

Consejo abierto

Revista del C.R. "La Mancha" nº 35, marzo de 2003



EL CAMPO HABLA
**Plantación del
viñedo con
máquina láser**

ENTREVISTA
**Nicolás
López Treviño**

OPINIONES DE PESO
José Luis Murcia

LA CULTURA DEL VINO
**El vino como
elemento
saludable**

NUESTROS PUEBLOS
La Roda



*El Consejo Regulador
pone en marcha los Concursos*

*“Vino
y Cultura”*

Agrarios

Saber Vivir



**Su cosecha
se pierde...**

**Y él está
tan tranquilo
con los Seguros Agrarios
de Caja Rural**



**Y ahora llevese un
magnifico regalo**



CAJA RURAL

Noticias Breves	4
Concursos	
El Consejo Regulador pone en marcha los Concursos "Vino y Cultura"	5
Los sectores opinan	
Domingo Picazo Corrales	6
Francisco Díaz López	7
El campo habla	
Plantación del viñedo con máquina láser	8-9
Los nombres del vino	
Entrevista a Nicolás López Treviño	10-11
Nuestros vinos	
Novedades	12-13
Vino y gastronomía	
La Cazuela boutique-gourmet	14
Restaurante Jacinto San Clemente	15
Opiniones de peso	
José Luis Murcia	16
Una vida dedicada al vino	
M ^a del Carmen Bartolomé	17
La cultura del vino	
El vino como elemento saludable	18-19
Nuestras bodegas	
Noticias de bodegas	20-21
Nuestros pueblos	
La Roda	22-23

Consejo Abierto **Staff**

Edita

C.R.D.O. La Mancha

Presidente

José Fenollar Ávila

Secretario

Alfonso Alonso Ramos

Redacción y Coordinación

Ángel Ortega Castañeda

Administración

Alcázar de San Juan

Avda. Criptana, 73 • 13600

©926 541 523. fax: 926 588 040

e-mail: consejo@lamanchado.es

Imprime

Lozano Artes Gráficas S.L.

Depósito Legal

CU 2241997

El esfuerzo de todos

M

ucho hemos hablado desde este Consejo Regulador del futuro Plan de Marketing y Promociones para los Vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA", pero para que cualquier estrategia de marketing pueda tener éxito en nuestra Zona de Producción es necesaria la colaboración de todos los implicados en él.

Cualquier esfuerzo será baldío si las bodegas no son plenamente conscientes de su verdadero potencial y se impliquen verdaderamente en el proyecto, para lo que es necesario que desarrollen una mayor actividad comercial que vaya acompañada de la campaña promocional de la Denominación de Origen, puesto que el consumidor tiene que ver un posicionamiento adecuado de los vinos manchegos para animarse a comprarlos.

Será necesario el esfuerzo de todos a favor de la Campaña de Marketing y Promoción prevista por el Consejo

Este mensaje debe estar especialmente dirigido a todas aquellas bodegas recién llegadas al mundo del embotellado y que ya han definido su apuesta por la calidad, pero que no tienen muy claro el camino a seguir para comercializarlo por sus limitaciones de infraestructura y, sobre todo, económicas. Precisamente estos nuevos bodegueros son los que más necesitan de una fuerte campaña de la marca "La Mancha", que es la que identificará realmente a su vino, puesto que el mercado está cada vez más saturado de nombres comerciales y sólo puede retener ciertas marcas muy específicas y ya establecidas. Por ello, el esfuerzo de todos a favor de la Campaña de Marketing y Promoción que el Consejo tiene previsto desarrollar será una premisa ineludible para que se obtengan los resultados merecidos por nuestra Denominación de Origen.

Además, las bodegas de nuestra Zona de Producción deben valorar justamente las grandes posibilidades que tienen para expandirse comercialmente, sólo por el hecho de estar en La Mancha, la región vitivinícola más extensa del mundo, lo cual es una ventaja y no un inconveniente, como desde algunos lugares se ha dicho. Esta gran oferta de uvas, sumada a la gran variedad de las mismas permite a las bodegas acogidas seleccionar la mejor materia prima para elaborar sus embotellados, cada vez más reconocidos nacional e internacionalmente.

Este mensaje está llegando cada vez más, no sólo a los profesionales de la Hostelería y la Restauración, sino al consumidor final, que no es tan ignorante como a algunos les gustaría y que es cada vez más consciente de la gran mejora de los vinos de la D.O. LA MANCHA, que viene avalada por la impresionante transformación que se ha producido en los viñedos y las bodegas de nuestra región en los últimos 10 años, lo que, entre otras cosas, ha propiciado el que grandes grupos vinateros nacionales e internacionales hayan venido aquí a instalarse.

Homenaje a **Jose Luis Barco** por sus 25 años de servicio



José Luis Barco Lizano, responsable de los Servicios Técnicos del Consejo Regulador fue homenajeado por el actual Pleno de Consejo, que le ha otorgado una placa

conmemorativa por sus más de 25 años de servicio en esta institución, caracterizados por una labor eficiente y un excelente trato con las bodegas acogidas.

El presidente del Consejo Regulador, José Fenollar Ávila, aseguró que era una gran orgullo para él, y para la institución que representa, ofrecer este reconocimiento a un trabajador que ha luchado por el desarrollo de los vinos de calidad de LA MANCHA casi desde la creación de esta Denominación de Origen, ya que se incorporó a los pocos años de su creación.

En definitiva, se trató de un acto muy emotivo que contó con la presencia de todos los vocales del Consejo Regulador y del personal laboral, cerrándose con la intervención del secretario del Consejo Regulador, Alfonso Alonso, quien aseguró que, tanto para él como para sus compañeros ha sido, es y será un honor seguir trabajando con personas como José Luis Barco, que siempre ha destacado por su trabajo a favor de la vitivinicultura de la Denominación de Origen.

EL C.R.D.O. "LA MANCHA" *imparte catas comentadas a grupos de alumnos de Hostelería*

Los pasados días 20 y 25 de febrero, dos grupos de alumnos de Hostelería y Turismo de Cuenca y Albacete, respectivamente, visitaron la sede del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

Tras observar la sede del Consejo Regulador y el Museo del Vino que allí se encuentra, los alumnos participaron en una cata comentada de los diferentes tipos de vino de la Denominación de Origen "LA MANCHA" (blancos, rosados y tintos jóvenes, vinos de crianza y reserva), que fue presentada por el responsable de los Servicios Técnicos del Consejo Regulador, José Luis Barco Lizano.

Además, éste les informó sobre las peculiaridades vitivinícolas más significativas de nuestra región, como las variedades acogidas a la Denominación de Origen, las diferentes técnicas de elaboración de los vinos, etc. Temas, en definitiva, con gran interés para un curso en el que la Cultura del Vino no queda al margen, puesto que este alimento es un componente indiscutible de la dieta mediterránea, tan elogiada por numerosos médicos.

El Consejo Regulador dará una **cata** a la Asociación de Maîtres y Camareros de España

El presidente de la Asociación de Maîtres y Camareros de España, Mariano Castellanos, acompañado por miembros de su asociación, tras una visita a la sede del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA", situada en Alcázar de San Juan (Ciudad Real), manifestó su interés al secretario de esta institución, Alfonso Alonso, por organizar una cata de vinos varietales blancos, tintos y de crianza en la propia sede del Consejo, el mes

de marzo, con el fin de dar a conocer las virtudes de los nuevos vinos manchegos a un importante grupo de prescriptores de opinión en materia de vinos, como es el constituido por los camareros y jefes de sala de los restaurantes.

La visita también tendría un componente cultural, puesto que incluirá una breve ruta por poblaciones vecinas y del propio Alcázar, visitando sus edificios y monumentos más emblemáticos.

EL CONSEJO *asistirá al Salón Internacional del Club de Gourmets*

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen "LA MANCHA" tomará parte en la decimosexta edición del Salón Internacional del Club de Gourmets, que se celebra del 31 de marzo al 3 de abril en el Recinto Ferial de la Casa de Campo de Madrid.

El Consejo Regulador contará con un stand de unos 90m² situado en el Pabellón de Cristal (entrepantana) de la Casa de Campo en el que se agruparán 16 bodegas manchegas que comercializan vino embotellado.

El Consejo Regulador pone en marcha los Concursos “Vino y Cultura”

Se convocarán las categorías de pintura, fotografía, literatura y hostelería-restauración y tiendas especializadas

E

l Consejo Regulador de la Denominación de Origen “LA MANCHA” ha convocado nuevamente los concursos “VINO Y CULTURA” para Hostelería-Restauración y Tiendas Especializadas, así como el de Literatura y las Exposiciones Nacionales de Pintura y Fotografía, para este año 2003.

Hay que tener en cuenta que todos estos concursos, salvo el de Hostelería, Restauración y Tiendas especializadas, han pasado a tener un carácter bianual, por lo que no se convocaron en 2002. No obstante, es importante resaltar que se aumentará la dotación en premios en un 20 % con respecto a la última convocatoria que, en conjunto, ascendió a 18.000 euros.

En lo referido a la X edición del Concurso Nacional “VINO Y CULTURA” para Hostelería-Restauración y Tiendas Especializadas, se premiará a dos establecimientos en cada una de sus categorías (Restauración y Hostelería - Tiendas Especializadas) y el plazo de participación se abrirá en torno al próximo mes de octubre, unas fechas en las que prácticamente coincidirán todos los certámenes convocados.

Eso sí, a la hora de otorgar los premios, el jurado tendrá en cuenta, además de la documentación presentada por cada establecimiento, el número de marcas y tipos de vino del local, valorando especialmente la presencia de los vinos de la Denominación de Origen “LA MANCHA”.

