

AÑO II

Consejo Abierto



N.º 4

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

Encaramos otro nuevo trimestre cargado de actividad, con la pretensión de generar una serie de actuaciones y trabajos a los que está obligado un Consejo Regulador como el de LA MANCHA, que ha apostado decididamente por la renovación y por la potenciación, haciendo de estos Boletines el órgano encargado de transmitir una información que consideramos esencial a la hora de cumplir con un deber que libremente hemos asumido: el de comunicarnos más y mejor para que este Consejo no sea un mundo cerrado, ajeno a los sectores y a las personas a los que intenta servir, formar e informar.

Varios son los temas que desde la anterior publicación merece la pena comentar, pero deteniéndonos en dos que sin lugar a dudas han destacado con fuerza propia por el evidente interés de su significación: La Gran Selección 90 de vinos de Castilla La Mancha y la organización de las Jornadas del Vino, con la presentación del Servicio de Publicaciones del Consejo Regulador y el que ha sido primer fruto de ese proyecto ya hecho realidad: el libro «Nuestra Bodega». Guía de los vinos de La Mancha.

GRAN SELECCION 90.— La Consejería de Agricultura de Castilla La Mancha a través de la Jefatura de Comercialización Agroalimentaria perteneciente a la Dirección General de Estructuras Agrarias, viene desde el año pasado poniendo en marcha un plan de actuaciones en apoyo de los vinos con Denominación de Origen. Una de las iniciativas más originales dentro de dicho plan consiste en la selección, seria, rigurosa, de los mejores vinos escogidos por un jurado final que realizó su labor en el Centro Regional Vitivinícola que radica en Tomelloso.

Nuestro Consejo Regulador ha cooperado activamente en esta positiva idea, a través de una selección previa realizada por el Comité de Cata de nuestro Consejo. Quiero aprovechar la ocasión para reconocer públicamente la difícil, eficaz y callada labor —como es preceptivo—, que está realizando dicho Comité. Es de justicia manifestar el positivo trabajo de colaboración que están realizando sus componentes, y que son: un representante de la Estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan, un representante del Centro Regional Vitivinícola de Tomelloso, dos representantes de la Asociación Regional de Enólogos y un Coordinador-Presidente del Comité, cargo que recae obligadamente en un vocal del Consejo. Dicha labor de Control ya se está dejando sentir en el progresivo nivel de calidad que alcanzan los vinos que aprueban, descalificando aquellos que a su juicio no alcanzan los niveles que exige nuestro Reglamento.

En su preselección, y con la selección final de todos aquellos vinos que voluntariamente fueron presentados a concurso por sus bodegas se ha conseguido lo que se entiende que son los mejores vinos de las cuatro Denominaciones de Origen de Castilla La Mancha. En el criterio final del jurado Nacional no hemos de aventurarnos ni entrar a enjuiciarlo; sólo confiar en su rigor y objetividad: A sus resultados nos remitimos. Estos resultados arrojan esta contundente constatación:

- Cuatro medallas de oro sobre siete posibles.
- Tres de plata sobre siete posibles.
- Nueve menciones sobre catorce posibles.

En resumen: Dieciséis premios de ventiocho posibles para cuatro Consejos Reguladores.

En la sección «Panel de Cata» de este boletín se detallan los vinos seleccionados con medallas y con menciones.

Sobra todo comentario; ocasiones no faltarán para ello. Únicamente congratulamos de comprobar que la Calidad de nuestros vinos es reconocida: **Los vinos con D.O. «La Mancha» han acaparado el mayor porcentaje de premios.** El resultado de la Gran Selección 90, tan elocuente por sí mismo, lo dice todo.

Viene a corroborar el buen momento de los vinos de La Mancha, pese a quien pese. Estos vinos y sus bodegas elaboradoras sabrán a no dudar, sacar el máximo partido a este reconocimiento público de sus vinos premiados. En cuanto a la Consejería, esperamos que con este plan de apoyo y promociones, al igual que hacen otras administraciones autonómicas, mantenga una continuidad y prime en ellos la creatividad y la imaginación. Los Consejos Reguladores como tales, no deberían quedar desvinculados a la hora de planificar dichas campañas, siendo informados y escuchados, de la misma manera que, como tales Consejos, deben tener también los suficientes apoyos para montar campañas propias y diferenciadas, es decir, con libertad para establecer planes de promoción y publicidad genérica propios, orientados según sus criterios y con las ayudas necesarias que sus recursos naturales no les permiten emprender, dada la fuerte inversión que supone la planificación de una campaña mínima, coherente, digna, y no sólo el apoyo a determinadas acciones aisladas e inconexas. Estamos en el buen camino, progresemos en él y seamos generosos a la hora de establecer planes de común acuerdo.

Ha comenzado a dar sus frutos la campaña de acercamiento y sensibilización hacia entidades públicas y privadas que este Consejo Regulador desarrolló a lo largo del pasado año. Como una de sus consecuencias y con el patrocinio del Patronato de Promoción de Intereses Provinciales, dependiente de la Diputación Provincial de Ciudad Real, y la organización del C.R.D.O. La Mancha, ha tenido lugar este año la celebración de unas primeras Jornadas que cabe calificar de totalmente positivas.

Más que referir el desarrollo de las mismas, de las que el lector encontrará más detallada información en la sección «Es noticia», se trata aquí de reflexionar de lo positivo que resulta cuando dos entidades, en este caso Consejo y Diputación, establecen de común acuerdo actos y proyectos serios de colaboración. No ha sido frecuente, en el pasado, este hecho y, a la vez que aspiramos a dar continuidad en años venideros a estas Jornadas, es voluntad de este Consejo Regulador ampliar planes de colaboración en proyectos concretos con otras Diputaciones provinciales; en particular con la de Toledo ya se encuentran muy avanzadas las conversaciones, y con la Cámara de Comercio de Ciudad Real es también muy posible el establecimiento de acuerdo de colaboración.

Es bueno que el sector vitivinícola acogido a nuestra D.O. conozca estos hechos que no son sino resultado de un lento y prolongado trabajo de contactos personales. Muchas veces es el desconocimiento mutuo el que ha impedido establecer proyectos conjuntos. Y en nuestras tierras y en nuestro sector, con fama de insolidarios, se demuestra que trabajando seriamente, que presentando proyectos responsables, muchas veces se consiguen apoyos, aunque no siempre los deseados pues aún quedan entidades sólo atentas a respaldar aquello que «políticamente» interesa o no según quien sea la persona que esté al frente del Consejo Regulador, sin pararse a pensar que es a un colectivo de miles de familias al que se deja de apoyar por un pretexto que no es razonable dado que un Presidente sólo representa circunstancial y temporalmente al Consejo, pero el daño se le hace a dicho colectivo, con la circunstancia añadida de que ese presidente fue democráticamente elegido por todos los sectores integrados en el Consejo y su trayectoria sólo debe ser valorada, al margen de simpatías personales o de otro tipo, por la labor, el trabajo y la entrega que demuestre en el desarrollo del fin primordial propuesto: el reconocimiento y la proyección de nuestro vino de calidad.

Señalar, brevemente, para finalizar, que durante la primera jornada, dedicada al vino y los medios de comunicación, se presentó el libro «Nuestra Bodega» con la presencia del Consejero de Agricultura, Directores Generales de Ordenación Agraria, Estructuras Agrarias, de Turismo de la Junta de Comunidades así como diversos cargos regionales y provinciales, junto al autor del libro, los vocales del Consejo Regulador y ante más de sesenta periodistas de toda España. La presentación se complementó con una cata representativa de algunos vinos de La Mancha, con el objetivo de aproximar el conocimiento de los mismos a los profesionales de la comunicación.

El segundo día, se celebró una mesa redonda en torno a «La Cultura y el Vino»; con nombres del prestigio de Caballero Bonal, Fernando Quiñones y Emilio Gutiérrez Caba entre otros. Y, finalmente, «El Vino y su Consumo» congregó en la tercera y última Jornada a más de seiscientos amas de casa para escuchar a Isabel Mijares difundir, magnífica como siempre, las bondades de nuestros vinos a la vez que reivindicar su consumo como bebida natural, sana y placentera.

Estas y otras acciones y proyectos en curso demuestran que el C.R.D.O. y buena parte de las bodegas acogidas apuestan decididamente por el futuro.

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



EDITA

C.R.D.O. LA MANCHA

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



LA CATA

Tres sentidos para descubrir un vino: PALADAR, VISTA Y OLFATO

Degustar: Apreciar por el gusto el sabor y las cualidades de un alimento sólido o líquido. (Diccionario de la Lengua).

Parece ser que con esta definición no están muy de acuerdo los sabios rectores de la Enología moderna, pues su lectura se presta a confundir fácilmente el CATAR con el BEBER. Y, efectivamente, no es lo mismo.

Beber, es tragar líquido haciéndolo pasar de la boca al estómago y catar es analizar un vino a través de los sentidos —olfato, vista, gusto y subsidiariamente el oído— para apreciar cualidades; en suma, descubrir su caracteres, bondades y defectos y después expresar las sensaciones percibidas utilizando un lenguaje claro y conciso que algunos lo complican utilizando vocablos rebuscados, ostentosos y un tanto llamativos. El catador debe expresar las sensaciones recibidas de forma clara y precisa así nos entendemos todos.

Con palabras sencillas y escuetas y dando a conocer unas reglas al uso para la correcta aplicación de nuestros sentidos, a la hora de degustar un vino, acometemos la grata tarea de iniciar a la cata al aficionado o profano para que por sí, pueda gozarse del vino de sus preferencias, conociéndolo mejor y descubriendo las cualidades que lo adoman. Vamos a arrancarle al vino sus secretos, buscando en él virtudes y defectos, si los tuviere.

LA CATA ES NECESARIA.—¿Por qué? Sencillamente, porque a la hora de cuantificar la calidad de un vino es insuficiente el conjunto de datos que nos aportan lo métodos físicos, químicos y microbiológicos. Por ellos no podremos distinguir un vino noble y señorial de aquel otro sencillo y honesto de consumo diario. El grado alcohólico, densidad, extracto, acidez, etc., nos permiten conocer su composición, la estabilidad y sus características, pero nunca nos descubrirán los aromas, olores y sabores que proporcionan al vino los azúcares, ácidos, sales y aquellos otros componentes que en número aproximado a los 400, —localizados hasta ahora—, conforman la personalidad de esa solución hidroalcohólica a la que llamamos sencillamente, VINO. El análisis de Laboratorio es un complemento del sensorial, llamado también análisis organoléptico o CATA.

Un conjunto de técnicas a las que sometemos nuestros sentidos, nos situarán en condiciones de percibir y valorar cualidades tras un largo cúmulo de sensaciones que las células de los nervios sensitivos alojados en el cerebro transmitirán a los diferentes órganos de nuestros sentidos:

- Los estímulos visuales, a la vista.
- Los olfativos, al olfato.
- Los gustativos, a la lengua.
- Los auditivos, al oído.

Queda claro que el futuro catador debe entrenarse en el buen funcionamiento de los sentidos educando paladar, vista, olfato y subsidiariamente, el oído. A través de ellos nos llegará el mensaje del vino.

1. EXAMEN VISUAL.—Hay dos factores a tener en cuenta; la intensidad del color y la tonalidad dominante. La primera se produce generalmente durante la fermentación del vino; la segunda durante su evolución. Más vivos en los vinos jóvenes; más opacos en los vinos conservados y de crianza.

Levantando la copa hasta la altura de los ojos observaremos esa intensidad de color y tonalidad; su limpidez e incluso su «brillo» y al trasluz nos mostrará su densidad; es decir, si es más o menos espeso o viscoso. La posible efervescencia pondrá de manifiesto, mediante un «rosario» de burbujas que estamos ante un vino con restos de gas carbónico o un auténtico espumoso.

2. EXAMEN OLFATIVO.—Aquí, una anormal conducta en el catador puede suponer un fracaso al valorar el matiz sensorial.

Debe tenerse en cuenta:

- No fumar durante la cata.
- Lavarse las manos y no utilizar perfumes.
- Catar el vino en ayunas.
- Sujetar la copa por el pie.
- Lavar la copa con detergente es... pecado mortal.

Los olores a percibir hemos de captarlos en dos fases:

- Sin mover la copa: Resaltarán los aromas primarios (variedad de uva especialmente).
- Agitando la copa y oliendo intensamente: Aromas secundarios (los producidos durante la fermentación).

— Dejando en reposo el vino y oliendo intensamente: Percibiremos los aromas terciarios; el llamado «bouquet» de los vinos de crianza.

3. EXAMEN GUSTATIVO.—Es la última fase de la Cata. Los sabores son percibidos por la lengua y la clasificación ordinaria y correcta se corresponde con el dulce, salado, ácido, amargo y áspero, percibiéndose también sensaciones táctiles ligadas al gusto.

Así, la glicerina da sensación de pastosidad; el tannino de aspereza y el alcohol una reacción cálida que será tanto más ardiente cuanto mayor alcohol posea el vino. La temperatura de éste es importante. Lo ideal es que esté comprendida entre los 10/12° para los blancos y los 18/20 para los tintos. Después, en la cata, un pequeño sorbo lo dejaremos atemperar en la cavidad bucal y mediante suaves movimientos del líquido, a modo de «enjuagado», lo deslizaremos una y otra vez por la lengua para que las células receptoras queden impregnadas del vino y nos detecten los sabores.

Con todo lo percibido a través de la vista, olfato, gusto y oído, descubriremos los caracteres del producto, su armonía y personalidad, sin olvidar que la cata exige un orden: Primero han de catarse los blancos, después los rosados y tintos y los vinos dulces, al final.

Y un último consejo, serio e importante. No tragar cada sorbo de vino a catar, pues de lo contrario... habrá que «desenvinar».

RECORDATORIO FINAL:

Armas del buen catador para degustar un chato:

PALADAR, VISTA Y OLFATO.

