

Consejo Abierto



AÑO I

Boletín Periódico para los Viticultores del Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha

N.º 2

EN BUSCA DEL TIEMPO PERDIDO

«... La obra, en la que han colaborado nuestras penas, puede ser interpretada para nuestro futuro, a la vez, como un signo triste de sufrimiento y como un signo venturoso de consuelo».

Marcel Proust
«El tiempo recobrado»

René H. MONTARCE-RIEU

EL TIEMPO RECOBRADO

Los ecos de la presentación de nuestro boletín Consejo Abierto todavía llegan a nuestros oídos. Queremos agradecer el tratamiento que la prensa nacional e internacional ha dado a la noticia de nuestra aparición y a la cantidad de cartas y comentarios que hemos recibido y recibimos, de parte de nuestros viticultores asociados y amigos en general.

Nuestro esfuerzo editorial del primer número, no ha sido vano. La comunicación entre este Consejo Regulador y sus casi 25.000 inscritos es hoy un hecho cierto. Hemos tendido un puente que ya transitamos en ambas direcciones y por el que no circulan solamente los que están implicados en forma directa con este Consejo, sino todos aquellos que han encontrado en Consejo Abierto un medio para conocernos, un camino para hallarnos.

Aquella puerta a la que aludíamos en nuestro primer número, quedó abierta, realmente y de par en par.

Así llegamos también hasta aquellos otros que sabían que existíamos pero que se negaban a reconocer nuestra presencia.

Recobrar el tiempo perdido nos lleva ineludiblemente a trabajar con rapidez, a detectar con urgencia los defectos de nuestro sector y a establecer con celeridad las medidas tendientes a la solución de los mismos.

El que nos ignoraran, significaba que si bien no nos aplaudían, tampoco nos criticaban. Hoy estamos bajo una lupa que ora nos mira con simpatía y ora se dedica a buscar, magnificados, nuestros más pequeños defectos.

Nuestro Consejo Regulador, va a ser por tanto, cada vez más exigente; arbitrará con más premura todos aquellos medios que lo lleven a elevar de rango la categoría de nuestros vinos. La búsqueda del tiempo perdido será dura y laboriosa. El Consejo, a través de sus distintas Comisiones y de su propia infraestructura, cuenta con la arena y la cal necesarias como para darle a cada uno la mano a que hayan sido acreedores.

Pondremos todo nuestro esfuerzo en promocionar y en ayudar a vender nuestros vinos. Exigiremos por contrapartida que las cosas se hagan bien y aún mejor de lo que deban ser. Es una tarea de todos en la que no sólo se juega el nombre de cada cual, sino en la que se ponen sobre el tapete de este juego duro, los intereses económicos, el renombre, el pundonor y la hidalguía de los vinos de La Mancha.

Vamos con paso vivo hacia el futuro. No pierda el ritmo. El ritmo, como el tiempo perdido, es difícil de recuperar. ■

LA TIERRA PRISIONERA

Ha pasado un año desde que el mildiu asolará el alma de nuestro vino y todavía estamos convalecientes. La tierra, nuestra querida tierra manchega, vive prisionera de sus propias decisiones y nos impone, sin preavisos ni moratorias, sus propias leyes.

Este año vemos mermada así, nuestra capacidad de producción, en un índice que podríamos situar alrededor del 30 por 100.

Creemos que la naturaleza, por sabia, sabe que el exceso de frutos es dañoso para la industria del vino, pues el mismo no permite atender, a la vez, grandes producciones equilibradas con grandes calidades.

Los precios de los vinos medios de La Mancha, se han visto condicionados, durante todo nuestro pasado, a mantenerse a la baja, dado que la oferta superaba la demanda.

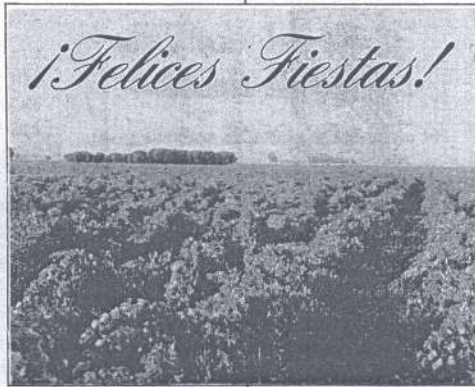
El dumping, las maniobras de negocio rápido, la elaboración para la quema, la venta de caldos sin nombre ni apellido, han sido, entre muchas otras, las causas que agravaron esa situación que no ha hecho más que permitir que el sector «viva al día» y que nuestros vinos mantuvieran la relación «baja calidad-bajo precio».

La desmesurada producción vitícola del pasado ha afectado, también en forma negativa, a este sector de la agricultura. De la misma forma en que la persona criada en la abundancia desprecia al dinero porque cree que nunca se le va a acabar, el viticultor despreció y olvidó que el fin mágico y casi religioso de la uva es producir vino.

El descuido del sector pudo verse entonces, en cada uno de los escalones que suben hasta el logro del fruto: mala implantación, desconocimiento de los sistemas de injerto, podas anómalas, protección fitosanitaria impropia o inexistente, vendimia reñida con las exigencias mínimas que podrían pedirse para que un fruto recolectado produzca vinos de primera calidad, etc... En esta última vendimia, hemos podido comprobar que, aunque en menor escala, estos defectos se mantienen.

La tierra sabe lo que hace. O la cuidamos o nos vuelve la espalda. Un mal fruto mal vendimiado no puede venderse caro, puesto que no puede producir vinos caros.

El agricultor debe, está obligado, a afinar al máximo la calidad de sus uvas. Es la única forma de lograr que por ellas se pague dignamente la dura tarea de laborear las vides, es la única forma de cortar las cadenas a la tierra prisionera. ■



EDITA

C.R.D.O. LA MANCHA

Canalejas, 37. Apartado 194. Teléf.: (926) 54 15 23 - 54 15 92. Fax: (926) 54 65 39
13600 ALCAZAR DE SAN JUAN

NUESTRO REGLAMENTO (y II)

CAPITULO VI

REGISTROS

El Consejo, de acuerdo con la Ley 25/70, (Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes), tiene a su cargo los siguientes registros:

- a) Registro de viñas.
- b) Registro de Bodegas de Elaboración.
- c) Registro de Bodegas de Almacenamiento.
- d) Registro de Bodegas de Crianza.
- e) Registro de Exportadores.
- f) Registro de Embotelladores.

El articulado establece las condiciones exigidas para la inscripción en cada una de las actividades descritas, estableciendo con carácter general la obligatoriedad de que los viñedos, bodegas y plantas embotelladoras radiquen en términos municipales situados dentro de la Zona de Producción; que la uva producida sea destinada a la elaboración de vinos protegidos y que los locales o bodegas reúnan las características adecuadas para que el vino adquiera las cualidades propias de «La Mancha». El Consejo podrá suspender o anular las inscripciones, cuando los titulares de las mismas no se atuvieran a lo dispuesto en el Reglamento, suspensión que podrá aplicarse con carácter temporal cuando se compruebe que carece de actividad o una Entidad no haya comercializado productos amparados por la Denominación de Ori-

gen en los últimos 3 años.

CAPITULO VII

DERECHOS Y OBLIGACIONES

En su articulado se establecen las condiciones mínimas exigidas para la obtención de vinos protegidos; regula el uso de nombres comerciales, marcas, símbolos, emblemas, etiquetas y leyendas publicitarias; determina las normas a cumplimentar para la crianza, embotellado, circulación y exportación de los vinos acogidos; establece la obligatoriedad de presentar declaración anual de la cosecha obtenida en cada uno de los viñedos inscritos —detallando procedencia y destino de la uva— y concreta los motivos que conllevan a la descalificación de los vinos en cualquiera de las fases de producción, elaboración o crianza.

CAPITULO VIII

EL CONSEJO REGULADOR

Se define como Organismo autónomo, integrado en la Consejería de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, con atribuciones decisorias en cuanto a las funciones que se le encomiendan por su propio Reglamento, de acuerdo con lo que determina la Ley 25/70, o Estatuto del Vino. Se establece su ámbito de competencia:

- a) En lo territorial, por las respectivas zonas

“
Con el siguiente resumen, queda comentado en su totalidad el articulado que conforma el Reglamento de nuestra Denominación de Origen, por el que se regulan las normas de actuación del Consejo Regulador y de los distintos sectores inscritos que quedan bajo su control y vigilancia.
 ”

de Producción y Crianza.

- b) En razón de los productos, por los protegidos por la D.O., en cualquiera de sus fases de producción, elaboración, crianza, embotellado, circulación y comercialización.
- c) En razón de las personas, por las inscritas en los diferentes Registros.

El Consejo tiene como misión prioritaria, aplicar los preceptos del Reglamento y velar por su cumplimiento, quedando expresamente autorizado para vigilar el movimiento de uvas, mostos y vinos no protegidos por la D.O. que se elaboren, comercialicen o transiten dentro de la Zona de Producción.

Para el ejercicio de su misión, el Consejo está constituido por 16 Vocales que representan a los siguientes sectores:

- a) Viticultores socios de Cooperativas o SAT.
- b) Viticultores independientes.
- c) Bodegas de elaboración.
- d) Embotelladores/Exportadores.

De estos Vocales, sale elegido el Presidente que es ratificado en su cargo por la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha.

Para los asuntos inherentes al régimen interior, el Consejo dispone de un Secretario y para las funciones técnicas que tiene encomendadas, la dirección recae en un técnico cualificado.

Los servicios de Con-

trol y Vigilancia, quedan a cargo de Veedores propios, habilitados por la Junta de Comunidades y que dependen del Comité de Calificación de Vinos constituido por expertos y un Delegado del Presidente.

La financiación de las obligaciones del Consejo Regulador, se efectúa con la aportación de exacciones parafiscales aplicadas a plantaciones, bodegas inscritas, certificados de exportaciones, etc.

CAPITULO IX

INFRACCIONES, SANCIONES Y PROCEDIMIENTO

Todas las actuaciones que es preciso desarrollar en materia de expedientes sancionadores por infracciones a las normas de este Reglamento, se adecúan a la Ley 25/70 —Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes— al Decreto 835/72, que la desarrolla y a la vigente Ley de Procedimiento Administrativo. ■

CONCLUSIONES

Como resumen, el Reglamento descrito constituye, en definitiva, el texto legal de aplicación para el correcto desarrollo de la producción, elaboración y calidad de los vinos amparados por la Denominación de Origen «LA MANCHA».

MIGUEL ESPADAS
Alcázar de San Juan

IMPORTANTE SELECCION DEL COMITE DE CATA

El Comité de Cata del Consejo Regulador y una vez finalizado el primer período en el que se han sometido a examen organoléptico 325 muestras de vinos amparados por la Denominación de Origen, seleccionó los siguientes vinos:

BLANCOS DE FERMENTACION CONTROLADA: ISLA DE CLAVELITO, VIÑA Q, VIÑA HIDALGA, LAZARILLO, ZAGARRON Y TORRES FILOSO.

