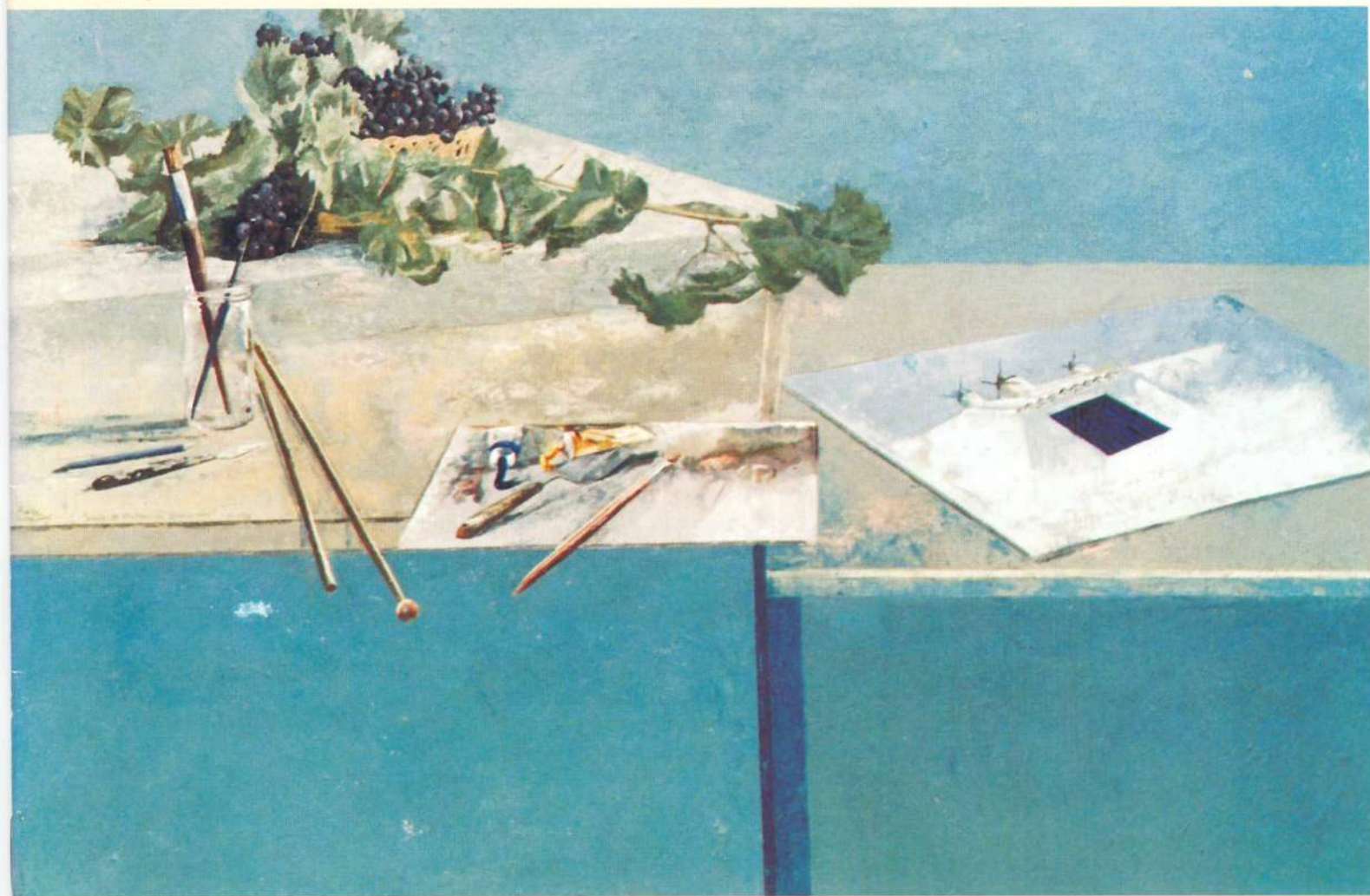


Consejo Abierto

Nº 15

Septiembre
1997

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



- ✓ Consejo Médico
- ✓ Vendimia
- ✓ Cara y Cruz de las Grandes Superficies
- ✓ El nuevo Consejero de Agricultura
- ✓ Pilar Ayuso



Ya estamos en el número 15 de Consejo Abierto. Como ven, nos vamos poniendo al día con las fechas de edición de nuestra revista y con ello esperamos no tener que volver a disculparnos con nuestros lectores.

EL corto lapso entre estos dos últimos números de Consejo Abierto, no significa que estemos faltos de noticias.

Habrán notado que ya, desde el número anterior, se han producido algunos cambios en la conformación y contenido de esta publicación.

Hemos aumentado nuestra tirada en más de 4.000 ejemplares, incrementamos el número de páginas (que pasan de las habituales 16 a las actuales 20) ampliando por lo tanto, nuestra capacidad informativa y, para redondear el panorama, se mejoró sensiblemente la presentación de la revista, perfeccionando su estética y calidad de impresión.

Cuando esta revista llegue a sus manos, la vendimia 97 estará avanzada. Tenemos ante nosotros una nueva cosecha que, aunque dista sensiblemente de ser como las anteriores a las que llamábamos *normales*, supera con creces, tal como nos vaticinó nuestro Presidente en el número anterior, la pobreza extrema de las de los últimos años.

Esto permitirá reconsolidar el mercado interior de nuestras cooperativas y sus relaciones comerciales con los grandes grupos embotelladores y nos dejará también, una mayor capacidad de maniobra en cuanto a las exportaciones que se vienen efectuando.

Hablando de exportaciones, no queremos dejar de hacer notar, en esta Editorial, la preocupación que nos produce el precio actual del **dólar** en relación con nuestra moneda y la falta de información que estamos sufriendo al respecto.

Debemos mentalizarnos y pensar que el **dólar americano ni sube ni baja**. El dólar se mantiene estable; es la moneda fuerte de referencia mundial y lo que ocurre es que son

las demás monedas las que, al fortalecerse o depreciarse, hacen que un dólar cueste más o menos en relación con las mismas.

Por lo dicho entenderemos que si 1 dólar se cotiza a la fecha alrededor de las 150 pesetas/unidad y que si nuestra peseta se mantiene fuerte en relación con el marco alemán, ello significa ineludiblemente que **peseta y marco se han devaluado** en relación con la divisa americana.

Esta situación no ha sido debidamente aclarada por nuestro Gobierno que tal vez no estime oportuno informarnos de la posible *incomodidad* que sienten los responsables de la Oficina del Tesoro Norteamericano, en relación con la instauración de una moneda única y fuerte en Europa, incomodidad causante de esta anómala situación.

Si a la hora de exportar podemos sentirnos contentos porque la depreciación de la peseta nos favorece económicamente, debemos tener la seguridad de que esta situación es ficticia y poco duradera.

De esta forma debemos también atender los consejos de los expertos en economía que indican que la situación aludida, no podrá ser prolongada más allá de un año por EE.UU.

Los precios a la baja que el dólar nos haya sugerido establecer en los contratos de exportaciones de larga duración, pueden significarnos una importante merma de los ingresos a un plazo medianamente corto. **El que avisa no es traidor.**

En otro orden de cosas, queremos informar a nuestros lectores de los cambios habidos en la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente de nuestra Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. Esos cambios han producido el nombramiento



como Consejero de Agricultura de la misma de **Alejandro Alonso Núñez**, a quien deseamos desde estas páginas suerte en la gestión que emprende y de quien esperamos tenga, para este Consejo Regulador, el mismo criterio de apoyo que tuvieron los que anteriormente ocuparon ese cargo.

En este número publicamos una entrevista con el consejero Alonso Núñez que creemos debe leerse con detenimiento, por el compromiso de financiación que por parte de esa Consejería, y hacia nuestro Consejo, se desprende de la misma. Nuestros lectores deberán analizar también los métodos y la política que propone el nuevo Consejero, para la obtención de los distintos tipos de apoyo y subvenciones que la Junta podrá otorgar como gestora de los dineros públicos.

Se trata en definitiva que cada cual, y con su propio criterio, saque las conclusiones necesarias que le permitan un mejor diálogo de entendimiento entre el Gobierno de nuestra región y el sector que cada uno representa.

Consejo Abierto

Consejo Abierto

Alcázar de San Juan
Septiembre 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
Consejo Médico	4
Vendimia	6
Documentos, por favor	8
El nuevo Consejero de Agricultura	10
Cara y Cruz de las Grandes Superficies	13
Concursos	14
Pilar Ayuso	16
Molinos - Molens Herenhuis	18
Vino y Literatura "Omar Khayamm"	19

Portada:

1º Premio Concurso de
Pintura 1996.

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

La vendimia en disco magnético

El Consejo Regulador "La Mancha", informatiza las declaraciones de cosecha, en colaboración con las Cajas Rurales de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo.

Este nuevo sistema con el que estarán obligados a colaborar aquellos bodegueros que reciban uvas de más de 20 viticultores, enviando sus declaraciones en soporte magnético que les proporcionará el propio Consejo, permitirá fiabilidad y rapidez en las gestiones que éste realiza, en cumplimiento de la legislación vigente.

Vamos en cabeza

El análisis de las exportaciones de vino con Denominación de Origen "La Mancha", efectuadas entre el 1º de enero y el 31 de julio del año en curso, la ponen en cabeza de las demás denominaciones exportadoras.

Así se comprueba por el siguiente dato comparativo:

*TOTAL EXPORTADO EN TODO EL AÑO 1996: 218.764 HECTOLITROS.

*TOTAL EXPORTADO EN SIETE MESES DEL AÑO 1997: 218.406 HECTOLITROS.

La excelente relación calidad/precio de nuestros vinos justifica la extraordinaria demanda que de ellos hacen los países importadores, entre los que se encuentran la casi totalidad de los europeos, Australia, parte de los Estados Unidos y el continente Euro-asiático.

Premios merecidos

Las Bodegas Ayuso, S.L. se llevaron el oro y el bronce en la "Challenge International du Vin", celebrada en el Salón Vinexpo de Burdeos, convocatoria

de premios considerada como la más importante del mundo. Los vinos premiados han sido "ESTOLA GRAN RESERVA 85" y "ESTOLA RESERVA DEL 92", que obtuvieron las mencionadas medallas de oro y de bronce, respectivamente.

Los holandeses catando

Tal como informamos en el interior de esta misma edición de Consejo Abierto, en el artículo "MOLINOS-MOLENS-HERENHUIS", la cata que tuvo lugar durante el Seminario de Vinos de La Mancha en el World Trade Center de Amsterdam, tuvo un éxito fulminante y su trascendencia produjo su inmediata repercusión en los medios técnicos informativos y los de comunicación social de Holanda. Cabe destacar que este país comunitario, es el que mayor cantidad de vino de nuestra Denominación de Origen consume entre los principales de Europa.

Una vendimia "Normal"

Los resultados de la vendimia 97 arrojan un incremento de volumen entre el 15 y el 20% sobre los resultados de la campaña anterior. Ello sitúa a esta cosecha del año 1997 en lo que podría catalogarse como una vendimia normal.

Si bien los vinos blancos han tenido un retraso en su maduración, los mismos podrían alcanzar fácilmente los 11/11.5º

"Aunque se produjeran oscilaciones sensibles de la vendimia en blancos —tal como expresó un miembro de nuestro Consejo días pasados—, La Mancha tiene suficiente producción como para seleccionar el mejor fruto y obtener los mejores vinos, sin las limitaciones que sufren, en general, el resto de las denominaciones de origen". ■

CONSEJO MÉDICO

CALORÍAS DEL VINO

QUE el vino es un producto agroalimentario, al igual que las patatas, los tomates o los plátanos, nadie lo pone en duda. Que el mismo forma parte de la "dieta mediterránea" de nuestro país y de muchos otros países productores tampoco puede ser tema de controversia. Lo que sí puede ser tema de controversia, es que a la manera de comer de nuestro país, la de las diecisiete Comunidades Autónomas que conforman, sin discusiones, España, sea llamada de esa forma en lugar de denominarse, por ejemplo, "dieta española". Pero bien, cambiando de tercio, si el vino es alimento y forma parte activa de nuestra dieta española, el mismo tiene que aportar, como más adelante explica nuestro colaborador habitual, el Dr. Juan Antonio Giménez Escribano, una cantidad de calorías que pueden afectar, positiva o negativamente, a quienes lo consumen.

