

CONSEJO ABIERTO

PERIÓDICO INFORMATIVO DEL CONSEJO REGULADOR
DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN "LA MANCHA"
Nº 21 - OCTUBRE 1999



- ▶ • LOS SECTORES OPINAN
- ▶ • SEMINARIO INTERNACIONAL
- ▶ • VIDRIO, BOTELLA Y TAPÓN
- ▶ • TRES CIUDADES DE EUROPA

ditorial

Uvas tintas y vinos viajeros

Ancha es Castilla y Castilla - La Mancha también lo es. Este aforismo aparte de ser una verdad geográfica, tiene a su vez otros ligeros matices de interpretación, tales como "aquí se puede hacer lo que apetezca" o "¿quién va a controlar una zona tan grande como ésta?".

La cuestión es que nuestro Consejo Regulador controla, regula, suma y resta toda la producción de uvas y vinos que se producen en su región de influencia y, últimamente, las cuentas no le cuadran.

Algunos viticultores en esta Denominación de Origen, cada vez califican menos uvas tintas, de las variedades Tempranillo o Cencibel y tenemos conocimiento de que grandes partidas de esas uvas y vinos de primera calidad, elaborados con dichas variedades salen, pudiendo obtener las puntuaciones suficientes para ser vendidos como V.C.P.R.D., como vino de mesa para ser embotellados y comercializados en otras regiones españolas quién sabe de que forma y manera.

Nosotros no podemos asegurar que estos vinos lucirán alguna contraetiqueta perteneciente a otros consejos reguladores, pero hay pautas que crean sospechas y de alguna manera debemos recordar que "el diablo sabe por diablo pero más sabe por viejo" y que no en vano tenemos más de veinticinco años de experiencia en cuidar de lo nuestro y de los nuestros.

Si nuestros viticultores venden su uva "de mesa" de primera calidad a otras regiones que la pagan más caras, pensamos que hacen uso de la libertad que les otorga el mercado. Si nuestros elaboradores hacen lo mismo con sus vinos, debemos aplicar el mismo rasero. Pero tenemos la obligación de advertirles que están jugando con su futuro y el de nuestra región, vendiendo una materia prima que será comercializada fuera de LA MANCHA a precio de oro, con otros nombres y apellidos, ayudando así a deprimir un mercado que estamos tratando de ampliar con uñas, dientes y grandes esfuerzos económicos y promocionales.

Para terminar, la pregunta de fondo ¿creen ustedes que alguien compra uva o vino de la variedad Cencibel o Tempranillo, de alto precio en el mercado, para comercializar vino de mesa que será vendido a no más de 20 duros la botella?.

CONSEJO ABIERTO

Alcázar de San Juan
Octubre 1999

Edita

C.R.D.O. LA MANCHA

Presidente

Nicolás López Treviño

Secretario

Alfonso Alonso Ramos

Dirección

bam, vinos & consumo

Colaborador

Angel Ortega Castañeda

Administración

Avda. de Criptana, 73

13600 Alcázar de San Juan (Ciudad Real)

Tel. 926 541 523 - Fax: 926 588 040

E-mail: marcoscr.3064@cajarural.com

SUMARIO

Página 2

Editorial

Página 3

Noticias Breves

Página 4

Los Sectores Opinan

Página 5

Concursos y Convocatorias

Página 7

Seminario Internacional

Página 9

Vino y Salud

Página 10

Novedades en Nuestros Vinos

Página 11

Nueva Colección de Separadores

Página 12

Las Rutas del Vino TV

Página 14

Vino y Superficies de Venta

Página 16

Preparación de las Bodegas

antes de la Campaña

Página 18

Vidrio, Botella y Tapón (El Corcho III)

Página 20

25 Años al pie del cañón

Página 22

3 Ciudades de Europa

Página 23

Vino y Gastronomía

Portada

Fotografía de

José D. Bonilla Bonilla.

Foto premiada en el Concurso Nacional de

Fotografía Vinos de la Mancha de 1995.

Fotografía

C.R.D.O. LA MANCHA

Fotomecánica e impresión

Gráficas Francisco del Moral, S.A.

Puerta de Córdoba, 7

23740 Andújar. Jaén

Tel.: 953 51 13 51

e-mail: grafdelmoral@interbook.net

Depósito Legal

CU-2241997

LAS EXPORTACIONES DE VINO EMBOTELLADO CON D.O. "LA MANCHA" CRECEN UN 18 POR CIENTO EN LO QUE VA DEL AÑO

Los bodegas acogidas a la Denominación de Origen "LA MANCHA" incrementaron un 79 % sus exportaciones de vino embotellado durante el pasado mes de agosto, llegando a las 698.664 botellas, frente a las 390.240 vendidas en el mismo mes del 98.

Estos datos vienen a corroborar los excelentes resultados que están teniendo exportaciones de vinos manchegos de calidad a lo largo de 1999, ya que hasta el citado mes de agosto se ha llegado a los 5.816.760 botellas, es decir, casi un 18 por ciento más que en el mismo periodo del año anterior, en el que se exportaron 4.933.308 botellas. Por ello, de seguir en esta línea se podrían superar los 9 millones de botellas para diciembre de este año, lo que supondría un nuevo récord para las exportaciones de vino embotellado de vino con Denominación de Origen "LA MANCHA".

"CONQUISTANDO COPAS" GANADOR DEL CONCURSO DE SLOGAN

El pasado día 10 de septiembre se emitió el fallo del Concurso de Slogan de la Denominación de Origen "LA MANCHA", dotado con la nada despreciable cantidad de 200.000 pesetas, a las que han optado 49 participantes, procedentes de muy diversos lugares de España.

El Jurado, compuesto por reconocidos periodistas especializados en temas vitivinícolas y miembros del Consejo Regulador, decidió conceder por unanimidad el premio al slogan Denominación de Origen LA MANCHA:

"Conquistando copas", ya que, en su opinión, esta frase refleja la realidad de los vinos de calidad de LA MANCHA, los cuales, gracias a los excelentes niveles de calidad que han alcanzado en los últimos años, están ganando terreno en los mercados nacionales e internacionales.

EL C.R.D.O. "LA MANCHA" EXIGE EL CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN VIGENTE EN MATERIA DE TRANSPORTE DE UVA Y VINO CON D.O.

El Consejo regulador ha decidido emprender una campaña informativa en la que aconseja que toda la uva con Denominación de Origen "LA MANCHA" se acabe convirtiendo en vino de esa misma Denominación, con el fin de

proteger a la Viticultura en la Zona de Producción "LA MANCHA" y, teniendo en cuenta que el futuro de la Denominación de Origen dependerá, sin duda, de la capacidad que ésta tenga para comercializar los vinos embotellados que se produzcan en LA MANCHA, ya que esto incrementa ostensiblemente el valor añadido en la industria vitivinícola. El Consejo Regulador también desea desmentir las acusaciones que sobre él se han vertido, tachándole de "coaccionar a sus viticultores y no permitir que destinen sus uvas para la vinificación como vinos de mesa". Ante esto, el Consejo Regulador quiere dejar constancia de que la uva sin Denominación de Origen puede venderse libremente en cualquier parte del territorio nacional, ya que se destina a la elaboración de vino de mesa, pero desde la Denominación de Origen "LA MANCHA" siempre se velará por cumplir la legislación vigente, que prohíbe la entrada de uva y vino de una Denominación de Origen en otra.

Por otra parte, en relación con la noticia que ha saltado a los medios de comunicación de masas, referida a la falsificación de vinos de otra región ajena a la castellano-manchega, el Consejo regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA", ha enviado una nota de prensa a todos los medios de comunicación informando que dicha falsificación fue efectuada fuera de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

LISTADO DE AYUNTAMIENTOS QUE COLABORAN CON EL CONSEJO REGULADOR PARA PROMOCIONAR EL VINO MANCHEGO

Con el fin de reforzar sus campañas promocionales por toda España, el Consejo Regulador ha solicitado la colaboración de los ayuntamientos que comprenden la Denominación de Origen "LA MANCHA". De momento, ya se ha recibido la contestación favorable de algunos de ellos, que citamos a continuación:

- **Excmo. Ayto. de Membrilla (Ciudad Real).**
- **Ecmo. Ayto. de Villarrubia de los Ojos (Ciudad Real).**
- **Ecmo. Ayto. de Socuéllamos (Ciudad Real).**
- **Ecmo. Ayto. de Tomelloso (Ciudad Real).**

Desde el Consejo Regulador esperamos que esta lista se amplie en las próximas ediciones de Consejo Abierto, ya que esta revista ha decidido reservar un espacio fijo en los próximos números de nuestra publicación a los ayuntamientos manchegos concienciados con la defensa del sector vitivinícola, y dispuestos a colaborar con el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" en su batalla por defender la presencia de nuestros vinos de calidad por toda España.