Has de tener tan a punto paladar, vista y olfato que aplicados en conjunto no te den por liebre gato. Si el arma primera falla, pues estás en la cuerda floja, ya es lo que ha de ser Cazalla dirás que es un buen Rioja.

Si la vista no está clara, confundes cojo con manco; es decir, que no distingues lo que es un Tinto de un Blanco.
Y por último, el olfato. Aroma y bouquet de un vino, huelas en copa o azumbre, diferenciarás con tino del olor a muchedumbre.



Por MIGUEL ESPADAS

Mi Consejo:

A la hora de catar no olvides la moraleja: Si tienes sucia la boca, el mal de nariz te aqueja y los ojos con legañas, dirás, cuando cates vino que es agua de Carabaña.

DICCIONARIO DEL VINO

VOCES POPULARES (Continuación)

- Delantero:** Especie de mandil abierto ajustado a cada pierna.
Dentera: Cuando los vinos tienen alta acidez total.
Descubrir: Abrir la cepa.
Desendonar: Cavar los ondales de las viñas.
Desenvinar: Quitar la embriaguez.
Destallicar: Quitar sarmientos sin uvas y que no produce.
Echar la madre: Añadir racimos de uva durante la fermentación para favorecer la aguja de los vinos.
Fino: Dicese del vino elegante, bien hecho.
Galacete: Utensilio para meter papel o anea a un salide de una cuba.
Gancha: Racimo de uvas.
Ganchajo: Racimo de uvas pequeño o de granos escasos por raleal el mismo.
Espanpanar: Desfoliar, quitar las hojas.
Espanpane: Acción y efecto de espanpanar. Dicese cuando los campesinos, generalmente las mujeres, quitan pampa a la cabeza del sarmiento.
Espuerta: Recipiente para recolectar la uva, en mimbrero goma o esparto.
Espuntar: Cortar la punta del brote cuando son jóvenes.
Esquía: Tapón pequeño de madera que se utiliza en los fondos de las cubas.
Estacar: Poner las estacas o rodrigas a las viñas.
Estallicar: Destallicar.
Estaquilla: Trozo de vid americana empleada de portainjerto para la vid europea. Para obtenerla, a fin de que pueda plantarse, se le dejan dos brotes en la parte inferior, se inserta con una púa de vid europea y se planta en el vivero para su crecimiento y desarrollo, hasta convertirse en plantón.
Embocado: Aplicase al vino cuando está un poco dulce pero no haber fermentado bien.
Embrisar: Echar al vino brisa u orujo de calidad distinta para darle sabor.
Empinar: Beber, ser aficionado a la bebida.
Empirotarse: Emborracharse.
Empotro: Fábrica hecha de piedra y yeso o cemento en tinaja y tinaja en las bodegas, a fin de asegurar aquéllas.
Esbrojar: Quitar a la cepa o tronco de la vid los sarmientos pequeños de la parte de abajo, que no dan uva y perjudican a los otros.
Escabo: Operación que se realiza para abrir la cepa.
Escabuchar: Arrancar con la azada los ceporros de la vid.
Escardillo: Quitar los tallos que perjudiquen a la viña.

FASES DE LA DEGUSTACION	
Práctica utilizada:	Percibimos:
<p>1. Examen visual.</p>	<p>Colores y tonos: BLANCOS: Pálido, amarillo verdoso, amarillo dorado. TINTOS: Violáceos, rojo vivo, granate, rojo leña. ROSADOS: Rosa o cereza, piel de cebolla, ojo gallo.</p>
<p>2. Examen olfativo.</p>	<p>Aroma: <input type="checkbox"/> Primario: Uva de procedencia <input type="checkbox"/> Secundario: (Elaboración). Bouquet: <input type="checkbox"/> Aroma terciario: (Crianza).</p>
<p>3. Examen gustativo.</p>	<p>Estímulos percibidos: Dulce, salado, ácido, amargo, áspero.</p>



GRAN SELECCION 90'

Nuestros vinos obtuvieron la mayoría de los premios

La Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha (Dirección General de Estructuras Agrarias-Jefatura de Comercialización Agroalimentaria), ha efectuado por primera vez y con el objeto de promocionar los vinos de las Denominaciones de Origen de su competencia, una selección de los mejores elaborados del sector, otorgando medallas de oro, plata y menciones especiales, a aquellos vinos que, de acuerdo con el criterio de los expertos catadores designados, fueran merecedores de los galardones señalados.

Los vinos con la Denominación de Origen La Mancha fueron acreedores del mayor porcentaje de premios. Enhorabuena a todos los premiados de los distintos Consejos Reguladores y felicitaciones a los bodegueros de nuestro Consejo, que día a día mejoran lo inmejorable: el vino de La Mancha.

PREMIOS OBTENIDOS

MEDALLAS DE ORO



1) Vino Rosado.



2) Tinto Joven



3) Tinto de Crianza.



4) Tinto Gran Reserva.

MEDALLAS DE PLATA



5) Blanco Joven



6) Blanco Clásico



7) Tinto Joven

MENCIONES Y DIPLOMAS

Blancos Jóvenes: Viña Santa Elena; **Blancos Clásicos:** Estola y Yuntero; **Vinos Rosados:** Torres Filoso. **Vinos tintos de Crianza:** Don Eugenio y Cueva del Granero. **Vinos Tintos Reserva:** Yuntero 1985, Arboles de Castillejo, Castillo de Daimiel y Sandogal.

Vinos Tintos Gran Reserva: Vega Zacatena 1980 y Estola 1978.

Nota: La reproducción de las etiquetas de los vinos galardonados con «Mención Especial y Diploma» la efectuaremos próximamente.



Administración e Informática

Como dependencia directa de Secretaría, que se ocupa de su planificación, coordinación y del seguimiento de sus trabajos están los Servicios Administrativos del Consejo Regulador. Sección eminentemente práctica y de gestión, se encarga en primera instancia de desarrollar las tareas de emisión de correspondencia, certificados y cualquier otra documentación propia del Consejo.

Concebida como dependencia fundamental a la hora de prestar los servicios que el Consejo Regulador tiene encomendados, mantiene una relación directa y habitual con todos los sectores inscritos (vicultores, bodegas, exportadores, etc.), además de las habituales con las personas y entidades que tienen relación con el Consejo (medios de comunicación, proveedores, Organismos públicos, INDO, etc.).

Con la intención de hacer dichos servicios administrativos más ágiles y eficaces, en los últimos tiempos han sido dotados de toda una serie de medios tecnológicos que se encuentran entre los más modernos y avanzados (máquinas de escritura con pantalla, memoria y tratamiento de texto; impresora láser; fotocopiadoras con sistema de ampliación y reducción; scanner, etc.), habiéndose procedido igualmente a una redefinición de sus funciones para transformar esta área administrativa en una dependencia en la que prime la eficacia de gestión mediante una planificación y programación de objetivos y un plan de actuaciones que establezca unas prioridades que agilicen en la medida de lo posible el enorme trabajo que recae en esta sección, auténtica columna vertebral del Consejo, ya que se trata la suya, y así ha sido entendido por los actuales responsables del Consejo Regulador, de una labor esencial y prioritaria en el objetivo de modernizar y dinamizar toda la función burocrática, pero imprescindible, de apoyo y de servicio, sin lo cual sería impensable desarrollar las tareas que nos hemos propuesto.

Añadir que también las funciones contables y presupuestarias (pagos, cobros, control de gastos, administración contable, etc.), pertenecen a sus competencias, así como todo lo referido a correspondencia y comunicaciones externas (archivo, Fax, citaciones, convocatorias, etc.), lo que da idea de su complejidad.

Señalar finalmente que buena parte de sus cometidos son competencia de la Comisión de Presupuestos y Relaciones laborales, dependiendo, en el resto, de las directrices fijadas por el Presidente y, siempre, con las previsiones, la supervisión y bajo la responsabilidad del Secretario del propio Consejo Regulador.

INFORMATICA

Concebido como el más moderno departamento, se está procediendo a completar una serie de programas propios (Registro de viñedos, Bodegas, resultados de las catas efectuadas, contabilidad, tasas, directorio completo de relaciones y protocolo...) para lo cual los

«Jóvenes con un equipo a cuestas»



Eugenia Utrilla,
Departamento de
Administración.



Teodora Rivas,
Relaciones con
el Exterior.



Montserrat
Castellano,
Departamento de
Catastro y
Registros.



Juan A.
Villahermosa,
Documentación
General.



Serafín Maroto,
Comunicaciones
y Archivos.

Detrás de cada uno de estos jóvenes hay un equipo de personal capacitado y experto en sus áreas de competencia.

Servicios Técnicos han suministrado, actualizadas, una serie de fichas, tanto de viñedos (parcelas inscritas, n.º de hectáreas, variedades, edad del viñedo, etc.), como de bodegas inscritas (titulares, tipo de envases, tipo de maquinaria de elaboración, embotellado, declaración de existencias, de producción, movimiento de vino entre bodegas, control de contraetiquetas y cápsulas, existencias en crianza y reserva...)

Una vez procesados todos los datos, junto a los de comercialización y exportaciones (países de destino, tipo y característica de los vinos, envases...), permitirán conocer en cada momento la situación real y actualizada de nuestro Consejo Regulador.

Se ha incrementado su capacidad de trabajo con la incorporación de tres terminales de ordenador el pasado año, y se cuenta con que sea uno de los departamentos que más atención y apoyo reciban dentro del nuevo organigrama de este Consejo Regulador, pues a nadie escapa el hecho de que la modernización y agilización de funciones pasa, como quedó señalado antes, por la incorporación de los más avanzados sistemas informáticos que faciliten el manejo de millares de datos y de referencias, pues competencia suya también es la de mantener permanentemente actualizado todo el directorio de vicultores inscritos (más de veinte mil), y de bodegas (más de cuatrocientas), además de los de proveedores y de todas aquellas personas y entidades con las que se relaciona de forma habitual el Consejo Regulador en sus comunicaciones y relaciones públicas (envío y emisión de este boletín «Consejo Abierto», libros y otras publicaciones originadas por el Consejo, tanto para España como para las Oficinas Comerciales, Importadoras y medios de comunicación de gran número de países).

Vinculado al Departamento de Informática y dependiendo del mismo está el Servicio de Estadística, teniendo, entre otros, los dos siguientes objetivos, formulados cuando se pensó en la necesidad de su creación:

— Realizar un seguimiento permanente y actualización de los datos estadísticos que incidan en la realidad de la Denominación de Origen.

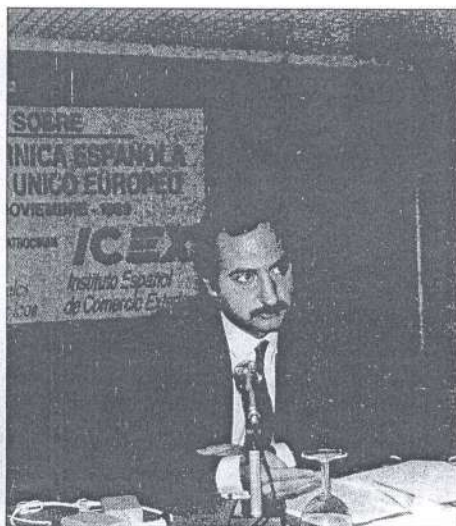
— Elaboración y difusión de series históricas y cuadros estadísticos, niveles y gráficos, elaborados a partir de los datos incluidos en los ordenadores en virtud del apartado anterior, o de cualquier otro que complemente una información permanente lo más exhaustiva y rigurosa posible.

Orgánicamente el Departamento Informático está vinculado a la Sección Administrativa, aunque con independencia de la misma, con la que colabora y se coordina para las tareas que le son comunes. Igualmente tiene dependencia para algunas de sus funciones de la Sección Técnica del Consejo, pero es el Secretario del mismo el responsable de fijar, coordinar y hacer un seguimiento directo y permanente de las funciones de esta sección, procurando se cumplan en los plazos fijados los programas previstos.



ICEX Y DESPUES DEL 92, QUE?...

La pregunta no parece de fácil respuesta. El Instituto Español de Comercio Exterior, tiene en la actualidad serios problemas para lograr una promoción eficiente de nuestros productos en los países comunitarios y extracomunitarios a falta, la mayoría de las veces, de usar correctamente los canales de comunicación que lo ligan con los productores. A partir de enero del 93, se tendrá que dedicar a trabajar en los países ajenos a la CEE y tal vez, el blanco más concentrado le ayude a afinar la puntería. Así sea.



Mariano Muela Pareja, Director de la División de productos Agroalimentarios del ICEX, nos despeja algunas incógnitas.

Pregunta: ¿Cuál es la diferencia filosófica que existe entre el anterior Infe y el ICEX actual?

Respuesta: Pese a que hay un fondo común en el funcionamiento de ambos organismos, que es el de promoción comercial y fomento a la exportación, existe una diferencia entre los dos y la misma se basa en los métodos que se utilizan para lograr el objetivo que, repito, es idéntico. El ICEX tiene una dotación de medios, de recursos y una organización distinta que su antecesor. Surgimos en el año 1986-87, como consecuencia de la adhesión de España a la CEE. En ese momento desapareció, como instrumento para fomentar la exportación, la desgravación fiscal. Consecuentemente hubo que introducir otros mecanismos adicionales que incitaran a vender en el exterior. Anteriormente no se efectuaba ningún tipo de discriminación entre la calidad, el destino y la imagen de la exportación española. Ahora nuestra política es la de realizar una labor selectiva de apoyo a aquellas empresas y sectores que cumplan unos requisitos determinados y enaltezcan la imagen de la producción española. Como ICEX no podemos entrar ni inferir en ninguna otra fase del producto que no sea la del objeto a exportar terminado y preparado para la exportación. Cualquier otro sistema sería inagotable por lo extenso y nos llevaría a agotar recursos en hacer de empresas sin capacidad, empresas exportadoras. Esa no es nuestra función. Para que un producto esté en una tienda de Londres o París, han tenido que intervenir otros organismos estatales, que son los competentes para cada caso.

