

Consejo Abierto



AÑO II

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

N.º 3

Con este Boletín que llega a las manos del lector entra nuestra publicación en su segundo año de vida. Nuevos contenidos, Secciones que aparecen por primera vez, intentarán mejorarla y darle mayor interés, con la pretensión por parte de este Consejo de que sirva como vínculo de comunicación. Toda publicación es mejorable y nuestra pretensión es hacer un Boletín vivo, formativo e informativo, abierto a todos. En ayuda de esta decidida pretensión ha venido a sumarse una entidad que, como Agrobanesto, apoya el proyecto del Consejo Abierto a partir de este número en su esfuerzo por comunicarse con sus veinticinco mil destinatarios. De agradecer es que una entidad de tal categoría estimule y crea en un proyecto ilusionante como es cada número de este Boletín. Otros, no confiaron ni creyeron en algo que es una realidad: el decidido propósito de los vitivinicultores que apuestan por la calidad de un producto que crean, crian, producen, elaboran y cuidan: el vino con Denominación de Origen La Mancha. Bienvenidos sean nuestros nuevos acompañantes en esta aventura de dar vida a un medio cuya pretensión ilusionada es constituirse en vehículo de comunicación de nuestro Consejo.

Cada tres meses intentaremos desde esta página tomar el pulso al devenir del trimestre transcurrido. Diversos acontecimientos merecen la pena comentar en esta primera ocasión. Hemos continuado visitando las entidades provinciales representativas en un intento muy claro para mí desde el día que asumí la tarea de dirigir la actividad de nuestro Consejo: hacerlos conocer por las propias gentes de nuestra tierra, sensibilizarlos sobre nuestros quehaceres y objetivos y, después, buscar su apoyo, integrarlos en los proyectos que tenemos concebidos.

Resulta curioso comprobar que muchas veces desconocemos lo que más cerca tenemos, ignorando lo nuestro. El Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha es conocido en algunos lugares de fuera de nuestras fronteras mejor que por los castellano-manchegos mismos. Nuestro vino se consume y se estima en Centroeuropa, por ejemplo, y en alguna capital de provincia o entre los propios pueblos productores resulta difícil, si no imposible, encontrarlo.

Pero de esto hablaremos otro día, que ocasiones no habrán de faltar, espero.

Si primero fue Ciudad Real capital, y luego vendría Cuenca, ha sido Toledo la penúltima ciudad visitada. Habitualmente acudimos a las entidades representativas de cada provincia, medios de comunicación, Asociaciones provinciales de hostelería, de ahorro y otros.

En Toledo tuvimos ocasión de transmitir la realidad de nuestro Consejo a:

D. José Gómez Cabezas (Vicepresidente de la Diputación).

D. Enrique Prieto (Presidente de la Caja de Toledo).

D. Andrés Gómez Mora (Presidente de la Caja Rural).

D. Miguel Ángel Morales García (Presidente de Cámaras de Comercio e Industria de Castilla-La Mancha).

D. José M.ª Calvo Ciriujano (Secretario de la Cámara de Comercio e Industria de Toledo).

Todos, y no es un tópico socorrido ni una frase hecha obligada, acogieron con simpatía y comprensión los proyectos expuestos y hubo promesas de apoyo para algunos concretos. Ni que decir tiene el hecho de que al ser Toledo la capital en la que se ubica nuestra Administración regional, son frecuentes y habituales las visitas y contactos con la Consejería propia de la actividad de todo Consejo Regulador, la de Agricultura. Existe actualmente, por suerte para todos, un vivo espíritu de colaboración mutua, un acceso fácil de comunicación personal lo que, a no dudar, redundará en beneficio de la difícil tarea que ante sí tienen nuestros vinos de calidad acogidos a Denominación. También visitamos al Director General de Turismo, D. José Javier Gil Gómez-Lobo, para expresarle nuestro convencimiento de que su departamento puede también contribuir directamente a un mejor conocimiento y consumo de los vinos de la Región merced a la difusión cuidada de lo que se entiende por turismo gastronómico. No olvidemos que nuestros vinos son riqueza cultural que para sí quisieran muchos, y Toledo es un escaparate privilegiado por el que anualmente transitan más de dos millones de turistas, y es paradójico comprobar la facilidad para encontrar determinados vinos foráneos y la dificultad, si no imposibilidad, de hallar los propios de la Región. Todos los vinos tienen cabida en una carta, pero es vergonzante que no aparezcan los vinos de la tierra. Una visita no es completa si no se conocen todas las riquezas de un lugar, y éstas no concluyen en los monumentos y paisajes, sino que se complementan en la gastronomía, en los vinos, en las costumbres, folklore, etc., que son la riqueza y el privilegio que nos distingue y particulariza de otros lugares. El turismo que actualmente se trata de fomentar va por ese camino: conocer en profundidad los lugares visitados, y difícilmente se logrará si no está presente un producto como el vino que identifica a Castilla-La Mancha muy particularmente y de cuyo cultivo, elaboración y comercio dependen miles de familias. Encontramos receptividad en la visita, comprensión a los mencionados puntos de vista y promesa concreta de colaborar en la edición de lo que será una Ruta de los Vinos



de La Mancha cuyo boceto se nos encargó, para ultimar posteriormente su realización. También se aprovechó la entrevista para transmitir nuestro punto de vista en el sentido de que la presencia en ferias de la resonancia de Fitur, entre otras, podría aprovecharse también en el sentido mencionado. No es casualidad que en la muy reciente edición otras Comunidades Autónomas tuvieran los vinos integrados como protagonistas destacados y principales dentro del propio stand, circunstancia que indica la valoración y estima que esas zonas tienen por su riqueza vitivinícola.

No es propósito detallar pormenorizadamente todos y cada uno de los avatares noticiables que surgen cada día, lo que haría esta sección de apertura prolija en exceso. La intención es fijarnos en lo que consideremos más significativo y en torno a ello elaborar unas reflexiones que faciliten la comunicación y los puntos de vista con los receptores de los Boletines periódicos. De otras relaciones más puntuales y detalladas se ocuparán algunas de las nuevas secciones incorporadas.

Resulta interesante destacar otra de las acciones realizadas durante este primer trimestre. El día 26 del pasado mes de enero, se celebró en el Restaurante Marcelillo's de Alcázar de San Juan una Jornada de Trabajo organizada por el Consejo y a la que se convocaron a los Directores Comerciales y a los Jefes de Ventas de las bodegas y cooperativas que comercializan vinos embotellados acogidos a nuestra Denominación de Origen. En la carta dirigida a los mismos, entre otras cosas, se decía: «Dentro de los planteamientos renovadores que proyecta este Consejo Regulador para afrontar de la manera más profesional y eficaz posible la etapa, sin duda difícil y compleja, por la que atraviesa la comercialización de nuestros vinos de calidad, hemos pensado que sería muy interesante y práctico tanto para el propio Consejo como para las bodegas que comercializan vinos embotellados, el mantener una reunión de trabajo conjunta con los Directores Comerciales o Jefes de Ventas. Su finalidad será la de fijar, conjuntamente las líneas de actuación del Consejo Regulador para el presente año, así como para aportar las ideas y sugerencias oportunas que con posterioridad serán recogidas en un Plan de Ferias, Promociones y Publicidad». Personalmente pienso que son los especialistas, expertos en su materia, los comerciales en este caso, las personas que por su experiencia y conocimiento del mercado deben orientar las estrategias que posteriormente se deben materializar en acciones desde el Consejo Regulador.

Esos eran los propósitos y esa era la finalidad de la reunión de trabajo, que se desarrolló a lo largo de buena parte del día. La clausuró Ricardo Rodríguez Rodríguez, Jefe del Servicio de Comercialización e Industrialización Agroalimentaria de la Consejería de Agricultura, perfecto conocedor de la realidad vitivinícola y persona entregada a la modernización de las estructuras agrocomerciales de la Región. De su intervención y de la de los participantes pueden sacarse conclusiones que necesitarían un número completo del Consejo Abierto. En síntesis, concluir confirmando lo positivo de unas reuniones que aparte de fijar unos objetivos y elaborar unas propuestas finales, permiten la convivencia personal de unas horas en las que debatir ideas y tener la oportunidad de ofrecer la posibilidad de opinar, sugerir alternativas y, en definitiva, profundizar en el conocimiento personal mutuo de los reunidos, por una parte, y en torno a una problemática general que a todos nos mueve y que es la razón de ser de todo Consejo Regulador: el vino de calidad, su problemática, su comercialización, consumo y los mil problemas adheridos a ese producto difícil pero tremendamente apasionante y vivo, el vino.

SALVADOR JAREÑO CAÑAS
Presidente del C.R.D.O. LA MANCHA

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



«Hacia un conocimiento del vino que nos permita disfrutarlo»

LA CULTURA DEL VINO



Por MIGUEL ESPADAS

ES cierto que el vino está vinculado a la vida de nuestros pueblos, a su historia y cultura y que de su conocimiento y consumo por el hombre hay sobrados datos y documentos con raíces de una remota antigüedad.

SI, en este nuestro país, Noé pudiera sorprendernos —deliciosamente— con una nueva salida del arca, estoy seguro de que nos deleitaría describiéndonos aquella su primera libación, que el resto de los mortales tenemos como símbolo de las que luego vienen sucediéndose a través de los tiempos.

HOY más que ayer, el vino, nuestro vino, está de moda. Su aceptación y fama la han conseguido una bien nutrida carga de esfuerzos y sinsabores; el vicultor y el bodeguero, entre otros, saben algo de esto. El resto de los humanos, ajenos a su obra, «colaboramos», poniendo el vaso. Quienes, por otro lado, nos sentimos de algún modo inmersos en su mundo, nos hemos impuesto la dulce tarea de prestigiar aún más, si cabe, el buen nombre del vino. Y hacer atractivo su consumo prodigando sencillas normas —carentes de toda ciencia, pero sí cargadas de una razonable lógica— que el tiempo y la experiencia aconsejan para que se aprecien en toda su plenitud e intensidad las inne-

gables virtudes que el vino posee. Un vino que no es sólo alimento del cuerpo, sino hilo transmisor de un enorme júbilo interior que conforta nuestro espíritu, si lo bebemos con la debida moderación.

SE dice, y es verdad, que detrás de una copa de buen vino se oculta uno de los grandes placeres de la humanidad y que este gozo es aún mayor si aprendemos a conocerlo para darle adecuado protagonismo y tratamiento a la hora de beberlo. Y, efectivamente, existen muchos momentos para ello: en la gastronomía, en las fiestas, en las relaciones humanas y en tantos minutos de alegría o tristeza como nos depara la vida misma; como ha sucedido desde hace milenios de años.

PORQUE creemos firmemente que contribuimos a divulgar la cultura del vino, nos tomamos la licencia —al estar huérfanos de toda ciencia—, de reseñar unas sencillas reglas dadas por expertos en la materia, para saber cómo tratarlo, beberlo y brindarlo a los demás, haciéndolo llegar a los paladares en la plenitud de su perfección para que sean apreciadas sus virtudes en toda su intensidad cuando llegue el feliz e inolvidable momento que, de vez en vez, se nos brinda a los mortales: beberlo.

EL SERVICIO DEL VINO

El servicio de los vinos se rige por unas elementales reglas para poder apreciar plenamente su fragancia y cualidades.

Con tal premisa, los vinos deben beberse en copas de ligero y transparente cristal y, desde luego, incoloro.

Los vinos TINTOS exigen copas de ancha superficie para evitar la dispersión de aromas.

Las copas para BLANCOS serán algo más pequeñas y ligeramente alargadas, y para los ESPUMOSOS, cónicas y de poca capacidad.

Y no olvidar estos mandamientos:

- Dar a cada vino su adecuada temperatura.
- En ningún caso deben calentarse artificialmente.
- Sólo enfriarlos en el frigorífico; NUNCA en el congelador.
- Degustarlos inmediatamente después de abrir la botella. Si hasta hace poco se aconsejaba descorchar unas dos horas antes de servir el vino, está demostrado que de este modo los aromas dejan de percibirse en toda su intensidad.)
- No mantener el vino demasiado tiempo en la copa. Conviene llenarla poco y repetidamente.

Dice, con gran acierto, el escritor Pedro Barceló, que «el vino fue creado para sembrar alegrías, fortalecer amistades, amansar pesadumbres, armonizar ruidos, fecundar soledades, detener relojes, multiplicar lunas, romper calendarios, esclarecer cerebros y enhebrar corazones», pero siguiendo los sabios consejos del gran historiador Apuleyo, permitámonos refrescar no sólo el vino, sino la memoria de algún inocente bebedor:

- La primera copa es para la sed
- La segunda, para el placer
- La tercera, para la alegría
- La cuarta, para la locura

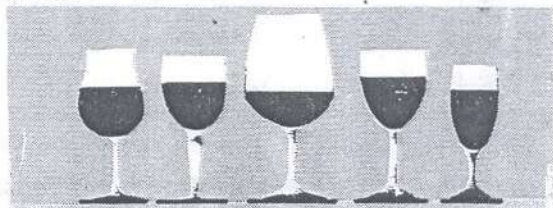
Con estas reglas de oro, como cualquier vino —procedente de buena uva elaborado y conservado con mimo y con esmero y cuidado— es bueno por definición darle la buena prensa que se merece y el buen trago que reclama.

Nos permitimos aventurar que los romanos desconocían los saludables consejos de Apuleyo pues siempre brindaban con

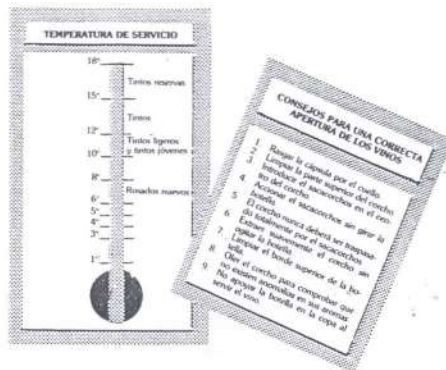
vino, si bien mezclado con algo de agua cuyas proporciones establecía el más experto de los invitados. Y era costumbre difundida y respetada, el beber tantas copas de vino en los brindis como letras tenía el nombre del homenajado. Imaginen los lectores la suerte de aquel mortal que se llamase H-E-R-M-E-N-E-G-I-L-D-O.

Insisto, por ser notorio, que en las juergas y el jolgorio, cualquier nacido romano olvidaba de antemano los consejos de Apuleyo.

Y me ratifico en ello, pues de observador me tildo. Si cuatro cita Apuleyo, doce, bebe Hemenegildo.