LOS SECTORES OPINAN

Ezequiel García Tendero, Gerente de la Cooperativa del Campo "LA UNIÓN" de Tarazona de La Mancha (Albacete).

La Cooperativa del Campo "La Unión", que fue fundada en el año 1956, agrupa a 890 viticultores, todos ellos inscritos en la Denominación de Origen "LA MANCHA", que poseen unas 5.800 hectáreas de viñedo, lo que supone una producción aproximada de 18 millones de kilogramos de uva en un año normal.

¿Qué destacaría de su cooperativa?

Creo que la cooperativa "LA UNIÓN" está preparada para afrontar con optimismo el futuro, porque, aunque estamos en un mundo muy competitivo en el cual cada vez hay menos sitio para las bodegas que no se adaptan a los retos de los nuevos tiempos, nosotros hemos realizado grandes inversiones en los últimos años (fermentación controlada y maceración de vinos, fermentación de vinos en rotativos, etc.) y otras encaminadas a elaborar un vino cada vez mejor. Este año, por ejemplo, hemos empezado a elaborar vino de crianza en 80 barricas, pero nuestro objetivo es llegar a las 500 barricas próximamente.

¿Hacia que tipo vino está orientada la producción de LA UNIÓN?

Aunque nuestra producción está más enfocada a los rosados, que son el 70 %, frente al 30 % que elaboramos de tintos, predominantemente de las variedades Cencibel y Garnacha, estamos realizando una reestructuración del viñedo, que supondrá una mayor implantación de variedades mejorantes, como la Cencibel, destinadas a la producción de vinos tintos de calidad.

Por otro lado, tengo que decir que, de momento, nuestra producción en granel se dirige al mercado nacional y la de vino embotellado al regional, aunque queremos ampliar nuestras miras y situar nuestra producción en torno a las 400.000 botellas.

¿Cómo valora el papel de la Denominación de Origen "LA MANCHA"?

La Denominación de Origen es un calificativo de calidad y esto supone una garantía para el usuario, por ello creo que hay que seguir insistiendo en ciertos puntos, como son la mejora de la calidad en los productos de nuestra



Denominación, pero, sobre todo en la comercialización y la promoción de nuestro vino.

También tengo clarísimo que la promoción de la contraetiqueta de la Denominación de Origen es fundamental para vender el vino de calidad manchego en un mundo en el que cada año aparecen marcas nuevas que pueden superar la capacidad de diferenciación del consumidor, algo que no pasa con la contraetiqueta, que es mucho más fácil de recordar.

¿Cuáles son los mayores peligros para el sector vitivinícola?

Uno de los principales riesgos que veo es el de la saturación de los mercados, ya que éstos dependen de la tendencia del consumo, que puede ir a la alza o a la baja. Por ello, aunque ahora estamos en un buen momento, no podemos descuidarnos. Para mí, la única solución pasa por mejorar la calidad todo lo que se pueda, ya que este hecho diferencial es el que facilita encontrar mercados propios y duraderos, que no dependan de situaciones coyunturales, y evitar así las destilaciones, una terrible amenaza para los viticultores. ■



CONCURSOS CONVOCATORIAS 1999

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA", conecador y consciente de la sensibilidad y el esfuerzo que están realizando la hostelería y restauración para promover el consumo de nuestros vinos de calidad entre su clientela.

CONVOCA EL VI CONCURSO NACIONAL "VINOS DE LA MANCHA" PARA HOSTELERÍA Y RESTAURACIÓN, como reconocimiento y Premio a esta labor con arreglo a las siguientes Bases

PARTICIPANTES:

Podrán participar todas las Empresas y personas físicas, dedicadas a la Hostelería y Restauración.

PRESENTACIÓN:

Los interesados podrán enviar un informe, lo mejor documentado posible, que a su juicio le permita competir con otros concursantes, con un contenido máximo de tres folios a doble espacio, que deberá acompañarse de fotografías del establecimiento, catálogos y cartas de Restaurante que demuestren una meritoria labor en favor de los Vinos de Calidad, con presencia de los de la denominación de Origen "LA MANCHA".

VALORACIÓN:

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

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

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

Los ganadores del concurso serán informados con la suficiente antelación.

PLAZO DE ADMISIÓN:

Está comprendido entre los días 13 de Octubre y 5 de Noviembre de 1999, en las oficinas del Consejo Regulador, calle Avda. de Criptana nº 73, 13600 Alcázar de San Juan (C. Real), en horario de oficina y contra entrega de recibo acreditativo de la recepción de la solicitud. La documentación también se puede remitir por correo o agencia de transportes, libre de gastos.

PREMIOS:

PRIMERO:

350.000 Pta. y Trofeo Conmemorativo.

SEGUNDO:

175.000 Pta. y Trofeo Conmemorativo.

A juicio del Consejo Regulador,

podrán existir premios compartidos o desiertos.

ENTREGA DE PREMIOS:

La entrega de premios, que se comunicará previamente a los ganadores, coincidirá con la presentación de Vinos Nuevos de la Campaña 1999/2000.

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

Nicolás López Treviño
Presidente del Consejo Regulador "LA MANCHA"

CONVOCA EL V CERTAMEN LITERARIO "VINOS DE LA MANCHA"

Con arreglo a las siguientes Bases:

PRIMERA:

Podrán participar en el Certamen todos los poetas que residan en el territorio nacional.

SEGUNDA:

Los trabajos serán originales y rigurosamente inéditos, basados en la Viña y el Vino de "LA MANCHA".

TERCERA:

Cada autor podrá presentar un solo trabajo.

CUARTA:

Los participantes presentarán su trabajo por sextuplicado en tamaño DIN A-4, firmados con lema y acompañados de plica.

Los trabajos tendrán una extensión máxima de 400-500 versos.

QUINTA:

El Plazo de admisión finaliza el 22 de Octubre de 1999, debiendo ser presentados libre de gastos, en las oficinas del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA", calle Avenida de Criptana, 73 - 13600 Alcázar de San Juan (C.Real).

SEXTA:

Los trabajos premiados quedarán en propiedad del Consejo Regulador, que cosidere, o por acuerdo con otros editores públicos o privados.

SEPTIMA:

El Consejo Regulador nombrará un Jurado Asesor, que se hará Público en el

acto de Entrega de Premios y examinará todos los trabajos presentados.

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

OCTAVA:

La entrega de Premios, que se comunicará previamente a los ganadores, coincidirá con la presentación de los Vinos Nuevos de la Campaña 1999/2000, estando obligado el autor premiado a asistir a este acto para dar lectura a su obra.

NOVENA:

Se establecen los siguientes premios:

PREMIOS:

PRIMERO:.....300.000 Pta. y Trofeo Conmemorativo.

SEGUNDO:.....150.000 Pta. y Trofeo Conmemorativo.

DÉCIMA:

El Consejo Regulador no se hace responsable de las pérdidas de trabajos y establece un mes después de la Entrega de Premios como plazo máximo para su recogida por los autores. Una vez transcurrido este plazo, los trabajos no retirados serán destruidos por el Consejo Regulador.

UNDÉCIMA:

El hecho de presentarse a este Certamen supone la aceptación de estas BASES, sin excepción.

Nicolás López Treviño
Presidente del Consejo Regulador "LA MANCHA"

V EXPOSICIÓN NACIONAL DE PINTURA "VINOS DE LA MANCHA"

VI EXPOSICIÓN NACIONAL DE FOTOGRAFÍA "VINOS DE LA MANCHA".

BASES GENERALES:

1.- Podrán participar todos los pintores y fotógrafos que lo deseen.

2.- Se establece el sistema de compra de obra por la entidad convocante con carácter siempre preferente y después todas aquellas personas o entidades que lo deseen, podrán adquirir obras en la exposición que se celebrará.

3.- La entidad convocante podrá adquirir obras hasta un valor de :

EN PINTURA.....1.500.000 pta.

EN FOTOGRAFÍA.....400.000 pta.

4.- Con las obras seleccionadas por el Jurado Asesor del Consejo, se montará una exposición, que será inaugurada el 1 de Diciembre de 1999 en el Museo Municipal de Alcázar de San Juan, haciéndose pública en este Acto, la decisión del Consejo. La clausura de la exposición será el día 30 de Diciembre.

5.- Los trabajos participantes podrán presentarse entre los días 13 de Octubre y 12 de Noviembre, en el Museo Municipal de Alcázar de San Juan, c/. Santo Domingo, s/n. El Consejo no se responsabilizará del defecto o deterioro que cualquier obra pueda presentar hasta la fecha de su entrega inclusive, por el medio que cada participante elija.