P.—Entiendo lo que me dice, pero creo que hay casos especiales. Los productos del CRDO La Mancha, por ejemplo, no pueden medirse por el mismo rasero. El vino de La Mancha, aún el sin D.O., en su conjunto desestabiliza la producción total europea de vinos. Debiera

hacerse una política distinta para un caso tan distinto?

R.—Nosotros no podemos ayudar a un C. Regulador. Sólo podemos ayudar a aquellas Asociaciones de Exportadores o Grupos de Exportadores que estén dispuestos a vender en el extranjero. Aparte de las Asociaciones de Exportadores de Vinos de Rioja y la de Jerez, ambas reconocidas por Comercio Exterior, existe la Federación Española de Industrias de Criadores y Exportadores de Vinos, que preside Juan Antonio Mompó que pretende, y de hecho lo está consiguiendo, ser el interlocutor válido entre nosotros y las demás Denominaciones de Origen. Todo aquel productor manchego que esté asociado de alguna forma y que sea capaz de exportar, recibirá nuestro apoyo. Con el Consejo Regulador de La Mancha, hemos tenido buenas relaciones y hemos hecho cosas en conjunto, pero tiene que comprender que si viene una Delegación Comercial extranjera a visitar España, la tenemos que llevar a visitar las bodegas que son capaces de hacer negocio...

P.—Digamos que si en La Mancha, se creara una Asociación de Exportadores, como la que tuvo y se dejó morir por intereses no manchegos, EXVIMANCHA, ¿nuestro trato podría ser más eficaz?

R.—Por supuesto, pero por lo que yo conozco, en La Mancha ha funcionado muy bien el sistema de Consorcios. Actualmente hay uno formado por cuatro importantes empresas de esa región que funciona bastante bien. Los problemas surgen cuando hay grandes y pequeñas empresas dentro de una misma agrupación.

P.—Yo no quisiera que se me malinterprete, pero la función de comunicar lleva a transmitir preguntas que a veces no son delicadas pero que están en la boca de muchos. Desde la época de Coloma y el Ministerio de Comercio, pasando por el INFE y hasta el actual ICEX, hay quienes opinan que esto es club que ayuda a pocos asociados. ¿Qué hay de cierto en ello?

R.—Por parte del ICEX puedo decir tajantemente que no hay nada de cierto en ello. Nosotros tenemos una estrategia coordinada de promoción de Vinos de España con el extranjero y hay unos vinos que constituyen la punta de lanza de los «vinos estrella» de nuestro país, los reconocidos internacionalmente. Son nuestra jugada de apertura y son por supuesto los vinos de Rioja y de Jerez. Pero con estos solos no generamos divisas. Existen otras empresas de otras regiones que están estructuradas seriamente a nivel comercial y que exportan y están siendo conocidas porque son capaces de exportar. **Por eso apoyamos los Consorcios de Exportación**, si los de La Mancha se agrupan, en buena hora. Es imposible coordinar la promoción de empresas por separado, pues tienen a veces, intereses distintos. Agrupadas nos facilitan las cosas. Italia exporta tres veces más que España y su promoción se basa en consorcios...

P.—Italia es un caso especial (digo pensando que en los vinos españoles no está interesada la mafia ni tenemos ristorantis españoles diseminados por todo EE.UU.).

R.—Hablo en general y hay que pensar que todo tiene una evolución histórica determinada. Los consorcios tienen una vida de sólo 10 años en nuestro país.

P.—Con nuestra entrada al Mercado Común ¿a qué países extracomunitarios dedicará sus esfuerzos el ICEX?

R.—Es una pregunta difícil, porque todos los países son importantes, por pequeños que sean. De hecho hay seis países europeos extracomunitarios y EE.UU. y Japón como objetivos más importantes. En EE.UU. ya estamos presentes con infinidad de productos, aparte del vino. Japón es más difícil.

Hay otros países interesantes, como Méjico y Brasil, que después de un plan de liberación de las importaciones pueden ser unos buenos clientes potenciales.

P.—Si no los cogen EE.UU. por el Norte y Argentina por el Sur... Y los países del Este.

R.—A los países del Este los vemos posibles, tienen gran capacidad de consumo pero poca capacidad económica por el momento, aunque estamos tomando posiciones en ellos.

P.—¿Es discriminatoria la actitud del ICEX, hacia los bodegueros poco potentes?

R.—Sí. Lo es y debemos reconocerlo. El apoyo que el ICEX da es discriminatorio, no es general como la desgravación fiscal que se daba antaño. Nosotros seleccionamos las empresas y los sectores, no olvide usted que nuestros recursos son escasos. No obstante el ICEX está a disposición de todos y cada uno de los elaboradores que necesiten información: seminarios, nuestro banco de datos de compradores, cómo preparar un departamento comercial, embalajes, envases, transportes, normalizaciones, etc... Algunos, unos pocos nos usan y gracias a ello se suman diariamente a «nuestro club» como nuevos exportadores, porque tienen ganas de hacer bien las cosas. Otros esperan que les llevemos los compradores a su bodega y que hagamos todo por ellos...

P.—¿Qué podemos hacer desde Consejo Abierto, para que esos servicios que presta el ICEX, sean usados por más bodegueros con afán de exportar?

R.—Creemos que con que Ud. recalque que aquí estamos para atenderlos, que a nuestro club pertenecen todos los que tienen ganas de hacer cosas bien hechas, sería suficiente.

Nos vamos del ICEX con la sensación de que todo no está dicho. Sabemos que la oferta que nos hace esa institución es verdadera pero sabemos también que los servicios del ICEX serán usados por pocos. Últimamente es más fácil criticar a las instituciones públicas (estatales o autonómicas) que considerar que las mismas hacen más que lo que pueden. En una de esas, si alguien se acerca al ICEX aprende lo suficiente como para poder exportar. Claro que eso significa un esfuerzo y es más cómodo decir que «no exportamos por culpa del Estado». Así están las cosas.

No me gusta dar consejos, pero: Agrúpese, pierda unos minutos en pensar un proyecto serio para exportar sus vinos y «tire del ICEX», estoy seguro de que lo ayudarán.

RENE H. MONTARCE-RIEU



TRATAMIENTOS DE LA VID

Las plagas y enfermedades que afectan a los cultivos, es un aspecto importante dentro de la economía de los cultivos, así como de la calidad del producto final, por ello al remitir esta colaboración para «Consejo Abierto», en un sector tan amplio como es el vitivinícola, dado el tiempo en que nos encontramos y la incidencia que pueden tener ciertas plagas y enfermedades en el cultivo de la vid, he seleccionado tres de ellas (piral, oidio y mildiu), por la importancia de sus daños en el cultivo. Tanto en la descripción, como evolución y tratamientos, se han tenido en cuenta los seguimientos y ensayos que se están llevando a cabo, en este sentido, desde la Estación Regional de Avisos Agrícolas, dependiente de la Delegación Provincial de la Consejería de Agricultura, en Ciudad Real, desde la cual se realiza una importante labor de asesoramiento y divulgación de las plagas y enfermedades que le afectan a los cultivos de la Región.

Por Antonio Salinas Hernández
Delegado Provincial de Agricultura

PIRAL DE LA VID (Sparganothis pilleriana Schiff)

La Piral, conocida también como Oruga o Sapo de la vid, es una pequeña mariposa, que puede encontrarse en la mayoría de las regiones vitícolas españolas y en la década 1970/1980 fue la plaga más importante de los viñedos de Ciudad Real, pero en los últimos años, los daños han disminuido considerablemente.

Descripción:

Larvas.—Recien nacidas son de color amarillo con cabeza negra y 2 mm., de longitud, alcanzando en su completo desarrollo de 2 a 2,5 cms., y vanando su color a verde con una banda más clara a los lados, mos-trándose móvil.

Adulto.—Mide de 1 a 1,5 cms., de largo, de color marrón claro, con bandas más oscuras.

Huevos.—La puesta la realiza en placas de unos 60 huevos depositados en la cara superior de las hojas más próximas al tronco de la cepa. Su coloración es verde claro al principio, evoluciona posteriormente a marrón y termina siendo blanca.

Biología:

Tiene una generación anual. Las orugas, en la Provincia de Ciudad Real, están desde finales de julio-primeros de agosto, hasta últimos de abril-primeros de mayo, refugiadas bajo las cortezas de las cepas y tienen unos 2 mm. de longitud.

El abandono de los refugios se produce escalonadamente, siendo su inicio desde mediados de abril a primeros de mayo, durante un período de 34 a 59 días (en Ciudad Real y según climatología), pasando a instalarse en los extremos de los brotes, donde se alimentan de las hojas e incluso de los racimos.

Las orugas, una vez alcanzado su desarrollo se transforman en crisálidas, de las cuales salen los adultos en junio-julio, se acoplan y realizan la puesta. Después de un período de incubación de unos 7 días aparecen las orugas invernantes.

(VER CUADRO AL FINAL DE LA PAGINA)

Daños:

Hojas roídas, agujereadas y dobladas por medio de sedas. Los daños más importantes son los que causa desde la salida de hojas hasta dos semanas antes de la floración, lo que origina una vegetación pobre que repercute en la cantidad y calidad de la cosecha. También pueden atacar a los racimos, alimentándose de granos y formando nidos.

Tratamiento:

a) En estado fenológico A, yema dormida: Utilizando arsenito sódico, además es eficaz contra Yesca y Exconosis.

b) En estado fenológico C, yema punta verde: Con alguna de las siguientes materias activas, oleo-etion, oleo-metidation, oleo-diazinon (sólo parral), oleo-metilparation (sólo parral) y oleo-paration (sólo parral). Aplicados a una presión al menos de 15 Kg/cm².

c) En vegetación (F/G*/H) racimos visibles - racimos separados: Acefato, clorfenvinfos (en espolvoreo, sólo parral), clorpirifos, triclorfon.

OIDIO DE LA VID (Uncinula necator Burt)

Esta enfermedad está ampliamente extendida en La Mancha, suele presentarse todos los años, causando daños más o menos graves según las condiciones climáticas.

Existe distinta sensibilidad varietal, la Cencibel es muy sensible y la Airen es menos sensible. Se le conoce como «cenziza», «cencilla» y «oidio».

Enfermedad producida por un hongo ectoparásito. Inverna en dos formas, en peritecas sobre los sarmientos y en forma de micelio en el interior de las yemas.

Cuando comienza la brotación de la vid suelen darse condiciones adecuadas para que el hongo salga de su letargo y empiece su desarrollo. Iniciándose a los 15° C, alcanzando el óptimo entre los 25-28° C, deteniéndose a los 35° C y muere con temperaturas superiores a 40° C.

La temperatura, la humedad y en menor medida la insolación son los factores climáticos que más condicionan el desarrollo del hongo. Siendo la temperatura el factor más influyente.

Síntomas y daños:

El oidio puede atacar a todos los órganos verdes de la vid.

En hojas.—Toda o parte de la hoja aparece recubierta, tanto el haz como el envés, de un polvillo blanco ceniciento.

A veces los comienzos del ataque se manifiestan como manchas de aceite en el haz, que recuerdan al «mildiu», pero que suelen ser más pequeñas y nunca muestran la típica pelusilla blanca en el envés, apreciándose en cambio punteaduras pardas.

En caso de ataque intenso las hojas aparecen crispadas o abarquilladas.

En brotes y sarmientos.—Aparecen manchas difusas de color verde oscuro que pasan después a tono achocolatado y a negrozco al oscurecer el brote, a lo largo del sarmiento. Los ataques fuertes originan un mal agostamiento de los sarmientos y disminución de las reservas en las yemas.

Sobre racimos.—Al principio los granos aparecen con un color plomizo, recubriéndose posteriormente de un polvillo blanco-ceniciento que, al pasar el dedo y limpiarlo, deja ver unos puntitos pardos sobre el hollejo.

Los ataques fuertes ocasionan la detención del cre-

cimiento de la piel, por lo que es frecuente que ésta se agriete. También pueden desecarse o no madurar dando una difícil vinificación. Por tanto se producen daños directos por la pérdida de cantidad y calidad de la cosecha y otros indirectos por dejar la puerta abierta a la penetración de la «podredumbre gris».

Tratamiento:

En La Mancha, los momentos oportunos de tratamiento en variedades sensibles (Cencibel y Cabernet Sauvignon) y en años normales son los siguientes:

1. Racimos visibles, la mayoría de los brotes de 10 cm.
2. Comienzo de la floración.
3. Grano tamaño guisante-garbanzo.

No obstante, en años muy favorables al oidio se puede adelantar el tercer tratamiento a frutos cuajados y dar otro al inicio del envero.

En variedades menos sensibles, como la Airen, suele ser suficiente con un tratamiento en las proximidades de la floración.

Los tratamientos han de realizarse en plan preventivo, ya que una vez instalada la enfermedad es bastante difícil de erradicar.

Materias activas aconsejadas:

Azufre en espolvoreo, azufre + nuarimol, diclobutrazol, dinocap, fenarimol, flusilazol, hexaconazol, myclobutanil, nuarimol, penconazol, permanganato potásico, pirfenox, triadimenol y triforina.

En un ensayo realizado en 1989 por la Estación Regional de Avisos Agrícolas, con las materias activas: flusilazol, penconazol, nuarimol, myclobutanil, M-14.360, azufre micronizado, permanganato potásico + 2 aplicaciones de azufre micronizado. Se realizaron 3 tratamientos en los momentos recomendados y se obtuvo una eficacia, con todas las materias activas, superior al 97 %, teniendo el testigo un grado de ataque medio en racimo del 78,2 %, según la fórmula de Townsend-Heuberger.

El azufre en espolvoreo en los ensayos realizados por la Estación Regional de Avisos, de Ciudad Real, se ha comportado con una eficacia similar a la de los productos sistémicos.

