

AÑO II

Consejo Abierto



N.º 5

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

Tratar de romper la inercia y emprender una iniciativa inédita pudieran ser dos de las razones, y no las únicas, que han animado a plantear un proyecto tan amplio, comprometido y serio como el que nos proponemos.

Este Consejo Regulador a lo largo de los últimos meses ha venido elaborando un ambicioso Plan de Comunicación para un período previsto de dos años. Se trata de la primera vez que se planifican una serie de acciones directas en favor de nuestros vinos de calidad.

En este mismo número de «Consejo Abierto» se da cuenta de nuestras cifras de exportación, pudiéndose comprobar la cantidad de posibilidades y de nuevos mercados. En cuanto al mercado interior nadie ignoramos la preocupante inflexión que se observa de manera permanente en el consumo de vinos. Son la cara y la cruz. Pero en ambos casos coincide un diagnóstico de futuro: sólo con iniciativas originales y creativas, con ideas, con medidas imaginativas, lograremos romper un cerco que se estrecha y nos limita a todas las zonas productoras. Con la resignación del pesimista y aceptando como inevitables las tendencias actuales, como si de una suerte de maleficio permanente se tratara, no se dan soluciones ni son razones que se acepten en una economía de mercado basada en la competitividad, en la eficacia y en la capacidad de reacción de las empresas.

Soy un convencido de que, nos guste o nos deje de gustar, en el mundo del vino el futuro pasa necesaria e inevitablemente por los embotellados, con su preceptiva garantía de calidad y de origen. Otra cuestión es que muchos de nuestros bodegueros se resistan a compartir esta opinión. Las razones serían complejas de manifestar y no es tampoco este artículo, habitual ya, de primera página el lugar más idóneo ni su espacio el suficiente para establecer ese debate.

Lo único cierto es que las leyes del mercado, la oferta y la demanda, las modas y los gustos del consumidor no los fija ningún Consejo Regulador. La planificación empresarial, su proyección y visión de futuro corresponde única y exclusivamente a las empresas, así como adaptarlas a los nuevos tiempos y a las nuevas demandas marcando las líneas de profesionalización para una buena gestión comercial. Al Consejo, entre otras funciones, corresponde controlar la calidad del producto, garantizarla y, en un segundo plano, apoyar las iniciativas válidas de las bodegas inscritas y actuar de punta de lanza en la promoción, a la vez que ofrecer a las empresas que empiezan, a las más reducidas y limitadas de recursos, la estructura suficiente para permitirles acceder a ferias, facilitando su proyección de marcas tanto en el mercado nacional como en los exteriores.

Encaminado a todo ello, y como respuesta a las anteriores consideraciones, ha sido pensado el Plan de Comunicación del Consejo Regulador de la Denominación de Origen «La Mancha». No se trata de una campaña publicitaria al uso; es algo mucho más completo. Profesionalizar la información, dándole un carácter objetivo, tratando de abarcar al mayor número —inevitablemente limitado por nuestra propia capacidad actual de infraestructura, aunque aspiramos a ampliarlo en el futuro inmediato— de destinatarios. En un principio, más de 2.000 personas, establecimientos y entidades van a recibir de una forma regular y directa esta información y comunicaciones emanadas del Consejo Regulador, apoyando la campaña con una publicidad informativa en medios.

En su planificación tampoco hemos olvidado los mercados exteriores ni los países hacia los que mayoritariamente se dirigen nuestras exportaciones, para reforzar el conocimiento de los vinos de «La Mancha», a la vez que promocionarlos en nuevos mercados. Actualmente es un error conceder, por parte de las bodegas, un carácter residual a las exportaciones. Hasta ahora muchas empresas consideraban las exportaciones como una oportunidad

complementaria de su actividad interna; sólo se ha salido a los mercados exteriores al tener problemas en el interior, renunciando a una presencia activa y consolidada, con una corriente exportadora adecuada y estableciendo redes de comercialización para conseguir una continuidad en la exportación. Prueba de ello es el relativo fracaso de los consorcios de exportación integrados por varias empresas de nuestra Zona de Producción, auspiciados en su momento por el ICEX, y que con seguridad habría que pensar en consolidar, por seguir siendo una fórmula válida y la única posible para la dimensión comercial y exportadora de buena parte de nuestras bodegas.

Información y comunicación para la promoción y muy en segundo plano, y sólo con apoyo, publicidad en medios. Contactos directos y personalizados; regularidad de los mismos según un calendario de actuaciones ya previsto. Edición de libros, informes, fichas de cata y todo un material exclusivo orientado según el plan prefijado. En síntesis, y sin descender al detalle, éstas son las características particulares que singularizan lo que hemos venido en llamar Plan de Comunicación del Consejo Regulador.

Las bodegas embotelladoras y las exportadoras serán las primeras a las que se enviará un informe pormenorizado para que conozcan en su integridad el plan previsto, desarrollándose posteriormente las sucesivas fases del proyecto, que culminarán en ese mítico 92.

El Plan de Comunicación únicamente está condicionado por los limitados recursos presupuestarios de que disponemos para este tipo de actuaciones promocionales, aunque esperamos contar con el decidido apoyo de la Consejería de Agricultura. Con abundancia de medios económicos para nadie es mérito poner en marcha campañas ambiciosas. Lo difícil es conseguir una respuesta positiva, como confiamos, contando sólo con las disponibilidades materiales y humanas habituales del Consejo Regulador, sobre las que va a recaer, una vez más, la tarea siempre difícil de tratar de poner a nuestra Denominación, quemando etapas, en el

lugar que muchos quisiéramos que ocupara, por lo que es buena también la ocasión para resaltar la entrega del personal y colaboradores del Consejo.

En los últimos números de «Consejo Abierto» hemos aprovechado esta página de presentación para hacer una exposición de las actividades realizadas. Felizmente, en esta ocasión por primera vez hemos expuesto un proyecto de futuro inmediato: el Plan de Comunicación del Consejo para los dos próximos años. Proyecto ilusionado que pretendemos resulte eficaz. Estructurado coherentemente, planificado en el tiempo, establecidas las acciones concretas y fijados convenientemente sus destinatarios, sólo cabe interesar a los más obligados a compartirlo y para quienes, en definitiva, ha sido pensado y elaborado: los viticultores, las cooperativas y las bodegas inscritas en nuestra Denominación, quienes rentabilizarán, en definitiva, las acciones de promoción que promueve nuestro Consejo Regulador. Sólo con la colaboración y esfuerzo conjunto caben esperar los resultados deseados.

SALVADOR JAREÑO CAÑAS
Presidente del Consejo Regulador «La Mancha»

«Un Plan de Comunicación para la 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



EL CRISTAL: COPAS Y BOTELLAS

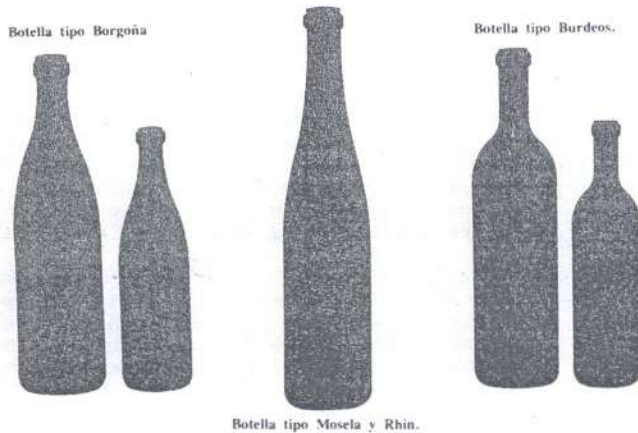
El vidrio, sustancia dura, frágil, transparente, de brillo especial e insoluble en casi todos los líquidos, y que precisa del fuego para su realización, suele ser el compañero del vino durante el período de reposo para su envejecimiento y de sus andanzas posteriores por el mundo para alegría del alma y el cuerpo de los hombres.

El vidrio se compone de sílice, sosa, potasa, carbonato de calcio y, en pequeñas porciones, de otros varios elementos. Si en su composición entra el óxido de plomo en proporción próxima al 30 por 100, adquiere un brillo metálico y una sonoridad que no tiene el vidrio común. De ahí que con la primera fórmula se fabriquen las botellas y otros objetos de uso corriente y la segunda para dotar de la máxima elegancia y sonoridad a las copas. Copas que el arte del vidriero sabe distinguir dotándolas de una belleza, gracia, nobleza y sencillez que las hace imprescindibles para el sano deleite de la cata y la degustación.

LAS BOTELLAS

Son de vidrio artesano, de gruesas paredes de formas y aplicaciones diversas, donde el vino reposa y duerme y es compañera inseparable de sus andanzas y amoríos desde que las industrias del vidrio —que ya eran realidad en el antiguo Egipto— tuvieron un auge espectacular en las postrimerías del siglo XII y las primeras máquinas para fabricar botellas aparecieron entre los años 1899 y principios del siglo XX.

Atendiendo al distinto nivel de exigencia que los mercados solicitan para vinos comu-



nes o de calidad —con Denominación de Origen—, los criterios de selección se corresponden con estas formas:

- Borgoña, para Vinos Tintos.
- Burdeos, para Vinos Blancos.
- Rhin, para igualmente Blancos y Rosados.
- 6 Estrellas para Vinos comunes y de forma y espesor especiales para los Espumosos.

COLOR

Para proteger al vino de los efectos negativos de la luz. De mayor a menor protección: marrón, verde oscuro, verde claro e incoloro.

Un determinado tipo de vidrio doméstico un tanto artesano, debe ser desechado. Exhibe burbujas, rugosidades y otros efectos que la calidad del vino rehusa.

Aunque la era del cartón ha comenzado en el mundo vinícola, la botella para los vinos de calidad es hoy por hoy, insustituible y necesaria. Brille el vino en el limpio cristal.

LAS COPAS

Desde muy antiguo se han utilizado para beber, recipientes de muy diversa forma, estilos y materiales. El vino —personaje al que vamos a rendir honores—, exige algo bello: la copa de cristal.