6.- Los trabajos podrán recibirse en mano, por correo o por agencia de transporte, garantizando siempre la entrega a domicilio y libre de gastos para la entidad convocante. Todos los artistas concursantes, aceptarán el tratamiento de su obra por el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan.

7.- La recogida de obras será en el Museo Municipal de martes a viernes de 10,00 a 14,00 y de 18,00 a 21,00, los sábados de 12,00 a 14,00 y de 19,00 a 21,00, y los domingos y festivos de 12,00 a 14,00 horas.

Al recoger las obras se entregará un recibo acreditativo de la recepción, pendiente como se indica en el punto 5 de la comprobación posterior de defectos o deterioros, si los hubiere.

8.- Finalizada la exposición y en un plazo de 30 días hábiles se procederá a la devolución de las obras por el mismo medio, que se presentaron, salvo las vendidas en la exposición. El Consejo Regulador, no se responsabilizará del pago de las obras vendidas, salvo las adquiridas para sí mismo.

9.- La entrega de Premios se anunciará previamente, coincidiendo con la Presentación de los Vinos Nuevos de la Campaña 1999/2000.

10.- El Consejo Regulador "LA MANCHA" pondrá el mayor cuidado en la conservación de las obras, pero no responderá de deterioros que pudieran surgir por causas ajenas o de fuerza mayor.

11.- El Jurado Asesor nombrado por el Consejo

Regulador se reunirá en la segunda decena de Noviembre, haciéndose pública su composición en el acto de inauguración. La propuesta del Jurado, será tenida en cuenta por el Consejo Regulador para tomar su decisión de compra, aunque podrá no coincidir con aquella.

BASES ESPECIALES DE PINTURA:

12.- Las obras participantes serán preferentemente en óleo y sus dimensiones serán mayores de 50 cm. en su lado menor.

13.- La temática se centra en motivos del entorno vitivinícola o paisajes manchegos, y cada artista presentará un máximo de dos obras.

14.- Todos los cuadros estarán enmarcados, al menos en listón, para un manejo eficiente.

15.- Los cuadros, al dorso tendrán una etiqueta con su precio, nombre y teléfono de su autor de forma indeleble.

BASES ESPECIALES DE FOTOGRAFÍA:

16.- La temática será con motivos del entorno vitivinícola o paisajes manchegos, presentándose colecciones de cinco fotografías por autor.

17.- En cuanto a la técnica, será color, con tamaño de imagen libre y montados en soporte rígido o passpartout en tamaño de 40 x 50 cm.

18.- Los trabajos, llevarán una etiqueta al dorso con su precio, nombre, dirección y teléfono de su autor, que se fijará de forma indeleble.

DISPOSICIÓN FINAL:

UNO.- Las obras adquiridas en estas Exposiciones por el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" u otras entidades y particulares quedarán en propiedad de sus compradores, que podrán exhibirlas, publicarlas o difundirlas en torno a sus fines.

DOS.- Por el mero hecho de concurrir a las presentes convocatorias de pintura y fotografía, los artistas que se presenten aceptarán expresamente la totalidad de sus bases sin excepción. Las decisiones del Consejo Regulador serán inapelables.

Nicolás López Treviño
Presidente del Consejo Regulador "LA MANCHA"

Conclusiones sobre el Seminario internacional

Éxito de de participación en el Seminario Internacional sobre VITIVINICULTURA.

El enorme éxito que del Seminario Internacional sobre Vitivinicultura, organizado por el Consejo Regulador "LA MANCHA"

durante los días 28, 29 y 30 de junio de 1999, ha tenido como agradable consecuencia la publicación de un libro con todas las ponencias ofrecidas en el Seminario, gracias al apoyo de la Caja Rural de Ciudad Real, entidad que ya colaboró en la organización del Seminario. Además, también está previsto que el Seminario tenga continuidad en años venideros, lo que redundará, sin duda alguna, en beneficio de todo el sector vitivinícola regional.

La gran asistencia de público con que han contado estas Jornadas se ha debido, fundamentalmente, a que el Consejo Regulador ha sido capaz de contar con las personas, empresas y entidades más capacitadas en cada uno de los temas que se han desarrollado, lo que ha permitido a todos los asistentes poder ampliar sus conocimientos en el área de la Viticultura, la Vinicultura y la Comercialización de Vinos; los tres aspectos básicos en los que debe centrarse una Denominación de Origen.

Gracias a este Seminario, hemos tenido la ocasión de conocer las últimas novedades que afectan al Sector Vitivinícola Europeo, sobre todo en lo que atañe a España y a LA MANCHA; los avances y progresos

en investigación que se están desarrollando desde el ámbito universitario para conocer microbiológicamente los diferentes comportamientos de nuestras variedades



y las últimas técnicas de marketing empleadas para una mayor y mejor comercialización de los vinos manchegos.

Entendemos que estas Jornadas han sido un perfecto colofón a las recientes Bodas de Plata del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA



MANCHA", y una prueba más de que esta región está viva; de que continúa haciendo camino y marcando una huella

profunda entre las regiones vitivinícolas de España, gracias al alto nivel de profesionalidad de sus trabajadores, lo que aleja a LA MANCHA de esa imagen de región gris y de tránsito por la que se la conocía en otros tiempos, posiblemente por intereses creados de antemano, que no tenían la menor intención en que esta zona de España demostrase con hechos lo que es capaz de conseguir, tal y como ocurría con el mundo del vino. Hoy día, las bodegas de la zona han alcanzado un nivel de desarrollo impresionante, gracias a las grandes inversiones de capital que se han realizado y a la bocanada de

aire fresco que ha supuesto la incorporación de jóvenes titulados universitarios (biólogos, químicos, tecnólogos, etc.), bien preparados, que trabajan codo con codo al lado de magníficos enólogos y que junto con éstos, son los verdaderos artífices de la gran transformación profesional que se está produciendo en LA MANCHA.

Iniciativas como ésta, encaminadas a lograr un mayor y mejor conocimiento y desarrollo de la Vid y el Vino, la principal fuente de riqueza para nuestra región, socio-económicamente hablando, no pueden caer en saco roto, por ello, la publicación de las conferencias ofrecidas en el Seminario es, no sólo deseable, sino necesaria

para que los interesados en el mundo del vino cuenten con un libro de consulta útil y práctico. ■



24 HORAS ASEGURADAS

S

seguro del Hogar Rural *Compacto*



CAJA RURAL

VINO Y SALUD

El vino y el control del apetito

Anorexia y bulimia son dos palabras que rondan y repercuten continuamente en los oídos de padres preocupados. Los problemas de estas dos enfermedades, de origen psíquico, ya han sido suficientemente estudiados, difundidos y analizados desde distintos puntos de vista, médicos y sociológicos, como para que CONSEJO ABIERTO entre de lleno en ellos.

Pero, de alguna manera y en síntesis debiéramos decir que **anorexia** es una falta anormal de ganas de comer y **bulimia** (hambre canina) significa comer por compulsión. En la actualidad la bulimia tiene una sintomatología perversa que hace que el que come por impulso irrefrenable se provoque el vómito tras la ingesta, para no engordar con su gula desmesurada.

Las dos enfermedades llevan, a una cantidad cada vez mayor de jóvenes (en su mayoría mujeres), a una delgadez extrema que en algunos casos tiene un resultado fatal e irreversible. Diversos puntos de vista, como antes decíamos, explican este problema y los mismos van desde acusar a la moda actual y sus modistos o modistas a la causa de tan grave situación.

La situación se plantea entre la posibilidad de que las tendencias de la estética física del momento se basa en que la delgadez extrema cumple con los cánones de belleza que nuestros hijos debieran tener, y que tiene su origen en que la mayoría de los que manejan la actualidad en cuanto al vestir y los cuerpos que de sus diseños y modelos contratados emana se sugieren como ideales: los mismos tienen que ser asexuados, débiles, elatos y andróginos.

Así vemos modelos femeninas en las pasarelas mostrando mostrando brazos y piernas que recuerdan campos de concentración nazis y chicos modelos que en lugar de lucir sus bíceps u hombros bien desarrollados nos recuerdan capones renacentistas, de voz aflautada y pequeños y prietos traseros, admirados, ambos sexos difíciles de definir, por una pléyade

de niñas y niños inexpertos y por un sinnúmero de mayores (y mayoras) de tendencia líbica poco definida.

No creemos, aunque no seamos expertos al respecto, que esto sea la única causa de esta mortal moda de "poca carne y muchos huesos" y pensamos, con temor a equivocarnos, que éste es un mal endémico al primer mundo, capaz de hacer fiestas del tomate durante las cuales se tiran al arroyo millones de calorías o de arrojar mantequilla vacuna al mar, para mantener los precios de la misma dentro de lo que los especuladores desean.