El azufre es menos eficaz por debajo de 18-20° C., por lo que en primavera frías se recomienda la utilización de alguna de las restantes materias activas.

Salida de orugas invernantes de piral de la vid de los años 1981 a 1989 - Paraje «Los Llanos»

Año	Fecha inicio salida	Fecha final salida	Duración período de salida (n.º de días)	Fecha del máximo emigración orugas	Fenología vid en el máximo de salida
1981	4/Mayo	11/Junio	38	20/Mayo	E/F*/G*
1982	23/Abril	28/Mayo	35	11/Mayo	F/G
1983	15/Abril	13/Junio	59	20/Mayo	F/G*/H
1984	20/Abril	16/Junio	57	11/Mayo	D/E*/F*/G
1986	30/Abril	4/Junio	35	21/Mayo	E/F*/G
1987	22/Abril	26/Mayo	34	12/Mayo	G/H*
1988	15/Abril	24/Mayo	39	10/Mayo	E/F*/G
1989	25/Abril	31/Mayo	37	9/Mayo	D/E*/F*



EL C.R.D.O. LA MANCHA, FUE NOTICIA

En la «7.ª Semana de la Provincia» de Ciudad Real

Organizada por el P.P.I.P. (Patronato de Promoción de Intereses Provinciales) dependiente de la Diputación Provincial de Ciudad Real, tuvo su séptima edición la Semana de la Provincia.

Una impresionante representación de todos los sectores de la industria, el comercio y la alimentación, se encontraba en los stands que conformaban la Muestra, en una feria regional que crece año tras año, con la fuerza y la pujanza, que sólo los hombres de nuestra tierra saben otorgar a lo que hacen. Es imposible describir con detalle todo lo visto, pues ello significaría dedicarle a la Semana Provincial, un espacio que no poseemos. Por ello, nos circunscribiremos exclusivamente al vino y su entorno, en los tres eventos más importantes para nosotros y que conformaran las Jornadas sobre el Vino.

DIAS DE VINO Y ROSAS, debieran haberse llamado esas Jornadas sobre el Vino, por la amabilidad y eficacia con que se desarrollaron, paralelamente a la 7.ª Semana de la Provincia y organizadas por el PPIP y nuestro Consejo Regulador de la D.O. La Mancha, como colofón de las excelentes relaciones que lo unen a la Diputación Provincial de Ciudad Real.

El objetivo de estas Jornadas sobre el Vino, fue dar a conocer a los medios de comunicación regionales y nacionales, la realidad imparable de nuestros vinos y su entorno.

Las mismas, tuvieron lugar los días 2, 3 y 4 de junio y en ellas estuvieron presentes destacadas personalidades del periodismo, la cultura, técnicos expertos en la materia y autoridades nacionales, autonómicas y provinciales.



EL LIBRO DE LA MANCHA

Esta vez no se trata del Quijote ni pretende serlo. El día 2 de junio se presentó en el Hotel Santa Cecilia de Ciudad Real, el libro «Nuestra Bodega», doscientas ocho páginas dedicadas al vino con D.O. La Mancha. Este libro, editado por nuestro Consejo Regulador, con la colaboración de la Consejería de Agricultura de la Junta de Comunidades, es único en su género y forma parte de la política de expansión y promoción de nuestros



vinos que se está llevando a cabo desde que Salvador Jareño Cañas, se hiciera cargo de la presidencia del C.R.D.O. La Mancha, tarea que ha emprendido con toda la fuerza que su juventud, valentía y conocimientos le permiten.



Nuestra Bodega, se sale de lo común, por el tratamiento con que su autor, René H. Montarcé-Rieu, supo dar a la presentación de nuestros vinos, nuestras bodegas y nuestra querida tierra manchega, quitándole aridez a una temática que lo exigía, al rodearla del encanto de nuestros paisajes e historia más atractivos.

Entre las autoridades asistentes al acto, podríamos citar a nuestro Consejo Regulador en pleno (Presidente, Secretario y Vocales), al Consejero de Agricultura de Castilla-La Mancha, a los Directores Generales de Estructuras Agrarias, de Ordenación Agraria,

y de Turismo; el Alcalde de Ciudad Real, al Vicepresidente de la Diputación Provincial, al Delegado Provincial de Agricultura, a la Directora Provincial de Agricultura y otras autoridades que se prestaron con su presencia a dar brillo y categoría al acto.

Presidían la mesa, el Presidente de nuestro Consejo Regulador, Don Salvador Jareño Caña, el Consejero de Agricultura Don Fernando López Carrasco y el autor del libro don René H. Montarcé-Rieu.

La presencia de la prensa nacional y regional fue multitudinaria, como también la de los especialistas de las publicaciones técnicas del sector. En conjunto los asistentes al acto superaban el centenar.

No faltó el mundo de las letras representado por Fernando Quiñones y Manuel Caballero Bonald, quienes recibieron «Nuestra Bodega» con elogiosas palabras.

El presidente de nuestro Consejo, tuvo a su cargo la apertura del acto, con palabras no leídas ni premeditadas, que agradecieron la actitud de la Diputación Provincial para hacer posible ese acto, recordando que era la primera vez que Consejo Regulador y Diputación, aunaban sus esfuerzos en pro del vino de la región e invitó a dicha corporación a continuar el camino conjunto ya emprendido.



Tomó seguidamente la palabra el autor de «Nuestra Bodega», quien recalzó que el libro no «era para deleitar al gourmet ni al yupi de turno», sino que estaba estructurado como una herramienta de trabajo para el comprador mayorista, a quien se incitaba a conocer nuestra tierra y sus vinos a través de una visión amena de la realidad manchega.

Como era preceptivo, cerró el acto Don Fernando López Carrasco, quien con entrañable afecto alejado de todo protocolo, reconoció en la obra un trabajo exhaustivo sobre los vinos con D.O. La Mancha e instó al C. Regulador, a continuar por ese camino acertado en la promoción de sus vinos.

El acto, estuvo seguido de una Cata Comentada, que fue dirigida por Francisco Cuenca Bevia, de la estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan, quien guió a los presentes por la difícil estructura mental del cataador de vinos. Cerró informalmente esa cata, doña María Isabel Mijares, querida omnipresente en todos los actos que tengan que ver con el vino español.

Ch. GARDES
Para CONSEJO ABIERTO

PARA TODOS LOS GUSTOS

Opiniones sobre Nuestra Bodega, escuchadas durante el acto de presentación.

Positivo

—«A mí me gusta el libro. Creo que debieran hacerse más a menudo trabajos de esta envergadura». (Uno que ve media botella llena).

Negativo

—«Entre todos los pueblos que nombra, no está el mío». (Uno que se busca siempre en la guía telefónica).

Positivo

—«A mí me parece una guía turística». (Una que supo entendernos: queríamos hacer vino y turismo).

Negativo

—«Le faltan más detalles técnicos, sobre sistemas de elaboración». (Un bodeguero que tiene todos los aparatos).

Positivo

—«Menos mal que el libro no habla de retrogustos ni de lejanos sabores a cuero...». (Un comprador mayorista de vinos).

Negativo

—«No tendrían que haberle encargado el libro a un francés». (Uno que no sabe que René no es francés y confundió el 2 de junio con el 2 de mayo).



COOPERATIVA DEL CAMPO NUESTRA SEÑORA UNA COOPERATIVA QUE SABE HACER LAS

RAICES

Las raíces de esta Cooperativa, hondas raíces que nacieron un 27 de abril de 1948, gracias a la inquietud de 28 agricultores moteños que, sintieron la necesidad de agrupar sus intereses vitivinícolas en una bodega común, aportando su trabajo personal y que con piedra de sus propios terrenos, hicieron los cimientos que hoy sostienen una Entidad que dentro de La Mancha-Conquense es una de las más importantes en su género.

La evolución ha sido constante y progresiva, para llegar hoy a contar con 2.000 asociados de los cuales 1.300 aportan el fruto de sus viñedos, que han pasado de 400.000 Kilos de uva recogidos en los primeros años a la media de 25.000.000 de Kilos que se aportan en la actualidad; teniendo la bodega una capacidad de hasta 30.000.000 de Kilos que traducidos a pesetas suponen aproximadamente 700 millones.

También se ha ampliado la superficie del terreno y locales que han pasado de 5.000 a 27.000 m² que tiene en la actualidad, pudiéndose apreciar claramente las ocho etapas de ampliaciones, por sus variantes en cuanto a estructura de construcción y capacidad de cada envase, así como en la maquinaria, consiguiendo una buena mecanización, que evita por ejemplo el penoso descargar a mano una galera de uvas y no digamos si nos remontamos al pisado de las mismas.

Actualmente, además de las técnicas de elaboración, equipo de frío, y la incorporación de enólogos profesionales, la separación de calidades de uva, nos han permitido conseguir caldos de una gran calidad, suaves, pálidos y de sabor afrutado en blancos; y con aroma y cuerpo en los tintos. Y para el envasado de los mismos, se instaló una planta de embotellado, que consta de la maquinaria más moderna, con instalación de frío y envasado en caliente, con un ritmo de producción de 2.000 botellas/hora.

Como resultado de este paso surge el vino «ZAGARRON», en sus variedades de blanco, tinto y rosado. Fermentación Tradicional y Fermentación Controlada, que ya se comercializa en varios puntos de España, se ha exportado a varios países y que además y dentro de su corta carrera, ya ha conseguido varios premios de interés, en distintas ferias y certámenes.

BLANCO JOVEN

1. Características de elaboración:

- Seguimiento de la uva desde principios de agosto, determinación del momento óptimo.
- Control de sanidad a la recepción del fruto con una selección por este motivo.
- Se aprovechan solamente los mostos flor o de yema.
- La fermentación se realiza sobre mostos muy limpios con un riguroso control de temperatura establecido en 18-19° C.
- Los siguientes procesos hasta llegar a la botella se establecen en función de alta calidad de estos elaborados: clasificaciones, sucesivas filtraciones por tierras, placas y membrana esterilizante, estabilización por sistemas frigoríficos, etc.



2. Características del producto:

El resultado es un vino que se comercializa en el año, siendo pues un vino joven con grandes atractivos por su color muy pálido con tonos verdosos, por su aroma intenso, floral y muy afrutado que recuerdan a la uva, y por su sabor ligero, fresco, que llena la boca de sensaciones agradables y frutosas. En conjunto resulta un vino suave, muy amonioso por sus constantes de acidez-alcohol, y tremendamente fresco. Incluso, puede apreciarse ese resto de carbónico que aún le queda de la fermentación y que contribuye a resaltar aún más su juventud.

VINO ROSADO JOVEN

1. Características de elaboración:

- Selección varietal de las uvas, elaborando por separado la variedad GARNACHA de la CENCIBEL que es de la que parte este vino.
- Maceración controlada por medios técnicos que nos permiten separar el líquido de las madres alcanzado el color deseado.
- Fermentación a temperatura controlada en torno a los 18-20° C.



- Procesos de preembotellado controlado por exhaustivos controles técnicos que nos permiten ponerlo en botella con las mejores garantías de calidad.

2. Características del producto:

Vino rosado de color muy característico, vivo y atrayente de aroma delicado observándose matices afrutados típicos de la uva de la que parte y de sabor agradable y fresco, muy equilibrado y en general exuberante. También se consume dentro del año.

TINTO JOVEN

1. Características de elaboración:

- Producido a partir de dos tipos de uva en las proporciones siguientes: CENCIBEL: 80% GARNACHA: 20%
- Riguroso control de maceración, descubando en el momento óptimo, de color, suavidad y aromas, pasando a efectuar el resto la fermentación en virgen.
- Se controla la temperatura de fermentación en torno a los 24-26° C.
- Se trasiega una vez finalizada la fermentación pasando a los procesos para embotellado según se describe en la ficha del BLANCO JOVEN.



2. Características del producto:

Se obtiene un vino tinto de color rojo con tonalidades azul-moradas que notan enseguida su juventud, predomina muy limpio y brillante por el activo proceso de embotellado al que se le da. El aroma es en conjunto muy agradable, en la boca nota aún su rebeldía, acidez pero así como su frescura y suavidad por perder su carácter de tinto.

ZAGARRON BLANCO

1. Características de elaboración:

- Procedente de uvas de varias variedades.
- Después de una rigurosa selección de las uvas y una extracción idónea del mosto, éste se desfanga enviándose a fermentar los mostos perfectos.
- La fermentación se realiza bajo un tema lentísimo con un exacto control. Procurando que la temperatura en esta fase no suba por encima de los límites que siempre son peligrosos que pueden acarrear pérdida de calidad en el elaborado.
- El trasiego se realiza apenas finalizada la fermentación.
- Los procesos de embotellado se realizan a otros vinos anteriormente descritos.



2. Características del producto:

Vino que es un claro ejemplo de escrupulosa elaboración sin apartarse de los cánones tradicionales, el resultado es un vino de color amarillo pálido, muy franco a la nariz con tonos frutosos debido a su juventud, paladar fresco, y ligero; en general equilibrado y armonioso.



DE MANJAVACAS

OSAS Mota del Cuervo — Cuenca



ZAGARRON ROSADO

Características de elaboración:

Descube muy rápido del mosto procedente de uvas CENCIBEL y GARRON ROSADO.

Desfango de estos mostos durante al menos 16 horas.

Fermentación con encubado tradicional continuando su evolución en temperatura y densidad.

El trasiego, que casi es un descube, se realiza cuando aún no ha terminado de fermentar.

Se vuelve a trasegar algunos días después de terminar la fermentación.

El resto del proceso coincide con sus compañeros de Bodega.

Características del producto:

Vino de color muy ligero, de aroma fino y afrutado, en la boca produce sensaciones de agradable frescor recordando al tipo de uvas con el que se elabora, resaltando, por su fragancia la de la uva, dándole, sin embargo, su redondez y empaque al tanto por ciento que lleva de variedad CENCIBEL.

