

Revista informativa del C.R.D.O. "LA MANCHA", Nº 33. Sept. de 2002



▶ EL CAMPO HABLA. La uva en la vendimia
▶ MARKETING Y DISEÑO EN EL ETIQUETADO

▶ LA C.R.D.O. AMPLIA SUS CONTROLES
▶ LA DIETA MEDITERRÁNEA

Editorial

Balance de la Campaña 2001-2002

Poco antes del inicio de la vendimia parece la época adecuada para hacer un balance de lo que ha supuesto la campaña 2001-2002 para la Denominación de Origen "LA MANCHA", en la que, tras años de incesante crecimiento, muchas de nuestras bodegas han tenido que sufrir las duras condiciones del mercado actual del vino, ya que han visto como otras zonas de producción vitivinícola de gran renombre reducían considerablemente sus precios, lo que les ha hecho recuperar cuotas de mercado que ya habían perdido a favor de vinos de gran calidad y generalmente buen precio, como son la mayoría de los que se producen en la Denominación de Origen "LA MANCHA".

Sin embargo, La Mancha ha soportado bien esta situación, continuando con su incesante campaña de promoción exterior e interior. De hecho, recientemente se han hecho presentaciones en Polonia, Austria, Chequia, Eslovenia, Dinamarca y Alemania, lo que se complementa con las campañas publicitarias en otros lugares, como Holanda, Gran Bretaña y Suecia, o las misiones inversas de distribuidores y periodistas en nuestra Zona de Producción.

Dentro de España, además de acudir a Alimentaria, la feria más representativa del sector de la Alimentación y las Bebidas en nuestro país, también se han realizado importantes presentaciones en Madrid y Barcelona, las dos ciudades más representativas.

Por ello, pese a las dificultades, el balance de la campaña para los vinos de calidad de la Denominación de Origen "LA MANCHA" ha sido positivo. Éstos han salido reforzados, pese a que el tan manido eslogan de excelente relación precio-calidad de los vinos de La Mancha, sin dejar de ser cierto, ha dejado de ser nuestro principal argumento de venta. Hoy por hoy, en La Mancha podemos presumir de tener una de las gamas de vinos más diversas y de mayor calidad del mundo, independientemente de que su precio pueda ser enormemente competitivo, lo que se debe a la inmensa capacidad de producción de esta zona y que, pese a las múltiples acusaciones que nos genera desde otros lugares, es la mejor garantía para poder seleccionar el mejor vino y embotellarlo, comercializándolo con Denominación de Origen.

Nuestro único déficit sigue estando en la imagen de La Mancha y de sus vinos, que debemos mejorar considerablemente.

Para ello, es necesario la colaboración de todos, comenzando por nuestras bodegas y viticultores, que se deben concienciar plenamente de la necesidad de realizar un gran esfuerzo conjunto para lograr que los vinos de calidad de nuestra D.O. estén presentes en todo el mundo y gocen del reconocimiento que merecen, contando siempre con el apoyo de las instituciones regionales (Junta de Comunidades, Diputaciones, Bancos y Cajas de Ahorro,...).

Si actuamos de forma individual es muy difícil alcanzar nuestros objetivos, pero realizando esfuerzos conjuntos podremos conseguir lo que nos proponíamos. En definitiva, concluir diciendo que los elaboradores y comercializadores de vino de calidad manchego deben afrontar el futuro sin miedos y, sobre todo, sin prejuicios, puesto que su producto tiene una calidad óptima y estamos en la zona de Europa con mayores posibilidades para competir con los vinos del Nuevo Mundo.

CONSEJO ABIERTO

Alcázar de San Juan
Septiembre 2002

Edita

C.R.D.O. LA MANCHA

Presidente

José Fenollar Ávila

Secretario

Alfonso Alonso Ramos

Redacción y Coordinación

Ángel Ortega Castañeda

Administración

Avda. de Criptana, 73 · 13600

Tlfno.: 926 541 523

Fax: 926 588 040

consejo@lamanchado.es

SUMARIO

Página 2

Editorial

Página 3

Noticias Breves

Página 4

Los sectores opinan

Página 6

El Campo Habla

La uva en la vendimia

Página 10

Marketing y diseño

en el etiquetado

Página 12

Novedades en nuestros vinos

Página 14

Los nombres del vino

Página 15

Controles sobre el viñedo

Página 16

La dieta mediterránea

Página 17

Vino y Gastronomía

La Viña "E"

Página 18

Noticias de bodegas

Página 20

Opiniones de peso

Página 22

Nuestros pueblos

Consuegra

Portada

Premios a la Calidad

Fotografía

C.R.D.O. "LA MANCHA"

Automecánica e impresión

Gráficas Francisco del Moral, s.a.

953 511351

consejo@graficasdelmoral.com

Asesor Legal CU-2241997

NOTICIAS BREVE

El C.R.D.O. "LA MANCHA" y Caja Madrid firman un convenio de colaboración

El presidente del C.R.D.O. LA MANCHA, José Fenollar, y el Director de Negocio de C-LM y Extremadura de Caja Madrid, Esteban Gómez Cebreiros, firmaron el pasado mes de junio un convenio de colaboración para fomentar el desarrollo de los proyectos de promoción y comercialización de los vinos de calidad manchegos, para lo cual la entidad bancaria otorgará al Consejo la cantidad de 30.000 euros.

Ambas instituciones, en virtud de este acuerdo, pretenden que la importancia que está adquiriendo la Denominación de Origen "LA MANCHA" sea acorde con el verdadero potencial que tiene la zona de producción más extensa del mundo.

De esta forma, Caja Madrid continúa su política de especialización y apoyo hacia el sector agrícola, consciente de la importancia que tiene el entramado económico y medioambiental de la región.

El C.R.D.O. "LA MANCHA" diseña su Plan de Marketing

En muy breve plazo se pondrá en marcha del próximo plan de marketing que llevará a cabo la D.O. LA MANCHA, un plan pretende contar con el apoyo de las instituciones oficiales y entidades bancarias de nuestra región, para lo que los vocales del Consejo, encabezados por su presidente, están realizando un amplio e intensivo despliegue, manteniendo múltiples reuniones de trabajo en las que se trata de captar el máximo número posible de apoyos y subvenciones para la campaña de marketing de los vinos de calidad manchegos, que también será financiada en gran medida con recursos propios del Consejo Regulador, provenientes tanto de viticultores como de las bodegas acogidas.

El que todas las bodegas estén implicadas en la campaña es fundamental y por ello se realizarán diversas reuniones

informativas, comunicando aspectos del desarrollo del plan y, posteriormente, cómo de coordinación del mismo.

En definitiva, se trata de un proyecto que pretende relanzar y dinamizar en el mercado, y mejorar la calidad ya está a unos niveles pero hay que tratar de que este consumidor. Por ello, el plan, que inicialmente se iniciará a partir del mes de octubre, incluirá mensajes promocionales en diferentes medios (prensa, radio y televisión).

El proyecto "SAGE VINOS" se presentó la sede del Consejo

La mañana del 24 de julio, el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" acogió una reunión que fueron convocadas las bodegas interesadas en la posible implantación del Proyecto "SAGE VINOS", cuyo coordinador oficial en Castilla-La Mancha es Informática Villarrobledo, S.L.

Según indicó el presidente de la D.O. "LA MANCHA" en el acto de apertura del Consejo Regulador siempre ha sido consciente de la importancia de la innovación tecnológica en la zona, pero en los tiempos actuales no basta con eso, sino que hay que estar preparado para controlar con garantías todo el proceso de transformación de la uva en vino, incluyendo la comercialización de éste, nuestra verdadera asignatura pendiente.

Precisamente por ello, la implantación del Programa "SAGE VINOS" presentado por Informática Villarrobledo, S.L. puede ser de interés para las bodegas acogidas, puesto que con él se facilita enormemente la gestión de todo el proceso productivo, financiero y comercial del vino, desde la cepa a la copa, conociendo con exactitud todas las características de la uva y ayudando a controlar la ubicación y clasificación del vino, tanto de graneles como de embotellados almacenados en bodega, y el destino de éste, es decir, los datos del comprador.

LOS SECTORES OPINAN

Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón

Ramón Alcarazo Peñuelas, gerente de la cooperativa.

Ramón Alcarazo Peñuelas se incorporó a la Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón el año 1977 y desde entonces ha pasado por varios puestos hasta alcanzar la categoría de gerente en 1993.

- ¿Cuáles son las principales particularidades de la Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón?

Esta bodega se creó en 1954 y en el transcurrir de su historia ha absorbido mediante fusión a otras 3 cooperativas existentes en Manzanares. Está compuesta por 700 socios que poseen unas 2.500 hectáreas de la variedad Airén, 500 de Cencibel, 100 de Macabeo, 80 de Cabernet Sauvignon, 70 de Airén ecológico, 15 de Cencibel ecológico, 10 de Chardonnay, 5 de Merlot y 5 de Syrah. Además, contamos con unas instalaciones de última tecnología (3 tolvas donde se selecciona la uva dependiendo de las distintas calidades, autovaciantes, prensas neumáticas, equipo de frío (1.500.000 frigorías), nave de crianza con 2.000 barricas, embotelladora con capacidad para 6.000 bot./hora.

- ¿Cuál es su principal marca y cómo es el planteamiento comercial de la empresa?

Aunque disponemos de otras marcas, nuestra bandera comercial es Yuntero, que está registrada desde los años 60 y que cuyo ori-



gen se debe al nombre que recibía el agricultor que labraba las tierras con una yunta de mulas.

En lo que se refiere a nuestra red comercial, contamos con distribuidores en la mayoría de las capitales de provincia de España, con un departamento comercial para el mercado nacional compuesto por 3 personas y un departamento propio de exportación, que nos permite estar presentes en los principales países de la Unión Europea, Estados Unidos y Australia; de hecho, aproximadamente un 40% de nuestro volumen de ventas va a parar a los mercados exteriores. Actualmente, nuestras cifras de embotellado se sitúan en torno al millón y medio de botellas, pero aspiramos a incrementar esta cifra ostensiblemente, por lo que hemos diseñado un ambicioso plan de marketing que pondremos en marcha muy pronto.

- ¿Qué vino prefiere de entre los que elabora su cooperativa?

