



CONSEJO ABIERTO

PERIÓDICO INFORMATIVO DEL CONSEJO REGULADOR
DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN LA MANCHA
Nº 17 - NOVIEMBRE 1998



- ▶ ENTREVISTA CON ALFONSO ALONSO
- ▶ LA 1ª SEMANA EUROPEA DEL VINO
- ▶ NOTICIAS MÉDICAS
- ▶ LA PODA MECÁNICA

editorial

No queremos contar los meses que han pasado desde la edición de nuestro número anterior de CONSEJO ABIERTO, pero tenemos la seguridad de que nuestros amigos nos han echado de menos. No resulta fácil seguir una línea editorial con tantos altibajos en las fechas de salida y mucho menos fácil resulta mantener informados a los lectores de lo ocurrido en torno a nuestro Consejo Regulador, cuando nos encontramos con noticias que se amontonan en nuestro escritorio desde hace más de siete meses.

Los patrocinadores no parecen conscientes de la importancia que tiene esta revista para el sector que nos atañe y de la necesidad de comunicación que existe, por necesaria, en el ámbito de nuestra Denominación de Origen.

Pero, nobleza obliga, y debemos dar las gracias a dichos sponsors por permitirnos estar otra vez con vosotros, aunque sea fuera de tiempo y con "caos informativo" en ristre.

De lo ocurrido, en ese largo período de silencio a que nos referíamos, daremos debida cuenta en las páginas de esta revista con las restricciones propias del espacio y con la opacidad que presta a cualquier acción su conjugación en pasado.

Pese a ello, les recordamos que tuvimos una importante "lluvia de premios" en la Gran Selección 98, que la vendimia de este año fue magnífica y con frutos de primera calidad, lo que nos permite asegurar que para San Andrés tendremos

grandes vinos jóvenes que nos alegrarán boca y espíritu y que las gestiones promocionales del Consejo, dentro y fuera de nuestro país, han continuado con éxito para nuestros vinos con Denominación de Origen.

De esa forma, Alemania, Reino Unido, Suecia, Dinamarca, Bélgica e Italia, entre otros países, han tenido oportunidad de catar nuestros vinos y de abrir o sustentar nuevas líneas de comercialización con nuestros empresarios elaboradores.

La Cosecha 97/98 ha sido catalogada como MUY BUENA por el Comité de Cata del Consejo Regulador, tras analizar 227 muestras: 98 vinos blancos, 21 rosados y 108 tintos y, como decíamos antes, todo nos hace presuponer que la

vendimia 98/99 tendrá aún una mejor calificación.

Esperamos salir con otro número antes de que termine el año. Digo "esperamos" porque Consejo Abierto propone, pero no dispone.



CONSEJO ABIERTO

Alcázar de San Juan
Noviembre 1998

Edita

C.R.D.O. LA MANCHA

Presidente

Nicolás López Treviño

Secretario

Alfonso Alonso Ramos

Dirección

bam, vinos & consumo

Administración

Avda. de Criptana, 73
13600 Alcázar de San Juan
(Ciudad Real)

Telf. 926 542523- Fax: 926 588040
E-mail: marcoscr.3064@cajarural.com

SUMARIO

Página 2

Editorial

Página 3

Noticias Breves

Página 4

Ocho Meses de Silencio

Página 6

Vendimia 1988/89

Página 7

Seguro Integral de cereales de secano

Página 8

El Secretario del Consejo opina

Página 10

Vendimia mecánica

Página 13

*Importante peso específico de la O.I.V.
en el ámbito de la U.E.*

Página 16

Noticias médicas

Página 17

La primera semana Europea del vino

Página 19

Comercialización del vino de La Mancha

Portada

Palacio de Sta. Cruz (Viso del Marqués)

Fotografía

A. Garrido

(Turismo-J.CC. Castilla-La Mancha)

Diseño & Fotomecánica

F3R Publicidad

Aurea Comunicación, s.l.

Alberto Alcocer, 24. 3º

28036 Madrid

Telf: 91 457 96 10

e-mail: aurea@ran.es

Imprime

Dedinfot, S.L.

Crta. Villaverde-Vallecas, 15

28041 Madrid

Telf: 91 504 5499

Depósito Legal

CU - 2241997

PRESENTACIÓN DE LOS VINOS DE LA MANCHA EN TRES CIUDADES ALEMANAS

Entre los días 3 y 9 del mes de octubre pasado, los vinos de La Mancha visitaron tres importantes ciudades alemanas: Frankfurt, Hamburgo y Dusseldorf fueron las anfitrionas de nuestros vinos con Denominación de Origen y de los bodegueros elaboradores que compusieron la misión.

La exitosa misión, compuesta por ocho importantes bodegas de nuestra región, tuvo un peculiar éxito en sus presentaciones, a las que acudieron más de un centenar de especialistas en cada una de ellas de los sectores de la importación, distribución, mayoristas y tiendas especializadas.

En Frankfurt estuvieron presentes Pablo Calvo, Agregado Comercial de la Embajada de España en dicha ciudad y la representante del ICEX de España, Rosa Angulo; en Dusseldorf nos acompañó el Jefe de la Oficina Comercial de Vinos de España, Mario Buisan y en Hamburgo la anfitriona fue Ana Schichten.

Tras las presentaciones la misión se trasladó a la Cuenca del Mossella, donde realizó un estudio de las variedades de la zona y de los sistemas de elaboración de los vinos de esa tradicional región alemana.



Catando, que es gerundio

BRUSELAS ACOGE A LOS VINOS DE LA MANCHA

Cumpliendo con la programación de este año 1998 el C.R.D.O. La Mancha acudió con una amplia representación de sus bodegas al "Salón de la Alimentación y Artes Domésticas" que tuvo lugar entre los días 10 y 25 de octubre en Bruselas (Bélgica).

Dicho Salón, que tuvo sus inicios en 1924, es visitado masivamente por profesionales del sector de la alimentación y bebidas del Benelux, lo que amplía la capacidad promocional del mismo a sus otros países asociados, Holanda y Luxemburgo.

En colaboración con la "Asociación para la Promoción Comercial y Cultural de Castilla-La Mancha/Benelux" el Consejo dispuso de un stand en el que estuvieron representadas las siguientes bodegas:

Bods. Centro Españolas; Bods. Juan Ramón Lozano; Coop. Virgen de las Viñas; Coop. Virgen del Rosario, Coop. Jesús del Perdón; Bods. Ayuso, Cosecheros Embotelladores; Cejema; Coop. del Campo La Unión; Viñedos Mejorantes; Coop. S. Isidro Labrador; Bods. Hnos. Morales; Coop. Cristo de la Vega y Vinícola de Castilla.

Hablar del éxito de nuestros vinos en el extranjero resultará repetitivo pero, una vez más, demostramos en el Benelux que la relación calidad/precio de nuestros productos no tiene parangón.

NUESTROS VINOS SE PRESENTAN EN MADRID

Nuestros vinos con D.O. La Mancha tendrán su presentación de gala en Madrid, los días 30 de noviembre y 1 de diciembre. El acto tendrá lugar en Círculo de Bellas Artes de la capital de España y contará con la presencia de bodegas inscritas en nuestro Consejo Regulador. Daremos más información en el próximo número de nuestra publicación.

OCHO MESES

Ya hemos explicado en la editorial de este número las causas que motivaran el silencio que mantuvimos durante ocho meses y no vamos a volver sobre el tema. Haremos, eso sí, un breve resumen de lo ocurrido en ese tiempo.

MARZO

2/6: Los vinos de nuestra Denominación, representados por 14 bodegas acogidas, acuden a Alimentaria 98 en el stand de 231 metros cuadrados propiedad del Consejo, feria que los recibe con singular aceptación por parte de los visitantes profesionales asistentes a la misma. Los vinos de La Mancha demuestran, una vez más, estar a la cabeza de los vinos españoles, en cuanto a su relación calidad/precio.