La copa decorada y tallada, no debemos utilizarla para la degustación del vino. Bebamos tan sólo con aquella que las manos del buen artesano ha creado: una copa de cristal claro, limpio, diáfano...

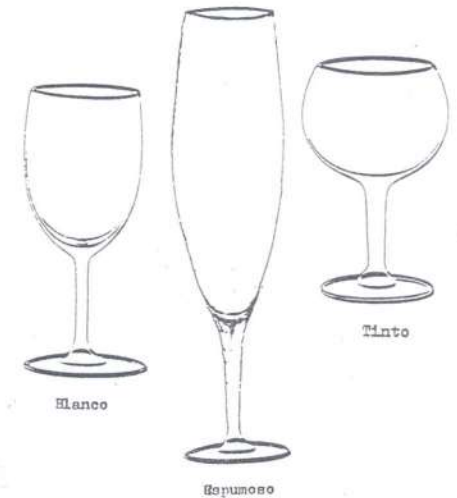
Dejémosla con toda su sencillez y elegancia, sin manchar su pureza y transparencia con tallas o dibujos que sólo servirían para

Por MIGUEL ESPADAS



servirse en copas cónicas, alargadas y de no mucha capacidad. Todas ellas serán excelentes compañeras para el sano deleite de la cata y degustación del vino.

Las copas de colorines —verdes, amarillas o azules—, es otro de los absurdos que sólo sirve para dar un toque de color a la mesa. El blanco, el tinto y el rosado las prefieren incoloras y lisas. Y nosotros también.



Mi consejo:

Acostúmbrate a beber en copa de cristal fino, mas, no peques de cretino renunciando al gran placer de echar un trago de vino, si una vez, llegado el caso, te lo dieran a beber en bota, porrón o vaso.

(Hay quien encuentra placer, —en forma un tanto plebeya—, sorbiendo el vino a beber «boca a boca», en la botella.)

DICCIONARIO DEL VINO

VOCES POPULARES (Continuación)

- Escobejeador:** Mesa de separar el escobajo del hollejo.
- Gancho:** Objeto de cobre que se une a la manga para pasar el vino a la tinaja.
- Garba:** Gavilla de sarmientos.
- Garbera:** Lugar donde se guardan los sarmientos.
- Gavilla:** Haz de sarmientos de la vid.
- Gavillera:** Lugar donde se amontonan y guardan, para su uso doméstico, las gavillas de sarmientos.
- Híbrido-a:** Vid de la producción directa que resiste a la filoxera y no precisa injertarse para que dé fruto. Se emplea para plantar y reparar las vides.
- Hoyo:** Excavación en el terreno donde posteriormente se plantará.
- Hoz de podar:** Herramienta para realizar la poda.
- Injertar:** Unir el portainjertos y la variedad vinífera.
- Jaraiz (lagar):** Lugar de recepción de la uva en vendimia.
- Jarra:** Medida de vino: «vamos a echar una jarra». Disponerse a beber la cantidad de vino así llamada.



TINTOS, BLANCOS Y ROSADOS

6.ª CATA PARA JUNIO, JULIO Y AGOSTO REALIZADA POR NUESTRO COMITE

Como ya es habitual en nuestro periódico, dedicamos esta página —sin duda la más importante del mismo— a contar a nuestros lectores los resultados que nos envía el COMITE DE CATA de nuestro Consejo Regulador, con la seguridad de que las menciones que a través de esa Selección logran algunos de nuestros vinos sirva de acicate al resto que todavía no lo haya logrado.

Los puestos obtenidos en esta 6.ª cata de 1990 han recaído, por orden decreciente, en los siguientes vinos de nuestra Denominación de Origen La Mancha.

TINTOS



SEMBRADOR



CASTILLO DE DAIMIEL



GARNACHO



MOTEJON (Alberca)

BLANCOS



GRAN VERDAD



A.P.M.



ENVERADO



LORENZETE



ISLA CLAVELITO



VIÑA ENTREMONTES

ROSADOS



GRAN VERDAD



CASTILLO DE MANZA



ENVERADO



CASTILLO DE DAIMIEL

Nuestras felicitaciones a los bodegueros elaboradores de los vinos mencionados y nuestro deseo de que continúen por ese camino que tanto beneficia al nombre de la Denominación de Origen La Mancha.



“LA ENOLOGICA”

ESTACION DE VITICULTURA Y ENOLOGIA. ALCAZAR DE SAN JUAN

La Estación de Viticultura y Enología o «ENOLOGICA» como se suele llamar corrientemente, de Alcázar de San Juan, es un Centro dedicado fundamentalmente al *Análisis de Vinos y derivados*, al servicio del sector vinícola, y todo lo que esta circunstancia induce, como recomendaciones de tratamientos de vinos, parámetros permitidos y recomendables, asesoramientos, tanto en elaboración como en conservación.

Es obvio que el exhaustivo conocimiento de los vinos, a través de los datos analíticos, nos dé una visión real de los condicionantes de los mismos y, por tanto, unas garantías de acierto en la elección del tratamiento a realizar. Asimismo, aprovechando las características propias de un laboratorio moderno, y sin perder de vista la vocación de la «Enológica» de servicio al sector agrícola, se suele ampliar al rango de análisis a otros productos no derivados del vino, pero sí en estrecha relación con la agricultura, como aguas, tierras, materias nitrogenadas, productos comerciales empleados, tanto en bodega como en la viña.

1. CREACION, HISTORIA Y DEPENDENCIA

La Estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan fue creada el año 1927 para apoyo y asesoramiento de viticultores y bodegueros.

A lo largo de la historia de este Centro ha ido disminuyendo la componente vitícola, que en sus principios fue vital para el relanzamiento y se ha ido incrementando su componente enológica, apoyada fuertemente con un laboratorio de gran altura técnica y un personal perfectamente cualificado.

Estas variaciones se deben sin duda a la creciente preparación del agricultor moderno, que asistido por las publicaciones pertinentes y los servicios agrarios de la Cosejería alcanzan un nivel dignísimo. Y por otro lado, la cada vez mayor complejidad de los vinos, los tipos de elaboración, los parámetros admitidos legalmente, han potenciado, por necesidad, el conocimiento enológico, cada vez más específico y con mayor incidencia.

Este Centro, que fue creado por el Ministerio de Agricultura, dependió más tarde, y dentro del mismo Ministerio, de las Direcciones Generales de Industrias Agrarias y, posteriormente, del I.N.D.O. En 1982 fue transferido a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, a la Consejería de Agricultura, organismo del que depende en la actualidad.

2. FUNCIONES

Las funciones de la «ENOLOGICA» de Alcázar de San Juan son fundamentalmente, como venimos diciendo, las de análisis de vinos y derivados, y todas las que de ello se deduzcan.

Se pueden hacer tres grupos de las determinaciones analíticas realizadas en el Centro: Métodos Generales de Análisis; Métodos Especiales o Específicos, y Análisis Microbiológicos.

2.1. Se engloban en el apartado de METODOS GENERALES todos aquellos que no necesitan instrumental, ni reactivos especialmente complejos, ni su desarrollo encierra gran dificultad. Son, por ejemplo, Grado Alcohólico, Densidad, Acidez Total, Acidez Volátil, Sulfuroso, Grado Baumé, Materias Reductoras, Malvinas, Cloruros, Sulfatos, etc.

La finalidad que tienen estos parámetros es:

- Arbitraje, en el caso de transacciones comerciales.
- Control de calidad, solicitado por:
 - Consejo Regulador.
 - S.E.N.P.A.
 - Servicio de Defensa Contra Fraudes.
 - Cualquier bodega que desee saber el estado de su vino.
- Parte de los análisis realizados a las partidas de vino con destino a Exportación a otros países.
- Estudio de ciertas alteraciones y sus causas y efectos.

2.2. Son los METODOS ESPECIFICOS de Análisis aquellos que para llevarlos a cabo es necesario instrumental especial, reactivos selectivos, y una adecuada preparación del personal encargado de ellos.

Se consideran dentro de este grupo:

- Métodos Cromatográficos (Cromatografía de Gases y Líquida).
- Métodos Enzimáticos.
- Análisis de Metales (Absorción Atómica).
- Análisis de Halógenos (Electrodo Selectivo).

Además de ser necesarios, estos métodos analíticos, para realizar varias determinaciones requeridas para las muestras representativas de partidas de vino exportadas a



otros países, y para ciertos análisis solicitados por determinadas bodegas, una aplicación de gran importancia es la obtención de diferentes bancos de datos de distintos componentes de los vinos de nuestra zona que nos permitan conocerlos mejor, por un lado, y poder defenderlos frente a otros países, ante la posible, y a veces real, acusación de no cumplir determinadas condiciones, o rebasar ciertos límites no permitidos de algunos de sus componentes.

Es el caso, por ejemplo, de la Histamina, en la que este Centro está poniendo cierto énfasis en estos momentos.

Otros parámetros investigados, y que se pueden relacionar en este apartado:

- Polifenoles (Leucoantocianos, Catequinas, Antocianos, Flavonas, Ácidos Fenólicos).
- Ácidos Orgánicos.
- Aminoácidos.
- Proximidona.

2.3. También existe en la «ENOLOGICA» de Alcázar un apartado dedicado a ANÁLISIS MICROBIOLÓGICOS, donde se estudian:

- Las causas biológicas de alteraciones de vinos.
- Prueba biológica de Antifermentos.
- Control microbiológico de vino embotellado (test de estabilidad).

Habiendo un amplio camino abierto a la investigación, del que este laboratorio se ocupará cuando el tiempo y las circunstancias sean favorables.

2.4. Conscientes de la importancia que tiene, para un laboratorio de estas características, la exactitud de los resultados, existe un departamento de CONTRASTE DE METODOS, que lleva a cabo la revisión de cada uno de los que realiza este Centro. Es obvio que tenga la mayor incidencia el grado alcohólico, por la repercusión económica que tiene en casi todas las transacciones comerciales. Por tanto, durante una semana, cada mes, se contrastan meticolosamente los métodos analíticos del Grado Alcohólico.