El vino es una fuente de energía perfecta, fácilmente asimilable por el cuerpo humano, unas 80 calorías por cada 0,100 l. de vino de 12°, pero que en general, en su ingesta, no debe sobrepasar el 40% del total de calorías necesarias para nuestra subsistencia.

El aporte de vitaminas y minerales del vino, aunque moderado, contribuye asimismo a cubrir en parte las necesidades vitamínicas del organismo, aunque de ello también ha hablado largamente en números anteriores de nuestra publicación, nuestro amigo el Dr. Giménez Escribano.

Pero el vino, también puede ser utilizado como control del apetito, en casos tan dispares como la anorexia y la obesidad. En casos de anorexia, está comprobado que la administración de 0,100 l. de vino, una o dos veces al día, junto con la comida, puede resultar muy beneficiosa. En los casos de las dietas para controlar la obesidad, algunos dietólogos recomiendan la ingesta de 0,100 a 0,200 l. de vino tinto seco (una o dos copas), antes de la comida o acompañando la comida más fuerte.

También se ha demostrado que el incorporar vino a una dieta anti-obesidad en la mayoría de los sujetos se tiende, naturalmente, a perder su capacidad de retener clorhidratos.

Los efectos tranquilizantes del vino son aplicados, asimismo, en casos de

insomnio, dado que al parecer evita o disminuye los típicos despertares de medianoche que sufren los afectados por esta patología.

Estas cualidades del vino, sumadas a las de su capacidad como estimulante, han sido estudiadas analizando la excitación del hipotálamo mediante estudios electroencefalográficos, en los cuales se demuestra que esta bebida es un importante reductor de las tensiones emocionales. Pero ello no se debe exclusivamente a su contenido de etanol. A esta conclusión se ha llegado, administrando durante los mismos estudios y a los mismos pacientes, una dilución de alcohol al 12% en agua destilada, lo que produjo un efecto totalmente contrario en dichos pacientes. Esto demuestra, y así lo debieran saber algunos de los estamentos detractores del vino, como el Ministerio de Sanidad y, últimamente, una Comunidad Autónoma del Levante español que está levantando verdaderas ampollas en el sector con sus legislaciones al respecto, que el consumo del vino nada tiene que ver con el consumo de otras bebidas alcohólicas. También lo debiera saber el Ayuntamiento de Madrid, capital de España y punto de encuentro de millones de visitantes, cuando mantiene entre sus carteles publicitarios el que reza: "Beber no es vivir", ilustrado con una indudable copa de vino, poniendo así, en el mismo saco, un alimento tradicional y beneficioso, con las bebidas de alcoholes fuertes que son realmente las causantes de una problemática social y cultural seria y profunda.

Pero, bueno, entendemos que esto se hará por ignorancia dado que no podemos creer, como algunos comentan, que detrás de estas campañas anti-vino, pueda uno encontrarse con prevaricación, intereses creados o presiones de marketing que nos imponen el consumo de bebidas más que foráneas. Temo que llegue el día en que algunas de nuestras autoridades sanitarias, se encuentren con una persona enferma por haber ingerido quince kilos de tomates u ocho kilos de pan, porque podría ocurrir que digan que el "pan tomaca" es una droga dura y que debiera controlarse su consumo. Sería una dura prueba para mí, porque me gusta el "pan tomaca" con vino de La Mancha: esa también es una verdadera dieta española.

El Dr. Juan A. Giménez Escribano nos ofrece, a continuación, un estudio sobre Calorías del Vino, al que Consejo Abierto no ha hecho más que agregar esta pequeña introducción.

Consejo Abierto

LAS CALORÍAS DEL VINO



D. Juan A. Giménez Escribano

El contenido calórico del vino depende, fundamentalmente, de su grado alcohólico y de la presencia de azúcar en algunos tipos, pero su origen principal está en el alcohol, ya que la cantidad de azúcar que contienen, salvo los llamados vinos dulces, es insignificante.

El grado calórico es la concentración de etanol (cc. etanol/litro de vino) y es obligatorio hacerlo constar en la etiqueta, dado que ello ayuda a hacer un cálculo de su ingesta saludable.

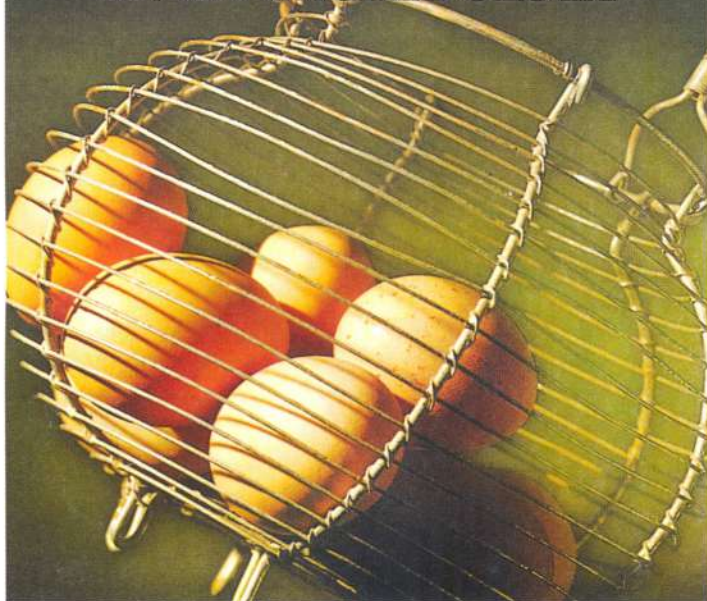
Las calorías que aporta al individuo la ingestión de bebidas alcohólicas están en función del grado alcohólico y de la cantidad de líquido ingerido. Así, bebidas alcohólicas de menos graduación pueden aportar más calorías, ya que el hábito de consumo es muy superior en cantidad al vino, (por ejemplo, la cerveza, bebida de menos graduación que el vino, pero que aporta más calorías, ya que la cantidad que se ingiere es muy superior en nuestros hábitos de consumo):

Como en un adulto sano, un consumo moderado de alcohol equivale a unos 500 cc de vino de 12° de alcohol por día, ingiere con ello unos 50 grs. de etanol, y esto equivale a unas 420 calorías.

Conocer estos datos es muy importante a la hora de hacer cálculos de calorías de distintas dietas, en algunas enfermedades donde la cantidad de calorías debe estar muy bien ajustada para mantener al individuo en cifras estables y adecuadas, como por ejemplo en la diabetes, donde se puede permitir el consumo moderado de vino, siempre y cuando se ajuste a la suma de calorías de cada dieta. Para finalizar, exponer que es evidente que hoy día en nuestra cultura no se consume vino, ni otra bebida alcohólica por su aporte energético. Se consume por otras características que sus distintos componentes aportan al individuo, pero siempre debemos tener presente el contenido calórico que ellos aportan a la dieta, para que ésta sea saludable.

Dr. Juan A. Giménez Escribano

POR UNA VEZ,
LE ACONSEJAMOS QUE
PONGA TODOS LOS HUEVOS
EN LA MISMA CESTA



MÁS RENTABILIDAD Y MENOS IMPUESTOS PARA SUS AHORROS CON LOS FONDOS DE INVERSIÓN DE LAS CAJAS RURALES

¿QUÉ SON LOS FONDOS DE INVERSIÓN?

Son la aportación de un conjunto de ahorradores y, gestionados de forma global, permiten en el medio y largo plazo, la rentabilidad de las grandes inversiones.

¿QUÉ CARACTERÍSTICAS TIENEN LOS FONDOS DE INVERSIÓN?

- ✓ **RENTABILIDAD:** Ofrecen unos rendimientos acordes a los tipos de interés de mercado e independientemente de la cantidad aportada.
- ✓ **FISCALIDAD:** No tributan en el IRPF mientras se mantengan las participaciones y no haya ningún tipo de reembolso. En el momento que no haya reembolsos no se aplica la retención. Los reembolsos efectuados tributarán en el IRPF con la consideración de incremento de patrimonio, calculado como la diferencia entre el importe de la venta y su coste de adquisición, éste corregido por el coeficiente de actualización. Además, si este incremento se ha generado en más de dos años, formará parte de la base liquidable irregular y tributará al tipo del 20%.
- ✓ **SEGURIDAD:** Gestión profesionalizada.
- ✓ **SEGURIDAD:** Gestión profesionalizada.

LIQUIDEZ INMEDIATA: Puede disponer de la totalidad o una parte de su inversión inme-

CADA VENDIMIA, ALGO NUEVO APARECE BAJO EL SOL

La producción de vinos de alta calidad es tarea complicada y sencilla al mismo tiempo. Tarea complicada cuando se deja que el azar guíe alguna de las fases de los procesos productivos o de transformación. Tarea sencilla cuando desde el momento mismo de la implantación de los viñedos o de la concepción de la bodega, se tiene claro que tipo de producto final se pretende conseguir.

Cada año, con la brotación de la vid, empieza el desarrollo de la nueva cosecha. Las condiciones climatológicas van a condicionar fuertemente tanto la calidad como la cantidad. Las técnicas de cultivo serán decisivas en la medida en que puedan paliar las deficiencias de la propia naturaleza o adaptarse a las condiciones naturales. Podas equilibradas, adecuado laboreo, el control de plagas y enfermedades, la fertilización racional, ... van a determinar la consecución de una uva sana y bien criada, de la que en su transformación podrán obtenerse esos vinos con alta **calidad organoléptica**.

Evidentemente, este es un concepto de calidad: la apreciada por el consumidor final a través de sus sentidos. El color, los finos aromas primarios, el equilibrio en boca, los aromas, de nuevo, por vía retronasal y en definitiva la sensación de agrado final, definen la calidad del vino de igual modo que en cualquier otro alimento, durante su consumo.

Es a partir del envero cuando se inician profundas transformaciones en el grano de uva, iniciándose la formación de numerosas sustancias que van a diseñar las características gustativas del futuro vino. Es lo que conocemos como **proceso de maduración**, iniciado con el cambio de color de la piel de la uva. Por lo tanto, la madurez no es un punto fijo, sino un proceso de cambio que finalizará con el paso a una etapa posterior de sobremaduración y finalmente pasifica-

ción. La presencia de los diferentes componentes y lo que es más importante, su equilibrio es diferente en cada momento tal y como podemos apreciar en el gráfico nº 1 donde aparecen las curvas de formación de azúcares, la evolución de la acidez total y del ácido málico, y la tendencia del pH de los mostos para la variedad Airén. En el gráfico nº 2 los mismos parámetros en otra variedad de diferente ciclo y comportamiento como es la variedad Cencibel.