13: En un céntrico hotel de la capital de Cuenca tuvo lugar un acto de presentación y promoción de los vinos de nuestra Denominación de Origen, elaborados en La Mancha conquense. Los vinos presentados (35) fueron catados por los 110 asistentes al acto, relacionados con los sectores de la hostelería, la restauración y los medios de comunicación. De la referida cata, se obtuvieron los siguientes resultados: BLANCOS: 1º El Picorzo 97; ROSADOS: 1º Villavida 97; TINTOS: 1º Viña Recreo 97; TINTOS CRIANZA: 1º Casagualda.

16: Un curso elemental básico de cata fue impartido por el C.R.D.O. La Mancha, a 21 alumnos del Centro de Estudios Jurídicos-Empresariales de la Universidad de Castilla-La Mancha, acercando de esta forma la cultura del vino a los estudiantes universitarios.

25/26: Continuando con la promoción de sus vinos, el Consejo Regulador ha participado en la 9ª edición de la "Wines From Spain Trade Fair 98" que se celebró en el Royal

Horticultural Halls, de Londres. El éxito alcanzó una vez más a los vinos de nuestra denominación que merecieron las felicitaciones del Embajador de España en el Reino Unido y del director de Vinos de España en Londres.

31: Prosiguiendo con los actos referidos al XXV aniversario de la fundación del Consejo, tuvo lugar en la sede del mismo una jornada sobre marketing del vino, dirigida por Luis Torras, consejero de Torras & Asociados. Como ponentes actuaron Alfonso Monsalve (vocal del Consejo y gerente de la empresa Vinícola de Castilla) y Lucio Sampedro (director general del grupo Repsol).

ABRIL

15: La campaña 97/98 fue calificada como MUY BUENA por el Comité de Cata del Consejo Regulador, tras catar 227 vinos procedentes de dicha vendimia.

20: El Consejo Regulador convoca el II Master de Viticultura, Enología y Marketing del Vino, a breves días de la finalización del primero, dirigido a directivos, técnicos y empresarios del sector vitivinícola. Este master constará de 16 temas y tendrá una duración de 236 horas lectivas. Los participantes recibirán título oficial otorgado por el Consejo Internacional de Ciencias Sociales (UNESCO).

24/27: Los vinos de nuestra Denominación acuden al SALON DE GOURMETS una de las más

DE SILENCIO

importantes muestras de productos de calidad que se celebra en España. Nuestros vinos fueron acogidos en el stand de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

24: El Consejo Regulador entrega sus premios a la calidad de vinos con D.O. La Mancha, en un acto multitudinario que tuvo lugar en la sede de este organismo. Los galardones otorgados fueron 24, entre vinos jóvenes y de crianza.

MAYO

13/17: Invitado por la Casa de Europa de La Mancha y la Fundación CIVIS el Consejo Regulador estuvo presente en AGRIFONDI, salón agroalimentario que se celebra en la ciudad de Fondi, en el Lacio italiano. Esta feria, eminentemente profesional, recibió con sorpresa los vinos de nuestra denominación, halagando su calidad y su bajo precio.

19/21: Los vinos de tres importantes bodegas manchegas, Bodegas J. Santos, Bodegas Juan Ramón Lozano y la Coop. Virgen de las Viñas, acudieron a la LONDON WINE TRADE FAIR 98, una de las ferias más prestigiosas del mercado internacional del vino. Cabe destacar que nuestros vinos con Denominación de Origen, están ya muy bien situados en el difícil mercado inglés.

22: La Feria de Cooperativas de Cuenca, que se realiza en el recinto ferial de la Hípica conquense resulta un

importante marco para los vinos con Denominación de Origen La Mancha. Una extensa gama de nuestros vinos estuvo expuesta en el magnífico stand que el Consejo instaló en esta VI Feria Provincial.

27: La Sala Samarkanda, situada en los jardines tropicales de la estación de Atocha de Madrid, fue la elegida para la presentación en la capital de España de los vinos de nuestra Denominación de Origen. Treinta bodegas representaron nuestra región y los profesionales visitantes tuvieron oportunidad de seguir una cata comentada dirigida por el prestigioso enólogo José Casal del Rey.

JUNIO

12/18: Alumnos de la hostelería sueca reciben un curso de cata en el Consejo Regulador, junto con distintas conferencias y charlas sobre la realidad de nuestro sector vitivinícola.

22: En el restaurante Paradis de Barcelona se presentaron los vinos de La Mancha de la mano del escritor y gastrónomo Ignaci Riera, destacado miembro del Parlamento Catalán. Quince bodegas llevaron el calor del vino manchego hasta la capital catalana.

27: Una vez más los vinos de nuestra Denominación arrasaron con los premios que anualmente otorga la J.CC. bajo el nombre de Gran Selección.

SEPTIEMBRE

25: Nuestros vinos estuvieron presentes en FERIA 98 de Torrijos (Toledo), ocupando un lugar de honor en el stand que al respecto había instalado la Diputación Provincial de Ciudad Real en el recinto ferial.

OCTUBRE

3/9: Tres ciudades alemanas reciben nuestros mejores vinos con D.O. Ampliando su programa de promoción el Consejo asistió a tres presentaciones en las ciudades alemanas de Frankfurt, Hamburgo y Dusseldorf.

10/25: El Benelux tampoco estuvo ajeno a nuestros vinos. Los mismos estuvieron llenando de aromas y color el Salón de la Alimentación de Bruselas, ciudad que centra los intereses de otros países componentes del Benelux (Holanda y Luxemburgo).

VENDIMIA

1988/89

La vendimia se inició en la Zona de la Denominación de Origen La Mancha en los primeros días del mes de Septiembre, aunque alguna bodega comenzó en la segunda quincena de Septiembre para los vinos tintos, generalizándose el 15 de Septiembre con las variedades blancas.

Tanto la climatología como la pluviometría de la zona, así como la ausencia de enfermedades en el viñedo, han dado un resultado de gran sanidad y calidad en el fruto.

Los vinos presentan tanto en sus características organolépticas como analíticas una excelente calidad, que tanto para los jóvenes y los que se pretenden guardar para crianzas,

reservas y grandes reservas, será una cosecha como anteriormente hemos comentado excelente.

Los vinos blancos están totalmente equilibrados en cuanto a graduación, acidez, etc.

Los vinos tintos con cuerpo, cubiertos de capa y equilibrados en todos sus parámetros.

A la vista de las catas realizadas por el Comité de Calificación de Vinos de este Consejo Regulador, en las que se han catado 135 vinos, se puede ratificar casi con toda seguridad que la Campaña 1988 se calificará como "excelente" en esta Denominación de Origen.

en la D.O. La Mancha



SEGURO INTEGRAL DE CEREALES DE SECANO

PRINCIPALES MODIFICACIONES

Ampliación del plazo para efectuar modificaciones en la declaración de seguro:

Se admitirán modificaciones en el seguro hasta el 1 de marzo, incluidas las altas de parcelas siempre que no afecten significativamente la póliza. Posteriormente, no se podrán dar de alta parcelas, aunque se mantiene la fecha límite del 30 de abril para efectuar únicamente por no siembra, no nascencia y cambio de cultivo.

Asegurados habituales con baja siniestralidad:

Se incrementa el rendimiento máximo asegurable para los asegurados "bonus" (los que suscrito el Integral en al menos 4 campañas y no han tenido siniestro en 1998 por riesgos distintos al pedrisco e incendio), pasando a ser en torno a un 10% más que el rendimiento máximo establecido a nivel general.

Incumplimiento de asegurar todas las parcelas:

Se modifica el sistema de penalización para los casos en que no se han asegurado todas las parcelas, de tal forma que las parcelas no aseguradas serán no indemnizables y cuando corresponda indemnización en las parcelas aseguradas por riesgos distintos al Pedrisco e Incendio se descontará de la misma el equivalente al porcentaje de superficie sin asegurar, siempre con los límites previstos en el Condicionado.

Subvención de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha:

Por vez primera, se descontará automáticamente al contratar la póliza.

CARACTERÍSTICAS A DESTACAR

Objeto del seguro: Se cubre la cosecha para grano de cereales de invierno en secano, exclusivamente en cantidad, en los siguientes términos:

La diferencia que se registre entre la producción garantizada (65% de la declarada) y la producción real final en el conjunto de la explotación debida a

fenómenos que no puedan ser normalmente controlados por el agricultor, excepto el pedrisco e incendio.