Los trabajos que quieran participar en el VIII Certamen Literario “VINO Y CULTURA” deberán ser poemas inéditos y basados en la Viña y el Vino de “LA MANCHA”.

En cuanto a la VIII Exposición Nacional de Pintura y IX Exposición de Fotografía, podrán participar todos los pintores y fotógrafos que lo deseen, aunque sí se debe indicar que este año el concurso fotográfico no estará dedicado a la “Fotografía Antigua Vitivinícola”, como en las dos últimas ediciones, sino que estará abierto a todo tipo de fotografías que cumplan con las bases y cuyo tema sea el entorno vitivinícola o paisajes manchegos, al igual que sucede con el de pintura.

Ambas exposiciones, que tendrán lugar en el Museo Municipal de Alcázar de San Juan (Ciudad Real) se inaugurarán a finales del próximo mes de noviembre o principios de diciembre y su duración aproximada será de un mes. Destacar también que esta convocatoria de premios se enmarca dentro de las actividades “Vino y Cultura” que el Consejo organiza anualmente, ha cumplido 10 años en su categoría más antigua, la de Hostelería-Restauración y Tiendas Especializadas, que por otra parte, es la que en principio más vinculada puede estar al vino.

En lo que a los demás concursos se refiere, de lo que sí queda constancia es de la implicación que el Consejo Regulador “LA MANCHA” ha tenido, tiene y tendrá hacia los diferentes ámbitos artísticos y culturales que trascienden el mundo del vino en sí, pero que, como en este caso, se unen a él de la manera más bella, en forma de arte, ya sea una pintura, una fotografía histórica o un poema.



Viñedos y Reservas, S.L.



Domingo Picazo Corrales es Director Gerente de Viñedos y Reservas, S.L. de Villanueva de Alcardete (Toledo) desde 1995, aunque esta empresa inició su actividad en 1987, elaborando espumosos siguiendo el método tradicional de fermentación en botella con uvas autóctonas de la región, si bien, hasta 1997 no comienzan a comercializarlo al amparo de la Denominación de Origen "LA MANCHA".

¿En qué se diferencia su vino espumoso con D.O. LA MANCHA de un cava?

Cava es una denominación de origen con un producto elaborado a partir de las variedades autóctonas de una zona concreta, mientras que nosotros elaboramos nuestro vino con el mismo método de elaboración, el tradicional, pero utilizando las variedades de La Mancha, que tienen menos acidez y por lo tanto dan como resultado un producto diferente para el que nosotros estamos seguros de que hay hueco en el mercado nacional e internacional.

¿Cuáles son las uvas que se utilizan como base para elaborar sus espumosos?

Aunque nosotros compramos la materia prima a varias bodegas de la comarca, escogiendo siempre el vino que mejor se adecue a nuestro objetivo de ofrecer la máxima calidad, las uvas que sirven de base para nuestra producción son Airén y Macabeo. Lo que sí les pedimos a nuestros proveedores es que el vino cumpla unos requisitos específicos, como que sea joven, que tenga 10,5° y muchos aromas, a la vez que una estructura que pueda aguantar bien la duración de la crianza en botella a la que va a ser sometido.

¿Cuáles son sus principales mercados?

Sobre todo el regional, aunque cada vez estamos mejor posicionados en Madrid, que es el mejor escaparate para que podamos ir conquistando nuevos mercados.

Hoy por hoy tenemos una capacidad de almacenamiento para 450.000 botellas, pero nuestro crecimiento en el futuro lo determinará el mercado, ya que contamos con el equipo material y profesional necesario para afrontar nuevos retos, aunque queremos hacerlo con seguridad en cada paso que demos, sin precipitarnos.

En el extranjero también hemos hecho algunas pruebas para ver qué aceptación podría tener nuestro producto en función de sus características y la verdad es que estamos contentos con los resultados. De hecho, ya hemos realizado ventas en Italia, Alemania y Polonia, aunque somos conscientes de la dificultad que conlleva desplazarnos sólo con un producto, el vino espumoso, como es nuestro caso, por lo que no descartamos realizar alguna "joint-venture" con otra bodega que complemente nuestra línea de producto.

¿De qué vino se siente más orgulloso?

Aunque cada uno tiene unas características peculiares, probablemente del Carolus D'Cuevas Santoyo, un reserva de 36 meses, que es nuestro producto estrella. No obstante, para las próximas Navidades tenemos preparadas pruebas con un vino fermentado en barrica y un gran reserva de 48 meses, que espero que tengan una buena aceptación.

De todas formas, cada consumidor puede tener una preferencia, por lo que disponemos de una gama de productos bajo nuestras marcas D'Cuevas Santoyo y Gotas de Plata, como son el Brut Nature o el Brut, ambos realizados con un coupage de Airén y Macabeo, o los Semisecos, elaborados principalmente con Airén y que se caracterizan por su baja acidez y lo agradables que resultan al paladar.

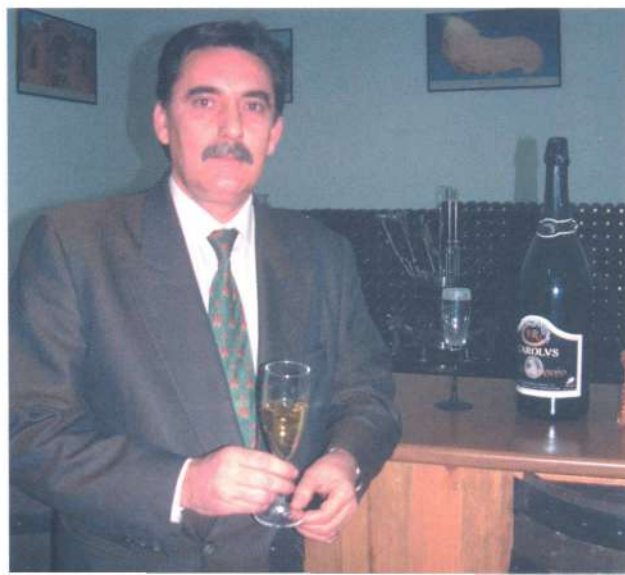
Tradicionalmente asociamos el espumoso a un vino para postre, ¿Está de acuerdo con esto?

No, porque es un vino blanco más elaborado de lo normal, lo que lo convierte en un vino más complejo, adecuado para degustar en la mesa con pescados al horno, marisco, carnes blancas, etc. No obstante, por costumbre, las burbujas siempre se han asociado a las celebraciones y yo creo que esto influye en la elaboración de semisecos más dulces que combinan bien con los postres.

¿Qué tres aspectos destacaría de su bodega?

En primer lugar la localización, puesto que estamos situados en el mayor entorno vitivinícola del mundo, lo que nos permite que podamos elegir la mejor materia prima para nuestras elaboraciones, porque lo que está claro es que sin buena uva no hay buen vino.

Después destacaría el extremo cuidado que tenemos en todo el proceso de producción, buscando siempre que el vino llegue al consumidor con la mayor calidad posible. Finalmente, me quedo con la gran importancia que estamos dando a la comercialización, que se ha convertido en nuestra prioridad actualmente.



Vinícola de Tomelloso S.C.L.

Francisco Díaz López es presidente de Vinícola de Tomelloso, S. Coop. L. desde 1997, aunque ha estado vinculado al sector vitivinícola desde niño ya que su familia tenía una bodega.

¿Cómo definiría Vinícola de Tomelloso?

Aunque es una cooperativa, aspiramos a funcionar con unos criterios semejantes a una empresa particular. Esta bodega sólo cuenta con 52 Socios que poseen 2250 hectáreas de viñedo de la práctica totalidad de variedades acogidas a la Denominación de Origen "LA MANCHA", como la Airén, Macabeo, Sauvignon blanc, Chardonnay en blancas, y las tintas Cencibel, Cabernet Sauvignon, Merlot y Syrah.

Además, contamos con la última tecnología en lo que a elaboración de vinos se refiere. La bodega dispone actualmente de 780 barricas (roble francés y americano), una cifra que aumentará en el futuro en función de las necesidades del mercado.

Por lo que a la plantilla se refiere, contamos con 11 empleados: un enólogo, un director comercial nacional, uno para exportación, cuatro administrativos y cinco personas en la cadena de producción.

También considero importante destacar que nuestra producción se centra básicamente en los vinos con Denominación de Origen "LA MANCHA", puesto que creemos aquí podemos realizar unos vinos excelentes y sólo falta que la gente comience a saberlo.

¿Cuáles son los principales mercados a los que se dirigen sus vinos?

Hasta ahora estamos centrados en el mercado nacional, que está respondiendo muy bien, ya que en pocos años hemos incrementado sustancialmente nuestro volumen de negocio de vino embotellado.

Además, muy por encima del resto de regiones, destacan Castilla-La Mancha y Madrid, lo que consideramos positivo, ya que hemos conseguido una posición de fuerza en nuestros mercados naturales. Lo que necesitamos ahora es continuar nuestra expansión comercial con mayores garantías, ya que sabemos que contamos con un producto valorado en nuestra región. De hecho, el Añil es probablemente el vino blanco más vendido de



la D.O. La Mancha.

En lo que al exterior se refiere, nuestro mercado más importante está en Alemania, seguida de Austria y Holanda. También estamos haciendo pequeñas incursiones en Canadá, Estados Unidos, Venezuela y Suecia. Lo que sí está claro es que en los próximos años necesitaremos incrementar nuestras ventas fuera de España porque el mercado nacional está cada vez más saturado y la competencia es muy dura. Por ello, acabamos de contratar a un director de exportación con el objetivo de conseguir nuevos mercados.

¿Cómo ve el futuro de su bodega?