No sería justo que dijese un vino en concreto, puesto que todos ellos están elaborados con los máximos controles de calidad y esmero. Además, contamos con una amplia gama, que va desde los vinos jóvenes hasta los crianzas, reservas, grandes reservas, ecológicos y varietales, lo que nos permite llegar a los distintos mercados y gustos del consumidor.

- ¿Qué panes de mejora tienen para los próximos años?

Pese a contar con tecnología punta, todavía aspiramos a mejorar, por lo que tenemos en proyecto la construcción de una nueva nave con depósitos de acero inoxidable de distinta capacidad, así como aumentar el parque de barricas hasta las 4.000 unidades.

- Háganos una valoración de la situación actual del sector vitivinícola.

Es una situación de gran inestabilidad, con un aumento de las producciones, descenso general del consumo, posicionamiento de vinos en el exterior de países emergentes, confusión en los consumidores al asociar el vino con bebidas alcohólicas de alta graduación, etc. Pero, a pesar de todos los fac-



tores externos que influyen en el sector, el futuro a medio y largo plazo tiene que ser esperanzador, puesto que tenemos materia prima en cantidad y calidad, contamos con tecnología y recursos humanos capacitados en nuestras bodegas, lo que nos capacita para conseguir los mejores vinos y, todo ello, lo obtenemos con unos costes competitivos, pudiendo ofrecer al consumidor la mejor relación calidad/precio.

- ¿Dónde tendrían que dirigir sus esfuerzos las bodegas manchegas?

Los esfuerzos los tenemos que dirigir, en primer lugar a seguir perfeccionando la calidad y en segundo a realizar un profundo estudio de los mercados para elaborar y presentar los vinos que demanden los consumidores. Finalmente, debemos concentrar nuestro esfuerzo en la comercialización y en el marketing.

- Díganos su opinión sobre la D.O. LA MANCHA

A pesar de las diversas denominaciones que tienen los vinos actuales, que a veces pueden confundir al consumidor, un vino con D.O. es sinónimo de calidad, por lo que debemos defenderlos, exigiendo los más rigurosos controles de calidad.

En cuanto a la D.O. LA MANCHA, se deberían hacer campañas de comunicación genéricas y marquiastas para dar a conocer al cliente potencial que los vinos, sus bodegas y sus viñedos actuales poco tienen que ver con los de hace muchos años.

Viñedos y Bodegas Muñoz S.L.

Bienvenido Muñoz Crespo, gerente.

Esta bodega fue creada en el año 1940 por Blas Muñoz García de la Rosa, junto con otros socios. En 1976 pasa a manos de su hijo, Bienvenido Muñoz Crespo, constituyéndose en 1996 en sociedad bajo el nombre Viñedos y Bodegas Muñoz, S.L.

- *¿Cuáles serían los momentos más importantes por los que ha pasado la bodega desde su creación?*

Yo destacaría tres. El primero a mediados de los años 80, cuando se produce la reconversión varietal de todo el viñedo que poseíamos hasta el momento, unas 20 hectáreas, incorporando Cencibel, Cabernet Sauvignon, Merlot y, más tarde Syrah. En la actualidad disponemos de unas 30 hectáreas de éstas y otras variedades mejorantes.

El segundo momento importante lo situaría a principios de los 90, cuando se lleva a cabo la renovación de la bodega, que en sus aproximadamente 7.000 m² concentra la más avanzada tecnología (autovaciantes, equipo de frío, embotelladora, etc.) También durante esta época se inician las exportaciones a granel destinadas a la Unión Europea.

Finalmente, yo destacaría la incorporación de mi hijo a la empresa, allá por el año 1998, puesto que a partir de aquí decidimos apostar seriamente por la producción total de vinos de calidad a partir de nuestros propios viñedos. De hecho, fue entonces cuando iniciamos los procesos de envejecimiento en barrica y el embotellado.

- *¿Cómo describiría la situación de Viñedos y Bodegas Muñoz? ¿Cuáles son sus planes para los próximos años?*

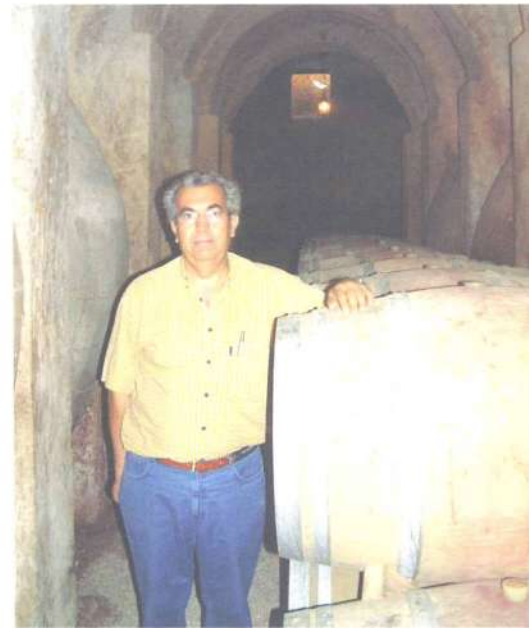
Creo que estamos viviendo una etapa de

transición en el mundo del vino, y nosotros tratamos de superarla apostando definitivamente por los vinos embotellados de calidad y reduciendo progresivamente la comercialización de granel, si bien, también hay que aclarar que se ha producido una gran mejora.

Anualmente elaboramos unos 3 millones de kilos de uva de todas las variedades acogidas a la D.O. LA MANCHA, aunque tenemos capacidad para llegar hasta 6. Además el 100% de nuestros embotellados, que superan las 500.000 unidades, procede de nuestros propios viñedos y de algunas pequeñas parcelas sobre las que ejercemos un exhaustivo control.

Nuestro parque de barricas actual es de 300 unidades, que esperamos ampliar hasta las 800 en un periodo de entre 3 y cinco años, dependiendo de la situación del mercado. También tenemos previsto realizar nuevas plantaciones de viñedo de las variedades Sauvignon Blanc, Chardonnay, Merlot y Syrah. Gracias a esto pretendemos alcanzar el millón de cajas, es decir, 1.200.000 botellas.

Entre nuestros principales proyectos está la rehabilitación de una bodega antigua de Noblejas con cerca de 300 años de antigüedad, en la que estamos instalando barricas y botelleros, puesto que las condiciones de temperatura y humedad son perfectas para la crianza



de los vinos, al haber entre 13 y 15º de temperatura estable a lo largo de todo el año.

- *¿A qué se deben los nombres de sus vinos?*

Nuestro primer crianza, Robledillo, surgió porque tenemos una pequeña finca llamada Valderrobledo, pero éste nombre nos pareció demasiado largo y lo acortamos. Otra de nuestras marcas, Artero, debe su origen al nombre de la calle donde está la bodega antigua a la que antes he hecho alusión, mientras que nuestro Blas Muñoz, la marca con la que comercializamos nuestro Chardonnay, se puso en honor a mi padre, el creador de esta bodega.

- *¿Cómo ve el futuro de la Denominación de Origen "LA MANCHA"?*

En primer lugar, deberíamos definir de forma clara qué es La Mancha y hacia dónde quiere caminar, que en mi opinión, debe pasar inevitable por la calidad, que es esencial para poder vender. Para el consumidor no debe haber ninguna duda de que cuando pide un vino de La Mancha está pidiendo un vino, como mínimo, bueno, independientemente de la marca de que se trate. A partir de esta homogeneización en la exigencia mínima de calidad, creo que puede ser muy útil emprender ambiciosas campañas publicitarias.





EL CAMPO HABLA

Tiempo de vendimia

Cada año, irremisiblemente, llega la fecha de recolección de los cultivos y asigna a los agricultores todo un mundo de alegrías o sinsabores en función de la cantidad y calidad de la cosecha.

No podía ser menos en el viñedo, y septiembre, el gran mes de las fiestas en nuestros pueblos y reinicio del período laboral en las urbes, marca el curso de los preparativos de la vendimia.

Tiempo hace que pasaron a la historia el gran trasiego de carros y caballerías por las calles de los municipios vitícolas, el cancionero popular recordado durante los trabajos y la hechura de los guisos a pie de obra. Remolques basculantes, los chicos de Operación Triunfo y las latas de conserva parecen más de moda en las nuevas generaciones.

La vendimia de hoy, por causa de los bajos precios del vino y por la natural evolución de la sociedad rural, se está despojando de sus componentes lúdicos y costumbristas, que tantas páginas literarias han llenado, para transformarse en un trabajo de simple evaluación económica. La uva cuesta recogerla una cifra de tantos euros por kilo y, poco más que hablar.

No es fácil para el técnico agrario,

por **Ricardo Rodríguez**

cuando sobre vendimia escribe, eliminar de su jerga los conceptos de madurez de la uva y sus índices, los ciclos vegetativos con seguimiento de los procesos intracelulares en el grano y los coeficientes entre algunos parámetros físico-químicos de la uva.

Estudios técnicos alusivos se encuentran publicados y en ellos podemos basarnos para seguir el desarrollo de la cosecha y, de acuerdo con el vino a elaborar, iniciar antes o después la vendimia.

Hace unos años, por encargo de la Consejería de Agricultura, redactamos un pequeño folleto titulado *La vendimia dentro de la colección ¿Cómo mejorar la calidad de nuestros vinos?* Creo, quizá ilusamente, que su contenido aún mantiene plena actualidad y sus conceptos pueden ser revisados para la inmediata aplicación.

Si es obvio que la vendimia es una técnica de producción, no lo es tanto su inclusión en la viticultura o la enología. El momento de la recolección, la forma, la climatología del período y el acopio y transporte de la uva, ente otros factores, influyen de manera determinante tanto



Ricardo Rodríguez.
Ingeniero Agrónomo.

en el futuro del viñedo como en el del vino a elaborar.

Es, por ello, un proceso a caballo entre campo y bodega tradicionalmente encargado al viticultor, bien que cada vez más se ve influido por el enólogo para hacerlo de acuerdo con sus deseos y las perspectivas de elaborar un determinado tipo de vinos.

Es indudable que en no más de 2-3 días se pueden deteriorar todas las cualidades de la uva alcanzadas a lo largo de un ciclo de 5 meses, por lo que debe calificarse como una práctica enológica de capital importancia.