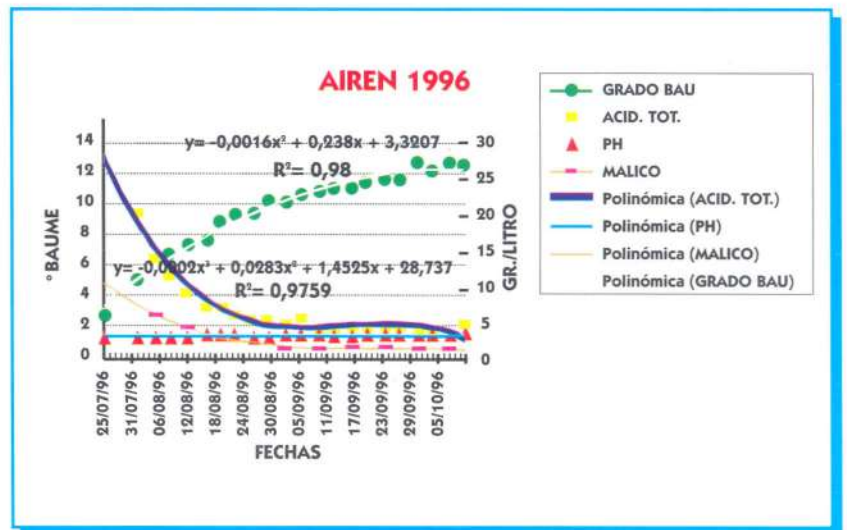


Gráfico 1: Curvas de maduración en el cv. Airén

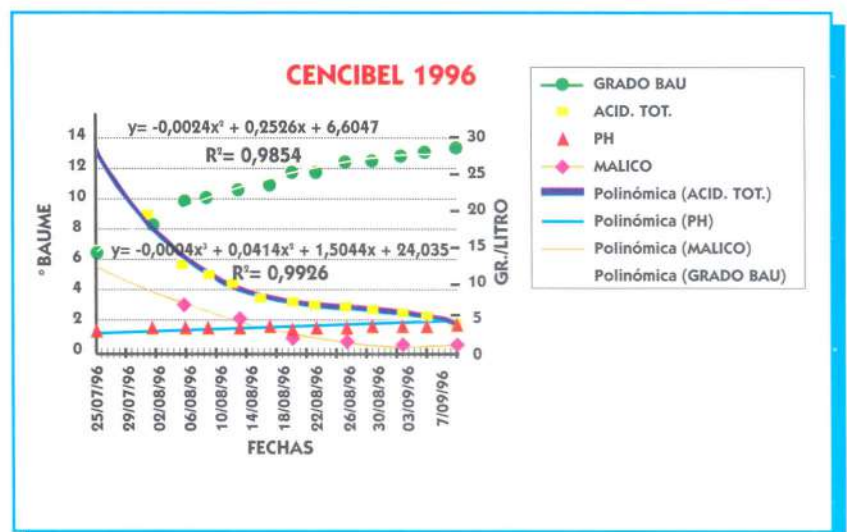


Gráfico 2: Curvas de maduración en el cv. Cencibel

En dichos gráficos, obtenidos en el Centro de Investigación Vitivinícola de Tomelloso durante la pasada campaña, los contenidos en azúcares siguen la ordenada de la izquierda mientras que los demás parámetros responden a la escala de la derecha. Los puntos corresponden a los datos reales, mientras que las líneas, son líneas de tendencia expresándose la ecuación a la que responden y el grado de aproximación a la realidad para las curvas de evolución de azúcares y para la acidez total expresada en ácido tartárico.

Comparando ambos gráficos, se observa el diferente comportamiento de ambos varietales en su evolución durante la maduración, no sólo por las fechas en las que se alcanza un determinado nivel de azúcares, por ejemplo, sino también por las distintas relaciones de equilibrio entre los diferentes componentes, especialmente azúcares y ácidos.

La necesidad de estos seguimientos en los diferentes viñedos que van a suministrar la materia prima necesaria a la bodega, es de vital importancia cuando se tiene diseñado previamente el tipo de vino que se quiere elaborar. Lo contrario, puede conducir a resultados aleatorios, de dudoso éxito comercial a largo plazo.

Con el planteamiento de adecuados seguimientos de maduración, cada bodega organiza la entrada de uva, diseñando la tipicidad de sus vinos y personalizando su producción con la experiencia propia.

Comenzada la vendimia, en la recolección manual, el fruto recién cortado debe llegar a la bodega intacto, para iniciar allí, de forma controlada, el proceso de transformación. El tiempo transcurrido desde este momento es una carrera contra reloj en la que los diferentes microorganismos adheridos a la piel de los granos empiezan a multiplicarse y a actuar. Más, cuanto mayor sea la temperatura y con más intensidad cuanto más roturas de granos liberen mosto azucarado que constituya su caldo de cultivo. En realidad, se inicia el proceso fermentativo sin control que permitirá la actuación de microorganismos diferentes de las levaduras vínicas y que producirán aromas y sabores no deseados.

La limpieza diaria de espuestas, lonas y demás envases utilizados es por ese mismo motivo fundamental para evitar contaminaciones. El transporte rápido a la bodega permitirá actuar al enólogo en el momento justo. Las cargas moderadas en los remolques evitando el pisado de la uva hará que ésta llegue entera y con las mismas características que tenía en el viñedo antes de ser cortada.

En el caso de recolección mecánica, hoy ya bastante frecuente sobre todo en la recogida de variedades tintas, una racional actuación permitirá mantener la calidad si la vendimia es enológicamente controlada desde el

campo. En dicho sistema, la máquina actúa desgranando la uva y separándola del raspón del mismo modo que lo haría la bodega, descargando la vendimia sobre remolque provisto de lona. La inevitable rotura de granos determinará el inicio de procesos fermentativos que deben ser controlados en el campo, anticipando allí la adición de anhídrido sulfuroso en cantidad medida, al mismo tiempo que se acortan significativamente los tiempos de transporte hasta la bodega.

Sin embargo, es necesario considerar otro concepto de calidad no menos importante: **la calidad sanitaria**. Las características climatológicas de nuestra zona determinan de modo general una baja incidencia de plagas y enfermedades. La necesidad de tratamientos fitosanitarios es pequeña, realizándose los mínimos necesarios antes del cuajado del fruto. De este modo se garantiza la ausencia de residuos en la uva y por lo tanto en el vino. Se asegura así un producto sano y natural, de alta calidad organoléptica.

Sin embargo, los años anormalmente lluviosos determinan la aparición de enfermedades fúngicas como el mildium, oidium o la podredumbre gris en las variedades sensibles, obligando a realizar tratamientos fitosanitarios con el fruto ya formado. Evidentemente el tratamiento, adecuado y responsable, de estos hongos será un factor de calidad, puesto que asegurará la adecuada maduración. Su aplicación debe respetar las normas establecidas para asegurar la calidad de la cosecha:

1.- Respeto a los plazos de seguridad que indican el número de días que debe transcurrir entre la aplicación del producto y la recolección para asegurar su degradación natural y evitar la presencia de residuos en los vinos.

2.- Elección de productos de rápida degradación con plazos de seguridad cortos evitando su aplicación cuando la vendimia es inminente.

3.- En todo caso, evitando el uso de materias activas con contrastados efectos sobre la fermentación, causantes de las tan temidas paradas de la fermentación, tales como: *benomilo, captafol, captan, diclofluanida, folpet*, etc... a partir del enero.

El respeto de estos conceptos permite la obtención de vinos de acentuada calidad gustativa con características sanitarias perfectas y, ya en la bodega, una escrupulosa limpieza en las instalaciones, el procesado de la vendimia mediante equipos no agresivos y el adecuado control de temperaturas y de las levaduras actuantes, conseguirán trasladar al vino la frutuosidad y los elegantes sabores y aromas que la naturaleza elaboró en el campo. ■

Félix Yáñez Barrau

Estas palabras que hemos escuchado tantas veces, por lo menos en películas policiales, nos remontan a la continua necesidad de identificar a las cosas y a las personas. Sin identificación clara y comprobada, somos "don nadie" y las "cosas" no tendrían nada que ver, o no coincidirían, con la semántica de sus nombres comunes.

... ¡DOCUMENTOS, POR FAVOR!

NOMBRE, apellidos, carnés, documentos de identidad, pasaportes, tarjetas de identificación empresarial, partidas de nacimiento y defunción, fotografías, códigos de barras, información en bandas magnéticas, logotipos, marcas, etiquetas, visados, banderas, números clave..., son miles de formas, estilos, maneras y sistemas de identificar clara y netamente a personas y a cosas pero, pese a ello, leemos continuamente en los periódicos, que a *fulano* se le incautaron documentos falsos, que a *perengano* lo confundieron con un peligroso delincuente y que a *zutano* lo estafaron en la compra de un Rolex de oro, que no era otra cosa más que un Rolleis de Loro.

Así vivimos confusos: confundiendo a los demás, confundiéndonos a nosotros mismos y siendo confundidos por los otros unas veces sin querer o, muchas otras veces, a sabiendas.

Unos 2.500 años antes de Jesucristo, en la lejana China, según narran distintos autores, se castigó a un hombre por mezclar vino de uva con vino de arroz, sin dar a conocer este "coupage" a sus clientes. Esto no sólo nos lleva a conocer la existencia de la antigüedad del vino en el Lejano Oriente, sino que nos informa del primer caso de fraude del que tengamos noticias por escrito.

Más de 2.400 años tuvieron que pasar para que los elaboradores de vino, se decidieran a identificar sus

productos con una etiqueta. La primera noticia de vino etiquetado se remonta al año 50 antes de Jesucristo, en Egipto, en la época de la famosa Cleopatra (Cleopatra VII Filopátor), la que llenara tantas páginas de literatura rosa por sus amores con Marco Antonio. La vasija, encontrada por los arqueólogos, tenía una etiqueta en la que podemos leer:

"Esta vasija contiene buen vino del bien regado terreno del templo de Ramsés II, en Per-Amón. Bodeguero: Tutmés"

Ya tenemos ¡por fin!, noticias de un vino con lugar de origen y nombre del elaborador. El resto, casi 2.000 años más tarde, lo terminarían de ir perfeccionando los bodegueros y los consejos reguladores de denominación de origen.

Pero con esto no vamos a creer que se acabaron los engaños, los fraudes y las confusiones producidas por los datos poco claros, o por la carencia de los mismos, en el etiquetado de los vinos y de otros productos.

Repetir aquí las obligaciones y derechos que tiene un consejo regulador es, tal vez, insistir sobre un tema por todos conocido. Pero no tenemos más remedio que hacerlo.

Un consejo regulador debe velar por el control de la calidad de los productos que ampara y esto siem-

pre se realiza pensando en el consumidor. Cuando un consejo le otorga a una bodega el privilegio de utilizar su contraetiqueta, ésta significa que el vino que contiene la botella que la lleva es no solamente de buena calidad, sino que es de un tipo determinado y debemos entender que **a cada tipo de vino de una misma marca, le corresponde un precio distinto, por razones de costes en su elaboración.**

De esta manera, en nuestra región, no puede costar igual un **vino joven**, que es el que debe ser embotellado dentro de los nueve meses siguientes a la vendimia y que tiene la obligación de indicar en la etiqueta su añada, que un vino elaborado por el sistema tradicional, llamado "**vino de añada**", "**cosecha**" o "**vendimia**" que es aquel que tiene que ser elaborado, exclusivamente, con las uvas recolectadas en el año que indique su etiqueta.

Lo mismo ocurre con los "**vinos de crianza**", que por lo menos tienen que haber pasado un año en barrica o en botella, antes de ser comercializados; con los de "**reserva**" que tienen que tener 12 meses en barrica y envejecer en botella, o con los "**gran reserva**", que son aquellos que tienen una crianza mínima de 24 meses en barrica y 36 meses de envejecimiento en botella.

Resulta evidente determinar que los precios de unos y otros tienen

que ser distintos, dado que los crianza, reserva y gran reserva, tienen unos costes de almacenamiento y de inmovilización de capital, entre otros, que los jóvenes y los de añada, no poseen.

Los consejos reguladores son conscientes de esto que decimos, pero a veces, pecan por no definir perfectamente bien sus contraetiquetas, que no resultan claras. De esta forma no resulta extraño ver un vino joven, de marca conocida, al precio que tendría que tener uno de reserva o gran reserva de la misma procedencia y nombre.

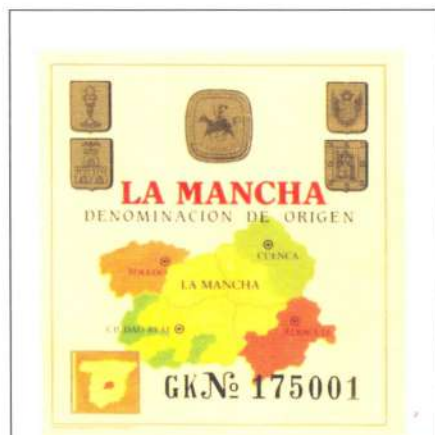
La incredulidad que esto produce en el consumidor no sólo se

extiende a la marca o al vino con que fue engañado sino que se expande, como una negra mancha, por todo el sector y por todas las denominaciones de origen. Ya conocemos la facilidad que tenemos en España, para meter a todo dentro del mismo saco y, cuando nos enteramos de un político corrupto, decimos sin remordimientos que todos los políticos lo son y así podemos seguir, con cualquier ejemplo, con cualquier profesión que elijamos y con cualquier producto que nos haya traído problemas.