Aunque la evolución de Vinícola de Tomelloso ha sido muy positiva en los últimos años, aumentando los puntos de venta y asentando los que se tenían. El aumento de las instalaciones así como el de la plantilla ha venido marcado por el aumento de la demanda de los vinos.

Para los próximos años debemos crecer fundamentalmente en el exterior por las razones que indicaba anteriormente, pero la política de nuestra empresa es no entrar por precio sino por calidad, que el consumidor sabe que tiene un precio. Lo que queremos es potenciar nuestras marcas y que poco a poco resulten familiares a todos aquellos aficionados a los buenos vinos, para lo que, fundamentalmente hay que estar presente en la alta restauración.

¿Cuál de sus vinos prefiere?

No puedo negar que el Añil, desde que se creara la marca, allá por el año 1992, es el que más prestigio ha dado a Vinícola de Tomelloso, pero con la marca Torre de Gazate, elaboramos la mayoría de nuestros vinos: Jóvenes Airén, Sauvignon Blanc y Tempranillo, así como el rosado Cabernet Sauvignon y, por supuesto, los Crianzas, Reservas y Grandes Reservas de nuestra bodega, todos con muy buena aceptación por parte del público, por lo que ambas marcas tendrían una importancia similar para mí. Tampoco quiero dejar de lado a nuestro espumoso, el Mantolán, que al igual que el resto de vinos, ha obtenido numerosos premios en los últimos años, entre los que quisiera destacar el Zarcillo de Oro que obtuvo en 1996.

¿Qué tres aspectos destacaría de su bodega?

Sin duda, CALIDAD, CALIDAD Y CALIDAD.



Plantación del viñedo con máquina láser

La mecanización del viñedo se impone cada vez más; debido a la obligación de tener un viñedo más competitivo y con nuevas variedades de uva de vinificación con arreglo a las necesidades del consumidor de hoy, con marcos de plantación más elevados por Ha. Por ello, se imponen los sistemas de conducción apoyados, como son las espalderas y con unos marcos de plantación del orden de 2.000 a 3.000 cepas/Ha. Este tipo de formación de la viña nos ha llevado a modernizar ó innovar los sistemas tradicionales de plantación. Por ello, cada vez se van utilizando más las máquinas plantadoras de cepas guiadas por un sistema láser, que nos permiten una mayor rapidez y exactitud a la hora de realizar los trabajos de plantación, ya que éstos deben ser ejecutados en un período de tiempo breve, muchas veces condicionado por la climatología.



Autor:
Fernando Villena Ruíz.
Ingeniero Técnico Agrícola.

Para lograr una correcta mecanización del viñedo en los trabajos, como pueden ser la poda, eliminación de malas hierbas, recolección mecánica... Antes de nada, deberemos partir de la base, que es la plantación del viñedo, la cual ha de ser lo más perfecta posible para un

mejor rendimiento de las futuras máquinas que introduzcamos en nuestra parcela.

El sistema de funcionamiento de este tipo de máquinas consiste en colocar en un extremo de la fila a plantar un emisor de rayo láser y en el otro extremo un receptor. La máquina de plantar lleva un dispositivo que intercepta el rayo y, si en algún momento se desvía de la línea recta que une el emisor y el receptor, éste envía una orden mediante unas electroválvulas acopladas en la máquina, para que pase aceite a un cilindro hidráulico situado en el enganche de la máquina al tractor, que hace que el topo o subsolador de la máquina que abre el surco, se desplace lateralmente, mediante una corredera hidráulica, unos centímetros a la derecha o la izquierda (30-40 cm), a cada lado para mantener la línea recta.

Las plantas pueden ser suministradas a la máquina mediante dos operarios que van sentados en unos asientos y los cuales depositan las plantas en un soporte para que unas pinzas, con una determinada forma, puedan coger la planta e introducirla en el surco, que a su vez está abriendo el topo. Posteriormente, unas ruedas de hierro macizo compactan la tierra alrededor de las raíces de la planta para obtener un buen contacto de la planta con la tierra y evitar cámaras de aire. Por último, unos discos van tapando la planta a la altura que se fije. La máquina incorpora un sistema hidráulico completo de abastecimiento de aceite y un sistema hidráulico del hilo de arrastre, que se deja al comenzar cada fila. Este hilo de arrastre ha de clavarse en el suelo mediante una estaca o un sistema de desenganche activado por control remoto, para que cuando se llegue al final del hilo plantado se pueda desenganchar y volver a enrollarlo de nuevo, para poder ir a empezar una nueva fila. La finalidad de este hilo de arrastre es mover las pinzas que dejan las plantas enterradas y exactas en la línea





de plantación al marco definido, a medida que el tractor y la máquina avanzan. El hilo de arrastre ha de clavarse siempre en cada fila que comencemos a plantar, y siempre guardando una línea a lo largo del campo que estamos plantando. Esta línea la obtenemos con el láser al principio de la plantación, a la hora de sacar las escuadras en la parcela.

La máquina también puede incorporar la introducción automática de las plantas mediante un mecanismo de preposicionado de las mismas en la bandeja donde se colocan las plantas y de la que pasan al mecanismo de enterrado sin ayuda de ningún operario.

Al no estar limitada la velocidad de trabajo por la agilidad de los operarios, se alcanzan velocidades de trabajo de hasta 7 Km/h. Cuando esta misma máquina no incorpora el sistema automático de abastecimiento de la planta y necesita de uno, o dos operarios para ir abasteciendo las pinzas de la máquina, la velocidades de trabajo son alrededor de 3 a 4 Km/h. esto viene a ser alrededor de unas 5000 a 7000 plantas diarias en unas 8 horas de trabajo con la máquina, aunque este número de plantas pueden variar según sea el marco de plantación y la forma de la parcela.

Al llegar al final de la fila que llevamos plantando, recogeremos el hilo de arrastre y moveremos el emisor (Láser) y el receptor (Lámpara - faro), para empezar de nuevo a plantar una nueva fila, siempre en la punta contraria a la que hemos terminado (mismo sentido de plantación).

Algunos modelos de máquinas de plan-

tar guiadas por rayo láser pueden plantar dos filas en una misma pasada e incluso pueden incorporar agua a la planta.

Los marcos de plantación o distancias entre plantas dentro de una misma fila se obtienen mediante una serie de piñones numerados y una combinación

numérica entre las pinzas que se utilizan para coger la planta.

La separación entre filas la obtenemos sobre la marcha mediante el láser, que nos marca un punto, y apoyándonos como referencia en la fila ya plantada para medir la separación que deseamos dejar.

En resumen, podemos decir que este tipo de máquinas constan de dos partes:

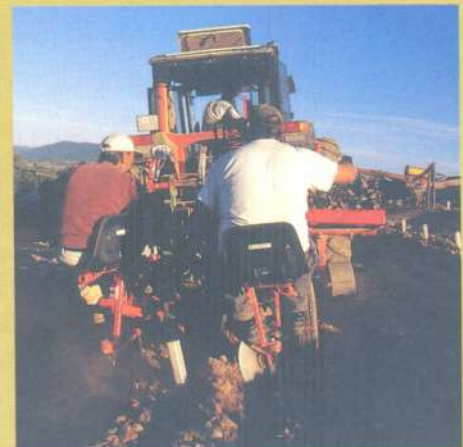
• UNA PARTE MECÁNICA:

- Subsolador o topo de plantar.
- Sistema de corredera lateral hidráulico.
- Pinzas para coger la planta e introducirlas en el interior del topo.
- Sistema hidráulico de arrastre del hilo para dejar una planta de otra a la misma distancia.
- Ruedas compactadoras.
- Discos para tapar la planta si se desea.
- Piñones y cadenas para obtener los marcos deseados.
- Bandejas para llevar las plantas.

• UNA PARTE ELECTRÓNICA:

- Sistema de guía láser:

El cual nos guiará la máquina en línea recta y nos ayudará a marcar el campo. El láser es un emisor potente por diodos y de rayo rotativo visible, dotado de una distancia de emisión de 2x800m.



Autor: Fernando Villena Ruiz (Servicios y Suministros).
Ingeniero Técnico Agrícola.

Nicolás López Treviño

Presidente Honorario de la
D.O. "La Mancha"

A finales del pasado mes de diciembre, Nicolás López Treviño fue nombrado Presidente Honorario de la Denominación de Origen LA MANCHA, una decisión que fue tomada por acuerdo unánime del Pleno del Consejo, considerando la dedicación de López Treviño a la vitivinicultura de la D.O. durante más de 20 años, primero como Vocal y después, en una segunda etapa, como Presidente.

El actual presidente de la Denominación de Origen LA MANCHA, José Fenollar, elogió la brillante trayectoria profesional de Nicolás López Treviño, para quien tuvo unas palabras muy emotivas, calificándolo como un "gran colaborador" del Consejo Regulador.

El acto se cerró con la intervención del secretario del Consejo Regulador, Alfonso Alonso, quien, en representación de la plantilla, agradeció a López Treviño su labor en la presidencia durante casi 9 años y aplaudió la iniciativa de este Pleno de homenajear a tan distinguido defensor del vino manchego.

Toda una vida dedicada al vino

Nicolás López Treviño nació en 1927 en Tomelloso, un pueblo intrínsecamente unido al vino, convirtiéndose en socio de la Cooperativa Virgen de las Viñas en el año 1966, si bien, hasta 1968 no pasa a tener una implicación activa en la misma, puesto que ese año ocupa la vicepresidencia, cargo que desempeña hasta 1971, cuando se convierte en presidente de que ha sido calificada por muchos como la cooperativa más grande del mundo. Desde entonces, hasta el año 2001, ha ocupado el cargo de presidente, si exceptuamos el período de 1984 a 1987.