3. RELACION CON EL CONSEJO REGULADOR D.O. LA MANCHA

Las relaciones de la «ENOLOGICA» con el Consejo Regulador se pueden calificar, en una rápida definición, de extremadamente cordiales en el plano personal, y altamente fértiles desde el punto de vista técnico.

Descendiendo a detallar esta colaboración, se puede indicar que todas las muestras que el Consejo toma a las bodegas a él acogidas, para su control, son analizadas en la Estación de Viticultura y Enología, pasando el informe posteriormente al Consejo para que actúe en consecuencia, según su Reglamento.

Estas muestras (tanto el vino a granel, como el embotellado, acogidos a D.O.) son examinadas por un Comité de Cata nombrado por el mencionado Consejo en el que uno de sus miembros cualificados es personal de la «ENOLOGICA».

Y por fin, cuantas cuestiones técnicas son consultadas a este Centro por el personal al servicio del Consejo, o por el Presidente del mismo, son admitidas y resueltas con la diligencia que

merece un Organismo al servicio de los vinos de la zona, y sobre todo de su calidad, como es el CONSEJO REGULADOR DE LA DENOMINACION DE ORIGEN LA MANCHA.



ALIPIO LARA OLIVARES
Director de la «Enológica»
Alcázar de San Juan
Agosto 1990



EL INDO NOS ABSUELVE

Tras una larga entrevista sostenida con el Subdirector General del INDO, don Santiago Menéndez-Luarca, mantenida en su despacho del P.º de la Infanta Isabel, sacamos diversas e interesantes conclusiones: entre ellas, destaca la referida a que **no somos culpables del exceso de producción vinícola comunitaria. El «ego te absolvo» del Subdirector del INDO es de agradecer, aunque algunos no compartan su opinión.**

Pregunta: Para comenzar, quisiéramos saber quién es Santiago Menéndez-Luarca, ¿de qué sector proviene?

Respuesta: Me resulta difícil autodefinirme, pues estoy acostumbrado a que ese trabajo lo hagan los demás, pero sintetizando, le diré que soy un hombre que viene de la Administración y que conozco el entramado de la misma, tanto desde el punto de vista autonómico como desde el central. Me gradué como ingeniero agrónomo en 1970, trabajé en el mundo ganadero con una empresa mixta de la Diputación de Navarra, fui Director General de la Autonomía asturiana y aquí me tiene como funcionario del INDO. Para sintetizar aún más, podría decirle que soy un gestor con una buena experiencia en la Administración Pública y que por suerte está rodeado de excelentes colaboradores expertos en los distintos renglones que el INDO tiene a su cargo. Estoy aquí porque soy un experto en administración y mi cargo exige un conocimiento amplio de las cosas, dado que el espectro que abarca el INDO, hace imposible que el que lo dirija, sea profundo conocedor de todos y cada uno de los productos españoles con Denominación de Origen.

P.—¿Existe diferencia entre ser funcionario de la Administración Pública Central a serlo de la Administración de una autonomía?

R.—No, realmente no hay diferencia. En uno u otro lugar somos un servicio público y siempre nos paga el contribuyente. Hacemos un servicio a los administrados: unos lo hacen desde su responsabilidad autonómica, otros desde un Consejo Regulador y otros lo hacemos porque **estamos y matizo «estamos» porque no somos «la administración», pero sí estamos en ella.**

P.—Yo noto que de cara al 92 y en el sector que nos compete, hay bodegueros que se quedan como Tancredo ante el toro. ¿Usted, opina que esa actitud pasiva se debe a falta de información o a desidia?

R.—La respuesta tendría muchos matices, puesto que en España tenemos 34 Denominaciones de Origen que son absolutamente distintas entre sí y que cada una de ellas está compuesta por individualidades marcadamente diferentes. El caso de La Mancha podría estar acentuado por lo inmenso de su tamaño y el mismo produce grandes virtudes y, por qué no decirlo, grandes defectos. No sé si todos somos conscientes de que una Denominación de Origen no es de la Administración y que pertenece exclusivamente al sector que la ha creado. Cada Consejo Regulador, debiera hacer un autoanálisis de su propia situación de cara al 92 y presionar hacia arriba para que adoptemos entre todas las medidas que se consideren necesarias para cada caso. De cualquier manera, el 1.º de enero del 93, no nos vamos a levantar en forma distinta a como nos acostamos el 31 de diciembre del 92.

P.—Eso es cierto, pero ese 1.º de enero del 93 nos encontraremos con que tenemos Cabernet Sauvignon francés en la tienda de la esquina y entonces no comprenderemos por qué hay tanto bodeguero en La Mancha, empecinado en imitar mal a los franceses.

R.—Ha tocado un tema, el de los imitadores, sobre el cual soy particularmente sensible. **Una denominación de Origen que se dedica a imitar o que permite imitaciones, ha perdido todo sentido como D.O., porque ha perdido su personalidad y su ori-**

ginalidad, que son lo que les ha permitido crearse. Económicamente puede imitarse cuando se aprovecha una coyuntura de pobreza y de poca capacidad adquisitiva por parte del consumidor. Se imita algo cuando no puede adquirirse el original. Hoy imitar no tiene sentido y lo único que logramos haciéndolo es revalorizar el producto auténtico. Por otra parte las variedades no son el único factor que da originalidad a un vino. En Burdeos, por ejemplo, se ha prohibido la mención de las variedades en las etiquetas. Lo único que pretenden es elaborar un vino de Burdeos que sea «Burdeos». No se puede vivir llenándose la boca al hablar de la «calidad de los vinos», hay que lograr que esa calidad sea real y efectiva, se elabore con la variedad que sea.

Con esto no cierro las puertas a ningún tipo de variedad, pues todas tienen un hueco dentro de nuestra geografía, pero de ahí a imitar lo que hacen en otros países con esa variedad, hay un abismo. Ejemplos de lo que se puede hacer con variedades típicas, cuando con éstas se elaboran vinos con delicadeza y cuidados, hay a montones, afortunadamente en La Mancha. Lo que hace falta es experimentación continua sobre las mismas y sobre los sistemas para elaborar con ellas. No me gustan las comparaciones, pero en algunos otros países europeos, con Denominaciones de menos de 1.300 hectáreas, existen importantes laboratorios de investigación enológica y vitícola que son, por el momento, inimitables.

P.—¿Por dónde falla La Mancha, entonces? ¿Por su calidad? ¿Por su falta de capacidad de ventas?, ¿o porque es la causante del exceso comunitario de vinos y alcoholes?

R.—Son muchas preguntas juntas, pero trataré de contestarlas por el orden con que me las hace. La Mancha tiene actualmente, toda la calidad, todo el equipo técnico y toda la variedad que le permitirían ser una de las Denominaciones de Origen más importantes del mundo. Lo que tenía que invertir en tecnología ya casi lo ha invertido totalmente y el resultado es notorio en la calidad de sus vinos con D. O.

No obstante, cuando a un bodeguero o al Presidente de una cooperativa se le dice que hay que comprar acero para tanques, lo hace sin reparos, puesto que considera dicho gasto como una inversión. En cambio, si le decimos que tiene que pagarle a un estúpido Director Comercial medio millón de pesetas al mes y gastos de desplazamientos más comisiones, piensa que estamos locos porque considera ese gasto como dinero empleado a fondo perdido.

En La Mancha están haciendo falta, y con urgencia, grandes promotores comerciales, grandes técnicos de la venta, que sean capaces de posicionar el vino manchego, en forma correcta y beneficiosa, en los mercados mundiales. En cuanto a que es la causante del exceso de vinos y alcoholes comunitarios, le diré que es una idea sostenida por muchos, pero que yo no comparto en absoluto.

Mire usted, La Mancha tiene una inmensa extensión de hectáreas inscritas en terrenos aptos, en la casi totalidad y prácticamente en exclusiva para el cultivo de la vid. Esto significa una baja producción media por hectárea. En muchos países europeos las Denominaciones de Origen, se encuentran en terrenos poco idóneos para el cultivo de la vid, muchos de los cuales son de regadío. Esto ocasiona una elevada producción en litro, baja en azúcares y alcoholes. La chaptaliza-

ción, permitida en estos países, se efectúa con sacarosas de remolacha. Con la adición de las mismas aumentan los hectogramos, aumenta hasta casi triplicarse el total de la producción real por cada hectárea aludida y, lo que es peor, no se consumen los excedentes vínicos, en forma de azúcares de mosto concentrado o rectificado. Si sumamos y restamos las partidas aludidas, notaremos que no hay que ser grandes matemáticos para llegar a la realidad. Por otra parte, si analizamos los reglamentos nacionales e internacionales, sobre la definición de qué es el producto llamado VINO, nos podríamos llevar la sorpresa de que el vino chaptalizado con azúcares ajenos a la vid, no debiera llamarse vino.

P.—¿Respecto a ello, a muchos les da la sensación de que el Estado, a través de su Ministerio, no hace mucho al respecto, para obtener resultados de la CEE?

R.—El Estado y nuestro Ministerio son conscientes de todo esto, pero no puede olvidarse que la repartición del valor de votos en la Comunidad, se basa en guarismos que tienen más que ver con la cantidad de habitantes de un país miembro que con la cantidad de productos que en él se elaboran.

P.—¿Dónde se encuentra la mayor oposición con respecto a la chaptalización con mostos?

R.—Sin duda en los países de Centroeuropa, productores de grandes cantidades de espumosos y que a la vez tienen grandes intereses en las grandes industrias azucareras internacionales.

P.—Hablando de espumosos, ¿qué opina usted del espumoso manchego?

R.—La Mancha no tiene tradición al respecto y el Consejo no se ha creado para defender este tipo de productos. No obstante la legislación le permite elaborar este tipo de vinos no tranquilos. Dejando de lado la calidad de los que actualmente se están elaborando, que es muy buena en algunos casos, le diré también que creo que sus resultados, desde el punto de vista económico, no tendrán el boom que tuvo y tiene el cava. Puede existir alguna empresa que si sabe comercializarlo, reciba beneficios por ello, pero debemos preguntarnos si esa empresa ya ha llegado a su techo con respecto a los vinos que elabora, a los que podríamos llamar normales. Lo que no entiendo es que una bodega que apenas venda vino tranquilo, porque todavía no ha sabido hacerlo, se ponga a elaborar otros productos, que seguramente tampoco sabrá vender.