Conviene verificar las etapas de la uva durante un ciclo, bien conocidos por todos pero no siempre definidos fenológicamente, para una correcta aplicación de técnicas. Los reduciremos a tres:

1. La fase herbácea, con fuerte presencia de clorofila en el epicarpio y aumento del grano por multiplicación celular.
2. El momento del envero, con momentánea paralización del crecimiento del fruto, pérdida de clorofila y aparición de los pigmentos propios.
3. El período translúcido, posterior a la primera decena de agosto, en que crece el grano por dilación celular para luego paralizarse. Ahora hay un aporte de las sustancias de reserva, carbohidratos y agua, que se almacenan en las vacuolas, baja la concentración de ácido tartárico por salificación y de ácido málico por combustión intracelular.





En teoría, la madurez de la uva en su último período, supone una disminución de los ácidos totales a razón de 1,5 grs por semana, un incremento de los azúcares de hasta 1º Bé en ese tiempo, la formación de colorantes bajo la piel y una potente evolución de los aromas.

Los índices externos de madurez son patentes de forma visual, táctil, gustativa y olfativa:

- Racimo colgando y poco rígido.
- Grano de color estable, algo blando y elástico.
- Raspón lignificado.
- Granos que se desprenden fácilmente del pedicelo con ligera adhesión parcial de pulpa.
- Sabor azucarado del mosto viscoso y pegadizo.
- Pepitas que se separan con facilidad de la pulpa con ligera adherencia de ésta.
- Fácil despegue de hollejo y pulpa.
- Aroma varietal definido.

Hay una serie de índices físicos basados en la evolución del grano y racimo que valoran: color, peso, resistencia del pedúnculo, firmeza de la pulpa, rendimiento, densidad del mosto, etc. Los índices químicos analizan la variación del azúcar y de la acidez.

Normas elementales de vendimia, una vez elegido el momento de llevarla a cabo, deberían ser:

- No cortar nunca los sarmientos de la cepa.

- No desprender hojas.
- No ensuciar los racimos.
- No aplastar los granos de uva.
- No mezclar la tierra con el fruto.
- No romper brotes de la cepa en el transporte.
- No acarrear la uva a pleno sol.
- No mezclar variedades y calidades de uva diferentes.
- No dejar la uva cortada más de 3 horas.

La diversidad de nuestros ecosistemas regionales, las fuertes oscilaciones climáticas, así como la abundancia de variedades, técnicas de cultivo y tipos de vinos, impiden puntualizar de forma general el momento y forma de vendimia.

El enólogo deberá ser la pieza clave en la elección de acuerdo con los medios de que disponga en viña y bodega, además de las expectativas marcadas para la elaboración.

Hace años se preconizó la vendimia temprana para las variedades blancas, acelerando los procesos para sacar al mercado en el otoño vinos jóvenes aromáticos, ligeramente efervescentes de bajo tenor alcohólico y alta acidez. Quizá fue una interesante reacción contra los tradicionales vinos comunes de gran extracto, alcohólicos y planos.

El vinicultor está librando una gran batalla ante las dudas surgidas por el incremento de la producción, la mejora de la calidad del vino y la caída de pre-

cios en un alto porcentaje de la cosecha. La aplicación de técnicas, no siempre dirigida hacia aspectos cualitativos, a veces enfocada a redoblar los rendimientos, no es fácil de aceptar.

Si lo escrito hasta ahora es contemplado desde la atalaya de la gran cooperativa, obligada a procesar en pocos días varios millones de kilos de uva, parece utópico seguir algunas recomendaciones. Es patente que estas empresas se han dotado de buenos equipos tecnológicos para acelerar la entrada de uva y no tanto para intervenir ante los socios en la elección de la fecha de vendimia o para clasificar el fruto.

Difícil puede parecer también el que las grandes bodegas compradoras de uva, preocupadas por el precio de la competencia o del vino a transformar, sigan normas ortodoxas para lograr un máximo de calidad.

Entendemos que la recogida de 3 millones de toneladas de uva en Castilla-La Mancha durante un mes, a sabiendas de que el 80% se hace en 15 días, es tarea de titanes, sobre todo ante el descenso de mano de obra habido en los últimos años, pero no debemos bajar la guardia ante las condiciones mínimas exigidas para lograr un vino de calidad.

Hoy, más que nunca, es imprescindible potenciar la figura del enólogo como protagonista principal de la proyección cualitativa de nuestros vinos, y abandonar el egoísmo que supone entregar el



fruto a toda costa, cuanto antes y sin valorar sus condiciones.

El vino, no lo dudemos, llega marcado desde la vendimia de la uva originaria.

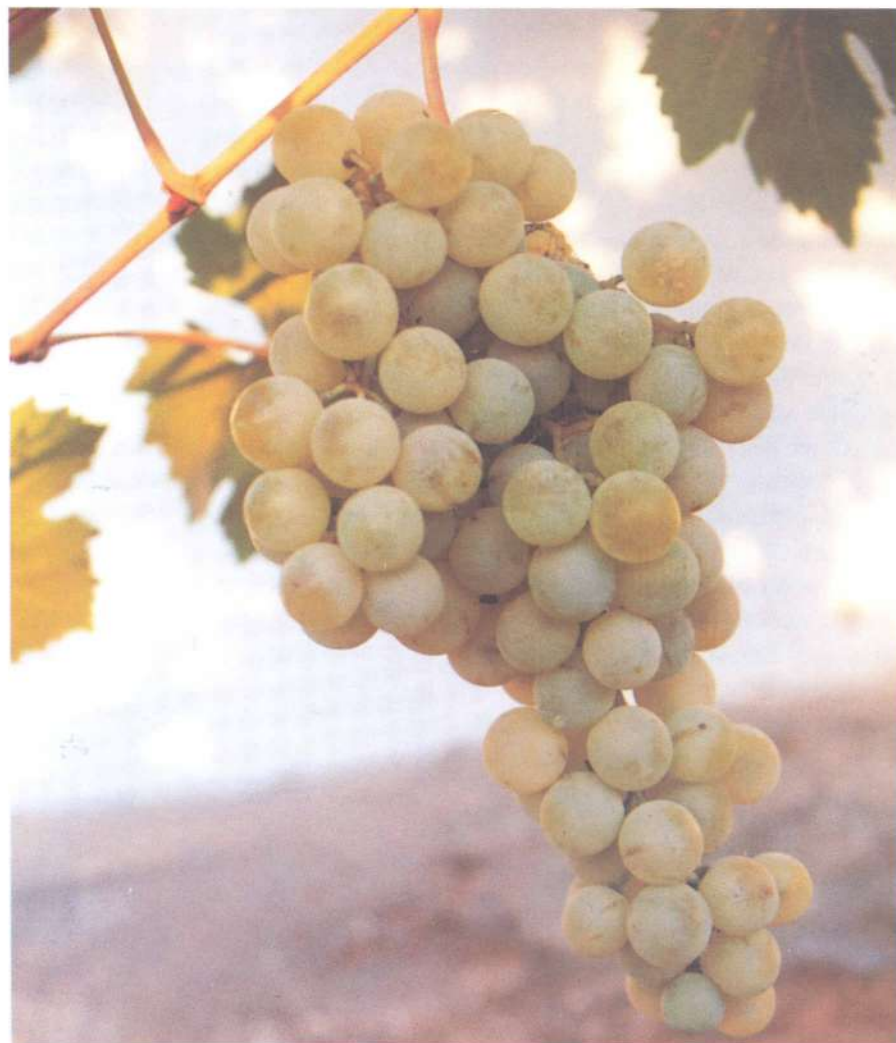
Podemos permitirnos espaciar la fecha de recolección ya que nuestra gran extensión de viñedo exige una gama de elaborados amplia.

El mercado alimentario, cada vez más informado y exigente, está dejando de adquirir artículos ordinarios y demanda vinos de calidad media-alta, en un escenario donde la competencia es feroz.

Tratadistas agrarios como Celso, Atico y Columela, entre otros, nos han legado magníficas descripciones de la vendimia. No nos resistimos a citar algunas sentencias resumidas de la Agricultura General de Alonso de Herrera, editada en 1513 y que sigue teniendo gran vigencia pese a los años transcurridos:

“La vendimia se ha de hacer quando la uva esté bien madura, que los que vendimian antes que la uva esté perfectamente madura, hacen el vino de poca fuerza, y dura, y los que tardan en vendimiar más de lo que deven, hacen el vino no tal, y turbio, y dulce, y si les llueve malo, y ácese, y comúnmente lo tal se buelve, por esso han de vendimiar quando está de sazón. Lo que se vendimia lloviendo, dévenlo apartar de lo otro: porque es de menos dura y bondad. Las señales que ay para saber quando la uva está de vendimiar, son éstas. Quando la uva esté clara y tostada, y ruvia, y en el gusto dulce, que no tanga nada de acedo, o quando el granillo de dentro ha mudado el color. Si es la uva blanca separa pardilla, y si prieta separa prieta. O en los racimos espessos sacar una uva, y si en un día se enfastiga aquel lugar que no cabe la uva, no está madura, que aún crece, mas si el lugar está tan grande como antes, es señal de perfecta maduración. O si estrujando un grano, o dos, el mosto sale limpio, es señal que está madura, mas si sale cubierto con parte de la uva, aún no está bien madura.”

El futuro de la vendimia en viñedos de cultivo intensivo, sobre grandes plan-



taciones, precisará de la presencia de maquinaria, y las normas a seguir en su desarrollo serán similares en lo fundamental a la recolección manual. Los peligros de fermentaciones prematuras y contaminaciones aumentarán, deman-

dando buena tecnología en la recepción de la bodega.

La vendimia siempre será una práctica esencial para el logro de vinos de calidad y nos exigirá una atención especial que no debemos eludir.

Seguro Multirriesgo del Hogar

Porque la vida
da muchas vueltas

Consiga **GRATIS**
esta magnífica
BATIDORA
al contratar su
Seguro del Hogar*



*Asegurando el continente y el contenido.

05/02 • Caja Rural actúa como agente de Seguros Generales Rural, S.A. de Seguros y Reaseguros. C.I.F. A-78/524683.


CAJA RURAL

LA IMAGEN DE LOS VINOS DE CALIDAD DISEÑO Y ETIQUETADO

por Miguel Olmedo Fernández

Las bodegas de La Mancha han realizado en los últimos años un extraordinario esfuerzo inversor y modernizador en sus instalaciones y en sus tecnologías; con ello, han conseguido, en muy pocos años, una innegable mejora en la calidad de sus vinos.