En lo que al Consejo Regulador se refiere, su vinculación se remonta a los orígenes de esta institución, puesto que es elegido vocal en la primera legislatura, la de 1976, formando parte de casi todos los Plenos de Consejo que han existido desde entonces.

Antes de alcanzar la presidencia de esta institución, en 1992, ya desempeñó labores de importante responsabilidad ya que, por ejemplo, en 1981, y a propuesta del Consejo Regulador, fue elegido Vocal Viticultor en el Consejo General del Instituto Nacional de Denominaciones de Origen (INDO).

Pero no acaba aquí su vinculación con el mundo del vino, puesto que en 1977, junto con un grupo de viticultores de Tomelloso, pone en marcha la Asociación Provincial de Viticultores y un año después participa en la creación de la Federación Agraria Provincial. En 1991 es elegido portavoz de la Sectorial de Vinos de UCAMAN y también de la Confederación Nacional de Cooperativas Agrarias del Sector del Vino.

En definitiva, como se puede deducir tras este breve currículum profesional. Podríamos decir que Nicolás López Treviño ha sido un hombre que ha vivido por y para el vino.

¿No es cierto?

-Nicolás. No sé si tanto, pero lo que sí que es cierto es que he estado vinculado a él desde mi infancia, puesto que mis padres eran agricultores y en mi casa siempre ha habido un gran apego a la viña. En definitiva, como se dice ahora, es una actividad que me ha realizado plenamente.



Si tuviera que elegir entre las muchas alegrías que le ha dado su vinculación al mundo del vino ¿Con qué se quedaría?

-Nicolás. Sobre todo, con la cantidad de gente interesante que he conocido gracias a ello, lo que de otra forma hubiese sido imposible, pero una de las cosas que más ilusión me han hecho ha sido mi reciente nombramiento como Presidente Honorario de la Denominación de Origen "LA MANCHA", puesto que mi afecto por esta institución es muy grande.

¿Qué recuerda con más nostalgia de su paso por el Consejo?

-Nicolás. Añoro muchas cosas, como la gran actividad que he desarrollado a lo largo de estos últimos años, de la cual a veces me quejaba, pero que ahora, que estoy en una etapa más tranquila, lo echo de menos algunas veces.

No obstante, sería un ingrato si no destacase también la gran colaboración con la que he contado en el Consejo en el desarrollo de mis funciones, empezando por mis compañeros en los distintos Plenos y finalizando por todo el personal del Consejo, que siempre ha tenido un trato exquisito conmigo y me han ayudado en todo lo que les he solicitado.

¿Qué recuerda con desagrado?

-Nicolás. Siempre hay cosas que te disgustan, pero prefiero no comentarlas, aunque siempre hay que recordarlas para no volver a caer en los mismos errores.

¿Qué siente al recibir estos últimos homenajes?

-Nicolás. Un agradecimiento enorme al sector al que he dedicado mi vida. Es algo que me llena de satisfacción, puesto que parten de gente que hasta hace poco era compañera mía, pero, sobre todo, amigos de los que, como he dicho antes, he ido acumulando muchos en los últimos años.

En su homenaje, el actual presidente del Consejo Regulador, José Fenollar, elogió su trayectoria, entre otras cosas, por ser un hombre de consenso. ¿Cómo es posible lograr esto en un mundo en el que existen tantas rivalidades?

-Nicolás. No sé hasta qué punto se me puede considerar un hombre de consenso, pero en mi vida profesional siempre he tratado de comprender los razonamientos de cada uno, sin que eso quiera decir que tengas que estar de acuerdo con todos. En definitiva, se trata de no decir rotundamente no a nadie antes de escucharlo, sino que, cuando no estás de acuerdo con él debemos tratar de darle argumentos convincentes para convencerle o, al menos, que no le quede la sensación de que no se le ha hecho ningún caso.

El futuro es incierto para todo el mundo del vino, porque el consumo no aumenta y cada vez hay más competencia internacional

Si pudiese ¿Qué eliminaría en el mundo del vino?

-Nicolás. Las grandes superproducciones a las que estamos llegando y que podrían ser muy dañinas para la reestructuración que se está realizando, que debe estar enfocada a la calidad.

¿Cómo ve el futuro de la viticultura manchega?

-Nicolás. Está claro que La Mancha es una de las Denominaciones de Origen con mejores perspectivas de futuro de Euro-



pa, siempre que la orientación a la calidad que se ha producido en los últimos años siga incrementándose. También necesitamos mejorar notablemente la comercialización de nuestros embotellados.

El futuro es incierto para todo el mundo del vino porque el consumo no aumenta y cada vez hay más competencia internacional, por eso debemos concienciar a todos los vitivinicultores regionales de que la calidad es el único camino válido para sobrevivir, aunque también entiendo que para que eso llegara de manera clara a los agricultores, el precio de la uva debería recompensar el sacrificio de aquéllos que luchan por mejorar sus explotaciones, renunciando a las superproducciones.

¿Qué le gustaría que dijeran de usted y de su gestión al frente de la D.O. LA MANCHA y la Cooperativa Virgen de las Viñas cuando pasen los suficientes años como para valorarla fríamente?

-Nicolás. Me gustaría ser recordado como un impulsor de la comercialización de los vinos con D.O. LA MANCHA, que es lo que siempre he pretendido. Este es un terreno en el que aún nos queda mucho por hacer y para el que deseo la mejor

de las suertes a todos los bodegueros manchegos, porque estamos en disposición de lograr estar en la vanguardia mundial, pero primero tenemos que creérnoslo nosotros mismos.

Aparte del vino ¿Qué otras aficiones tiene?

-Nicolás. Muchas, porque tengo unos gustos bastante comunes y sigo los toros y el fútbol, aunque también soy aficionado a la lectura y la música. En fin, nada que se salga de lo normal.

Nueva Marca

BASTIDA

Mostos y Vinos Bastida
Ctra. Socuéllamos-Las Mesas, 5.4
13630 Socuéllamos (Ciudad Real).
Tel: 669 890096
Fax: 968 776327



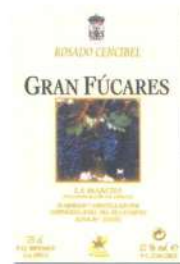
Tempranillo 2001

Fase visual: de color rojo cereza vivo, con tonos violáceos, bien cubierto.
Fase olfativa: de una gran intensidad aromática, que nos recuerda a las frutas rojas propias de su variedad, aportándole un singular carácter.
Fase gustativa: amplio y bien estructurado con un paso de boca sabroso y elegante.

Nueva Presentación

GRAN FÚCARES

Coop. Ntra. Sra. de las Nieves
Ctra. Valenzuela, Km. 0,5
13270 Almagro
Tel: 926 860 344
Fax: 926 860 344



Rosado Tempranillo 2002

Fase visual: color rosa con tonos violáceos.
Fase olfativa: aromas a frutas rojas.
Fase gustativa: en boca es suave y elegante, con persistencia media.

Nueva Presentación

GALÁN DE MEMBRILLA

Coop. Ntra. Sra. del Rosario
Ctra. de La Solana, 34
13230 Membrilla
Tel: 926 636 660
Fax: 926 637 309
Correo electrónico:
crosario.3062@cajarural.com



Airén 2002

Fase visual: vino brillante y de color pálido amarillento.
Fase olfativa: aromas frutales con notas de plátano y manzana.
Fase gustativa: sabor fresco y con amplio postgusto.

Nueva Presentación

CUNA DEL MAYO

Bodegas Muñoz Montoya e hijos, S.L.
Duque de Alba, 60
13620 Pedro Muñoz (Ciudad Real).
Tel: 926 569 033
Fax: 926 569 045



Tempranillo Maceración Carbónica 2002

Fase visual: color púrpura intenso con tonos violáceos.
Fase olfativa: aromas finos y limpios de frutas rojas.
Fase gustativa: suave, largo y de paso agradable.

Nueva Presentación

15 DE MAYO

Bodegas Virgen del Carmen, S.L.
Carmen, 22
13179 Pozuelo de Calatrava
Tel: 926 840 340
Fax: 926 840 340



Tempranillo 2002

Fase visual: color rojo granate con tonos violáceos típicos de su juventud.
Fase olfativa: aroma ligeramente floral, combinado con frutas rojas.
Fase gustativa: potente, carnoso y elegante en boca.

Nueva Presentación

ALLOZO

Bodegas Centro Españolas, S.A.
Ctra. de Alcázar, s/n.
13700 Tomelloso (Ciudad Real).
Tel: 926 505 653, Fax: 926 505 652
Correo electrónico:
alozzo@alozzo.com
Página Web: www.alozzo.com



Tempranillo-Merlot 2002

Fase visual: atractivo color rojo picota muy concentrado, denso y con el ribete morado.
Fase olfativa: en nariz, se abre mostrándose muy fino con abundantes notas de especias y tonos de frutos maduros (mora, grosella) y algún toque muy sutil de madera que le da un carácter complejo.
Fase gustativa: vivo y carnoso, muy afrutado (regaliz, moras) con taninos nítidos pero bien integrados. Gran equilibrio.

Nueva Presentación

MUNDO DE YUNTERO

Coop. Ntr. Padre Jesús del Perdón
Polígono Industrial, s/n
13200 Manzanares (Ciudad Real)
Tel: 926 610 309
Fax: 926 610516
Correo electrónico: yuntero@yuntero.com
Página Web: www.yuntero.com



Tempranillo 2002

Uvas procedentes de cultivo ecológico

Fase visual: color cereza con tonos púrpura.
Fase olfativa: aromas característicos con recuerdos de bayas maduras y frutas rojas.
Fase gustativa: armónico, estructurado y con carácter.