Nos despedimos de Menéndez-Luarca, con la sensación de que tiene razón en muchas cosas, pero nuestra función no es la de analizar nuestras propias entrevistas. Ese es un trabajo que tienen que hacer nuestros lectores y que se redondearía si nos enviaran algún comentario al respecto. Pero como dice don Santiago respecto a los Directores Comerciales de las bodegas, creemos que escribirnos será un acto considerado por muchos de nuestros bodegueros como una inversión a fondo perdido, como una pérdida de tiempo. Es que somos así... Las telarañas pueden comerse, pese a lo que diga el responsable del INDO, el 1.º de enero del 93. Ese día, aunque sea un día no laborable, a muchos las telarañas lo van a dejar pegado a la cama. Definitivamente pegado.

RENE H. MONTARCE-RIEU
para Consejo Abierto



POR UNA VENDIMIA DE CALIDAD

La palabra «calidad» está resultando el gran reto de los productos terminados en los distintos sectores productivos. Debemos entender que bajo esta denominación se encuentran recogidas todas las atenciones y cuidados que deben aportarse a determinados productos para poder competir con un mínimo de garantías con otros productos similares o para ganar cuotas de mercado a productos que, aunque distintos, enfrenten su comercialización. En el subsector vitivinícola de Castilla-La Mancha —y de otras regiones españolas— se ha hablado mucho sobre la calidad de mostos, vinos, etc., pero en muy pocas ocasiones se ha incidido con agresividad en la «calidad de la vendimia».

En este breve artículo tratamos de orientar al viticultor en relación a las normas que deben observarse para obtener y hacer entrega en la bodega o cooperativa de las uvas vendimiadas en condiciones óptimas para una correcta y más sencilla elaboración posterior.

La vendimia, tal como la entiende el viticultor, es la serie de faenas y trabajos agrícolas que se realizan en las plantaciones de vid en el momento de madurez de las uvas y hasta la entrega en bodega.

En esta actividad están comprendidos los trabajos preparatorios —acondicionamiento de maquinaria, organización de los trabajos, mano de obra, distribución, útiles de vendimia— y los trabajos de vendimia propiamente dichos, es decir, la operación mecánica de cortar racimos, carga y descarga.

La mayor preocupación del viticultor es que el proceso de cortar racimos se realice de una forma ininterrumpida, sin tiempos muertos, con vendimias cortas que permitan llevar la uva a la bodega en el menor tiempo posible.

En los tiempos actuales sentimos disenter claramente con la tradicional vendimia manchega. El viticultor tiene la responsabilidad y la obligación de entregar el producto en las mejores condiciones, tratarlo con esmero ya que, fundamentalmente, facilitar al elaborador el proceso de obtención de mostos y vinos depende de forma radical en la calidad y sanidad de la materia prima entregada.

Para nuestras cooperativas la asunción de esta obligación tiene que ser un objetivo tan importante como el efectuar una vendimia rápida. Tienen que ser conscientes del problema que se presenta cuando los socios entregan la vendimia en deficientes condiciones: la elaboración posterior se encarece considerablemente e incide en los gastos generales de campaña.

Por lo tanto, mejoremos el clásico criterio del viticultor al considerar terminada su aportación con la entrega del «ticket» de peso y grado. No es así, ni debe serlo, su labor terminará con el proceso de elaboración del vino.

¿No es cierto que los elaboradores particulares solucionan la adquisición de sus partidas de uva, seleccionando los clientes y aún más la calidad de la uva entregada por cada remolque? La razón es muy simple: vendimias en malas condiciones con materia prima alterada son sinónimo de carestía de elaboración, producción final de vinos de dudosa calidad (a pesar de la intervención del enólogo) y, en muchos casos, dificultades en el mantenimiento de homogeneidad en las calidades de caldos y vinos.

NORMAS A DESARROLLAR PARA VENDIMIAS DE CALIDAD

Fecha de la vendimia

No entraremos en profundidad en este tema, que merece artículo aparte, por considerar que deben ser las Cooperativas y bodegas las responsables de encauzar el momento ideal de efectuar la recolección de uvas en función de la calidad de vinos a elaborar, tipos, etc.

Sí queremos destacar que van en aumento los

controles de maduración de las uvas en nuestra Denominación de Origen y que esperamos sea en poco tiempo una norma más dentro de la actividad de vendimia.

Operaciones de vendimia

Es necesario efectuar vendimias limpias, evitando en todo momento transmitir malos olores, sabores o suciedad que puede perjudicar la sanidad de la recolección.

Para ello los utensilios de corta, tanto sean navajas, tijeras u otros deben estar limpios y saneados periódicamente.

La mezcla de vendimias de distinta calidad en el mismo remolque no es práctica aconsejable. Es preferible la descarga y nueva carga de las diferentes recolecciones.

Cuidar las uvas con esmero, evitando golpes, estrujados o presiones excesivas que hagan fluir el mosto de la pulpa, con el consiguiente peligro de oxidaciones y fermentaciones no deseables.

CUIDADOS ESPECIALES

- en transporte y manejo de vendimia actuar teniendo muy en cuenta lo siguiente, para procurar la entrega del mayor número posible de racimos con uvas enteras;
- no efectuar entrega de vendimias sobremaduras, excepto en el caso que el tipo de vino a elaborar lo demande (el grado Beaumé alto no es sinónimo de calidad);
- evitar la sobrecarga en los recipientes de recepción primaria de uva (cubos, espuelas, sarras y otros) y no ejercer presión sobre ellas;
- evitar los transportes largos, sobre todo en remolques sobrecargados y compactados —muy frecuentes en la región—, que produce un ablandamiento del hollejo de la uva y también escurrido de mostos, fuente de proliferación de alteraciones peligrosas;
- evitar golpes, transportes rudos y saltos bruscos del remolque;
- depositar la vendimia de forma ligera y no intentar acomodarla para aumentar la capacidad del recipiente;
- para cada viaje se hace necesario el lavado de lonas del remolque, para lo cual se deberá habilitar un lugar en cada bodega para facilitar la operación, teniendo la precaución de dejarlas secar;
- proceder a la limpieza periódica de los recipientes de vendimia de igual forma que en el punto anterior, aprovechando el cambio de parcela;
- evitar el transporte en las horas de mayor calor, sobre todo con vendimias alteradas o deficientes;
- no mantener los remolques durante mucho tiempo expuestos al sol y realizar la descarga rápidamente. Cuando sea posible la regulación de entrada de vehículos debe ser norma

adecuada para evitar acumulaciones y largas esperas, así como la instalación de lugares protegidos o sombreados en la espera de descarga, aunque ello suponga un mayor gasto;

- un buen momento de proceder a la limpieza de los útiles y recipientes de vendimia son los cambios de parcela, aunque lo ideal sería efectuarlos diariamente en los lugares donde se disponga de agua;
- utilizar recipientes de poca capacidad que permitan una menor carga y una selección mejor de las calidades, aunque se produzca una mayor utilización de recipientes y se eleve el volumen a transportar. Esto lleva como contraprestación más flexibilidad de los operarios en la vendimia y una mayor comodidad en el manejo de las uvas.

Cuando nos encontremos campañas con tiempo lluvioso es preciso aumentar las precauciones, siendo en primer lugar las propias bodegas las encargadas de marcar la pauta de entrada de la recolección. Además el viticultor debe observar las siguientes atenciones:

- evitará la mezcla de racimos con claros síntomas de podredumbre con uvas más o menos sanas;
- recolectará las uvas menos asépticas en primer lugar para evitar una mayor proliferación de hongos, pero siempre teniendo la precaución de extremar las medidas de limpieza de remolque y recipientes cuando se continúa con parcelas sanas.

No sería mala práctica la utilización de productos antioxidantes en el mismo remolque, utilizándolo en capas según se va procediendo al llenado del vehículo en este tipo de vendimias, sobre todo si es la misma cooperativa la que induce a su realización.

CONSIDERACION FINAL

Esperemos que en esta campaña la vendimia se realice en las mejores condiciones de sanidad y el tiempo, que tantas veces nos perjudica, nos ayude esta vez.

Dada la importancia de este tema nos hubiera gustado profundizar en aspectos más técnicos como: controles, baremos de calidad, anotaciones de campo y otros. En este primer año nos daremos por satisfechos si se va pensando, cada vez más, en la idea de vinos sanos con vendimias sanas y que estas vendimias puedan verse muy beneficiadas cuando el viticultor va aportando en mayor medida precauciones en la recolección, teniendo la imagen de que *la uva es vino aun siendo todavía uva*.

Tomelloso, agosto 1990

M. ANGEL BERNAO BERRUGUETE
Agente de Extensión Agraria
Tomelloso (Ciudad Real)



NOS MOVEMOS CON BUEN RITMO Y MEJOR MARCHA

PISANDO FUERTE



Entramos pisando fuerte en la muestra presentada en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Madrid que, bajo el nombre de «SELECCION 90» agrupó los vinos más interesantes de la región castellano-manchega.

Dicha selección y su posterior exposición fue organizada por la Consejería de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, con el concurso de prestigiosas figuras de la cata y la enología, con el propósito de determinar cuáles eran los mejores vinos con Denominación de Origen de nuestra Autonomía.

Los vinos acogidos a nuestro Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, se llevaron la mayoría de los premios y menciones otorgadas.

Queremos felicitar desde estas páginas el esfuerzo de los organizadores de dicha muestra, el tino y seriedad de los expertos seleccionadores y el trabajo cada vez mejor realizado por nuestros elaboradores.

LOS FRANCESSES DICEN «CHAPEAU»



Miembros de la Cámara de Comercio de Burdeos y acompañantes, visitando nuestras bodegas.