Como dato importante para apoyar nuestro atisbo de tesis, diremos que no cono-



ceamos en el tercer mundo, en nuestra europea población de marginados, en los emigrantes que llegan a Europa y a España en pateras y trenes de segunda categoría o en gélido y mortal compartimiento de viaje que significan el aposentamiento del tren de aterrizaje de un avión, personas con anorexia o bulimia. Donde sobra el alimento y las comodidades, pueden darse esos casos, donde la hambruna impera ello es imposible. Insistimos, porque así lo creemos, que la abundancia y el defecto en las cosas del comer y del lujo producen reacciones en los seres humanos que a veces nos hacen llevar las manos a la cabeza y clamar a Dios.

Descargada, con estas frases finales, nuestra adrenalina y nuestro cabreo, diremos, para terminar de hablar al espec-

to, que tal vez una dieta sana en consejos y buenos ejemplos para nuestros hijos (acompañados de algún pequeño meneo de vez en cuando), curarían estas dos plagas "pijas", estas dos enfermedades que, tal vez, sean solamente fruto de una mala educación y de una falta de respeto hacia la alimentación y el reparto de sus posibilidades que es, sin duda alguna, la mejor forma de amar al prójimo.

El vino, que también se tira o se destila en alcoholes que ya no tienen cabida en ningún depósito de regulación del mundo podría, según el criterio de algunos científicos, paliar en parte el desarrollo de alguna de estas enfermedades inventadas por la sociedad moderna.

Según dichos científicos, el comer poco o en exceso puede ser causa de un estado de ansiedad y de tensión emocional. Anorexia y bulimia, pese a tener síntomas opuestos, pueden ser ayudadas por el vino terapéuticamente empleado.

Está demostrado que en los casos de anorexia, la administración de 0,100 L de vino una o dos veces al día, junto con la comida, puede ser beneficiosa y que ello no causaría problemas de adicción al alcohol a los jóvenes así tratados.

En el caso de la bulimia, estudios realizados han demostrado que el uso apropiado del vino puede contribuir a un programa anti-apetito, al hacer más fácil al paciente adaptarse a una dieta recomendada por un especialista en nutrición.

Dosis de 0,100 L a 0,200 L al día (una o dos copas de vino tinto seco), tomado antes de las comidas ayudarían al paciente a soportar una dieta normal o pobre que lo mantendría dentro de unos parámetros normales de nutrición.

Insistimos en que el vino debe tomarse con moderación. Insistimos en que la juventud, día a día y con la ayuda de sus mayores, debe ir adquiriendo una cultura vínica que le permita disfrutar de uno de los placeres mayores del mundo: beber bien, bueno, con tino, cultura y conciencia. ■

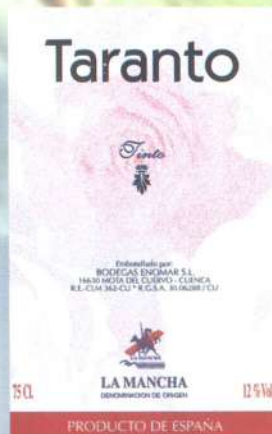
Novedades en nuestros Vinos

NUEVAS MARCAS



CASTILLO DE VAGOS CRIANZA 1996 JUAN RAMÓN LOZANO S.A.

Avda. Reyes Católicos 156
Tef. 967 141 907
fax. 967 145 843
02600-VILLARROBLEDO (Albacete)
De color rojo cereza, con tonos grandes. Aromas intensos con marcados dejos de frutas. En boca con cuerpo y sabrosidad, largo y con un buen postgusto



TARANTO - Tinto CENCIBEL ENOMAR S.L.

Ctra Alcázar Km 322
Tef. 967 182 570
Fax. 967 182 570
16630 MOTA DEL CUERVO (Cuenca)
De capa media cubierto. Aromas de frutas rojas, potentes y limpios. En boca, suave y largo.



LADERO - Reserva 1992 CENCIBEL BODEGAS Y VIÑEDOS LADERO S.L.

Ctra Alcázar Km. 1
Tef. 926 505 653
Fax. 926 505 652
13700 - TOMELLOSO (C. Real)
De color rojo violáceo con buena evolución. Aromas complejos con olores de vainillas propios de la crianza. En boca, robusto, amplio y elegante.



CASTILLO DE VAGOS GRAN RESERVA 1992 JUAN RAMÓN LOZANO S.A.

Avda. Reyes Católicos 156
Tef. 967 141 907
Fax. 967145 843
02600 - VILLARROBLEDO (Albacete)
De color rojo violáceo con buena evolución. Aromas complejos de crianza. En boca, suave al paladar, en el que se percibe la vainilla junto con la madera, persistente y con un final muy largo.



RIBERA DE LOS MOLINOS Tinto CENCIBEL FINCA LA BLANCA S.L.

Princesa 84
Tef. 925 178 102
fax. 925 178 432
45840-PUEBLA DE ALMORADIEL
(Toledo)
De color púrpura intentes, limpio y brillante Aromas finos y potentes. En boca suave, largo y potente via retronasal.



CASTILLO DE VAGOS RESERVA 1995 JUAN RAMÓN LOZANO S.A.

Avda. Reyes Católicos 156
Tef. 967 141 907
Fax. 967145 843
02600 - VILLARROBLEDO (Albacete)
De color teja rubí limpio y brillante. Potente de nariz con aromas complejos de crianza. En boca, suave y cálido al paladar y persistente en el final.

nueva colección de *SEPARADORES*

La nueva colección de separadores de la D.O. "LA MANCHA" fomentará la cultura del vino.

El Consejo Regulador acaba de sacar a la luz una colección separadores marcapáginas en los que aparece información sobre las distintas variedades de uva y los diferentes tipos de vino acogidos a la Denominación de Origen "LA MANCHA", con la intención de asentar la cultura del vino entre un sector emergente de nuevos consumidores de vinos de calidad, interesados en conocer más detalles sobre esta bebida.

A continuación mostramos 2 de los 16 separadores elaborados por el Consejo Regulador; los correspondientes a las variedades Airen y Cencibel, las dos variedades más abundantes en nuestra Zona de Producción

SE
PA
RA
DO
RES



Las Rutas d

El nombre "Rutas del Vino" es, en esta ocasión, plenamente significativo para la ruta que se propone a continuación, ya que nos vamos adentrar en algunos de los pueblos de mayor producción de vino de las provincias de Albacete y Ciudad Real, así como en las Lagunas de Ruidera, que no sólo son la cuna del Guadiana y un gran atractivo turístico, sino también una de las maravillas naturales más importantes que se pueden encontrar en toda España.

Tomando **Socuéllamos** como punto de partida, no podemos dejar de visitar la iglesia parroquial de la Asunción, de principios del XVI, con elementos del gótico tardío, nave renacentista y torre y capillas de nuestro siglo. La casa palacio de don Antonio de Mendoza, un edificio solariego construido en 1514, en el que resaltan sus portadas con el escudo nobiliario en sus claves, es otro edificio destacado de este pueblo.

Bodegas embotelladoras que, previa consulta, pueden ser visitadas y en las que se puede adquirir vino embotellado de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

- Soc. Cooperativa Cristo de la Vega
- Vinos y Bodegas, S.A.

Tomelloso está situado en plena llanura manchega y casi toda la actividad económica se centra en la vitivinicultura. En este pueblo podemos destacar la Posada de los Portales, edificio del siglo XVII situado en el centro urbano con interesantes galerías de balaustres. También resaltan la iglesia parroquial de la Asunción, del siglo XVI y estilo barroco, y el museo monográfico dedicado a Antonio López Torres y su obra pictórica. Característicos de Tomelloso son también los "bombos manchegos", una especie de chozas abovedadas hechas con lajas de piedra sin argamasa. En su interior, hay una chimenea, camastros de piedra y

pesebre para el ganado.