- Clasificación.
- Filtración por tierras.
- Estabilización por frío.
- Filtración por tierras.
- Filtración por placas.
- Filtración por membranas de 0,45 micras.



2. Características del producto:

Es un vino que se embotella en su segundo año y que permanece en botella de 3 a 6 meses antes de ser comercializado. De color rojo rubí, contiene matices teja que ponen de manifiesto su grado de madurez medio. De aroma muy franco y limpio que recuerda mucho la variedad de la cual procede pero en el que predominan los aromas secundarios y asoman ya los de su propio envejecimiento. No obstante a la boca es muy fresco, aterciopelado y nada astringente ni pesado con un postgusto largo y agradable.

CONCLUSION

Cuando hacemos un estudio de marketing, sobre La Mancha, y en especial sobre nuestro Consejo Regulador, no podemos menos que determinar que uno de los problemas más insolubles que tiene el sector es la estructura cooperativista regional, que salvo raras excepciones, que tratamos de insertar periódicamente en este espacio, no ayudan a una mejor promoción ni a una salida óptima para nuestro producto.

La Cooperativa Nuestra Señora de Manjavacas, es un ejemplo más, entre otros lamentablemente pocos, de lo que puede hacer una empresa cooperativista. Es una pena que no tenga más imitadores.

ZAGARRON TINTO

Características de elaboración:

Elaborado con uvas CENCIBEL sin trasiego.

Descubado en su momento óptimo, con el fin de que no extraiga sustancias que pudieran embastecer el vino y proporcionarle gran aspereza, lo que coincide con una densidad aproximadamente de 1.040.

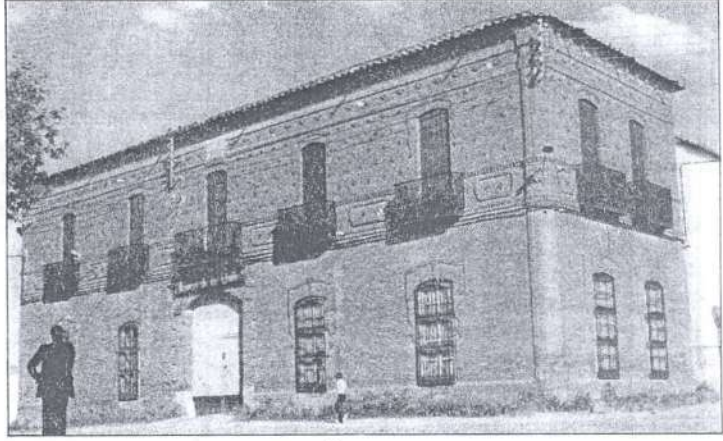
Resto de fermentación ya en virgen con agotamiento total de los azúcares. Trasiego muy temprano.

Proceso de embotellado similar a todos los vinos que salen de esta bodega:

BODEGAS LEONOR CORONA (Calzada de Calatrava-Ciudad Real)

Jóvenes que respetan la tradición

Calzada de Calatrava, tiene antigua trascendencia histórica en La Mancha y no menor tradición vinícola. Creemos que por esas características, el grupo MOCHISA, sociedad industrial que abarca una extensa gama de sectores empresariales, decidió fundar en esa localidad las «Bodegas Leonor Corona», con la filosofía de no establecerse en La Mancha para competir con los monstruos de la cantidad, sino hacer prevalecer el criterio de «poco y muy bueno».



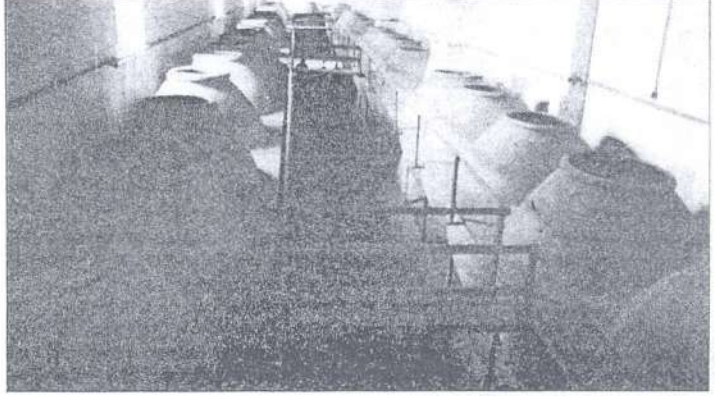
Sobre una extensión de 4.500 m², la bodega ocupa con sus construcciones una superficie de 2.500 m² y tiene en la actualidad una capacidad de almacenamiento de 1.800.000 litros.

Las instalaciones están dotadas de todos aquellos elementos que le permiten elaborar con comodidad y perfección, los excelentes vinos que tienen a la venta. Sistemas automáticos de alimentación, despalladoras, estrujadoras, prensas horizontales de alta tecnología, modernísimos sistemas de filtración y una nave de fermentación y almacenaje, que hace las delicias de los que la visitan, porque en ella se mezclan inteligentemente las antiguas tinajas de barro, el cemento y el acero inoxidable, cumpliendo, cada cual, su función específica.

Los vinos que aquí se elaboran parten de las variedades autóctonas más representativas de La Mancha: Airén, para los blancos y Cencibel para los tintos. Los primeros son pálidos, suavemente amarillentos y transparentes; los segundos son rojos brillantes, con tonalidades color caoba. En síntesis, dos tipos de vinos muy bien elaborados y prototipos de lo que debe ser un auténtico vino manchego.

La empresa pretende, en breve, construir una nave de crianza en roble, otra para crianza en botellas y un tren de embotellado.

Que sigan así, necesitamos bodegas que sepan hacer las cosas con amor, con ilusión y con técnica. Lo que así se hace, siempre sale bien.



RENE H. MONTARCE-RIEU



EL VINO EN LA MESA DEL RESTAURANTE

Nuestras andanzas de escritores, nos llevan hasta Alicante, en donde pedimos cama y comida en el Hotel Meliá. La cama bien y la mesa también. Desde ella se divisaba el mar, nuestro querido Mare Nostrum, y hacíamos la excepción de comer en el hotel, puesto que no éramos ajenos al tremendo sablazo que sufrirían nuestras bolsas, atraídos sin duda, por la belleza del panorama.

Evidentemente éramos pocos los que habíamos caído en la tentación, pues eran escasos los comensales que nos rodeaban y escasa también la presencia del vino en sus mesas. Agua, refrescos... de todo menos vino.

Es que beber vino en un hotel es cosa de ricos. Los de la clase media, aquellos que todavía no han perdido el pelo por los disgustos, podemos comprar laca o brillantina, para peinarnos con el pelo estirado, como los banqueros de moda, pero no podemos, no debemos, no nos dejan beber vino sentados a la mesa de un restaurante: un par de botellas valen tanto como la propia comida.

Pedimos vino pese a todo ello, puesto que el mar invitaba a beber. Nos deja, silencioso, el camarero la Carta sobre la mesa. Ni una palabra, ni una indicación, nada que nos oriente entre el mare mágnun de nombres y precios. Es que los que traen las cartas de vinos, no saben nada de vinos y saben menos de atender al público.

A la hora de pagar, doblé con mano temblorosa la nota con la cuenta y, mientras contaba billete tras billete hasta un número que me pareció infinito pensaba que *si el mar nos había invitado a beber, bien hubiese podido pagar la cuenta.*

LA CARTA DE VINO Y OTRAS COSAS

El hostelero quiere resarcirse de la parte más importante de sus gastos, recargando en el vino unos márgenes comerciales inadmisibles (que a veces alcanzan hasta el 1.000 por ciento del precio en bodega), hundiendo la imagen y la posibilidad de consumo medio de nuestro producto más importante.

LA CARTA

Hace escasos días, me entero que en La Mancha, se está pretendiendo dar forma a una CARTA DE VINOS CON D.O. «LA MANCHA» y la idea me parece formidable. Imagino una Carta de Vinos perfecta, bien presentada, útil en las manos del que se sienta a comer en un restaurante. Una Carta que exprese, entre otras cosas: color, graduación, origen del vino, tipo, resumen de cata del



Manuel Soria y Sánchez Martínez, en el bar de este último. Tomelloso-Ciudad Real.

mismo y sobre todo que diga claramente, *cuál es el precio del vino en bodega.*

Entiendo que esto que imagino es una utopía y un disparate. Nuestros bodegueros no se animarán jamás a hacer como los fabricantes de coches de todo el mundo y los distribuidores, intermediarios y restauradores no se van a exponer a que los que todavía nos animamos a comer con vino, nos enteremos que son unos abusivos encarecedores del producto.

Así nos llega el vino a la mesa, con un aumento que a veces alcanza hasta diez veces su precio en origen. La imagen y el consumo del vino se hundien, las bodegas cierran y los gourmets terminaremos en un «burger», comiendo carne picada y bebiendo cola, gaseosa o cerveza, acordándonos de la familia de los culpables de todas las desgracias del vino.

QUE EL VINO DE LA MANCHA SEA CONSIDERADO

Es éste un ruego que hago todos los días, para que llegue hasta el mantel con toda la dignidad posible, con el decoro que merece.

Si miramos hacia atrás, recordando tiempos pasados (hoy en día hay muchos que no saben mirar hacia otro lado), cuando nuestros vinos eran caldos peleones que salían de las bodegas en bocoyes que cargaban cansinas caballerías, notamos, vemos en ese tiempo ido, que pese a los esfuerzos inmensos de los bodegueros de entonces, nuestro vino no era nada más que algo neutro, poco merecedor de un envase mejor que los contenedores de graneles y que su destino final serían la bota, el cacharro de barro cocido o, como máxima expresión de lujo, la frasca de vidrio a veces decorado.

Pero han pasado muchos años desde aquello y los bodegueros hacían lo que podían, pues carecían de medios suficientes como para elaborar mejor.

Hoy, por suerte, todo ha cambiado. ¿Qué empresa, qué industrial, qué elaborador es el

que no se esmera al máximo, poniendo toda su técnica y todo su capital en dar lo mejor de su bodega?

Solo hace falta para comprobarlo, darle un vistazo al panel de marcas de nuestros mancheguísimos vinos, para entender el esfuerzo que la empresa, el bodeguero, el vinicultor, han desplegado para ponerse, por fin, a la altura de los primeros, los número uno de la industria vinícola. Si esto es así, ¿por qué se empeñan nuestros hosteleros en no darle al vino de La Mancha, el rango que le corresponde?; ¿por qué se empeñan estos «profesionales» en ofertar a sus clientes vinos de otras regiones? Tratan al vino manchego como se trata a ese pariente pobre y mal vestido, que se esconde de los demás porque avergüenza presentarlo. Me pregunto cuántas madres de pueblos se habrán sentido así, despreciadas, en cuanto sus hijos colgaron el primer diploma universitario de un clavo, con el único golpe que dieran en su vida.

¡Qué absurdo más grande, Señor!

Quien así actúa, quien hace esto, o no es manchego o no sabe de qué pasta están hechos los manchegos y sus vinos. Es tan ignorante que ignora la ignorancia misma y tiene un restaurante porque no le dio la cabeza para jugar a Tempranillo.

El hostelero manchego, salvo muy raras y contadas excepciones, no conoce el esfuerzo que significa exprimir uva para obtener vino, pero sabe perfectamente, cómo exprimir los precios del vino y el bolsillo del parroquiano.

Manuel Soria
corresponsal

Quando esta nota de Manuel Soria llega a nuestra redacción, uno no puede más que sonreír tristemente y decirle en voz baja, muy baja como para que no se entere nadie más que él: ¡Calma, Manolo! No te amargues, querido compañero, ¿no ves que son como niños pequeños? Todavía no entienden nada, ni siquiera las regañinas que les damos desde este periódico. Así como no se le puede dar miel a la boca del asno, tampoco se le puede dar vino manchego a cualquiera. *El vino de La Mancha, es el vino de los que saben beber.*

R. H. M.-R.



COOPERATIVAS Y COMERCIALIZACION EXITO O FRACASO A CORTO PLAZO

Con este texto trata el autor, Luis Jurado Arines, de desarrollar las claves que solucionen a corto o mediano plazo, la tremenda problemática que tiene el Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, con la mayoría de sus bodegas cooperativas.

EVOLUCION DE NUESTRAS BODEGAS COOPERATIVAS

Las Bodegas Cooperativas han cubierto desde su creación la fase de concentración de la uva producida por gran número de agricultores de nuestra Denominación de Origen, llegando a un volumen muy considerable.

Mediante la conversión de la uva en vino, se ha entrado en la problemática de la transformación en un corto periodo de tiempo —20/25 días— de toda la descarga de remolques que demandaban los productores.

El agricultor de esta forma se olvidaba del problema de su entrega y trasladaba el mismo a los Consejos Rectores no preocupándose nada más que de recibir los anticipos y la liquidación final, sin entrar en la elaboración del vino, en la forma de comercializar, ni en la evolución y tendencia de los mercados.

Resuelta en gran parte esta primera fase, se entró en la fase de la venta del vino. No podemos llamarla comercialización puesto que en realidad la mayoría de nuestras Bodegas Cooperativas se limitaban a vender a clientes más o menos conocidos a los precios existentes sin buscar otras posibilidades en el mercado.

Con esta preocupación generalizada las Cooperativas se quedaron estacionadas en la elaboración, con unos sistemas más o menos tradicionales, dirigidas a producir vinos poco acorde a las demandas del mercado y vendiendo a granel cuando se presentaban las ocasiones de visita o llamada telefónica de los compradores; y si esto no se producía, ofertando y vendiendo al S.E.N.P.A. y quedándose conforme con los precios de garantía establecidos.