Copas adecuadas para el servicio de vino.



VOCES POPULARES

En cualquier libro que trate del atrayente mundo del vino, encontraréis un particular vocabulario que recoge los vocablos más utilizados para uso de los buenos degustadores y aficionados, con la finalidad de que todos utilicemos el mismo argot cuando hablemos, precisamente, del vino.

He aquí, en síntesis, algunas de las voces más populares que más usualmente se emplean en La Mancha, cuando se hace referencia a la vid, la bodega o el vino. Las hemos recogido de la A a la Z, aunque hoy en este número, por exigencias de espacio, nos quedemos en el A,B,C, del Vocabulario, extraído del libro «Vinos de Castilla-La Mancha».

Abocado: Vino con restos de azúcares de la fermentación.

Acarrear: Transportar uvas.

Achisparse: Chispasear.

Adobarse: Emborracharse, principalmente con vino.

Aguja: sabor del vino, como consecuencia del picor que produce en el paladar, por efecto del ácido carbónico que tiene durante la fermentación lenta, y aún después, hasta hacerse por completo. «Este vino tiene aguja», frase con la que se expresa que el vino se puede ya beber. «Ya perdió la aguja», término con el que se indica que el vino está completamente hecho.

Ajumarase: Embriagarse.

Albarca: Albarca.

Alboroque: Reunirse, después de realizada una venta, el vendedor, el comprador, o ambos, con sus amigos y el corredor que interviniera en la operación, para celebrar principalmente con bebidas el buen resultado obtenido. «Echar el alboroque».

Alagrote: Excitado alegremente por haber bebido vino u otros licores con exceso.

Alumbrarse: Embriagarse, emborracharse.

Aporcar: Formar un corral de tierra alrededor de la cepa.

Arancaera: Última copa que toman los que están bebiendo juntos, antes de «arrancar».

Arroba: Medida de 16 litros.

Aterar: Persona encargada de comprar comida.

Aterrar: Arrimarle tierra al tronco de la cepa para cubrirla.

Atroje: Lugar donde se almacena la uva molidura.

Avisador: Persona encargada de hacer la comida.

Bago: Grano de uva.

Barja: Envaso de madera que sirve para transportar la comida en gran cantidad.

Barjilla: Recipiente de madera para transportar comida en pequeña cantidad.

Basto: Vino vulgar, sin finura.

Bazuqueador: Utensilio de madera con largo mango y una zapata al extremo, que se usa para bazuca el mosto en la fermentación rompiendo el sombrero de la misma.

Bazuquear: Bazuca.

Beberrear: Beber a menudo y en poca cantidad.

Beberrore: Acción y efecto de beberrore. «Los muchachos andar por ahí de beberrore».

Beberrore: Aficionado a beberrore.

Bidón: Recipiente para terminar de llenar las cubas.

Bordelesa: Barrica de una cubada de 220 a 250 litros, empleada para la crianza de los vinos, especialmente en Burdeos y Rioja.

Bota: Tonel en que se cría y exporta el vino de Jerez. Tiene una capacidad de unos 500 litros.

Brillante: Vino perfectamente límpido y transparente; al ser atravesado por la luz parece brillar.

Brut: Vino espumoso natural con azúcares en cantidad inferior a 20 gr/l.

Botana: Remedio cuando se rompe el pellejo.

Bouquet: Conjunto de aromas que presenta un vino de crianza en su punto óptimo de evolución.

Buche: Trogo.

Butirico: Olor rancio de un vino alterado.

Cabezón: Dicese del vino de alta graduación, que se sube a la cabeza.

Caceta: Sartén para recoger el final de tinaja.

Calabazar: Medida para llenar los pellejos.

Caliente: Sensación de calor debida al alcohol, glicerina y otras materias extractivas, de un vino bien elaborado, sin asperezas, pero alcohólico.

Camilla: Brocal de madera o asta unido al cuello de la bota por donde se bebe y echa el vino.

Camillero: Taladro o agujero más bajo de la tinaja.

Capa: Medida de la cantidad de color de vinos tintos. Se llama «doble capa» a los vinos que se hacen fermentar con mayor cantidad de hollejo de la que normalmente les corresponde.

Cargado: Bebido.

Camazón: Pulpa de uva: «la uva de este puesto es toda camazón».

Casca: Lías que quedan después de la fermentación.

Cascarilla: Grana y hollejo de la uva.

Castaña: Borrachera.

Cata: Análisis del vino a través de los sentidos de la vista, oillato, gusto y tacto, para apreciar sus cualidades.

Cava: Vino espumoso natural cuyo proceso de elaboración y crianza, desde la segunda fermentación hasta la eliminación de las lías inclusive, transcurre en la misma botella en que se ha efectuado el tiraje.

Cenicilla: Enfermedad de la viña, llamada «oidium».

Cepazo: Golpe dado con una cepa arrancada. Golpe fuerte dado con la mano.

Cercado: Sinónimo de bodega.

Chato: Cortadillo o vaso de vino.

Chato: Vaso pequeño de vino.

Chazo: Utensilio para apretar los aros de las cubas.

Chico: Vaso pequeño de vino. En lenguaje vulgar, medida de capacidad para el vino igual a un tercio de cuartillo, o sea 168 mililitros.

Chilanco: Recipiente para depositar el orujo escumido.

Chispasear: Embriagarse, emborracharse.



ULTIMA SELECCION DEL COMITE DE CATA

Esta selección, se realizó como complemento de la inicial, efectuada sobre 325 muestras de vinos amparados por la Denominación de Origen y es una muestra más del certero criterio del Comité de Cata del Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha.

Ocho blancos: Valle del Cedrón, Yuntero, Cristo de la Vega, La Taberna, Viña Cardete, Viña Santa Elena, Galán de Membrilla y Señorío de Guadianeja; **dos rosados:** El Portillejo y Cristo de la Vega; **tres tintos:** La Unión, Castillo de Alhambra y Señorío de Guadianeja, fueron elegidos por los expertos de nuestro Consejo Regulador.

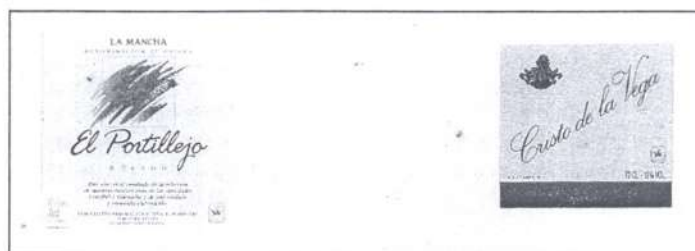
BLANCOS.—FASE VISUAL: Pálidos y transparentes. **FASE OLFATIVA:** Aromas varietales intensos. **FASE GUSTATIVA:** Equilibrados, armoniosos, afrutados y de cuidada elaboración.



TINTOS.—FASE VISUAL: Color rubí intenso. **FASE OLFATIVA:** Aromáticos y frutuosos. **FASE GUSTATIVA:** Recuerdan la variedad Cencibel, redondos y armoniosos.



ROSADOS.—FASE VISUAL: Matices intensos. **FASE OLFATIVA:** Frescos y con aromas frutales. **FASE GUSTATIVA:** Equilibrados y de excelente gusto posterior.





COMO SE CONTROLA LA CALIDAD DE NUESTROS VINOS



JOSE LUIS BARCO LIZANO:

«Una de las secciones que más ha potenciado este Consejo Regulador es la del equipo de Control de Calidad».

Desde la nueva toma de posesión de los actuales Vocales del Consejo Regulador y de su Presidente, una de las secciones que más se han potenciado ha sido la del Equipo de Control de Calidad.

El Consejo Regulador, de acuerdo con la Ley 25/70 y su propio Reglamento, tiene encomendadas las funciones de Control y Vigilancia en cuanto se refiere a:

- a) En lo Territorial por la respectiva Zona de Producción y Crianza.
- b) En razón de los productos, por los protegidos por la Denominación de Origen, en cualquiera de sus fases de Producción, elaboración, crianza, circulación y comercialización.
- c) En razón de las personas inscritas de los diferentes registros.

Para la realización de estas funciones, cuenta con los Servicios de Control y Vigilancia de Veedores propios, cuyas atribuciones son:

- a) Sobre los viñedos ubicados en la Zona de Producción.
- b) Sobre las bodegas situadas en la Zona de Producción y Crianza.
- c) Sobre la uva y vinos en la Zona de Producción y Crianza.
- d) Sobre los vinos protegidos en todo el territorio nacional.

Es misión del equipo de Control de Calidad, la realización y actualización de los diferentes registros:

- a) Viñedos.
- b) Bodegas de Elaboración.
- c) Bodegas de Almacenamiento.
- d) Bodegas de Crianza.
- e) Plantas de Embotellado.

Para la realización de estas funciones, se coordina con el Equipo de Informática, actualmente, compuesto por tres ordenadores.

El Control sobre el viñedo, se realiza mediante visitas de Campo, comprobando que el viñedo inscrito cumpla con el Reglamento del Consejo Regulador, en cuanto a prácticas culturales, poda, variedades, etc.

Durante la Campaña de Elaboración, se visitan las bodegas para comprobar la procedencia de las uvas, estado sanitario de las mismas y técnicas empleadas en la elaboración.

Una vez terminada la elaboración y antes del día 31 de diciembre, es obligatorio por parte de las bodegas inscritas, remitir al Consejo Regulador, fotocopia de la Declaración de Producción y Anejo III. B (relación de viticultores suministradores de uva V.C.P.R.D.).

Recibidas estas declaraciones en el Consejo Regulador y con el apoyo del Equipo de Informática, se procede a la revisión del Anejo III. B. para comprobar si todos los viticultores que figuran están inscritos en el Consejo, con las hectáreas declaradas y los rendimientos por hectárea se ajustan a nuestra reglamentación.

Realizadas dichas comprobaciones, se procede a partir aproximadamente del día 10 de enero, a la toma de muestras de los vinos declarados con Denominación de Origen, realizando las siguientes funciones en bodega:

- a) Comprobación de la Declaración de Producción, para ver si coincide con la fotocopia remitida al Consejo Regulador.
- b) Comprobación del libro de movimientos de vinos con Denominación de Origen, en entradas, salidas y saldo.
- c) La toma de muestras se realiza de un conjunto de los vinos declarados con D.O., de los que se llenan cuatro botellas, lacrándose en cabeza y etiquetas, que son firmadas a su vez por el responsable de la bodega y veedor. De estas cuatro botellas, una se queda en poder de la bodega y las tres restantes el veedor que ha realizado la inspección, remitiendo una a la Estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan, otra al Comité de Cata del Consejo Regulador y la tercera queda en depósito, para en caso de discrepancias realizar el arbitraje.
- d) Realizadas estas funciones, se procede al levantamiento de la correspondiente Acta, entregándose una copia a la bodega; en la que se reflejan todas las funciones realizadas.

Verificados los análisis y siempre con un plazo máximo de cinco días, se procede a la cata de los vinos.

El Comité de Cata del Consejo Regulador, está compuesto por cinco representantes de los siguientes Organismos:

- Presidente: Un Vocal del Consejo Regulador.

- Un Representante de la E.V.E. de Alcázar de San Juan.

- Un Representante del Centro de Capacitación y Experimentación Vitivinícola de Tomelloso.

- Dos representantes de la Asociación Regional de Enólogos de Castilla-La Mancha.

- Secretario-Coordenador, (es el encargado de coordinar y preparar las catas, pero sin catar los vinos), el Encargado del Equipo de Control de Calidad del Consejo Regulador.

La Cata, se realiza a ciegas y por la ficha recomendada por el I.N.D.O. y homologada por el Comité de Cata y la Comisión de Control de Calidad y Expedientes.

Conocidos los resultados de la Cata y de los análisis, se reúne la Comisión de Control de Calidad y Expedientes, para homologar o descalificar los vinos examinados, remitiéndolos a las bodegas, certificación de poder ese vino optar a la Denominación de Origen o si ha sido descalificado, así como las recomendaciones oportunas si las hubiese y los resultados de los análisis.

Este mismo control, es el que se emplea con los vinos embotellados, realizándose varias visitas a las bodegas o adquiriéndolos en establecimientos públicos, para ver su conservación.

Es también misión del Equipo de Control de Calidad, el controlar las cápsulas y contraetiquetas remitidas a cada planta embotelladora, y hacer cumplir la obligatoriedad, que tienen los embotelladores, que adquieren vinos de comprarlos a bodegas que tienen vino homologado con Denominación de Origen.

Otras de las misiones que tiene este equipo, es la autorización de las etiquetas antes de su puesta en circulación, para que cumplan en cada momento lo dispuesto en la Legislación vigente, así como informar a los Elaboradores y Embotelladores de las nuevas normas aparecidas referentes a la elaboración y embotellado.

Llevar el Control de las Reservas, añadidas y crianza de los vinos, así como la expedición de movimientos de vinos entre bodegas inscritas.

Durante el año 1989, se realizaron 158 tomas de muestras de distintos tipos de vinos en rama a granel, y 325 tomas de muestras de los vinos embotellados, así como la actualización de los Informes técnicos de las bodegas inscritas en los distintos registros. □

JOSE LUIS BARCO LIZANO
Sección Técnica del CRDO LA MANCHA



LA DIRECCION GENERAL DE POLITICA ALIMENTARIA

Entrevistamos para este periódico, en su despacho del P.º de la Infanta Isabel, a D. Mariano Maraver y López del Valle, Director General de Política Alimentaria del MAPA, preocupados fundamentalmente por dos temas: la reunión que iba a tener con los Consejos Reguladores el día 15 de marzo y su visión personal sobre el futuro del vino de La Mancha.

Pregunta: Venimos a entrevistarlo para conocer, entre otras cosas, su visión particular y la menos oficial posible, sobre el panorama actual y futuro del vino de La Mancha.

Respuesta: El futuro es muy cambiante. Puedo adelantarle, como primera, que a partir de la vendimia de este año, los Consejos Reguladores tendrán más competencias. El 15 de marzo tendremos una reunión, aquí en el Ministerio, con todos los C.R. para constatar con los mismos las normativas que estamos elaborando a nivel de O. Ministeriales, en el sentido de que cualquier vino con D.O., que salga embotellado de una Denominación, necesite, como única garantía válida de que es u.c.p.r.d. su simple factura comercial y si el mismo es a granel, que con el solo sello y firma del Consejo Regulador a que pertenece, su certificación de origen para exportación sea válida.

P.—¿No cree Ud. que eso podría dar lugar a subterfugios, por parte de aquellos Consejos Reguladores que tienen poca producción y mucha venta?