En los próximos años, y una vez consolidada la calidad, deben alcanzar y mantener una IMAGEN de CALIDAD, para poder competir en unos mercados globalizados, y sobre todo, para conseguir que los consumidores, de diferentes regiones y naciones, perciban nuestros vinos como diferentes y con una elevada relación calidad/precio. Es ésta, la DIFERENCIACIÓN, una estrategia de marketing que trata de resaltar las características del producto que pueden contribuir a que sea percibido como único en el mercado.

La Identificación del Producto: Envase y Etiqueta.

La identificación del producto es una diferenciación formal. Se realiza fundamentalmente mediante la marca. Asimismo, el envase y la etiqueta tam-

bién son importantes factores de diferenciación.

1. El envase

El envase es la forma de proteger físicamente el producto y presentarlo. Se utiliza especialmente cuando el producto es un líquido, como el vino. En algunos casos su función es sólo la de contener, envolver o proteger el producto. Pero cada vez más se emplea también el envase como un instrumento de diferenciación del producto y de promoción, utilizando tipografías, gráficos y colores que estimulan la adquisición del producto. Existen tres niveles en el envasado: a) envase primario que está en contacto directo con el producto (botella), b) envase secundario que refuerza la función de protección, manejabilidad, transporte, presentación y agrupamiento de envases primarios (caja de cartón para botellas), c) envase terciario o embalaje que facilita el transporte y manipulación desde el lugar de su fabricación al de la venta



Miguel Olmedo Fernández.
Catedrático de Economía Agroalimentaria.
UCLM

final (cajas de cartón o madera).

Las decisiones relativas al envase afectan fundamentalmente al diseño y al tipo del mismo. El diseño del envase es un aspecto cada vez más importante porque el envase influye no sólo en el comportamiento de compra del consumidor, sino también en el uso del producto después de haber sido adquirido. Un envase mayor, por ejemplo, puede estimular un mayor consumo del producto.

El diseño preliminar del envase (junto con algunos aspectos de la etiqueta) puede realizarse con la ayuda de Programas de Diseño Asistido por ordenador, o con la utilización de prototipos y maquetas.

El tipo de envase del vino puede ser de distintos materiales (vidrio, tetrabrik) y de diferentes tamaños y diseños y utilizarse así, como factor diferenciador y como instrumento de promoción.

- En productos vitivinícolas, el envase es un condicionante para conseguir el éxito en el mercado. Un envase con acertada funcionalidad y diseño ("atractivo") actúa de "reclamo" en las ventas.
- Algunos analistas indican que la calidad de un envase puede elevar hasta un 30% la capacidad de penetración y venta del producto y puede incorporar hasta un 40% del valor añadido del producto final.
- La reglamentación de la U.E. en



cuanto al envase de vinos, viene recogida en el Reglamento (CE) 753/2002: que fija determinadas disposiciones de aplicación del R. 1493/99, en lo que respecta a la designación, denominación, presentación, y protección de determinados productos vitivinícolas. El nuevo Reglamento ha derogado los R. 3201/90 y R. 885/2001 sobre presentación de vinos y mostos.

2. La etiqueta

La etiqueta puede ser también un importante instrumento de promoción del vino. En este caso se trata de la etiqueta de marca y de la contramarca de los Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen.

Pero la etiqueta cumple también una importante función de información. En este caso se trata de la etiqueta informativa. La legislación de cada país establece normas sobre los requisitos que han de cumplir estas etiquetas. En España, para productos alimenticios, existe una norma General de Etiquetado, presentación y publicidad, contenida en las siguientes disposiciones:

- R. Decreto 1.334/1.999 de 31 de Julio, que aprueba la norma General de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios (BOE: 24-8-99).
- R. Decreto 248/2.000 de 18 de Febrero (BOE de 19 de Febrero) que modifica la norma general contenida en el R.D. 1334/99.

3. Pruebas o Test de Packaging

Inicialmente se estudian las posibilidades que las nuevas tecnologías proporcionan a las bodegas, con la existencia de nuevos materiales para el packaging (embalaje, envase y etiqueta). Resueltos los problemas eminentemente técnicos, la función de comunicación (seducción), implica necesariamente la colaboración del servicio de Marketing con los diseñadores gráficos. Se trata de conseguir que publicitariamente el packaging sea visible, despierte una reacción, genere una imagen en la mente del público. La presencia del producto en el punto de venta requiere



un envase y embalaje diferenciador, impactante, atractivo, seductor e informativo. Lo importante de esta estrategia de comunicación es su doble principio: diseñar el deseo antes que el producto, diseñar la diferencia antes que el packaging.

4. Test de Envase

Las bodegas pueden realizar sencillas pruebas o test de tipo cualitativo, que recogen información sobre aspectos, visuales, perceptivos, de interpretación, de comprensión, funciones de uso, preferencias, motivaciones. El carácter cualitativo no impide obtener datos cuantitativos o aplicar técnicas de tratamiento de la información como por ejemplo el análisis conjunto.

Se recomienda también realizar tests en los lugares de venta situándolos en el lineal correspondiente a la categoría de productos, presentando el producto en su medio para permitir comparaciones con la competencia. También se aconseja dejar los envases y embalajes en el domicilio de una muestra de consumidores y obtener opiniones sobre sus funciones y prácticas de uso. En ocasiones el procedimiento de investigación consiste en someter a una muestra de sujetos pertenecientes al segmento-objetivo, en salas acondicionadas al efecto, a diferentes exhibiciones (visualización física del envase y embalaje y su proyección en medios de comunicación o audiovisuales).

NOVEDADES EN NUESTROS VINOS

NUEVA MARCA

El Vitor

Cooperativa El Vitor
Cooperativa, 23
16410 Horcajo de Santiago (Cuenca)
Tel: 969 127 097
Fax: 969 127 097

Fase visual: rojo intenso con borde violáceo.

Fase olfativa: aroma a fruta en maceración, con toques florales.

Fase gustativa: carnoso, expresivo y potente en boca.



NUEVA MARCA

Visibel

Cooperativa San Isidro
Ramón y Cajal, 42
16640 Belmonte (Cuenca)
Tel: 967 170 289
Fax: 967 171 062

Fase visual: rojo-granate intenso y limpio.

Fase olfativa: fresco, equilibrado y con matices florales.

Fase gustativa: ligero, suave y con estructura equilibrada.



NUEVA MARCA

Gigüeleño

Santo Cristo de la Salud, S.C.L.
Estación, 5
45840 Puebla de Almoradiel (Toledo)
Tel: 925 178 022

Fase visual: rojo púrpura y muy limpio.

Fase olfativa: aromas a frutos rojos y notas vegetales.

Fase gustativa: sabroso, fresco, ligero y equilibrado.



NUEVA MARCA

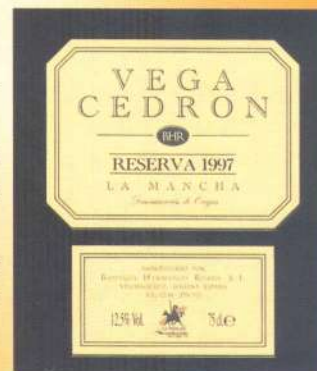
Vega Cedrón

Bodegas Hermanos Rubio, S.L. Ctra. Villamuelas, s/n (Toledo)
45740 Villasequilla, Tel: 925 310 284, Fax: 925 325 133
Correo electrónico:
bodegas_rubio@airtel.net

Fase visual: color cereza intenso sin tonos de evolución.

Fase olfativa: armonioso en nariz y boca, con equilibrio entre fruta y crianza.

Fase gustativa: equilibrado e intenso en boca, con personalidad.



NUEVA MARCA

Viña Cuerva

Bodegas Naranjo, S.L.
Felipe II, 5
13150 Carrión de Calatrava (C.R.)
Tel: 926 814 155, Fax: 926 815 335
e-mail: info@bodegasnaranjo.com
web: www.bodegasnaranjo.com

Fase visual: de color intenso y elegante. Capa alta y tonos rubí con reflejos violáceos.

Fase olfativa: aromas frutales, atisbos de vainilla y regaliz perfectamente integrados en la estructura del vino.

Fase gustativa: sabroso y equilibrado. De paso largo, acidez moderada y agradables taninos.



NUEVA MARCA

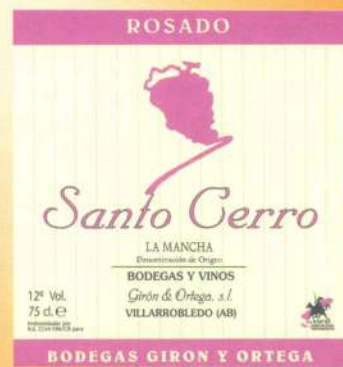
Santo Cerro

Bodegas y Vinos Girón Ortega
Hiedra, 20 Bajo. 02600 Villarrobledo (Albacete)
Tel: 967 140 578
Fax: 967 144 722

Fase visual: rosado frambuesa intenso.

Fase olfativa: aroma potente y muy frutal.

Fase gustativa: sabroso, fresco y equilibrado.



NUEVA PRESENTACIÓN

Bodegas Viñasoro

Ctra. Alcázar- Manzanares,
Km. 6,5 Apdo. Correos: 273
13600 Alcázar de San Juan (C.R.)
Tel: 91 859 69 10. Fax: 91 859 60 88
vinasoro@bodegasvinasoro.com
web: www.bodegasvinasoro.com
Fase visual: color intenso, con tonos violáceos y brillantes.
Fase olfativa: de aromas potentes y con cierta complejidad, a pesar de su juventud, a frutos secos (almendras).
Fase gustativa: su paso de boca es limpio, muy personal, estructurado y elegante, con un final amable y suntuoso.

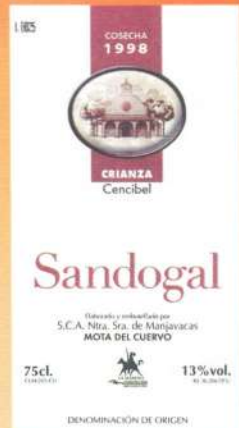


NUEVA PRESENTACIÓN

Sandogal

Cooperativa Ntra. Sra. de Manjavacas
Félix Palacios, 14
16630 Mota del Cuervo (Cuenca)
Tel: 967 180 025
Fax: 967 181 120

Fase visual: rojo picota de buena capa, con destellos rubí y granate.
Fase olfativa: aromas especiados con notas de frutas y recuerdos de la crianza.
Fase gustativa: largo en boca y muy estructurado.