Nueva Presentación

RETOZÓN

Bodegas Mazorral (Murimpex, S.A.)
Pol. Ind. El Salvador
Avda. 69-70-71
02630 La Roda (Albacete)
Tel: 967 445 027
Fax: 967 443 080
Correo electrónico: mazorral@terra.es
Página Web: www.mazorral.com



Tempranillo 2002

Fase visual: color rojo picota bien cubierto con matices violáceos que confirman su juventud.
Fase olfativa: buena intensidad aromática a frutillos rojos, compota y lácteos, expresión elegante.
Fase gustativa: expresivo, largo y sabroso en boca. Taninos con carácter. Un vino fresco e intenso.

Nueva Crianza

CACHICHI

Bodegas Picurnio
(Jesús Fernández Verdúñez)
Ctra. Madrid-Alicante, Km. 110
45810 Villanueva de Alcardete
Tel: 925 598 009
Fax: 925 167 487
Correo electrónico: celiafer@airtel.net



Crianza 1998

Fase visual: color rojo picota, con tonos violetas.
Fase olfativa: aromas elegantes de la crianza.
Fase gustativa: amplio y sabroso, con postgusto equilibrado y personal.

Nueva Crianza

CASA GUALDA

Coop. Ntra. Sra. de la Cabeza
Tapias, 8
16708 Pozoamargo
Tel: 969 387 173
Fax: 969 387 202
Correo electrónico: info@casagualda.com
Página Web: www.casagualda.com



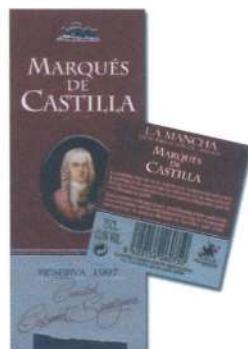
Crianza 2000

Fase visual: color rojo cereza con tonos granates.
Fase olfativa: aromas a vainilla y tostados.
Fase gustativa: sabor limpio, redondo y fresco que le permitirá evolucionar positivamente en la conservación.

Nueva Reserva

MARQUÉS DE CASTILLA

Coop. Cristo de la Vega
General Goded, 6
13630 Socuéllamos (Ciudad Real).
Tel: 926 530 388, Fax: 926 530 024
e-mail: cristo.vega@interbook.net
web: www.cristodelavega.com



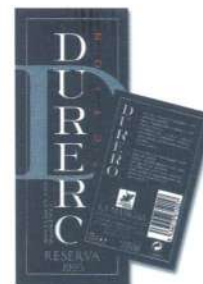
Reserva 1995

Fase visual: atractivo color rubí, vivo, con amplios reflejos ladrillo en sus ribetes, de intensidad media.
Fase olfativa: sutil, delicado y fino en nariz, donde se aúnan los ahumados de la barrica con notas tostadas recuerdo de vainilla y fondo de café y canela.
Fase gustativa: de carácter maduro en boca, untuoso de fina frutuosidad con perfecto equilibrio de acidez y suaves taninos. Redondo y muy placentero en su conjunto.

Nueva Reserva

DURERO

Bodegas Leganza, S.A.
Ctra. Madrid-Alicante, Km. 121,7
45800 Quintanar de la Orden (Toledo).
Tel: 925 564 452
Fax: 925 564 021
Correo electrónico: bodegasleganza@bodegasfaustino.es



Reserva 1995

Fase visual: color rojo violáceo, con buena evolución en su tonalidad.
Fase olfativa: aroma intenso y elegante, con notas de vainilla.
Fase gustativa: equilibrado, sabroso y con buenos taninos.

vino y gastronomía / tiendas especializadas

La Cazuela

Boutique-Gourmet

Entrar en este establecimiento es darse cuenta de que su propietario, Martín Márquez, oriundo de la provincia de Ciudad Real, no es nuevo en el mundo gastronómico. Esta tienda, situada en pleno distrito de Arganzuela (en la Plaza del Amanecer en Méndez Álvaro, 3, tel: 91 530 94 16) no ha surgido de la nada, detrás de ella se esconde el grupo de Comunicación Servihotel, una empresa que desde hace más de 10 años se dedica de lleno al sector de la gastronomía, del vino y de la restauración.

Después de cuatro años cara al público, la lista de productos selectos no para de crecer, pero siempre con la calidad como premisa principal. Los vinos, en especial los de La Mancha, juegan un papel clave. A éstos se une una amplia oferta de crianzas, reservas, grandes reservas y cavas, elaborada con el asesoramiento de expertos sumilleres. Embutidos ibéricos, patés y derivados del pato, conservas artesanas, quesos seleccionados y caviar ruso e iraní complementan esta selección, a la que se une una amplia oferta en chocolates y bombones.

La experiencia del grupo en el asesoramiento en gastronomía también se ha aplicado a la tienda. Su sección de regalos de empresa conjuga el gusto del cliente con los mejores consejos de mano de expertos del sector.

El día a día con las personas es la clave del éxito de este "rincón de los palada-



res selectos", según su encargada Carmen Val. Se trata de conocer los gustos del cliente para poder ofrecerle lo que realmente busca. Este esfuerzo no ha sido en vano. "La Cazuela Boutique

Gourmet" acaba de recibir el primer premio como tienda especializada en los premios "Vino y Cultura 2002" otorgados por la Denominación de Origen La Mancha.

VINOS DE LA D.O. EN LA CAZUELA

Entre su larga lista de vinos con esta D.O. figuran los de la Coop. Virgen de las Viñas (Lorenzete, Tomillar y Don Eugenio), Vinícola de Castilla, S.A. (Señorío de Guadianeja, Finca Vieja,...), Vinícola de Tomelloso, S.C.L. (Añil y Torre de Gazate), Coop. Ntra. Sra. de Manjavacas (Zagarrón), Coop. Santa Catalina (Los Galanes), Coop. San Isidro de Villanueva de Alcardete (Pingorote), Bodegas Juan Ramón Lozano, S.A. (Añoranza y Delmio), Bodegas Alejandro Fernández (El Vínculo), Bodegas Centro Españolas, S.A. (Allozo), Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón (Yuntero), Bodegas Ayuso, S.L. (Estola y Abadía del Roble),...

Restaurante Jacinto

San Clemente
CUENCA



Se ubica en la planta baja de una casa solariega del siglo XVI, recientemente restaurada, que perteneció a D. Diego Ramírez de Fuenleal, obispo de Cuenca (1521-1536).

Es de destacar en el edificio su portada en sillería almohadillada, con cornisa superior y escudo eclesiástico de los Ramírez de Fuenleal, con decoración lateral de rosetones.

Situado en el casco viejo de la villa, frente a la iglesia parroquial de Santiago (Plaza del Pósito), se ve rodeado el establecimiento de una amplia edificación monumental de gran interés arquitectónico y ambiental.

Restaurante Jacinto ofrece a sus visitantes la paz y el sosiego de su interior, necesarios para sentarse a la buena mesa y reponer las fuerzas del cuerpo, levantar



el ánimo y, satisfechos, continuar recorriendo los rincones de esta villa renacentista: San Clemente.

El viajero encontrará dispuesto, desde un asequible menú del día, a la más amplia y variada carta de platos, cocinados con los buenos productos de la tierra y elaborados como manda la tradición de la rica cocina manchega.

Bien pudiera comenzarse con variados aperitivos de la casa, para pasar, acto seguido, a platos de mayor contenido: Judías con perdiz, gazpacho manchego, caldereta de cordero, morteruelo, asadillo, pan relleno, pisto manchego o asados de carne; son poderosas razones que aseguran el buen yantar, para la satisfacción de apetitos y paladares. Postres, como el pan de Calatrava o el tocino de cielo con piñones, de elaboración artesanal y casera; suponen el inmejorable punto y final en la mesa de Restaurante Jacinto.

Recomendaciones del Cocinero

PAN RELLENO

Ingredientes: espárragos trigueros, jamón serrano, queso en lonchas o mozzarella, ganchos, huevos frescos, ajetes tiernos y pan.

Preparación: troceemos todos los productos menos el queso, friéndolo con aceite, sal y un poquito de margarina o mantequilla. Con el pan a medias de cocer, lo abrimos por la mitad y ponemos dentro de él los productos fritos. Añadimos el queso por encima y lo tapamos con la otra parte del pan. Preparamos el horno a 280° y dejamos que el pan se termine de cocer. Lo podemos servir acompañándolo con un aceite de oliva virgen o con salsa de tomate al gusto.

POSTRE DE TOCINO DE CIELO CON PIÑONES Y NUECES

Preparación: ponemos una base de tarta de queso y añadimos piñones sobre la base y después una lámina de 2 cm. de grosor de tocino de cielo y lo adornamos con nueces y caramelo líquido. Lo servimos frío.



CARTA DE VINOS DE LA D.O.

Su carta de vinos cuenta con múltiples referencias de vinos de la Denominación de Origen "LA MANCHA", sobre todo de las bodegas de la provincia de Cuenca; Fontal, Casa Gualda, Señorío de Guadajneja, Juan José, Ad Pater, Yuntero, Palacios Reales, Vega Moragona, Estola, Monte Don Lucio, Puente de Rus, Benengeli, Casa Oma, Canforrales, Cinco Almudes, Torre de Gazate, ...