Bodegas embotelladoras que, previa consulta, pueden ser visitadas y en las que se puede adquirir vino embotellado de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

- **ALTOSA**
- *Bodegas y Viñedos Ladero, S.L.*
- *Bodegas Centro Españolas, S.A.*
- *Cooperativa Virgen de las Viñas.*
- *S.A.T. 3.756 San José.*
- **VIMANCO**
- *Vinícola de Tomelloso.*

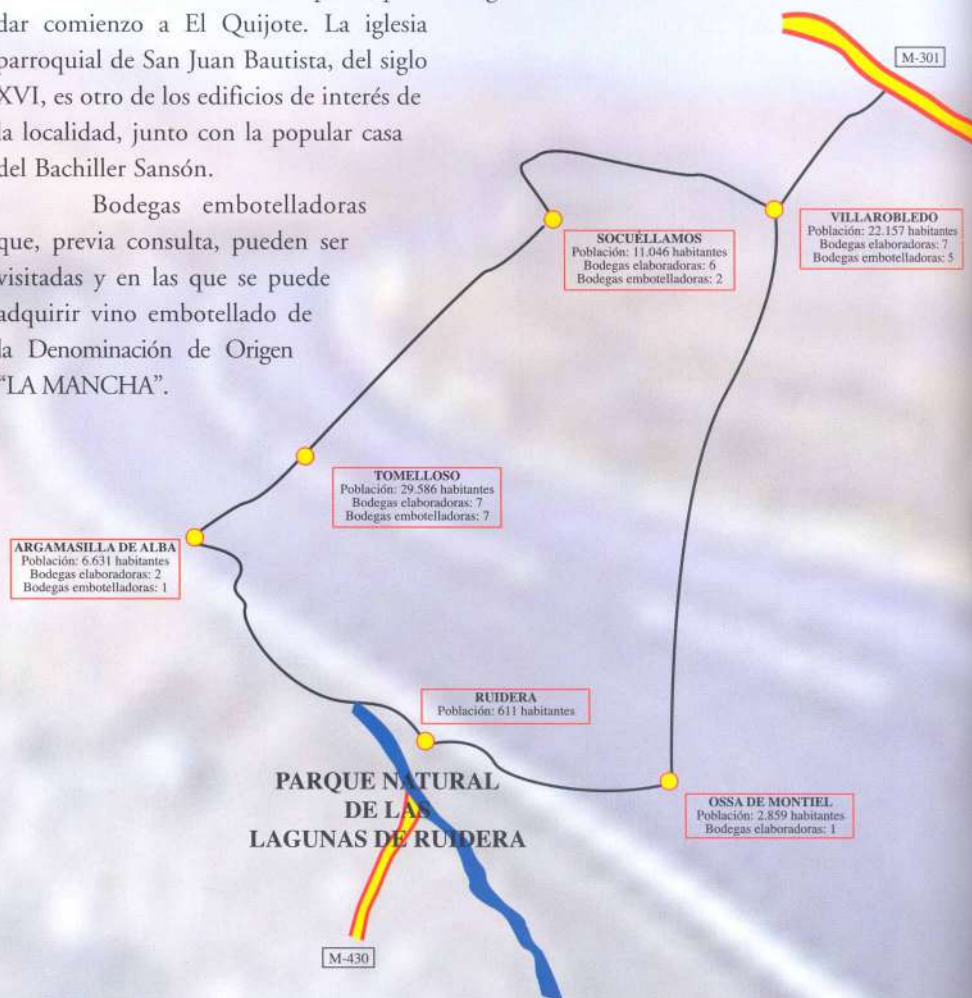
Argamasilla de Alba, además de ser un importante enclave arqueológico del que proceden importantes restos de la época romana y visigoda, posee lugares de gran interés para el visitante, como la Cueva de Medrano, lugar escogido por Cervantes, cuando éste estaba preso, para dar comienzo a El Quijote. La iglesia parroquial de San Juan Bautista, del siglo XVI, es otro de los edificios de interés de la localidad, junto con la popular casa del Bachiller Sansón.

Bodegas embotelladoras que, previa consulta, pueden ser visitadas y en las que se puede adquirir vino embotellado de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

- Soc. Cooperativa Ntra. Sra. de Peñarroya.

A doce kilómetros de aquí, junto a la presa del pantano, se encuentra el castillo y santuario de **Peñarroya**, de origen musulmán, que conserva dos recintos amurallados, la torre del homenaje, cuatro torreones y patio de armas. La parte del santuario contiene un retablo barroco y pinturas murales, además de copias de cuadros de Murillo y Rafael.

A poca distancia de la presa comienza el **Parque Natural de las Lagunas de Ruidera**, una de las zonas lacustres más importantes de la Península, con un total de 14 lagunas (nueve pertenecientes al término de **Ossa de Montiel** y el resto a las localidades de Argamasilla y Villahermosa), que se extienden a lo largo de 25 km.



del Vino (IV)

En el parque destaca también su extraordinaria riqueza vegetal (encinares, sabinos, olmos, álamos y un denso matorral de coscojares, aliagas y espinos) y faunística (aves acuáticas, gran cantidad de rapaces, anfibios, avutardas y sisonos).

Villarrobledo, es una ciudad con una destacada industria vitivinícola y quesera, que sigue produciendo sus famosas tinajas y mantiene un interesante patrimonio. En su Plaza Mayor está el Ayuntamiento, de estilo manierista y edificado en el siglo XVI, con una doble arca de columnas con seis vanos. También en esta Plaza se levanta la parroquia de San Blas, en la que destaca su portada gótica del siglo XV y su magnífico retablo barroco.

Bodegas embotelladoras que, previa consulta, pueden ser visitadas y en las que se puede adquirir vino embotellado de la Denominación de Origen

“LA MANCHA”.

- *Bodegas Ayuso, S.L.*
- *César José Velasco Almodovar*
- *José Luis Torres Gómez.*
- *Juan Ramón Lozano, S.A.*
- *Vinicola de Villarrobledo.*

Casa de Calixto

A 6 kilómetros de Villarrobledo, por la carretera que va hacia Barrax está Casa de Calixto, una típica quintería manchega, convertida en casa rural, que ha sido inaugurada hace muy poco tiempo.

La casa, construida hace 2 siglos, conserva su estructura original y está ubicada junto a un bosque de encinas en el que abunda la fauna característica de este tipo de hábitat, es decir, zorros, perdices, liebres, etc. Casa de Calixto cuenta con cinco habitaciones, un salón con chimenea, un come-

dor, cocina y horno de leña, y dos cuartos de baño, así como un amplio jardín con piscina. Se trata, sin duda, de un lugar ideal para aquél viajero que guste de la tranquilidad absoluta y de tener una sensación de aislamiento del mundo.

Entre las actividades que ofrece esta casa rural están el senderismo, las rutas a caballo y para bicicleta de montaña, ping-pong, tiro con arco, juegos tradicionales y cata de vinos de la Denominación de Origen “LA MANCHA”. Entre éstos, en Casa de Calixto podemos encontrar las marcas Canforrales, Campos Reales, Cinco Estrellas, Estola, Oristán y Tomillar.

Otro hecho que caracteriza a este alojamiento rural es toda la energía consumida en Casa de Calixto es proporcionada por un sistema eólico-fotovoltaico, plenamente respetuoso con el medio ambiente, al tratarse de una energía limpia y renovable. ■



VINO Y SUPERFICIES

(Cajón d

Las superficies de venta son variadas y las condiciones del posicionamiento de los productos en sus lineales, góndolas y estanterías, distintas. Pero en general y en lo relativo al vino, casi todas coinciden en un caos que hace poco posible una elección sensata y coherente al comprador.

Resulta claro que con las tiendas de barrio y las pequeñas superficies no debemos o podemos mostrarnos demasiado exigentes a la

vinos tranquilos sin que su conciencia y facturación diaria se vean alteradas por ello.

La problemática que vamos a tratar tampoco es extensiva a las tiendas especializadas, dado que en las mismas saben hacer las cosas bien y son raras las excepciones que hemos encontrado al respecto.

Pero el caso de las medianas y grandes superficies y grandes tiendas es, por lo general, incomprensible y la falta de organización que tienen en sus sectores de bebidas solamente se comprende pensando en que existe desidia a la hora de organizar sus puntos de venta internos o, en otros casos, algún cierto tipo de interés creado para obligar a sus clientes a adquirir marcas y productos a precios determi-

nados. En el momento en que el cliente no demasiado conocedor del sector quiere elegir un vino, puede efectuar esta elección buscando una marca que le suene, un elaborado de una región que lo haya bombardeado con publicidad

o escoge un vino de alto precio, de variedad Falcon Crest con el que quiere

epatar al amigo que lo invitó a cenar en su casa.

Pero la cultura del vino se basa en otras cosas, otras premisas que debieran obligar al consumidor a cumplir con el método que rige en otros órdenes del mercado y que se refiere a que la adquisición debe efectuarse siempre desde el punto de vista que

significa que **"a igual calidad, mejor precio"**.

Cumplir con ésto, que sería lo lógico desde cualquier ángulo en que lo miremos, ya sea el económico o el de propia sabiduría, se hace casi imposible cuando el neófito se encuentra con cientos de marcas, tipos y precios distintos mezclados sin un criterio que haga posible esta elección y se mete en un cajón de sastre que sólo puede hacerle confuso y complicado el sencillo acto de adquirir lo mejor a bajo precio.