R.—No, no olvide que existirá una declaración, previa al 30 de noviembre, ante el SENPA, sobre el estado de la cosecha calificada. Tratamos solamente de ajustarnos a una realidad de comercialización, tanto del vino con Denominación de Origen, como del vino de mesa. Así no será el mercado el que imponga que un vino sea calificado o no, sino que será siempre el Consejo Regulador quien, basándose en conceptos de calidad y a veces contra sus propios intereses, otorgue las garantías de origen pertinentes.

P.—Eso favorece más la venta a granel que la de embotellados, cosa que no ayuda a una promoción más intensa de los vinos españoles. Por otra parte, el entramado de embotelladores en otros países, capaces de envasarnos vinos con D.O., sólo lo tienen algunos Consejos privilegiados... ¿no es eso un desequilibrio?

R.—No lo veo así. Si un Consejo Regulador tiene un buen mercado para el granel, debemos darle la oportunidad y la facilidad para que venda. Rioja y algún otro Consejo, ya lo están haciendo y no puede dudarse de la calidad de los vinos que, certificados por los propios Consejos, salgan del país sin embotellar.

P.—¿A partir de qué fecha se pondrán en vigor esas medidas?

R.—A partir de la vendimia de este año. No hacemos más que adelantarnos unos meses a la petición de las autoridades del MCE, que determinaba que esta resolución se tomara a partir del 1 de enero próximo.

P.—Sigo pensando que es una medida igual, pero para Consejos desiguales. Por ejemplo, el caso del de La Mancha: tiene una enorme cantidad de viñedo acogido a Denominación de Origen, creo recordar que unas 154.400 Ha., uno de los viñedos mayores del mundo y a la vez uno de los que en relación a su volumen, producen menos litros por hectárea, unos 520 más o menos. ¿Esta medida no afectará en forma negativa su funcionamiento?

R.—Eso quiere decir que ese viñedo produce un vino que porque no se vende con D.O., se califica como vino de

Una medida sobre exportaciones que va a «traer cola» y una visión de futuro incierto para La Mancha



mesa, se descalifica como u.c.p.r.d., y la realidad de si es bueno o malo, se efectúa según la demanda. La descalificación debe hacerse previa a la temporada comercial.

P.—En La Mancha, hay mucho vino que se produce y por tanto hay donde elegir para calificar con D.O. ¿Qué ocurrirá con Valdepeñas, por ejemplo, que tiene todo calificado y puede vender más de lo que produce? ¿Seguirá teniendo todo calificado o también comenzará a elaborar para alcohol?

R.—Entre La Mancha y Valdepeñas, hay un abismo en cuanto a estructura comercial se refiere. Valdepeñas puede vender todo lo que produce y más, mientras que en La Mancha ocurre lo contrario. Tiene falsamente una superficie inscrita de viñedo, que no se corresponde con la capacidad comercial de lo que puede vender como Denominación de Origen.

P.—Eso tiene una fácil solución a mi criterio sólo basta con reordenar las inscripciones, dándoles un cupo mínimo para elaborar v.c.p.r.d...

R.—La reordenación la comenzamos a hacer a partir de septiembre de este mismo año, puesto que hacerla de golpe en 1993 resultaría traumática.

P.—¿Y cuál será ese cupo mínimo del que hablamos?

R.—La obligatoriedad de que por lo menos un 25 por 100 del viñedo inscrito, produzca vinos de calidad.

P.—¿Qué piensa Ud. de las inversiones exógenas que se han producido y se producen en La Mancha?

R.—Todos sabemos que se han movido grandes capitales foráneos a La Mancha en los últimos tiempos y eso significará que se comercializarán cantidades mayores de vinos.

P.—Eso, que puede ser interesante para la Dirección de Política Alimentaria, no tiene por qué serlo para el Consejo Regulador, las grandes empresas mueven gran cantidad de litros de vino de mesa, no de vinos de calidad; todas, salvo raras excepciones, que las hay, van a La Mancha a buscar una materia prima que no encuentran en otras regiones. Por otra parte, esta es una opinión personal que un periodista no debiera tener, el vino de mesa de La Mancha, es el mejor vino de mesa del mundo.

R.—A La Mancha, le hace falta una buena comercialización y creo que hay

MARIANO MARAVER, Director General de Política Alimentaria:

«A partir del 93, el que no esté en el mercado va a tener un mal futuro.»

muchos bodegueros que podrían aprender excelentes estrategias de los «grands».

P.—No creo que sea fácil imitar al poderoso...

R.—Pues van a tener que hacerlo. La Comunidad no está dispuesta a seguir pagando excedentes de vinos. Ahora están viviendo una economía, una bonanza ficticia. Los precios de garantía van a ir en disminución. Hasta ahora el negocio era elaborar para alcohol. Eso es para hoy y hambre para mañana. A partir del 93, el que no esté en el mercado, va a tener un mal futuro. Tanto se trate de u.c.p.r.d., de vinos de mesa o de mostos, La Mancha va a tener que hacer un gran esfuerzo de inversión para comercializar. En La Mancha sobran vinos buenos y sobran también las instalaciones para elaborarlos; no hay que hacer desembolsos en tecnología: hay que gastar dinero en comercialización.

P.—La Mancha es excedentaria en vinos blancos y deficitaria en tintos. La palabra clarete o rosado nos viene inmediatamente a la mente. ¿Qué novedades nos deparará el futuro al respecto?

R.—De momento, hemos conseguido un año y medio de aplazamiento de la reglamentación de mezclas y de la vieja polémica mezcla de uvas o de mostos. La negociación de precios agrarios con la CEE, está a punto de cerrarse, pero para los meses de abril o mayo se producirá un fenómeno altamente interesante para España en general y para La Mancha en particular: la igualación de los precios de garantía de los vinos tintos y blancos. Desaparecerá el motivo económico para el fraude en esas

mezclas y la coloración dependerá exclusivamente del tipo de vino que se quiera elaborar.

P.—Si tratamos de movilizar viñedo y de no elaborar para alcohol, ¿qué hay de la chaptalización obligatoria con azúcares procedentes de la uva exclusivamente?

R.—En una de las últimas Asambleas se ha tocado ese tema. La OIV es receptiva al problema; hasta hace poco tiempo el mismo era tabú. En 1992 habrá un Congreso sobre ese tema en Madrid y se harán viajes a La Mancha y a otras regiones, para estudiar especialmente ese problema. Pero no es fácil de resolver. El sector azucarero es muy grande, muy potente y defiende sus intereses con todas sus fuerzas. Pero hay receptividad en cuanto a esa medida se refiere. En Alemania y Francia, pese a que el mundo del azúcar lo ve con malos ojos, ya se están haciendo experimentos de chaptalización con mostos. Todo requiere sus pasos y nosotros, como Administración lo estamos dando.

P.—Hay una cierta moda, sobre todo en las bodegas pequeñas, tendente a innovar con nuevas variedades: merlot, chardonnays, cabernet-sauvignon, etc. ¿Qué opina Ud. de ello?

R.—Siempre he visto con una barbañada la despersonalización de nuestros vinos. Todos tratan de imitar el tipo francés. Pues tendrán que competir comercialmente con los vinos franceses. Creo que en el mercado mundial, se va cada vez más a la diversidad de oferta, en cuanto a precio y a gusto se refiere. Si algo puede ofrecer España, es precisamente eso: diversidad de oferta. Creo que la Cencibel y la Airén son variedades que dan mucho de sí. La imitación no hace más que desacreditar nuestros vinos. La Mancha debe acostumbrar al mundo a beber vinos manchegos.

P.—Hasta ahora hemos hablado de futuro, pero todo lo tratado ha sido, por así decirlo y colorearlo, negro. ¿Qué luz ve Ud. para La Mancha?

R.—Antes del año 2000, poca. Repito que hasta ahora se ha vivido una situación comercial ficticia. Desde 1993 y hasta finales de siglo, la situación será dura e irá empeorando. Habrá un bajón de viñedo; un ajuste de la declaración real con la realidad de la producción; no se podrá elaborar para destilar, como único

fin. Ahora mismo, tenemos en España, a niveles nacionales, un 70 por 100 de viñedo con D.O. y un 40 por 100 de vino comercializado como tal. El desfase de ese 30 por 100, es prácticamente debido a La Mancha. Ha habido en España, un crecimiento espectacular de vinos de calidad, dicho crecimiento no fue tan notorio en La Mancha. Pese a ello, los consumidores están dispuestos a pagar más dinero por vinos de calidad. En el 89 los vinos de calidad han aumentado un 20 por 100, en relación con 1988. La vendimia anterior, tan mermada por diversos factores, no afectó en absoluto a los vinos de calidad.

P.—Es decir, ¿que el comercio no acusó la disminución tremenda en la vendimia señalada, con la incidencia que en cantidad, tiene La Mancha en la totalidad del viñedo español?

R.—En absoluto, los vinos de calidad mantuvieron y aumentaron en algunos casos, su producción y consumo.

P.—¿Por qué no se hace más publicidad, por parte de Alimentos de España, para aumentar el consumo del vino, en franco plan de disminución continua? Algo similar al jamón o al aceite de oliva virgen...

R.—Porque a esta Dirección General, le ha sido imposible ponerse de acuerdo con todas las Denominaciones de Origen, para hacer algo al respecto. Tienen intereses encontrados o falta de visión de conjunto. Aparte hay una disminución en cuanto a cantidad. El consumo de calidad ha aumentado. Eso se ha logrado por otros sistemas de incidencia en el consumidor, que no debe ser siempre una publicidad directa. No obstante, si se ponen de acuerdo, estamos dispuestos a hacer algo al respecto.

P.—Es evidente que la asociación de Consejos no es cosa fácil. Por ejemplo, no considero una tontería, el que se produjera una entre el Queso Manchego y el vino de La Mancha. ¿Qué cree Ud.?

R.—Sería una combinación perfecta. Se unirían dos productos, para una promoción conjunta, de primerísima calidad. Ese es un tema que no debiera demorarse.

P.—Ud. sabrá que en La Mancha se está elaborando un tipo de espumoso, elaborado con el sistema tradicional. ¿Qué opina de él?

R.—Lo he probado y tiene futuro. Tiene futuro en tanto no imagine el elaborador que va a competir, en igualdad de condiciones con los elaborados en Francia y con los catalanes. Diversificaría interesadamente el abanico de ofertas de la región. Dejar de elaborar un vino espumoso de las características del Espumoso de La Mancha, por un problema legal de nombres para acogerlo en Consejo Regulador, sería un disparate y una pena. ¿Por qué no inventa Ud. un nombre?

P.—Ahora mismo no, habría que meditarlo. Pero podríamos inventarnos un slogan. ¿Qué le parece algo así como «El mar de La Mancha, ya tiene espuma propia»?

Nota: Dejamos a D. Mariano Maraver, lamentando no tener en ese momento una cercana copa de espumoso manchego, pero preocupados, más que preocupados diría yo, porque la situación que se avecina es dura. Entiendo también que no es bueno durar de la capacidad de readaptación del sector vitivinícola manchego y que la capacidad de trabajo de sus hombres del vino, es superior a todos los avatares negativos que puedan devenirle. No obstante creo que aquí se dicen cosas que habría que leer varias y detenidas veces.

Madrid, febrero-marzo/90
RENÉ H. MONTARCE-RIEU



ANÁLISIS DE VINOS (y II)

Su importancia en la elaboración y conservación

(Conclusión)

ALIPIO LARA OLIVARES
Licenciado en Ciencias Químicas

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 al ácido tartárico y málico frente al láctico.

Los resultados obtenidos semicuantitativos por cromatografía de papel, realizados en condiciones adecuadas, son satisfactorios.

Los métodos enzimáticos dan resultados óptimos para todos aquellos ácidos para los que están descritos (cítrico, láctico, málico), guardando estrictamente las precauciones recomendadas, ya que son métodos de análisis altamente específicos.

Cenizas.—Son el residuo de la calcinación del extracto seco, completamente exento de toda traza de carbón. El peso de las cenizas varía generalmente de 1,5 a 3 g/l para vinos ordinarios; existe una relación bastante constante, igual a 1/10 aproximadamente, entre el peso de las cenizas y el del extracto seco reducido.

Del peso de las cenizas, de su aspecto y de su reacción más o menos alcalina se puede sacar unas directrices para saber si se debe proseguir el análisis cuando se trata de detectar algunas falsificaciones». (REBE-REAU-GAYON y col.)

Azúcares.—Ya vimos en el apartado anterior la dosificación de los azúcares totales, pero puede convenir obtener por separado la dosis de Glucosa y la de Fructosa. El método enzimático ofrece resultados muy aceptables para esta determinación.

Cromatografía de Gases.—Siguiendo esta técnica y utilizando la columna cromatográfica adecuada se pueden obtener valores de las concentraciones de Metanol, Acetaldehído, Acetato de Etilo, 1-Propanol, 2-Butanol.

Intensidad Colorante.—Es la suma de las absorbancias medidas, en espectrofotómetro visible, a 420 nm y a 520 nm referidas a 1 cm de paso de luz o camino óptico.

$$I_c = \frac{A_{420} + a_{520}}{b}$$

donde b = camino óptico.

Existe otro concepto derivado del anterior que es de Tonalidad,

$$T = \text{argt} (A_{520} - A_{420})$$

que expresa el predominio, en el vino, de unos colores sobre otros.

Anhidrido Carbónico.—(CO₂).— Existen dos formas de CO₂ en el vino: disuelto en el seno del mismo, y ocupando la fase gaseosa que está en contacto con el vino (lógicamente en vino embotellado o en depósitos herméticos).

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

4. Análisis para investigación

Es bueno saber que aunque hay mucho «camino» recorrido, todavía queda mucho por hacer en este capítulo de la investigación Química-Biológica-Enológica.

Así pues, hemos hablado en el apartado 3 de Nitrógeno total, pero sería bueno saber cómo está distribuido este nitrógeno (aminoácidos, cuáles y dosis de cada uno; aminos, cuáles y dosis de cada uno, etc.), en los vinos de nuestra Región, para luego poder decidir a la vista de unos valores determinados si son propios de un vino natural o existe alguna «manipulación».

De igual forma hemos hablado de Polifenoles totales, pero por la misma razón aducida anteriormente sería bueno también conocer cómo se distribuyen esa dosis total de Polifenoles, los distintos tipos (flavonas, antocianos, taninos).

Lo mismo podemos decir del potencial de Oxidación Reducción de los vinos.

Y no digamos en cuanto a la microbiología se refiere:

- Elección de cepas de levaduras responsables de la fermentación.
- Propiedades de estas cepas.
- Consecuencias de las mismas en el vino (H2S).