Recibimos la visita de la Cámara de Comercio de Burdeos, que venía acompañada por los representantes más destacados del sector vitivinícola bordelés. Su objetivo era conocer nuestra viticultura y visitar las distintas bodegas acogidas a nuestro Consejo Regulador.

La impresión llevada por los representantes de esa Cámara de Comercio y sus acompañantes fue altamente positiva: *se fueron con el convencimiento de que en nuestra región las cosas referentes al vino se hacen igual o mejor que en cualquier otro país comunitario.*

FERIA DE MANZANARES Una cuestión de fechas

Como ya es habitual, nuestro Consejo Regulador abrió las puertas de su stand en la Feria Regional del Campo y de Muestras de Manzanares (Ciudad Real). El transcurso de la misma se desarrolló sin grandes cambios en relación con sus anteriores celebraciones.

La falta de visitantes especializados (compradores de vinos y vendedores de alta tecnología) y el exceso de personal dedicado a «juntar pegatinas», restaron brillo, una vez más, a una Feria que, por tradición, debiera ser una de las más importantes del sector.

Es cierto que mantener las tradiciones vivas hace que un país o una región se fortalezcan y no es menos verdad que la misma tradición hace coincidir esta Feria con las fiestas populares de ese municipio manchego. Creemos que en este caso, las autoridades organizadoras debieran hacer caso omiso de esa costumbre, que no aporta nada al sector y transforma nuestros stands en un lugar de diversión, similar al que ofrecen en el recinto, los titiriteros, magos y otros artistas que por el mismo pululan.



Nuestro Presidente D. Salvador Jareño (centro) y Miguel Espadas. Las Zagalillas fueron lo más guapo de la Feria.

UN LUJO EN JAÉN



Guardando grandes similitudes estéticas con los clubes privados a que nos tienen acostumbrados las películas inglesas clásicas, se inauguró recientemente en Jaén un «Club del Vino» por la iniciativa de una pareja de conocidos miembros de los medios de comunicación locales.

La presentación de dicho Club se «regó» con vinos de la bodega de Julián Santos (Quintanar de la Orden-Toledo), seleccionado por su calidad, para envolver con su aromática seriedad el regalo que fue la inauguración.

Esta elección motivó la presencia del Presidente de nuestro Consejo Regulador, don Salvador Jareño Cañas, quien durante el discurso inaugural, tuvo oportunidad de explayarse sobre nuestros vinos en general y sobre los de la bodega de Julián Santos en particular.

Fue amplia y distinguida la presencia de autoridades regionales, nacionales y de miembros de la prensa y medios de comunicación en general, que tuvieron oportunidad de disfrutar de las instalaciones del Club, que sin duda es único en su género.

Deseamos a los amigos del «Club del Vino» de Jaén que tengan suerte en su aventura y muchos imitadores.

«SALIR DE LA CUEVA»

Aunque este título no sea más que un juego de palabras, no fue un acto lúdico la presentación que «Cueva del Granero» hiciera de sus vinos los días 25 y 26 de julio en el restaurante La Maestranza de Madrid, por intermedio del Club de Gourmets.

BODEGAS



CUEVA DEL GRANERO S.A.

Esta presentación, realizada por el Círculo Gastronómico de España, es una muestra más del saber hacer de la bodega en cuanto al plano comercial se refiere y una estrategia digna de ser copiada por muchos de nuestros bodegueros que se obstinan en «no salir de la cueva».

PUEBLA DE ALMORADIÉL Las mujeres no se callan y hacen bien

Promovida por la Asociación de Amas de Casa de Puebla de Almoradiel, se llevó a cabo la Tercera Fiesta de la Vendimia en ese municipio de La Mancha.

Fue Pregonero de la misma don Salvador Jareño Cañas, Presidente del CRDO La Mancha, quien no pudo dejar de hacer notar en el transcurso de su alocución, la extrañeza que producía que una asociación de amas de casa fuera la gestora encargada de mantener viva una manifestación tan ancestral y popular como la fiesta de la vendimia, cuando todos sabemos que los Ayuntamientos tienen, sin excepción, una Comisión de Festejos que sería la encargada de sentarse a pensar en esas cosas. Esto no es una crítica de fondo, puesto que esa celebración se llevó a cabo con el auspicio del Ayuntamiento de Puebla, pero es que la «forma» también tiene que ser cuidada por aquellos a quienes elegimos para que representen nuestras necesidades y nuestros afectos.

«Recuperar nuestras raíces fue posible, esta vez, gracias a la gestión de las más de trescientas mujeres que componen la Asociación de Amas de Casa» son, entresacadas, algunas de las palabras de Salvador Jareño, quien agradeció la importancia de la labor de esas mujeres manchegas, que conocen la extraordinaria significancia que tiene, para la gente de nuestro campo, el momento mágico en el que comienza la transmutación de la uva en vino.

RENE H. MONTARCE-RIEU
Para CONSEJO ABIERTO



BODEJAS J. SANTOS, S. A., DE QUINTANA (TOLEDO). 90 AÑOS DE HISTORIA

LA HISTORIA

La historia cronológica de las Bodegas Julián Santos, S.A., llevaría por sí sola un texto tan complejo y extenso que excedería los límites de este periódico y los de la función exclusivamente informativa que de él pretendemos.

No obstante trataremos de contar esa historia, que similar a la de tantas otras bodegas manchegas, habla del tesón, de la fe y la esperanza, de aquellos que fueron pioneros en la elaboración industrial de nuestros vinos.

Es en el año 1900 cuando Lucio Santos construye su primera bodega elaboradora de vinos, en la Villa de Don Fadrique (Toledo). La misma se mantiene con el nombre de su fundador hasta el año 1929. A partir de dicho año es su hijo, Julián, quien ocupa el puesto de su padre en la conducción de la bodega, la que se transforma, en 1949 en la empresa Julián Santos Aguado y Cía., S.L. con la totalidad de las acciones en propiedad de la familia Santos.

Pero mientras crecía la personería jurídica de la bodega, también lo hacía su capacidad de funcionamiento, pues en ese mismo año 1949, la empresa se traslada a otra bodega mayor, construida por la sociedad en la misma localidad.

Una magnífica finca, de 700 hectáreas y casi la mitad de viñedos, la «Monte Alcalde», significó el primer gran paso expansionista de la familia Santos, que la adquieren en el año 1960 y en donde también construyen una bodega. Doce años más tarde, en el 72, construyen otra bodega en Quintanar de la Orden, Toledo, a la que dotan de las más modernas instalaciones para la elaboración de vinos.

La necesidad de producir mejores vinos y de contar para ello con la materia prima idónea, lleva a los Santos a adquirir en el año 1979 la finca Los Trenzones, en la que experimentan con gran éxito la introducción de nuevas variedades y la mejora de las existentes.

La bodega de Quintanar de la Orden se ve completada, en el año 1987, por un tren de embotellado de alto rendimiento y que cuenta con las más modernas técnicas que permiten un producto final perfectamente aca-

bado tanto interior como exteriormente.

LOS VINOS

Tintos, tintos de crianza, rosados y blancos se distinguen entre sí por sus características específicas, pero están todos aunados por un sello de calidad y un gusto particular que los hace perfectamente identificables entre otros vinos de la región. Elaborados siguiendo los procesos técnicos más modernos y partiendo de una selección de uvas de primera categoría, los vinos de esta bodega podrían catalogarse como ejemplares dignos de las mejores mesas.



DON FADRIQUE 1985. Tinto

Variedad: Cencibel.
Vendimia: 1.ª quincena de septiembre.
Elaboración: En depósitos de acero inoxidable, autovaciables y refrigerados. Fermentación a 25° C, con maceración de 72 horas. Trasiegos con densidad de 1.030.
Mantenimiento en depósitos: 2 años.
Mantenimiento en cueva (botellas): 1 año a 15° C.



DON FADRIQUE. Crianza 1983. Tinto

Variedad: Cencibel.
Vendimia: 1.ª quincena de septiembre.
Elaboración: en depósitos de acero inoxidable autovaciables y refrigerados.
Fermentación a 25° C, con maceración de 72 horas. Trasiegos con 1.030 de densidad.
Mantenimiento en depósitos: 2 años.
Mantenimiento en roble: 1 año.
Mantenimiento en cueva (botellas): 1 año a 15° C.



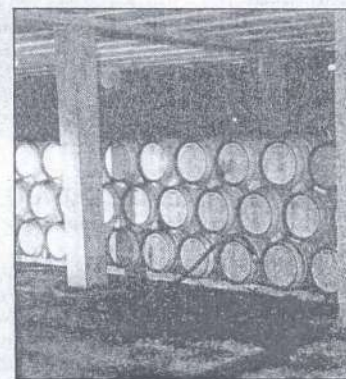
DON FADRIQUE 1988. Blanco

Variedad: Viura.
Vendimia: Finales de agosto.
Elaboración: Fermentación a 18° C, en período tumultuoso que dura de 8 a 10 días. Fermentación lenta de 15 días.
Embotellado: con más o menos 3 meses y con comercialización inmediata.



DON FADRIQUE 1988. Rosado

Variedad: Cencibel.
Vendimia: 1.ª quincena de septiembre.
Elaboración: en depósitos de acero inoxidable, autovaciables, sin maceración y a temperatura controlada de 18° C.



Nave de crianza en roble.



DE LA ORDEN

PARA TODOS LOS GUSTOS

UNOS NO ESTAN PORQUE NO QUIEREN Y OTROS SE QUEJAN PORQUE NO ESTAN...