En la actualidad, y como consecuencia del ingreso de España en la Comunidad Económica Europea, las ofertas al S.E.N.P.A. son más restringidas y por descontado los precios que se perciben no son todo lo rentables que eran anteriormente y que en el futuro lo serán menos. Todo ello dentro del marco de la política agraria-comunitaria tendente a una restricción de los precios y a una política de eliminación de excedentes, en especial de vinos de baja calidad, penalizando con entregas obligatorias a bajo precio de los vinos de mesa obtenidos en condiciones distintas a las establecidas en los reglamentos comunitarios.

Por otra parte, cada vez existe más una clara diferencia entre el precio percibido en origen por las Cooperativas productoras de vino y el precio pagado en destino por el consumidor. Esta diferencia constituye lo que se denomina «Valor Añadido», generado en la comercialización del vino.

Las Cooperativas de nuestra Denominación de Origen, como generadoras de vinos de calidad, tienen que conseguir que este valor añadido se quede en sus manos, como única forma de aumentar los ingresos de sus socios.

Cada día existe una mayor competencia en los mercados y además a partir de 1993 habrá que competir con vinos franceses, alemanes, italianos, etcétera.

PERSPECTIVAS FUTURAS Y PROBLEMÁTICA DE LAS COOPERATIVAS

Cada vez el consumidor es más exigente en cuanto a calidad y presentación, estando dispuesto a pagar por aquel vino que le merezca confianza y no le defraude. También se preocupa en mayor grado por el origen de los vinos y sobre todo si está amparada por una Denominación de Origen, que le avale las características y calidad precisas.

Hasta ahora los agricultores han realizado un gran esfuerzo, constituyendo Bodegas Cooperativas y realizando grandes desembolsos e inversiones de producción. Pero no es suficiente, es necesario un esfuerzo más para que nuestras Cooperativas y S.A.T., vayan escalando peldaños en su distribución al consumidor.

Este esfuerzo debe ir encaminado a:

- 1.ª) Producción de uvas con las variedades y en las épocas más idóneas para la producción de los vinos que se deseen elaborar en función de las demandas del mercado.
- 2.ª) Elaboración en las condiciones técnicas y de calidad que, cada vez más, exigen los consumidores.
- 3.ª) Apoyar y potenciar el funcionamiento de la Denominación de Origen «La Mancha» y el cumplimiento de su Reglamento como mejor garantía de venta y consecución de mejores precios.
- 4.ª) Envasar el vino, creación de marcas y efectuar una esmerada presentación que incite al consumo.
- 5.ª) Efectuar campañas publicitarias de promoción, mediante degustaciones, catas, asistencia a ferias y exposiciones.
- 6.ª) Crear una red de comercialización que ponga el vino a disposición de los consumidores con la menor trama posible de intermediarios.
- 7.ª) Estar presentes en Hipermercados y grandes cadenas de alimentación. Estar en ellas es síntoma de prestigio.

El reto está ahí y aunque es muy cierto que la consecución de estos objetivos no es fácil,

hemos de marcarnos un objetivo prioritario que implica, ciertamente, riesgos y astucia, pero que no es más que una lucha más por defender nuestra calidad, ponderarla y elevarla a la categoría que nuestra Denominación de Origen «La Mancha» está demostrando en los últimos años. Es en cierta medida ratificar nuestras posibilidades de mercado con un producto de calidad.

El proceso pasaría por creación de Cooperativas asociadas en segundo grado, para aquellas en las que sus niveles de estructura o volúmenes de producción sean limitados.

Dicho de otra forma se trata de organizar unos objetivos comunes y desarrollarlos en la medida y con las posibilidades que se dispongan en cada caso.

Para ello las Bodegas Cooperativas y sus viticultores socios deben ser las primeras que apuesten por este objetivo y tienen que tener bien claro que la salida futura de la comercialización correcta de nuestros vinos debe ser el prestigio, la formalidad, la calidad y una agresividad comercial suficiente para encontrar el hueco y sitio que nos corresponde.

La supervivencia de este subsector agrícola se encuentra en manos de aquellas Bodegas Cooperativas de nuestra Denominación de Origen que sepan entender un proyecto de comercialización como si fuera una inversión rentable, a corto o largo plazo, pero que el presupuesto invertido puede recuperarse con facilidad si la disposición no nos acobarda y estamos convencidos de ello.

Disponemos de lo necesario: vinos de calidad cada vez más prestigiados (muchas zonas tradicionalmente vitícolas y de renombrado prestigio, reconocen nuestro despertar y hasta lo temen). Presentación y esmero a nivel de cualquier otra zona. Estructura en las Bodegas Cooperativas adaptada a cualquier tipo o calidad que nos sea demandada. En definitiva nos falta el impulso final, el más difícil, bien es cierto, pero el que no debe darnos temor, el asalto a los mercados, el admitir y entrar en competencia con otros vinos, con otras Denominaciones de Origen, ganamos al consumidor. CALIDAD, PRESENTACION y ORIGEN nos avallan.

¡Seamos conscientes de nuestras aptitudes y de las de nuestros vinos! Podemos conseguirlo, la calidad demostrada es nuestra mejor presentación, la agresividad debe ser nuestro mayor empeño.

LUIS JURADO ARINES
Especialista en Cooperación
Delegación Agricultura
Ciudad Real



TECNICAS DE ELABORACION DE VINOS TINTOS DE CALIDAD

Por Basilio Izquierdo

INTRODUCCION

Un vino de calidad es aquel que nace de variedades nobles, cuyos viñedos se han conducido racionalmente y las uvas sanas cosechadas en su mejor estado de madurez se elaboran con el mayor esmero, utilizando: conocimientos, maquinaria y técnicas adecuadas para la obtención del vino más sano y limpio posible: cuidando que la intervención del hombre deprecie al mínimo las cualidades intrínsecas de la uva. No olvidemos que la uva de calidad se crea en la viña y que en la bodega el elaborador no interviene sólo para evitar accidentes sino para sacar la máxima calidad a la uva de que dispone.

El buen vino o vino de calidad es, sencillamente, aquel que recibe toda clase de mimos. Estamos pues ante un ser vivo, agradecido, que necesita un buen nacimiento sobre todo y algunos cuidados posteriores; si es así estaremos ante un gran vino y esto siempre es válido en cualquier parte del mundo. En cualquier parte puede ocurrir que una uva estupefanda le empiece a maltratar, entendiendo por malos tratos: uva cortada y pisada en el remolque muchas horas, que llegue al depósito de fermentación por medio de maquinaria inadecuada, que la fermentación se desarrolle de cualquier manera, etc., seguramente obtendremos un vino basto, grosero «desagradecido», que pocas personas estarán en condiciones de apreciar, de joven no estará bueno y no se podrá pensar que mejor con el envejecimiento, en fin un vino difícil de recuperar o más bien camino del infierno.» (Destilación).

CONTROL DE MADURACION

Un seguimiento de la uva en la cepa, a base de recorrer la parcela y coger 200 granos al azar, permitirá conocer la evolución de los azúcares, de la AT-pH y del peso del grano (sería interesante también seguir el ac. tartárico, ac. málico y materias nitrogenadas); este muestreo puede hacerse dos veces por semana y al final casi a diario; el estudio de estos resultados nos ayudará a determinar el mejor momento de vendimia, que por cierto es difícil acertar ya que depende de la climatología, estado sanitario de la viña, homogeneidad de la cosecha, etc.

Al contrario de lo que puede recomendarse en blancos de hacer una vendimia algo precoz para que resulten blancos frescos, en tinto hay una maceración —extracción—, por lo tanto se debe buscar una maduración suficiente, es decir unos azúcares altos, una acidez que no caiga mucho y un peso de granos máximo, saber también que las sustancias extractivas presentes en el hollejo de la uva tinto aumentan proporcionalmente con la maduración y por tanto durante la maceración pasarán al vino, en proporciones tanto más elevadas cuanto más madura esté la uva.

También debe tenerse en cuenta la evolución del aroma que pasa por un máximo en el momento de la madurez y al comienzo de la sobremaduración va disminuyendo la intensidad y agrado sobre todo en clima cálido. La sobremaduración comienza en el momento en que la uva ha alcanzado su peso máximo, los fenómenos de respiración ya no son compensados, la uva pierde agua y ya se puede considerar que la uva no recibe nada de la planta. Está muy admitido que en la elaboración de tintos de calidad un comienzo de sobremaduración es necesario.

VENDIMIA Y TRANSPORTE

Una vez decidida la fecha se ha de hacer una vendimia limpia, sin hojas, sin trozos de sarmiento, etc., y transportar las uvas enteras con la mayor limpieza y en el menor tiempo posible a la bodega.

RECEPCION DE LA UVA EN LA BODEGA, MATERIALES Y MAQUINARIA RECOMENDADA

La uva tinto que recibimos, es importante conducirla con suavidad a los depósitos de fermentación y para ello es necesario respetar unos mínimos de exigencias en tipos de materiales y maquinaria.

Los materiales no deben contaminar al futuro vino con hierro, cobre, etc., para ello la solución ideal es el inoxidable, pero si acaso son de hierro u otro metal, es necesario una protección con una buena pintura, la mejor epoxídica. De esta forma evitaremos tratamientos posteriores al vino que son conflictivos y propios, que re-

medio, de una Enología «curativa» ya anticuada; (poner hierro para luego quitárselo). Es importante situarse en la filosofía de una Enología «preventiva» que hace uso del mínimo posible de productos enológicos. Un vino de calidad merece y debe estar lo más próximo a la uva con el mínimo necesario de intervención.

— La elección de la maquinaria tendrá en cuenta el vino que quiera hacerse: más suave, más tánico, etc., entonces habrá que sopesar despallado total, parcial o nulo; uva triturada o uva entera para maceración carbónica (que no parece muy interesante en La Mancha), debido a las A.T. tan bajas en que nos movemos, toda una serie de técnicas con sus pros y sus contras. En todo caso, si que hay máquinas que evidentemente deberían estar prohibidas o en un campo de utilización reducido, éstas son las «estrelladoras» (el nombre ya es significativo... más que maquinaria de uvas para hacer vino es maquinaria de uvas para hacer lías, mermelada) y algún tipo de máquina más, por ejemplo las prensas continuas que deberían usarse para obtener el último 5-10 por 100 de mosto para usos que no sean de boca. Es importante saber que las máquinas que produzcan más de un 5 por 100 de lías debería prescindirse de ellas para hacer vinos de calidad.

Para vinos de calidad se recomiendan despalladoras horizontales y trituradoras de rodillos. Las despalladoras verticales trabajan con altas revoluciones, dislaceran mucho y producen más lías que las horizontales. Para ver que la despalladora se tiene bien a punto hay que examinar los raspones a la salida y ver que salen intactos, sin rasgar y lo más enteros posible. La trituradora debe chafar los granos y no dañar las pepitas.

La bomba de vendimia puede ser la clásica de pistón, la tipo Monho u otra, no hay diferencias demasiado significativas.

FERMENTACION ALCOHOLICA

Conducir la fermentación es procurar las condiciones que aseguren un buen trabajo de las levaduras y permitan obtener la transformación completa de los azúcares, también es controlar siguiendo la evolución para poder intervenir en caso de desvío. Es primordial evitar el desarrollo de bacterias en presencia de azúcar y controlar la temperatura.

SULFITADO DE LA VENDIMIA

El SO₂ tiene numerosas propiedades cuando se utiliza en dosis justas, es un producto imprescindible, fija la acidez, disuelve materia colorante, antioxidante, antiséptico, estimulante sobre las levaduras, tiene un efecto selectivo contra levaduras poco alcohólicas y contra bacterias. El éxito de la elaboración y conservación del vino, es una cuestión de dosis de SO₂ utilizadas.

Dosis de utilización deben tener en cuenta múltiples factores: grado de madurez, estado sanitario, temperatura y sobre todo acidez-pH; también que se pretenda o no la F-M-L, y otro factor que interesa ir aumentando progresivamente la dosis a lo largo de la vendimia para compensar la importancia creciente de las siembras, sobre todo bacterias, ya que a veces los últimos depósitos que se llenan suelen dar problemas de acabado y alteraciones.

Un sulfitado racional debe tener presente el pH, pues para una actividad igual a la de 3 gr/hl. para una vendimia de pH = 3,0, hay que añadir 10 gr/hl. a pH = 3,5 y 20 gr/hl. a pH = 3,8.

Para elaboración de tintos que se desee fermentación maloláctica con pH = 3,2/3,3 se recomienda la siguiente tabla:

Vendimia sana, madurez media, mucha acidez	4 a 6 gr/hl.
Vendimia sana, muy madura, acidez baja	6 a 12 gr/hl.
Vendimia podrida.	12 a 18 gr/hl.

El sulfitado debe hacerse inmediatamente después del despallado y/o triturado, lo mejor inyectando en la tubería PVC o inox a la subida de la bomba una solución de SO₂ al 5 por 100 FRESCA del día, pues el SO₂ es muy lábil y parte oxidada rápido a sulfúrico perdiendo la concentración inicial. Seguido remontado de homogeneización es un trabajo perfecto.

CORRECCION DE ACIDEZ

Un método muy ortodoxo consiste en añadir mosto de uvas con sus 15 a 25 gr/l. Otro más cómodo y no barato es añadir ácido tartárico sin abusar porque hace un vino muy duro. También procurar que el vino guarde su málico que en el caso de acidez muy bajas puede interesar, ahora bien hay que andar atentos con los niveles de SO₂ libre para evitar que se produzca la F-M-L y el embotellado hacerlo por membrana de 0,65m.

El ácido cítrico en fermentación es peligroso porque pueden atacarlo las bacterias.

PIE DE CUBA

Es muy útil al comienzo de vendimias, ocho días antes se vendimian las uvas más maduras y sanas, se pisan, se añaden 12 gr/hl. SO₂ y ácido tartárico para dejar el pie de cuba con un pH de 2,8 a 3,0, este pie de cuba debe ser un 3-5 por 100 de la cantidad que vaya a sembrarse.

También son muy interesantes las levaduras secas activas que venden las casas de productos enológicos.