5. Contrastes analíticos

Todo analista debe ser capaz de contrastar un método de análisis determinado. Y cada análisis debe tener un contraste y ser contrastado con toda la frecuencia que en cada caso se requiera.

El grado alcohólico que, como ya dijimos, se traduce en pesetas siempre, es necesario tenerlo a punto en todo momento, y para ello no hay más remedio que contrastar a menudo.

Los reactivos valorantes de cualquier análisis, ya sea acidez total, acidez volátil, sulfuroso, etc., son tan importantes para la exactitud del resultado final que es imprescindible tener la seguridad de que están bien preparados, y para eso se hace necesario su contraste.

No sólo hay que contrastar los reactivos, sino que hay que hacerlo con métodos enteros de análisis; ni se puede predecir un momento exacto de contraste, sino que todo analista debe tener siempre un criterio de contraste que le hace intuir cuando un análisis no va del todo bien.

Contrastar es comparar. Y contrastar un método de análisis es compararlo con «algo», por principio, perfecto. Y ese «algo perfecto» es lo que para cada caso hay que buscar.

En muchas ocasiones, en demasiadas tal vez, se recurre a otro analista que se piensa mejor dotado, instrumentalmente, que nosotros mismos; pero sería bueno buscar un patrón propio y personal, en cada ocasión, que nos permitiría no sólo contrastar con otra persona, que también es bueno, sino hacerlo objetivamente.

6. Errores en los análisis

Cada valoración analítica lleva implícita una variación que induce a comentar un mayor o menor error en el resultado final, dependiendo de la propia valoración. Esto sin tener en cuenta el propio error personal

del analista, que no se puede calcular porque dependen subjetivamente de muchas circunstancias.

Vamos a hablar únicamente del error del método, que es el calculable, y el otro no queda más solución que intentar que se produzca las menos veces posibles.

Error del método es pues, el que se produce, en más o en menos, debido a las manipulaciones, medidas, adiciones, lecturas, etc., que se suceden en una determinación analítica.

Por ejemplo, en una bureta dividida en décimas de milímetro no se puede apreciar más allá de la décima de ml. Por ello si nosotros leemos 7,8 ml., puede ser el valor exacto 7,77 ml ó 7,83 además que la última gota que hemos adicionado, puede haberse utilizado toda ella en valorar la disolución problema, o sólo parte de ella; por tanto, al leer 7,8 ml este dato lleva implícito un error en más o en menos de una décima de mililitro que es el máximo que se puede apreciar.

Cada instrumento de laboratorio (pipetas, matraces, etc.), llevan por sí mismos un error de media perfectamente estipulado que como es lógico, se va acumulando al error final.

Por eso sería bueno poner al lado de cada resultado analítico el error implícito en el método. Por ejemplo, en el resultado del sulfuroso total de un vino pondríamos: 120 ± 5 mg/l.

7. Interpretación de los resultados analíticos

Lo más importante de todo análisis es la interpretación del resultado final. Todo buen analista debe mantener continuamente un sentido crítico que le permita saber si el resultado es normal o anómalo, y por qué. Quien hace análisis químicos como el que hace «churros» se puede encontrar a menudo con la desagradable sorpresa de estar «metiendo la pata» y además sin darse cuenta.

Si se analiza la acidez total de 50 vinos actuales de La Mancha, en rama y sin ningún tratamiento todavía, y dan todos por encima de 4,5 g/l en ácido tartárico, podemos deducir que algo no funciona.

Si un vino de La Mancha es analizado para ver su concentración en potasio y da 3 g/l, tenemos que asegurarnos primero, que el análisis está bien hecho, y después «interpretar» cómo se ha podido producir ese resultado.

Si analizado el Cobre en cinco vinos distintos dan como resultado: 0,12 0,17 0,18 0,07 0,13 mg/l, la interpretación de esos resultados que da el aparato, que no razona, «dice lo que ve», es el siguiente: como no se puede apreciar más de aquello que le ofrece la sensibilidad propia del método, que en espectrofotometría de Absorción Atómica es 0,1 mg/l; por tanto de los cinco resultados anteriores hay tres de 0,1 mg/l y dos de 0,2 mg/l.

Dar un resultado de acidez total con tres cifras decimales es no haber comprendido que si la segunda cifra decimal ya no es exacta, ¿para qué queremos la tercera?

Así pues, concluimos, de una analítica adecuada a cada caso y de una interpretación correcta, obtenemos unos resultados óptimos.



UN TRIMESTRE CALIENTE Y LLENO DE NOTICIAS DE GRAN INTERES PARA NUESTRO SECTOR

El primer trimestre de 1990 vino plagado de aconteceres generadores de noticias muy importantes y de trascendental repercusión para nuestra Denominación de Origen.

BANESTO «SE PORTA»

Se porta bien y desinteresadamente con nuestra región y con el C.R.D.O La Mancha, financiando íntegramente las cuatro ediciones trimestrales para 1990, de esta publicación CONSEJO ABIERTO. Agrobanesto cuenta así, desde este primer número del año, con el espacio suficiente en este periódico para insertar una nueva sección de información, con noticias del sector agrario de gran interés para la vitivinicultura castellano-manchega.

CON LOS QUE SABEN DE VENTAS

Con los que saben de ventas: los Directores Comerciales de las bodegas inscritas, el Consejo Regulador celebró una reunión de trabajo, a efectos de estudiar en forma conjunta las posibles pautas a aplicar para mejorar la comercialización de nuestros vinos con Denominación de Origen, en base a nuevas campañas de publicidad genérica y a diversas estrategias para participación en distintos certámenes feriales.

NUEVA DIRECTORA DEL MAPA EN CIUDAD REAL

Doña Emilia Piedrabuena ha sido nombrada nueva Directora Provincial del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación para la provincia de Ciudad Real.

En visita de presentación a este Consejo, se reunió con los señores Jareño Cañas y Alonso Ramos, Presidente y Secretario del mismo, respectivamente, con el objeto de tratar diversos asuntos relacionados con la problemática de la vitivinicultura.



Reunión con la Directora Provincial de Agricultura de Ciudad Real, D.ª Emilia Piedrabuena.

VITIVINICULTORES FRANCESES Y MANCHEGOS: PROBLEMAS COMUNES

La C.N.O.C. (Confederación Nacional de Productores de Vinos de Francia), representada por su Presidente, señor Pierre Pirón, visitó nuestro Consejo Regulador, en cumplimiento de un vasto plan de acercamiento entre los Consejos Reguladores franceses y los de nuestro país.

Se trataron, durante el transcurso de dicha visita, temas tan candentes como la utilización de mostos para chaptalizar, obligatoriedad de rendimientos mínimos por hectárea, para viñedos acogidos a D.O. y políticas de estrategia para elevar el consumo mundial del vino.

Se seguirán manteniendo, a medio plazo, reuniones con esta institución, a efectos de analizar y buscar soluciones a nuestro sector ante su anexamiento pleno en el MCE.



Reunión con el Presidente y miembros de la Confederation Nationale des Producteurs de Vins a Appellations D'Origine Controlées (C.N.A.O.C.).

ALIMENTARIA 90

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, estuvo presente, como es habitual, en la octava edición de Alimentaria, organizada por la Institución Ferial de Barcelona e Intervin.

Nuestros vinos estuvieron así, presentes en uno de los escaparates más importantes del mundo. En el propio stand del Consejo, con una superficie de más de 100 m², estaban también representadas 9 empresas acogidas a nuestra D.O. La Mancha: Las Cooperativas Cristo de la Vega, Nuestra Señora de Manjavacas, Nuestro Padre Jesús del Perdón, del Campo La Daimieleña y el Portillejo; y las empresas Fermín Ayuso Roig, Julián Santos Aguado y Caserío Vigón.

Entre las numerosas visitas recibidas, tuvo relevante significación la del Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación quien en compañía de los Consejeros de Agricultura de la Generalidad de Cataluña y de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Director General de Política Alimentaria, Dtor. Gral. de Ordenación Agraria de Castilla-La Mancha, Subdirector del INDO, Presidente de INTERVIN y otras autoridades, recorrió los distintos sectores del stand, departiendo a continuación con el Presidente, otros miembros del Consejo y empresarios, sobre diversos aspectos de los vinos manchegos a los que elogió tras la degustación en la que participó.

En la Carta Internacional celebrada durante el Certamen bajo la dirección de expertos de la OIV, a la que concurrieron representantes de 18 naciones con un total próximo a los 400 vinos —con destacada participación de los españoles—, el Jurado otorgó el BACO DE PLATA a un «TINTO JOVEN Cosecha 1989», de la firma CUEVA DEL GRANERO, S.A., del pueblo manchego de Los Hinojosos.

El vino premiado responde a la nueva línea de modernidad, selección de calidades e imagen que hoy preside las elaboraciones de los blancos y tintos de LA MANCHA, en los que resaltan la bondad, ligereza, frutuosidad y el aroma limpio y suave de sus variedades preferentes, Airén y Cencibel.



CAJON DE NOTICIAS

Enero:

- Participación de DIEZ de nuestras Bodegas en el stand de la Consejería de Agricultura en FITUR.
- Entrevista con el Director de la Estación de Viticultura y Enología para planificar futuras publicaciones técnicas.
- Reunión del Vicepresidente de la Diputación de Ciudad Real con Embotelladores del Consejo para planificar la Feria de Bruselas.

Febrero

- Charla sobre intercambios en el Sector de vinos, a cargo de D. Luis González-Quevedo Tejerina, Jefe de Area de ayudas del SENPA.
- Reunión en la Jefatura de Industrialización y Comercialización Agroalimentaria de Toledo sobre programas a desarrollar en el campo de la promoción, durante 1990.
- Reunión con los Embotelladores participantes en ALIMENTARIA '90.
- Reunión con Directivos de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, sobre planificación de acciones conjuntas para 1990.

Marzo

- La presencia de los vinos con D.O. La Mancha en Alimentaria 90, se vió reforzada con los stands de Vinícola de Castilla, Fermín Ayuso Roig, Cueva del Granero y Udexman II, S.A. que acudieron en forma particular a dicho evento.
- Visita de alumnos del Curso Superior de Marketing, organizado por la O.I.V., con posterior mesa redonda con los industriales manchegos del sector.
- En el próximo número de CONSEJO ABIERTO, contaremos más cosas.
- Hasta entonces.



BODEGAS TORRES FILOSO DE VILLARRODRIGO

Un ejemplo de perseverancia y buen



Era principio de siglo, cuando Juan José Torres Muñoz, joven nacido en 1882, realiza su primera elaboración de vinos, en Campo de Criptana, famoso lugar de La Mancha (de quien todos queremos acordarnos) por la belleza de sus molinos de viento, que llevan el aire cervantino a todo el mundo.

En 1921 y en compañía de sus hijos Ramón y Juan José Torres Filoso, funda la primera de estas bodegas, en un momento de crisis económica mundial que le obliga a arriesgar su menguado capital y a emplear todo su tesón y valentía en la empresa. El negocio del vino es duro y lo era más en aquellos años, pero Juan José Torres deja, al morir en 1938, una empresa a sus hijos, en marcha y con futuro.

La ley de desgravación al vino de mesa con taponado de fácil apertura, favorece la expansión comercial de los hermanos Ramón y Juan José Torres Filoso, a quienes se une el menor, Gerardo. Los tres emprenden la aventura de embotellar y aunque lo hacen artesanalmente, logran buenas producciones y una buena cartera de clientes en Madrid, Levante y Andalucía. Comienzan la elaboración de sus primeros vinos de

crianza, blancos y tintos con bastante buen resultado, pues se adaptan al gusto de la época.

Los hermanos emprenden otras actividades comerciales paralelas y terminan por separarse, quedando Juan José Torres Filoso como único continuador del negocio del vino.

Pero el tiempo transcurre y ha pasado mucho vino manchego desde la época de la fundación de la bodega. El enólogo y nieto del fundador de la empresa, José Luis Torres Gómez, se anexa a la dirección de la entidad aportándole nuevos conocimientos técnicos, otra visión de la comercialización y marketing y un sentido de la estética al producto final terminado, que sólo es comparable con alguno de las mejores bodegas del resto de Europa.

Desde su entrada a la dirección de la bodega, siendo aún muy joven, se adelanta como un visionario en lo referente a la relación producción-calidad: «elaborar poca cantidad de la mejor calidad posible». La tendencia del mercado actual le da la razón y quedan pocos años, hasta el 93 exactamente, para demostrar que quien no mantenga esa filosofía, salvo que sea un inversionista con fuentes de capital ilimitadas, no podrá mantenerse en el gran mercado libre europeo, con capacidad de competitividad.

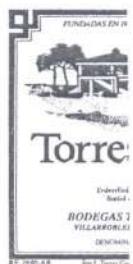
El concepto de realidad de mercado y de equipamiento para elaboración, se hace pal-

pable en cuanto visitamos establecimientos de esta ma.

No vemos en sus instalaciones ni ampulósidades ni apariencias de aparatos técnicos, pero los que conocemos el sector, notamos en su guía que nada falta y que está todo lo necesario para elaborar grandes vinos.

El prensado es prácticamente inexistente para v.c.p.r.d., puesto que los rutos se obtienen con desvadoras, lo que les otorga calidad difícilmente lograda con las prensas convencionales. La fermentación es controlada por frío y asegura continuidad en la calidad, que mantiene a través de los años la personalidad característica de cada una de las marcas que se elaboran.

La selección de uvas efectúa rigurosamente, grano a grano, racimo a racimo, el comienzo de un buen sabor se hace en materia de vinos se mantiene a todo lo largo del proceso de elaboración. La crianza comienza regularmente en tinajas de barro para terminar en barricas de roble de primera calidad (que se renuevan periódicamente para evitar cristalización





DO (ALBACETE)

icer

harían inservibles) en
indidad de las silencio-
scuras cuevas. Si qui-
el tipismo de las tinajas
ro, podríamos pensar
amos en el interior de
ison des Vins francesa,
tradicionales, aquéllas



tel. 12. 4% Vol.



en las que no se habla más que en voz baja para no despertar al néctar que descansa. La dedicación que se emplea en el de las características lépticas y gustativas de os en añejamiento, es a y exhaustiva, tomán-uestras de los mismos reves períodos, para idas y analizadas pose-nte, en un laboratorio



excelente- mente dota- do para ello. El etique- tado es au- toadhesivo con ter- moimpresión, lo que permite la ón de papeles de alta y una variedad de tino- nos especiales, difi- e logrables con otros s.

ercializan las marcas obledo, Torres Filoso, de Castillejo (recien- e elegido por la presti- vista Decanter, como los mejores vinos para idades, entre los más antes del mundo) y sé, Tinto Cencibel de

Crianza, de producción limita- dísima.