José Luis Murcia

"La D.O. La Mancha recoge, en ventas, los frutos de su apuesta por la calidad"

José Luis Murcia es director de EFEAGRO desde 1991 y responsable del servicio de Internet "agrovia.com" desde su creación en 1999

Aunque los datos sobre comercialización de los vinos adscritos a la Denominación de Origen "La Mancha" indiquen que durante el año 2002 ha existido una pequeña recesión del 0,72 por ciento con respecto al año anterior, un estudio más detallado de este hecho indica que hace algo más de doce meses, el Consejo Regulador decidió prohibir la mención en todos aquellos vinos que no portasen corcho cilíndrico o cápsula pilfer en sus botellas, hecho que ha favorecido la decidida apuesta por la calidad realizada por la mayoría de las industrias, ya sean bodegas y cooperativas, adscritas a la Denominación.

Estos porcentajes no dicen mucho por sí mismos hasta que sobre la mesa queda reflejado que La Mancha es capaz de vender más de 72 millones de botellas, lo que equivale a 54 millones de litros, una cantidad todavía pequeña con respecto a la producción de la zona, pero que indica que el potencial de presente y futuro es algo más que bueno.

Estos datos habría que ponerlos en comparación con los 59 millones de botellas que se vendían en 1997, hace sólo cinco años, y de los que 30 millones, más de la mitad, correspondí-

an a vinos blancos. Esa tendencia, igual que ocurre en todo el mundo, ha cambiado considerablemente a favor de los caldos tintos, que ya suponen un 53 por ciento.

También las exportaciones de vinos de La Mancha empiezan a consolidarse con diez millones de botellas que van a parar a un total de 60 países, aunque habrá que tener cuidado con la feroz competencia desatada en mercados tan importantes y prestigiosos como Alemania o Gran Bretaña donde se han registrado importantes descensos del 24,8 y 18,4 por ciento respectivamente. Y es que la variable precio que durante muchos años ha sido vital en buena parte de los mercados internacionales ha dejado paso a las grandes operaciones de marketing en las que lo que importa realmente es, además de la calidad del vino (siempre a tener en cuenta), la imagen de éste, la mejora de la presentación, las botellas, las etiquetas y los corchos. En estos capítulos todavía queda camino por recorrer, porque ya no se vende el buen paño en el arca como antaño y ahora es importante que también el arca y el envoltorio resulten atractivos.

En el lado positivo de los resultados hay que significar mercados como Holanda o Suecia, que ya empiezan a tener importancia en los circuitos internacionales, con incrementos significativos del 27 y el 23 por ciento respectivamente, o que Estados Unidos o Francia hayan crecido significativamente hasta situarse como quinto y sexto importadores en cada uno de los casos.

En unos momentos en que el prestigio de las Denominaciones de Origen está en juego en los mercados internacionales por la irrupción de nuevos productores que han hecho de la venta de variedades o mezclas su máxima de mercado, éstas tienen la obligación de ser más flexibles en sus reglamentaciones de variedad y más rígidas en sus exigencias de calidad, ya que ello redundará en beneficio de todos y la Denominación de Origen "La Mancha" podrá disfrutar de la grandeza y el prestigio que su tradición y gran producción le otorgan, como está ocurriendo con su "hermana" francesa de Languedoc-Rosellón.

JOSÉ LUIS MURCIA recogiendo el premio Fidelity al Vino 2002, concedido por el Consejo Regulador "LA MANCHA"



M^a del Carmen

UNA VIDA
DEDICADA
AL VINO

Bartolomé

M

Carmen Bartolomé Alonso, la actual gerente de Bodegas Isla S.L. de Villarta de San Juan (Ciudad Real), tiene 52 años y es natural de Toledo

Aunque su formación académica fue la de Licenciada en Filosofía e Historia por la Universidad Complutense de Madrid, entró en contacto con el mundo del vino al contraer matrimonio con Cesáreo Isla, miembro de una familia manchega de honda tradición en este sector, con viñas y bodegas desde finales del siglo XIX.

Al quedar viuda, hace más de una década, toma las riendas de esta empresa familiar, adaptándose a los profundos cambios que se están llevando a cabo en las bodegas manchegas, sin perder las tradiciones que se han conservado durante siglos.

Su trabajo se divide en dos sectores:

LAS VIÑAS

Bodegas Isla es propietaria de 180 hectáreas, la mayor parte situadas en la finca Monte Milla en Villarta de San Juan, con variedades Tempranillo y Airén. Dispone de todos los elementos modernos para su cuidado: goteo, espalderas... que junto con el suelo adecuado y el clima soleado y cálido de la zona dan como resultado unas uvas de gran calidad.

LA BODEGA

Esta empresa cuenta con dos bodegas. La bodega original, situada en la finca Monte Milla, con más de 150 años de antigüedad y capacidad para 500.000



“Llegué a este sector por casualidad, pero el vino se ha convertido en una auténtica pasión”

litros y otra, situada en Villarta de San Juan, donde se encuentran las instalaciones más modernas, con capacidad para elaborar 5.000.000 de litros de vino, laboratorio, cueva de barricas y oficinas. La bodega se encuentra acogida a la Denominación de Origen “La Mancha”.

La filosofía de la empresa es la obtención de los mejores vinos, al amparo de la D.O. “La Mancha”, mostrando las cualidades y la riqueza de las uvas de esta zona de España.

A título personal, Carmen se considera una empresaria manchega que cree

que la viticultura de La Mancha genera unos vinos con identidad propia que reflejan el buen hacer de profesionales comprometidos con sus tierras y tradiciones.

Carmen llegó a este sector por circunstancias familiares, pero lo que empezó siendo una obligación moral se ha convertido en una auténtica pasión. Su máximo triunfo, que la hace muy feliz, es haber sabido transmitírselo a sus hijos y haber encontrado en ellos los continuadores de este legado familiar, que les coloca en la quinta generación dedicada por entero al mundo del vino.



El vino como elemento saludable

Según la Sociedad Americana de Cardiología, los bebedores moderados de vino tienen un riesgo hasta un 50% menor de sufrir patologías coronarias. Los principales responsables de ese efecto cardioprotector son las propiedades antioxidantes de los polifenoles, unas sustancias incluidas en la composición del vino, que actúan favorablemente en el sistema circulatorio. Está demostrado que el proceso de envejecimiento, así como la aparición de algunas enfermedades, están asociadas al estrés oxidativo, generado principalmente por una producción excesiva de radicales libres. Estas moléculas, derivadas del oxígeno, tienen un cometido útil ayudando a combatir bacterias y son neutralizadas por las defensas antioxidantes, pero en contrapartida, si su número es excesivo, pueden ser responsables del endurecimiento de las arterias, favoreciendo la aparición de arterosclerosis.

Enfermedades cardiovasculares

El principal beneficio que aporta el vino en el ámbito cardiovascular es la regulación de los niveles de colesterol, reduciendo el LDL -colesterol malo- y aumentando el HDL -colesterol bueno-. Esto a su vez, se traduce en una disminución del riesgo de trombos y de arterosclerosis, actualmente la principal causa de las enfermedades coronarias. Podemos decir que el consumo moderado de vino actúa sobre los tres principales factores que favorecen la aparición de cardiopatías: corrigiendo la hipercolesterolemia, evitando la oxidación e inhibiendo la agregación plaquetaria.

El primer estudio en demostrar científicamente los beneficios del consumo moderado de vino en la prevención de las enfermedades cardiovasculares, realiza-

do por el Instituto Nacional de Salud de Francia, fue el que hoy en día se conoce como "paradoja francesa". Publicado en 1992 en la prestigiosa revista The Lancet y dirigido por el Dr. Serge Renaud, este trabajo observó que los franceses, a pesar de tener una dieta rica en grasas saturadas (debido al elevado consumo de alimentos como la mantequilla, los quesos, la nata o el foie-gras), presentan unos índices de enfermedad cardiovascular significativamente inferiores al de otras poblaciones con los mismos factores de riesgo coronario.

Posteriormente, analizando las pautas alimentarias y el estilo de vida de los franceses, el estudio comprobó que la inclusión de un par de copas de vino al día durante las comidas es el responsable de la menor incidencia de cardiopatías.

Además de un buen antioxidante, el vino ayuda a inhibir la aparición de la arterosclerosis



la cultura del vino

Nadie parece escandalizarse cuando se da el dato de que España es el país de Europa que más whisky consume. Es más, todavía hay quien utiliza la imagen del vino para lanzar campañas anti alcohol, que por otro lado, son tan necesarias entre nuestra juventud.

Partiendo del hecho consustancial de que el vino es una bebida alcohólica, sí parece evidente que también es un alimento, tal y como reconoce la nueva Ley del Vino, y que no se puede asociar con otras bebidas de alta graduación y gran éxito entre los jóvenes, y no tan jóvenes, españoles.



Antonio Cruces, gerente de FIVIN, recogiendo el premio Investigación al Vino 2002, concedido a esta organización por el Consejo Regulador "LA MANCHA"

as en los habitantes de este país, reduciendo en un 33% el riesgo de fallecimiento por enfermedad cardíaca o accidente cerebro-vascular.

Siguientes investigaciones han demostrado que, además de ser un buen agente antioxidante, el vino también produce un efecto antiinflamatorio que a nivel de determinados mecanismos ayuda a inhibir la aparición de la arterosclerosis.

Así, se ha comprobado que existe una relación directa entre el consumo moderado de vino y cava y la reducción de la mortalidad producida no sólo por cardiopatías, sino en general, porcentaje que estaría situado entre el 24 y el 30% (se debería principalmente al menor número de fallecimientos producidos por enfermedades cardiovasculares y cáncer).

Propiedades anticancerígenas

La Asociación Americana del Cáncer ha señalado, en base a las conclusiones de diversas investigaciones, que beber un par de vasos de vino al día puede reducir la mortalidad por esta patología hasta en un 20%. El responsable de este efecto es el resveratrol, un compuesto fenólico que

inhibe el proceso oxidativo, principal causa del inicio y la progresión de los tumores.