NUEVA PRESENTACIÓN

Jántipe

Alcasor, S.A.L.
Isaac Peral, 15
45350 Noblejas (Toledo)
Tel: 925 140 220

Fase visual: color violáceo y limpio.
Fase olfativa: aromas con notas de frutos muy maduros.
Fase gustativa: ligero y amable. Fácil de beber.



NUEVA PRESENTACIÓN

Quintanares

Coop. Stmo. Cristo del Espíritu Santo
Avda. Fundadores Coop., 69
13420 Malagón (Ciudad Real)
Tel: 926 802 640
Fax: 926 801 040
Correo electrónico: scespíritu@ucaman.es

Fase visual: amarillo verdoso, limpio y transparente.
Fase olfativa: aromas frutales que recuerdan a su variedad.
Fase gustativa: fresco, sabroso y largo.



NUEVA PRESENTACIÓN

Puente de Rus

Cooperativa Ntra. Sra. de Rus
Ctra. La Almarcha, 50
16600 San Clemente (Cuenca)
Tel: 969 300 155
Fax: 969 300 281
Correo electrónico: senoradrus@ucaman.es

Fase visual: Pálido, con tonos amarillos-verdosos.
Fase olfativa: aromático, recordando a frutas verdes.
Fase gustativa: ligero, fresco y equilibrado.

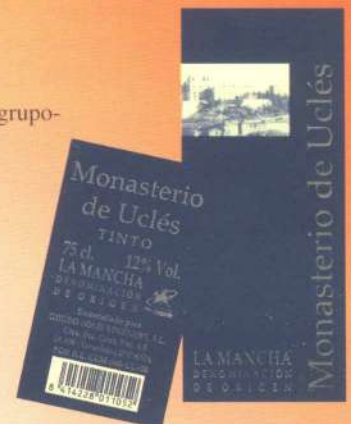


NUEVA PRESENTACIÓN

Monasterio de Uclés

Grupo Solís Vintners, s.l.
Ctra. Villarubia, km. 4,5
16400 Tarancón (Cuenca)
Tel: 969 320 200
Fax: 969 321 274
Correo electrónico: jasolis@grupo-solis.net

Fase visual: rojo cereza de capa media.
Fase olfativa: aromas a fruta y limpios.
Fase gustativa: ligero, redondo y equilibrado.



Fe de errores del número anterior: El vino Señorío de Zocodover Reserva 1996 es de Bodegas Hermanos Rubio, S.L., que está en la Ctra. Villamuelas, s/n, 45740. Villasequilla. Teléfono: 925 310 284 y Fax: 925 325 133. La marca **Glaudium** es de la Cooperativa El Rosario de El Provencio, provincia de Cuenca, y no de Toledo, como se decía en la revista anterior.

LOS NOMBRES DEL VINO

PROTASIO RODRÍGUEZ



Protasio Rodríguez, en el centro, junto a una delegación de bodegueros manchegos en Alimentaria (1986).

C Comenzamos la serie “Nombres de La Mancha” con Protasio Rodríguez, un hombre vinculado a los vinos La Mancha desde su nacimiento, hace ya 69 años, puesto que su abuelo, junto con los Berger, una familia procedente de Alsacia, fue el fundador de Rodríguez y Berger en los años 20, una bodega que después pasaría a ser una de las emblemáticas dentro de la Denominación de Origen

Hoy día, esta empresa, situada en Cinco Casas (Ciudad Real), pertenece al grupo Bodegas y Bebidas Grandes Vinos, S.L.

Pese a que el nombre “Cinco Casas”, en principio no podría tener tanta importancia como otros pueblos dentro de la Denominación de Origen, no podemos olvidar que esta pedanía, dependiente de Alcázar de San Juan, contaba con estación de ferrocarril y desde allí partía gran can-

tidades de vino manchego a diferentes lugares de España y el Mundo en unas cubas inmensas, llamadas “foudres”, con capacidad para 16.000 litros. Protasio recuerda como multitud de pequeños productores de Tomelloso se acercaban hasta Cinco Casas para llevar su vino.

Rodríguez y Berger fue una de las empresas pioneras en el embotellado del vino, iniciando su actividad a principios de los 60. Además, esta bodega fue la segunda bodega en instalar descargaderos automáticos, lo que facilitó extraordinariamente la labor de los viticultores que acudían cansados tras haber estado todo el día recogiendo la cosecha de una Mancha en la que apenas existía el regadío.

La bodega de Cinco Casas también fue primera que puso en marcha una instalación de frío para el tratamiento de los vinos y también fue pionera en instalar

tanques de acero inoxidable con camisas que permiten la fermentación a bajas temperaturas y consiguen una mejor conservación de los aromas.

Eran tiempos de carreteras de tierra y piedra, lo que dificultaba mucho el transporte, y Protasio nos confiesa que cuando él comenzó en el mundo del vino, en La Mancha no se tenía conciencia de lo que significaba una D.O., es decir de la producción de vinos de calidad con reconocimiento de origen.

En los 70 parecía una quimera crear una Denominación de Origen seria y moderna en La Mancha, una inmensa Zona de Producción donde las elaboraciones de calidad escaseaban y sólo se atendía a las producciones masivas de vinos blancos, en muchas ocasiones para mezclas.

Su vinculación con el Consejo Regulador se remonta al año 1976, cuando pasó a formar parte del Pleno del Consejo, colaborando activamente en todas sus actividades.

Por eso le agrada ver la gran evolución que han tenido nuestros vinos y el reconocimiento del que hoy disfrutan, pero esto no le sorprende, porque en nuestra región se dan todos los requisitos necesarios para producir vinos excelentes: la uva, la tecnología y las ganas por obtener lo mejor. En su opinión, a los vinos de La Mancha les espera un gran futuro.



P. Rodríguez en la entrega de Premios a la Calidad de Vinos de la D.O. “LA MANCHA” (1987).

LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN "LA MANCHA" MEJORA SU SISTEMA DE CONTROL SOBRE VIÑEDOS INSCRITOS

El departamento de Control de Calidad del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" ha incrementado considerablemente su capacidad de control sobre los viñedos inscritos en la Denominación de Origen, que superan las 193.000 hectáreas, con la incorporación de dos titulados universitarios que se ocupan específicamente de la comprobación del registro de viñas.

Una de las primeras labores llevadas a cabo por Oscar Dotor Sánchez e Ismael Manzanares Domínguez, Ingeniero Técnico Agrícola y Licenciado en Tecnología de los Alimentos, respectivamente, ha sido la utilización de la ficha de campo según normas UNE-45011, en la que se contemplan los diferentes aspectos regulados por el Reglamento del Consejo Regulador en lo que a control de viñedo se refiere.

Además de la localización específica de la viña (municipio, paraje, polígono y parcela), en la ficha se detallan muchos otros datos: año de plantación y de injerto; el sistema de plantación (tradicional o espaldera) y el marco (marco real, tresbolillo, rectangular u otros); la variedad, si es regadío o secano; el número de cepas por hectárea, recogiendo las densidades máximas y mínimas e, incluso, si la recolección de la uva se realiza de forma manual o mecánica, así como el tiempo estimado de transporte de la uva desde la viña a la bodega y el medio de transporte (capacidad del remolque).

Esta ficha está adaptada a la normativa UNE-45011 en la que está trabajando el Consejo desde el pasado año, que en breve tiempo espera obtener la correspondiente certificación, que, según parece será necesaria para el control de calidad en la nueva Ley del Vino.

Los nuevos veedores del Consejo,



tras la verificación de los datos y prestar especial atención a que no exista ningún tipo de anomalía, dan el visto bueno a la parcela examinada para que ésta pueda figurar en la Denominación de Origen tal y como la inscribió el viticultor en su día. En caso de detectarse cualquier irregularidad, ésta se detalla inmediatamente en la ficha y queda clasificada de acuerdo con su importancia en leve, grave y muy grave, especificando qué parte del reglamento vulnera y, si es posible, aclarando las posibles vías de solución.

Nuevas inscripciones y cambios de variedad

Aunque los controles se están realizando de forma aleatoria, se presta especial interés a las nuevas inscripciones y a los cambios de variedad, para que de esta forma el registro se vaya actualizando automáticamente.

En definitiva, lo que se pretende conseguir con esta medida es asegurar que todos los viñedos acogidos cumplan con las normativas exigidas por el

Consejo Regulador en su Reglamento, lo que, sin duda redundará en la calidad de los vinos manchegos, puesto que como muchas veces hemos comentado "el buen vino comienza en la viña" y es aquí donde debe comenzar la concienciación.

Por otro lado, el departamento de Control de Calidad también ha incorporado a dos becarias procedentes del Programa de Prácticas en Empresas, insertado dentro del Acuerdo Regional por el Empleo puesto en marcha por la Consejería de Industria y Trabajo de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. Se trata de Ana M^a Alcaide Izquierdo, licenciada Tecnología de los Alimentos e Ingeniera Técnica Agrícola, y Prado Camacho Matas, Ingeniera Técnica Agrícola, que están desarrollando diversas funciones dentro de esta sección, colaborando con los veedores en la toma de muestras a las bodegas y cooperativas, y desarrollando otras labores propias de este departamento.

LA IMPORTANCIA DEL VINO EN LA DIETA MEDITERRÁNEA

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" colaboró con el curso "La Dieta Mediterránea como factor de Salud y Cultura", impartido por la Universidad de Castilla-La Mancha en el Salón de Grados del Edificio Sabatini de la antigua Fábrica de Armas de Toledo entre los días 8 y 10 de julio pasados.

El día 9, bajo el título genérico de "La Despensa y el Vino en la Dieta Mediterránea", numerosos expertos comentaron, tanto las virtudes del vino en la comida, como lo positivo que podía resultar su consumo moderado.

En primer lugar, Gonzalo Sol, miembro de la Academia Española de Gastronomía, ofreció la charla titulada "La despensa mediterránea: usos de los alimentos y productos según zonas". Después, Miguel Ángel Lasunción Ripa, profesor titular de Bioquímica y Biología Molecular de la Universidad de Alcalá de Henares, habló sobre los "Antioxidantes del vino y su papel en la salud".