En este reportaje no vamos a hablar de precios de los productos mencionados, pues la función del mismo no es de promoción comercial. Pero



no podemos menos que discrepar con aquellos que dicen que los vinos de las Bodegas Torres Filoso, son caros. Creemos realmente que su alto precio, está muy por debajo de su altísima calidad.

Cuando al final de la década de los setenta, visité las bodegas por primera vez, José Luis Torres Gómez apenas sobrepasaba los veinte años y ya sabía qué hacer en cuanto a elaboración, presentación y comercialización de vinos. Hoy, por supuesto sabe mucho más y avalan mi apreciación los excelentes logros que hoy tiene esa empresa: produce excelentes vinos, vende toda su producción, penetra en mercados difíciles (entre los que podríamos destacar el danés, el americano del norte y el inglés) y está preparado y perfectamente equipado técnica y moralmente, como para no tener que sufrir la crisis que se avecina para el sector con nuestro ingreso pleno a la CEE.

En síntesis, que no hace falta ser augur, para vaticinarles éxito.

RENÉ H. MONTARCÉ-RIEU

BODEGA COOPERATIVA HORCAJO DE SANTIAGO (Cuenca)

Las grandes cosas que hacen los pequeños

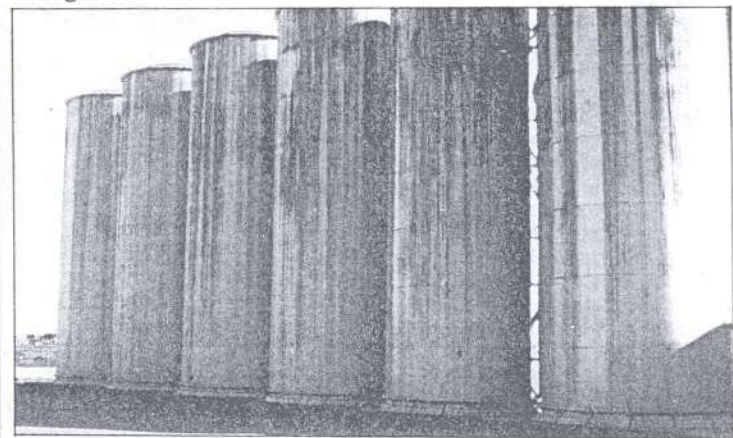
Si de Tarancón nos desviamos al Sur, por la Comarcal 1302, encontramos a los pocos kilómetros Horcajo de Santiago, pequeño municipio de 97,35 km² que tiene una actividad comercial e industrial poco frecuente en otros de similares características. Terrenos de regadío y secano, huertas, olivares y vides hasta donde alcanza la mirada.

Visitamos allí la Cooperativa Horcajo Manchega, atraídos por el aroma afrutado de sus vinos blancos jóvenes que, acogidos a nuestra Denominación de Origen, lamentablemente todavía no se embotellan.

El sistema de elaboración es sencillo, pero eficiente y refinado. La extracción del mosto «yema», se efectúa por desvinación, con lo que los frutos no se ven sometidos jamás a presiones que sobrepasen el 1/2 kilogramo. Este proceso asegura un mosto de primera calidad, que conserva todos los aromas primarios de la variedad Airén (única que se utiliza para estos blancos), cualidad que se hace palpable en el excelente vino resultante.

El mosto así logrado, pasa a depósitos de desfangado estático, en los que se mantiene por un período de entre 12 y 20 hs.

La fermentación se realiza en depósitos metálicos, con control de temperatura por frío, que lo mantienen entre 18 y 20 grados centígrados.



El cuidadoso anexamiento de levaduras autóctonas, le otorgan al vino una calidad final que es realmente digna de mención.

Vinos frescos, afrutados, de color amarillo pálido, con graduación alcohólica media de 12 grados, muy equilibrados (tienen una acidez total en tartárico de 6 gr/l. y una volátil que oscila entre los 0,2 y 0,3 en acético).

R.H.M.R.

El conocido rejoneador Joaquín Moreno De Silva, es el presidente de la cooperativa; su buen hacer nos demuestra que también sabe lidiar en el difícil coso de los vinos.

Después de visitar la cooperativa y de catar sus vinos, vale la pena llegar hasta la iglesia, en cuyo interior se conservan las extraordinarias tablas del retablo pintadas por el anónimo «Maestro de Horcajo», pintor de finales del siglo XIV.



PENSAR, COMPRENDER, AMAR Y TENER ORGULLO

Son las condiciones indispensables de un restaurador de ley

Iniciamos con esto una serie de notas e impresiones sobre el trato que la hostelería regional (Restaurantes, Bares, Hoteles y afines), concede a nuestros vinos con Denominación de Origen La Mancha.

En los próximos artículos trataremos de no hacer mención de aquellos locales que, por decirlo de alguna manera, «no se llevan bien» con el producto más importante de la región, pero sí aplaudiremos y nombraremos (por qué no?) a aquellos comercios que con su actitud y aptitud, colaboran con nosotros en la árdua tarea de promocionarlo.

Comprendemos que algunos restauradores nos digan cosas como las que voy a transcribir:

— Que ellos están para que su negocio tenga beneficios y que sirven el vino que les deja mayor margen.

— Que les resulta más cómodo tener un vino de una marca conocida y procedente de una región con renombre, pues a la hora de ofrecerlo el cliente lo acepta con mayor facilidad.

Tantas veces como hice la pregunta: ¿Por qué no tiene vinos de La Mancha en la Carta?, recibí las respuestas anteriores y otras, con perdón, más tontas todavía. Porque hay que ser poco lúcido para ver así las cosas.

Pensar que si la economía de la región crece, crece con ella nuestro negocio, ya se trate de un restaurante, una cafetería o un hotel, no es evidentemente una especulación de sabios, sino una verdad que salta a la vista. *Comprender* que el vino es la principal industria de La Mancha, a la que hay que ayudar porque su enriquecimiento generará un flujo constante de dinero que se repartirá entre los demás sectores regionales, tampoco es una cosa que requiera mucha imaginación.

Amar todo aquello que tenga que ver con la tradición del lugar donde vivimos, también es fácil de aceptar y de hacer. Al fin y al cabo es una cosa que hacen nuestros vecinos los franceses y no les va mal con el negocio. Ustedes saben tan bien como yo, que resulta muy difícil encontrar en un restaurante de Burdeos, un vino francés que no sea bordelés. Ocurre que los restauradores de Burdeos, los dueños de las tascas, los que compran y los que venden, los borrachos de a pie (esos que andan con la botella de vino envuelta en papel de periódico, escondida en los bolsillos de la gabardina y que llaman «clochards»), las damas pobres y los señoritos, todos, todos, entienden ustedes bien?, todos están orgullosos del vino de su tierra.

Pero para estar orgulloso hay que *tener orgullo*, pero el orgullo se vende en conjunto con las marcas extrañas a nuestra región, que le deja a usted unas pesetas más, es verdad, pero que se lleva el beneficio gordo lejos de La Mancha, tampoco es mentira.

Tenía pensado escribir otro tipo de artículo, para comenzar la sección de cuatro que publicará Consejo Abierto durante el año 1990, referen-

tes a los problemas de comunicación entre el sector hostelería y vinos manchegos; quería escribir cosas jocosas, contar anécdotas divertidas sobre el tema que me ocurrieran en mi deambular por las tierras del Quijote, pero la seriedad del problema no me deja lugar para cuentos ni chascarrillos. Entiendo que hay quien opine que exagero, que la cosa no es para tanto, que me tomo la vida a la tremenda, pero he llegado a pensar que la falta de sensibilidad que tienen la mayoría de los comercios de gastronomía de La Mancha hacia nuestros vinos, hacía sus propios vinos, podría calificarse como «traición filistea».

Vamos a poner ejemplos, para que ustedes vean cómo llegué a tan triste definición, median- te un corto test.

TEST

1) Supongamos que el Alcalde de su ciudad o pueblo, a cambio de un dinero o favores que le otorguen, traspasa gran parte de la recaudación municipal, pagada por todos ustedes, a un ayuntamiento vecino. ¿Qué pensaría Ud. de él?

- a) Que es un sinvergüenza y un traidor
- b) Que hace «su negocio» y que hay que vivir y dejar vivir
- c) Otra cosa irrepetible

2) El encargado de las mesas de su restaurante, reparte tarjetas entre los clientes, ofertando los servicios de otro local, porque alguien le ha pagado para ello. Ud. pensaría que:

- a) Hay que despedirlo por engañar a la empresa donde trabaja
- b) Que es un buen chico, pero que hay que disculparlo porque necesita un dinerillo extra
- c) Otra cosa irrepetible

Nota: ponga una X, donde crea justo y si puede duerma tranquilo.

El test anterior, similar a los que aparecen en las revistas del corazón, para determinar nuestra capacidad de triunfar, nuestra potencia amorosa o nuestro sentido del gusto, debiera hacerse en serio y por expertos en psicología, para que podamos determinar en qué reside esa antipatía casi ancestral de nuestros restauradores hacia los vinos con Denominación de Origen La Mancha, para poder así corregirles el defecto que origina una causa tan injusta, un desamor tan profundo hacia el producto más noble de la viticultura española.

Nuestro Consejo Regulador, está dispuesto a asesorar a todos aquellos restauradores, sommeliers, maîtres de hotel, camareros, barmans, etc., en la confección de una Carta de Vinos (con preponderancia lógica de los de nuestra Denominación de Origen), acorde con la generalidad de las comidas que se sirven en el establecimiento. Está dispuesto asimismo a darles los medios para que lleguen a un estudio comparativo entre nuestros

vinos y los de otras regiones, a efectos de que puedan ofertarlos en su lugar, sin temor de confundir el gusto del cliente, acostumbrado a tal cual marca.

Tenemos en La Mancha el abanico de vinos con Denominación de Origen, más amplio de Europa y de otros productos que, aunque no autorizados por nuestro Consejo Regulador, son también manchegos de pura cepa; tal es el caso de excelentes brandys, extraordinarios quesos, otros que sería demasiado largo y detallado especificar. Todo lo que se elabora en La Mancha es de primera calidad y aquello que no está autorizado por una Denominación de Origen, es avalado por la seriedad del industrial y del artesano manchego, que sabe hacer las cosas bien desde siempre: desde el principio de las cosas.

Por eso le pedimos que colabore con nosotros con todos aquellos que tratamos de hacer La Mancha más nuestra, más digna, más rica.

Tratemos de que el viejo aforismo que dice que «nadie es profeta en su tierra», desaparezca de nuestra región.

Todo lo demás es pura especulación barata, historias de pesetas por corcho guardado por cada camarero, de ráppels que llegan en forma de gratuitas cajas de vino.

La crisis que se anuncia para nuestro sector a partir del año 1993 (ver página 5 de este mismo periódico), podrá no ocurrir, o por lo menos suavizaría su tragedia, si el sector de la hostelería nos apoya promocionando nuestros vinos y promocionándose con ellos.

El Vino con Denominación de Origen La Mancha, es la bebida de los que saben beber.



RENÉ H. MONTARCÉ-RI



LA NUEVA PROYECCION DE LA MANCHA EUROPEA

Un análisis del aspecto vitivinícola



Por SEBASTIÁN MASÓ
Prof. Titular Economía Aplicada
Universidad de Castilla-La Mancha

La Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha ha presentado en las últimas semanas una acción regional financiada por las Comunidades Europeas, que forman parte de un conjunto coherente de medidas plurianuales con estructuración general tanto en el espacio como en el tiempo.

La operación integrada de Desarrollo (OID) «La Mancha» está justamente situada en el enclave de la región natural, que nos une a Madrid, Levante-Andalucía y que ha sido señalada como una de las zonas con mayor capacidad de irradiación de efectos económicos tanto en la región como en su proyección hacia otras españolas.

No cabe ninguna duda que «La Mancha» debe ser considerada como eje de gravedad sociológico y económico y su espacio regional dentro de Castilla-La Mancha es uno de los que mayor tasa interna de rentabilidad puede ofrecer a los proyectos empresariales.

Asentada sobre una superficie de 15.116 km² la comarca está integrada por 94 términos municipales de los que sólo 19 pertenecen a Ciudad Real y que se extiende a las provincias limítrofes de Albacete (10), Cuenca (36) y Toledo (39). El territorio acoge el 19,1 por 100 de la superficie de Castilla-La Mancha y totaliza el 2,9 por 100 en relación con el territorio español.

Esta situación estratégica unida a la existencia de un sistema urbano bastante bien definido —especialmente en Ciudad Real— gira en torno a las tres grandes vías de comunicación (carreteras N-V, N-301 y líneas ferreas Madrid-Andalucía y Madrid-Levante).

ESTRUCTURA DE SECTOR AGRARIO

El aprovechamiento agrícola de las tierras se realiza fundamentalmente a través del cultivo de la viña para vino y de los cereales para grano.

El viñedo abarca el 38,7 por 100 de las tierras cultivadas y los cereales el 29,2 por 100. Si a esto se añade el barbecho se alcanza el 82,3 por 100 de la superficie labrada. Otros cultivos: olivar (4,1 por 100) leguminosas (3 por 100), hortalizas (2,9 por 100), forrajeros (1,4 por 100), etc. tienen menor interés.

En Ciudad Real el peso del viñedo es superior a la media comarcal abarcando más de la mitad del cultivo. En términos relativos el rendimiento del viñedo —en Ciudad Real— equivale a un 108 por 100 de la media nacional y 72 por 100 de la media comunitaria.

EL PROCESO VITIVINICOLA: Su estructura Productiva

El vino constituye la producción manchega por excelencia si bien los

servicios de comercialización son todavía escasos.

Así de la totalidad del vino producido en «La Mancha», solamente el 4,2 por 100 sale embotellado y etiquetado para ser colocado en los mercados. Esto significa que solamente se realiza la elaboración, mientras que el resto se vende a granel y hacia otras zonas españolas o comunitarias.

Gran parte de la comercialización y transformación se realiza a través del movimiento cooperativista que desarrollan, tanto actividades comerciales (adquisición de fertilizantes, pesticidas, semillas, etc.) como industriales (elaboración de vino nuevo y piensos).