Los datos totales que origine el pedrisco y/o incendio en cada parcela.

Es, pues, muy importante tener claro que los siniestros por pedrisco-incendio son por parcela y los causados por el resto de riesgos (sequía, helada, etc.) son por explotación. Se entiende por explotación el conjunto de parcelas que se poseen en una misma comarca. Así pues, si se tienen parcelas en dos comarcas distintas, se considera que se tienen dos explotaciones distintas a efectos del seguro.

Rendimientos máximos asegurables:

El asegurado ajustará el rendimiento en cada parcela teniendo en cuenta los rendimientos medios obtenidos en los años anteriores (se eliminarán los años excepcionalmente buenos y/o malos). En todo caso, no podrá superar los rendimientos máximos fijados por el M.A.P.A., para cada especie y para cada término o subtérmino. Cuando el rendimiento medio ponderado del agricultor supere el rendimiento de referencia máximo asegurable, podrá solicitar a Agroseguro antes del 15 de enero la aprobación de un rendimiento superior.

¿Qué debe asegurarse?:

Obligatoriamente se asegurarán todas las parcelas de cereales para grano que se cultiven en secano en todo el territorio nacional que tengan posibilidad de sembrarse, sobre todo las que se vayan a incluir en el P.A.C. Si posteriormente no se siembran, se darán de baja devolviéndose las primas correspondientes. Excepcionalmente, será admisible una diferencia de parcelas no aseguradas cuya superficie no exceda del 20% de la superficie de las parcelas inicialmente aseguradas. En el caso de sobrepasar el 20% se perdería el derecho a indemnización. Es obligatorio indicar en todo caso el número del polígono y parcela del última catastro.

Producciones no asegurables: No pueden asegurarse los cultivos destinados

a pastos o forrajes, las mezclas de varias especies, los rizos, las tierras muy salitrosas, las parcelas de nueva roturación (1º y 2º año), las tierras con pendiente superior al 20% y los cultivos destinados a experimentación o ensayo.

Cobertura o capital asegurado:

Depende del riesgo cubierto, siendo el 100% de la producción declarada en cada parcela para los riesgos de pedrisco e incendio, y del 65% de la producción declarada en el conjunto de la explotación para el resto de riesgos (sequía, asurado, heladas, etc.)

Condiciones técnicas mínimas de cultivo:

Establecidas por el Ministerio de Agricultura, son los criterios mínimos necesarios para efectuar las labores, siembra y abonado. Se exige principalmente una labor de al menos 20 cm. de profundidad, siembra en época adecuada y no "a voleo", localizando la semilla a una profundidad máxima de 7 cm. y en dosis adecuadas. Es obligatorio el abonado de sementera, el control de malas hierbas y la realización de los tratamientos fitosanitarios necesarios.

Subvenciones y descuentos:

ENESA concede una subvención general de un 27% y una adicional del 14% para "Agricultores Profesionales" o titulares de una "Explotación Prioritaria". Independientemente, las Consejerías de Agricultura de las distintas autonomías subvencionan con criterios distintos: en Castilla-La Mancha se subvenciona un 20% que se aplica sobre el total de las subvenciones de ENESA; en la Comunidad de Madrid un 20% sobre el coste total del seguro; en Castilla y León un 12,50% sobre el coste neto del seguro. Además, por integrarse en el seguro colectivo de Caja Rural hay un descuento del 4% sobre el coste total.

Seguro Complementario: A partir de marzo y hasta el 15 de junio, se podrá contratar un Seguro Complementario para asegurar, exclusivamente, contra pedrisco-incendio, la diferencia de producción de las parcelas que tengan unas esperanzas reales de producción superiores a las declaradas en el Integral.

El Secretario del Consejo opina

Entrevistado por Consejo Abierto, Alfonso Ramos nos habla del Consejo Regulador, con la claridad que lo caracteriza.



CONSEJO ABIERTO: Aunque estamos ya en el mes de noviembre, sabemos que todavía le queda al Consejo una apretada agenda de trabajo. ¿Podría decirnos algo al respecto?

ALFONSO ALONSO: Efectivamente son muchas las acciones que hemos realizado recientemente y otras muchas las que nos quedan por llevar a cabo antes de que termine este año 1998. Podríamos comenzar por hablar de la presentación de nuestros vinos en Sevilla, presentación que se efectuara en el Restaurante Robles Aljarafe y en la que participó el presidente de la Diputación Provincial de Ciudad Real, Jesús Garrido. Fueron 16 las bodegas participantes. Hemos hecho otras presentaciones en España pero considero que ésta ha sido la más positiva, tal vez porque toda la acción fue dirigida por la Asociación Provincial de Hostelería, lo que conllevaba un compromiso global de participación por parte de todo el sector hostelero. Más de 250 personas de la hostelería de Sevilla asistieron al

acto, con independencia de los medios de comunicación y otros invitados.

P: Por su posicionamiento geográfico Andalucía es uno de los clientes más interesantes para La Mancha, ahora se están elaborando en esa región cierto tipo de vinos tranquilos. ¿Ella hace mella en la comercialización de los vinos manchegos con Denominación de Origen?

R.: Andalucía ha sido y es nuestro principal cliente, junto con Madrid. Aparte de que hemos tenido muy pocos competidores en esa región, dado que Andalucía es principalmente productora de vinos espirituosos. Es verdad que están emergiendo algunas bodegas productoras de vinos tranquilos, pero por el momento no son significativas y solo tienen incidencia en las regiones que les son propias. No obstante ello, en algunas regiones andaluzas se sigue confundiendo el vino con D.O. La Mancha con el de otras partes de nuestra autonomía y nosotros debemos seguir actuando demostrando que tenemos las características propias que

“Algunas regiones andaluzas siguen confundiendo al vino con D.O. La Mancha, con los producidos en otras partes de nuestra autonomía”

nos hacen diferentes de los demás, en cuanto a nuestros vinos de calidad.

P: Aunque el tema se aleje un poco de lo que estamos hablando, me gustaría que nos hablara de la comercialización interior en aquellas otras regiones que también son importantes para el vino de La Mancha, como podrían ser Cataluña, Castilla-León, Asturias, Cantabria, etc.

R.: Hemos tenido una presentación, de características similares a la de Sevilla en julio pasado, que se realizó en Barcelona. La hicimos con la alta hostelería catalana, similares y profesionales de ese sector. Pero en Cataluña contamos con el handicap que tienen el propio prestigio de los vinos de esa autonomía y con chauvinismo creciente que se está produciendo en la

región en relación con la compra de productos foráneos a la misma. En el mismo sentido vamos a hacer una presentación en A Coruña, creo que el 4 de diciembre, aunque todavía no tenemos fecha cerrada. La última presentación de este año 1998 la realizaremos en Palma de Mallorca. Entendemos que el mercado gallego y el de Baleares es muy interesante para nuestra región.

P.: ¿Colaboran con el Consejo las Casas Regionales de La Mancha en estas presentaciones?

R.: La presencia y colaboración de las casas regionales es siempre significativa durante estas presentaciones, pero el contacto directo con nuestros paisanos emigrados a otras zonas no siempre puede ser directa. Queremos generar entre ellos la costumbre de que pidan y exijan en los puntos de venta de las ciudades que habitan, la presencia de productos castellano-manchegos y en ese sentido la labor que hacen las casas regionales es encomiable. Pero para que ello sea efectivo debemos tener nuestros vinos posicionados con fuerza en los puntos de venta citados.

P.: Tengo entendido que van a realizar un acto de presentación bastante importante en Madrid, dentro de pocos días ¿qué hay de ello?