La solución a esta problemática sería sencilla, pero todos los implicados con el sector sabemos lo difícil que se hace dialogar con los responsables de



hora de analizar el posicionamiento de sus productos en venta, dado que por razones de espacio, conocimientos y relación con sus clientes habituales, los propietarios o encargados de las mismas son capaces de mezclar vinos espumosos, generosos, licores y

ICIES DE VENTA

e sastre)

las macro superficies de que hablamos y lo imposible que sería obligarlos a que sigan cualquier consejo que le demos a ese u otro respecto.

La situación se hace más complicada cuando todos sabemos que los puntos de venta de que tratamos en este artículo, tienen en su mayoría "marcas

po de análisis económico de algunas empresas del sector, pero sabemos que nuestra revista llega a los máximos responsables de todas las grandes y medianas superficies de España. A ellos queremos dirigir nuestra pequeña protesta y a Ellos (así, con mayúsculas, como si se trata

de los más Altos) nos atrevemos a rogarles que analicen

nuestra preocupación y la de los consumidores finales, queriendo tener a bien estudiar la posibilidad de agrupar sus vinos en venta por tipos, variedades y añadas.

Creemos firmemente que el comprador, si viesé en una estantería vinos jóvenes de una misma variedad, vinos tradicionales, crianzas, reservas y grandes reservas en un conjunto armónico, podría elegir entre productos similares o idénticos, los que más convengan a su bolsillo.

Es verdad que con esto nuestra región se vería muy beneficiada porque el baremo de gran calidad y bajo precio lo tenemos más que

blancas" que les dejan grandes beneficios y productos adquiridos a muy bajo precio procedentes de empresas que están sumidas en el autodesastre que en algunas regiones está produciendo la globalización de capitales unida a la falta de seriedad de las mismas, que quemán precios en *dumpings* vertiginosos quemando a su vez las naves que las llevarán a quiebras y suspensiones de pagos no siempre demasiado claras.

CONSEJO ABIERTO no va entrar en este ti-

definido, pero también creemos que el mercado de los vinos con Denominación de Origen se aclararía grandemente al poder constatar la existencia de marcas fantasmales a precio de fantasía y que eso redundaría, a la corta, en beneficio de elaboradores, compradores mayoristas, consumidores y canasta familiar. ■



PREPARACION DE LA NUEVA C DETERMINACIÓN DE L

Las irregulares condiciones climáticas que están soportando los viñedos manchegos durante la cosecha actual, con heladas primaverales parciales, altas temperaturas, extrema sequía y tormentas localizadas acompañadas de granizo, están provocando desequilibrios en la planta, originando una maduración escalar, pues en la misma parcela, sobre todo en los secanos, encontramos uvas en pleno envero y otras en maduración adelantada, con marcadas diferencias en el desarrollo del ciclo vegetativo.

Si cualquiera año es difícil determinar la fecha óptima de la vendimia, en el presente por las condiciones citadas entraña, si cabe, mayor dificultad.

La maduración es la fase más importante desde el punto de vista enológico. Se inicia con el envero y dura entre 40 y 55 días, hasta alcanzar la madurez (en función de la climatología y variedades).

Durante esta fase, se producen una serie de reacciones metabólicas, que proporcionan cambios físicos y químicos, que dan como conclusión la composición final del mosto, determinando la calidad del fruto, la uva y la del futuro vino.

La madurez indica el final de la maduración, pero no es un término fácil de definir, ni un momento fácil de determinar.

Existen en principio en la uva y en el resto de frutas, dos tipos de maduración: **la fisiológica**, cuando la semilla está en las mejores condiciones para germinar, y **la maduración industrial o tecnológica**, momento en el que la uva se encuentra en condiciones óptimas para la elaboración del vino en

cuestión y por tanto para proceder a la vendimia.

Durante el periodo de maduración, se producen una serie de cambios en la uva, estos son:

- **Cambios físicos.-** Con aumento del peso y volumen de las uvas, influenciado esencialmente por el aporte de agua durante este periodo, disminución de la rigidez de la piel y la pulpa, acompañado de cambios de color en el hollejo, con aumento del porcentaje de pulpa.
- **Cambios químicos.-** destacando:

Acidez y pH: Las modificaciones que ocurren en los ácidos orgánicos y el



efecto resultante sobre la acidez y el pH del mosto ejercen una influencia decisiva sobre el aroma, la extracción de polifenoles, la estabilidad del color y en la estabilidad biológica del vino resultante de la fermentación de dichos mostos.

Durante el proceso de maduración, la acidez disminuye por distintas causas, como son: movilización de cationes, que neutralizan los ácidos (sobre todo por la acción del potasio); fenómenos de dilución, por el propio au-

mento del volumen del grano de uva y procesos de combustión interna por respiración celular, acelerados cuando las temperaturas estivales son elevadas, como sucede en La Mancha, que hacen desaparecer rápidamente los contenidos de ácido málico, disminuyendo bruscamente la acidez total de los mostos.

Azúcares: La baya es un órgano de acumulación de azúcares ya desde el cuajado del fruto, pero es a partir del envero, gracias a la actividad fotosintética de la planta, cuando se produce la mayor síntesis de glucosa y fructosa. Inicialmente la glucosa es el azúcar mayoritario, pero al ser más sensible a la combustión respiratoria, el cociente glucosa / fructosa es aproximadamente 1 cuando llega la maduración.

Los factores que aumentan el contenido en azúcares en la uva son los mismos que favorecen la fotosíntesis: la energía solar recibida, la temperatura ambiente y la disponibilidad moderada de agua en el suelo.

Polifenoles: Los compuestos polifenólicos son un conjunto de sustancias de gran importancia en los mostos y vinos, que se acumulan en las partes sólidas de la uva (hollejo, pepitas y raspón) y son los responsables del color de mostos y vinos, de su protección frente a las oxidaciones, de la astringencia, así como de las propiedades beneficiosas para la salud.

Durante el proceso de maduración hay una acumulación de compuestos polifenólicos, aunque no siguen un comportamiento uniforme durante el proceso. Mientras que en el hollejo se produce un aumento paralelo a los azúcares, en las pepitas el máximo se consigue antes de la vendimia, para descender a continuación, en la fecha de cosecha.

S BODEGAS ANTE LA CAMPAÑA A FECHA DE VENDIMIA

El mayor contenido de componentes polifenólicos se consiguen en viñedos de buena insolación y con contraste de temperaturas entre las diurnas y las nocturnas en la época de maduración. Si existe abundante disponibilidad de agua, el contenido disminuye de manera alarmante. A este respecto las condiciones ambientales en la Denominación de Origen La Mancha son óptimas para la acumulación de estos compuesto beneficiosos, excepto si se riegan los viñedos en exceso en la época cercana a la vendimia.

Enzimas: Existe un importante aumento de la actividad enzimática en la uva durante la maduración de la uva, catalizando los distintos cambios metabólicos que se producen en ella, con hidrólisis de polisacáridos, pectinas y almidón, entre otros.

Conociendo estos cambios, podemos establecer ciertos índices de maduración, para así fijar la fecha de la vendimia. Para su determinación es necesario realizar un muestreo aleatorio en el viñedo, de tal manera que sea representativo de la totalidad de la cosecha.

No son pocos, los viticultores que llevan a la bodega los racimos más grandes y mejor expuestos, para su análisis, proporcionando, de esta manera resultados de escasa aplicación práctica.

Aunque existen varios tipos de muestreos, muy buenos resultados nos han proporcionado recoger 200 granos de cepas previamente seleccionadas, tomando 4 granos de cada cepa, una de cada orientación y a distintas alturas y repetir la toma de muestras cada 4 - 5 días, cuando se aproxima la fecha de vendimia.

La muestra es pesada, se observa el color, el estado sanitario, así como

el posible resto de tratamientos fitosanitarios y se determinan la densidad o contenido de azúcares del mosto, la acidez, el pH y además en las uvas tintas el contenido en polifenoles totales.

En la mayoría de los casos y sin riego en la época cercana a la vendimia (riego que no se debe tolerar), el mejor equilibrio de la uva se consigue cuando el peso de la muestra es el más elevado. Si no se vendimia en este momento, la uva comenzará a pasificar, por deshidratación, perdiendo peso.

Junto a los análisis comentados, de fácil realización en cualquier laboratorio, se pueden seguir otros más sofisticados, como los contenidos en ácido tartárico, málico, potasio, glucosa, fructosa, antocianos, catequinas, polifenoloxidasas, así como ciertos índices: relación glucosa / fructosa; Azúcares / acidez; Alcalinidad de las cenizas / acidez, que también nos proporcionan la evolución de la maduración. Igualmente, se pueden realizar índices fisiológicos, como : desaparición de clorofila, respiración del racimo (desprendimiento de carbónico), análisis de etileno, etc.