Que algunos consejos reguladores no sean estrictos con sus

normas de etiquetado y contraetiquetado, no significa que a los demás consejos, la mayoría por suerte, que cumplimos la ley a rajatabla y la endurecemos y perfeccionamos continuamente, no nos afecte el tema. Deberíamos por ello unificar nuestros esfuerzos para que siempre, el consumidor, salga beneficiado.

Nuestro Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha" tiene cinco contraetiquetas que determinan perfectamente bien, qué tipo de vino contiene cada botella que circula y se vende bajo su amparo y control.



VINO JOVEN: Contraetiqueta de fondo amarillo claro. Deben consumirse en un período no superior a 9 meses, desde su elaboración.



VINOS DE AÑADA: Contraetiqueta con orla rosada y fondos ocre. Utilizada para los vinos elaborados por el sistema tradicional, aplicando los últimos avances tecnológicos.



VINOS DE CRIANZA: Vinos con dos años, de envejecimiento natural, de los cuales uno deberá ser en botella o barrica.



VINOS DE RESERVA: Crianza mínima en roble de 12 meses y envejecimiento en botella.



VINOS GRAN RESERVA: Vinos con una crianza mínima de 24 meses en roble y 36 de envejecimiento en botella.

Volviendo al comienzo de este artículo, le rogamos al consumidor y a todos nuestros lectores que miren y analicen las contraetiquetas que estamos viendo y, que en la medida de sus posibilidades, las memoricen.

Quando usted compre una botella de vino con Denominación de Origen "La Mancha" en una tienda o en una superficie, cuando la pida en un restaurante o en un bar, haga como la policía en las novelas negras: **dígale a la botella que se ponga de espaldas, analicela atentamente y pídale ...; Documentos, por favor!**

Consejo Abierto

EL NUEVO CONSEJERO DE AGRICULTURA DE LA JUNTA DE COMUNIDADES DE CASTILLA

Consejo Abierto: Tuve mi primer contacto con usted en el año 1986 en Viena, durante la celebración de VINOVA, la primera feria internacional del vino que se celebraba en Austria. En ese momento usted ya ocupaba un cargo de responsabilidad en esta Junta de Comunidades. ¿Qué cargos ha desempeñado desde ese entonces en este Gobierno Autónomo?

Alejandro Alonso Núñez: Bueno, en la Junta he hecho lo que me gusta hacer, lo que sé hacer: trabajar por mi tierra. He nacido aquí, en Castilla-La Mancha. Me gusta trabajar para esta comunidad, a las órdenes del presidente Bono, intentando que esta región vaya adelante y en ella se viva cada vez mejor.

He sido Consejero de la Presidencia, trabajando al lado del presidente Bono y en los últimos cuatro años he sido Consejero de Industria y Turismo, asumiendo las responsabilidades de la promoción industrial, del comercio, del turismo y la legislación laboral. Han sido importantes responsabilidades de gobierno que me llenan de orgullo.

C. A.: La Consejería de Agricultura y Medio Ambiente de la Junta, tiene unas características muy especiales, de nivel técnico, que la hacen distinta de las demás. No siendo usted de agricultura ¿considera ello un obstáculo para el desarrollo de su nueva gestión?

A. A. N.: Como usted bien dice, no soy técnico en agricultura. Soy técnico y funcionario de la Consejería, soy Veterinario del Cuerpo Nacional, y por tanto, cuando cese en esta responsabilidad, continuaré trabajando en esta casa como funcionario.

En cualquier caso, en política, en cualquier responsabilidad **no es mejor el que más sabe, sino el que más consigue.** Lo que necesitan los agricultores y las industrias es un Consejero que sea capaz de atender sus demandas y proyectos, llevarlos adelante y en definitiva que el sector

agrario y el medio ambiente, que son mi responsabilidad, tengan cada día un horizonte mejor y que de eso surja una fuente de futuro, de trabajo y de empleo para toda esa gente que tiene puestas en estos sectores sus esperanzas y sus expectativas.

C. A.: Hay autonomías que tienen planes de promociones, nacionales e internacionales dedicados a potenciar sus productos con Denominación de Origen. ¿Castilla-La Mancha tiene algún plan ordenado y organizado para los mismos fines?

A. A. N.: Mejorar la promoción y la imagen comercial de nuestros productos agroalimentarios, va a ser una de mis principales prioridades en el tiempo que sea Consejero. Castilla-La Mancha ha incrementado sus exportaciones en los últimos años, por encima de la media nacional y de eso, en esta región, nos sentimos muy orgullosos. **Hemos sido en materia de exportación comercial la primera región en crecimiento de los últimos años** y eso quiere decir que las cosas, en esta línea, van bastante bien. Se exporta cada vez más y se exporta cada vez mejor, es decir en mejores condiciones. Exportamos no sólo dependiendo de las coyunturas económicas, estamos ya exportando por imagen, por marca y por características, que es donde está el futuro. La Consejería tiene una línea de ayudas donde están fijadas en qué condiciones pueden aprobarse proyectos. Yo pretendo dar una mayor consistencia al Programa de Promoción Comercial de Productos y espero que en unos pocos días podamos tener una reunión con el sector para elaborar, si es posible, un mejor plan de fomento de las exportaciones de nuestros productos. Matizando su pregunta, quiero decirle que hay comunidades autónomas que gastan su dinero en imagen y en venta política de territorio y menos dinero en la promoción comercial de productos elaborados en su zona de influencia. **Para nosotros es más importante vender productos que**

vender regiones, aunque en algunas ocasiones ambas cosas van aparejadas. Pero hay que reconocer que el Gobierno Autónomo tiene entre sus prioridades, defender una imagen territorial fuera de España. **A noso-**



URA -LA MANCHA

tros nos gusta, nos ilusiona, nos emociona ir dentro del pabellón de España. Ir como España con referencias de productos elaborados en nuestra región. De ahí que a veces se confunde la promoción comercial de



Alejandro Alonso Núñez, actual Consejero de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha llega a su cargo con brío, nuevos proyectos y la trayectoria que lo avala por haber ocupado con anterioridad otros importantes cargos de esta autonomía.

productos con la promoción de algunos territorios, históricos o no, que es la política en la que se basan algunos gobiernos autónomos.

C. A.: Tengo entendido que la Junta tiene prevista su presencia en distintas ferias y certámenes, no todos ellos relacionados con la agroalimentación. ¿En dichos eventos podrán participar bodegas y consejos reguladores? ¿Tendrán cabida aunque ello no sea el fondo específico de esos eventos?

A. A. N.: Perfectamente. Yo creo que la promoción, además, se debe hacer genérica y el Gobierno Regional debe ir de la mano de los consejos reguladores. El Gobierno tiene que apoyar a las marcas, pero las campañas genéricas deben ser estructuradas por los consejos reguladores. Estamos comprometidos a coordinar los esfuerzos y creo que debemos realizarlo entre todos. Si somos capaces entre Cámaras de Comercio, ICEX, Consejos Reguladores, empresas y Gobierno Regional de trabajar en conjunto, iremos más deprisa y lograremos nuestros objetivos comunes.

C. A.: ¿Por qué medios de comunicación se van a enterar los interesados de esta actitud tan positiva de la Junta?

A. A. N.: Llevo varios años en política y los que me conocen, saben que nunca tomo decisiones sin hablar, sin dialogar, sin consultar y en la mayoría de los casos, sin llegar a un acuerdo con el sector. Este es un problema del sector. Tenemos que hablar y consensuar un plan de fomento de promoción de nuestros productos, en este caso el vino y estoy comprometido en esta línea. Si conseguimos ese acuerdo será más fácil que los interesados, bodegas, cooperativas, lo conozcan y se aprovechen de él.

C. A.: Tengo entendido que su etapa como Consejero destacará por la política restrictiva en cuanto a subvenciones y apoyos a los Consejos Reguladores y que eso puede deberse a la posibilidad de rebajas impositivas

que redundarían en una menor capacidad presupuestaria ¿Qué hay de cierto en ello?

A. A. N.: La Junta no tiene ningún compromiso de rescisión de gastos ni mucho menos en estas materias de agricultura y de promoción de vinos. **Todo lo contrario: incrementaremos los presupuestos en la medida de nuestras posibilidades.** Quien tiene un compromiso de rescisión de gastos es el Gobierno Central y de alguna manera la Unión Europea. Nuestro planteamiento es exigir del Gobierno Central y de la UE, el tratamiento que la agricultura se merece. **No vamos a aceptar en silencio la adopción de medidas por parte del Gobierno Central ni de la Unión Europea, que restrinjan las ayudas que en este momento existen para la agricultura.**

Tendremos que estar vigilantes. Tenemos que levantar la voz como región y como sector. La política económica del Gobierno regional, no se basa en absoluto en la rescisión de gastos para esta materia. Por otra parte y para evitar malas interpretaciones, debo aclarar que la Junta no tiene capacidad para recaudar impuestos por su cuenta, por lo que es imposible que tengamos que ver con ningún tipo de rebajas impositivas.

C. A.: Algunos representantes sindicales del sector del agro insisten en opinar que el Plan de Recuperación del Viñedo por sequía real, ha quedado desfasado por culpa de una supuesta inoperancia del gobierno de Felipe González. ¿Cómo ve usted esa cuestión? ¿Es verdad que por fallos técnicos se va a perder casi un 50% de las ayudas comunitarias previstas para ello?

A. A. N.: Yo creo que el Plan, como ha quedado actualmente, supone una magnífica oportunidad para modernizarse y para elaborar productos de primera calidad. A este programa se han acogido casi 40.000 hectáreas y esto es una superficie importantísima. Debe saber que esta

superficie es casi la misma que la que ocupa todo el viñedo de la Denominación de Origen Rioja, y el doble de la plantación con D.O. de Ribera del Duero. Por lo tanto, el sector, debe recoger estas cifras como de oportunidad histórica, dado que con ello va a poderse mejorar, recuperar e introducir nuevas variedades. En otro orden de cosas, debo decir que no se ha perdido ni se va a perder, ni una sola peseta en el desarrollo del Plan. La asignación prevista que era superior a la actualizada, no se va a perder, porque ella está incluida dentro del Plan Operativo para la Agricultura. Esto quiere decir que el dinero que no se gaste en recuperación del viñedo, se invertirá en otras actividades de inversión o de subvención siempre en el mundo de la agricultura. Debo destacar que inicialmente se pensaron que serían, por lo menos, 100.000 las hectáreas afectadas por la sequía real. Debemos estar contentos de que eso no fuera así, y que la recuperación del viñedo, impensada para la mayoría de los técnicos en la materia, fuese tan importante que solamente tuvimos necesidad de perder solamente el 40% de esa cantidad inicial. Tenemos que pensar, insisto, en que esto fue una buena noticia. Hubiese sido una catástrofe para la región, tener que recuperar esa enorme cantidad de hectáreas.

C. A.: Nuestro Consejo Regulador viene realizando, desde hace varios años, una serie de convocatorias de premios y concursos: literarios, de prensa, de pintura, de fotografía y de restauración, que usted conoce perfectamente bien. Estos siempre se llevaron a cabo con el auspicio de su Consejería. ¿Vamos a seguir contando con esas ayudas?