ROSADOS: VIÑA Q, ZAGARRON.

TINTOS DE ELABORACION TRADICIONAL: TORRES FILOSO, VEGA ZACATENA COSECHA 1984.

TINTOS DE CRIANZA: SEÑORIO DE GUADIANEJA COSECHA 1981, SEÑORIO DE GUADIANEJA 1982.

VINOS BLANCOS



FASE VISUAL: Presentan colores muy pálidos con tonalidad verdosa, que resulta muy agradable a la vista.

FASE OLFATIVA: En su aroma presentan o se muestran ligeros y con tonos frutales muy intensos.

FASE GUSTATIVA: Son frescos, armoniosos y gratos en su estructura, reflejando los sabores primarios de la variedad de que proceden.

Elaborados a partir de mostos seleccionados, limpios y con control de temperatura riguroso en su fermentación. Muy cuidados en todos sus procesos posteriores.



VINOS ROSADOS

FASE VISUAL: Presentan colores rosas con matices muy vivos.

FASE OLFATIVA: Se muestran frescos y con predominio de aromas frutales intensos.

FASE GUSTATIVA: Son ligeros, equilibrados y de gran frescura al paladar.

Proceden de mostos y uva seleccionados y control de temperatura de fermentación.



VINOS TINTOS

FASE VISUAL: Presentan color rubí, con tonalidades intensas.

FASE OLFATIVA: Son frescos y aromáticos, recordando a frutas maduras.

FASE GUSTATIVA: Son redondos, con estructura equilibrada y retrogusto persistente y armonioso.

Elaborados a partir de selección de uvas Cencibel y con cuidados muy estrictos en todo su proceso de fermentación.



VINOS TINTOS CRIANZA

FASE VISUAL: A la vista se presentan con colores rojos rubí y tonalidades teja. Característicos de su edad.

FASE OLFATIVA: Aromas muy complejos, con predominio de frutas maduras, adquiridos en su vida anterior en bodega y botella.

FASE GUSTATIVA: Muestran un gran equilibrio y estructura. Elegantes y armoniosos con un retrogusto final, que resalta las cualidades anteriores.



**Resultados aportados por el Comité de Cata del Consejo Regulador...
Las estimaciones sólo están reservadas a los buenos catadores.**

ALFONSO Alonso Ramos, manchego, nace en Alcázar de San Juan el 5 de noviembre de 1947. Sabe más que nadie sobre el Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha y podríamos decir, sin temor a equivocarnos, que es el «sistema nervioso central» del mismo. Ejerce sus funciones en forma silenciosa, sin logros triunfalistas ni personalismos rimbombantes. Medido y callado, nos ha costado no poco esfuerzo arrancarle esta entrevista, en la que pretendemos verter su visión personal del Consejo, en la forma menos «oficialista» posible.

PREGUNTA.—¿Cuanto hace que te incorporaste al Consejo Regulador?

RESPUESTA.—Me incorporé al Consejo Regulador de la Denominación de Origen «LA MANCHA» en mayo de 1974, época en la que el Consejo Provisional estaba redactando el Reglamento del nuevo Consejo después de la segregación de la antigua Denominación que amparaba La Mancha, Méntrida, Manchuela y Almansa, realizando todo tipo de actividades puesto que en aquel entonces el Consejo Regulador, a nivel de empleados, figuraba con tres personas, abriendo sus puertas oficialmente el 1 de julio de ese mismo año.

Esta actividad estaba relacionada con la organización de lo que habría de ser el futuro Consejo, planificación de acciones a nivel promocional y asistencia a Ferias y una de las funciones más importantes fue la captación de bodegueros y embotelladores para que el Consejo pudiera iniciar su andadura.

Toda esta actividad estaba coordinada por el Presidente, D. Antonio Ayuso Murillo, el Secretario y los Vocales que participaron en la puesta en marcha del mismo.

El 21 de junio de 1982, fui nombrado Secretario hasta la terminación de la legislatura anterior y ratificado nuevamente por el nuevo consejo en el año 1988.

He participado en todas las exposiciones y promociones en las que ha estado presente el Consejo Regulador desde el año 1974, y actualmente le estoy dedicando más tiempo a la organización interna de acuerdo con el nuevo programa aprobado por el Consejo en su toma de posesión, en el sentido de mecanizar todos los registros de viticultores, bodegas de elaboración, plantas embotelladoras y exportadores inscritos en la Denominación. Este trabajo estará terminado para el verano del próximo año y será cuando podamos contar desde la Denominación de Origen con un fiable banco de datos de todos los sectores que participan en una Denominación de Origen.

Paralelamente y en colaboración con las diferentes Comisiones, estamos creando las bases de diversas publicaciones y monografías que próximamente y de forma continuada dispondrá el Consejo para su oportuna divulgación.

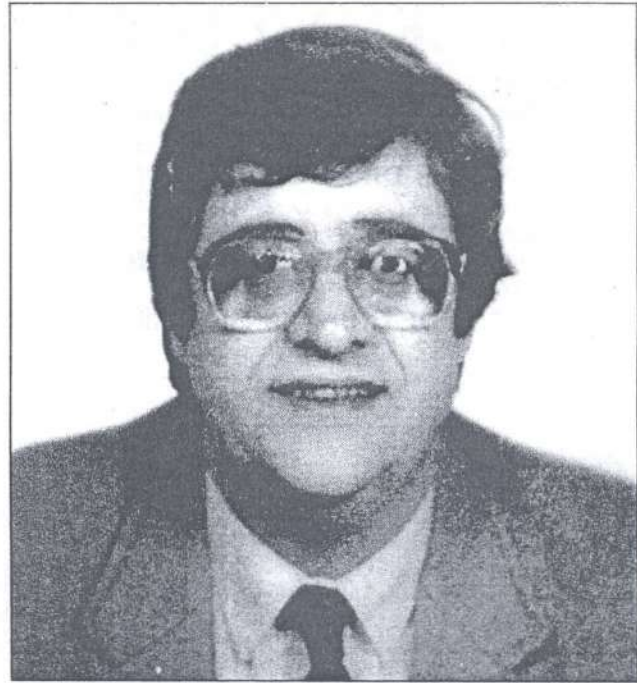
Se ha creado un organigrama laboral del que directamente soy el responsable tanto a nivel de Sección Técnica como Sección Informática y Administrativa, en estrecha colaboración con el Presidente y los representantes de las diversas Comisiones creadas para darle una mayor agilidad y dinamismo a la actividad propia del Consejo.

P.—¿Qué te gustaría lograr en el Consejo Regulador.

R.—Mi ilusión desde el año 1974 ha sido la de situar a los vinos de esta Denominación de Origen en el lugar que realmente les corresponde dentro del mosaico vitivinícola español de Denominaciones de Origen, que sin lugar a dudas hará realidad que el valor añadido que habitualmente repercutía en otras zonas se quede en la nuestra.

A nivel de exportaciones y de consumo interior, me gustaría que nuestros vinos con nombre y apellidos consoliden su presencia definitivamente en los diferentes mercados exteriores de igual manera que día a día se están consolidando en nuestro país con el gran esfuerzo e ilusión que están realizando nuestros embotelladores y exportadores.

P.—Consideras positiva la asistencia a Ferias o piensas que



ALFONSO ALONSO

«...Que quede bien claro: Salvo raras excepciones, en las Ferias no se vende.»

El Secretario de Consejo Regulador y sus puntos de vista...

el esfuerzo y dinero invertido se debería canalizar en otro tipo de promociones.

R.—La experiencia de todos estos años me lleva al convencimiento de que es necesario estar presentes en Ferias Internacionales monográficas de prestigio como (IFA, de Londres, VINEXPO, de Burdeos, ANUGA, de Colonia, USIF, de Estados Unidos, ALIMENTARIA, de Barcelona, etc.) que son el punto de partida inicial para futuras operaciones comerciales, pero tiene que quedar bien claro que, salvo raras excepciones, en las Ferias no se vende.

Luego existe otro tipo de Ferias de carácter nacional, regional, comarcal e incluso local, que no tienen ningún tipo de trascendencia ni comercial ni de prestigio, pero que en muchas ocasiones se tiene que asistir por compromisos oficiales para intentar con la presencia de los Consejos apoyar y prestigiar este tipo de Certámenes.

Considero que en estos últimos casos sí que sería más positivo, después de un minucioso estudio, y retomando tu pregunta, invertir el tiempo y el dinero en otro tipo de promociones.

P.—Tenéis apoyo promocional suficiente por parte de vuestra Autonomía.

R.—La Consejería de Agricultura de nuestra Autonomía, en el año 1988 publicó una Orden mediante la cual se establecía una línea de apoyo a los Consejos Reguladores, de carácter promocional.

Esta medida, aunque interesante y novedosa, entiendo que es insuficiente a todas luces, si definitivamente desde nuestra propia Autonomía se pretende impulsar y levantar el consumo de vino de calidad, teniendo en cuenta que es la mayor riqueza de nuestra región y el sector socio-económico más importante. En otras regiones se están haciendo esfuerzos más importantes en apoyo de sus vinos, máxime si lo comparamos con la importancia que pueda representar el sector de vinos con el resto de los sectores del conjunto de la región.

P.—Qué me dices de la reestructuración que vais a emprender de la zona de producción y que ha aparecido últimamente en los medios de comunicación.

R.—En el primer Reglamento del año 1976 ya se contempló la posibilidad de que se pudieran crear subdenominaciones dentro del marco geográfico de La Mancha. Esta situación ha sido inviable, puesto que como sabes, la producción está cubierta en cualquiera de las posibles e imaginarias subdenominaciones, aunque el sector comercial no está proporcionado y por consiguiente no es posible en la mayoría de los casos.

Desde nuestra entrada en la CEE, se nos está «sugiriendo» la conveniencia de iniciar un estudio de recorte de la zona de producción que de cara a nuestro entorno comunitario y al propio consumidor español se le pudiese dar una mayor imagen de control por parte de la Denominación, aunque yo personalmente y a la vista de lo que está ocurriendo en otras Denominaciones de Origen, creo sinceramente que no se da más imagen de control y seriedad por el simple hecho de tener una zona de producción más reducida, si no está perfectamente equilibrada la producción con la demanda del mercado.

Por otra parte esta Denominación, dentro de la problemática que pueda representar su extensión actual, es la única en el mundo que puede ofrecer a cualquier tipo de mercado, una continuidad en calidad y tipo de vino,



«El apoyo que recibimos, es insuficiente a todas luces»

teniendo en cuenta que tenemos la gran oportunidad de poder realizar una minuciosa separación de calidades y dejar como Denominación de Origen, exclusivamente los mejores vinos elaborados en la zona de producción y el resto que se puedan comercializar como vinos de mesa, considerando que existe un sector de mercado demandante de este último tipo de vinos que es bastante importante.

El único problema es que necesitaríamos ampliar, de una manera muy importante, el Servicio de Control de Calidad.