Los lectores que nos vengán siguiendo, notarán que en esta sección no viene el reportaje de dos bodegas, tal como ocurría últimamente. Ello no se debe a nuestra culpa, puesto que esta media página 9 estaba dedicada a promocionar gratuitamente una bodega elaboradora, empresa que dio la llamada por respuesta, cuando le requerimos los elementos necesarios para efectuar el mencionado artículo (una foto en blanco y negro y un breve resumen de la historia de la bodega). Personalmente, como periodista, a mí no me preocupa que sean indolentes hasta el punto de no querer colaborar con ellos mismos; lo que me lastima como hombre que trabaja para La Mancha y sus vinos es que estos mismos bodegueros se quejen porque nadie los conoce, porque venden poco, porque nadie hace nada para promocionarlos. Nuestra media página número 9 cuesta mucho dinero que lamentablemente tengo que ocupar en hablar de estas cosas desagradables, en lugar de poner a otra bodega que se lo merezca. Ocurre que no me dieron tiempo para hacerlo y me hacen acordar al aforismo del perro del hortelano, aquel «*que ni come, ni deja comer al amo*».

RENE H. MONTARCE-RIEU

* * *

En nuestro número anterior y por motivos ajenos a nuestra voluntad, hemos omitido algunas marcas de vinos de esta Denominación de Origen, que fueran galardonadas en la «Selección 90» con la calificación de «EXCELENTES». Pedimos disculpas por las omisiones referidas y citamos a continuación a todas aquellas que merecieran esa mención.

BLANCOS JOVENES

Viña Santa Elena (Rodríguez y Berger, S.A.)
Torres Filoso (Bodegas Torres Filoso)
Señorío de Guadianeja (Vinícola de Castilla, S.A.)
Zagarrón (Coop. Ntra. Sra. de Manjavacas)
Enverado (Cosecheros Embotelladores, S.A.)

BLANCOS CLASICOS

Estola (Fermín Ayuso Roig)
Yuntero (Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón)

ROSADOS

Torres Filoso (Bodegas Torres Filoso)
Cristo de la Vega (Coop. Cristo de la Vega)
Don Fadrique (Bodegas Julián Santos)
Cueva del Granero (Bodegas Cueva del Granero, S. A.)

TINTOS DE CRIANZA

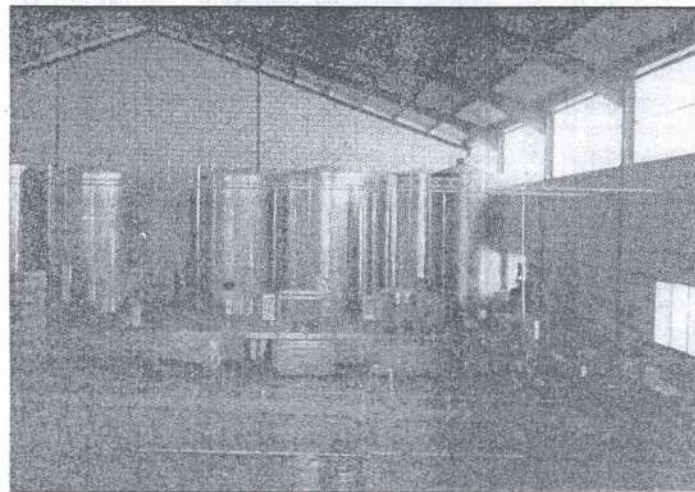
Don Eugenio (Coop. Virgen de las Viñas)
Cueva del Granero (Bodegas Cueva del Granero, S.A.)

TINTOS RESERVA

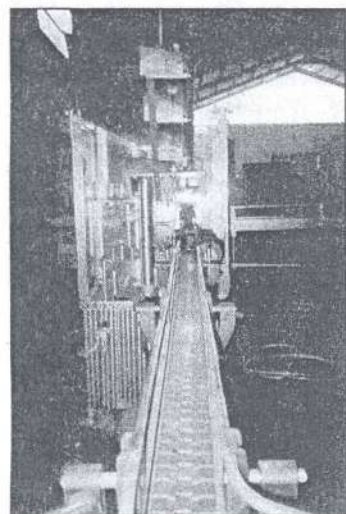
Yuntero 85 (Coop. Ntro. Padre Jesús del Perdón)
Arboles de Castillejo (Bodegas Torres Filoso)
Castillo de Daimiel (Cooperativa La Daimieleña)
Sandogal (Coop. Ntra. Sra. de Manjavacas)

TINTOS GRAN RESERVA

Vega Zacatena 80 (Bodegas Pinilla Peco)
Estola 78 (Bodegas Ayuso)



Elaboración controlada.



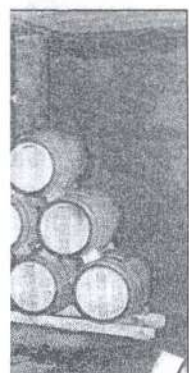
Moderno tren de embotellado que equipara a estas bodegas con las mejores de la región. Permiten un alto rendimiento que capacita a la empresa para obtener un servicio rápido y eficaz hacia el consumidor.

CONSIDERACIONES GENERALES

Vinos muy cuidadosamente elaborados, de mucho aroma, elevada acidez. Los tintos son de gran color y con marcado recuerdo de las variedades que lo originan. Los blancos son muy jóvenes y afrutados, con deje levemente seco pero con toda la suavidad que les aporta la variedad viura, tan poco usada en nuestra región.

Destacan el tono y la tenue sagacidad de los rosados francos de paladar y punzantes de aroma.

RENE H. MONTARCE-RIEU
Para CONSEJO ABIERTO





EL VINO NUESTRO DE CADA DIA

REFLEXIONES

Al vino le han ganado la partida una serie de bebidas exóticas que a través de una publicidad masiva y bien dirigida incitan a su consumo en detrimento del vino por el que hay evidente obsesión de mezclarlo y confundirlo con la terrible plaga del alcoholismo. Y lo lamentable es que tan burda campaña esté marcada con ciertos tintes de oficialidad.

En el último número de «CONSEJO ABIERTO», publicación trimestral que el Consejo Regulador de la Denominación de Origen LA MANCHA distribuye gratuitamente a 25.000 viticultores —sí, decimos bien, ¡veinticinco mil!—, amén de hacerlo seguir a otras instituciones, Embajadas, Agregadurías Comerciales y otras representaciones repartidas por todo el mundo, se destaca la loable labor emprendida por la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha a través de la Jefatura de Comercialización Agroalimentaria y su Dirección General de Estructuras Agrarias que, desde el pasado año, viene poniendo en marcha un estudiado, serio y ordenado plan de actuaciones en apoyo, difusión y consumo de nuestros vinos. La campaña se justifica ante el indiscutible nivel de calidad que exhiben los diferentes y variados vinos de LA MANCHA, merced a la esmerada elaboración que los industriales aportan, al haber apostado decididamente por la calidad.

Siguendo la línea y ejemplo de los principales países vinícolas de la CEE, el esfuerzo de los empresarios y el muy meritorio de algunas cooperativas ha sido inmenso y una transformación profunda ha cambiado técnicas y tradiciones que venían quedándose obsoletas, culminando su obra con la adaptación de instalaciones al rango de dignidad que merecen.

Tan loable esfuerzo, encaminado a la mejora de producciones, posterior presentación e imagen de sus vinos, queda en gran parte anulado por la falta de visión para, después, aplicar un marketing inteligente, realizar estudios de mercado y fortalecer la raquítica constitución de sus equipos de distribución. En general, no todos evidencian una falta de agresividad comercial decidida que les abra puertas y caminos para potenciar el consumo nacional y la exportación. Este es su gran pecado. No estaría por demás realizar un objetivo análisis de cómo actúan nuestros más próximos competidores —Italia y Francia— y sacar conclusiones.

Por si ello fuera poco y en lo que a LA MANCHA se refiere, a tan grave problema hay que sumar los que se derivan de otras conductas un tanto incoherentes de sectores vinculados al vino. Fijémonos en la Hostelería. Un escogido número de restauradores presen-

ta en sus Cartas de Vino un extenso abanico de los elaborados en la región, lo que nos obliga destacar porque ello evidencia un cariño por lo que les es de algún modo propio y por apostar decididamente por su difusión. Ahí están esos premios «GANIMEDES» que la Asociación de Viticultores otorga a los restauradores profesionales dignos, con amor a su tierra y que cubren la primera línea en la defensa del vino manchego. Citémoslos:

— MESON DON QUIJOTE, de Mota del Cuervo.

— RESTAURANTE CASA PACO, de Alcazar de San Juan, y el reciente y último a

— RESTAURANTE ADOLFO, de la imperial Toledo.

Como anécdota y para ejemplo de muchos, el de aquel modesto barman, en tierras de la otra Castilla que a la puerta de su humilde establecimiento tiene colocado este cartel, que han visto nuestros ojos: «con el debido respeto a las otras regiones, aquí sólo servimos vinos de nuestra zona». Silenciamos la reflexión para evitar sonrojos. Desgraciadamente, el ejemplo de los restauradores galardonados, y de algunos otros, no ha sensibilizado al grueso del sector, sin duda porque los beneficios que obtienen con otros nombres y marcas anulan voluntades, manchan conductas e incitan a despreciar lo de su propia tierra a costa de un mayor lucro. Y ya se sabe: «poderoso caballero es don dinero».

De un documentado informe acerca de las perspectivas del sector vitivinícola de nuestra zona, publicado en el libro «Vinos de Castilla-La Mancha», el Jefe de Comercialización Agroalimentaria don Ricardo Rodríguez, reconocida autoridad en la materia, pone el dedo en la llaga y a él nos remitimos, trasladando a este artículo algunas de sus acertadas conclusiones:

—Para las medidas a tomar en el futuro se ha trazado el panorama esperado para los próximos años, pero no se pasará de la situación actual a la futura en forma brusca ni mágica, sino a través de un protagonismo del sector que supondrá esfuerzos, sacrificios y un cambio de conducta sensible.

Los caracteres más notorios del comercio de nuestros vinos, los puntualiza así:

— Oferta competitiva, atomizada y poco diferenciada.

— Falta de capacidad negociadora del bodeguero, en general.

— Falta de organización comercial propia del sector.

— Debilidad financiera de la empresa.

— Vinos de buena calidad pero con poca imagen pública.

Consideraciones todas ellas que merecen un estudio serio y meditado para la solución, en parte, del problema.