A. A. N.: Recortes, como ya he dicho, para programas de promoción, no va a haber. No va a haber menos dinero y voy a intentar que haya más. Lo que tenemos que hacer es hablar, el Consejo Regulador y la Junta para definir en qué se gastará mejor ese dinero. Si se quieren hacer cosas nuevas, habrá que dejar de hacer otras cosas viejas, pero si el Consejo Regulador decide continuar con esas convocatorias y esos premios, seguiremos gastando el dinero en ellos. Le insisto que seguiremos apoyando todas aquellas iniciativas que signifiquen promoción. Y tendremos especial interés en todo aquello que signifiquen

catálogos, libros, revistas y folletos que prestigien el producto que representen.

C. A.: Por lo que me está diciendo, supongo que la Junta seguirá convocando la GRAN SELECCION...

A. A. N.: Si el sector considera que eso es bueno, continuaremos con la GRAN SELECCION, con las reformas y retoques que haya que darle, para que sea más eficaz.

C. A.: La U.E. tiene autorizadas una serie de variedades para la Región Central, en las que no aparecen, entre otras, la Sauvignon Blanc o la Syrah, variedades que le permitirán al viticultor mejorar la calidad de sus vinos y adaptarse a las exigencias del mercado. ¿Qué hará su Consejería al respecto en Bruselas?

A. A. N.: Esta Consejería hará lo que el sector le demande y lo que los consejos reguladores consideren necesario que haga. Nosotros no somos ni debemos ser otra cosa más que los portavoces de los intereses del sector. Si el sector exige cierto tipo de variedades, la Junta las defenderá en Bruselas.

C. A.: En cuanto a promociones, no podemos menos que hablar de ferias. En la región las mismas están atomizadas, no son profesionales, no le dan nada a cambio al expositor y, alguna de ellas, están hechas exclusivamente, para favorecer a un sector determinado ¿Qué tienen previsto en cuanto a ferias?

A. A. N.: En mi tarea anterior, como Consejero de Industria y Trabajo tuve oportunidad de presentar a la Presidencia de la Junta, un proyecto y un pedido de aprobación de la Ley de Ferias de Castilla-La Mancha. Esta es una ley que se ha adaptado a la normativa europea y que en definitiva dice que las ferias no las hacen las administraciones, las ferias las hacen los sectores, públicos o privados interesados en hacerlas. La Administración lo que tiene que hacer es autorizarlas en primer lugar y en segundo lugar apoyarlas, sobre todo a aquellas ferias que supongan un beneficio para un sector. Creo que, efectivamente, en el campo de la alimentación y del vino, se podría mejorar el calendario ferial. Pero esa decisión no la debe tomar la Consejería sino el sector. Si el sector es capaz de organizar una feria monográfica nacional o internacional, va a contar con el apoyo de la

Junta, pero la idea debe partir del propio sector.

C. A.: ¿La Junta tiene previsto hacer un esfuerzo conjunto, similar al que realiza el ICEX (75% y 25% para el sector), con el objeto de la promoción de los productos amparados con D.O.?

A. A. N.: El Gobierno Regional está comprometido en crear un Consorcio de Exportación, de forma que en un solo organismo se coordinen y canalicen todos los esfuerzos exportadores. Pretendemos que en este consorcio estén presentes las Cámaras de Comercio, Federaciones de Empresarios, principales empresas exportadoras y Gobierno Regional, para estudiar y adaptar nuestras posibilidades a los mercados potenciales y, en definitiva, elaborar ese gran marco de programa de fomento a las exportaciones de los productos agroalimentarios castellano-manchegos.

Este Consorcio quedará constituido antes de que termine el año en curso y comenzará a funcionar correctamente a partir de principios del año próximo.

C. A.: El 9 de octubre de este año, se celebrará el 450º aniversario del nacimiento de Miguel de Cervantes. ¿Aprovechará la Junta ese "tirón" para promocionar sus productos con Denominación de Origen?

A. A. N.: La Junta, a través de la Consejería de Cultura y la de Turismo en algunos casos está elaborando, en otros colaborando y apoyando a distintos ayuntamientos, en la tarea de realzar esa fecha. Cervantes y el Quijote son nuestros principales embajadores en el mundo. Debemos aprovechar con inteligencia esas figuras, para la promoción de nuestra región y de sus productos. Por eso creo que sería necesario hacer una celebración lo más importante posible. La Junta está preparando el tren y hace falta que los consejos reguladores se sumen y lleguen a tiempo para presentar proyectos de forma que podamos, desde el Gobierno Regional, elegir los mejores. Los Consejos están y deben estar en primera línea y la promoción que hagamos al respecto siempre estará coordinada con esos Consejos. Con todos, pero por supuesto con mayor intensidad con el de La Mancha, por ser el más importante, el más numeroso y el de más volumen.

Consejo Abierto

CARA Y CRUZ DE LAS GRANDES SUPERFICIES

*Comodidad a bajo
precio que se puede
pagar muy cara*

LA venta de vino envasado con Denominación de Origen a las grandes y medianas superficies soluciona, sin duda, muchos problemas al bodeguero.

Las ventajas de este tipo de comercio, son varias y entre ellas podríamos citar:

- * Suprime la distribución.
- * Concentra el trato en un solo cliente.
- * Alivia las gestiones de cobro.
- * Minimiza la globalidad de la gestión comercial.
- * Etc...

Estas ventajas suponen un importante ahorro de gastos que tendrían que repercutir en beneficio de la empresa vendedora. Pero eso no ocurre casi nunca porque la política de precios que imponen las GG.SS. y las MM.S.S. a la hora de venderles, es muy ajustada y en muchos casos obliga al bodeguero a vender a precios que están muy por debajo de la realidad del mercado.

Por otra parte, algunas de estas superficies comerciales exigen al vendedor cierto tipo de acciones, como contratación de cabeceras de góndola, pago por posicionamiento destacado en el lineal, azafatas para degustaciones, displays y hasta pequeños regalos que acompañen a la botella en venta, que significan fuertes gastos que merman los escuálidos beneficios del bodeguero.

Pero resulta claro que hay que vender y en muchos casos vender, aún cambiando el dinero, significa mover el capital, mantener el funcionamiento pleno de la empresa, desembarazarse de mercancías en stock y obtener liquidez para afrontar pagos a proveedores.

No podemos olvidar tampoco que un 30% de los vinos españoles con Denominación de Origen, se venden en ese tipo de comercios, que los propietarios de los mismos lo saben (por supuesto) y que, especulando con su potencial de ventas le hacen al bodeguero "el favor" de comprarle sus productos a los bajos precios que señalamos anteriormente.

Esta situación produce tal fuerte distorsión en el mercado que, sin ir más lejos, me ha permitido adquirir a mediados de julio de este año, una botella de vino tinto joven, de las variedades Monastrell y Garnacha, con Denominación de Origen de una región de Levante, a 118 pesetas.

Si analizamos la botella, a la que lamentablemente no debo referirme por su nombre y atendiendo a la calidad del vino que contenía, que si bien no era extraordinaria no tenía defectos, no me salen las cuentas y, sin entrar a hacer números (que no son lo mío), dejaré que cualquiera de nuestros lectores bodegueros le ponga precio a su conjunto:

- Cápsula de aluminio.
- Tapón de corcho de 49 mm, colmatado.
- Etiqueta.
- Contraetiqueta explicativa.
- Tirilla del Consejo Regulador.
- Botella (ligera).
- 3/4 litros de vino de calidad normal.
- Transporte.
- Parte proporcional de coste del embalaje.
- Amortización de maquinarias y equipos.
- Personal.
- Gastos del equipo comercial.
- Impuestos varios.
- Beneficios de empresa (elaboradora).
- Beneficios de empresa (compradora).
- Otros gastos.

Si al bodeguero que lee Consejo Abierto le salen las cuentas de tal forma que justifiquen que ese vino haya podido ser adquirido a las 118 pesetas señaladas, que haga el favor de mandarme la información a la redacción de esta revista. ¡A mi no me cuadran los números!

Esta revista llega a las grandes y medianas superficies. Me había prometido hacer un artículo crítico pero no duro. Pese a ello no puedo evitarlo. Si bien es cierto que dichas superficies venden mucho, entiendo que debieran mirar, aunque sea un poco, a un producto líder y de primera importancia en la canasta familiar de la compra evitando, por lo menos, parte de las injusticias



Dibujo: Marías

que cometen con los vinos de las más de 40 Denominaciones de Origen de España.

Obligando a abaratar precios no están logrando otra cosa que deprimir al sector y denigrar la imagen de nuestros vinos que están, sin duda, a la cabeza en cuanto a calidad, del resto de los vinos elaborados en el mundo.

No debemos olvidar el tema referente a la imposición de "marcas blancas" en la que se ven envueltos nuestros productos, volviendo anónimos a vinos de prestigio que tienen nombre y apellido. Las grandes cadenas son, en la casi totalidad, de capital extranjero y ello hace más peligrosas las marcas blancas aludidas. La libre circulación del mercado inter-europeo permitirá, a corto plazo, que esas superficies de ventas envasen y comercialicen en España, los vinos procedentes de sus propios países (o de países terceros), en detrimento de la economía de nuestro sector.

Vender barato es *pan para hoy y hambre para mañana*.

Nuestro "consejo abierto" es el de siempre; para las cooperativas, que se constituyan en grupos de 2º y 3º grado, única forma de crear fuertes bases comerciales que las sustenten. «Para las bodegas privadas, que vendan menos y a más alto precio». Que los vinos con Denominación de Origen españoles (cualquiera que sea esta Denominación) merecen ser adquiridos a un precio honesto, de acuerdo a la calidad que ostentan y a tono con los precios que se barajan en los países de nuestro entorno comunitario.

Consejo Abierto

Tal y como informáramos en nuestro número 14 de Consejo Abierto, en el artículo "El Vino de la Mancha y la Cultura", nuestro Consejo Regulador vuelve a convocar para este año 1997, los certámenes, concursos y exposiciones que tienen por objeto premiar las distintas actividades comer-

CONCURSOS, CERTAMENES Y EXPOSICIONES

ciales y socio-culturales de aquellos comerciantes y artistas que luchan, con sus armas distintas pero igualmente eficaces, para promover el conocimiento de nuestros vinos con Denominación de Origen "La Mancha". Este año se efectuarán las siguientes convocatorias:

* V Concurso Nacional de PERIODISMO "Vinos de La Mancha"



El Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA", con el fin de promover una mayor difusión y conocimiento de sus Vinos.

CONVOCA: EL V CONCURSO NACIONAL DE PERIODISMO "VINOS DE LA MANCHA"

que se regirá por las siguientes

BASES:

PRIMERA:

Podrán participar en el Concurso Vinos de La Mancha, todos aquellos autores de trabajos periodísticos, que con firma o seudónimo, hayan sido publicados en cualquier medio de comunicación escrito entre el 1 de Enero y el 10 de Noviembre de 1997.

SEGUNDA:

Cada participante podrá concursar con un máximo de cuatro trabajos que estén publicados en el citado período.

TERCERA:

La extensión, de cada trabajo será libre y su contenido estará basado en la exaltación de las calidades de los Vinos de la Denominación de Origen "La Mancha".

CUARTA:

Los trabajos deberán ser presentados por sextuplicado, escritos a doble espacio, sobre papel DIN-A4, acompañados del nombre o seudónimo del autor, domicilio completo, teléfono de contacto y un ejemplar del medio de comunicación en el que se hubiesen publicado, antes de las 18'30 horas del día 10 de Noviembre de 1997, en:

Consejo Regulador "La Mancha"
Avenida de Criptana 73
13600 Alcázar de San Juan (Ciudad Real)

"V CONCURSO NACIONAL DE PERIODISMO VINOS DE LA MANCHA"

QUINTA:

El Jurado Asesor será nombrado por el Consejo Regulador y estará integrado por relevantes figuras del periodismo y especialistas en vitivinicultura y sus nombres se harán públicos en el momento de emitirse el fallo de este Concurso, que será inapelable.

La propuesta del Jurado Asesor será analizada por el Consejo Regulador y podrá no tener carácter vinculante en la concesión de los premios.

SEXTA:

Se establecen los siguientes

PREMIOS:

PRIMERO: ... 600.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo.