P.—¿Qué piensas de la publicación «CONSEJO ABIERTO»?

R.—Cuando el Presidente me planteó sus diversas inquietudes, entre las que figuraba la aparición de un Boletín Informativo dirigido a nuestros inscritos, me pareció importantísima, si es que se podía llevar a efecto, ya que en este Consejo Regulador no hemos tenido ningún medio divulgativo dirigido a nuestros propios inscritos.

Desde este planteamiento, que fue ratificado por el Pleno de Consejo, nos pusimos a trabajar con toda ilusión, con la idea fija de ofrecer una información de lo que es el propio Consejo Regulador, acciones, proyectos, organigrama y funcionamiento, y dirigido preferentemente al sector viticultor que ha sido y es el sector menos informado, tanto a nivel técnico como a nivel general. El resultado de este esfuerzo ha sido la aparición de dos números en este primer año y la posibilidad de que en un futuro no muy lejano, esta publicación pueda tener carácter trimestral. En definitiva, ha venido a cubrir un gran hueco informativo que aunque oficialmente no había sido demandado por los interesados, salda la deuda moral que el Consejo Regulador permanentemente tenía con sus inscritos.

P.—Tiene previsto el Consejo la realización de algún programa de promociones para aumentar las ventas y elevar la imagen de sus vinos.

R.—A principios de este año 1989 se envió una encuesta dirigida a todos los embotelladores y exportadores para conocer la situación de la comercialización de los vinos con Denominación de Origen, en los diversos mercados españoles y su intención de cara a la asistencia en promociones y Ferias Internacionales.

Esta encuesta, una vez mecanizada, da unos resultados reales sobre lo que nuestros inscritos pretenden hacer en ambos y próximamente se mantendrá una reunión a la que invitaremos a todos los Gerentes y Directores Comerciales de las plantas embotelladoras y exportadores, para después de un estudio de estas conclusiones planificar de la forma más práctica y útil en resultados, las promociones y asistencia a Ferias nacionales e internacionales que debe abordar el Consejo Regulador a partir del año 1990. Con esta medida se invertirá tiempo y dinero, como tú, decías en una de tus preguntas, exclusivamente en aquellas promociones y Ferias que tengan interés comercial para nuestros inscritos.

Con esta acción y la nueva línea de imagen y promoción en la que está trabajando el Consejo desde la toma de posesión de sus Vocales, estoy convencido de que se sacará una mayor rentabilidad a la moderada inversión económica que puede realizar el Consejo con sus propios medios y pretendemos que en esta nueva línea colaboren los embotelladores y exportadores también en su aspecto económico. ■

R.H.M.R.

ANÁLISIS DE VINOS (I)

Su importancia en la elaboración y conservación

ALIPIO LARA OLIVARES
Licenciado en Ciencias Químicas

1. Introducción

En nuestro país y más concretamente en nuestra región, es necesario aumentar la exportación. El problema planteado por los excedentes en la producción vinícola sólo tiene solución contrarrestándolo con un aumento de la comercialización.

Pero para crear un mercado internacional potente es necesario ofrecer una calidad competitiva y una continuidad en el tipo de vino y en la propia calidad. No se puede ofrecer un vino de calidad con unas características y una marca determinadas, y al año siguiente, o más aún, al envío siguiente, incluso manteniendo la calidad y la marca, que no coincidan las características del vino con las anteriores.

Para poder ofrecer siempre el mismo producto, que no haya solución de continuidad de un año a otro, es preciso conocer perfectamente todas y cada una de las propiedades, para tener las presentes desde la ELABORACION y, claro está, durante la CONSERVACION y encaminar todos nuestros esfuerzos y nuestras prácticas a la consecución del producto final, que buscaremos que sea de auténtica calidad, pero además que siempre sea el mismo.

Y para conocer estas características del vino no hay otro método que el análisis químico del mismo.

Además de definir perfectamente las características propias de cada uno, el análisis es asimismo imprescindible, en los vinos, para garantizar su conservación, y en los mostos, incluso en las uvas, para que la elaboración se encamine hacia la consecución del vino de calidad que todos deseamos.

2. Análisis básicos

Concurren en estos análisis dos circunstancias que hacen que sea la BASE de toda práctica enológica:

1. Son sencillos de realizar.
2. Son ineludibles.

Podemos citar como análisis pertenecientes a este grupo:

- Grado alcohólico
- Densidad
- Masa volúmica
- Acidez total
- Acidez volátil
- Anhídrido sulfuroso
- pH
- Azúcares (materias reductoras).

A continuación los vamos a ir definiendo y veremos en qué ocasiones, en qué etapas del vino, es necesario realizarlos y por qué; al mismo tiempo que hagamos notar alguna circunstancia digna de tener en cuenta a la hora de llevarlos a cabo.

Grado alcohólico.—Es el tanto por ciento, en volumen, de alcohol contenido en el vino, medido a 20° C. Como es natural, el alcohol es el principal producto de la fermentación, y qué duda cabe que no es necesario hacer este análisis hasta que no haya

concluido la misma. Paradójicamente, es el análisis más importante, ya que es el único componente del vino que se traduce en pesetas; y el menos importante, desde el punto de vista técnico, porque es igual que un vino tenga 11° que 12°.

Densidad relativa.—Es la masa de un volumen determinado de vino, a 20° C, dividido por la masa del mismo volumen de agua, a 20° C (D 20/20).

Depende del azúcar que tiene el mosto, o el vino, pero también del extracto no reductor; por eso no es exacto deducir los azúcares reductores de la densidad, ni viceversa.

Por ser un índice del azúcar contenido en el mosto o en el vino, nos da, durante la fermentación, una orientación sobre el estado de la misma.

Masa volúmica.—Es la relación entre la masa de vino y el volumen que ocupa, a 20° C. Es el concepto físico de la densidad, pero en enología se distingue por el concepto definido anteriormente de densidad relativa.

La masa volúmica se expresa en g/cm³ y su símbolo es 10° C.

Extracto seco.—Es el peso de residuo fijo obtenido después de la evaporación de las sustancias volátiles.

Como es natural, en los vinos dulces el azúcar entra a formar parte del extracto; por eso existe el concepto de extracto seco no reductor, que es el total, menos los azúcares reductores.

Este parámetro da una idea de la finura del vino. Se puede calcular además a través de la densidad y el grado alcohólico.

Acidez total y pH.—Es, como su propio nombre indica, la totalidad de ácidos contenidos en el vino. Está estrechamente relacionado con el pH, pero no se puede establecer una correlación lineal en el vino, debido a la complejidad de la composición del mismo. Lo que sí es cierto es que a mayor acidez menor pH.

Conviene saber, en el mosto, antes que empiece a fermentar, la acidez total y el pH que tiene, y con qué valores queremos que transcurra la fermentación.

Son dos parámetros muy importantes que el enólogo debe elegir perfectamente con vistas a la conservación, al desarrollo de aromas y otros compuestos, a la demanda del mercado, etc.

Acidez volátil.—Es el conjunto de ácidos grasos de la serie acética, que se encuentran en el vino ya sea en estado libre o en estado salino. Están excluidos de la acidez volátil los ácidos láctico y succínico, así como el ácido carbónico y el anhídrido sulfuroso libre y combinado, FONCES-DIACON y JAULMES.

No es necesario decir que el control de la acidez volátil en el vino es de suma importancia para detectar cualquier anomalía; por tanto, dentro de este grupo, es el análisis más «básico» de todos.

Sulfuroso total y libre.—En este análisis, que es una valoración con yodo, hay que tener en cuenta que cualquier sustancia que sea reductora frente al yodo también es valorada (ácido ascórbico). En caso de mostos concentrados (con gran cantidad de azúcares) o vinos tintos con mucho color (gran cantidad de materia colorante y coloración intensa), es muy difícil

apreciar el punto final del análisis, por eso se hace recomendable la realización del mismo por el método de arrastre (Paul).

Azúcares.—Dos razones pueden existir para la ejecución de este análisis:

- Conocer exactamente los azúcares que tiene un mosto o un vino dulce.
- Saber si la fermentación ha transcurrido totalmente, contabilizando los azúcares «residuales».

De cualquier forma, el método seguido con el reactivo de Fehling da resultados aceptables.

3. Análisis especiales

Incluimos en este grupo aquellos análisis que requieren alguna «especialización», ya sea técnica o instrumental.

Conviene distinguir, desde el punto de vista del enólogo, si se refiere a productos naturales del vino (ya sean propios de la uva y el mosto o bien producidos en la fermentación) o productos adicionados en las distintas prácticas realizadas durante la elaboración o conservación.

3.1. Productos naturales

- Ácidos orgánicos (tartárico, cítrico, málico, láctico, succínico).
- Minerales (cenizas).
 - Aniones (sulfatos, cloruros, fosfatos).
 - Cationes (Ca, Na, K, Mg, Fe, Cu).
- Azúcares (glucosa/fructosa).
- Polialcoholes (glicerol; 2, 3-butanodiol).
- Metanol.
- Acetaldehído.
- Acetato de etilo.
- Taninos.
- Nitrógeno total.
- Intensidad colorante.
- CO₂.