Los premios y galardones que de algún tiempo a esta parte vienen consiguiendo nuestros vinos en concursos y certámenes, aparte de generar estímulos y ser motivo de halago y orgullo para todos, deben ser aprovechados para abrir brechas en mercados en los que son prácticamente desconocidos. La idea que de ellos se tiene no se corresponde con la categoría y calidad que ostentan. Sin embargo, en los mercados en los que accedemos, jugamos la baza «del precio tirado».

Insistimos, hay que abrir nuevas puertas y andar muchos caminos pero sin infravalorar lo que ofrecemos a la hora de la comercialización. Aprovechemos al máximo que nuestros vinos han sido premiados porque tienen calidad, gustan y son competitivos, pero hay que ensanchar mercados y esos 5.300.000 litros exportados desde el último uno de enero hasta el agosto actual por los industriales de nuestra Denominación de Origen, deben ser multiplicados en años venideros, cosecha a cosecha y siempre con el sello de calidad en la oferta.

Aprovechemos la buena relación precio/calidad que en ellos concurre porque, quiérase o no, tal ventaja queda oscurecida por la indolencia con la que nos movemos, la ausencia de ideas, la falta de marketing y, en general la mala planificación comercial.

Otro aspecto a cuidar, crear y acercar a muchos rincones —sin olvidar en el que se mueve la nueva generación de consumidores— una cultura regional en torno al vino para que se asimilen conocimientos en cuanto al buen uso del mismo se refiere.

Por último, esa inquietud hay que transportarla a otras áreas de la población, a los bares que sirven mal el vino, a los restauradores que lo sirven igualmente mal pero que lo cobran bien, a cadenas de alimentación, periodistas y medios de difusión y en suma a cuantos se mueven en torno al vino. Las conferencias, cursillos itinerantes, folletos, publicaciones, fiestas de la vendimia, concursos literarios y una adecuada y seria publicidad arropada por la propia Administración y sin relegar al olvido cualquier otra actividad que pueda sembrar inquietudes y estímulos. El no hacerlo así, será seguir cayendo en un grave pecado para el que no está previsto ninguna clase de indulgencia.

Lo trágico es que la criatura —el vino nuestro de cada día— llamado a recorrer largos caminos, precisamente por ese gran pecado, se quede quieto en la tinaja, sin pensar que tras la forzada sonrisa de la indiferencia de los hombres, se oculta el dolor de la MANCHA DEL VINO.

Miguel Espadas



LAS VARIEDADES DE VID, BASE DE LA CALIDAD

La producción vitícola, en su sentido más amplio, depende de varios factores que la condicionan y que se encuentran profundamente relacionados entre sí y formando lo que podemos llamar un conjunto en equilibrio dinámico.

FACTORES DE LA PRODUCCION VITICOLA

Esquemáticamente, se puede afirmar que, esencialmente, estos factores son: clima, suelo, planta y técnicas de cultivo.

El clima y el suelo en el que se desarrolla la planta de viña —viñedo—, influyen notablemente en el desarrollo vegetativo y consecuentemente en la producción de uva.

También las técnicas de cultivo afectan a la producción de racimos, pero el análisis de este factor exigirá otro artículo más extenso.

La planta tiene una influencia decisiva en la producción, tanto en cantidad como en *calidad*. Es, en principio, el factor determinante de la calidad.

En el concepto planta, incluyo el conjunto «portainjerto-variedad», ya que generalmente los viñedos tienen «pie americano» para soportar el ataque de la filoxera o de otros agentes patógenos.

Aunque en este artículo solamente haré referencia a las variedades de *Vinifera*, es preciso tener en cuenta que el portainjerto es un componente importante entre los factores que determinan el desarrollo vegetativo de un viñedo y por ello influyen en la producción de uva.

VOCACION DE LAS VARIEDADES

Cada variedad de *Vinifera* presenta una «vocación» específica, a veces bastante definida, como puede ser la producción de uva de intenso aroma, o de uva capaz de dar vinos de alta calidad, o uva con elevada concentración de antocianos, etcétera.

Los procesos de elaboración del vino y los tratamientos enológicos sucesivos, pueden exaltar o disminuir las posibilidades de calidad que existen en la uva. Por esto, es evidente que racimos de una variedad con «vocación» de calidad podrán dar un vino de más o menos calidad, pero inexorablemente, de uva procedente de una variedad sin vocación de calidad nunca se obtendrá vino de calidad.

Por otra parte, cada vino lleva la «impronta» de las variedades de *Vinifera*, cuya uva sirvió de base a su elaboración.

No es necesario citar ejemplos para constatar esta afirmación.

Pero sí conviene recordar que para que las cualidades vocacionales de la variedad lleguen hasta el vino, es necesario que todos los factores intermedios (momento de efectuar la vendimia, ejecución de la recolección, transporte de la uva, elaboración, prácticas enológicas, etc.), sean adecuados y permitan la conservación y transmisión de dichas cualidades.

Actualmente se observa en todos los países de la CEE una acusada tendencia hacia el incremento de las plantaciones con variedades productoras de uva de calidad, y una disminución, a veces muy importante, de las superficies destinadas a plantaciones de variedades productoras de uva de baja calidad, aunque sean productivas.

Este hecho tiene explicación, por la rápida disminución del consumo de vino de menor calidad.

Todo lo expuesto pone de manifiesto la gran importancia e influencia de la variedad de *Vinifera*, en las características y calidades de los vinos que se obtienen en una región o en una Denominación de Origen determinada.

Poseer unas ideas claras sobre esta cuestión, creo es de gran interés en relación con las futuras plantaciones de viñedo, que han de ir sustituyendo ineludiblemente a las que, por envejecimiento, pierden productividad.

LAS VARIEDADES DE VINIFERA

En La Mancha, disponemos actualmente de un patrimonio varietal vitícola poco variado para una región con una superficie de viñedo tan extensa.

Esto origina una cierta rigidez en la elección de la variedad al proyectar la realización de nuevas plantaciones.

Aunque sea brevemente, haremos un análisis de la actual situación varietal vitícola en la Denominación de Origen La Mancha, para obtener después algunas conclusiones.

Es preciso que este análisis se realice separadamente para las variedades blancas y las tintas, ya que se trata de situaciones distintas.

El predominio de las blancas sobre las tintas es evidente, y dentro de las primeras es la variedad *Airen* la que se cultiva en una superficie próxima al 90 por 100 de la extensión total de viñedo.

Sin entrar en el estudio ampelográfico de esta variedad, sí puede afirmarse que su expansión se debe a sus buenas características vegetativas y de adaptación al medio climático y edáfico de la zona de producción de la Denominación de Origen.

Su porte rastroso y su rusticidad le permiten soportar elevadas temperaturas estivales y escasa pluviometría anual, permitiendo asimismo, podas muy cortas y sencillas, debido a la gran fertilidad de sus yemas.

Produce racimos con uva grande, dorada y esférica, que sí la base de las elaboraciones de diversos tipos de vinos y que en los últimos años ha hecho posible elaborar vinos suaves, con aromas primarios agradables y poco ácidos que tienen muy buena aceptación en los mercados nacionales y extranjeros.

Es, en definitiva, una variedad perfectamente adaptada a la ecología de la zona y que será por mucho tiempo la fundamental.

Aún se podrán obtener de ella productos que consiguen agotar sus caracteres enológicos y de calidad.

No obstante, esta variedad, por sí sola, no es suficiente.

Es necesario diversificar la estructura varietal, buscando otras variedades blancas, que aporten a los vinos cualidades mejorantes, como mayor intensidad de aromas, mayores niveles de acidez, etcétera.

Distintos Centros de Investigación de la Región ensayan actualmente unas cuantas variedades de posible empleo. Pero, aún no se pueden recomendar, con seguridad, variedades cuyo comportamiento en nuestra zona se conozca con precisión.

La variedad *Macabeo* o *Viura* es probablemente una de las que presenta mayores y mejores posibilidades.

La variedad *Chardonnay*, cultivada tradicionalmente en Champagne y otras regiones de Francia y otros países, y famosa por obtener de ella grandes vinos blancos de renombre mundial, presenta dificultades de adaptación a nuestra ecología y baja producción. Por ello, su cultivo en La Mancha es, de momento, de éxito dudoso.

También la variedad *Riesling*, base de los vinos del Rin y del Mosela, y cultivada ya en algunas regiones españolas, se está ensayando. Pero aún es pronto para emitir un juicio serio sobre sus posibilidades futuras en La Mancha, aunque es cierto que vegeta con ciertas dificultades.

No disponemos de mayor espacio en este trabajo para comentar otros aspectos de las variedades citadas (*Chardonnay* y *Riesling*), en cuanto a su posible adaptación a la zona de producción de la Denominación de Origen de La Mancha.

Respecto a las variedades tintas, la estructura varietal es algo distinta.

La variedad *Cencibel*, denominada también *Tempranillo*, es la más importante de las cultivadas en la zona.

Produce mostos equilibrados que dan lugar a vinos aromáticos, de color rojo rubí, de gran calidad y acusada personalidad que mantienen y mejoran sus buenas características en el proceso de envejecimiento y crianza en madera y botella.

Personalmente creo que sus posibilidades enológicas y sus cualidades aún no han sido agotadas.

Por otra parte, esta variedad está plenamente adaptada a las características climáticas y de suelo de la zona, por lo que resulta *insustituible* para la producción de uva destinada a la elaboración de vinos tintos de muy buena calidad, típicos de la Denominación de Origen.

Esta variedad exige técnicas de poda distintas a las empleadas en *Airen*, adecuadas a sus hábitos de fertilidad de sus yemas, pero fáciles de realizar y aplicadas ya de forma generalizada.

La variedad *Gamacha* tinta se cultiva también con éxito y su uva seguirá empleándose para la obtención de determinados tipos de vino, entre ellos los rosados.

Otras variedades tintas existentes en la zona tienen escaso interés desde el punto de vista de la calidad.

Las variedades tintas extranjeras, actualmente en expansión, son la famosa *Cabernet Sauvignon* y la *Merlot*. Esta última muy «de moda» en Francia.