SEGUNDO: ... 400.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo.

A juicio del Consejo Regulador, podrán existir premios compartidos o desiertos.

SEPTIMA:

No se devolverán los trabajos presentados, ni se mantendrá correspondencia con los autores, excepto en lo que se refiere a la recepción y notificación oficial del registro de entradas que hubiera correspondido.

OCTAVA:

Los autores de los trabajos premiados cederán sus derechos al Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", aceptando de antemano la difusión de los mismos, con la sola mención del autor.

NOVENA:

El Fallo del Concurso y la presentación de los trabajos premiados se realizará el día 28 de Noviembre, coincidiendo con la presentación de los Vinos Nuevos Campaña 97/98 donde el Autor dará lectura en público a su trabajo.

DECIMA:

La participación en este Concurso implica previamente la total aceptación de estas BASES, sin excepción.

NICOLAS LOPEZ TREVIÑO
Presidente del Consejo Regulador "La Mancha"

* IV Concurso "Vinos de La Mancha" para hostelería, restauración y puntos de venta



El Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA", concededor y consciente de la sensibilidad y el esfuerzo que está realizando la Hostelería, Restauración y Puntos de Venta de Castilla-La Mancha para promover el consumo de nuestros Vinos de Calidad entre su clientela.

CONVOCA: EL IV CONCURSO "VINOS DE LA MANCHA" PARA HOSTELERIA, RESTAURACION Y PUNTOS DE VENTA DE CASTILLA-LA MANCHA, como Reconocimiento y Premio a esta labor con arreglo a las

siguientes

BASES:

PARTICIPANTES:

Podrán participar todas las Empresas y personas físicas, dedicadas a la Hostelería, Restauración y Puntos de Venta al público, ubicados en Castilla-La Mancha.

PRESENTACION:

Los interesados podrán enviar un informe lo mejor documentado posible, que a su juicio le permita competir con otros concursantes, con un contenido máximo de tres folios a doble espacio, que deberá acompañarse de fotografías del establecimiento, catálogos o cartas de Restaurante que demuestre la meritoria labor en favor de los Vinos de la Denominación de Origen "La Mancha".

VALORACION:

El Jurado Asesor valorará, además de la documentación presentada, el número de marcas y tipos en los diferentes grupos de Vinos (Jóvenes, Tradicionales, Crianza, Reserva, Gran Reserva y Espumosos), que ofrece a su clientela el establecimiento.

La propuesta del Jurado Asesor será analizada por el Consejo Regulador y podrá no tener carácter vinculante en la concesión de los premios.

El Consejo se reserva el derecho de realizar las comprobaciones y consultas necesarias en cada caso, que pudiera servir de base para sus decisiones.

Los ganadores del concurso, que serán informados con la suficiente antelación, deberán preparar como acción promocional de su Establecimiento en el Acto de Entrega de Premios, un bodegón o mesa-exposición con la Carta premiada y una representación de todos los vinos ofertados.

Opcionalmente podrá ofrecer, si lo considera conveniente, una degustación, por su cuenta, de la especialidad más representativa de su establecimiento, a los asistentes al Acto de Entrega de Premios, (aproximadamente 150 personas), siempre con el visto bueno previo del Consejo Regulador.

JURADO ASESOR:

Estará compuesto por dos representantes propuestos por la Asociación Regional de Hostelería y Restauración de Castilla-La Mancha, 1 Representante de la Asociación de Consumidores de Castilla-La Mancha, 2 Representantes de la Prensa Especializada y 1 Representante de la Consejería de Industria y Trabajo de Castilla-La Mancha.

PLAZO DE ADMISION:

Está comprendido entre los días 10 al 30 de Octubre de 1997 en las oficinas del Consejo Regulador, calle Avenida de Criptana n.º 73, 13600 Alcázar de San Juan (Ciudad Real), en horario de oficina y contra entrega de recibo acreditativo de la recepción de la solicitud.

La documentación, también se puede remitir por correo o agencia de transportes, libre de gastos.

PREMIOS:

PRIMERO: ... 350.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo.

SEGUNDO: ... 175.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo.

A juicio del Consejo Regulador, podrán existir premios compartidos o desiertos.

ENTREGA DE PREMIOS:

Los Premios se entregarán el día 28 de Noviembre, coincidiendo con la presentación de Vinos Nuevos de la Campaña 97/98.

La presentación a este Certamen supone la aceptación total e incondicional de estas BASES, sin excepción.

NICOLAS LOPEZ TREVIÑO
Presidente del Consejo Regulador "La Mancha"

*** IV Exposición Nacional de FOTOGRAFÍA
"Vinos de La Mancha"**

*** III Exposición Nacional de PINTURA
"Vinos de La Mancha"**

CONVOCATORIAS

III EXPOSICION NACIONAL DE PINTURA "VINOS DE LA MANCHA"
IV EXPOSICION NACIONAL DE FOTOGRAFIA "VINOS DE LA MANCHA"

BASES GENERALES

- 01.- Podrán participar todos los pintores y fotógrafos que lo deseen .
- 02.- Se establece el sistema de compra de obra por la entidad convocante con carácter siempre preferente y después todas aquellas personas o entidades que quieran adquirir obras en la exposición que se celebrará.
- 03.- La entidad convocante podrá adquirir obras hasta un valor de:
EN PINTURA 1.500.000.-Pts.
EN FOTOGRAFIA 400.000.-Pts.
El número de obras de pintura y fotografía que el Consejo adquiera, dependerá exclusivamente de su decisión con el límite de los valores citados.
- 04.- Con las obras seleccionadas por el Jurado Asesor del Consejo, se montará una exposición que será inaugurada el 28 de Noviembre de 1997 en el Museo Municipal de Alcázar de San Juan, haciéndose pública en este Acto. La decisión del Consejo. La clausura de la exposición será el 30 de Diciembre.
- 05.- Los trabajos participantes podrán presentarse entre los días 10 de Octubre y 10 de Noviembre en la Sede del Consejo Regulador "LA MANCHA" c/. Avda. de Criptana, 73, o bien en el Museo Municipal de Alcázar de San Juan, c/. Santo Domingo, s/n. El Consejo no se responsabilizará del defecto o deterioro que cualquier obra pueda presentar hasta la fecha de su entrega inclusive por el medio que cada participante elija.
- 06.- Los trabajos podrán recibirse en mano, por correo o por agencia de transporte, garantizando siempre la entrega a domicilio y libre de gastos para la entidad convocante. Todos los artistas concursantes, aceptarán el tratamiento de su obra por el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan.
- 07.- La recogida de obras será en la sede del Consejo en horario de oficina, de lunes a viernes, de 9:00 a 14:00 y de 16:00 a 18:30 y en el Museo Municipal de martes a sábados de 10:00 a 14:00 y de 18:00 a 21:00 los domingos y festivos de 12:00 a 14:00 horas.
- 08.- Al recoger las obras se entregará un recibo acreditativo de la recepción, pendiente como se indica en el punto 5 de la comprobación posterior de defectos o deterioros si los hubiere.
- 09.- Finalizada la exposición y en un plazo de 30 días hábiles se procederá a la devolución de las obras por el mismo medio que se presentaron salvo las vendidas en la exposición. El Consejo Regulador no se responsabilizará del pago de las obras vendidas salvo las adquiridas para sí mismo.
- 10.- El acto de inauguración tendrá lugar el día 28 de Noviembre, coincidiendo con la presentación de los Vinos Nuevos de la campaña 97/98.
- 11.- El Consejo Regulador "LA MANCHA", pondrá el mayor cuidado en la conservación de las obras, pero no responderá de deterioros que pudieran surgir por causas ajenas o de fuerza mayor.
- 12.- El Jurado Asesor nombrado por el Consejo Regulador se reunirá en la segunda decena de Noviembre, haciéndose pública su composición en el acto de inauguración. La propuesta del Jurado, será tenida en cuenta por el Consejo Regulador para tomar su decisión de compra, aunque podrá no coincidir con aquella.

BASES ESPECIALES DE PINTURA

- 13.- Las obras participantes serán preferentemente en óleo y sus dimensiones serán mayores de 50 cm. en su lado menor.
- 14.- La temática se centra en motivos del entorno vitivinícola o paisajes manchegos, cada artista presentará un máximo de dos obras.
- 15.- Todos los cuadros estarán enmarcados al menos en listón, para un manejo eficiente.
- 16.- Los cuadros, al dorso tendrán una etiqueta con su precio, nombre, dirección y teléfono de su autor de forma indeleble .

BASES ESPECIALES DE FOTOGRAFIA

- 17.- La temática será con motivos del entorno vitivinícola o paisajes manchegos, presentándose colecciones de cinco fotografías por autor.
- 18.- En cuanto a la técnica, será color, con tamaño de imagen libre y montados en soporte rígido o pasapartour en tamaño de 40 x 50 cm.
- 19.- Los trabajos, llevarán una etiqueta al dorso con su precio, nombre, dirección y teléfono de su autor que se fijará de forma indeleble.

DISPOSICION FINAL

- UNO.- Las obras adquiridas en estas Exposiciones por el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" u otras entidades y particulares, quedarán en propiedad de sus compradores, que podrán exhibirlas, publicarlas o difundirlas en torno a sus fines.
- DOS.- Por el mero hecho de concurrir a las presentes convocatorias de pintura y fotografía, los artistas que se presenten aceptarán expresamente la totalidad de sus bases sin excepción. Las decisiones del Consejo Regulador serán inapelables.

NICOLAS LOPEZ TREVIÑO
Presidente del Consejo Regulador de la
Denominación de Origen "La Mancha"

INFORMACION:

- Consejo Regulador - Tel. 926/54 15 23
- Museo Municipal - Tel. 926/55 13 05
- Patronato Municipal - Tel. 926/55 10 08

*** III Certamen LITERARIO
"Vinos de La Mancha"**



El Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA"

**CONVOCA:
EL III CERTAMEN LITERARIO
"VINOS DE LA MANCHA"**

Con arreglo a las siguientes

BASES:

- PRIMERA:**
Podrán participar en el Certamen todos los poetas que residan en el territorio nacional.
- SEGUNDA:**
Los trabajos serán originales y rigurosamente inéditos basados en la Viña y el Vino de "La Mancha".
- TERCERA:**
Cada autor podrá presentar un sólo trabajo.
- CUARTA:**
Los participantes presentarán su trabajo por sextuplicado en tamaño DIN-A4, firmados con lema y acompañados de plica.
Los trabajos tendrán una extensión máxima de 400 - 500 versos .
- QUINTA:**
El plazo de admisión finaliza el 30 de Octubre de 1997, debiendo ser presentados libre de gastos, en las oficinas del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", calle Avenida de Criptana, 73 - 13600 Alcázar de San Juan (Ciudad Real).
- SEXTA:**
Los trabajos premiados quedarán en propiedad del Consejo Regulador, que podrá publicarlos para su difusión en la forma en que considere, o por acuerdo con otros editores públicos o privados.
- SEPTIMA:**
El Consejo Regulador nombrará un Jurado Asesor, que se hará público en el acto de Entrega de Premios y examinará todos los trabajos presentados.
La propuesta del Jurado Asesor será analizada por el Consejo Regulador y podrá no tener carácter vinculante en la concesión de los premios.
- OCTAVA:**
La Entrega de Premios tendrá lugar el día 28 de Noviembre, coincidiendo con la presentación de Vinos Nuevos de la Campaña 97/98, estando obligado el autor premiado a asistir a este Acto para dar lectura de su obra.
- NOVENA:**
Se establecen los siguientes

PREMIOS:

- PRIMERO:** . . 275.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo.
 - SEGUNDO:** . . 125.000 Ptas. y Trofeo Conmemorativo.
- A juicio del Consejo Regulador, podrán existir premios compartidos o desiertos.
- DECIMA:**
El Consejo Regulador no se hace responsable de las pérdidas de trabajos y establece un mes después de la Entrega de Premios como plazo máximo para su recogida por los autores. Una vez transcurrido este plazo, los trabajos no retirados serán destruidos por el Consejo Regulador.
- UNDECIMA:**
El hecho de presentarse a este Certamen supone la aceptación total de estas BASES, sin excepción.