3.2. Productos adicionados (permitidos o no)

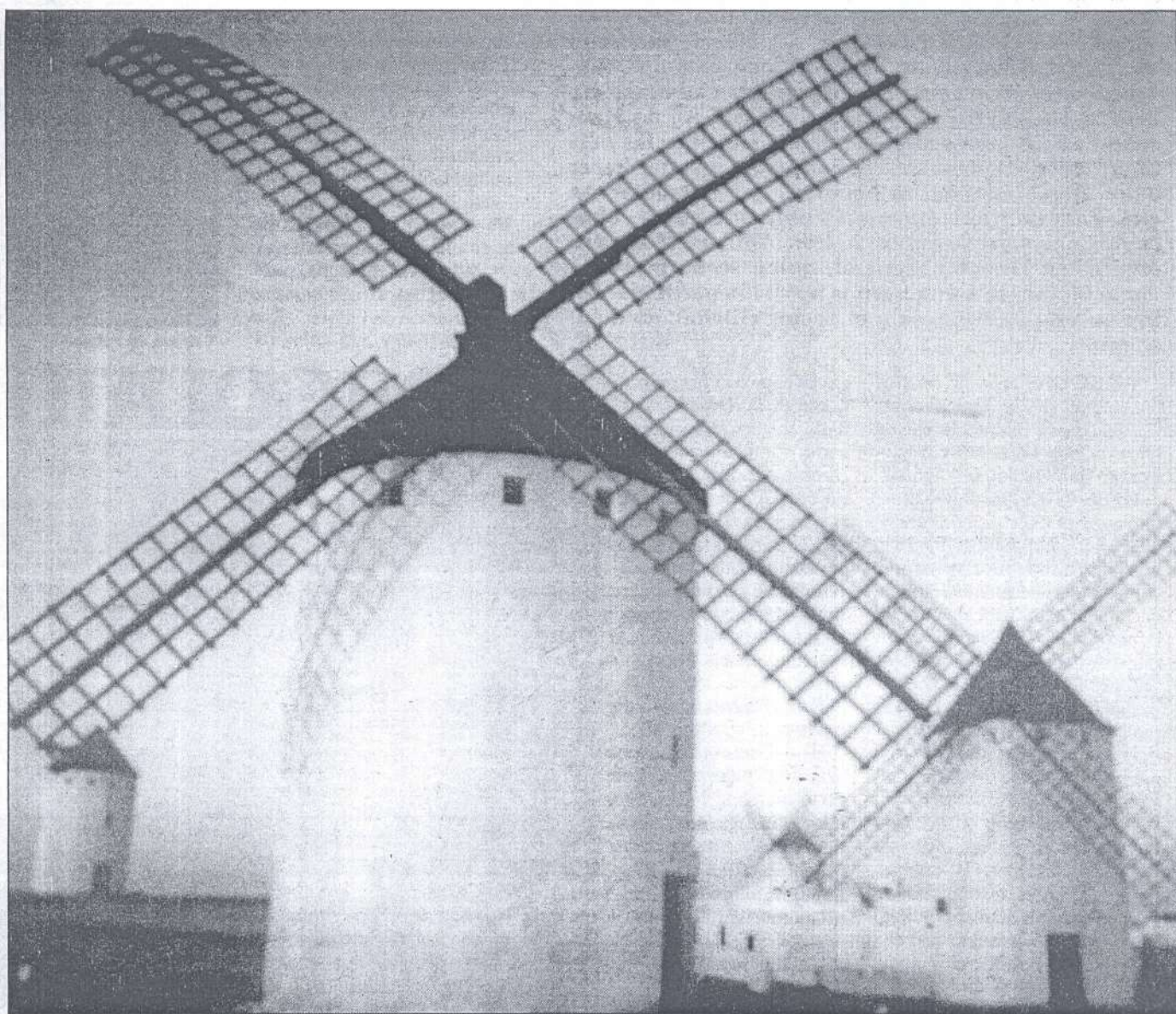
- Ácido sórbico.
- Ácido benzoico.
- Sacarosa.
- Antifermentos en general.

3.3. Análisis microbiológicos

- Control microbiológico.
- Examen microscópico.

Ácidos orgánicos.—El análisis de estos ácidos puede resultar conveniente para definir si el vino ha realizado la fermentación maloláctica o para ver las cantidades relativas de ácido tartárico y málico frente al láctico.

En vinos jóvenes puede llegar hasta 2 g/l de CO₂ disueltos. La otra forma de CO₂ se mide en unidades de presión.



**CAJA RURAL
DE CIUDAD REAL**

Exclusivamente Nuestra

Hemos seleccionado esta vez, una Bodega de LA MANCHA, que es ejemplo de modernidad en nuestra región y que está a la vanguardia de todos aquellos sistemas de elaboración y marketing. VINICOLA DE CASTILLA S.A., de Manzanares (C.R.), ha sabido posicionarse entre las más importantes Bodegas de España por su saber hacer y por el esfuerzo de las personas que colaboran en ella. Para interiorizarnos más profundamente sobre la misma, entrevistamos a Don Alfonso Monsalve Muñoz, su Director General, quien se ha prestado amigablemente a mostrarnos su visión particular sobre su propia Empresa y el sector vitivinícola manchego.

R.H.M.-R.

PREGUNTA.—¿Cuánto hace que dirige Vinícola de Castilla y qué diferencia existe entre la que encontró cuando asumió su dirección y la actual?

RESPUESTA.—Exactamente siete años y las diferencias son sustanciales. Hemos evolucionado fundamentalmente en dos aspectos. Primero, en la infraestructura de la bodega. Las instalaciones son más completas que las que poseíamos. Por ejemplo, no había instalación de vendimia, lagares para blancos, tintos y rosados; equipos de filtración de mostos, planta concentradora ni naves de crianza. Ahora tenemos todos eso y más: barricas para el añejamiento de los Grandes Reservas, la crianza en botella antes del etiquetado, todo el sistema de elaboración, crianza y fermentación del espumoso en botella, otra serie de modificaciones en la bode-

ga, tales como las cámaras frigoríficas, las líneas de embotellado, nuevos sistemas de prensado... en fin, que los cambios desde el punto de vista técnico han sido innumerables desde 1982. Pero lo que sí ha constituido una diferencia sensible, ha sido la gama de oferta. Tenemos ahora, una cantidad de elaborados que antes no teníamos.

P.—¿Cuántas marcas están comercializando?

R.—Comercializamos más de treinta marcas entre el mercado nacional y el de exportación y sería demasiado prolijo detallarlas. Podríamos señalar que en blancos (elaboramos solamente vinos del año), comercializamos tres líneas: Señorío de Guadianeja, Castillo de Alhambra y Castillo de Manza.

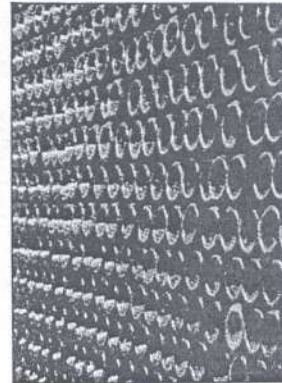
En tintos, la variedad es muy amplia, desde vinos de tercer año sin crianza a los Grandes Reservas, con más de 5 años entre madera y cristal.

Me gustaría destacar «la nominación como vino del año en Inglaterra», de nuestro tinto Castillo de Alhambra, que nos ha supuesto un importante espaldarazo desde el punto de vista comercial. No quiero olvidarme tampoco de lo que llamamos «nuestra línea oriental», vinos elaborados y etiquetados especialmente

para una importante distribuidora japonesa.

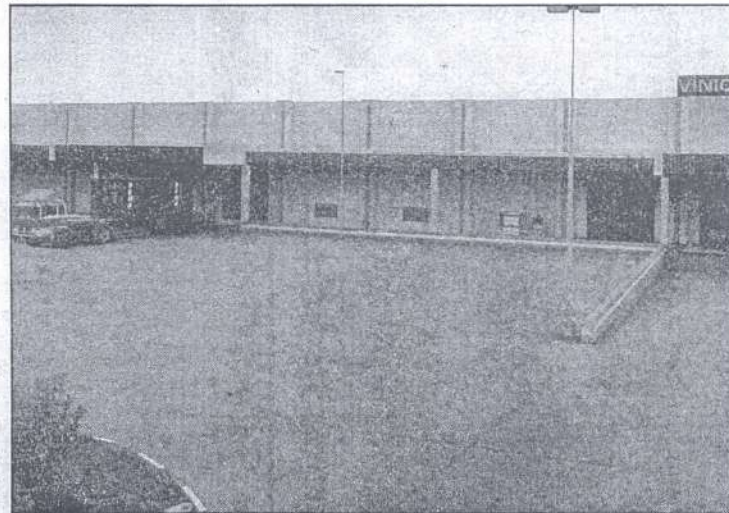
Desde el año pasado, elaboramos espumosos con fermentación natural y siguiendo el método tradicional, que comercializamos con la marca Cantares, en sus tres tipos: semi-seco, brut y rosado brut...

P.—Existe la posibilidad de que el vino espumoso natural, elaborado en La Mancha, pueda ser amparado por nuestra Denominación de Origen. ¿Eso le vendría bien o mal a Viníco-



Crianza en botellas.

VINICOLA DE



la de Castilla como empresa?

R.—Cuando comenzamos a comercializar nuestro espumoso Cantares, tuvimos que incluirnos en el Consejo de Espumosos del Penedés, pues así lo determinaba la ley. Desde hace unos meses, cualquier Consejo Regulador puede acoger en su Denominación este tipo de elaborados. Nosotros estamos en el C.R.D.O. La Mancha desde siempre y ostentamos condición de vocales del mismo. No somos partidarios de medias tintas y creemos en el Consejo Regulador. Nos parece positivo y beneficioso que el mismo instrumento una reglamentación especial para este tipo de vinos. Sería positivo para la región.

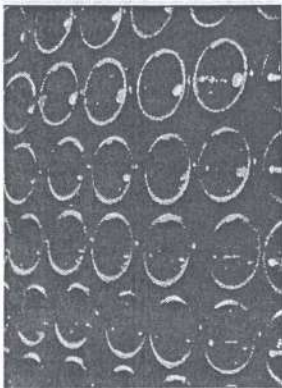
P.—Vinícola de Castilla encargó la distribución de sus vinos a Tabacalera Española. ¿Han aumentado las ventas a raíz de ese contrato?

R.—Entendemos que Tabacalera reúne las condiciones óptimas exigibles a un distribuidor. Son especialistas en la materia y nosotros lo somos en la elaboración; el trabajo conjunto no puede, por tanto, ser más que un saldo positivo, obstando todavía estamos trabajando las líneas de actuación tendientes a llevar a cabo nuestros propósitos.

P.—¿Es una aventura...?

R.—No. Es una aventura medida. Aventura también era antes, porque vendíamos a través de distribuidores o





con la abeja de Rumasa, ¿es eso cierto?

R.—No tenemos nada que ver con Rumasa. Podría plantearse el opinar si ello sería bueno o malo; pero no es cierto. Tanto es así que cualquiera puede acudir al Registro y constatar que las acciones de Vinícola están sindicadas y no pueden ser vendidas...

P.—¿Tienen entre manos algún proyecto de inmediato futuro?

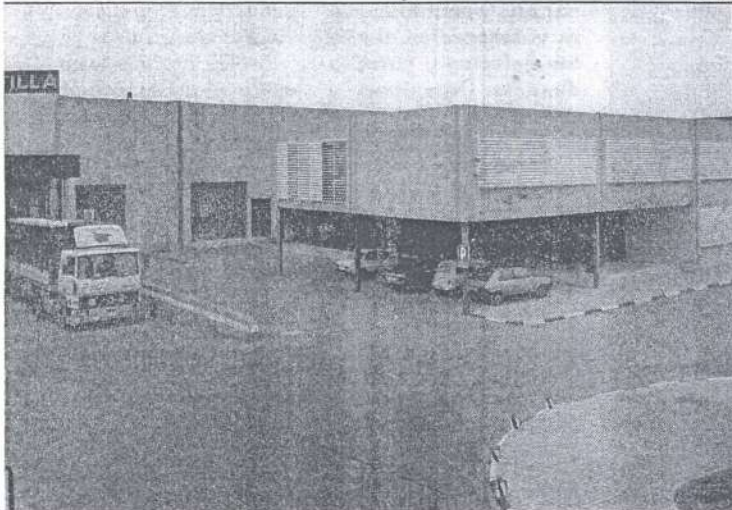
R.—Siempre estamos inten-

tando diversificar la oferta y dentro de ese intento el estudio de nuestros proyectos es continuo. Tenemos un proyecto concreto y a medio plazo, siempre sobre productos del sector, pero considero prematuro anticiparlo, por razones de comercialización. Es un proyecto siempre visto desde la perspectiva de la calidad. No nos interesa en absoluto perseguir comercializaciones masificadas. Es un proyecto de elaboración con tratamiento inédito, que importa grandes inversiones de riesgo y del que estudiamos la asimilación de los mismos desde el momento de su comienzo.