Más tarde, Carlos Falcó, vicepresidente de la Academia Española de Gastronomía, comentó la significación del "Vino en la cultura mediterránea".

Finalmente, se celebró una mesa redonda bajo el título "¿Cómo podemos educar para comer y beber mejor?", que estuvo moderada por Antonio Mateos Jiménez, catedrático de biología y didáctica de las Ciencias Experimentales de la Universidad de Castilla-La Mancha, y en la que también intervino Julia Álvarez Hernández, Jefa del Departamento de Endocrinología y Nutrición del Hospital Universitario Príncipe de Asturias de Alcalá de Henares.

En definitiva, lo que sí resulta evidente es que desde múltiples vertientes, tanto desde el mundo de la Cultura, como de la investigación y la salud, se incide en la importancia del vino como un alimento, que aparece indisolublemente unido a la Dieta Mediterránea y que tiene unos evidentes efectos beneficiosos para la salud si es consumido con moderación, tal y como demuestran multitud de estudios

científicos que relacionan el consumo de esta bebida con la prevención de enfermedades cancerígenas y cardiovasculares.

También se destacaron las funciones que como antioxidante tiene el vino, lo que puede ayudar a que se retarde el envejecimiento.

Además, pese a que el alcohol es el ingrediente más conocido del vino, no debemos olvidar que en su composición el 85 % es agua, mientras que el 15 % restante está formado por muy diversos elementos:

- Entre un 10 y 13 % de etanol, alcohol que se obtiene de la fermentación del azúcar (suavidad del vino).
- Componentes fenólicos, como los antocianos o taninos (color y estructura de los vinos).
- Ácidos procedentes de la uva y de las fermentaciones alcohólica y maloláctica (equilibrio del vino).
- Azúcares que quedan tras la fermentación (paladar del vino: dulce, seco o semisecco).
- Sustancias nutritivas (proteínas, vitamina C, algunas del B, aminoácidos, etc.).
- Sustancias aromáticas (fragancia del vino).

¿Cuánto vino podemos consumir?

El cuerpo humano oxida sin problemas un gramo de alcohol por kilo de peso corporal al día (siempre que se tome con cierta diferencia tiempo), por lo tanto, la cantidad de alcohol que contiene en el vino que ingerimos en la comida desaparece com-

pletamente de forma natural, sin dejar restos apreciables en la sangre, la orina, etc., siempre y cuando separamos consumirlo con la moderación necesaria.

Un individuo normal podría tomar unas cuatro copas, repartidas entre la comida del mediodía y la cena. Destacar también que el consumo moderado de vino influye positivamente en las grasas de la sangre. De hecho, el alcohol actúa beneficiosamente sobre el colesterol y protege el sistema circulatorio, reduciendo el riesgo de coágulos arteriales.

El Resveratrol y los Vinos de La Mancha

Diferentes estudios sobre el tratamiento de las uvas y del vino, realizados desde universidades de prestigio como la de Illinois en Estados Unidos o la Complutense de Madrid, constatan que el vino, consumido con moderación, disminuye la incidencia de enfermedades cardiovasculares y el riesgo de carcinogénesis. Estos estudios muestran que la acción preventiva del vino es debida a la presencia del resveratrol, compuesto presente en cantidad importante en la piel de la uva y en numerosas especies vegetales.

También podemos resaltar que la concentración de resveratrol en las uvas y vinos varía esencialmente según la climatología de la zona de producción, los cultivos, la luminosidad, etc., por lo que resulta evidente, y además está demostrado, que en LA MANCHA, debido a su especial agro-clima, esta sustancia se produce en mayores proporciones que en otras regiones vitícolas más húmedas.



VINO Y GASTRONOMIA

La viña "E" Alcázar de San Juan

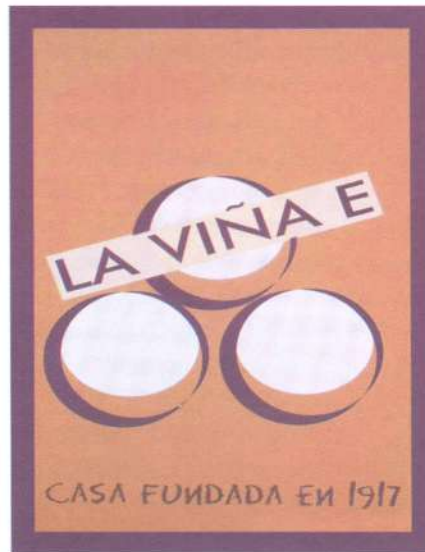
Situado en pleno centro de la ciudad, este local se fundó en 1917, siendo uno de los establecimientos, que además siempre se ha mantenido como taberna, más antiguos de Alcázar de San Juan.

Desde febrero de 2002 se le ha dado un enfoque diferente al negocio, pasando de ser una cafetería -marisquería, a ser una taberna de vinos, recuperando así sus orígenes y, aunque sus dueños tenían dudas de cómo el público recibiría un sitio así, puesto que la Cultura del Vino todavía no está lo suficientemente extendida y la mayor parte de la población todavía no tiene la sensibilización hacia el vino que debería corresponder a la principal región productora del mundo, se han visto sorprendidos por la buena aceptación de los clientes. "Desde que hemos hecho la reforma hemos vendido vinos como nunca", nos comentaba el responsable del local, Diego Vaquero, bisnieto del fundador, Macacario Vaquero, que era corredor de vinos y viticultor, debiéndose el nombre del local a que tenía numeradas todas sus fincas (Viña A, Viña B, Viña C y Viña D). Por eso, cuando abrió la taberna, su nombre fue "Viña E", considerándolo como una prolongación de sus viñedos.

En La Viña "E" los vinos son la estrella, pretendiéndose que cualquier cliente tenga la oportunidad de degustar vinos por copas, no necesariamente por botellas, lo que permite probar una gran variedad de los mismos y ofrece una oportunidad inmejorable para conocer vinos de alta calidad.

En la carta hay más de 100 vinos, apareciendo múltiples variedades y vinos con diferentes características (monovarietales, crianzas, ecológicos...).

Además, cada semana se seleccionan cuatro o cinco, que pasan a ser vinos de la semana y se ofrecen a los clientes de forma preferente. Además, sobre ellos se



elaboran fichas de cata individualizadas, realizadas por Diego Vaquero, quien, además de su propia valoración organoléptica, se basa en guías y páginas web especializadas en vino de reconocido prestigio, como la elaborada por Peñín.

Esta iniciativa persigue que los consumidores habituales de vino abran su mente a nuevas marcas y tipos de vino. En definitiva, se trata de difundir la Cultura del Vino, valorando las producciones de calidad.

Como corresponde a un local de Alcázar de San Juan, la mayoría de los vinos que tiene son de la D.O. LA MANCHA, aunque disponen de una representación de vinos de toda España.

En el futuro se están planteando colaborar con otros organismos vinculados al

mundo del vino y bodegas privadas para formar a la gente en el tema de educación vinícola, sobre todo en lo que se refiere al aspecto de la cata. Entre sus planes está la organización de catas comentadas en el propio local, así como formar a los profesionales que allí trabajan en lugares de donde se impartan cursos, como el Consejo, para después intentar llevar a aficionados al mundo del vino, clientes del local.

Su carta de vinos es tan extensa que no la podríamos reproducir en tan corto espacio, pero, por citar los nombres de algunas de las marcas manchegas que podemos encontrar, destacaríamos *Señorío de Guadianeja, Añil, Torre de Gazate, Ercavio, Canforrales, Viña Recreo, Entremontes, El Vínculo, Vidal del Saz, Marqués de Castilla, Boquiche, Viña Q, Casa Gualda, Fontal, Condesa de Leganza, Tomillar, Viñasoro, Yema Nueva, Viña Angora...*

Pese a no ser un restaurante habitual, también dan comidas especiales, destacando su línea de "tostas" (pan tostado que se acompaña con muy diferentes ingredientes: solomillo con queso, cecina, paté de perdiz, sobrasada con queso, ibéricos,...) para tapear con vino. También podemos encontrar Raciones de todo tipo (frituras, revueltos,...), tomando como referencia los ingredientes de la zona, dándole un toque algo más moderno y siempre partiendo de que la comida sirve de acompañamiento al vino, protagonista del local.



NOTICIAS DE BODEGAS

El Progreso invierte 1.300 millones en mejorar sus infraestructuras

La cooperativa "El Progreso" de Villarrubia de los Ojos (Ciudad Real) ha invertido 1.200 millones en mejorar sus instalaciones en los últimos cuatro años, a lo que hay que sumar los 100 millones que aún tienen previsto desembolsar el próximo año.

Esta bodega, que en una campaña normal elabora unos 70 millones de kilos de uva, ha remodelado todo su jaraiz, que actualmente cuenta con 30 autovaciantes de 100.000 kg., ha construido 3 cuevas de crianza con capacidad para unas 1.000 barricas que irá completando progresivamente en los próximos años y ha sustituido sus viejos depósitos de hormigón por acero inoxidable, además de instalar una planta embotelladora. Pero las inversiones no se quedan sólo en la mejora de sus instalaciones, sino que también ha ampliado su departamento técnico, incorporando un enólogo y un ingeniero agrónomo, y su departamento comercial, con la contratación de un profesional que de momento se ocupará de mejorar la distribución nacional del vino de la D.O. LA MANCHA, Ojos del Guadiana, aunque en un futuro no se descarta la expansión internacional.



Bodegas Viñasoro iniciará las obras de construcción de sus instalaciones en breve plazo

Según informó la dirección de Bodegas Viñasoro, S.L. de Alcázar de San Juan, en pocos meses comenzarán la construcción de sus nuevas instalaciones, que estarán situadas en la carretera Alcázar-Manzanares, Km. 6,5, a poco más de 500 m de una de las salidas de la futura Autovía de los Viñedos.

El Consejero Delegado de Bodegas Viñasoro, Javier Peña, comentó que su bodega tiene previsto continuar la elaboración de vinos varietales con maceración, vinos jóvenes de fermentación en barrica y vinos de crianza, incrementando su oferta a los vinos de reserva y gran reserva.