DEPOSITOS DE FERMENTACION: CAPACIDAD Y FORMA

En función de la modalidad de encebado (sombbrero flotante, sombrero

sumergido, autovinificador de inundación periódica, dispersión de sombrero, horizontal sistema Roto, Vasilim, Gino da Dalt) que se quiera los depósitos deberán de estar más o menos equipados.

De todas maneras hay principios de los cuales no hay que alejarse: **Capacidad.**—Un máximo puede situarse en los 30.000 l. con un máximo de 25.000 Kgs. de uva y un óptimo de 12 a 16.000 Kgs. de uva, ahí resulta una masa manejable digamos. Muy por encima, por ejemplo, los 40 ó 60.000 Kgs. habría un sombrero con mucha altura que se compactaría dejando zonas inaccesibles a los remontados y que irían a la prensa sin haberle extraído aromas ni color.

Forma.—Lo más importante es procurar que la altura oscile entre 2,5 m y 3 m, suele buscarse para tintos el mismo ancho o diámetro que alto. Luego teniendo en cuenta que la altura del sombrero es 1/3 del total quedaría una altura de sombrero inferior al metro que es aceptable en cuanto a permeabilidad, que no se apelmaza, que es esponjoso, etc. También la relación superficie de contacto sombrero-mosto con el volumen es grande. Para elaborar tintos no pueden concebirse depósitos altos.

REMONTADOS

Remontar sobre 1/3 ó 1/2 del volumen.

- 1.º De homogeneización.
- 2.º Con AIREACION cuando empieza a agrietar el sombrero para evitar paradas de fermentación por asfixia de levaduras. Después uno o dos diarios.

CONTROL DE DENSIDAD TEMPERATURA

Dos o tres veces al día hay que hacer estas medidas para ver cómo se desarrolla la fermentación por si acaso hubiera una parada detectarla rápidamente e incluso con costumbre extrapolar para prever la situación que puede darse unas cuantas horas después. De esta forma se puede activar la refrigeración con antelación, pues si se espera al momento justo puede ocurrir que la velocidad de fermentación sea grande y la eficacia de la refrigeración no fuera la mejor, esto ocurre sobre todo en los remontados de la tarde con toda una noche por delante.

En vinos que se deseen frescos, ligeros, frutosos para embotellar rápido conviene temperaturas bajas de 18-25° C y un descube rápido a 1.040-1.030 de densidad, serían unos claretes muy agradables pero con pocas aptitudes para envejecer.

Si se piensa en vino que debe de hacer una crianza, habría que macerar de una u dos semanas, la temperatura dejarla a 30-32° C y sobre todo cuidar la superficie del sombrero para evitar acetificación, tapando el depósito que guarda el CO₂ o mejor

rellenando con otro vino el hueco que se ha dejado para fermentación.

PRENSADO

Una vez descubierto el depósito, las brisas se llevan a la prensa procurando evitar sinfines y bombas de pasta, lo ideal es del depósito a un recipiente que se volteará directamente en la prensa.

Las prensas recomendadas son las horizontales, verticales y la semiprensa o derivados, ya la prensa continua no es nada aconsejable pues da un vino demasiado astringente y al añadirle al vino yemas puede estropearse el conjunto. En cambio los otros dan un vino de prensa que puede trabajarse muy bien.

FERMENTACION MALO-LACTICA (F-M-L)

¿Sí o no?, pues depende, es cuestión de catar el vino y ver la acidez y pH que hay. En vinos de La Mancha puede interesar un sulfitado precoz para evitar la F-M-L y que el vino guarde un frescor y un equilibrio, no obstante se corre el grave riesgo de que la F-M-L se realice en primavera o cualquier momento y supone un retraso. Más tranquilidad da un vino estable biológicamente con el málico terminado pero quedaría más aplandado y el tartárico no daría la misma configuración que tenía con el málico. En fin cuestión de medios y gustos.

CRIANZA

— En barrica es muy interesante, si el vino se ha elaborado robusto y con buena estructura.

— En depósito o mejor en tinaja de barro un año y medio ya con dos inviernos, el test del frío puede dar negativo y embotellar sin grandes problemas.

— En botella con las técnicas actuales es muy interesante un embotellado precoz y que redondee el vino en botella, aquí no haría falta un vino tan corpulento como el que conviene para envejecer en barrica.

Ya lógicamente se pisa el terreno de la Enología «estilística» que es un arte el poderle dar, hasta cierto punto, forma a los vinos.



Agrobanesto

REGIMEN DE INTERCAMBIOS EN EL SECTOR VITIVINICOLA

Por Paulino Cuervas-Mons

1. INTRODUCCION

1.1. IMPORTACIONES

Como es sabido, la Comunidad Económica Europea utiliza ciertos mecanismos de protección frente a las importaciones de productos agrarios procedentes de terceros países.

Generalmente, estos mecanismos consisten en la aplicación de *derechos aduaneros, exacciones reguladoras, gravámenes compensatorios, etc.*, que son, en definitiva, penalizaciones para encarecer los productos foráneos, hasta situarlos al nivel de precios que se estima conveniente para la adecuada protección de la producción interior.

Otras veces, los instrumentos de protección se aplican bajo la forma de *cupos, contingentes y calendarios*, que permiten regular, respectivamente, los volúmenes a importar y las épocas en que los productos de que se trate pueden introducirse en la CEE, para que no compitan con las producciones interiores.

1.2. EXPORTACIONES

Por otro lado, para poder situar las mercancías comunitarias en condiciones competitivas en el mercado mundial, la CEE concede unas ayudas a la exportación llamadas *Restituciones*, que cubren la diferencia entre el precio del producto de que se trate en el mercado comunitario (más elevado) y el precio de ese producto en el mercado mundial (más bajo).

2. LOS INTERCAMBIOS EN EL SECTOR VITIVINICOLA EN LA CEE

2.1. PRODUCTOS AFECTADOS

En el sector vitivinícola se regula el régimen de intercambios para los siguientes productos:

- Vinos de mesa (blancos, tintos y rosados).
- Zumos y Mostos de uva (parcialmente fermentados, apagados, concentrados, rectificadas).
- Vinos de licor.
- Vinos espumosos.
- Vinos de aguja.
- Vinagres de vino.
- Lías de vino.
- Orujos de uva.
- Piquetas.

2.2. REGIMEN APLICABLE A LAS IMPORTACIONES

A) Vinos a granel: blancos (A-I) y tintos (R-I y R-II)

Los instrumentos de protección frente a las importaciones de estos productos procedentes de terceros países son dos:

- Los derechos de aduana previstos en el Arancel Aduanero Común (A.A.C.)
- Los gravámenes Compensatorios Variables.

El proceso a seguir para la aplicación de estas tasas es el siguiente:

- a) **¿Cuál es el precio que se considera deben alcanzar los vinos blancos**

y tintos, a granel, de origen comunitario, en los centros de consumo, de forma que se respeten los intereses de productores y consumidores?:

— El llamado Precio de Referencia, que es igual al precio de Orientación a la producción (precio en zonas productoras), más un incremento, llamado Margen de Mercado, que tiene en cuenta los costes de comercialización, más los costes de transporte del vino hasta los centros de consumo.

Precio de Referencia	=	Precio de Orientación	+
Margen de Mercado	+	Costes de transportes	

(Para cada campaña de regulación se fija el valor de los precios de referencia y de orientación de los vinos blancos y tintos a granel. Ver definiciones en Agrobanesto Informa, en Boletín n.º 3 de marzo 1990.)

b) **¿A qué precio deberán ofertarse los vinos blancos y tintos, a granel, de importación, en los centros de consumo de la CEE?**

— Como mínimo, al mismo precio que los vinos comunitarios, es decir, al Precio de Referencia.

c) **¿Cómo se consigue que los vinos de importación se sitúen al nivel del Precio de Referencia y no a otro nivel más bajo?**

— Incrementando el precio al que llegan los vinos de importación a las fronteras de la CEE (que se conoce como Precio de Oferta Franco Frontera) con los derechos

que contempla el Arancel Aduanero Común y, si es preciso, con un elemento variable (llamado Gravamen Compensatorio), hasta alcanzar el nivel del Precio de Referencia.

$$\begin{matrix} \boxed{\text{Precio de Oferta}} & + & \boxed{\text{Derechos de}} & + & \\ \boxed{\text{Franco Frontera}} & & \boxed{\text{Aduana}} & & \\ \\ \boxed{\text{Gravamen}} & = & \boxed{\text{Precio de}} & & \\ \boxed{\text{Compensatorio}} & & \boxed{\text{Referencia}} & & \end{matrix}$$

Los países terceros que se comprometan a no exportar vino a la CEE, a precios inferiores a los de Referencia, están exentos del pago de Gravámenes Compensatorios.

B) Vinos envasados y otros productos del sector (mostos, zumos de uva...)

El procedimiento a seguir es idéntico al expuesto anteriormente, fijándose Precios de Referencia, derivados de los anteriores, para cada uno de los productos de que se trate. (En el caso de productos envasados se considera también una cantidad, a tanto alzado, para cubrir los gastos normales de envasado).

2.3. LAS RESTITUCIONES A LA EXPORTACION

Con el fin de que determinados productos vitivinícolas de origen comunitario puedan acceder a los mercados internacionales en condiciones competitivas, la CEE concede Restituciones a la exportación que, tal como se indicó anteriormente, son unas ayudas económicas que recibe el exportador y que cubren la diferencia entre el precio comunitario (más elevado) y el precio del mercado mundial (más barato), al cual debe vender su mercancía.

a) Productos afectados

Se conceden Restituciones a la exportación de vinos de mesa (blancos, tintos y rosados) y de mostos de uva.

(Los vinos de C.P.R.D. no se benefician de este régimen de ayudas.)

b) Destinos

A efectos de la concesión de Restituciones, se considera como exportación toda expedición de productos fuera del territorio aduanero de la CEE. En este sentido, tienen derecho al cobro de una restitución a la exportación:

- Las exportaciones a países terceros, no miembros de la CEE.
- Los envíos a Canarias, Ceuta y Melilla, ya que estas regiones de España no están incluidas en el territorio aduanero de la Comunidad.
- La entrega para el avituallamiento en la Comunidad de los buques destina-

dos a la navegación marítima y de las aeronaves que sirvan las líneas internacionales, incluidas las intracomunitarias.

- La entrega a las fuerzas armadas estacionadas en el territorio de un Estado miembro y que no estén bajo su bandera.
- Las entregas de provisiones a bordo a las plataformas de sondeo o de explotación, situadas a más de tres millas del mar territorial de un Estado miembro y que no estén bajo su bandera.
- Las entregas de provisiones a bordo en alta mar, a los buques militares y buques auxiliares que lleven pabellón de un Estado miembro.

c) Cuantía

El importe de la Restitución a la exportación es variable, en función de:

- Producto de que se trate.
- Destino de la exportación.

Los importes, en Ecu/Hectogrado, se revisan *semestralmente* por la CEE en función de la evolución de las cotizaciones de los mercados comunitario y mundial.

3. REGIMEN APLICABLE DURANTE EL PERIODO TRANSITORIO

En el sector vitivinícola la duración del período transitorio es de 7 años (1986-1992), tanto para la equiparación de los niveles de precios y ayudas aplicables en España a los existentes en el resto de la CEE, como para la realización del desarme arancelario total en los intercambios entre nuestro país y la Comunidad de 10 (Portugal, como se verá más adelante, está sujeto a un régimen especial).

3.1. INTERCAMBIOS ENTRE ESPAÑA Y LA COMUNIDAD DE 10

a) Derechos Arancelarios

Los derechos de aduana aplicables entre las partes (Arancel Aduanero Común a

las importaciones en la CEE-10 procedentes de España y derechos del Arancel de Aduanas español existente en el momento de la adhesión para las importaciones en España procedentes de la CEE-10) están siendo eliminados progresivamente, mediante tramos anuales iguales, durante los 7 años del período transitorio, de forma que el 1 de enero de 1993 ya no existirán barreras arancelarias en los intercambios mutuos.

b) Montantes Reguladores

Además de los derechos aduaneros que corresponda aplicar en cada momento, las expediciones españolas de vinos hacia la CEE-10 están gravadas por los denominados Montantes Reguladores (M.R.), que vienen a compensar la diferencia entre los precios españoles (más bajos) y los precios comunitarios (más elevados).

La cuantía de los M.R. es variable en cada caso, en función del precio de mercado del producto exportado, de su presentación, tipificación y calidad.

Si fuera preciso, está contemplada la posibilidad de gravar también con M.R. las exportaciones de vino comunitarias hacia España. En este caso, el importe se fijaría a un nivel que garantizara que esas exportaciones no crearían problemas en el mercado interno español.

c) Mecanismo Complementario de los Intercambios

Además de lo expuesto, los intercambios entre España y la CEE-10 están sometidos a un sistema de vigilancia, llamado Mecanismo Complementario de los Intercambios (M.C.I.) que garantice que estos intercambios no produzcan alteraciones perjudiciales en ambos mercados. A estos efectos, se establecieron unos Límites Máximos Indicativos para las exportaciones españolas a la Comunidad de 10.

Cuadro Resumen del Comercio Exterior en el Sector Vitivinícola (Península y Baleares)

Campaña 1988-89

Datos en miles de Hectolitros

	VINO TOTAL			VINOS C.P.R.D.			VINOS DE MESA			OTROS VINOS			Vermouth
	Total	Tinto y Rosado	Blanco	Total	Tinto y Rosado	Blanco	Total	Tinto y Rosado	Blanco	Total	Tinto y Rosado	Blanco	
Importaciones:													
— De la CEE	46	19	27	33	8	25	11	10	1	2	1	1	2
— De países terceros	2	1	0	—	—	—	—	—	—	2	2	0	—
Exportaciones													
— A la CEE	2.864	703	2.161	1.479	450	1.029	1.348	247	1.101	37	6	31	185
— A países terceros	2.226	1.472	754	982	512	470	1.183	957	226	61	3	58	—

Estos límites —que son una protección comunitaria frente a las exportaciones españolas— han desaparecido, de hecho, durante la campaña 89/90.