P.—¿Puede hablar algo del volumen de ventas interior y exterior de su empresa?

R.—Es riesgoso determinar, y no por esconder el montante de dichos volúmenes, sino porque el mercado de divisas y el de la peseta, ha tenido oscilaciones que intervinieron directamente en las cuotas de exportación y en las del mercado nacional. Vinícola ha exportado en algunos años, más de 1.000 millones de pesetas, otros años ha exportado muchísimo menos. Ahora, con la paridad de nuestra moneda, pensamos

ASTILLA, S.A.



...nes propias, no era fácil. —Yo había querido probar si era una aventura con Tabacalera, o era un rato de distribución sin...

—Es un contrato sin más. Personalidad jurídica de Vinícola no ha cambiado, ni tampoco su Consejo de Administración ni sus accionistas.

—Hablando de personalidad jurídica y aprovechando que el Sr. Ruiz Mateos está en el poder nuevamente por actividad político-circense, quienes comentan, y son nosotros los que lo hacen, que veáis de alguien afín al negocio de las manufacturas del vino, **Vinícola de Castilla** vuelto a ser una celdilla

Castillo de Alhambra tinto. Nominado como vino del año en Inglaterra.



que nuestras curvas de ventas tendrán menos altibajos.

P.—¿Es la calidad o la economía saneada el horizonte de Vinícola de Castilla?

R.—Las dos cosas. El equilibrio calidad-precio, debe darse en todo producto que se lanza al mercado. Si damos excelente calidad, podemos vender a precios altos. Nosotros tenemos, como no le ocurre a ninguna otra Denominación de Origen, la posibilidad de elegir de cada 18 uvas, una, la mejor, para hacer con ella un vino de alta calidad. Las demás Denominaciones no podrían hacerlo...

P.—Eso es verdad. Ahora mismo algunos vecinos están tratando de comprarnos uva para elaborar sus vinos.

R.—Claro, por eso si actuamos con pericia y con disciplina en nuestra elaboración y exigimos del viticultor el mejor fruto; si somos capaces de transmitir este mensaje como empresa individualmente y como colectivo a través del Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, tenemos el potencial de futuro más halagüeño del mundo. Si eso no es así, intentaremos pelear en el mundo de los granelillos o en el del brik —y lo digo peyorativamente—, tratando de recuperar costos que se nos harán cada vez menos asumibles.



Fermín Ayuso Roig: ... los objetivos siempre fueron los mismos: prestigiar y dar a conocer nuestros vinos

Entrevista al Vocal Decano
del CRDO La Mancha

HABLAR de don Fermín Ayuso Roig, refiriéndose a él como hombre de negocios, como importante bodeguero «de los de toda la vida», sería recaer en lugares tópicos, puesto que su vida y su trayectoria son bien conocidas en el mundo del vino y de las finanzas.

A «CONSEJO ABIERTO» le interesó hablar con don Fermín Ayuso, por ser éste el Decano de los Vocales del Consejo Regulador y por tener una visión muy clara y desapasionada de los defectos y virtudes de este Organismo y del sector vitivinícola de La Mancha.

Hombre de recia personalidad, aunque de maneras y hablar suaves, sabe contestar sin herir, sin perder, por la dialéctica, la profundidad del contexto.

PREGUNTA.—Como Ud. sabe le queremos hacer esta entrevista para «CONSEJO ABIERTO», por ser Vocal Decano del CRDO La Mancha. ¿Desde qué año forma parte de este Organismo?

RESPUESTA.—Desde que se constituyó el Consejo, el 9 de noviembre de 1976.

P.—Aparte de los lógicos cambios que son producto exclusivo del paso del tiempo, ¿qué diferencias nota en el Consejo, entre aquel entonces y ahora?

R.—Es una pregunta difícil de contestar. Pero podría decir que no muchas. Debemos tener en cuenta que todos los Consejos han sido muy técnicos y profesionales. El anterior a éste fue el primero elegido democráticamente. Los objetivos siempre fueron los mismos: prestigiar y

dar a conocer nuestros vinos, que sin duda son los mejores del mundo. La diferencia puede estar en los hombres, en la modernización de las estructuras, pero no en los fines propios del Consejo. No olvide Ud. que pese a los años transcurridos desde que se fundó, las posibilidades económicas del mismo no han variado en demasía, quiero decir que no han aumentado en relación directa con el tiempo, por lo tanto es esa imposibilidad económica la que no ha permitido, a mi entender, que se hayan producido cambios significativos.

P.—Ud. hablaba de objetivos y prioritario era, desde un principio, el de otorgar mayor prestigio a los vinos de La Mancha. ¿Ese objetivo se ha cumplido en alguna medida?

R.—Tenemos que ser realistas. Prestigiar vinos siempre es difícil, por ser ésta una tarea interminable y que no tiene un techo definible. Esto que es difícil para cualquier región, lo es mucho más para el CRDO La Mancha, que es el Consejo que representa la mayor extensión de viñedo del mundo, por lo que se complica en él la tarea de amalgamar intereses y calidades, a veces distintas y encontradas. En relación a la comercialización, por ejemplo, y comparándonos con otras regiones del mundo y algunas españolas, llevamos más de 100 años de atraso. Nuestros vinos son «los grandes desconocidos». Si tenemos en cuenta que su producción significa casi el 50 por 100 de la totalidad española y que la población de La Mancha representa el 4,3 por 100 de los habitantes del país, podemos sacar en conclusión que nuestros vinos se han vendido

en su totalidad, en toda España, pero en forma anónima, sin nombre ni apellido.

Superar en corto tiempo el retraso a que aludíamos, no es posible porque no es tarea de un día.

P.—Pero otros Consejos Reguladores lo lograron...

R.—Hay que tener en cuenta que la mayoría de los Consejos, cuando se crearon, lo hicieron para defender una producción ya vendida. El principal objetivo de ellos era evitar que esta producción aumentara con el aporte foráneo de uvas, caldos o mostos. Así, para esos Consejos, la cosa fue relativamente fácil: se limitaban a ejercer como organismo controlador y el resultado inmediato de esa gestión, redundaba en forma directa e inmediata en el aumento del precio de sus vinos.

En La Mancha esta situación no se daba, ni puede darse, porque nuestros productos son excedentarios. La producción media de los últimos cinco años de la región castellano-manchega, ha estado alrededor de los 17 millones de hectólitros. Prestigiar esta cantidad de litros, no es evidentemente, tarea fácil.

P.—Ud. insiste en que el vino de La Mancha es un gran desconocido. Eso es cierto, pero evidentemente alguien tiene la culpa. ¿Dónde está la misma? ¿En el viticultor, en el bodeguero, en la Junta de Comunidades, en el Gobierno Central...?

R.—Aunque Ud. no lo nombró como posible culpable, el nombre del CRDO quedó en el aire. Debo decirle que mal puede ser culpable el Consejo, por ser un organismo con poco más de 10 años

de existencia y actuar prácticamente sin ningún medio económico. En este Consejo todo es sacrificio: el viticultor, el elaborador y el propio CRDO hacen constantes esfuerzos para aumentar la calidad de sus frutos, la categoría de sus vinos y la promoción de los caldos de la región. Nadie recibe nada a cambio. Sintetizando: todos pagan para pertenecer al Consejo, poco, pero pagan, y el dinero recaudado no alcanza para romper la cápsula que nos envuelve.

P.—¿Cree Ud. que las bodegas de La Mancha hacen lo necesario para estar al día en la publicidad y el marketing que las pondría a la altura de los bodegueros de otras regiones?

R.—Evidentemente. Ya son muchas las empresas que en nuestra región luchan denodadamente e invierten con visión de futuro, para mejorar sus sistemas de promoción y comercialización, así como en perfeccionar las técnicas de elaboración. En eso sí que ha cambiado La Mancha. Hay gran cantidad de empresas que tienen hoy, la competitividad necesaria para afrontar con tranquilidad, las exigencias del mercado interior y exterior.

P.—En este momento hay inscritos al CRDO La Mancha, cerca de 125 embotelladores. ¿Cuántos cree Ud. que quedarán después de 1992?

R.—Con seguridad, menos de los que hay. El mercado es exigente y requiere empresas con productos de primera calidad y que posean a la vez una estructura firme y consolidada. Todo esto cuesta mucho dinero y pocas serán las bodegas capaces de absorber la inversión

necesaria para estar a tono con la Europa, en la que nos integraremos de pleno.

P.—El CRDO La Mancha es el más extenso de España e ingobernable, según algunos, por ello. Se habla desde hace años, de la posibilidad de dividirlo en Subdenominaciones de Origen y hasta se han recibido algunas presiones foráneas al respecto. ¿Ve Ud. viable esta división? ¿Sería buena o mala la misma?

R.—Si tenemos en cuenta que toda La Mancha es una zona perfectamente homogénea (por tipos de uva, suelo, pluvio-metría, altura, etcétera) y si a la vez consideramos el esfuerzo que vitivinicultores y CRDO vienen llevando conjuntamente desde hace casi tres lustros, ahora, justo en el momento en que dichos esfuerzos pueden dar sus frutos, sería absurdo subdividirnos. Ello no haría más que tirar por tierra todo lo realizado y aportaría tan sólo, nuevos desembolsos económicos inútiles.

A largo plazo, cuando existan muchas y distintas marcas de grandes vinos de La Mancha, tal vez sería posible reagruparlas de acuerdo a sus diversas identidades y peculiaridades. Hoy, el separarnos, sería algo así como iniciar una guerra de secesión.

P.—En La Mancha se elabora más vino que el que se vende y consume. ¿Qué medios podría arbitrar el Consejo, para que disminuya esa enorme cantidad de producción, que dijimos llega al 50 por 100 de la nacional, en beneficio de la calidad?

R.—Bueno, sí. En realidad La Mancha produce el 50 por 100 del total de la producción española, de ese 50 por 100, menos de

un 10 por 100 está acogido a Denominación de Origen. De toda la producción manchega, solamente se acogen a nuestro Consejo, aquellos caldos que son considerados de primera calidad. De hecho, la Comisión de Control de Calidad es cada vez más exigente y, por tanto, la selección a que Ud. se refiere, se produce en forma continua, tal vez lenta, pero inexorable.

P.—Hablado de prestigiar los vinos de La Mancha. ¿Qué opina Ud. de los envasados en forma no tradicional? Me refiero al brik, al plástico y a todos aquellos envases de contenido superior a los 75 cl.