R.: Efectivamente. Los días 30 de noviembre y 1º de diciembre estaremos en Madrid con nuestros vinos en una presentación íntimamente ligada a los festejos del XXV Aniversario de la Fundación del Consejo. Los actos, dedicados a la hostelería, prensa técnica, distribución y tiendas especializadas, entre otros sectores tendrán como objeto la presentación de los vinos nuevos de esta última vendimia del 98, es decir, de los embotellados producidos con las uvas que hace menos de un mes se estaban recogiendo. Van a ser 35 las bodegas participantes que este año han hecho el esfuerzo de tener esos vinos listos para el consumo en tan corto tiempo. Resulta evidente que también presentarán a los visitantes sus otras gamas de vinos: crianzas, reservas, grandes reservas y tradicionales. Este tipo de presentaciones, a las que llamamos de San Andrés por coincidir con la fiestas del Santo, se irán efectuando todos los años en distintas

ciudades de España y durante las mismas haremos las entregas de los premios de los concursos que convocamos: pintura, literatura, hostelería y fotografía.

P.: El Consejo ha participado en distintas ferias de carácter regional durante este año, como por ejemplo la de Torrijos o en Vinat 98 de Albacete... ¿Esas presentaciones regionales son de alguna utilidad para el Consejo y sus vinos?

R.: Participar en estos certámenes de carácter regional no tiene otra significancia que la de apoyar aquellos esfuerzos que vienen haciendo distintas ciudades manchegas para la promoción de sus productos. Por otra parte estas ferias regionales están siendo organizadas por las distintas Diputaciones Provinciales, Ayuntamientos, Gobierno Autonómico o por otros organismos con los que tenemos pactos de colaboración firmados y estrechos lazos de amistad. Pero nuestra función promocional siempre está destinada hacia fuera de nuestra propia región. Por ejemplo, el día 25 estaremos presentes en la feria Meditur, que se celebra en Alicante, en un stand de 100 metros cuadrados montado por la Diputación Provincial de Ciudad Real.

P.: En un momento se había establecido un "maridaje" de promoción conjunta entre los vinos con D.O. La Mancha y los Quesos con D.O. también La Mancha ¿porqué se ha dejado de hacer esa promoción dual y que aparentemente resultó interesante?

R.: Son acciones que se empezaron con la Denominación de Origen Queso Manchego y que el primer año nos llevó a hacer tres presentaciones conjuntas. Nosotros, en todas las promociones que continuamos realizando a solas, seguimos llevando queso manchego para su degustación. Pero todos aquellos proyectos que se habían elaborado para un trabajo conjunto y continuado, se han ido dejando de lado, creo que porque el Consejo Regulador del Queso Manchego interpreta que sus acciones promocionales deben ser otras, pero creo que esa política de presentaciones en "maridaje" se retomará el próximo año.

P.: Los vinos de La Mancha se presentaron hace pocos días en

Dinamarca ¿no estaban ya suficientemente bien posicionados en ese país como para seguir haciendo promociones en el mismo?

R.: La presencia de nuestros vinos en Dinamarca sigue creciendo. La presentación a que usted alude era un salón reservado exclusivamente a los vinos de nuestra Denominación y tuvo una participación de público especializado, en un solo día, que superó las 500 personas. La presentación se llevó a cabo en un edificio emblemático de la capital de ese país, cercano al Tívoli. Las promociones en Dinamarca las continuaremos haciendo por lo menos dos años más, porque cada una de ellas provoca un aumento inmediato de nuestras exportaciones en ese mercado.

P.: Parece ser que llevan la misma actitud con otros países.

R.: Efectivamente, desde hoy, por ejemplo, estamos participando en una feria en Suecia, Vinordic, país con el que tenemos un convenio de colaboración y todos los años nos traemos a La Mancha a los egresados del último curso de la Escuela Superior de

"Queremos generar en nuestros paisanos emigrados a otras zonas la costumbre de que pidan nuestros productos en las ciudades que habitan"

Hostelería: el año 97 vino la de Gotemburgo, este año 98 la de Estocolmo y el año que viene vendrán los de ambas, acompañados de representantes de la prensa especializada de ese país.

CONCLUSIONES: Según nos cuenta el Secretario el Consejo se está moviendo como nunca. Tenemos también y a la vista, la primera celebración de la Semana del Vino Europeo, que tendrá lugar en Alcázar de San Juan y Tomelloso. Queda también prevista la edición del libro NUESTRA BODEGA III y más números de CONSEJO ABIERTO. Todo un hándicap.

Adaptación del viñedo tradicional a la vendimia mecánica.



Félix Yáñez Barrau. Centro de Capacitación y Experimentación Vitivinícola. Servicio de Investigación Agraria. Consejería de Agricultura y Medio Ambiente

Tradicionalmente, para el cultivo del viñedo en Castilla La Mancha, se han adoptado conducciones en formas bajas, utilizando el vaso "manchego". En dicho sistema, la vegetación emerge de una cabeza prácticamente pegada al suelo o a lo sumo elevada apenas unos cuantos centímetros sobre el mismo.

En estas condiciones, difícilmente puede abordarse la mecanización del cultivo con la tecnología disponible en estos momentos, siendo la poda y la

vendimia las dos labores que más trabajo utilizan y donde más dificultades se encuentran a la hora de tratar de mecanizarlas ya sea total o parcialmente.

Sin embargo, hoy en día se han desarrollado máquinas vendimiadoras y máquinas pre-podadoras que realizan un trabajo eficaz con la condición de que el viñedo este lo suficientemente elevado sobre el suelo para permitir el paso de las mismas. Igualmente su trabajo es tanto más eficaz cuanto más se consiga que la vegetación ocupe un plano en la hilera en lugar de las formas circulares o

globosas de las conducciones en vaso.

Evidentemente, las formas apoyadas en espaldera, con conducciones en cordón o doble cordón, resultan perfectamente adaptadas al trabajo de las máquinas actuales. Sobre estas formas básicas en doble cordón, podremos aplicar podas cortas con pulgares (sistema E) cuando se cultiven variedades fértiles y de racimos grandes como por ejemplo la var. garnacha o la var. macabeo, o, podas mixtas, (sistemas A y C), si se cultivan variedades de escasa fertilidad en las yemas basales

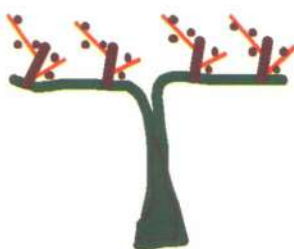
PODA A



- ✓ Cuatro pulgares con dos yemas vistas cada uno.
- ✓ Dos varas con seis yemas cada una.
- ✓ 20 yemas en total.

CENTRO REGIONAL VITIVINICOLA

PODA C

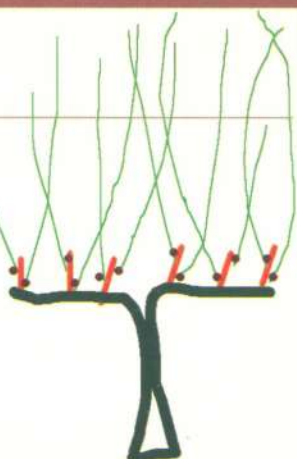


- ✓ Cuatro pulgares de dos yemas vistas cada uno.
- ✓ Cuatro "sacas" con tres yemas cada una.
- ✓ 20 yemas en total.

CENTRO REGIONAL VITIVINICOLA

PODA E

- ✓ Seis pulgares con dos yemas vistas cada uno.
- ✓ 12 yemas en total.



CENTRO REGIONAL VITIVINICOLA

como es el caso de la var. cencibel,, en la que forzosamente tendremos que disponer de varas de tres o más yemas para conseguir producciones adecuadas en cantidad y en calidad.

La decisión previa del tipo de poda a emplear es importante, puesto que ello va a determinar el número de alambres que será necesario instalar en el futuro viñedo elevado.

En cualquiera de los tres sistemas expuestos, el alambre más importante es el encargado de sujetar los cordones. Deberá ser el más fuerte, puesto que soportará todo el peso de las plantas y de la cosecha. Diámetros de 2.7 mm. en triple galvanizado, es lo más común. Su altura de colocación debe ser la mínima suficiente para permitir el trabajo mecánico, puesto que mayores elevaciones supondrán mayores necesidades de agua, aspecto este que solo dejará de ser un problema en contadas ocasiones. Alturas entre 50 y 90 cm. han demostrado ser eficaces según que variedades y condiciones.