3.2. INTERCAMBIOS DE ESPAÑA CON PORTUGAL

Para Portugal, el período transitorio en el sector vitivinícola durará 10 años y se desarrollará en 2 etapas, de cinco años de duración cada una de ellas.

Durante la primera etapa (1986-1990), en los intercambios bilaterales entre España y Portugal existirán contingentes, que no podrán ser rebasados, para todos los productos del sector, excepto para los vinos de licor y espumosos (para estos productos el desarme arancelario mutuo se efectuará en 7 años).

Para la segunda etapa (1991-1995) está prevista la aplicación de montantes compensatorios que tengan en cuenta la diferencia de precios existente en los mercados vitivinícolas de España y Portugal.

PRECIOS DE REFERENCIA

(Campaña 1989/90)

Ptas/Hectogrado		Ptas/Hectolitro		
— Vino tinto y rosado:				
• A granel	684,97	— Vinos de licor de 15°, que presenten más de 130 gr. y como máximo 330 gr. de extracto seco total por litro:		
• En envase de 2 litros o menos	684,97 + 6.467,5 pts/Hectolitro		• A granel	10.549,82
• En envase de más de 2 litros y hasta 20 litros	684,97 + 3.233,75 pts/Hectolitro		En envase de 2 litros o menos	17.017,32
		• En envase de más de 2 litros y hasta 20 litros	13.783,57	
— Vino blanco:				
• A granel	646,75	— Los demás vinos de licor:		
• En envase de 2 litros o menos	646,75 + 6.467,5 pts/Hectolitro	• A granel	11.497,78	
• En envase de más de 2 litros y hasta 20 litros	646,75 + 3.233,75 pts/Hectolitro	En envase de 2 litros o menos	17.965,28	
		• En envase de más de 2 litros y hasta 20 litros	14.731,53	
— Mosto de uva fresca, apagado con alcohol	428,11			
— Zumos (incluidos los mostos) de uva, concentrados o no, con un contenido de azúcar añadido igual o inferior al 30 por 100 en peso:				
• Blancos	587,12 (*)			
• Los demás	622,29 (*)			

(*) Se refiere a volumen de alcohol en potencia por hectolitro.

3.3. INTERCAMBIOS DE ESPAÑA CON PAISES TERCEROS

a) Importaciones

Para las importaciones procedentes de terceros países, España aplica desde el 1 de marzo de 1986 los derechos del Arancel Aduanero Común y los gravámenes compensatorios que resulten, en su caso. Además, las importaciones procedentes de terceros países están limitadas cuantitativamente ya que se establecen contingentes anuales que no pueden ser rebasados.

b) Exportaciones

Desde el 1 de marzo de 1986, se aplica a nuestro país el régimen general de ayudas a la exportación —Restituciones— que se ha comentado en el punto 2.3.

Las Restituciones a la exportación se deberán solicitar ante la Dirección General del SENPA (c/ Almagro 33 - 28010, Madrid).

La solicitud de la ayuda deberá acompañarse del Documento Unico Aduanero (D.U.A.) y demás documentación complementaria a aportar en cada caso, en función de las características del producto a exportar (certificado de exportación, certificado de análisis, etc.).

Evolución de las Restituciones a la exportación concedidas a España en el sector vitivinícola (vinos de mesa y mostos)

Año	Restituciones Ptas.
1986	187.163.855
1987	2.397.149.923
1988	4.539.921.273
1989	3.571.115.801

Del cuadro anterior se desprende la importancia creciente que tiene en nuestro país este importante mecanismo de apoyo a la comercialización exterior de vinos de mesa y mostos.

Agrobanesto 

Un Servicio gratuito de Información, Asesoramiento y Gestión dirigido al mundo Agrario y Agroalimentario. Consulte en cualquiera de las más de 2.200 oficinas de nuestra red.

 Banesto

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

PLENO DE CONSEJO

ACTA N.º 123.—Fecha 2 de junio de 1990

■ Se aceptan por unanimidad las propuestas de Acuerdo de la Comisión de Homologaciones, acordándose su divulgación directa a los embotelladores además de que aparezcan publicadas en el Boletín Consejo Abierto.

■ Se aceptan las propuestas de la Comisión de Presupuesto y Relaciones Laborales referidas a la corrección del déficit inicial de los Presupuestos de funcionamiento de 1990 con motivo de las subvenciones previstas por parte de la Junta y las concedidas realmente.

■ Se acepta la propuesta de actualización de TASAS, que percibe el Consejo, quedando establecidas para este Ejercicio en los siguientes tipos:

- Canon de viñedo, 100 ptas por Ha. inscrita.
- Tasa de elaboración, 9 ptas/Hl de vino declarado.
- Tasa por cápsula de botella, 0,90 ptas por unidad.
- Tasa por certificado expedido, 325 ptas por unidad.

■ Se acepta que las TASAS oficiales tengan a partir de ahora una actualización real, en la misma forma en que anualmente varíe el IPC.

■ El Secretario da lectura al informe de descalificación de vinos efectuado por el Comité de cata y la petición de nueve bodegas de acogerse al Recurso de Amparo solicitando nueva toma de muestras para homologar parte de las partidas descalificadas inicialmente por considerar que son aptos.

■ Se acuerda que se recojan muestras en las bodegas solicitantes y sean sometidas a Cata nuevamente dichas partidas.

■ Se acuerda hacer gestiones personales con la Diputación de Cuenca para aclarar los costos de Recaudación de TASAS de VIÑEDOS, que venían ejerciendo por cuenta del Consejo, y si los costes anunciados son elevados, tratar de rescindir el contrato de colaboración que tenemos suscrito con la Diputación.

El Secretario da lectura al Fax del Secretario General Técnico de la Junta de Comunidades en contestación a nuestra solicitud de información referida a cuestiones laborales del Convenio Colectivo, acordándose comunicar a todos los empleados la resolución del mismo y el requisito del Consejo referido a fechas y resultados de su petición en función de las condiciones de trabajo.

■ Se acuerda solicitar una ampliación de contratación de terrenos en INTERVIN'91 en función de las peticiones de algunos embotelladores de asistir en el Stand del Consejo y comunicarlo a todos, para conocer con exactitud las necesidades reales, por si fuera necesario una ampliación de terreno superior a la prevista.

INFORME DE LAS COMISIONES DE TRABAJO

COMISION DE HOMOLOGACIONES.—26 de abril de 1990

■ Se reúne la Comisión para desarrollar los Acuerdos tomados en el Pleno del pasado día 30 de marzo, los cuales, proponemos su aprobación definitiva para su divulgación y puesta en marcha de los mismos:

- 1.º Eliminación de la propuesta anterior de realizar encargo de contraetiqueta de calidad superior, dado que todo vino acogido a una Denominación de Origen ostenta esta condición, además de que puede acarrear problemas comerciales en las valoraciones que pudieran hacer otros por comparación.
- 2.º Se procede a la aprobación de diversas maquetas presentadas por Gráficas González sobre contraetiquetas y tirillas para Genérica, Crianza, Reserva y Gran Reserva.
- 3.º Después de debatir ampliamente el asunto de las presentaciones oficiales, se propone la divulgación de los siguientes textos a todos los inscritos que puedan estar interesados:
 - Si algún embotellador tiene necesidad de hacer alguna presentación especial en sus embotellados, deberá dirigirse por escrito al Pleno del Consejo argumentando razonadamente esta necesidad, para las presentaciones que pudiesen surgir desde esta fecha, lo que no implica que puedan existir presentaciones especiales no autorizadas por el Consejo, que en este caso deberán también realizar esta misma petición.
 - Las cápsulas serán las homologadas por el Consejo a las especiales autorizadas que deberán llevar obligatoriamente en cabeza la grabación en seco de: «Garantía de Origen La Mancha». Si algún embotellador tuviera la necesidad de hacer alguna sugerencia en este sentido deberá realizarla en el mismo sentido que el caso anterior.
 - Será obligatoria la utilización de la contraetiqueta oficial y/o tirilla homologada. Las presentaciones actualmente aprobadas por el Consejo, lo están a todos los efectos.

■ Para las presentaciones con cierre de lacre, sellos u otras similares que estén adheridas a la botella, deberán ser compatibles y aprobadas por el Pleno previa petición razonada y justificada de la misma.

■ El Consejo sugiere que en el embalaje se aplique la identificación del anagrama de la Denominación además de: «La Mancha Denominación de Origen».

4.º Dar por finalizado el plazo para embotellar vino con Denominación de Origen en botellas con cierre tipo Alka, salvo que existiera autorización expresa por el Pleno de Consejo en algún caso particular y siempre por tiempo definido.

5.º Proponer para que figure como punto del Orden del Día para un futuro Consejo el estudio para la homologación y utilización por parte de los embotelladores acogidos de otros envases que pudieran utilizarse en la comercialización de vinos con Denominación de Origen.

COMISION DE CATA.—20 de abril, 21 de abril, 25 de mayo y 1 de junio de 1990

■ Se procedió a la cata de 131 muestras de vinos embotellados correspondientes a 55 de las Plantas Embotelladoras inscritas en nuestra Denominación de Origen, pasándose las conclusiones obtenidas a Pleno de Consejo, para las resoluciones oportunas.

ACUERDOS DE CONSEJO

En el Pleno de Consejo celebrado el pasado día 2 de junio, se aprobó el Informe de la Comisión de Homologaciones referido a presentaciones de vinos acogidos a la Denominación de Origen en los siguientes apartados:

A) Homologar los diseños de Gráficas González, S.A. de Logroño para la realización definitiva de las maquetas de contraetiquetas y/o tirilla oficial sobre las pruebas presentadas por varias Empresas de Artes Gráficas.

B) No autorizar la propuesta anterior de crear contraetiquetas especiales para vinos de calidad superior, por considerar que los vinos homologados por Denominación de Origen y aprobados por el Comité de Cata ostentan suficientemente dicha condición.

C) Si algún embotellador tiene necesidad de hacer alguna reconsideración especial en su presentación, será preceptivo el solicitarlo al Pleno de Consejo argumentando razonadamente esta necesidad, para su aprobación, si procede.

D) Las cápsulas utilizadas por los embotelladores serán obligatoriamente las homologadas por el Consejo o las especiales que pudiera tener autorizadas por el mismo, en las que deberá figurar obligatoriamente y con grabado en seco y en cabeza «Garantía de Origen LA MANCHA».

E) Si algún embotellador tiene necesidad de hacer alguna sugerencia especial en su capsulado, deberá dirigirse obligatoriamente al Pleno para su aprobación, si procede.

F) Tendrá carácter obligatorio la utilización de la contraetiqueta y/o tirilla oficial homologada por el Consejo a partir de enero de 1991, (fecha inicialmente prevista) para la comercialización de vinos con Denominación de Origen.

G) Las presentaciones con cierres en lacre, sellos u otras similares que estén adheridos a la botella, deberán ser compatibles y aprobadas por la Denominación de Origen.

H) Se sugiere la aplicación del Anagrama y «LA MANCHA Denominación de Origen» en el embalaje de Cartón.

I) Las autorizaciones especiales con anterioridad a estos acuerdos, lo están a todos los efectos.

Lo que se comunica a todos los embotelladores inscritos para su conocimiento y constancia en el día 26 de junio de 1990.

El Secretario

IMPORTANTE

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen «LA MANCHA» tiene a disposición de VITICULTORES, BODEGAS, EMBOTELLADORES y EXPORTADORES, un **SERVICIO DE INFORMACION, para atender permanentemente** cualquier consulta, pregunta, sugerencia o duda relacionada con nuestras actividades (variedades de uvas, normas de etiquetado, requisitos para exportar, certificados, etc).

■ Llame por teléfono al (926) 54 15 23 ó 54 15 92

■ Visítenos (**solicitándolo anticipadamente**), en horas de oficina, C/ Canalejas, 37 en Alcázar de San Juan.

■ de 8,30 a 14,30 en los meses de verano.

■ de 9 a 14 y de 16 a 18,30 el resto del año.

DE INTERES...

■ Para viticultores, se les recuerda la conveniencia de actualizar su dirección o cambios de titularidad, en evitación de devoluciones de recibos y documentación diversa.

■ A todos los inscritos que tengan pendientes de abonar algún recibo tanto de viñedos como por bodegas, se les comunica que hemos procedido a su recaudación por mediación del Banco Español de Crédito, donde podrán solicitarlo y actualizar su situación.

■ De acuerdo con la normativa vigente, se les recuerda a todas las bodegas de elaboración inscritas de la obligatoriedad de presentar copia en el Consejo de la Declaración de Existencias al 31 de agosto.

■ Habiendo cedido las Diputaciones de Cuenca y Albacete sus Servicios de Recaudación Provincial a entidades Bancarias, este Consejo Regulador ha establecido un Convenio con el Banco Español de Crédito y se procederá a la recaudación del Canon de Viñedos de ambas provincias por mediación de este Banco, por donde podrán retirarse los recibos de los viñedos inscritos.

Consejo Abierto

EDITA
C.R.D.O. LA MANCHA

PRESIDENTE
Salvador Jareño Cañas

SECRETARIO
Alfonso Alonso Ramos

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

Colaboradores:
René H. Montarcé-Rieu
Antonio Salinas
Paulino Cuervas-Mons
Basilio Izquierdo
Manuel Soñá

Fotocomposición:
Cromotex
Pantoja, 5 (Madrid)

Impresión:
Central de Artes Gráficas
Ctra. Loeches, 56
Torrejón de Ardoz (Madrid)
Depósito Legal: M-8666-1989
Tirada: 25.000 ejemplares
Distribución gratuita
Prohibida su venta

Los editores no se hacen responsables de las opiniones vertidas en los artículos firmados.

EDITA

C.R.D.O. LA MANCHA

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