R.—En mi concepto, no pueden acogerse a Denominación de Origen, aquellos vinos contenidos en envases distintos de los ya tradicionales para vinos de primera calidad. Sin entrar en detalles, opino que se debieran prohibir terminantemente, dentro de nuestra Denominación y sin excepciones, todos aquellos envases que se aparten de los cánones tradicionales que ordenan en la materia.

P.—El Consejo Regulador está realizando una serie de «productos de comunicación», tendientes a promocionar sus vinos. Esto significa un gran gasto y una inversión a veces muy difícil de soportar. Las ayudas que se reciben son magras y sé que se golpean muchas puertas, reiteradas veces, para conseguirlas. ¿Por qué el bodeguero de La Mancha no es proclive, en general, a colaborar pecuniariamente, con este tipo de inversiones a largo plazo?

R.—Ya le he dicho a Ud. que el vitivinicultor manchego no ve rentable, en forma inmediata, invertir en el Consejo, puesto

que ello no le otorga beneficios visibles en un corto lapso. Eso no se lo podemos echar en cara, puesto que es verdad. Lo que sí podríamos echarle en cara es el que no tengan una visión y una fe en el futuro más exacerbadas. Esto es un círculo vicioso. Antes del 92 debiéramos hacer un gran esfuerzo conjunto, vitivinicultores y Consejo, en la línea de cambiar la imagen, quizá vetusta de este Organismo, modernizándola en todos sus sentidos y haciendo fuerte hincapié en la promoción del Consejo como entidad de prestigio y en la de sus vinos, que son los mejores del mundo y la mayor riqueza de toda la Comunidad Castellano-Manchega. ■

Podríamos hablar horas y horas, sin cansarnos ni cansar a nuestros lectores, con don Fermín Ayuso Roig, pero el espacio nos tiraniza. Sus palabras, aunque derrochan fe, deberían tomarse, leyendo entre líneas, como una dura llamada de atención para los abúlicos, los incrédulos, los que esperan que todo se les dé resuelto. Le preguntamos quiénes eran los culpables de que el vino de La Mancha, fuese «el gran desconocido». Don Fermín no contestó más que a medias y no fue por miedo: lo hizo por mesura. Pero todos los conocemos. Los culpables también reciben gratis «CONSEJO ABIERTO». ■

CH. GARDES
Madrid

VARIEDADES DE UVA PARA VINIFICACION

Por M. ANGEL BERNAO BERRUGUETE
Servicio de Extensión Agraria (Tomelloso)

LAS continuas alternativas en la demanda del consumidor están provocando la necesidad de presentar al mercado distintos tipos y calidades de vino. Y, aunque es cierto que en el proceso de elaboración se pueden favorecer las características que deseamos obtener de un vino, no es menos cierto que se hace necesario partir de una materia prima capaz de proporcionar las condiciones que exigimos de una forma natural. Es, por tanto, imprescindible partir de variedades que aporten su calidad, acidez, aromas, etc., interesantes. Para ello debemos conocer suficientemente las características intrínsecas de la VARIEDAD.

INTRODUCCION

La variedad es el punto de partida de todo buen vino.

Conocer la variedad supone tener previsto el vino que podemos producir.

En nuestra Denominación de Origen «La Mancha» existen en cultivo distintos tipos de variedades que aportan las características necesarias para proporcionar una amplia gama de vinos, suficiente para dar el prestigio y marcar la pauta de nuestro lugar en el mercado.

Es cierto que en proceso de elaboración podemos orientar y, por supuesto, obtener vinos que nos identifiquen, pero la variedad de uva aporta las sustancias específicas que determinan el producto final.

A ellas vamos a referirnos bajo el punto de vista del viticultor, del productor de uvas, ya que un buen sistema de explotación y cultivo es estrictamente necesario para conseguir una buena calidad.

Nuestras dos variedades «de siempre»: AIREN y CENCIBEL, nos han venido proporcionando excelentes vinos de calidad reconocida, no obstante, hoy en día es necesario conocer en profundidad no solamente su potencial, sino también otras variedades que mejoren aún más nuestra oferta de calidad.

Con estas premisas vamos a intentar orientar al viticultor en relación a las variedades aceptadas en nuestra Denominación de Origen, abarcando, para cada una de ellas, los siguientes aspectos: características, condiciones de cultivo, adecuación de técnicas y cuidados y precauciones a considerar.

VARIEDADES DE MAYOR INTERES

UVA BLANCA

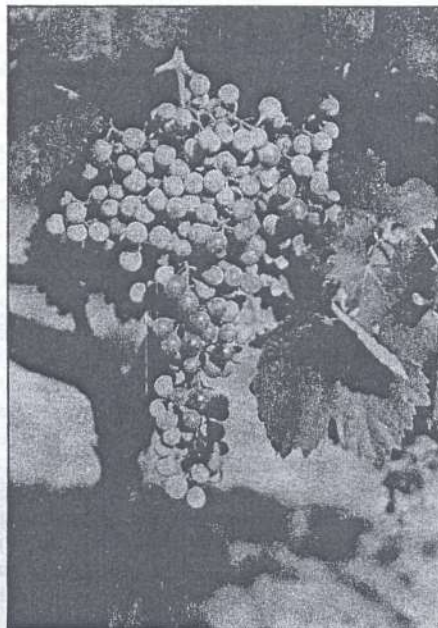
AIREN

Es nuestra variedad «estrella», la de mayor difusión y la mejor adaptada a las condiciones de suelo y clima.

Es una variedad productiva, con alta fertilidad en yemas, que requiere podas cortas, aunque en podas largas se comporta perfectamente con excelentes producciones sin merma de la calidad.

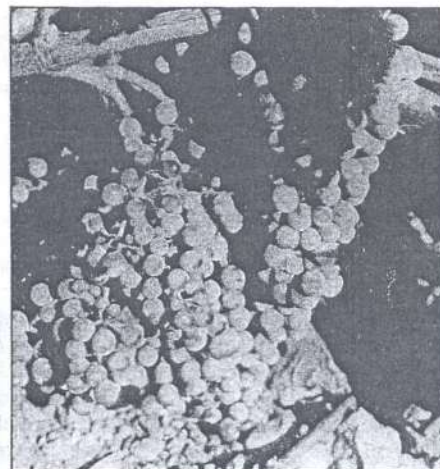
Muy rústica y de gran adaptación, algo sensible a oídio. Su reproducción masiva ha provocado gran heterogeneidad en las poblaciones existentes, lo que debe preocuparnos, debiendo tender a intentar conseguir una selección varietal.

Debe ser nuestra variedad base y aprovechar



al máximo sus características.

Produce vinos neutros de baja acidez, con aromas muy interesantes y no suficientemente apreciados en elaboraciones para vinos jóvenes y de fermentación controlada.



VIURA

Sinónima de la variedad Macabeo, cultivada principalmente en la Región Catalana, donde entra a formar parte de la elaboración de cavas.

Cepas de gran vigor y de producciones importantes, con racimos de grano pequeño y muy compactos.

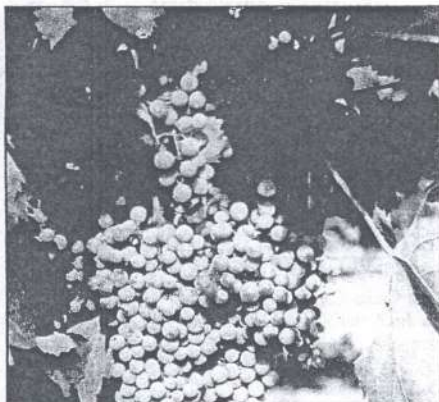
La brotación es tardía y su período de recolección es breve, debiendo ser esmerada por la escasa consistencia de su hollejo.

Varietal sensible al oídio y con propensión a la prodredumbre en la recolección. Puede podarse en formas largas.

Elaborada como varietal produce vinos finos, afrutados, de color amarillo pálido y escasa acidez. Es una variedad interesante para utilizar en mezclas.

PARDILLO

Varietal muy extendida en la provincia de Albacete y, fundamentalmente, en la provincia de Badajoz, donde predomina.



Variedad de interés, con posibilidades y aptitudes que compensan a nuestra variedad Airen. Su potencial vinícola es necesario reconsiderarlo por sus buenas cualidades.

VARIEDADES DE UVA TINTA

Al igual que para las variedades de uva blanca, describiremos, aunque brevemente, aquellas variedades que consideramos interesantes entre las autorizadas en nuestro Consejo Regulador.



CENCIBEL

Conocida también con las sinonimias de Tempranillo, Jacivera, Tinto Fino y otros, es nuestra variedad tinta predominante y más característica.

Es una variedad a la que podemos denominar de «mala suerte», pues poseyendo unas excelentes cualidades no ha sido apreciada convenientemente, sin embargo, aún tiene mucho que aportar.

Posee una pequeña fertilidad y poca producción, si bien esta fama es falsa. Hasta hace muy pocos años las plantaciones de Cencibel se venían efectuando en tierras marginales y de escasa fertilidad por razones que no vamos a tratar, efectuándose podas no apropiadas a la forma de vegetación de esta variedad. Estos dos aspectos han llevado a un detrimento en la superficie plantada, además de otros derivados del trato comercial que se le ha dado en nuestras bodegas y cooperativas.

Actualmente nuestra variedad Cencibel debe ser nuestra variedad por excelencia, para ello se hace necesario efectuar plantaciones donde se

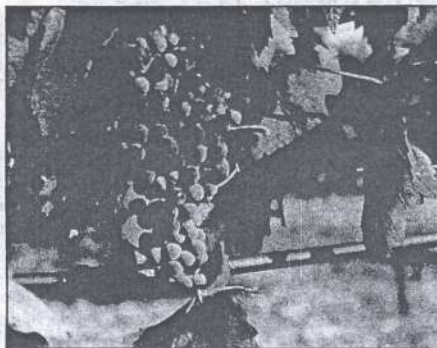
realicen podas largas, con un portainjerto adecuado y elección de material vegetal sano.

Es planta de porte erguido, con sarmientos vidriosos y sensible al oídio. Produce vinos de graduación alcohólica media a elevada, aromáticos, que mejoran con el envejecimiento y crianza.

GARNACHA

Es nuestra segunda variedad en importancia en la Región, aunque no en nuestra Denominación de Origen.

Variedad de porte erguido, sensible al oídio. Produce vinos de cuerpo, con astringencia y poco ácidos.

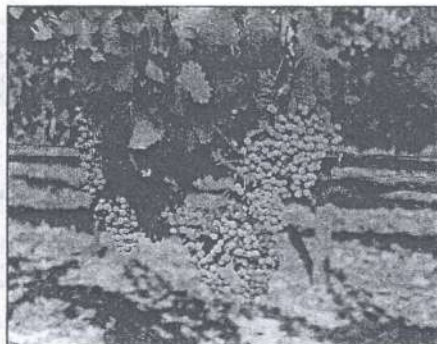


CABERNET SAUVIGNON

Variedad de procedencia francesa que está teniendo muy buena aceptación por sus indudables características.