El proceso de transformación de viñedo tradicional, aparece recogido en las ilustraciones 3, 4 y 5. Si la variedad es de porte erguido, tipo cencibel, perfectamente podemos comenzar su elevación en invierno. Para ello, se elegirá un sarmiento recto insertado lo más cerca posible de las corrientes de savia. De este modo aseguraremos que no haya heridas de poda en el tronco de la futura cepa. Este primer año se dejarán pulgares en bajo, reduciendo su número, puesto que la vara también producirá. Esto evitará pérdidas de cosecha durante la transformación, aunque obligará a la realización manual de la vendimia durante este primer año.

Sin embargo, en el caso de variedades de porte rastrero, será necesario la colocación de tutores en los brotes elegidos durante el año anterior, con el fin de asegurar la perfecta rectitud y alineación de las futuras cepas, u optar por subir en verde tras la colocación de postes y al menos el primer alambre de carga.

Las intervenciones en verde durante la vegetación de este año, serán vitales con el fin de eliminar todos aquellos brotes no necesarios y conformar los dos brazos que formarán el futuro cordón.

En la poda del segundo año podrán ser eliminados todos los pulgares en la cepa baja, puesto que los brazos recién formados asegurarán número de yemas suficientes para producir una cosecha normal. (No olvidemos que son yemas de superior rango y por lo tanto de mayor fertilidad.

Las intervenciones "en verde", serán igualmente necesarias para eliminar todos los brotes innecesarios, evitando tener que suprimirlos en la poda de invierno, hecho que produciría numerosas heridas en un tronco todavía joven y de poco diámetro.

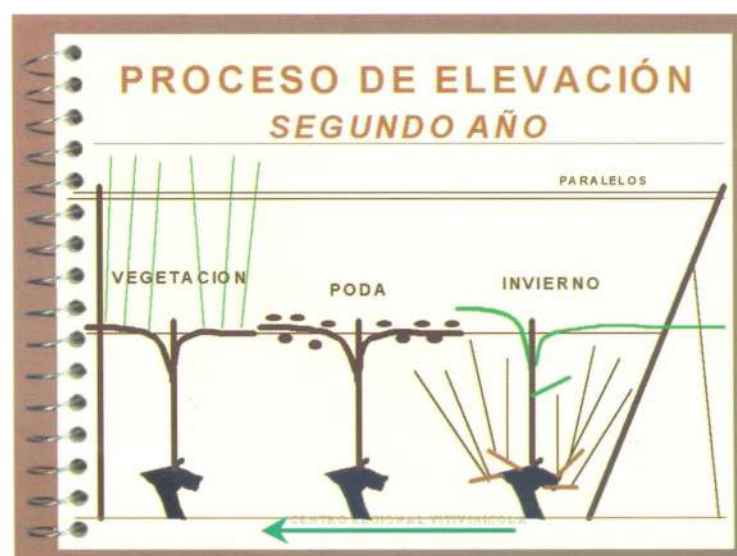
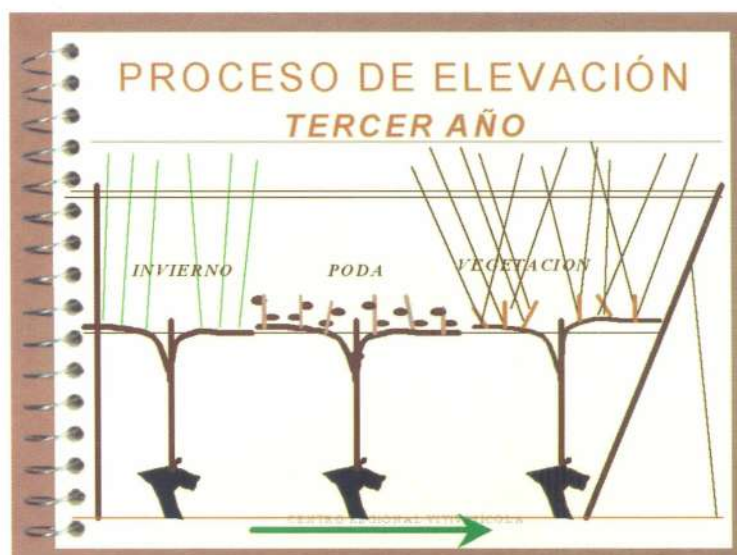
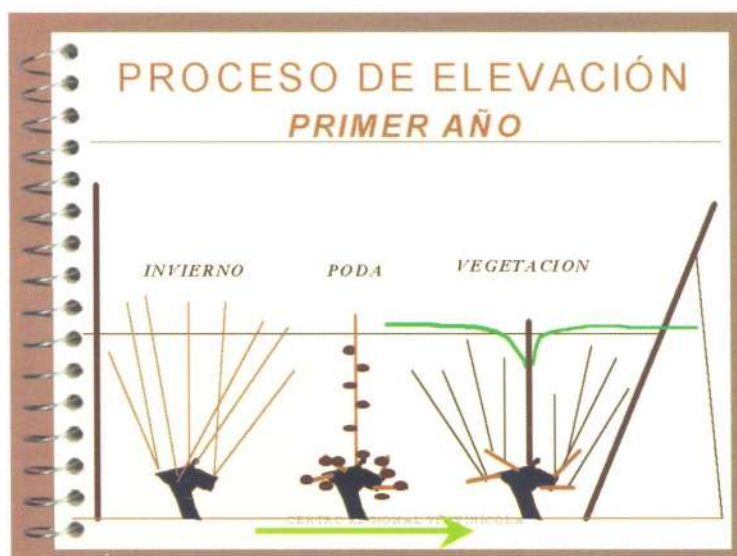
La colocación de dos alambres paralelos en la parte superior de los postes, permiten sujetar la vegetación evitando daños por acción del viento, al mismo tiempo que aseguran la verticalidad de los brotes.

La mecanización de la vendimia ya será posible en este segundo año e igualmente en lo sucesivo.

El tercer año, la poda de los brotes dejados sobre el cordón, permitirá constituir los pulgares normales sobre el viñedo elevado.

Solo en variedades de poca fertilidad o de racimos muy pequeños se hará necesario introducir una variante este tercer año. Efectivamente, si la poda realizada es de pulgares a dos yemas vistas, la cosecha puede verse reducida en estos casos. Por ello, la poda en pulgares de tres yemas vistas asegurará una adecuada cosecha, con el riesgo de que en algunos casos no broten las yemas inferiores y ello determine un pequeño alargamiento de la madera en dichos pulgares. Pero, esto será un defecto admisible por un año, pudiendo aplicar las podas mixtas a partir del año siguiente.

Evidentemente, la elección de podas mixtas como la reseñada como tipo A, con largas varas de cinco o seis yemas vistas, planteará la necesidad de instalar un cuarto alambre donde poder sujetarlas, puesto que caso de no hacerlo, caerían hacia el suelo bajo el peso de la uva haciendo ineficaz el trabajo de las vendimiadoras.



IMPORTANTE PESO ESPECÍFICO DE LA O.I.V. EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA



CONSEJO ABIERTO
entrevista en el
M.A.P.A. a Antonio
Moscoso,
Subdirector General
de Denominaciones
de Calidad.

**ANTONIO
MOSCOSO
SÁNCHEZ:** Sí,
es verdad. Esta vez
la Asamblea
General de la
Oficina
Internacional de la
Viña y el Vino

tuvo lugar en Lisboa (Portugal),
coincidiendo con la Exposición
Mundial que se celebra este año en ese
país vecino.

Allí se celebró el Congreso de la
O.I.V., en el que se expusieron
distintas ponencias y comunicaciones,
efectuadas por las tres comisiones
correspondientes a viticultura,
enología y economía vitivinícola, que

vienen recogidas en una publicación
de tres tomos: "I-VITICULTURA: La
diversidad de variedades de vid y la
necesidad de su mantenimiento".
"II-ENOLOGÍA: La enología del
futuro y la calidad de vida" y
"III-ECONOMÍA: Los componentes
estratégicos del futuro de la
vitivinicultura", que le dejaré para que
amplíe su información al respecto.