NICOLAS LOPEZ TREVIÑO
Presidente del Consejo Regulador "La Mancha"

ESTAS convocatorias han sufrido algunas modificaciones en sus bases, en comparación con las efectuadas anteriormente, por lo que la dirección de esta revista ha resuelto publicarlas, excepcionalmente, en toda su extensión. ■

PILAR AYUSO GONZALEZ

DE BUENA CEPA Y CRIANZA

La Directora General de Política Alimentaria e Industrias Agrarias y Alimentarias, Pilar Ayuso González, recibe a Consejo Abierto en su despacho del M.A.P.A.- En la entrevista que mantuvimos hablamos, entre

otras cosas, de su padre, Antonio Ayuso Murillo, ya fallecido, que fuera el pionero iniciador de nuestro Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha" y primer Presidente del mismo.

CONSEJO ABIERTO: Tengo entendido que usted está al frente de dos direcciones generales aquí, en el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, ¿Podría decirme cuáles son ellas?

PILAR AYUSO GONZALEZ: Efectivamente, tal y como el nombre indica, la dirección general que represento, aglutina lo que en el pasado eran dos direcciones generales, la de Política Alimentaria y la de Industrias Agrarias y Alimentarias.

C.A.: Con anterioridad a su nombramiento, ¿usted ya tenía algo que ver con el M.A.P.A.?

P.A.G.: Yo ya tengo diez trienios en este Ministerio. Trabajé con anterioridad en el Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias.

C.A.: ¿Su vocación por la agricultura, es producto de la influencia paterna? Le pregunto esto teniendo en cuenta la trayectoria de su padre...

P.A.G.: Yo soy descendiente de agricultores: hija, nieta, bisnieta de agricultores extremeños. Creo que nuestra relación con la agricultura se remonta a mucho tiempo atrás. Mi padre era ingeniero agrónomo, nos enseñó a amar el campo y la agricultura. De los hermanos que vivimos, tres somos ingenieros agrónomos y uno es veterinario...

C.A.: Todos de carreras afines...

P.A.G.: Todos del sector...

C.A.: Pero aparte de ello, usted tuvo una trayectoria política... Si no me equivoco, como diputada del Partido Popular por Castilla-La Mancha.

P.A.G.: Yo estoy ligada al P.P., antes Alianza Popular, desde 1981. Primero he trabajado como Secretaria de la Comisión Nacional de Estudios de Agricultura del Partido. He sido Asesora de los Grupos Parlamentarios del Congreso y del Senado de Agricultura y Medio Ambiente y he sido Asesora, también del Grupo Popular, en el Parlamento Europeo. Como usted decía, he sido Diputada en las Cortes de Castilla-La Mancha, en la legislatura anterior y en ésta tuve que dimitir para dedicarme, en exclusiva, a mi trabajo en esta Dirección General.

C.A.: Usted conoce bien La Mancha y sus vinos, ¿cómo ha visto la evolución de los mismos en los últimos años?



Dña. Pilar Ayuso González

P.A.G.: Los vinos de La Mancha siempre han sido fantásticos, de gran calidad, porque han tenido una materia prima muy buena y unos elaboradores, muy ligados a la región y a sus vinos, que sabían cómo hacer las cosas. Antes el vino de la región tenía que soportar una suerte de tradición que lo ligaba a vinos de granel, para ser llevado a otras regiones. Pero cuando La Mancha despertó y advirtió el potencial que tenía, cuando comenzó a embotellar y a mejorar su elaboración, porque la mejora de su calidad en los últimos años es innegable, comenzó también su camino hacia el éxito.

Ahora vemos el potencial que tiene La Mancha. Yo recuerdo la alegría que tuvo mi padre cuando se consiguió la denominación de origen para los vinos de La Mancha, antes de lo cual eran unos desconocidos, porque todo el mundo hablaba de los vinos de otras regiones, y la ilusión que le produjo ser el primer Presidente de su Consejo Regulador.

C.A.: El Consejo Regulador actual y yo mismo, que tuve el honor de conocer a su padre desde los inicios de la Denominación, somos conscientes de su labor y del empeño que puso en el desarrollo de sus tareas. ¿Entiende usted que hubo un antes y un después, en los vinos de La Mancha?

P.A.G.: Claramente. Como le dije, antes de que existiera la denominación de

origen los vinos no tenían nombre y apellidos. Después de ese momento, hubo un despertar intenso en el sector. Antes del Consejo, los bodegueros manchegos estaban dilapidando todo el valor añadido que podían darle a sus vinos y se dieron cuenta de ello. Luego no podemos olvidar que con la llegada de grandes bodegas y cooperativas bien estructuradas, se produjo un cambio en la tecnología de elaboración y en la propia comercialización, que han llevado al sector a ocupar el lugar que merece dentro del panorama de nuestros vinos.

C.A.: ¿Cómo ve la comercialización de los vinos de La Mancha?

P.A.G.: La comercialización siempre es mejorable. En las tareas comerciales siempre se puede innovar, porque nunca hay un techo determinado. No podemos olvidar que, aunque ya cumpla veinticinco años, La Mancha es una Denominación joven, que hace relativamente poco tiempo que embotella y lanzado de pleno a la comercialización sería de sus vinos. Yo creo que actualmente podemos hablar de que hay una buena comercialización en la región aunque, como ya le dije, en esa materia todo es mejorable. La Mancha tiene que insistir en su comercio exterior. Los bodegueros tienen que convencerse que el gran mercado para sus vinos está también fuera de España. Deben hacer el esfuerzo de utilizar todos los medios que el Estado, nosotros, el ICEX, su Junta de Comunidades les proporcionen, para tener una presencia más activa en el exterior... Hace poco estuvimos en una feria, en Verona, a la cual el Ministerio invitó a los bodegueros españoles a participar con sus vinos, cediéndoles gratis el espacio del stand. Comprobé con cierta tristeza, que a la misma no acudió ni un solo bodeguero manchego. Creo que no se debería desaprovechar ninguna oportunidad para reforzar la presencia de los vinos de esa Denominación, fuera de nuestras fronteras.

C.A.: La Mancha tiene dos variedades importantes, que son realmente buenas, la Airén y la Cencibel. ¿Qué opina usted, como experta en agricultura, de la introducción de variedades foráneas en la región?

P.A.G.: Mire, yo en eso reconozco que no soy imparcial. He trabajado en selección clonal de la viña y en selección sani-

taria y siempre le he tenido una especie de manía a las variedades que se traen a España que son, principalmente, francesas. Reconozco que la Cabernet Sauvignon, por ejemplo, es una variedad muy interesante, que puede mejorar algunos tipos de vino, sobre todo en su pH y como variedad para mezclar. Pero cuando encuentro un monovarietal español de esa variedad, me resulta muy chocante. Entiendo que en algunas circunstancias, las elaboraciones deben adaptarse a los requerimientos del mercado, pero siempre y cuando ello, no deforme las características típicas de una región determinada. Cuando trabajaba en investigación, recuerdo una época en la que los franceses se llevaban de aquí Tempranillo (Cencibel) para mejorar sus viñedos, ahora nosotros traemos sus variedades... Hay vinos monovarietales elaborados con variedades foráneas, que son muy buenos vinos, pero "no son nuestros vinos". Yo creo que en La Mancha no debieran introducirse otras variedades. Creo que debiera hacerse una selección de las variedades existentes. Como usted sabe la vid es una masa clonal, en la que se puede hacer selección de clones. Después de muchos años de trabajar en ello, he visto cómo se comporta de manera distinta un clon de otro. Podemos mejorar, pero no tenemos necesidad de importar nada. Se están llevando nuestras variedades y les cambian el nombre.

C.A.: Hay una controversia, política por supuesto, sobre el famoso tema de las cien mil hectáreas que se pensaban arrancar en La Mancha para replantar, recuperando el viñedo. Algunos dicen que por algún tipo de desidia se perdió casi un 50% del dinero comunitario destinado para ello. ¿Puede usted decirme su opinión al respecto?

P.A.G.: No, no se ha perdido ese dinero. Este era un Plan de Reestructuración, destinado a reparar los daños que los años de sequía y algunas heladas habían producido en el viñedo manchego. Se trataba, asimismo, de replantar el viñedo dañado, aprovechando para aumentar la implantación de variedades tintas, de las cuales la región es deficitaria. Era el momento de reconvertir esos terrenos, de poner clones seleccionados, con un mejor estado sanitario, etc... De este Plan se venía hablando desde hacía tiempo, pero hasta que la Ministra de Agricultura lo defendió, llevándolo a Bruselas, no salió adelante. Es un Plan que ahí está... Ahora que los agricultores quieren o no quieren acogerse al mismo es otro planteamiento. Por otra parte, también ha ocurrido que las previsiones de daños causadas por la climatología aludida, que ascendía a una 100.000 hectáreas, no resultaron tan grandes, que mucho viñedo se recuperó inesperadamente, casi en un 60%, y que muchos agricultores optaron por no desear cambiar ese viñedo recuperado.

C.A.: Yo recuerdo que a finales de los setenta o principios de los 80, hubo un dinero del Estado, manejado en aquel entonces por el INDO, que estaba destinado a hacer una campaña de promoción para aumentar el consumo moderado del vino, atentos, como se estaba, a la vertiginosa caída de las ventas del vino de mesa. Eso no se llevó a cabo, por evidentes temores políticos, y el dinero disponible se terminó repartiendo entre los pocos consejos reguladores que había por aquel entonces. ¿Existe en este momento alguna posibilidad de que institucionalmente se haga una campaña para promover dicho consumo?

P.A.G.: El vino es un alimento y nosotros, desde este Ministerio, lo consideramos como tal. Por eso está incluido en nuestra industria agroalimentaria. Nosotros, de alguna forma lo estamos promocionando, porque damos publicidad y apoyamos todos los productos de las Denominaciones de Calidad. Asistimos a ferias y participamos en ellas. Lo hacemos, inclusive, cuando no va el ICEX, para aprovechar así mejor las promociones y no duplicarnos vanamente. Las campañas de publicidad no son función nuestra, pero indirectamente sí estamos promocionando.

C.A.: Quisiera, para terminar, hacer un poco de hincapié otra vez, en su padre. El Consejo tenía previsto hacerle un homenaje, cuando nos sorprendió su fallecimiento. ¿Recuerda usted esa época, en la que solo teníamos para regularnos, la famosa Ley 25/70, que de alguna forma era muy importante, pero que en algunos otros sentidos todavía trae al sector de cabeza?

P.A.G.: Pues esa Ley vamos a derogarla. Estamos trabajando en ella, pero no es fácil. Era una ley muy importante y la prueba está en lo que duró. Volviendo a mi padre, ya le dije que éramos de Extremadura, pero en el año 1945, aproximadamente, lo destinaron provisionalmente a Ciudad Real y allí se ha muerto. Fíjese si ha llovido. Era un enamorado del campo en general, de la agricultura de secano en particular y de La Mancha en especial. Era un hombre con una gran visión de futuro para estos temas y vio enseguida que el futuro del vino de La Mancha estaba en su calidad. Aparte de buscar, con una denominación de origen, un nombre para esos vinos, buscaba los controles necesarios para que por medio de la misma se elevaran sus baremos de calidad. En aquel entonces era muy difícil convencer a los agricultores y bodegueros para que se inscribieran en una denominación, porque les costaba trabajo y dinero someterse a unos controles que algunos imaginaban los obligaba a cambio de nada. El sembró una semilla que, evidentemente, dio sus frutos.

C.A.: Usted, pese al poco tiempo que debe tener para ello, visitará alguna vez puntos de venta, grandes y medianas superficies, etc... ¿Qué opinión le merecen las

"marcas blancas" que están proliferando en el mercado, sobre todo si se tiene en cuenta que en la actualidad, esas superficies de ventas son, en su mayoría, de capital extranjero?