Relativa poca producción en podas normales, siendo necesario podas largas, sensible al oídio y de desborre algo más tardío que la Cencibel, lo que puede paliar heladas primaverales.

Produce vinos de cuerpo, ácidos y astringentes. Cuando envejece da vinos finos y de aromas característicos. Tiene bastante personalidad y en mezclas aporta unos aromas predominantes.



MORAVIA

Muy extendida en las provincias de Cuenca y Albacete.

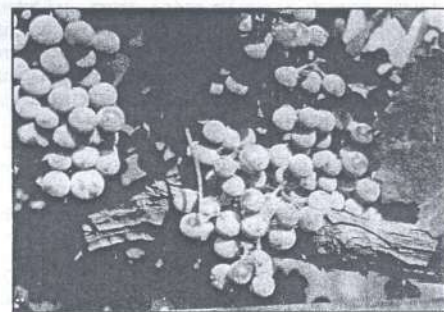


Posee buena adaptación y productividad, sobre todo en formas altas.

Produce vinos no muy aromáticos, ácidos y no excesivamente astringentes.

MERLOT

Variedad accesible a nuestra Denominación de Origen; de procedencia francesa, es vigorosa y requiere terrenos frescos.



Da vinos aromáticos, de crianza rápida, suaves y potencia media.

Cepa poco sensible al oídio y muy sensible a podredumbre y mildio.

OTRAS VARIEDADES

La continua experimentación hará variar, sin duda, esta relación de variedades que favorecerán y mejorarán nuestros vinos.

La elección de una u otra variedad debe responder a los caldos que nos interese elaborar, siendo imprescindible el conocimiento de las características físico-químicas y organolépticas de las variedades que utilizemos.

Cuando se trate de variedades de nueva introducción, así como las mejorantes, debemos basarnos en la experimentación actualmente en marcha en la Región, que nos permitirá una más acertada toma de decisiones al respecto.

En resumen, nuestra misión como viticultores y elaboradores debe tender a potenciar al máximo las cualidades de las variedades tradicionales de la Denominación de Origen. ■

FERIAS, CERTAMENES Y EXPOSICIONES

ESPaña, prolífica en dichos populares, tiene una frase dedicada a cada situación de la vida y las ferias no se salvan, faltaría más, de los aforismos: «el feriante cuenta la feria según como le haya ido en ella».

Pues a nosotros nos fue bien. Nos fue bien en todas y cada una de las que nos presentamos. Bruselas, Burdeos, Mâcon, Hong Kong, Ciudad Real, Tokio... nos reportaron resultados positivos.

Comenzamos por el aforismo porque sabemos que hemos tenido feriantes, entre nuestros bodegueros expositores, que se han quejado de las ferias aduciendo que en ellas «no habían vendido». Lógico, claro que no. ¡Cómo iban a vender! A las ferias se va para hacer conocer un producto, para darle personalidad a nuestro negocio particular y realce a la región y al país al que pertenecemos. Los resultados de las ferias siempre, salvo raras excepciones, se ven proyectados en el futuro. Si a La Mancha y al comercio de sus vinos no le fue hasta ahora todo lo bien que le tendría que haber ido, fue precisamente por haber trabajado siempre con la mira puesta en el presente, la mente en el pasado y la gestión económica a un día fecha/factura. Por suerte hay cada vez excepciones más honrosas a lo dicho y ya contamos con un puñado de elaboradores que saben de qué va la cosa. Hace unos pocos días recordaba con un cosmopolita industrial del vino, Don Fermín Ayuso, haciéndole una entrevista para este mismo periódico, la historia del plantador de datileros. La palmera datilera, dicen los árabes, da sus frutos a los 99 años; si fuéramos egoístas nadie las plantaría.

Así estuvimos en Tokio, en el Hotel Okura, donde, en una Cata Comendada, nuestros vinos suscitaron elogiosas críticas. Dicha Cata fue presentada impecablemente por el Director General de Ordenación Agraria de nuestra Junta de Comunidades y los presentes se enteraron exhaustivamente de nuestros sistemas de elaboración, durante la conferencia que al respecto dió el jefe de Industrialización Agraria de dicha Junta, D. Ricardo Rodríguez.

Debemos hacer hincapié en la deferencia con que en general hemos sido acogidos como Consejo Regulador en todos los certámenes y ferias en los que nos presentáramos y no podemos menos que resaltar el galardón que nos concediera la Caja Rural Provincial en la VI Semana de la Provincia de Ciudad Real por la labor desarrollada en materia de promoción y divulgación de nuestros vinos, el asesoramiento y protección prestados al sector vitivinícola y nuestra ininterrumpida participación y colaboración en la celebración de estas Semanas.

Seguiremos asistiendo a ferias y certámenes, porque ello forma parte de nuestro plan tendente a promocionar el conocimiento mundial de nuestros vinos y porque entendemos que es ese el camino idóneo que nos llevará a traspasar, en un futuro cercano, las fronteras que aún nos separan del mundo.

El tiempo, como a los viejos plantadores de datileras, nos dará la razón.

R.H.M.R.

ASISTENCIA A FERIAS DEL CONSEJO REGULADOR

- 20/22 de abril.—BRUSELAS: Presentación VI Semana de la Provincia.
- 28 abril al 8 de mayo.—BURDEOS: Feria de la Alimentación.
- 13 al 17 de mayo.—MÂCON: Actos de hermanamiento con el Ayuntamiento de Alcázar.
- 24 al 27 de mayo.—HONG KONG: «Hofex 89».
- 31 de mayo al 4 de junio.—VI Semana de la Provincia.
- 6 al 9 de junio.—TOKIO: «Wine Japan 89».
- 12 al 17 de octubre.—ANUGA: Rep. Fed. Alemana.
- 16 al 23 de julio.—MANZANARES: Ciudad Real.

ASISTENCIA DE EMPRESAS

TOKIO - Wine Japan, 89

Representadas por el Consejo Regulador:

- Rodríguez y Berger, S.A., de Cinco Casas.
- Bodegas Torres Filoso, de Villarrobledo.
- Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón, de Manzanares.
- Bodegas Cueva del Granero, S.A., de los Hinojosos.
- Distribuidora Bobadilla, S.A., de Tomelloso.

Con representación propia:

- Julián Santos y Cía, de Quintanar de la Orden.
- Santísimo Cristo de la Vega, de Socuéllamos.
- Cooperativa Virgen de las Viñas, Tomelloso.

HONG KONG

Representadas por el Consejo Regulador:

- Rodríguez y Berger, S.A., de Cinco Casas.
- Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón, de Manzanares.
- Bodegas Cueva del Granero, S.A., de Los Hinojosos.
- Distribuidora Bobadilla, S.A., de Tomelloso.
- Bodegas Ayuso, S.R.C., de Villarrobledo.
- Vinícola de Castilla, S.A., de Manzanares.

Con representación propia:

- Cooperativa Santísimo Cristo de la Vega, de Socuéllamos.
- Julián Santos y Cía, de Quintanar de la Orden.

CIUDAD REAL: «VI SEMANA DE LA PROVINCIA»

- Bodegas Torres Filoso, de Villarrobledo.
- Bodegas Fermín Ayuso, S.R.C., de Villarrobledo.
- Cooperativa La Unión, de Alcázar de San Juan.
- Bodegas Rodríguez y Berger, S.A., de Cinco Casas.
- E. Vigón, S.A., de Ciudad Real (1).
- Cooperativa La Daimieleña, de Daimiel.
- Cooperativa de Nuestro Padre Jesús del Perdón, de Manzanares.
- Vinícola de Castilla, S.A., de Manzanares (1).
- Bodegas Pinilla Peco, de Torralba de Calatrava.
- Bibiano Martínez, de El Provencio.
- Bodegas Cueva del Granero, de Los Hinojosos.
- Cooperativa Nuestra Señora de Manjavacas, de Mota del Cuervo.
- Cooperativa Cristo de la Vega, de Socuéllamos (1).
- Cooperativa Nuestra Señora del Rosario, de Membrilla.
- Bodegas Julián Santos y Cía., de Quintanar.
- Cooperativa Nuestra Señora de la Asunción, de Villatobas.
- Bodegas Treviño, S.A., de Campo de Criptana.

(1) Participaron con stand propio. Las demás empresas estaban representadas por el CR.

BURDEOS - Feria Internacional

Empresas representadas por el Consejo Regulador:

- Cooperativa Jesús del Perdón, de Manzanares.
- Cooperativa Cristo de la Vega, de Socuéllamos.
- Cooperativa de Manjavacas, de Mota del Cuervo.
- La Daimieleña, de Daimiel.
- Bobadilla, de Tomelloso.
- Cueva del Granero, de Los Hinojosos.
- Torres Filoso, de Villarrobledo.
- Bodegas Ayuso, de Villarrobledo.

MÂCON (Francia)

Empresas representadas por el Consejo Regulador, presentes en el Stand del Ayuntamiento.

- Cooperativa de Manjavacas, de Mota del Cuervo.
- Bodegas Torres Filoso, de Villarrobledo.
- Julián Santos y Cía., de Quintanar.
- Cooperativa de Jesús del Perdón, de Manzanares.
- Cooperativa La Daimieleña, de Daimiel.
- Vinícola de Castilla, de Manzanares.
- Bodegas Ayuso, S.R.C., de Villarrobledo.
- Bodegas Cueva del Granero, de Los Hinojosos.
- Distribuidora Bobadilla, de Tomelloso.
- Cooperativa La Unión, de Alcázar de San Juan.
- Cooperativa Cristo de la Vega, de Socuéllamos.
- Rodríguez y Berger, S.A., de Cinco Casas.

NUEVOS FUNGICIDAS EN LA GAMA VIÑA

1988 fue un año de grandes contrastes dentro del sector vitivinícola Español. Los cavas catalanes muestran síntomas de buena salud en los mercados fuera de España. El precio del vino alcanza cotizaciones récord en zonas como Rioja, Navarra, etc., y, sin embargo, el Mildiu ocasiona pérdidas por valor de 30.000 millones en zonas como Castilla-La Mancha. En el Levante, las enfermedades del viñedo reducen en un 50 % las cosechas.

Son las dos caras de una moneda y no se pueden desligar la una de la otra. Hoy por hoy no podemos controlar las condiciones meteorológicas, ni la correcta fermentación de caldos, etc., pero sí podemos poner medios para la lucha eficaz y adecuada contra las plagas y enfermedades de nuestros viñedos.

Las enfermedades más frecuentes de la vid en España son el Mildiu y el Oidio. Hoy, **ICI-ZELTIA** pone en manos del viticultor 2 nuevos productos, fruto de la amplia y dilatada experiencia en el cuidado de las viñas españolas: **ANVIL** y **CALTAN P**.

ANVIL es un fungicida antioidio cuya materia activa es el Hexaconazole, molécula de la familia de los triazoles pero que, a diferencia de otras moléculas de esta misma familia, no actúa como regulador de crecimiento en los cultivos asociados y no produce acortamiento entre los nudos.