En esa tercera sección, Economía
Vitivinícola, se debatió un tema muy
importante para el futuro de la O.I.V.
Resumiendo, le diré que en el
congreso que se celebró con
anterioridad en Ciudad del Cabo
(África del Sur), el delegado de
Australia, Mister Fitch, presentó una
declaración ante la Asamblea General,

CONSEJO ABIERTO:
Señor Moscoso, tengo
entendido que usted estuvo
en Portugal, hace muy
pocos días, en relación con la 78
Asamblea General de la O.I.V.
(Oficina Internacional de la Viña y el
Vino). ¿Qué datos de importancia
puede aportarnos sobre lo que se trató
en dicha Asamblea?

sobre la creación de una auditoría que revisara las misiones y los medios futuros con que podría contar la O.I.V.

En este sentido se acordó, en el seno de la Asamblea, la constitución de dicha auditoría, dándole poderes al Director General para que elija un gabinete externo que, junto con el asesoramiento de los 12 delegados que se escogieron entre los representantes de los 45 países que componen la O.I.V., efectúe la revisión de las misiones a realizar y estudie la adaptación de los medios necesarios, de cara al futuro, para llevar eficazmente su cometido.

Entre los temas que ello implica, cabe destacar que la Unión Europea ha solicitado a la O.I.V. ser observadora

de 11 millones y medio de pesetas). En relación con la misma le diré que, como representante de España en la

O.I.V., estuve reunido con los responsables de Arthur Andersen, con el objeto de explicarles nuestro punto de vista al respecto. Punto de vista referente a que nosotros entendemos que la O.I.V. debe seguir siendo una organización intergubernamental, que nunca se deberá perder esa referencia, que no se intentará que esta Oficina sea interferida por otros lobis económicos o sectoriales.

CONSEJO ABIERTO: Cambiando de tema ¿Cómo está el tema O.C.M. del Vino, desde su punto de vista?

A. MOSCOSO: La propuesta

Origen, que tienen más demanda que oferta, aparte de prever también unos bancos de reserva, de derechos a replantación. Se contempla también el tema del alcohol de uso de boca, que para nuestro país es importantísimo, porque permitirá el uso de dicho alcohol con precios rentables, porque tendrá como referencia el precio de la antigua destilación preventiva. De esa forma podemos asegurar que nuestro Brandy se ha salvado del nubarrón que lo amenazaba en 1994.

También, los temas importantes como la plantación y arranque de viñas y primas por abandono, quedarán supeditadas a las informaciones del órgano técnico, es decir de la Comisión, quedando así estas importantes decisiones en manos

“...nuestro Brandy se ha salvado del nubarrón que lo amenazaba en 1994.”

en su seno y que por otra parte, la O.I.V., también solicitó ser miembro observador de la Organización Mundial del Comercio.

CONSEJO ABIERTO: Eso, sin duda, le otorgará un mayor reconocimiento oficial a la O.I.V...

A. MOSCOSO: Sin duda. El reconocimiento de organismos internacionales como la O.M.C., antes citada, la FAO (Food and Agriculture Organization), la O.M.S. (Organización Mundial de la Salud), etc.

La responsabilidad de la auditoría ha recaído en la empresa Arthur Andersen, con el presupuesto resultante del aporte de 10.000 francos franceses por cada uno de los países miembros (un total aproximado

actual de la O.C.M. del Vino, es sin duda un proyecto en el que se recogen muchas de las reivindicaciones de países como España, en relación a la primera propuesta que se hiciera en 1994. En ese sentido se tienen en cuenta temas tan importantes como que la U.E. tiene que ser líder en el mercado mundial y trata de equiparar los niveles de competitividad del sector vitivinícola y así, un tercio del presupuesto de esta Organización Común del Mercado -que pasa de 800 Mecus a casi 1.300 Mecus (1) Por otra parte tampoco ahora se contempla el arranque del viñedo con aquellas cantidades referenciales que tanto nos preocupaban, aunque sí hay una prohibición de replantación hasta el año 2004, se atenderá la problemática de aquellas regiones productoras con Denominación de

técnicas. Pero por contra no nos satisface como queda el tema de la chaptalización.

CONSEJO ABIERTO: Volviendo a cambiar de tercio ¿Cómo está el nuevo Proyecto de Ley que suplantará la ya obsoleta Ley 25/70 en relación con las denominaciones de origen?



1 Un Mecu equivale a un millón de Ecus.

A. MOSCOSO: Durante el año 1977 el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, apreciando la conveniencia de proceder a una actualización de la Normativa Nacional Vitivinícola contenida en la Ley 25/1970, constituyó un grupo de trabajo en su seno para elaborar un borrador de Ley de la Viña y el Vino, el cual incluía una primera parte, relativamente limitada, referida a la vitivinicultura, una nueva regulación en materia de denominaciones de origen de vinos, así como un nuevo procedimiento sancionador, finalizando por una tabla de derogaciones de la Ley 25/1970.

En lo referido a las denominaciones de origen, el grupo elaboró dos versiones, según que el órgano regulador de las mismas -el Consejo Regulador- respondiera al modelo de "Asociaciones", de carácter privado, o al de "Corporaciones", de naturaleza pública; si bien en ambos casos, a diferencia de la situación actual derivada de la citada Ley 25/1970, a dichos organismos se les otorga personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar, en el ámbito de sus competencias.

Por otro lado también en 1997, el Congreso de los Diputados, en su sesión plenaria del 6 de mayo acordó la constitución, en el seno de su Comisión de Agricultura, Ganadería y Pesca, de una Subcomisión con el objeto de estudiar las reformas necesarias para modernizar al sector vitivinícola español. La citada Subcomisión, después de recibir las comparecencias de representantes tanto de distintas Administraciones como de Organizaciones Agrarias, Sindicatos Agrarios, Organizaciones del Sector Transformador, Consejos Reguladores, etc., ha elaborado un informe en el que se recogen, en doce puntos, las conclusiones al respecto. Uno de los elementos de especial importancia, cara a la elaboración de la nueva Normativa lo ha supuesto el modelo de Consejo Regulador que la futura Ley debiera adoptar.

Hay que tener en cuenta que la O.C.M., está dando gran importancia a las agrupaciones de productores y a

“...nosotros entendemos que la O.I.V debe seguir siendo una organización intergubernamental.”

las organizaciones interprofesionales. Esto es importante y necesario. Por ejemplo, ya está muy avanzada la Organización Interprofesional del Vino de Mesa, de cuya constitución depende que no vuelva a ocurrir lo sucedido en estos años pasados, en relación con las importaciones masivas de vinos extranjeros que sufrió nuestro país.

CONSEJO ABIERTO: Este nuevo proyecto de Ley del que estamos hablando, se refiere exclusivamente a los vinos, ya no rige, como la moribunda Ley 25/70, los alcoholes y espirituosos. ¿En qué situación quedarán los Consejos Reguladores, o las denominaciones de calidad o específicas, que en la actualidad manejan ese sector?

A. MOSCOSO: Una de las conclusiones a que llegó la Subcomisión del Congreso a que nos venimos refiriendo, fue la de crear una nueva ley del vino, para tratar de unir la imagen de éste a la de un producto agroalimentario separándolo así de otras bebidas de alta graduación y desligándolo del problema del abuso del alcohol, ajeno al consumo moderado del vino.

El tema de las bebidas espirituosas está perfectamente regulado en el Reglamento 1576/79 del Consejo

Directivo de la Unión Europea, en donde se recogen las definiciones de estos productos, su designación y presentación.

CONSEJO ABIERTO: Para terminar, señor Moscoso, ¿quiero entender que usted está asegurando que las Denominaciones de Origen, Geográficas, de Calidad o Específicas, tales como Licores Tradicionales de Alicante, Orujo de Galicia, Pacharán Navarro, Anís de Chinchón o Ratafia Catalana, no van a desaparecer como tales?