P.A.G.: Es algo que no podemos evitar. En otros países hay más volumen de marcas blancas que en el nuestro. A mí no me gustan. Preferiría que hubiese menos marcas blancas o que no las hubiera. Hay grandes centros de ventas, como el Corte Inglés, que son netamente españoles y otro sin fin de medianas y pequeñas superficies que también lo son. En cuanto a estas pequeñas y medianas superficies, estamos tratando de apoyarlas y fomentarlas. En ellos, me consta, las marcas blancas del sector agroalimentario, son de productos de origen nacional. Las otras grandes superficies, que tienen sus centros de compra en la mayoría de los casos en Francia, es inevitable que traten de introducirnos sus productos.

CONCLUSIONES DE CONSEJO ABIERTO:

Terminamos así nuestra entrevista con Pilar Ayuso González. Los viejos refranes, casi siempre usados en tono peyorativo, tales como: "*De tal palo tal astilla*"; "*Hijo de tigre, bicho overo*" o "*De tales padres, tales hijos*" tienen, en este caso, la mejor y la más positiva de sus aplicaciones.

Digna hija de quien fue su padre trabaja, en su mismo terreno, en beneficio de la agricultura y la agroalimentación. Pilar Ayuso González tiene la fuerza, el vigor necesario, como para llevar adelante sus proyectos de mejora de esos sectores nombrados. Nosotros, por ella y por lo que nos atañe en esa parcela de la industria, le deseamos el mejor de los éxitos.

Consejo Abierto



D. Antonio Ayuso Murillo con otras autoridades

MOLINOS-MOLENS-HERENHUIS

Molinos, se escribe en holandés "molens" o "herenhuis". La Mancha y los Países Bajos, ambas tierras de molinos se hermanan aspadas, aunque separadas por miles de

kilómetros, mediante el rito secular del vino que no tiene idiomas ni fronteras porque el vino, como el arte y porque es arte, no necesita palabras para ser interpretado.

EL 1º de septiembre de este año, tuvo lugar en el World Trade Center de Amsterdam, un Seminario sobre los vinos de La Mancha con Denominación de Origen, organizado por el Departamento de Vinos de España en la Haya y nuestro Consejo Regulador, en colaboración con el Instituto de Comercio Exterior de España (ICEX).

Los preparativos para llevar a cabo esta acción, estuvieron a cargo de la empresa holandesa Concreet Bordeline, que cumplió magníficamente con su cometido.

Este Seminario forma parte de los PLANES DE PROMOCION EN 1997 DE LOS VINOS DE "LA MANCHA" EN EUROPA, tal como anunciamos en la página 17 de nuestro número anterior de Consejo Abierto.

El Consejo Regulador estuvo representado por su presidente, Nicolás López Treviño y por el encargado del Departamento de Exportación del mismo, Lorenzo Serrano Carrascosa.

Siete bodegas con cuarenta y siete vinos de nuestra Denominación de Origen participaron en el evento, lo que permitió ofrecer a los holandeses un amplio, descriptivo y espectacular panorama de la diversidad y calidad de nuestros productos.

Los representantes de las bodegas participantes en el Seminario fueron recibidos, a las 11 hs., en el ya mencionado edificio del World Trade Center, por Marianne Nuberg, directora de la Oficina Comercial de España en la Haya, por Woudine Pérez Sanchiz Van Marken, directora de Vinos de España de la misma Oficina Comercial y por los representantes de la empresa encargada de la logística del acto, la Concreet Bordeline.

El Seminario dio comienzo a las 14 hs., en dos salas del edificio perfectamente acondicionadas para el acto y decoradas con motivos de nuestra región, con la recepción de los participantes, entre los que se distribuyeron

carpetas con material informativo sobre los vinos de nuestra Denominación de Origen.

La directora del Departamento de Vinos de España dio la bienvenida a los presentes y presentó a los periodistas encargados de dirigir la cata educativa, Gert Crum y Gerhard Horstink, que ya habían visitado nuestra zona de producción con anterioridad.

El número de asistentes al acto superó las 80 personas, que pertenecían a los sectores de restauración, tiendas especializadas, licorerías, grandes superficies, sumilleres, importadores y prensa especializada.

Los periodistas antes nombrados, comentaron ampliamente las características y peculiaridades de los vinos de nuestra Denominación de Origen "La Mancha", ilustrando su disertación con proyecciones de imágenes de la región, datos y estadísticas. Esbozaron el perfil de las siete bodegas participantes y procedieron a la cata didáctica de catorce de los vinos presentados (dos por cada bodega).

Los vinos catados fueron:

—"TOMILLAR Rosado 96" y "TOMILLAR Tinto 94", de la Coop. Virgen de las Viñas, que estaba representada por su gerente Manuel Olmedo.

—"MUNDO YUNTERO Blanco 96" y "YUNTERO Tinto Crianza 93", de la Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón, representada por el encargado de su departamento de exportación, Peter Shoonbrood.

—"EL YUGO Blanco 96" y "SIGLO XVI Tinto 93", de la Coop. Cristo de la Vega, representada por el miembro de su Consejo Rector, Agustín Jiménez.

—"GRAN VERDAD Tinto 91" y "SEÑORIO DE GUADIANEJA Tinto Reserva 93", de Vinícola de Castilla, representada por su director de exportación Juan C. Ramírez Zamorano.



Panorama del Seminario de Vinos de "La Mancha" en Holanda

—"RAMA CORTA Tinto 95" y "ALLOZO Tinto 96", de Bods. Centro Españolas, representada por su gerente Miguel A. Valentín.

—"ESTOLA Tinto Reserva 92" y "ESTOLA Tinto Reserva 85", de Bodegas Ayuso, representada por su importador Alex Stom.

—"DEL MIO Blanco 96" y "DEL MIO Rosado 96", de Bodegas Juan Ramón Lozano, representada por Lorenzo Serrano Carrascosa, del Dpto. de Exportación de nuestro Consejo Regulador.

La cata comentada originó una mesa redonda entre los asistentes y los disertantes, en la que se discutieron y aclararon puntos sobre los vinos degustados.

Posteriormente y en una sala contigua, se procedió a la cata informal de los 33 vinos restantes aportados por los bodegueros participantes, lo que permitió a los mismos, entrar en contacto directo con los distintos representantes de los sectores comerciales asistentes y la prensa técnica.

El acto, que se extendió hasta las 19 hs., ha tenido excelentes resultados para nuestros vinos con Denominación de Origen y mediante el mismo se ha afianzado aún más nuestra presencia en los Países Bajos. ■

VINO Y LITERATURA

(Omar Khayyam)

De entre todos los poetas del vino sobresale, de manera preeminente, Omar Ibn Ibrahim "El Khayyam", que llegó a la fama internacional tras haber escrito sólo 170 cuartetos, que legó negligente e impensadamente a una humanidad que no siempre supo comprenderlo.

OMAR Khayyam nació en el Khorassan, cerca del Nishapur de la antigua Persia (hoy Irán), en el año 1040 de la era cristiana. Estudió en el colegio de esta famosa ciudad y allí trabó amistad con dos compañeros que, al cabo de los siglos también se recordarían. Uno de ellos era Hassan Sabbah, que más tarde sería el famoso "Viejo de la Montaña", fundador de la secta de los *Hachisistas*. Cabe recordar a nuestros lectores que Hassan Sabbah fue un sanguinario delincuente que drogaba con *hachis* a los bandoleros que lo acompañaban, para que creyeran que estaban en el cielo. A cambio de las visiones celestiales que les producía el narcótico, los obligaba a que juraran que matarían, sin dudar, a todo aquél que su jefe les indicara. Como mera anécdota, podemos decir que la palabra *asesino*, de tan roja semántica, proviene del árabe antiguo *hasiss* (actualmente "hachis") droga a la que aludíamos más arriba.

El otro amigo y compañero de Khayyam tuvo, sin duda, mejor crédito a través de la historia. Se trataba de Nézam-ol-Molk, que fuese gran visir del sultán selyukida Alp Arslam y a quien, gracias a su protección, le debe Khayyam la posibilidad de haber estudiado matemáticas y astronomía y de transformarse en el sabio más importante de su época. Preguntarse qué llevó a este matemático y astrónomo a escribir poesía, seguramente no tiene respuesta y creemos que tampoco la tuvo para él. Khayyam era un desengañado del mundo, un ateo (o tal vez agnóstico), que renegaba peligrosamente del Islam y de todos los dogmas religiosos.

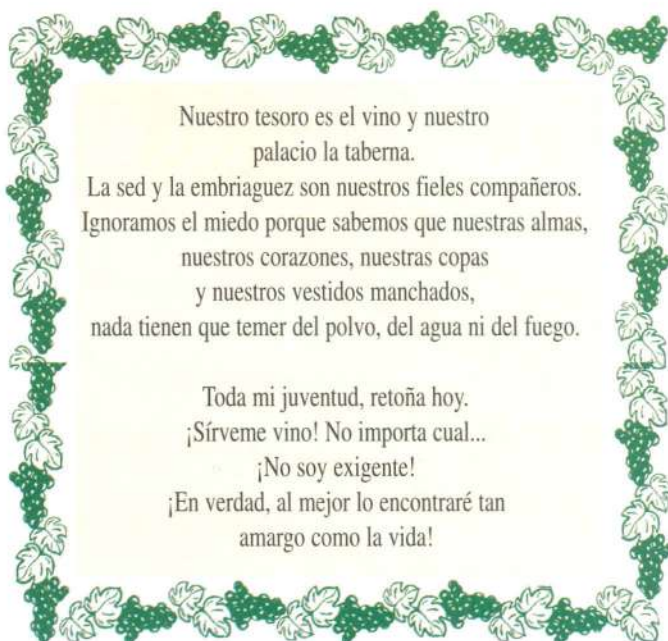
Incrédulo, amargado, soportaba más saber que el que podía contener un hombre de su época.

Su cultura le obligaba a amarrar, con nudos imposibles de desatar, el binomio placer/dolor, lo que explica el tono cáustico de su poesía. *"El mundo inabarcable: un grano de polvo en el espacio. Toda la ciencia del hombre: la palabra, los pueblos, las bestias y las flores de los*

siete climas son sombras. La nada es el fruto de tu constante meditación".

Este cuarteto demuestra, sin lugar a dudas, la tétrica y destructora mentalidad del autor.

Pero vamos a conocerlo mejor, a través de algunos de sus otros cuartetos o "*rubá-i*", palabra de donde proviene el título de su libro de poemas RUBÁIYAT



Nuestro tesoro es el vino y nuestro
palacio la taberna.

La sed y la embriaguez son nuestros fieles compañeros.
Ignoramos el miedo porque sabemos que nuestras almas,
nuestros corazones, nuestras copas
y nuestros vestidos manchados,
nada tienen que temer del polvo, del agua ni del fuego.

Toda mi juventud, retoña hoy.
¡Sírvenme vino! No importa cual...
¡No soy exigente!
¡En verdad, al mejor lo encontraré tan
amargo como la vida!

Omar Ibn Ibrahim, que pese a su sabiduría se hizo llamar el Khayyam (fabricante de tiendas), en honor al oficio de su padre, muere en la ciudad de Nishapur a la edad de 85 años.

Pocos lo han comprendido y pocos lo conocen pues no es fácil dar, sin ser llevado de la mano, con su literatura y con el delirio que conlleva penetrar en sus sentimientos.

Aconsejamos a nuestros lectores que lean su obra: **Rubaiyat**. Creemos que aparte de la Biblia, es el otro libro más antiguo que nos permitirá comprender cuanto atado a la magia y a la religión personal, no a la dictada por los dogmas, estaba el vino y el por qué de su trascendencia espiritual. El Rubaiyat no es un libro amable ni de fácil lectura, pero tampoco es amable y fácil beber vino para encontrarse con Dios. Acuérdense de Noé, como ejemplo de lo que digo, y de lo que le pasó después de plantar sus primeras vides y de hacer su primer vino. ■



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 Unica 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.