ANVIL presenta una serie de ventajas frente a otros productos, entre las que se encuentran: muy alta eficacia en el control de oidio y otros hongos de la vid, como podredumbre negra o "Black-Rot"; un bajo nivel de residuos para la cosecha, por lo que no se producen efectos negativos sobre poblaciones y procesos microbianos del suelo; niveles de toxicidad muy bajos para mamíferos, aves, peces, lombrices y abejas, lo que le convierte en un producto de bajo riesgo para el consumidor y para el medio ambiente que le rodea.

CALTAN P es un fungicida antimildiu que reúne en su formulación los tres métodos

adecuados para la lucha contra este hongo. **CALTAN P** es sistémico, puesto que contiene Ofurace y esto le da importantes propiedades curativas en los momentos de Post-infección. **CALTAN P** es penetrante, puesto que contiene Cimoxanilo, hecho éste que le confiere una mayor acción erradicante. **CALTAN P** es de contacto, puesto que contiene Folpet y destruye el hongo por acción directa en los primeros momentos de infección.

CALTAN P es muy eficaz contra Mildiu y Excoriosis y además tiene efectos secunda-

rios contra otras enfermedades como Botritis, Black-Rot, etc.

Estas dos nuevas incorporaciones vienen a enriquecer aún más la amplia gama de productos **ICI-ZELTIA** en el cultivo de la viña.

El éxito o fracaso de un tratamiento antimildiu pasa por la aplicación correcta del producto indicado para cada momento.

ICI-ZELTIA, en su amplia gama de productos antimildiu, dispone del más adecuado para cada momento.

	SISTEMICOS	PENETRANTES	CÚPRICOS ORGANICOS ORGANO-CÚPRICOS
Penetración en la planta	SI	SI	NO
Movimiento en el interior de la planta	SI	NO	NO
Protección de órganos formados después del tratamiento	SI	NO	NO
Lavado por lluvia	NO, si transcurre 1 hora sin llover después del tratamiento	NO, si transcurre 1 hora sin llover después del tratamiento	SI, en función del agua caída
Persistencia	14-15 días	10-12 días	10 días
Acción preventiva	SI	SI	SI
Acción curativa	Hasta 3 días después de la infección	Hasta 3-4 días después de la infección	NO
Acción erradicante	DEBIL	DEBIL	NULA

La recomendación de **ICI-ZELTIA** es la siguiente:

— Desde primera contaminación hasta enero: **SISTEMICOS**:

CALTAN P (Ofurace + folpet + cimoxanilo)
DERBY (Ofurace + mancozeb).

— Desde grano tamaño guisante hasta enero: **PENETRANTES**.

ZZ-COBRE TRIPLE SUPER (Cobre + zi-

neb + cimoxanilo) con Magnesio.

— Desde enero hasta recolección: **CÚPRICOS, ORGANO CÚPRICOS**.

ZZ-COBRE AZUL MICRO (Cobre + zineb).

ZZ-COBRE TRIPLE MICRO (Cobre + zineb + maneb).

ZZ-CUPROCOL (Cobre coloidal).



CALTAN P



RESUMEN DE LAS REUNIONES DEL CONSEJO Y TRABAJOS DE LAS COMISIONES

Resumimos los acuerdos de los Plenos de Consejo, referidos desde el 1 de enero al 30 de septiembre de 1989.

ACTA N.º 117 - FECHA: 16 de marzo de 1989

- Se aprueba el Reglamento del Comité de Cata y su envío a la Junta de Comunidades para la publicación en el D.O. Castilla-La Mancha.
- Se aprueba el informe del Equipo de Control de Calidad que ha realizado el informe técnico de 325 bodegas inscritas con la correspondiente toma de muestras con destino al Comité de Cata.
- Se acuerda que la Comisión de Edificio incorpore en sus visitas a diversos Ayuntamientos y Entidades al Vocal que represente esa provincia.
- Se informa de la Orden de la Consejería de Agricultura que establece ayudas de hasta el 50 por 100 para acciones promocionales de los Consejos y construcción de edificios sede.
- Se ratifica la propuesta del Presidente de presentar el número 1 de CONSEJO ABIERTO en Ciudad Real a los medios de comunicación y autoridades.

ACTA N.º 118 - FECHA: 11 de mayo de 1989

- Se acuerda reiterarse en el acuerdo del Acta número 112, referida a las declaraciones del Consejo, para que solamente las realice el Presidente y en su ausencia el Secretario.
- Se acuerda contactar con el arquitecto que realizó el proyecto anterior para que, independientemente de su ubicación definitiva, presente proyectos de la futura sede del Consejo, previa reunión con los componentes de la Comisión.
- Se amplía la composición de edificio con cuatro vocales más.
- Se acuerda asistir a las ferias de Hong-Kong y Tokio, dentro del programa de la Junta de Comunidades.

ACTA N.º 119 - FECHA: 23 de junio de 1989

- Se aprueba por unanimidad el nuevo Reglamento del Consejo Regulador y se acuerda enviarlo a la Consejería de Agricultura para su ratificación y publicación en el B.O. de Castilla-La Mancha.
- Se acuerda por unanimidad notificar a todos los embotelladores inscritos que a partir del 31-12-89 no se podrá amparar con Denominación de Origen vinos que se comercialicen en botellas tipo «seis estrellas» con cierres «alka, apertura superior, desgarrar lateral y otros similares» que no garanticen la estanqueidad de los mismos.
- Recomendar la utilización en vinos amparados de cierres de corcho cilíndrico, pilfer proof o cualquier otro que pueda ser homologado por el Consejo, previo estudio de estanqueidad.

ACTA N.º 120 - FECHA: 7 de septiembre de 1989

- Se acuerda enviar avance de cosecha a los medios de comunicación, con una estimación de 35/40 por 100 menos de una normal, muy buena calidad y precios sin fuertes alteraciones con respecto a los previstos y similares a la campaña anterior.
- Se aprueba el plan de publicaciones hasta final de año, propuesto por el Presidente y que es:
N.º 2 del Boletín CONSEJO ABIERTO.

Publicación de NUESTRA BODEGA, en la que figurarán todos los embotelladores y exportadores con sus marcas comerciales.

Realización de cartelería y poster del Consejo.
Creación de folleto genérico de la Denominación.
Publicación relación de embotelladores.

INFORME DE COMISIONES

REGLAMENTO: 19 de enero, 2 de febrero, 8 de febrero, 9 de marzo, 29 de marzo, 6 de abril, 13 de abril, 15 de junio, 26 de julio.

- Se ha terminado de redactar desde el Artículo 33.3, que quedó pendiente en su última reunión del 30-11-88, hasta la finalización del estudio y redacción del nuevo Reglamento aprobado en Pleno de Consejo de fecha 23 de junio de 1989.

EDIFICIO: 8 de febrero, 17 de mayo, 19 de mayo y 25 de septiembre.

- Se han estudiado las acciones realizadas por los componentes de la Comisión y los acuerdos del Consejo referidos a su actuación, así como reuniones con el arquitecto autor del proyecto para la construcción de la sede, aunque esté sin definir su ubicación definitiva.

CONTROL DE CALIDAD Y EXPEDIENTES: 24 de enero, 10 de febrero, 9 de marzo, 18 de mayo y 28 de junio.

- Se estudian, en colaboración con el Presidente del Comité de Cata y Sección Técnica, los resultados de los controles de calidad de 157 vinos en rama y 325 vinos embotellados, acordándose proponer al Consejo apertura de expedientes de apercebimiento a 36 bodegas para su tramitación oficial.

CATA: 19 de enero, 27 de enero, 3 de febrero, 10 de febrero, 17 de febrero, 3 de marzo, 15 de marzo, 31 de marzo, 28 de mayo, 5 de mayo, 12 de mayo, 19 de mayo, 2 de junio, 9 de junio, 14 de junio, 30 de junio, 7 de julio, 14 de julio, 4 de agosto, 8 de agosto, 10 de agosto, 29 de agosto, 5 de septiembre y 12 de septiembre.

- Han celebrado seis sesiones de cata de vinos en rama, en las que han calificado 68 vinos blancos de fermentación controlada, 27 vinos blancos de elaboración tradicional, 58 de vinos tintos y 4 de vinos rosados, que dan un total de 157 muestras de vino en rama.
- 17 sesiones en las que se han sometido a control 44 muestras de vino blanco en litro, 42 de vino tinto, 35 de vino rosado en 3/4, 98 de vino blanco en 3/4 y 106 de vino tinto en 3/4, que dan un total de 325 muestras de vinos embotellados.
- Se celebra una reunión para estudiar, junto con Sección Técnica, Presidente y Secretario, los resultados estadísticos de cada una de las muestras, proponiendo al Presidente el envío de un escrito de recomendación a todas las bodegas.

ULTIMA HORA

• Se comunica a todos los viticultores inscritos que los recibos TASA de viñedos del año 1989 de las provincias de Ciudad Real, Cuenca y Toledo los pueden retirar en las oficinas de recaudación de sus respectivas zonas en el período comprendido entre el 18 de septiembre y el 15 de enero, y los viticultores de la provincia de Albacete, en las oficinas de la Caja de Ahorros de Albacete, desde el día 6 de octubre al 15 de enero (en aquellos municipios de la provincia de Albacete que no tenga sucursal la Caja de Ahorros, se ruega los reclamen a través de cualquier otra entidad bancaria).

• Se comunica a todos los viticultores que no retiraron el apercebimiento por recibos pendientes que se ha procedido a su baja definitiva, no pudiendo reivindicar nuevamente su inscripción hasta no haber transcurrido un plazo no inferior a 5 años de la baja.

• Ante la confusión que parece existir en algunos viticultores, se les recuerda que deben de mantener, a ser posible al día, la vigencia de sus parcelas inscritas, notificando por escrito cualquier cambio que pudiera afectar a las mismas (venta, donación, abandono, etc.).

• Se recomienda a los viticultores, cuando realicen su inscripción, que deben venir provistos de polígono y parcela de cada uno de los viñedos que pretendan inscribir.

EDITA:
CRDO La Mancha
PRESIDENTE:
Salvador Jareño Cañas
SECRETARIO:
Alfonso Alonso Ramos
DIRECTOR:
B. Alvarez Yácoma

Redacción:
Miguel Espadas
Carlos Tinajero
S. Jiménez
Ch. Gardés
Javier A. Camacho
Ángel Bernao Berruguete

Diseño:
Penta 5

Fotocomposición:
Cromotex
Pantoja, 5

Impresión:
Central de Artes Gráficas
Ctra. de Loeches, 56
TORREJÓN
DIRECCIÓN GENERAL
René H. Montarce-Rieu
Depósito Legal:
M-8666-1989
Tirada:
25.000 ejemplares

EDITA

C.R.D.O. LA MANCHA

Canalejas, 37 Apartado 194 - Telef. (926) 54 15 23 - 54 15 92 Fax (926) 54 65 39
13600 ALCAZAR DE SAN JUAN