Uno de los primeros estudios en demostrar la actividad quimiopreventiva del vino fue el realizado in vitro por la Universidad de Illinois (Estados Unidos) a finales de los años noventa, demostrando que el resveratrol, un compuesto fenólico contenido en el vino, inhibe el proceso oxidativo, principal causa de la aparición de determinados tumores.

Según han señalado los estudios realizados hasta la fecha, este componente del vino es efectivo frenando los tres estadios de los tumores: iniciación, promoción y progresión, reduciendo el daño oxidativo en el ADN, capaz de generar mutaciones y diversos tipos de cáncer.

Otras patologías

Una de las líneas de estudio más importantes en la actualidad es la de los efectos del consumo moderado de vino en patologías degenerativas de carácter neurológico, como el Alzheimer, el Parkinson o la demencia senil. Uno de los estudios más recientes en este campo es el del

Instituto de Medicina Preventiva de Copenhague, donde se ha comprobado que la ingesta diaria de pequeñas cantidades de vino reduce en un 75% la incidencia de Alzheimer y en un 80% la de demencia senil.

Otro de los beneficios detectados mediante el consumo moderado de vino es la mejora de la función pulmonar, ya que contribuye a dilatar las arterias, el proceso digestivo, favoreciendo la producción de jugos gástricos, también actúa como diurético, al eliminar toxinas e impide la formación de cálculos renales.

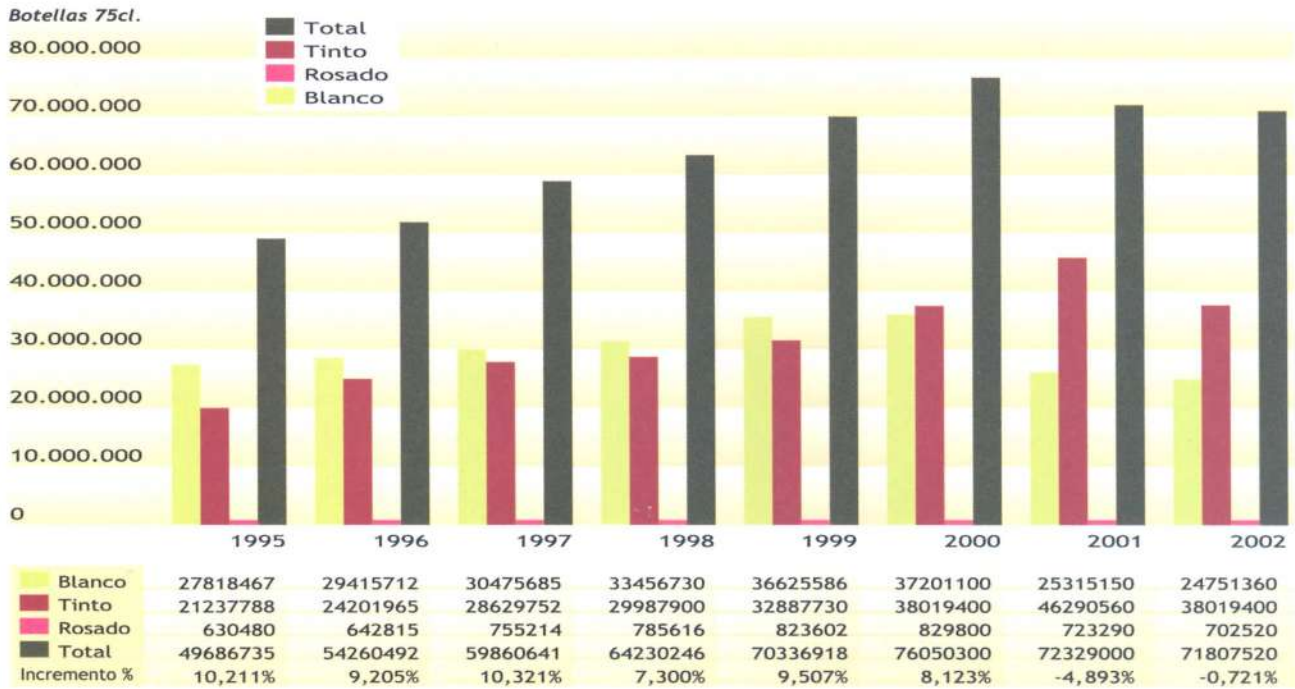
La Fundación para la Investigación del Vino y Nutrición

FIVIN es una entidad privada sin ánimo de lucro creada en 1992 con el objetivo de promover y divulgar las investigaciones sobre los beneficios del consumo moderado de vino y de cava en la salud. Para ello cuenta con el apoyo de un Comité Científico compuesto por prestigiosos profesionales nacionales y extranjeros que avalan el trabajo de la Fundación.

Después de una década de existencia, FIVIN ha llevado a cabo una serie de actividades, entre las que se incluye la dotación y promoción de becas para la investigación; la organización de congresos y simposios a nivel nacional e internacional; la colaboración entre otras instituciones para el intercambio y la divulgación de informaciones; la realización de actividades didácticas y culturales; y la presencia en diferentes eventos sobre salud, vino y nutrición. Asimismo, FIVIN ha creado su propio Foro de debate, del que ya se ha celebrado su tercera edición.

Todas estas acciones han sido posibles gracias a una inversión económica superior a 1.572.000 euros (aproximadamente unos 261 millones de pesetas).

Algunos de los organismos con los que FIVIN colabora actualmente son el AWARE y Wine Institute en Estados Unidos, Lien de la Vigne y OIV en Francia o el CBA del Reino Unido. A nivel nacional la Fundación mantiene convenios de colaboración con la Universidad de Barcelona, la Universidad Autónoma de Barcelona, el Hospital de St. Pau o el Hospital Ramón y Cajal, entre otras destacadas entidades.



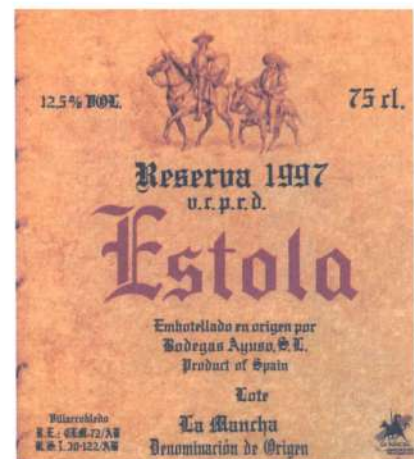
Las ventas de la D.O. "LA MANCHA" superaron los **71 millones** de botellas

La comercialización de vino embotellado con Denominación de Origen "LA MANCHA" alcanzó el pasado año las 71.807.000 botellas, que se distribuyeron de la siguiente forma: 24.751.000 botellas de blanco, 38.019.000 botellas de tinto y 702.000 botellas de rosado. Este es el segundo año que el tinto supera al blanco en embotellados, lo que se debe fundamentalmente a la enorme reestructuración varietal que se está llevando a cabo en esta Zona de Producción y que ha propiciado que La Mancha sea ahora un región con una oferta vitícola muy

diversificada y difícil de superar por cualquier otra D.O. del mundo. Todas estas cifras, enormemente satisfactorias, confirman el gran salto dado en la comercialización de vino embotellado con D.O. LA MANCHA, que en 1997 apenas superaba los 59 millones de botellas, de los cuales más de 30.475.000 botellas eran de vino blanco. En lo que al exterior se refiere, un total de 60 países han importado vino de calidad manchego a lo largo del año 2002, frente a los 48 que lo hicieron en 2001, lo que supone un incremento del 25%. De esta lista, más de la mitad son europeos, -un total de 32, aunque también destaca la presencia de 15 países americanos, 7 asiáticos, 2 de Oceanía y 3 africanos, lo que sitúa a La Mancha como una de las pocas Denominaciones de Origen con capacidad exportadora en los cinco continentes y que sigue una línea creciente en todo el mundo.

Nuevo premio para **Bodegas Ayuso**

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 Norteamérica. Concretamente, el "Estola Reserva 1997" ha conseguido la medalla de oro en el "Concurso Mundial de Norteamérica", celebrado recientemente en Ontario (Canadá). Este reconocimiento se viene 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.





La Coop. San Isidro de Pedro Muñoz ha invertido 4 millones de euros en modernizar sus instalaciones

Las nuevas instalaciones de la Cooperativa Agro-Vinícola San Isidro de Pedro Muñoz (Ciudad Real) fueron inauguradas el pasado día 13 de enero por el presidente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, José Bono Martínez.

Esta bodega, que cuenta en la actualidad con cerca de 600 socios y unas

5000 hectáreas de viñedo, ha instalado una nueva planta de embotellado con capacidad de 1.500 botellas/hora, además de nuevos pisaderos con 10 prensas, un descargadero para uva tinta, doce depósitos autovaciantes, equipos de frío, etc. En total, la bodega de Pedro Muñoz ha realizado un desembolso cercano a los 4 millones de euros.

Además, la cooperativa tiene previsto iniciar próximamente el proceso de obtención de la norma ISO 9001 y realizar un nuevo plan de inversiones en el que se contempla que el 100% del sistema de envasado de la bodega sea de acero inoxidable y la ampliación de la nave de bodega hasta las 500 unidades.

El plazo de inscripción en el Concurso "Les citadelles du Vin 2003" finaliza el 31 de marzo

Las bodegas de la D.O. LA MANCHA que deseen participar en el Concurso "Les Citadelles du Vin 2003" lo podrán hacer hasta el próximo día 31 de marzo, para lo que tendrán que requerir una solicitud de inscripción llamando al 33 (0) 5 57 68 25 66 o bien retirando sus fichas de inscripción de la red, en el sitio de internet: www.citadellesduvin.com.