Dentro de «La Mancha» de las 141 asociaciones constituidas, hay 116 cooperativas (82 por 100) que agrupan a 47.064 socios (92 por 100) dedicados a la elaboración del vino. Si bien solamente son siete las asociaciones dedicadas al embotellamiento y agrupando un total de 7.765 socios en ocasiones también relacionados con bodegas elaboradoras de vino nuevo, con el detalle siguiente:

	Albacete	C. Real	Cuenca	Toledo	Total
Cooperativas	1	5	—	1	7
Socios	33	6.081	—	1.651	7.765

El cultivo de la viña también se realiza en común en 52 Sociedades Agrarias de Transformación (SAT) que agrupan a 623 socios.

	Albacete	C. Real	Cuenca	Toledo	Total
N.º de SAT	5	23	10	14	52
N.º de socios	35	188	51	349	623

LAS ACTUALES VENTAJAS COMUNITARIAS

En términos comunitarios cabe decir que el 70 por 100 de la producción agraria comarcal está sometida a las organizaciones Comunes de Mercado (OCM) lo que condiciona que la evolución tanto de las producciones como de su estructura, estará directamente condicionada por la evolución de los precios comunitarios.

Todavía hoy se parte de unos niveles de precios sensiblemente inferiores a los comunitarios por lo que siguen mejorándose —aunque levemente— las rentas agrarias. La paulatina aplicación de la política socio-estructural comunitaria seguirá aumentando los recursos que venían dedicándose a este fin, lo que quizá permita afrontar con mayor éxito uno de los graves estrangulamientos de su economía agraria.

Bajo el punto de vista de industrialización cabe resumir que el 69,8 por 100 de los establecimientos son bodegas u otros establecimientos dedicados a actividades relacionadas con la industria del vino: envejecimiento y crianza, elaboración de mostos, mistelas, vinagres, derivados y otros embotellados, etc., con la siguiente distribución:

Albacete (55,7 por 100), C. Real (78,1 por 100), Cuenca (56,8 por 100) y Toledo (59,5 por 100).

Por lo que se refiere al alcohol etílico las proporciones son: 2,1; 3,1; 1,3 y 2 respectivamente.

UN FUTURO DE MERCADO PREVISIBLE

La necesaria reconversión del sector vitivinícola obligará, tanto a la consecución de mejoras en la calidad de los vinos, como a la diversificación con otras producciones derivadas tales como mostos, zumos, vinagre, holandas, etc.

Estas y otras direcciones pueden y deben abrir un amplio abanico de posibilidades que eleven sustancialmente la renta de la comarca «La Mancha».

Dado el carácter excedentario del producto y una posible introducción de estabilizadores que disminuyan el nivel de protección se requerirá el reducir la superficie dedicada al viñedo, así como la introducción de variedades de mayor calidad y más adaptación a las exigencias del mercado. La supresión —en 1990— de la práctica del «coupage» deberá estar complementada por una sustitución de variedades blancas por otras tintas en proporción suficiente para evitar que en esta fecha aumente el ya fuerte caudal de vinos que se destinan a destilación por falta de mercado.

LA IMPORTANCIA COMUNITARIA

En estas circunstancias y a la vista de las previsiones, se hace necesaria la inversión comunitaria para el mantenimiento y superación de la renta y consiguiente nivel de vida.

No existen datos sobre la renta actual si bien las estimaciones contrastadas, consideran que equivale al 97 por 100 de la media de Castilla-La Mancha del 68 por 100 la media nacional y un 40 por 100 inferior a la media comunitaria.

Este bajo nivel de renta se ha relacionado con la importancia del sector agrario, especialmente dirigido a cultivos estacionales —viñedo y cereal— así como a sus déficit en materia de industrialización y comercialización debida a la escasa incorporación de valor añadido a su producción final.

Se estima que una estrategia de desarrollo requiere una coordinación de las distintas administraciones implicadas —locales, provinciales, regionales, nacionales y comunitarias— lo que en términos de instrumentos comunitarios es lo que justifica la necesidad de movilizar los recursos de los fondos estructurales comunitarios y de los instrumentos financieros comunes (BEI y NIC-IV) así como Feoga-orienta-

ción que deben contribuir a la modernización de las explotaciones agrarias familiares para desarrollar la comercialización y la transformación de los productos agrarios y fomentar un mayor asociacionismo.

Se espera que FEDER contribuya a la cofinanciación de las inversiones públicas en infraestructura fomentando la inversión privada en sectores con potencial de desarrollo como la industria, turismo o los servicios de apoyo industrial.

El Fondo Social Europeo —FSE— deberá contribuir a la reinserción de los desempleados elevando sus cualificaciones profesionales y aportando ayuda para su contratación y empleo.

Se ha estimado que el marco de colaboración inter-administrativa y la potenciación del esfuerzo inversor debería plantearse al tiempo que el PDR y de acuerdo con los fines perseguidos debe mantenerse en el horizonte 1989-93.



De la puesta en marcha de este Plan así como de la imaginación que ponga en práctica la «Comisión de Seguimiento» podrán derivarse las ventajas específicas para una inversión sostenida y duradera capaz no sólo de mantener sino también de atraer los recursos necesarios para poner en práctica el deseado desarrollo económico capaz de ser alcanzado.

	1989	1990	1991	1992	1993	TOTAL
Desembolsos	4.339,6	6.259,6	5.677,6	3.892,6	3.468,8	23.638,2

Fuente: Intervenciones del FEDER en España (1989)



CON la denominación de «injerto de hendidura a la inglesa», se conoce a un tipo de injerto afín al tradicional realizado a púa en relación a su época de ejecución y en cuanto al requisito de la previa decapitación del patrón, no así en lo concerniente a los cortes y acomodación de la púa.

Esta modalidad de injerto de primavera, es de sencilla ejecución, ya que una vez adquirida la práctica y habilidad necesaria su soldadura es eficazísima.

DESCRIPCION DEL INJERTO

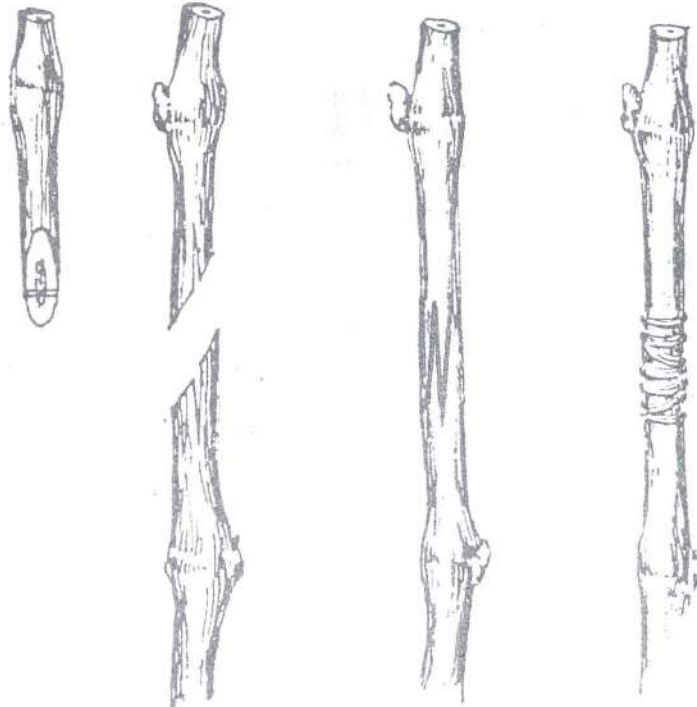
La operación de preparación de la púa y del patrón se efectúa de la siguiente forma:

En el injerto o variedad a cultivar que hayamos elegido deben prepararse sarmientos bien conformados, sin síntomas aparentes de lesiones, daños o posibles deformaciones de la madera, como sarmientos bifurcados, dobles, con abundancia de nietos que, en principio, deben ser desestimados.

A continuación se cortan trozos de sarmientos con dos o tres yemas, según la altura que posteriormente queramos formar la cepa. En este punto hay que destacar lo aconsejable que resulta seleccionar los trozos de sarmientos o púas de la parte central y nunca de la zona más baja o de la superior. Haciéndolo de esta forma se asegura una mayor homogeneidad en el desarrollo posterior de la vegetación, al mismo tiempo que se asegura la calidad de las yemas dejadas del sarmiento.

Siendo un tipo de injerto en el que el diámetro de la púa debe ser muy similar al del patrón y dado que los distintos trozos de sarmientos son de diferentes secciones, es particularmente interesante hacer coincidir los diámetros, existiendo una tendencia generalizada de aprovechar innecesariamente los sarmientos, que sería razonable en el caso de no disponer de suficiente madera, pero nunca como norma general. De un sarmiento se pueden obtener dos o tres púas.

EL INJERTO DE HENDIDURA A LA INGLESA



En nuestra Denominación de Origen el injerto en viña viene desarrollándose de forma habitual por el sistema de injerto a púa. En la mayoría de los casos el resultado es satisfactorio, trayendo como consecuencia lógica la generalización del mismo en nuestra zona. No obstante, puede resultar muy interesante, en muchas ocasiones, el empleo del injerto denominado de hendidura a la inglesa o «injerto a la inglesa».

Una vez obtenidas las púas deberán conservarse húmedas hasta el momento de injertar.

El corte en la púa se realiza en forma de bisel que, aproximadamente, debe tener el doble de longitud del sarmiento que procede, terminando en el punto opuesto a la inserción de la yema, no debiendo nunca llegar al entrenudo de la misma. La ventaja resultante es de protección y rectitud de la planta.

Seguidamente se corta longitudinalmente el bisel a una distancia de 1/3 de su terminación, cuya profundidad no debe sobrepasar la longitud que resta hasta la terminación del mismo, teniendo la precaución de que el corte sea limpio, evitando el desgarrado.

En el patrón el corte, previamente decapitado el portainjerto, se hace a bisel igualmente y en sentido opuesto, procurando obte-

ner la misma inclinación y longitud para que el acople sea lo más perfecto posible. El corte longitudinal se efectúa a 2/3 del inicio del bisel, efectuándolo limpiamente y evitando el desgarre.

EPOCA DE REALIZACION

La época adecuada se sitúa entre el mes de febrero y el mes de mayo, no habiendo observado grandes diferencias en la práctica según la época.

En principio, los realizados en febrero-marzo deben ofrecer menores garantías de éxito, como consecuencia de una madera menos «viva» y más difíciles condiciones climáticas en su evolución posterior, sin embargo, se aporta la ventaja de un mayor tiempo de unión entre patrón e injerto.

Los injertos más tardíos permiten injertar con mayor

comodidad y clima más favorable, pero la inminente brotación y unas más altas temperaturas pueden no resultar beneficiosas al producirse un mayor desecamiento de la madera y de los cortes.

POSIBILIDADES DE ESTE INJERTO

Este tipo de injerto permite efectuarlo con patrones de escaso diámetro, lo que a nivel de campo supone poder anticipar la operación.

Por otra parte se puede apreciar en este injerto un menor desarrollo del callo cicatricial tanto en relación al tanto por ciento, como al menor desarrollo individual en cada injerto; esta ventaja disminuye el riesgo de parásitos, así como una mejor evolución posterior de la planta.

Al efectuar el injerto con patrones de madera más joven, al arraigo es más probable, ya que los vasos de savia se encuentran en pleno desarrollo, produciéndose un menor peligro en el «shock» lógico que se induce en la unión de dos plantas que tienden a hacer prevalecer su vitalidad. Este efecto depresivo se ve claramente disminuido en este sistema de injertar.

Es igualmente destacable la mayor superficie de contacto existente en la soldadura del injerto, así como en los vasos de savia. La superficie de zona aérea expuesta al sol, luz y humedad es igualmente disminuida.

Por el contrario, es muy aventurado la ejecución del injerto a la inglesa cuando el desarrollo radicular del patrón no está asegurado, puesto que la planta intenta siempre asegurar su sistema radicular en detrimento de la vegetación; si a ello añadimos que un sistema radicular deficientemente desarrollado produce brotaciones débiles, la parte vegetativa aérea de la planta proporciona escasas reservas a la raíz, por lo tanto la planta se debilita.

La unión es tan perfecta que incluso sin realizar la necesaria atadura posterior el injerto queda sólidamente unido.

Las operaciones posteriores son las mismas que para el injerto de púa, es decir, atado con la mayor perfección posible, evitando zonas al descubierto y protegiendo al máximo la soldadura.

CONCLUSIONES

La extensión de este sistema de injertar en la zona nos resulta de gran interés por superar claramente al injerto de púa y ofrecer unas mayores garantías de éxito, no pudiendo decir que sea un inconveniente insuperable el hábito que es necesario se adquiera por parte de los agricultores experimentados que con la práctica dejará de ser una dificultad.

ANGEL BERNAO BERRUQUETE
Agente de Extensión Agraria
Tomelloso



Agrobanesto



LA ORGANIZACION COMUN DE MERCADOS (O.C.M.) EN EL SECTOR VITIVINICOLA

1. CAMPAÑA DE REGULACION

Se inicia el día 1 de septiembre de cada año y finaliza el día 31 de agosto del año siguiente. Por tanto, en el momento actual, nos encontramos en la campaña 1989/90.

2. PRODUCTOS COMPRENDIDOS EN LA O.C.M.

Son los siguientes:

- Uvas frescas distintas de las uvas de mesa.
- Zumos de uva.
- Mostos.
- Vinos de mesa (*).
- Vinagres de vino.
- Piquetas.
- Lías.
- Orujos de uva.

Los vinos de calidad producidos en regiones determinadas (v.c.p.r.d.) no están incluidos en la O.C.M. del sector. Los v.c.p.r.d. están sujetos al Reglamento (CEE) n.º 823/87 que establece disposiciones específicas para este tipo de vinos.

(*) Vinos de mesa producidos en España.

Tipo de vino	Características
A-I	Vinos blancos de 10° a 13°
R-I	Vinos tintos de 10° a 12°
R-II	Vinos tintos de 12,5° a 15°

(Los otros tipos de vino que contempla la normativa de la CEE, es decir, los vinos A-II, A-III, y R-III no existen en nuestro país, pues proceden de cepas no cultivadas en España.)

3. REGIMEN DE PRECIOS

Para cada campaña de regulación se establecen los siguientes:

—**PRECIO DE ORIENTACION.**—Para su fijación se tiene en cuenta la media de las cotizaciones a la producción registradas para cada tipo de vino durante las dos campañas precedentes, así como la evolución de los precios prevista para la campaña de que se trate. En las últimas campañas este precio se ha fijado a un nivel superior al que correspondería, teniendo en cuenta la situación real del mercado.