Además de las modernas técnicas analíticas, también suelen proporcionar buenos resultados la observación de los caracteres generales externos que tradicionalmente, de manera empírica, han seguido nuestros viticultores, para determinar la fecha de vendimia, como: color del grano de uva propio de la variedad, la consistencia elástica, si se desprende fácilmente el pedúnculo, el sabor del grano suave, azucarado y agradable. Masticar el hollejo para ver si aporta gustos herbáceos (de hoja), apretar la uva entre los dedos, para ver si la pulpa sale limpiamente del hollejo, etc.

No obstante, aunque propor-

cionan buena información, si no se quieren correr riesgos innecesarios, es preferible seguir el proceso de maduración con las determinaciones analíticas señaladas. ■

*por Casimiro Sanz
Director Técnico de Vinícola
de Castilla S.A.*

Agosto 1999



VIDRIO, BOTELLA Y TAPÓN: SU RELACIÓN Y PARTICULARIDADES

EL CORCHO III

Todos los arqueólogos que se han interesado por el origen del vidrio reconocen de manera unánime que sus investigaciones les llevan invariablemente al litoral de Fenicia, y que el nacimiento del vidrio debe datar de unos 3000 ó 5000 años, según los diferentes autores.

Hasta el siglo I a. de J.C. se hicieron pequeños recipientes en vidrio hueco. A partir de este siglo, la invención del soplado, permitió por estiramiento la realización de recipientes de mayor altura, y se produce la aparición del vidrio plano.

En la época romana para la conservación y transporte de bebidas se utiliza el ánfora. En la Edad Media cumplen ese cometido los toneles de roble. La botella, del nombre latino BUTTICULA, diminutivo de BUTTIS, que significa "tonel", sólo se usa entonces para el servicio de mesa, como el jarro de estaño o de gres. No obstante, se envuelve con mimbre trenzado debido a su escaso grosor, y es generalmente llamado "cantimplora".

Hasta principios del siglo XVIII la botella no completa su función al servir para la conservación, el envejecimiento y el transporte, cometidos que hoy sigue cumpliendo a la perfección.

La evolución de la forma de la botella se la debemos a los vidrieros ingleses. Poco antes de 1700, hace su aparición un nuevo tipo de botella: la botella de vidrio negro. Más gruesa y, por tanto, más pesada y resistente, reemplaza progresivamente a la cantimplora con su protección de mimbre.

Con forma de "cebolla" al principio, se va estirando progresivamente hasta alcanzar el perfil Borgoña.

A partir de esta última forma, cada re-

gión que desea identificarse crea sus propios modelos: "Champenoise",

"Bordelesa", "Rouanesa", "Vino del Ródano", ya a principios del siglo XIX. Algunos apelativos han desaparecido en la actualidad y sólo quedan, para las grandes series, las denominaciones: Bordelesa, Borgoña, Cava y Rhin.

Desde 1850 el cuello y la boca se realizan de forma más regular, pero la fabricación mecánica de la botella no aparecerá hasta 1894 y no se extenderá a todas las fábricas de vidrio hasta principios del siglo XX.

La función de la boca de la botella de vidrio ha de tener en cuenta el aspecto fun-

cional de un taponado y el aspecto estético que va unido al capsulado. No



puede pensarse en la utilización de una boca sin conocer las condiciones de elaboración del producto a embotellar. Afortunadamente, en el mercado que concierne a los diferentes profesionales existe una gama de bocas que responden a las necesidades de cada producto. Concretamente para las botellas de vidrio con cierre mediante tapón de corcho, el perfil de la boca (interior y exterior) esta normalizado por AENOR (UNE 126 403: 1995). Los Romanos, a pesar de que fueron grandes amantes del vino, ignoraron el envase de vidrio, que ya conocían y empleaban en otras cosas, y el tapón de corcho, a pesar de que conocían las propiedades del producto, y se aprovechaba el alcornoque. Sin embargo, aunque les gustaba hablar del vino y sus misterios, seguían taponando con arcilla o con estopa y retales de tejido empapados en aceite o en grasa animal.

El vino duraba poco. Fue el uso del cierre hermético, pero poroso, lo que solucionó el problema: el tapón de corcho, recomendado en la segunda mitad del siglo XVII por el inventor del champagne, Dom Pierre Pérignon de Hautvillers. Este fraile, tras haber experimentado mucho con métodos antiguos, y de su tiempo, estaba convencido de que el tapón de corcho aislaba mejor el interior de la botella de su exterior.

LOS INCIDENTES DEL TAPONADO.

Las investigaciones realizadas en enología han permitido lograr estos últimos años, un embotellado de vinos exento de todo defecto. Es en este estado que deberían de ser presentados a los consumidores.

Sin embargo ocurre en ocasiones que ciertos incidentes de condicionamiento alteran más o menos los caracteres del vino o la presentación de la botella.

1. El polvo - Los "volteadores"

A pesar de la preparación de los vinos antes del embotellado, se observa en ocasiones, una vez toda la operación terminada, la presencia de algunas partículas en suspensión.

Se debe entonces distinguir entre los depósitos de bacterias o de levaduras, las precipitaciones tártricas o las materias colorantes, los elementos que provienen de la filtración y las partículas desprendidas del tapón.

Los depósitos llamados "volteadores" aportados por el tapón de corcho, están constituidos sobre todo de polvo, de fragmentos arrancados al tapón, de montones de células liberadas por las lenticelas y de agregados de productos de tratamiento de superficie.

Los elementos más ligeros, polvo y contenido lenticelar pueden venir con el tapón o bien, pueden ser producidos por frotamiento sobre la máquina. Por ello se debe evitar el introducir polvo de corcho dentro de la tolva de alimentación de la taponadora en el momento del abastecimiento de tapones. Aún si los tapones son despolvados

en la fábrica, el secado no controlado durante el almacenamiento realizado por el utilizador es susceptible de liberar polvo nuevamente. Este riesgo disminuye al efectuar el almacenamiento dentro de bolsas de polietileno no perforadas.

Los tapones demasiado secos también pueden liberar, en el momento de la compresión, algunas células contenidas en las lenticelas; de ahí la importancia de la humedad del tapón, aspecto que encontraremos en varias ocasiones. Las piezas metálicas móviles de la taponadora no deben producir polvo o arrancar fragmentos de corcho del tapón.

Tanto el desgarramiento de los ángulos del tapón como la formación de un labio retorcido provienen de un desajuste de la alineación entre la mordaza y la botella; el tapón penetra en sesgo, golpea contra el cuello de la botella y el ángulo de ataque se retuerce o se rompe.

El resultado es negativo en varios aspectos, por ejemplo: presencia de depósitos y riesgo de chorreo debido a que la adherencia del tapón al vidrio es defectuosa.

La suspensión en la atmósfera de la zona de embotellado de ligeras partículas de corcho y de microorganismos, puede provocar su caída dentro de las bo-

tellas que circulan entre la llenadora y la taponadora.

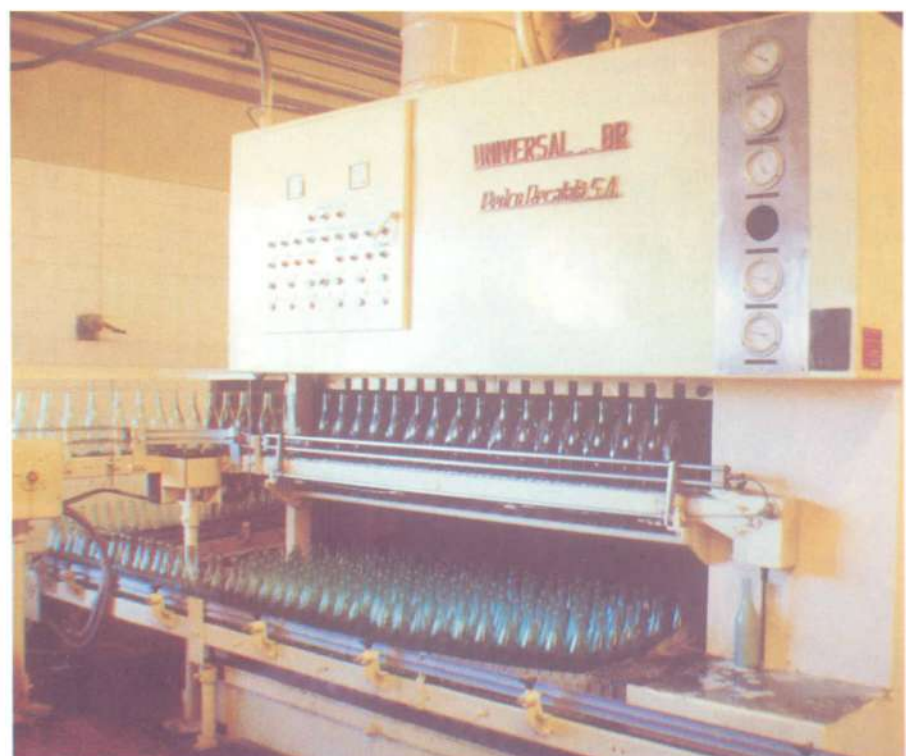
Cuando las operaciones de acondicionamiento son perfectamente bien llevadas a cabo, sin ningún tipo de depósito, aún existe el riesgo de ver caer en el vino pedazos de tapón en el momento de abrir la botella.