En los 75.000 m² que constituyen la parcela habrá una plantación experimental de viñedo con todas las variedades acogidas a la D.O. LA MANCHA, junto con la bodega propiamente dicha, en la que podemos destacar la nave de crianza, con capa-



Página web: www.bodegasvinasoro.com

cidad para unas 1.000 barricas y el aula de formación permanente para catas.

Esta bodega será también pionera en la integración del turismo rural dentro del mundo del vino, ya que dentro de sus instalaciones habrá una "Venta" típicamente manchega, que contará con un restaurante con capacidad para 300 comensales en el que se podrán organizar todo tipo de reuniones de carácter social. Además, el complejo contará con un parking para 150 vehículos.

Vinos de la D.O. "LA MANCHA" premiados en el XXXII Concurso Regional de Calidad de vinos (FERCAM 2002)

BLANCOS

■ **Plata:** *Tomillar Airén 2001* - Fermentado en Barrica de la Cooperativa Virgen de las Viñas de Tomelloso (Ciudad Real).

■ **Bronce:** *Yuntero Chardonnay 2001* - Fermentado en Barrica de la Cooperativa Ntro. Padre Jesús del Perdón de Manzanares (Ciudad Real).

ROSADOS

■ **Plata:** *Casa Antonete 2001* de la Cooperativa La Unión de Tarazona de La Mancha (Albacete).

TINTOS JÓVENES

■ **Plata:** *Canforales 2001* de la Cooperativa Ntra. Sra. del Rosario de El Provencio (Cuenca).

■ **Bronce:** *Castillo de Alhambra 2001* de Vinícola de Castilla, S.A. de Manzanares (Ciudad Real).

TINTOS DE CRIANZA

■ **Oro:** *Portillejo Cabernet Sauvignon 1998* de Viñedos Mejorantes, S.L. de Villacañas (Toledo).

■ **Plata:** *Varones 1997* de la S.A.T. Santa Rita de Mota del Cuervo (Cuenca).

■ **Bronce:** *Señorío de Guadianeja 1998* de Vinícola de Castilla, S.A. de Manzanares (Ciudad Real).

TINTOS DE RESERVA

■ **Oro:** *Guadianeja Reserva Especial 50 años* (1997) de Vinícola de Castilla, S.A. de Manzanares (Ciudad Real).

■ **Plata:** *Portillejo Cabernet Sauvignon 1997* de Viñedos Mejorantes, S.L. de Villacañas (Toledo).

■ **Bronce:** *Tomillar 1997* de la Cooperativa Virgen de las Viñas de Tomelloso (Ciudad Real).

TINTOS DE GRAN RESERVA

■ **Plata:** *Gran Oristán 1995* de Bodegas Juan Ramón Lozano, S.A. de Villarrobledo

■ **Bronce:** *Señorío de Guadianeja 1987* de Vinícola de Castilla, S.A. de Manzanares (Ciudad Real).

Finca Antigua saldrá al mercado con vinos de la D.O. "LA MANCHA"

Tal y como indicó el director técnico de Finca Antigua, S.A. de Los Hinojosos (Cuenca), Lauren Rosillo, esta nueva bodega, perteneciente al conocido grupo Martínez Bujanda saldrá al mercado el próximo mes de enero con su primer crianza, un coupage de las variedades Tempranillo, Cabernet Sauvignon y Merlot que han elaborado al amparo de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

Lauren Rosillo también comentó que aunque ésta es la tercera cosecha que se recogerá en la bodega, se trata de la primera vez en que las instalaciones estarán en pleno rendimiento. El director técnico también destacó que la bodega tiene previsto destinar el 50% de su producción al mercado exterior y el otro 50 a establecimientos especializados de nuestro país.

Debemos resaltar que Finca Antigua cuenta con una plantación de viñedo propio de 400 hectáreas de diferentes variedades y unas modernísimas instalaciones, teniendo una capacidad de elaboración de unos 3,5 millones de kilos y 4.000 barricas de roble francés y americano.

Los vinos de la D.O. "LA MANCHA" protagonizaron la IV Cata de Vinos Tintos de la Finca "El Tabardillo" (Cantabria)

La IV Cata de Vinos Tintos Españoles realizada en la Finca "Tabardillo" de Novalés (Cantabria) a finales del mes junio tuvo esta vez como protagonistas a los vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA", que ha sido la Zona de Producción seleccionada en la edición de este año.

En conjunto, unos 80 vinos de calidad manchegos de distintas categorías

fueron sometidos a cata ciega y valorados por un jurado profesional, compuesto por tres grupos de enólogos y presidido por Manuel Jacob, director de la S.A. Chateau Haut Cazevert de Burdeos.

Cada uno de estos grupos se ocupó de una categoría de vinos (Jóvenes, Crianzas y Reservas (en ésta se incluían los Grandes Reservas), destacándose el alto nivel de todos los vinos participantes.

Listado de los vinos y bodegas manchegos premiados en Novalés (Cantabria)

VINOS JÓVENES

- **Diploma de Oro:** *Mundo de Yuntero 2001* (ecológico) de la Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón de Manzanares (Ciudad Real).
- **Diploma de Plata:** *Los Galanes 2001* de la Coop. Sta. Catalina de La Solana (Ciudad Real).
- **Diploma de Bronce:** *Entremontes Roble 2001* de Bodegas Entremontes (Coop. Ntra. Sra. de la Piedad) de Quintanar de la Orden (Toledo).

VINOS DE CRIANZA

- **Dip. de Oro:** *Fontal Tempranillo 1999* de Bodegas Fontana, S.A. de Fuente de Pedro Naharro (Cuenca).
- **Diploma de Plata:** *Siglo XVI Tempranillo 1998* de Bodegas Crisve (Coop. Cristo de la Vega) de Socuéllamos (Ciudad Real)
- **Dip. de Bronce:** *Tomillar Tempranillo 1996* de la Coop. Virgen de las Viñas de Tomelloso (Ciudad Real).

VINOS DE RESERVA

- **Limón de Oro:** *Tomillar Tempranillo/Cabernet 1997* de la Coop. Virgen de las Viñas de Tomelloso (C.R.)
- **Limón de Plata:** *Yuntero Tempranillo/Cabernet 1998* de la Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón de Manzanares (Ciudad Real).
- **Limón de Bronce:** *Campos Reales 1997* de la Coop. Ntra. Sra. del Rosario de El Provencio (Cuenca).

VINOS DE GRAN RESERVA

- **Diploma de Oro:** *Casa La Teja Tempranillo/Cabernet 1996* de la Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón de Manzanares (Ciudad Real).
- **Diploma de Plata:** *Estola Cencibel 1991* de Bodegas Ayuso, S.L. de Villarrobledo (Albacete)
- **Diploma de Bronce:** *Yuntero Tempranillo/Cabernet 1996* de la Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón de Manzanares (Ciudad Real).

Los vinos de la D.O. "LA MANCHA" siguen cosechando premios

Los vinos de Bodegas Ayuso, S.L. de Villarrobledo (Albacete), inscrita en la Denominación de Origen "LA MANCHA" desde la creación de ésta, en 1973, han vuelto a ser galardonados en Portugal, Estados Unidos y Japón.

Por una lado, el "*Estola Gran Reserva 1991*" ha conseguido la medalla de oro en el "Concurso Internacional de Vinhos Cidade do Porto", celebrado el pasado mes de junio, mientras que por otro el "*Estola Reserva 1996*" ha conseguido sendos premios de plata y bronce, respectivamente,



en los certámenes "Finger Lakes International Wine Competition" de Nueva York y "Japan Wine Challenge" de Tokio.

Estos reconocimientos se vienen a

sumar a los innumerables premios obtenidos por esta conocida bodega familiar de Villarrobledo, pionera en la elaboración de vinos de reserva en la Denominación de Origen "LA MANCHA" y que ha mantenido una línea de calidad desde su aparición, allá por el año 1947, hasta hoy, estando equipada con la última tecnología y contando con uno de los parques de barricas más importantes de la región, que supera las 10.000 unidades, además de una línea de embotellado con capacidad para 15.000 botellas/hora.

OPINIONES DE PESO

Tenemos la suerte en Consejo Abierto de contar con la colaboración de dos castellanomanchegos de reconocido prestigio en el mundo de la restauración, ambos ganadores del premio "Al Gusto" de la

Denominación de Origen "LA MANCHA" en la edición 2001 enmarcado dentro de la actividades "Vino y Cultura" que habitualmente organiza el Consejo Regulador.

La Calidad como divisa

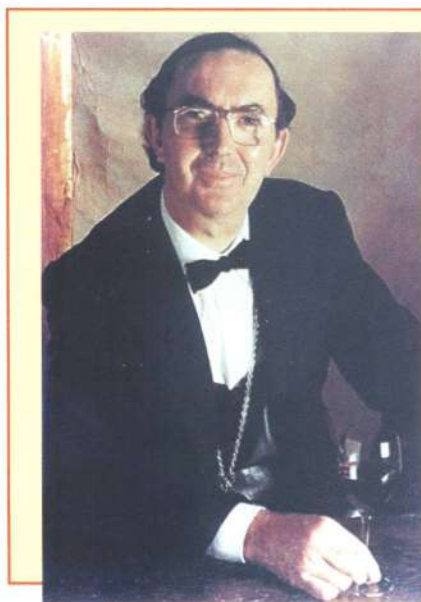
Cuando al caer la tarde llegaban los hombres de la dura tarea del campo y se pasaban por la taberna a comentar la faena del día, tomaban un chato de vino para calmar su sed...

Todavía recuerdo con nostalgia estas imágenes de mi niñez manchega, en la taberna de mis abuelos en Villatobas, sin saber que cuarenta y tantos años después me convertiría en un servidor de vinos.

Me enorgullece ver como ha cambiado La Mancha vitivinícola, su rápida transformación desde la elaboración de vinos a granel con poca personalidad a los vinos de gran calidad que hoy se producen, donde se cuida con esmero la viña, con unos rendimientos adecuados en su producción y un uso adecuado de las técnicas enológicas. Todos estos cambios han hecho que en los últimos años haya habido un desembarco de bodegueros de zonas de mucho prestigio que apuestan por el presente y el futuro de los vinos de La Mancha.