A. MOSCOSO: Estos consejos reguladores van a seguir existiendo, su reglamentación está recogida por la Unión Europea, como ya le dije. Ese sector debe tranquilizarse al respecto. Que una ley española no los contemple no significa que dejen de existir o que vean mermado su funcionamiento.

Dejamos a Antonio Moscoso en su despacho del Paseo de la Infanta Isabel, con la seguridad que le otorga el tener 'las cosas claras'. No es un político, es un técnico que conoce su oficio y creemos que su nombramiento ha sido un acierto por parte de la Administración.

NOTICIAS MÉDICAS

Tratamiento de la obesidad

Existe una gran diversidad de métodos para combatir el exceso de peso. La razón por la que hay tantos sistemas diferentes es precisamente por la falta de efectividad en curar dichos problemas.

Algunos tipos de obesidad como la debida al hipotiroidismo, se pueden curar con un tratamiento médico relativamente simple; en otros casos puede ser secundaria a algún otro proceso patológico; también son muy importantes los factores genéticos (los niños de padres obesos son de 3 a 8 veces más susceptibles de serlo que los hijos de personas no obesas, aunque no hayan sido criados por sus padres biológicos); el entorno familiar también es importante como factor etiológico en el problema de la obesidad (como el utilizar la comida como una recompensa).

Dentro del tratamiento de la obesidad lo más importante es el control de la ingesta. La dieta sigue siendo un sistema seguro, si se controla bien, y de fácil aplicación. En la utilización de cualquier dieta de adelgazamiento debe seguirse un planteamiento muy bien controlado, con revisiones médicas frecuentes, el papel de estos controles es muy importante, porque va a poder detectar la aparición de complicaciones, como son las posibles alteraciones en el funcionamiento cardíaco.

Hay que procurar hacer una dieta (siempre bajo control médico) equilibrada, **sin descartar ningún tipo de alimento**. Teniendo en cuenta nuestra dieta mediterránea no debemos



olvidar que en la misma debemos mantener el consumo moderado de vino (especialmente tinto) y de aceite de oliva.

Es muy importante saber que los primeros días de dieta es cuando más peso se va a perder (la pérdida de peso es mayor por la movilización de glucógeno, proteínas y agua), para que no se convierta en una preocupación en los siguientes días, que es cuando el ritmo de pérdida se ralentiza.

La MODIFICACIÓN DE LA CONDUCTA, es de suma importancia, porque junto con una dieta de restricción equilibrada nos ayudará a conseguir la pérdida de peso.

Dicha modificación de la conducta, debe formar parte de todos los programas de adelgazamiento, esta modificación tiene tres puntos básicos:

1º. AUTOVIGILANCIA; registro del ejercicio físico y de la ingesta alimentaria.

2º. CONTROL DE LOS ESTÍMULOS Y VIGILANCIA DEL ENTORNO; como puede ser la adquisición de técnicas que ayuden a romper las asociaciones aprendidas entre los estímulos ambientales y la ingesta de alimentos.

3º. REFUERZO POSITIVO; que serían una serie de recompensas para estimular el cambio de conducta.

También es de suma importancia saber que existen un sinnúmero de dietas sensacionalistas que no tienen ningún rigor científico. Hay que destacar la peligrosidad de multitud de fármacos que existen en el mercado. Es indispensable no hacer ningún tipo de dieta por nuestra cuenta, sin el control de un médico especializado.

Dr. Enrique Fornés Redondo



LA 1ª SEMANA EUROPEA DEL VINO

RECEVIN y ACEVIN eligen como sede para la celebración de este evento a las ciudades manchegas de Alcázar de San Juan y Tomelloso.

La Red Europea de Ciudades del Vino (**RECEVIN**) y la Asociación Nacional de Ciudades del Vino (**ACEVIN**) han elegido, dentro del marco del conjunto de acciones que desarrollan habitualmente, elegir como sede de su 1ª Semana Europea del Vino a las manchegas ciudades de Alcázar de San Juan y Tomelloso.

La propuesta de celebrar en España esta semana de trabajo nació en la primera asamblea general de Recevin, que tuvo lugar el pasado 25 de octubre de 1997 en Montespertoli, Italia.

A la convocatoria generada por dicha propuesta se presentaron distintas ciudades españolas pero la Junta Directiva de Acevin decidió aceptar la candidatura conjunta presentada por las ciudades de Alcázar de San Juan y Tomelloso de la provincia de Ciudad Real.

Ambas ciudades, socias de Acevin y Recevin y emblemáticos territorios vitivinícolas de La Mancha, consideran que la celebración de esta Semana Europea del Vino en el seno de las mismas ha de contribuir a la construcción de la Europa de las ciudades del vino; proporcionará un espacio de encuentro y colaboración entre las ciudades participantes y ayudará, entre otras cosas, al mayor conocimiento y reconocimiento de La Mancha como región vitícola y productora de grandes vinos de calidad.

La 1ª Semana del Europea del Vino se celebrará entre los días 26 y 29 de noviembre, con un apretado programa de conferencias, mesas redondas, elaboración de material informativo,

visitas a empresas y entidades, visitas culturales, exposiciones, catas comentadas, presentación de vinos de la última vendimia y un sin fin de otras acciones que, por demasiado extensas no nos permiten hacer más prolijo su detalle.

Los resultados beneficiosos para los vinos de la Denominación de Origen La Mancha, por la celebración de esta 1ª Semana Europea del Vino en la zona de influencia de su Consejo Regulador serán indudables.

Los participantes, tanto los de las otras regiones vitivinícolas españolas como los de innumerables ciudades europeas, podrán impregnarse de la realidad y grandeza del sector manchego.

La propia red Europea del vino se fortalecerá por el intercambio de culturas y los productos manchegos tendrán una base de promoción que les llega como un premio más a la calidad de sus vinos y al buen hacer de sus gentes.

El proyecto **ACEVIN/RECEVIN** es realmente interesante y positivo. El aunamiento de distintas disciplinas de elaboración y trabajo, la ósmosis inevitable y cultural que generará y la implicación de distintos estamentos en el proyecto: públicos y privados, profesional, político, regionales, locales, comarcales, nacionales y europeos, aseguran la difusión de los resultados de esta primera semana de trabajo y la amplia difusión de sus resultados.



Alfonso Alonso y Aurora Manzano

VINO Y LITERATURA

MISCELÁNEA DE LA GASTRONOMÍA Y DE LOS GRANDES RESTAURADORES

Miguel Carbajo

Cae en mis manos este libro de Miguel Carbajo, que realmente no tiene desperdicio. Si bien una parte comercial pesa en su contenido (el detalle biográfico de cocinas y cocineros), el aporte que en el mismo hace sobre literatura gastronómica y del vino, anécdotas, disquisiciones, grabados y dibujos son valiosos y de alta calidad.

Miguel Carbajo tiene la mano afilada y el ojo avisor en cuanto a gastronomía nos referimos. Es un hombre culto y lo demuestra sin pompas, escribiendo de manera natural y llana, aún cuando se refiere a los grandes seductores de la cocina, como el versátil y polifacético Leonardo da Vinci. Tras la introducción de rigor, presenta su libro con un aforismo (un conjunto de ellos más bien), que no puedo menos que transcribir:

*Quien come bien, bebe bien.
Quien bebe bien, concededme,
es forzoso que bien duerme:
Quien duerme no peca; y quien
no peca, es caso notorio
que, si bautizado está,
a gozar del cielo va
sin tocar el purgatorio.
Esto arguye perfección;
luego, según los efectos,
si son Santos son perfectos
los que comen bien lo son.*

En cuanto a la gastronomía manchega separa, como tantos otros escritores, dos épocas bien definidas: el antes y el después del descubrimiento de América.

En la etapa precolombina sitúa el consumo de duelos y quebrantos, gachas de matanza, olla a la venta, huevos rellenos y cazuela Juana María. En la receta de olla a la venta incurre en el involuntario error de introducir patatas entre sus ingredientes, cuando

todos sabemos que este tubérculo se comenzó a utilizar en Europa más de cien años después de que Colón descubriese América.