Muy a menudo es la mecha del sacacorchos que va a despegar algunas partículas de corcho en el momento de perforar la cara del tapón que está en contacto con el vino, debido a una mala adaptación.

Este incidente, que es muy frecuente y que resulta nefasto para el servicio del vino, podría ser fácilmente evitado mediante la utilización de mechas mejor adaptadas para su función. ■



Colaboración realizada por: GRUART LA MANCHA, S.A.





AÑOS

AL PIE DEL CAÑÓN

I-II-III-IV-V-VI-VII-VIII-IX-X-XI-XII-XIII-XIV-XV-XVI-XVII-XVIII-XIX-XX-XXI-XXII-XXIII-XXIV-XXV

Cuando algunos de los que dirigimos y confeccionamos Consejo Abierto, durante el primer quinquenio de la década de los 70, encontramos en él a tres figuras, tres personajes, tres seres humanos. Tres empleados que comenzaban, cada cual dentro de las tareas que tenían encomendadas, a defender el símbolo de una marca de calidad que se iría afianzando en el futuro, una estructura que se transformaría en corto lapso, en una de las Denominaciones de Origen más importantes del mundo vitivinícola.

En 1973 y de manera coetánea con la fundación del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", Alfonso Alonso Ramos (Secretario del Consejo), Eugenia Utrilla Villajos (secretaria de Dirección) y



Teodora Rivas Muelas (responsable del Registro General), muy jóvenes los tres, ya estaban al pie del cañón sin imaginarse, en aquel entonces, que llegarían a cumplir un cuarto de siglo en el desempeño de sus tareas.

Describir aquí el perfil humano de cada uno de ellos se haría imposible por dos causas: no tendríamos espacio suficiente y el desarrollo de dicha descripción sería redundante porque los tres personajes ya son lo suficientemente conocidos entre todos los que estamos implicados en el mundo del vino.

Esos 25 años de servicio merecían un homenaje y así lo entendió el Consejo Regulador en su conjunto que, coincidiendo con su último Pleno, entregó sendas placas conmemorativas a los tres empleados que habían dado ejemplo de in-



tegridad y fidelidad hacia dicha institución.

Durante el acto el presidente del Consejo, Nicolás López Treviño, aseguró que era un gran orgullo para él hacer entrega de dichas placas a esos colaboradores eficaces y abnegados, sin cuyo apoyo



hubiera sido imposible situar a la Denominación de Origen "La Mancha"

en el parámetro de importancia que ocupa en la actualidad.

A su vez el secretario del Consejo, Alfonso Alonso, en representación de todos los homenajeados, agradeció al presidente y los vocales el tener el privilegio de haber trabajado en el

Consejo desde los duros momentos de su nacimiento hasta nuestros días, en los que la Denominación de Origen "La Mancha" está en su mejor situación de expansión.

Consejo Abierto quiere sumarse, con ésta página, al homenaje dedicado a esos tres amigos de nuestra revista y felicita al Consejo

Regulador por la visión de futuro que

tuviese, allá por los años 70, en

la elección de esos colabo-

radores que pasaron

gran parte de su vida

luchando por

la realidad de

los vinos de La

Mancha. ■



3 CIUDADES DE EUROPA

Los vinos de LA MANCHA se presentan con éxito en Londres, Amsterdam y Estocolmo.

Los vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA" se han presentado con enorme éxito en Londres, Amsterdam y Estocolmo durante los primeros días de septiembre. Además, el público, formado en su mayor parte por importadores, distribuidores, jefes de compra de grandes superficies, tiendas especializadas, mayoristas y prensa especializada en vinos, valoró muy positivamente las peculiaridades y extraordinaria calidad del vino manchego.

Con estas presentaciones, el Consejo Regulador ha restablecido, tras los meses de verano, su intensa actividad promocional de este año. Hay que recordar que los vinos de la Denominación de

Origen "LA MANCHA" ya han estado presentes en las más importantes ferias de Gran Bretaña, Dinamarca, Alemania y Francia en lo que llevamos de 1999.

La presentación de Londres tuvo lugar el pasado día 9 de septiembre en el "Lanesborough Hotel" y a ella asistieron las siguientes bodegas y cooperativas: Ayuso, Hermanos Rubio, Juan Ramón Lozano, Cristo de la Vega, Ntra.Sra de la Cabeza, Virgen de las Viñas y Vinícola de Castilla, que ofrecieron una cata comentada a todos los participantes. Por su parte, Angela Muir, una consultora muy entendida en vinos de gran fama en el Reino Unido, ofreció una conferencia sobre los Vinos de LA MANCHA.

En Amsterdam, la presentación

se celebró en el Grand Hotel Krasnaplsky el día 13 de septiembre, donde el público asistente, además de disfrutar de los vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA", tuvo la oportunidad de escuchar al prestigioso periodista holandés especializado en vinos, Gert Grum, quien comentó las virtudes de los vinos de calidad manchegos.

Las bodegas y cooperativas participantes en la presentación de los Países Bajos son: Bodegas Centro Españolas, Hermanos Morales, Hermanos Rubio, Juan Ramón Lozano, Cristo de la Vega, Ntra. Sra. de la Cabeza, Virgen de las Viñas y Vinícola de Castilla.

La presentación de los vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA" en la Feria de Vinos Españoles en Suecia tuvo lugar el día 14 de septiembre en la Embajada de España en Estocolmo.

A esta Feria asistieron: Bodegas Hermanos Morales, Hermanos Rubio, IRJIMPA, Viñedos Mejorantes y las Cooperativas Santa Catalina y Cristo de la Vega. ■



VINO Y GASTRONOMIA

Mesón Villaleal



En el centro urbano de La Roda, por la antigua carretera Nacional Madrid-Alicante y actual calle Mártires, nos encontramos con el Mesón Villaleal, un precioso y amplio local, que cuenta con capacidad para unas 200 personas. Ya antes de pasar al interior, la señorial entrada del edificio nos sugiere el refinamiento y cuidado servicio que nos encontraremos en el interior.

El Mesón Villaleal, que desde hace 6 años está regentado por Ángel Vázquez, aunque cuenta con más de 30 años de vida dedicados a servir comidas, está perfectamente conservado en su interior y cuenta con tres salas (2 sólo con mesas y

otra en la que se encuentra la barra) en las que podremos disfrutar de los deliciosos manjares de la tierra.

Si bien su especialidad son las comidas manchegas, como no podía ser menos en un restaurante de estas características, aquí tampoco tendremos problema para encontrar carne de todas las clases y un variado surtido de pescados.

Dos de los platos manchegos más signifi-

cativos y característicos de este restaurante son **las judías con perdiz y el moje**, cuya preparación detallamos a continuación:

JUDÍAS CON PERDIZ

Ingredientes

Una perdiz, judías pochas, pimienta, trozos de clavo, tomate, vinagre, sal y agua.

Preparación

Las yemas de huevo cocidas se machacan en un mortero y después se agregan al resto de ingredientes (la cebolla y el tomate deben estar picados) hasta lograr una deliciosa mezcla.

Por lo que se refiere a los postres, al tratarse de un restaurante afincado en La Roda,

no podíamos dejar de mencionar los famosos "miguelitos", típicos de este pueblo albaceteño, un postre hecho con pastel de hojaldre y crema pastelera muy apreciado en toda España.

Uno de los aspectos que el Mesón Villaleal cuida con especial interés es su carta de vinos, donde los acogidos a la Denominación de

Origen "LA MANCHA" ocupan un lugar de privilegio, tanto por su variedad, como por su calidad. Ejemplo de ello son los que aparecen a continuación:

Añil, Casa Gualda, Cinco Almudes, Estola, Yuntero, Vega Moragona, El Gazpachero, Juan José, Árboles de Castillejo, Torre de Gazate y Señorío de Guadianeja. ■



Preparación

Después de arreglar la perdiz, sólo hay que cocerla junto con el resto de ingredientes hasta que la perdiz esté en su punto.

MOJE

Ingredientes

Tomate natural, cebolla, huevos cocidos (separando las yemas de las claras), aceitunas, atún en escabeche, aceite de oliva y sal.

Para que se sienta seguro

S

eguro de Accidentes
Exclusivo para Agricultores y Ganaderos



CAJA RURAL