Este certamen internacional de vino y aguardientes, que tendrá lugar del 12 al 14 de junio de 2003, con motivo del Salón VINEXPO, Les Citadelles du Vin, está homologado por el OIV (Office International de la Vigne et du Vin).

El precio de inscripción es de 165 euros por cada producto presentado y la entrega de premios tendrá lugar coincidiendo con VINEXPO (entre el 22 y el 26 de junio de 2003).

Grand Concours des Vins du Monde

Les CITADELLES du vin

France - Du 12 au 14 juin 2003

Commandez gratuitement le palmarès

Nous écrire: votre email

FR EN

En savoir plus
Inscrire un vin
Palmarès
Règlement
Contact

Design, réalisation, hébergement - Systoric

Para más información pueden contactar con los organizadores en la dirección de correo electrónico info@citadellesduvin.com o por fax al 33 (0) 5 57 68 23 92.

La Roda

ALBACETE

La Roda ha sido históricamente tierra de paso, lo que hace difícil determinar sus antecedentes más remotos. Además, aunque el nombre de La Roda deriva del término árabe "rotba", relacionado con un impuesto que se pagó por el paso de ganados, o bien de "robda", antigua milicia vigilante de fronteras y caminos que rondaban en torno a los castillos, dentro del término municipal se han localizado restos ibéricos y otros posteriores pertenecientes a la etapa romana.

En la actualidad La Roda es una dinámica población cercana a los 14.000 habitantes. Su actividad económica ha pasado en pocos años a centrarse en el sector industrial y de servicios dejando de depender por completo de la agricultura, como sucedía en años anteriores, aunque las industrias agroalimentarias y, sobre todo, el sector vitivinícola es uno de los más activos. A todo esto, es justo añadir una activa vida social y cultural que junto al resto de factores convierten a La Roda en un atractivo lugar a visitar o incluso para establecerse, siendo una de las pocas poblaciones de la provincia de Albacete que ha experimentado en los últimos años un destacado crecimiento de su población.

FIESTAS

Entre las fiestas que La Roda celebra a lo largo del año cabe destacar la Romería de la Virgen de los Remedios, que se celebra a mediados del mes de mayo, en la cual el pueblo se desplaza hasta el santuario de su patrona situado en la vecina localidad de Fuensanta. Desde allí la imagen de la Virgen es transportada a hombros por sus fieles hasta la iglesia de "El Salvador" donde permanece durante veintidós días en los que se realizan diferentes actos religiosos.

En la primera semana de agosto La Roda celebra sus Fiestas Mayores en honor de "El Salvador", nueve días repletos de actividades entre las que destaca la Gala Literaria y la Batalla Floral, sin olvidar las corridas de toros, verbenas, conciertos,





actuaciones teatrales, festivales folclóricos, competiciones deportivas y todo tipo de festejos que integran un completo programa dirigido a todos los públicos.

Otras fiestas completan el calendario festivo como unos lucidos carnavales que en los últimos años han recuperado tradiciones ancestrales. A todas éstas hay que añadir las de San Antón, San Isidro y aquellas que se celebran en los diferentes barrios en honor a sus respectivos patrones.

Monumentos de interés:

- La Iglesia de "El Salvador", Declarada en 1.981 Monumento Histórico-Artístico Nacional, fue edificada sobre un antiguo castillo destruido. Comenzó a construirse con estructura gótica en el primer cuarto del siglo XVI, remodelándose y engrandeciéndose posteriormente, al tiempo que el Renacimiento fue cambiando la estructura original.

Actualmente, en el interior del templo numerosas obras conforman el Museo Parroquial, entre ellas destaca un espléndido lienzo de Lucas Jordán (siglo XVII) que se encuentra en la Capilla del Rosario y en el que se representa la Adoración de los Magos.

- La Esquina de Alcañate es una obra calificada como una extraña pieza renacentista por la disposición de su fachada en forma de esquina. La fecha de su ejecución data de 1.627.

- El Palacio del Dr. de la Encina es un edificio construido entre 1.650 y 1.740, en el que la vivienda se constituye en torno a un magnífico patio porticado con columnas toscanas que sostienen techumbre de madera.

También destacan la Ermita de San Sebastián, la Casa del Inquisidor o de los Atienza, el Palacio de los Condes de Villarreal, varias casas solariegas, ...

GASTRONOMÍA

Si algo ha caracterizado siempre a la gastronomía rodense ha sido su repostería y de forma muy especial los "miguelitos", dulce de hojaldre y crema cuyo secreto reside en una cuidada y artesanal elaboración.

En su cocina destaca la caza, siendo ésta base de platos como los "gazpachos manchegos", el "caldo moreno" y las "judías con perdiz", viandas de gran consistencia y a las que hay que añadir el "atascaburras", especialmente indicado para los fríos días invernales o las "migas ruleras", acompañadas de guarniciones que van desde las uvas al chorizo o tocino frito. Algo más ligeros, pero no menos deliciosos, son el "pisto manchego" y el "moje de pimientos", ambos con el pimiento y el tomate como ingredientes básicos.

Tampoco podemos dejar de recomendar el cordero, los quesos y por supuesto los vinos con Denominación de Origen La Mancha. Tintos, blancos y rosados que bañan los manjares rodenses.

BODEGAS ADSCRITAS A LA D.O. LA MANCHA

Andrés Cañero, S.A.

Bodegas Celaya.

Bodegas Mazorra (Murimpex, S.A.).

MARCAS: Campo Frío, Campo Mazorra, Campo Seco y Retozón.

Bodegas Ortega, S.A.

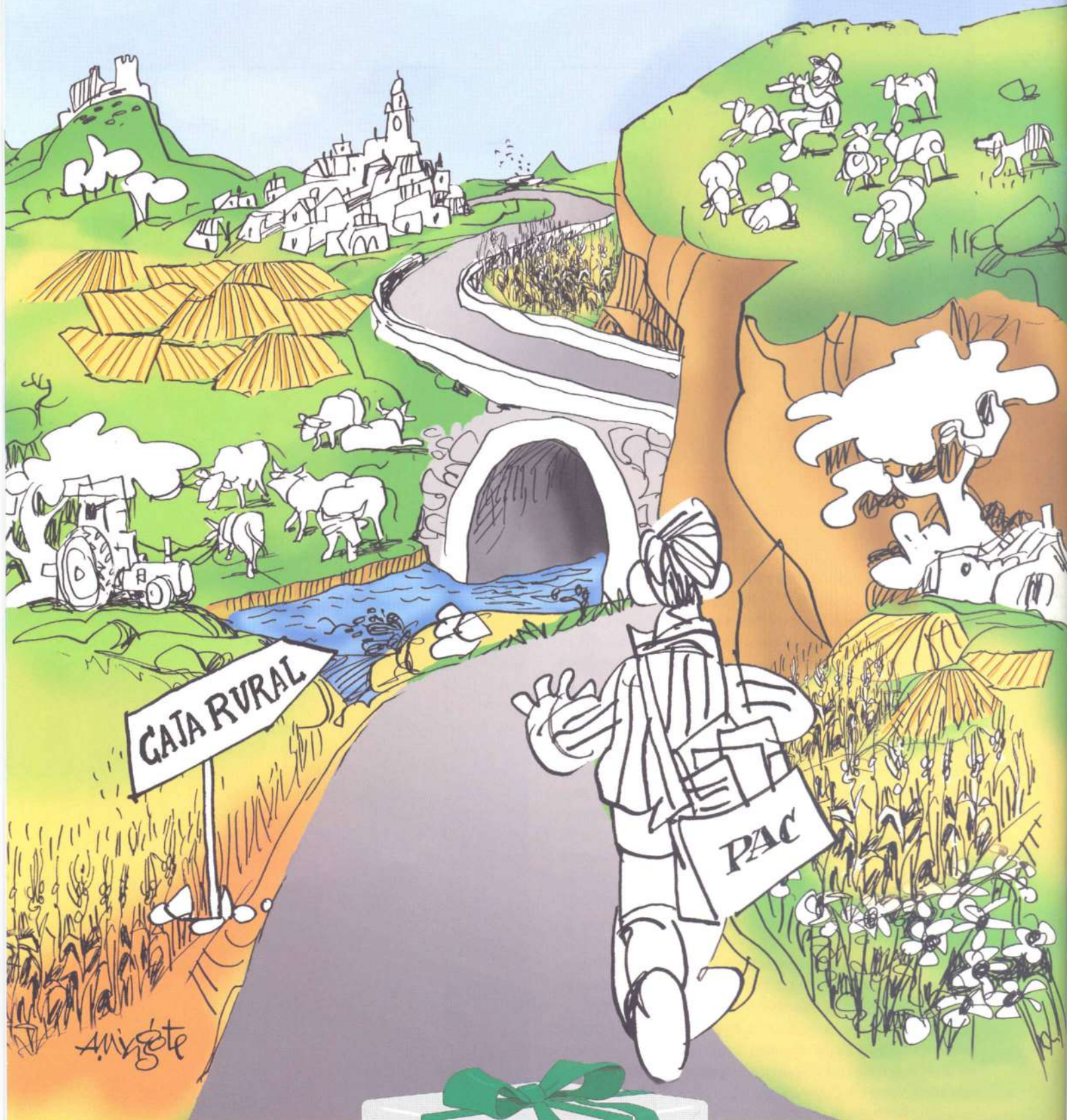
MARCAS: Tío Zampole.

Coop. La Remediadora.

MARCAS: Gazpachero y La Villa Real.

NO LE QUITE TIEMPO A SU TRABAJO

Caja Rural resuelve la PAC por usted



**Y ahora llevese un
magnifico regalo**

Plazo hasta el 14 de marzo de 2003



CAJA RURAL