Tipo de Vino	Precio de Orientación en España (Campaña 1989/90)
A-I	391,41 ptas./Hgado. (2,56 ECUS/Hgado.)
R-I	403,64 ptas./Hgado. (2,64 ECUS/Hgado.)
R-II	403,64 ptas./Hgado. (2,64 ECUS/Hgado.)

1 ECU = 152, 896 ptas.

—**PRECIO MEDIO.**—Es un precio medio a la producción obtenido semanalmente por la Comisión de las Comunidades Europeas, para cada tipo de vino de mesa para el que se haya establecido Precio de Orientación.

Los centros de comercialización españoles que sirven de referencia para el cálculo semanal de los Precios Medios son:

Tipo de vino	Centro de Comercialización
A-I	Alcázar de San Juan Almendralejo Medina del Campo Ribadavia Vilafranca del Penedés Villar del Arzobispo Villarrobledo
R-I	Requena Reus Vilafranca del Bierzo
R-II	Calatayud Falset Jumilla Navalcamero Requena Toro Villena

—**PRECIO REPRESENTATIVO.**—Es igual a la media ponderada de los Precios Medios obtenidos en el 50 por 100 de los mercados representativos de la CEE. A estos efectos se consideran los mercados que tengan las cotizaciones más bajas, debiendo realizarse los cálculos con un número mínimo

de mercados de cinco, para los vinos A-I; de seis, para los vinos R-I y de 4 para los vinos R-II.

—**PRECIO DE REFERENCIA.**—Este precio se aplica a los vinos blancos y tintos a granel (A-I, R-I y R-II) y se obtiene incrementando el Precio de Orientación correspondiente con los gastos que resulten para situar los vinos comunitarios en la misma posición de comercialización en que se encuentren los vinos importados.

—**PRECIO DE OFERTA FRANCO FRONTERA.**—Es el precio que, en dicha posición, tienen los mostos y los vinos blancos y tintos, a granel, de importación.

—**PRECIO DESENCADENANTE.**—Es igual al 92 por 100 del Precio de Orientación y cuando el precio de mercado descien- de por debajo de dicho nivel, se pone en marcha el régimen de intervenciones previsto en el sector, de ahí su nombre.

4. REGIMEN DE INTERVENCIONES (DESTILACIONES Y ALMACENAMIENTO)

—Balance de Previsiones

Con carácter previo, hay que señalar que un elemento clave para el desarrollo del régimen de intervenciones es el *Balance de Previsiones*, que se realiza anualmente antes del día 10 de diciembre y que tiene como finalidad determinar las disponibilidades (cosecha y existencias) y estimar las necesidades de la Comunidad.

En el Balance de Previsiones se diferencia la parte correspondiente a los vinos de calidad (v.c.p.r.d.), a los cuales no afectan las medidas de intervención o regulación comunitaria que más adelante se desarrollan.

—Obligaciones de los Productores

Igualmente, debe destacarse que para poder acogerse al régimen de intervenciones, los productores de vino y mosto deberán realizar, en los plazos establecidos a estos efectos, las correspondientes *Declaraciones de cosecha de uva y de producción y existencias de vino y mosto*. Además, los productores deberán cumplir, en los plazos fijados, los compromisos correspondientes a las destilaciones de carácter obligatorio (*Prestaciones Vínicas, Destilación de Uvas no viníferas y de doble uso y Destilación Obligatoria*).

A) DESTILACIONES DE CARACTER OBLIGATORIO

—Prestaciones Vínicas

Todos los productores están obligados a entregar todos los subproductos de vinificación que, como mínimo, deben representar el 10 por 100 de la graduación alcohólica de

su cosecha, reduciéndose este porcentaje al 7 por 100 para los productores de V.C.P.R.D. blancos, si bien únicamente respecto a la parte de su cosecha que pueda beneficiarse de esta consideración.

La fecha límite para la entrega en destilería es el día 31 de julio de cada campaña.

Los subproductos (orujos de uva y lías de vino) o, en su caso, el vino equivalente entregado, se abonarán a un precio igual al 28,5 por 100 del Precio de Orientación del tipo de vino A-I (vino blanco).

—Destilación de uvas no viníferas y de doble uso

Los productores afectados deberán entregar para su destilación, antes del día 31 de julio de cada campaña, todo el vino obtenido a partir de estos tipos de uva.

El precio a percibir por este vino en la presente campaña será igual al 40 por 100 del Precio de Orientación del tipo de vino A-I (vino blanco).

—Destilación obligatoria

Una vez realizado el Balance de Previsiones, y a la vista de éste y de la situación de precios del mercado, la CEE puede decidir la realización de una Destilación Obligatoria, propiamente dicha, fijándose la cantidad a destilar y su distribución entre los diferentes Estados miembros teniendo en cuenta las previsiones nacionales y la producción media asignada a cada uno de ellos.

Los datos correspondientes a la actual campaña 1989/90 son éstos:

- Volumen total a destilar en el conjunto de la CEE: 4.620.000 hectolitros.
- Volumen total a destilar en España: 1.900.000 hectolitros.
- Volumen a entregar por productor: variable, en función del rendimiento por hectárea.
- Precios de compra:
 - Vinos blancos (A-I) = 195,71 ptas. por hectogrado (1,28 Ecus/Hgdo).
 - Vinos tintos (R-I y R-II) = 201,82 ptas. por hectogrado (1,32 Ecus/Hgdo.).
- Apertura del período de destilación: 18-1-1990.

B) DESTILACIONES VOLUNTARIAS

Además de los compromisos y obligaciones a que deben hacer frente los productores, que se han indicado anteriormente, las medidas de intervención aplicables a lo largo de la campaña de regulación son las siguientes:

—Destilación Preventiva

Cuando las previsiones de cosecha lo aconsejan, y con el fin de mejorar la calidad

de los productos a ofertar al mercado, a partir del día primero de cada campaña (1 de septiembre) se puede abrir la denominada Destilación Preventiva, que es de carácter voluntario.

Para la actual campaña las características de este tipo de destilación son las siguientes:

- Cantidad máxima a entregar por productor: 24 por 100 de su producción de vino de mesa.
- Precio de compra: 65 por 100 del Precio de Orientación.
- Apertura del período de destilación: 1-9-1989.

El volumen de vino entregado a esta destilación puede descontarse de la cantidad que a cada viticultor le sea asignada, en su caso, como Destilación Obligatoria.

—Destilación de Mantenimiento o de Sostén

En aquellas campañas en las que se establece la Destilación Obligatoria, existe la posibilidad, reservada a los productores que se han acogido a la Destilación Preventiva, de entregar una cantidad de vino adicional para la denominada Destilación de Mantenimiento. En la campaña 1989/90, las características de esta destilación son las siguientes:

- Volumen máximo a destilar en el conjunto de la CEE: 3.000.000 hectolitros.
- Volumen máximo a entregar por productor: 6 hectolitros/Ha. dedicada a la producción de vino de mesa.
- Precio de compra: 80 por 100 del Período de Orientación.
- Apertura del Período de Destilación: 18-1-1990.

Con carácter general, la normativa de la CEE establece que los contratos y declaraciones de destilación se presentarán para su autorización al Organismo de intervención (Jefatura Provincial del SENPA que corresponda) en el plazo máximo de los 4 meses siguientes a la fecha de apertura de cada destilación durante la campaña de que se trate.

C) ALMACENAMIENTOS

Si de los datos del Balance de Previsiones se desprende que las disponibilidades a principio de campaña son mayores que la cantidad calculada como utilización normal de campaña para un período de 4 meses, se abre un régimen de inmovilizaciones en el que los viticultores, individualmente o asociados, pueden suscribir con el Organismo de Intervención (SENPA) un contrato de *almacenamiento a largo plazo (9 meses)*.

Los contratos pueden realizarse entre el 15 de diciembre y el 15 de febrero para cualquiera de los siguientes productos:

- Vinos de mesa
- Mostos de uva

- Mostos de uva concentrados
- Mostos de uva concentrados rectificad-
dos.

La Comunidad concede unas ayudas al almacenamiento, cuyos importes, que tienen en cuenta los costos de almacenamiento y los intereses devengados, son en la presente campaña los siguientes:

Producto	Cuantía de la ayuda
Vino de mesa:	
Superior (A-I, R-I y R-II)	2,1711 ptas. hl. y día
Inferior (A-I, R-I y R-II)	1,9866 ptas. hl. y día
Mosto de uva	2,5839 ptas. hl. y día
Mosto de uva concentrado	8,6539 ptas. hl. y día
Mosto de uva concentrado rectificado	8,6539 ptas. hl. y día

— **Medidas complementarias al almacenamiento**

Cuando las medidas de apoyo al mercado que se han descrito anteriormente sean insuficientes y cuando el Precio Representativo permanezca durante tres semanas consecutivas inferior al Precio Desencadenante, se adoptan medidas complementarias, destinadas *exclusivamente a los titulares de contratos de almacenamiento*, que pueden acogerse, *alternativamente*, a una de las siguientes medidas:

- Una prórroga del almacenamiento de los productos bajo contrato, durante el

período que se determine en cada campaña.

- Realizar la llamada *Destilación de Garantía de Buen Fin*, para un porcentaje máximo de la cantidad producida, a fijar cada campaña (para los productores que suscribieron contrato de almacenamiento a largo plazo durante la campaña 1988/89 se ha establecido en un 5 por 100 de la cantidad de vino de mesa producido durante la referida campaña 88/89). El precio de compra destinado a esta destilación es del 86 por 100 del Precio de Orientación para los vinos blancos (A-I) y del 87,5 por 100 del Precio de Orientación para los vinos tintos (R-I y R-II).

5. REGIMEN DE AYUDAS

Con el fin de mejorar la calidad de los productos obtenidos, incrementar el consumo y disminuir los excedentes, la Comunidad ha establecido un conjunto de ayudas encaminadas a promover la utilización de determinados productos y a facilitar la destilación.

A) AYUDAS A LA UTILIZACION DE DETERMINADOS PRODUCTOS

a) Ayudas a la elaboración de zumos de uva

Se concede una ayuda a la utilización de mostos y mostos concentrados en la elabo-

ración de zumos de uva. La Comunidad ha establecido una campaña de promoción del consumo de este producto, cuya financiación se realiza con un porcentaje (35 por 100) de la ayuda total establecida.

Campaña 1989/90

Producto utilizado	Cuantía total de la ayuda	A percibir por el beneficiario (65 por 100 del total)	A percibir por la Adm. Campaña promoción (35 por 100 del total)
Uva	987,53 qm.	636,04 qm.	342,49 qm.
Mosto de uva	1.223,17 hl.	795,06 hl.	428,11 hl.
Mosto de uva concentrado	4.281,09 hl.	2.782,71 hl.	1.498,38 hl.

b) Ayudas a la utilización de mosto en la alimentación animal

Campaña 1989/90

Producto	Cuantía de la ayuda
Mosto de uva concentrado y desnaturalizado	151,37 ptas. hl.

B) AYUDAS POR DESTILACION

1.—Los industriales destiladores que adquieran los productos que se vayan a destinar a alguna de las destilaciones previstas en el régimen de intervenciones, podrán beneficiarse de una ayuda, siempre que el producto obtenido de la destilación tenga un grado alcohólico mínimo del 52 por 100 en volumen.

La cuantía de la ayuda es variable en función del precio de compra del producto inicial a destilar, del mecanismo de intervención aplicado y de la naturaleza del producto obtenido.

Cuadro Resumen de Destilaciones (Campaña 1989/90)

Prestaciones vnicas	= 2,56 Ecu. Hgdo. × 28,5 × 152,896 ptas. Ecu = 111,61 ptas. Hgdo.
Uvas no viníferas	= 2,56 Ecu. Hgdo. × 40,0 × 152,896 ptas. Ecu = 155,95 ptas. Hgdo.
Obligatoria (A-I)	= 1,28 Ecu. Hgdo. × 152,896 ptas. Ecu = 195,71 ptas. Hgdo.
(R-I, R-II) ..	= 1,32 Ecu. Hgdo. × 152,896 ptas. Ecu = 201,82 ptas. Hgdo.
Preventiva (A-I)	= 2,56 Ecu. Hgdo. × 65,0 × 152,896 ptas. Ecu = 253,81 ptas. Hgdo.
(R-I, R-II) ..	= 2,64 Ecu. Hgdo. × 65,0 × 152,896 ptas. Ecu = 262,98 ptas. Hgdo.
Mantenimiento (A-I).....	= 2,56 Ecu. Hgdo. × 80,0 × 152,896 ptas. Ecu = 313,441 ptas. Hgdo.
(R-I, R-II)	= 2,64 Ecu. Hgdo. × 80,0 × 152,896 ptas. Ecu = 322,61 ptas. Hgdo.
Buen fin (A-I)	= 2,56 Ecu. Hgdo. × 86,0 × 152,896 ptas. Ecu = 336,37 ptas. Hgdo.
(R-I, R-II)	= 2,64 Ecu. Hgdo. × 87,5 × 152,896 ptas. Ecu = 353,19 ptas. Hgdo.

Agrobanesto



Banesto

Un **Servicio gratuito** de Información, Asesoramiento y Gestión dirigido al mundo Agrario y Agroalimentario. Llame, **sin gastos**, al teléfono 900-10.00.30, o consulte en cualquiera de las más de 2.200 oficinas de nuestra red.

RESUMEN DE LAS REUNIONES DE CONSEJO Y TRABAJOS DE LAS COMISIONES VARIAS

INFORME DE LAS DISTINTAS COMISIONES

COMISION DE EDIFICIO.—11 de octubre y 14 de diciembre de 1989

- Se aprueba someter a Pleno de Consejo los planos de construcción del nuevo edificio previsto para Sede del Consejo Regulador y que, en principio, estaría compuesto por una planta de 1.200 m² aproximadamente y un sótano con una extensión de 900 m² aprox. para archivo y almacén, así como para otros destinos (exposición permanente, etc.) que complementarían a los de la planta superior, que estará destinada a Oficinas y Servicios de Gestión y atención al público, así como zona de representación (despachos, Sala de Juntas, Sala de Conferencias, etc.).
- Se acuerda mantener una reunión conjunta con la Comisión de Presupuestos y Relaciones Laborales para prever y planificar los aspectos económicos del edificio, una vez aprobados, en su caso, los proyectos por el Pleno de Consejo.
- Proponer al Pleno visitar distintos Organismos y Entidades en solicitud de colaboración en apoyo para la financiación del edificio.