En todo este cambio cabe destacar el gran esfuerzo del Consejo Regulador, junto al intenso trabajo de las bodegas que están apostando por vinos de mucha calidad. Porque sólo a través de ella podremos eliminar el prejuicio que siempre se ha tenido hacia los vinos de esta próspera región. Afortunadamente, todos somos conscientes de los profundos cambios que se vienen sucediendo desde hace tiempo, en la voluntad de lograr un objetivo que culmina con un trato adecuado y justo en el restaurante.

Personalmente, no creo que haya



Custodio López Zamorra

Este manchego de origen nació el 11 de mayo de 1949 en Villatobas (Toledo) y desde 1973 es sumiller del prestigioso restaurante Zalacaín de Madrid, ocupando en la actualidad también el cargo de presidente de la Asociación de Sumilleres de Madrid. Su carrera profesional está plagada de premios, como el Gourmet (1983), el Nacional de Gastronomía (1984), el Sumiller (1995), al mejor Sumiller (1996), Ópera (1996), Alimentos de España (1997),...

ningún buen restaurante sin referencias a la excelente gama de vinos manchegos, valores sin duda añadidos al prestigio de tal restaurante, último eslabón éste en la cadena de producción vinícola y ámbito en el

que gente como yo desarrolla su trabajo, recomendando desde la convicción de la calidad, contribuyendo a prestigiar nuestra tierra y potenciar nuestros productos, vehículos de felicidad y placer para el mundo entero.



Los vinos de La Nueva Mancha

Hayá por los años 50 y 60 del siglo XX, con la aparición de las nuevas Bodegas y Cooperativas, La Mancha dio un gran empuje a la cantidad pero no a la calidad. Por entonces se la conocía por el "Mar Verde", por sus extensiones de viñedo y ya en el año 1966 obtienen la primera certificación de origen, llamándose por aquellas fechas, Mancha, Manchuela, Méntrida y Almansa.

Yo que nací en tierras de la denominación Méntrida, puedo asegurar que nada tiene que ver una zona con otra, salvo el decir que estamos ahora en Castilla - La Mancha. El gran acierto de LA MANCHA se produce en el año 1973, cuando a la extensión más grande de viñedo del mundo llega a ser más conocida y obtiene la Denominación de Origen. Es entonces cuando empieza una nueva era para la zona, y de elaborar unos vinos para otras zonas o vinos de mesa, se pasa a hacer unos vinos reconocidos tanto a nivel nacional como internacional. Actualmente son varias las Bodegas procedentes de otras partes que se han instalado en la zona de La Mancha por ver un gran futuro, todo ello rodeado del viñedo ya existente como el de las nuevas plantaciones efectuadas: cabernet sauvignon, chardonnay, merlot, syrah, etc. Con estos nuevos viñedos la Denominación de Origen La Mancha ha cambiado su imagen y hoy podemos sentirnos orgullosos del cambio ofrecido, con humildad después de tantos años.

TRATO EN LA RESTAURACIÓN A LOS VINOS MANCHEGOS

Los restaurantes que se precien de estar a la última, deben de tenerlos en sus cartas, porque algunos de estos vinos manchegos son muy reconocidos por los grandes entendidos, ya que gozan de muy buen nivel calidad - precio; y lo mismo que antes tenerlos en la carta no significaba nada para el establecimiento, hoy en día es de símbolo muy positivo para el local.



Mariano Castellanos Martín

Este otro castellanomanchego, también toledano, es el actual presidente de la Asociación de Maîtres y Camareros de España y desde 1994 trabaja como jefe de sala en el restaurante "L'Albufera" de Madrid, aunque está vinculado al mundo de la hostelería desde 1967. Destacar también que es cofrade de la Chaine des Rotisacurs y Maître de Table Restaurateur.

Se empieza a incorporar nuevos vinos a la carta, ya que el cliente te los empieza a pedir. Está ocurriendo lo mismo que hace años sucedió cuando alguna otra denominación que se puso de moda, y el establecimiento tenía tres o cuatro referencias y el cliente te solicitaba otras diferentes, además de las que teníamos.

Es en estos momentos el profesional incorpora nuevos productos de la Denominación de Origen La Mancha, tanto sean blancos, tintos o rosados, como espumosos.

OPINIÓN DEL CONSUMIDOR CON RESPECTO A ÉSTOS Y OTROS VINOS

Algunos consumidores te solicitan ciertos vinos como si hubieran descubierto América y, en cambio, otros clientes, a los que les ofreces diversos vinos, te preguntan por otras referencias de la zona que ellos conocen, siendo para ti muy gratificante ver que conocen los vinos elaborados en la Denominación de Origen La Mancha. Por otro lado, también hay clientes que te miran como sorprendidos cuando se les ofrecen vinos de la zona, puesto que no se esperan que en la restauración de alto nivel se les ofrezca estos vinos, pero cuando

los prueban se admiran y te agradecen que les des un gran producto de gran calidad a un precio razonable.

¿QUÉ PUEDE HACERSE DESDE LA D.O. Y LAS BODEGAS PARA POTENCIAR LA IMAGEN DE LOS VINOS EN LA RESTAURACIÓN?

Sobre todo controlar la calidad y hacer llegar los vinos a los profesionales a través de Ferias, Congresos, Catas o en la misma sede de la Denominación de Origen La Mancha, apoyando a los profesionales de Sala y Sumilleres para que tengan un buen conocimiento de los vinos, haciendo llegar éstos a sus clientes (cuanto mejor conoces del producto más fácil es presentarlo y venderlo a los consumidores)

Apoyar a las Asociaciones Profesionales del sector con viajes, congresos, catas, premios, coloquios, es decir, sentar las bases para después saber transmitírselo al cliente mejor.

CONCLUSIÓN

Creo que teniendo en cuenta todos estos puntos podremos estar más informados y a la vez más seguros de lo que ofrecemos.

CONOCER NUESTROS PUEBLOS

Consuegra *La Mancha de los Castillos*



Consuegra es una localidad toledana situada al sudeste de la provincia, ente las comarcas naturales de La Mancha y los Montes de Toledo, cuya población supera los 10.000 habitantes. En su conocido cerro Calderico se produjo el primer asentamiento humano de la localidad, que muchos ubican en los

tiempos de la trashumancia prehistórica, si bien, ya en tiempos de Roma, la población se trasladó a la llanura, dando origen a Consabura, nombre con el que figura el pueblo en los textos clásicos de la época.

Consuegra fue además un núcleo estratégico en el entramado vial del centro de Hispania, uniendo Toledo con

el sur y el este peninsular. Ya en la Edad Media, con la construcción de su castillo, el nombre de Consuegra vuelve a formar parte de la historia, siendo sede de destacados episodios, como la muerte del hijo del Cid Campeador.

Al margen del castillo, recientemente restaurado y sede de la Orden de San Juan de Jerusalén desde el siglo XII al



Fotografías cedidas por la Oficina de Turismo de Consuegra



XIX, y los once molinos de viento que encontramos coronando el cerro, Consuegra destaca, más que por edificios monumentales o singulares, por la belleza de su casco histórico, posiblemente construido sobre la antigua ciudad romana. En él pueden encontrarse numerosos ejemplos arquitectónicos de épocas muy diversas, como la iglesia de San Juan Bautista o el convento de las Carmelitas, del siglo XVI, el Ayuntamiento, o el antiguo pósito, más conocido por "los corredores", cuya fábrica es del siglo XVII es un claro ejemplo de la tecnología constructiva de La Mancha.

Del siglo XVIII son el convento de los Franciscanos, la iglesia parroquial de Santa María la Mayor y la ermita de la Vera Cruz.

Entre las fiestas más importantes están San Antón, patrón del pueblo, y la Fiesta de la Rosa del Azafrán, que se instauró en 1963 y se celebra el último fin de semana de octubre, coincidiendo con la recogida de la flor.

Especial interés merece la recreación de la Batalla de Consuegra (1097)

entre las tropas de Alfonso VI y los almorávides, que acabó con la derrota del ejército cristiano y la muerte de Diego, único hijo varón del Cid. Con este fabuloso espectáculo, el 15 de agosto de cada año, el Castillo que corona el cerro Calderico recobra su esplendor por un día, volviendo a acoger a los ilustres huéspedes de otros tiempos que aparecen reencarnados en los vecinos de la localidad.

Mencionar también su artesanía, en la que la forja tiene una arraigada tradición, siendo los elementos más habituales los ornamentos para puertas y muebles de madera y cristal, además de lámparas, morillos, barandillas, rejas,

■

En su conocido cerro Calderico se produjo el primer asentamiento humano de la localidad, que muchos ubican en los tiempos de la trashuman-cia prehistórica

etc. Tampoco podemos olvidarnos de los artesanos del cuero y de los excelentes trabajos en talla de piedra.

En cuanto a su gastronomía, típicamente manchega, destacar el pisto manchego, las migas al pastor, las gachas o el guiso de cordero con tomate; mientras que en los postres podemos mencionar sus cuajadas y los mazapanes.

Las labores agrarias tienen una importancia clave en la economía de este pueblo toledano, donde el cereal, el olivo y el azafrán, complementan al viñedo, que es la principal actividad. De hecho, Consuegra cuenta con 4 bodegas acogidas a la Denominación de Origen "LA MANCHA"; la *Cooperativa San Isidro*, la *Cooperativa Vinícola de Consuegra*, *Coop. La Centinela* y la *Cooperativa Castillo de Consuegra*, cuyo vino *Calderico* Tinto Cencibel o Tempranillo ha obtenido dos medallas de oro y una de plata en las tres últimas ediciones del Concurso a la Calidad de Vinos Embotellados de la Denominación de Origen "LA MANCHA".



El mejor fichaje de tu vida

P L A N E S D E P E N S I O N E S

Si quieres ganar el partido más importante de tu vida, sólo tienes que fichar por un equipo con espíritu ganador: el equipo de **Planes de Pensiones de Caja Rural**. 6 Planes de primera que te asegurarán una jubilación envidiable.

Porque con cada uno de ellos, disfrutarás de una **interesante rentabilidad y un ahorro fiscal de hasta el 48%**. Además con la máxima flexibilidad en las aportaciones y la movilidad que necesitas para cambiarte de un Plan a otro, sin coste alguno.

Ven a Caja Rural y elige el Plan de tu vida.

RGDinero • RGUno Renta Fija • RGDos Mixto 40

RGTres Mixto 75 • RGCuatro Renta Variable

RuralCoop