Para "después del descubrimiento" nos deja alegres con sus asadillos, guiso de las bodas de Camacho, pisto manchego, migas de pastor, mojete, salpicón y el inenarrable tiznao.

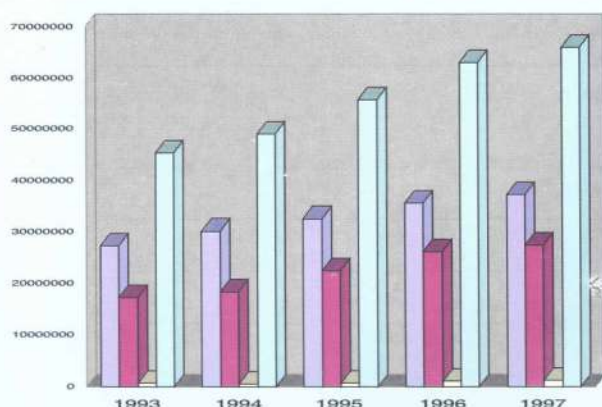
Consideramos una pena que este libro de Miguel Carbajo no haya tenido la repercusión que debiera. Creemos que nos da un paseo interesante y pedagógico por toda la cocina española en general y la manchega en particular, sin dejar de mencionar el extraordinario catálogo de restaurantes y restauradores que cita con particular prolijidad.

Vale la pena que este libro se busque en las librerías de viejo, porque pensamos que debe formar parte de toda aquella biblioteca que se precie de culta en el arte de la gastronomía.

COMERCIALIZACIÓN

DEL VINO DE LA MANCHA

Hablar de comercialización es hacerlo de estadística. Creemos que no hay mejor forma para explicar las evoluciones que tiene un producto en el mercado.

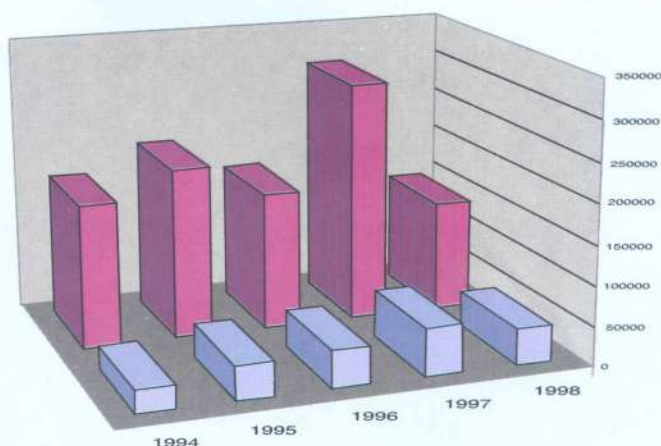


COMERCIALIZACIÓN DE VINO EMBOTELLADO

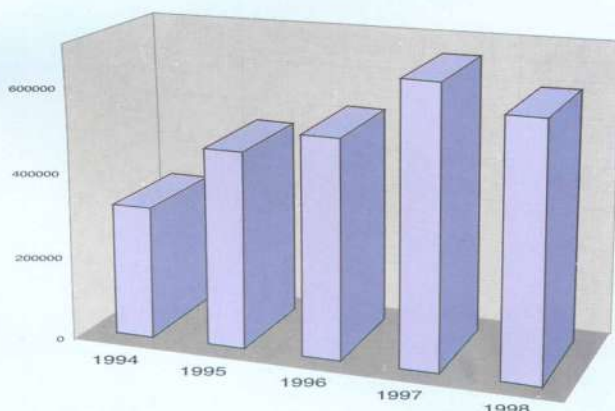
	1993	1994	1995	1996	1997
BLANCO	27354689	30217000	32588655	35689230	37245830
TINTO	17401502	18423145	22490540	26190230	27450645
ROSADO	701254	512325	651322	1102568	1304252
TOTAL	45457445	49152470	55730517	62982028	66000727

EXPORTACIONES TOTALES (HI)

	1994	1995	1996	1997	1998
EMBOTELLADO	28649	42236	46719	59432	44668
GRANEL	179308	213645	172045	301817	138999
TOTAL	207957	255881	218764	361249	183667



EXPORTACIONES TOTALES (HI)

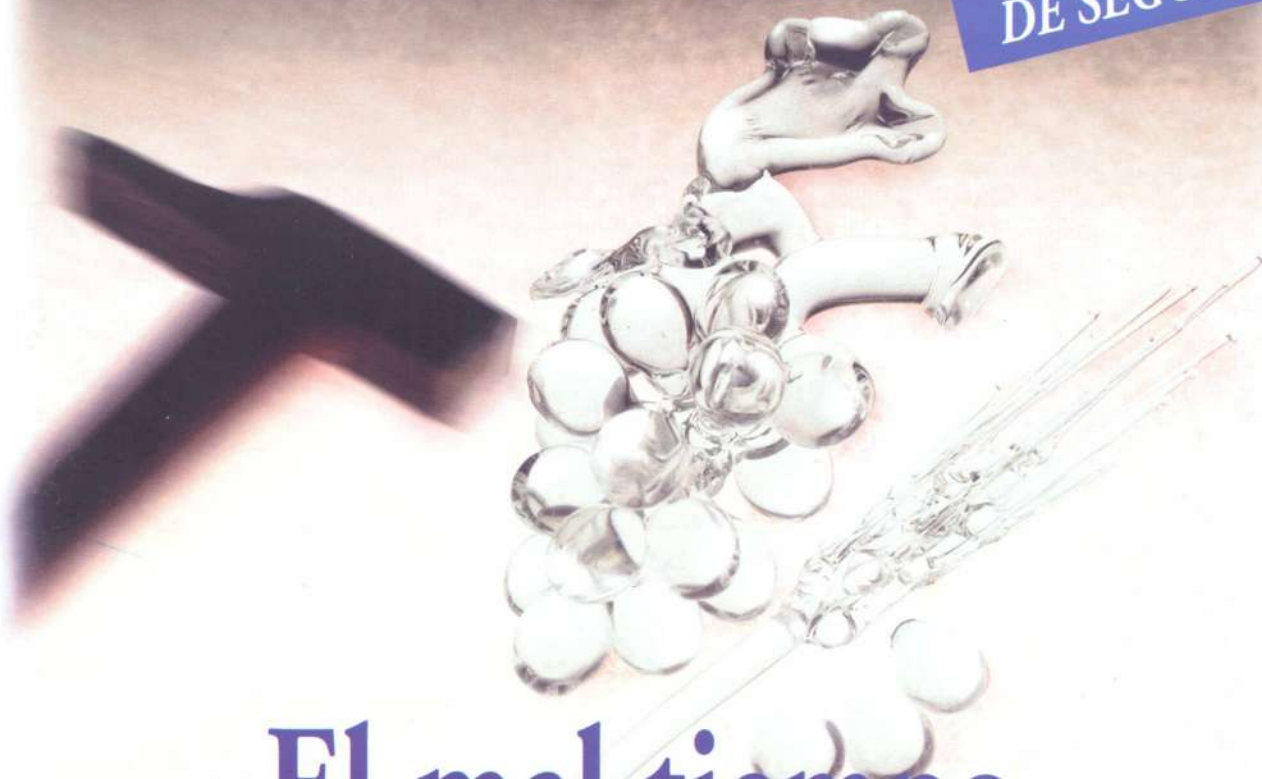


	1994	1995	1996	1997	1998
CAJAS	315126	468014	518527	658905	598440

Tal como habíamos anunciado los "números cantan". La evolución de la comercialización de los vinos con Denominación de Origen La Mancha, va en constante y firme subida. Debemos tener en cuenta que algunos de los datos que hemos ofrecido en los gráficos se refieren al año 1997 y otros alcanzan a setiembre/octubre del 98. Esto hace suponer que las cifras analizadas pueden sufrir todavía un salto cuantitativo y favorable.

Seguros Agrarios

CON GARANTÍA
DE SEGURIDAD



El mal tiempo
puede hacer pedazos
su cosecha.
protéjala

Venga a CAJA RURAL
y contrate el seguro que más le convenga.
PORQUE PROTEGER ES ASEGURAR.



CAJA RURAL