COMISION DE CONTROL CALIDAD Y EXPEDIENTES.—24 de octubre, 29 de noviembre de 1989 y 8 de febrero de 1990

- Sobreseer expedientes que presentaron documentación solicitada.
- Solicitar del Pleno autorización de ampliación hasta el 20 de enero para que 10 bodegas presenten sus alegaciones como plazo prorrogable y en su defecto autorizar la Baja en los Registros que proceda.
- Notificar a bodegas que incumplan el Reglamento la obligatoriedad que tienen de que los vinos que embotellan deben de hacerlo como vinos de Mesa.
- Proponer al Pleno realizar reunión personal con 3 bodegas para explicarles la legislación y advertirles oficialmente de que en caso de encontrar anomalías en su gestión serán dados de baja definitiva en el Consejo.
- Comunicar mediante oficio, con acuse de recibo, que el plazo otorgado a embotelladores de seis estrellas finalizará oficialmente el 30 de marzo.
- Realizar consulta de carácter vinculante a la Asesoría Jurídica de la Consejería de Agricultura sobre la Tasa a abonar por los vinos declarados y la obligatoriedad de su abono por parte de las bodegas aun en el caso de que sus vinos fueran descalificados oficialmente.

COMISION DE CATA.—30 de noviembre de 1989, 23 de enero, 30 de enero, 2 de febrero, 5 de febrero, 9 de febrero, 13 de febrero, 20 de febrero, 23 de febrero, 21 de marzo, 23 de marzo y 29 de marzo de 1990

- Solicitar del Pleno autorización para organizar anualmente una Cata de contrastes con la participación de vinos comunarios y del resto de Denominaciones de Origen españolas.
- Solicitar autorización para mantener con carácter permanente y anual una Cata de reciclaje para todos los componentes del Comité de Cata del Consejo.
- Solicitar a la vista del número de Bodegas que solicitan Denominación para sus vinos, que el Comité tenga dos sesiones semanales y ampliación de representantes de Consejo.
- Someter a su aprobación el Informe derivado del ciclo de Catas del pasado año y el informe de la Cata de contrastes realizada con la dirección de un Técnico del Instituto Nacional de Denominaciones de Origen, en la que se ha procedido a la Cata ciega de 68 muestras representativas de 14 Denominaciones de Origen, que da como resultado el siguiente repertorio de vino genérico y de marcas comerciales y tipos:

LA MANCHA GENERICOS

Vinos Blancos: 8.º lugar. Vinos Tintos: 1.º lugar. Vinos Tintos: 2.º lugar.

LA MANCHA MARCAS COMERCIALES

Vinos Blancos: 9.º lugar. Vinos Tintos: 3.º lugar.

- Someter al Pleno informe de las 11 Catas ciegas sometidas a Control de Calidad y que representan a 160 Bodegas con un total de 240 vinos entre blancos, tintos y rosados.

COMISION DE HOMOLOGACIONES.—16 de diciembre de 1989

- Se propone al Pleno que el sistema de control del Consejo Regulador para vinos embotellados sea el de la contraetiqueta o tirilla numerada, dando un plazo suficiente para que todas las Plantas Embotelladoras adecuen sus instalaciones y se establezca como medida obligatoria en 1991.
- Proponer el estudio y creación de las siguientes contraetiquetas y tirillas:
 - Contraetiqueta de calidad superior para aquellos vinos que a juicio del Comité de Cata y previa catalogación puedan optar a su utilización.
 - Contraetiqueta para vinos de Crianza.
 - Contraetiqueta para vinos de Reserva.
 - Contraetiqueta para vinos de Gran Reserva.
 - Contraetiquetas genéricas para utilizar en todos los vinos que a juicio del Comité de Cata superen los parámetros mínimos de calidad que establece el Reglamento.
- Unificación de tasas por embotellado sea cual fuera su presentación y tipo de envase.
- Aprobar la homologación de fabricante suministrador de cápsulas a embotelladores acogidos a la Denominación de Origen y que se propone sean en función de su calidad, precio y seriedad comercial:
 - CAPSULAS METALICAS, S.A. de Barcelona; CHACON Y CIA, S.A. de Jerez de la Frontera, para cápsulas de aluminio, plomo y plifer.
 - CANALS, S.A. de Martorell; FACESA de Masquefa y TAYCA de Madrid, para las cápsulas de retráctil en todas sus variantes.

COMISION DE REGLAMENTO.—13 de diciembre de 1989

- Propone al Pleno de Consejo la aprobación del Reglamento con las sugerencias y opiniones reglamentarias aportadas por la Asesoría Jurídica de la Consejería de Agricultura y que ya han sido ratificadas en sus diferentes apartados en el Reglamento del Consejo, por lo que se solicita entregar un ejemplar del mismo para que los Vocales, previo detenido estudio, comuniquen antes del 10 de enero por escrito sus alegaciones y su envío posterior a la Consejería de Agricultura para su tabificación y aprobación y posterior publicación en el «Diario Oficial de Castilla-La Mancha».

COMISION DE PRESUPUESTOS Y RELACIONES LABORALES.—19 de diciembre de 1989

- Se someten para su aprobación los Presupuestos de funcionamiento del Consejo Regulador para 1990, preveviéndose un déficit susceptible de ser absorbido mediante

la actualización de Tasas y otros conceptos de recaudación, en previsión también de la inversión extraordinaria que supondrá la construcción del nuevo edificio destinado a Sede del Consejo Regulador.

- Se acuerda que el personal del Consejo que asiste a Ferias tanto de carácter nacional como internacional, además de los gastos originados y debidamente justificados en cada caso, perciban la dieta que establece el convenio colectivo.
- Como resultado de la deficiente gestión realizada por los Servicios de Recaudación de las Diputaciones que tienen encomendado el cobro de las tasas de viñedo del Consejo, y de los consiguientes perjuicios económicos ocasionados al Consejo, así como la distorsión y molestias que ocasionan a los viticultores inscritos y al propio Consejo Regulador, se propone realizar gestiones con algunas entidades bancarias para ver las facilidades y mejoras en la gestión de cobros así como anular, en su caso, los convenios suscritos en este sentido con las distintas Diputaciones Provinciales.

Resumimos los Acuerdos de los Plenos desde el 30 de septiembre de 1989 hasta el 30 de marzo de 1990 y los trabajos de las correspondientes Comisiones.

PLENO DE CONSEJO

ACTA N.º 121.—Fecha 20 de diciembre de 1989

- Son aceptadas las propuestas del portavoz del Comité de Cata, referidas a:
 - Celebrar dos Sesiones semanales de Cata en función de los vinos amparados por el Consejo Regulador.
 - Celebrar anualmente una Cata de Reciclaje y otra de Contrastes, con la participación de vinos del resto de Denominaciones de Origen españolas, así como de vinos comunarios.
 - Ampliar el número de representantes del Consejo en el Comité de Cata, en función de las dos Sesiones de Cata semanales.
- Se aceptan las propuestas del portavoz de la Comisión de Edificio, referidas a:
 - Iniciar gestiones con las Diputaciones y Entidades de nuestra zona de producción en demanda de ayudas para la construcción del edificio-sede del Consejo.
 - Mantener reunión con el arquitecto autor del proyecto para adecuar definitivamente el mismo a las necesidades del Consejo.
 - Agilizar las gestiones con la Consejería de Agricultura para conocer el montante definitivo de subvención para la construcción del edificio.
- Se aprueba provisionalmente las propuestas de la Comisión de Homologaciones, entregando la documentación a los Vocales para que en un plazo máximo de 15 días puedan comunicar por escrito sus reparos a la misma y en caso de no haberlos se aprueba por unanimidad.
- Se aceptan las propuestas de la Comisión de Control de Calidad y Expedientes, dando un plazo que finalizará el 20 de enero para que a las Bodegas que se les abrió Expediente de Aperchimiento, puedan presentar sus alegaciones y, en caso contrario, proceder a la Baja en los Registros que procedan por incumplimiento al Reglamento.
- Se aprueba por unanimidad las propuestas de la Comisión de Reglamento y se acuerda su envío a la Consejería de Agricultura para que sea ratificado y se proceda a su publicación en el «Diario Oficial de Castilla-La Mancha».
- Se aprueban provisionalmente y hasta conocer los montantes de subvención de la Consejería de Agricultura para la construcción del Edificio, los Presupuestos de funcionamiento de 1990.

Asistieron a esta reunión de Consejo, última del año, el Director General de Ordenación Agraria y el Jefe del Servicio de Industrialización y Comercialización Agroalimentaria de la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha. Entre los asuntos tratados conjuntamente se aludió al tema de la entrada de uva, durante la última vendimia, de fuera de la zona de producción de la Denominación de Origen Valdepeñas, que tanto ha perjudicado y lesionado los intereses de las bodegas acogidas a nuestra Denominación de Origen. Se hizo una amplia exposición de la situación, quedando de manifiesto la prudencia, la seriedad y la discreción con que había sido tratado este delicado problema desde el Consejo Regulador La Mancha, aunque no sin omitir la honda preocupación que había suscitado, así como las graves consecuencias que este precedente pudiera generar.

Se trataron igualmente otros temas de importante significado económico para nuestra Denominación de Origen, como son:

- Cuantificación y concepto de subvenciones pedidas y aprobadas:
 - Material básico para la modernización de gestión de nuestras oficinas (Servicio de Telefax, fotocopiadora de mayores prestaciones y una máquina electrónica).
 - Adquisición de Ordenadores y Programas.
 - Asistencia a la Feria de Burdeos.
 - Publicitariedades varios en prensa especializada.
 - Asistencia a Hófel, 89 en Hong Kong.
 - Asistencia a Wine Japan-89 en Tokio.
 - Asistencia a Feria de Manzanares y Ciudad Real.
 - Confección de Dossiers para Jornadas Técnicas.
 - Publicitariedades publicitarias en prensa especializada inglesa.
 - Contratación de personal para realización de Catastro Vitivinícola.
 - Publicitariedades en prensa especializada y cuñas de radio.
 - Realización de Carpetas Promocionales.
 - Edición de 5.000 ejemplares del libro «Nuestra Bodega».
 - Construcción del Edificio Sede del Consejo Regulador.

ACTA N.º 122.—Fecha 30 de marzo de 1990

- Se ratifica el acuerdo aprobado en sesión de Consejo anterior por el que se establecía la contraetiqueta como sistema de control oficial de este Consejo Regulador, delegando en la Comisión de Homologaciones el desarrollo de dicha medida y presentar sus propuestas para el próximo Pleno.
- Se acuerda elaborar unos Presupuestos con objetivo hasta el 92, y en función de los mismos estudiar y programar los medios de financiación en orden a la revisión de las distintas Tasas así como establecer unos controles de seguimiento para lo que se faculta a la Comisión de Presupuestos y Relaciones Laborales para su elaboración y presentación en la próxima reunión de Pleno del Consejo, que deberá ser monográfica con otros dos temas.
- Se acuerda aprobar el informe del Comité de Cata y felicitar a todos sus componentes por la positiva y magnífica labor que está desarrollando esa Comisión, que sin lugar a dudas en un corto espacio de tiempo aportará sus positivos resultados a los vinos de esta Denominación de Origen.
- Aprobar las descalificaciones propuestas por el Comité de Cata tras las preceptivas comprobaciones analíticas y organolépticas.
- Autorización a Cueva del Granero, S.A. sobre exportaciones especiales a la República Federal Alemana y a Dinamarca.
- Solicitar informes técnicos sobre el nivel de imagen y grado de aceptación que tienen entre los consumidores los envases en Bril.
- Enviar escritos a responsables de nuestras Administraciones públicas manifestando el grado de inquietud y de preocupación existente entre el sector productor sobre la disposición de la CEE refenda al contenido mínimo de tartarico que entrará en vigor en esta próxima campaña, considerando lesivas sus consecuencias para el sector y solicitando sean mantenidos siempre presentes los intereses de los vinos españoles en toda negociación por encima de cualquier otra consideración.

DE INTERES...

■ Para aquellos viticultores inscritos y que no estén al día en el pago de las Cuotas de viñedos, deberán solicitar sus recibos en las oficinas del Consejo Regulador hasta el mes de junio próximo. Transcurrido dicho período se procederá a su cobro mediante gestión bancaria y todos aquellos recibos devueltos y/o impagados tras esta última oportunidad de ponerse al día en sus pagos de tasas causarán Baja en el Registro de Viticultores, no pudiendo volver a darse de alta en un período de CINCO AÑOS, según establece el decreto 157/88.

■ A todos los viticultores inscritos se les recuerda la obligatoriedad de tener actualizada sus inscripciones con inclusión de Polígono y Parcela, significándoles que el período hábil para dicha actualización o para cualquier otro cambio en la inscripción finalizará el día 31 de mayo de 1990, no pudiendo realizar cambios y/o modificaciones en las fichas hasta el 1.º de noviembre de 1990.

■ Para las Bodegas de Elaboración y Plantas Embotelladoras que soliciten Certificados por ampliación o mejora de sus instalaciones, se les recuerda la obligatoriedad de acompañar a la petición una fotocopia del Pliego de Condiciones.

■ Para todas las Bodegas y Plantas Embotelladoras la obligatoriedad de enviar a la mayor urgencia fotocopia de los V.A.5 con los movimientos de vinos entre bodegas para una mayor agilización de la expedición de los preceptivos Certificados de Denominación.

■ Para las Bodegas y Plantas Embotelladoras se les recuerda la obligatoriedad de enviar antes del encargo de sus etiquetas, el boceto de las mismas para su aprobación, eximiéndose en caso contrario, el Consejo de la responsabilidad a que hubiera lugar por no autorizar en su caso etiquetas que no cumplan la normativa del Consejo y Legislación Vigente.

■ Una vez encargadas y antes de iniciar su comercialización deberán enviar 10 juegos de cada etiqueta nueva para expedir el preceptivo Certificado de Autorización del Consejo Regulador para vinos amparados por la Denominación de Origen.

**Consejo
Regulador**

EDITA:
CRDO La Mancha

PRESIDENTE:
Salvador Jareño Cañas

SECRETARIO:
Alfonso Alonso Ramos

DIRECCION:
Comisión de Redacción

Redactores:
Miguel Espadas
Carlos Tinajero
S. Jiménez
Ch. Gardés
Javier A. Camacho
Angel Bernao Bermugete

Colaboradores:
René H. Montarcé
Sebastián Masó
Alipio Lara Olivares
Equipo Técnico de Agrobasteno

Fotocomposición:
Cromotex
Pantoya, 5

Impresión:
Central de Artes Gráficas
Ctra. de Loeches, 66
TORREJON

Depósito Legal: M-8666-1989
Tirada: 25.000 ejemplares
Distribución: Gratuita.
Prohibida su venta.

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