La *Cabernet Sauvignon*, justificadamente famosa, produce racimos de pequeño tamaño, con uva apretada, que dan vinos robustos, aromáticos, muy aptos para el envejecimiento, con el que adquieren gran finura y aroma. Es una típica variedad «mejorante» para producir vinos de crianza, de alta calidad.

La variedad *Merlot* es cepa vigorosa, pero exigente en suelo y sensible a *Botrytis*. Con su uva se obtienen vinos más suaves que los de *Cabernet Sauvignon* y que se «crian» en menos tiempo.

Creemos que estas dos variedades citadas (*Cabernet Sauvignon* y *Merlot*), que ya se cultivan en La Mancha, se podrán extender en algunas zonas, pero su cultivo se deberá realizar con densidades de plantación adecuadas, sistemas de poda específicos y técnicas de cultivo que permitan el suministro de humedad suficiente para que su desarrollo vegetativo se realice con normalidad.

Finalmente, es importante destacar que, en cualquier variedad, tiene gran importancia para obtener producciones de calidad, el empleo material vegetativo selecto y sano.

A este respecto, existe en la actualidad un Proyecto de Selección Clonal y Sanitaria de las variedades *Airen* y *Cencibel*, que está siendo realizado por Técnicos de la Universidad de Castilla-La Mancha y de la Consejería de Agricultura y que permitirá obtener clones, de dichas variedades, selectos y exentos de virus.

Este Proyecto supone una importantísima aportación a la mejora de la productividad y la calidad de la uva de los viñedos que en el futuro utilicen este material vegetativo para su plantación.

ENRIQUE RODRIGUEZ DE LA RUBIA
Profesor de Viticultura
Universidad de Castilla-La Mancha



FACTORES DE CALIDAD DE LA VENDIMIA

Los dos principales factores que condicionan la calidad de la vendimia son:

- La variedad vinífera de que proceden las uvas.
- El estado de madurez en que se recogen.

La afirmación antes apuntada y corroborada por distintos autores (GIMBERTEAU, G., 1984; CHAMPAGNOL, F., 1984), es perfectamente asumible en la Denominación de Origen La Mancha y pretendemos en el presente artículo profundizar en el tema.

Respecto a la variedad vinífera de que proceden las uvas en nuestra Denominación de Origen de todos es conocido que la variedad mayoritaria es Airén (JIMENEZ, J.; AMOROS, J.A., 1988) por lo que en el primer factor no podemos influir. No obstante la diversificación varietal del viñedo puede ser tema de otros artículos en números posteriores.

En el estado de madurez sí podemos influir de una manera drástica y el trabajo empleado tanto en estudios de madurez como en zonificación vitícola han producido frutos tan claros e interesantes como los vinos jóvenes y afrutados que han revolucionado las técnicas de elaboración y la presencia de los vinos de La Mancha en muchos mercados.

Dadas las condiciones especiales de la ecología de nuestra Región, la vid no tiene ningún problema para cumplir completamente su ciclo vital en el año ya que tenemos suficiente insolación y temperaturas elevadas. Sin embargo, muchos años debido a la sequía por un lado y a las extremadas condiciones térmicas por otro, se presenta el problema de que las uvas permanezcan en la planta más allá del momento de su MADU-

REZ FISIOLÓGICA. Si en ese momento no se realiza la vendimia, la baya deja de aumentar de peso e incluso disminuye por evaporación, los azúcares se concentran hasta unos niveles que pueden comprometer un buen acabado de la fermentación, los ácidos orgánicos son degradados y desaparecen en grandes proporciones, los compuestos aromáticos se volatilizan por las altas temperaturas a través de la piel dañada y poco tersa, llevándonos este conjunto de fe-

magnitud del muestreo estará condicionada por los medios económicos y personales de que dispongamos. Es aquí donde la estadística juega un papel muy importante ya que de una población infinita (cada baya de cada cepa de cada parcela de la que se vayan a traer uvas) debemos estimar una serie de parámetros (acidez total, grado glucométrico, pH, relación glucosa-fructosa, intensidad colorante, etc...) a partir de una muestra finita.

empresas con el área de producción muy localizada y con una sola variedad. En el caso de grandes bodegas y cooperativas, el área de producción es mucho más amplia por lo que se hace imprescindible la ZONALIZACIÓN que no es otra cosa que delimitar zonas homogéneas en cuanto a clima y suelo. Esta zonificación es mucho más necesaria en el caso de Denominación de Origen de gran amplitud como es el caso de La Mancha.

Por lo tanto cabe plantearse un calendario de trabajo en cada empresa vitícola, convenientemente asesorada por técnicos, que podría consistir en:

— Situación sobre un plano de la comarca de la procedencia y cantidad de la uva.

— Zonificación de la comarca en función de microclimas y suelos diferenciales.

— Puesta a punto de una técnica fiable de muestreo.

— Realización del muestreo en las zonas delimitadas con anterioridad.

— Vendimiar siempre cuando se estime que los parámetros de calidad han alcanzado el punto deseado para el vino que pretendemos obtener.

Es posible que el trabajo a realizar pueda parecer inabordable pero el hecho es que en otras zonas esto es rutinario y para llegar a niveles competitivos debemos tecnificar nuestra vitivinicultura. En cualquier caso existen técnicos en centros oficiales y privados a los que acudir y pueden realizar una buena ordenación de los trabajos. Con estos seguimientos conseguiremos elevar la calidad ya contrastada de muchos vinos de nuestra Región.



JOSE ANGEL AMOROS ORTIZ-VILLAJOS
Ingeniero Agrónomo

Para la evaluación climática de un medio vitícola existen múltiples índices entre los que podemos citar:

- Los grados-día de WINKLER (1962) que lo constituye la suma de las temperaturas medias diarias superiores a 10° C para el período de 1 de abril al 30 de octubre.
- Producto heliotérmico de BRANAS (1946): $P = X \times H \times 10^{-6}$ donde X es la suma de temperaturas superiores a 10° C durante todo el año y H la suma de la longitud de días de este mismo período.
- Índice heliotérmico de HUGLIN (1978).

$$IH = \sum_{1-V}^{30-X} \frac{(T - 10) + (T_m - 10)}{2} \times K$$

siendo T la temperatura media al día, Tm la temperatura máxima del día y K un coeficiente que depende de la longitud del día. Existen otros indicadores de la maduración de tipo fisiológico que se encuentran íntimamente relacionados con los anteriores puramente climáticos. Estos métodos consisten en predecir la fecha de vendimia a la vista del estado de ciertos parámetros analíticos en fechas anteriores. Podemos citar algunos modelos de predicción como el de TRUBERT (1986) y el de MAUJEAN (1983). Nos parece de especial interés la aplicación del «coeficiente ambiental» (LIUNI, C. 1988) y su adaptación a distintas variedades en Castilla-La Mancha (AMOROS, J.A.; JIMENEZ, J. y MORALEDA, C. 1990) que consiste en determinar el «punto de equilibrio» entre acidez total y grado Baumé estableciendo una integral térmica desde ese punto hasta el momento de madurez fisiológica.

nómenos y otros a la SOBREMADURACION.

La madurez fisiológica antes citada no se alcanza todos los años en la misma fecha por lo que la vendimia deberá siempre estar condicionada a unos muestreos realizados en la zona de producción de la que vayan a traer uvas a la bodega. La

No cabe duda de que trayendo una baya de cada tercio de cada racimo de cada cepa en un número importante de cepas, tendríamos una idea muy aproximada del estado de madurez del conjunto de la vendimia que entrará en la bodega. Este muestreo es aconsejable y recomendable en el caso de

Con las citas anteriores pretendo llevar al ánimo de nuestros viticultores y enólogos la importancia de los estudios sistemáticos en viticultura y enología que se lleven realizando en otros países durante mucho tiempo con los resultados conocidos de calidad, seriedad y prestigio.

Agrobanesto

CAMPAÑA VITIVINICOLA 1990/91 (1 de septiembre de 1990-31 de agosto de 1991)

Por **Paulino Cuervas-Mons**
Director Técnico de Agrobanesto

1. INTRODUCCION

En este mes de septiembre se inicia una nueva campaña de regulación del sector vitivinícola, de aplicación a importantes productos del mismo: vinos de mesa, zumos y mostos de uva, vinagres, orujos, piquetas y lías.

Aun cuando los vinos de calidad (V.C.P.R.D.) no están incluidos, como es sabido, en estos mecanismos de regulación, las medidas de ordenación del mercado vitivinícola afectan de manera importante al conjunto de la economía del sector y resulta obligado, por ello, conocer los nuevos niveles de precios y ayudas que serán de aplicación para la campaña que ahora comienza.

Las definiciones de los diferentes precios institucionales y de los distintos tipos de intervenciones y mecanismos de ayuda están recogidas en las páginas de AGROBANESTO INFORMA correspondientes a los números 3 y 4 de CONSEJO ABIERTO de marzo y julio de 1990, respectivamente. A ellas nos remitimos para cuantas aclaraciones necesite el lector en este sentido.

2. PRECIOS DE ORIENTACION

Tipo de Vino	Comunidad de los Diez (excepto Portugal)	España
A-I (blanco de 10° a 13°)	487,69 Pta/Hgdo (3,21 Ecu/Hgdo)	426,91 Pta/Hgdo (2,81 Ecu/Hgdo)
R-I (tinto de 10° a 12°)	487,69 Pta/Hgdo (3,21 Ecu/Hgdo)	426,91 Pta/Hgdo (2,81 Ecu/Hgdo)
R-II (tinto de 12,5° a 15°)	487,69 Pta/Hgdo (3,21 Ecu/Hgdo)	426,91 Pta/Hgdo (2,81 Ecu/Hgdo)

3. REGIMEN DE DESTILACIONES

3.1. PRESTACIONES VINICAS

(En Pta/Hgdo)

1. Precio de compra que deberá pagar el destilador al productor **110,91**
2. Ayudas:
 - a) A la destilación:
 1. Alcohol neutro:
 - global **59,25**
 - de orujos **80,52**
 - de vinos y de lías **37,98**
 2. Aguardiente de vino **24,31**
 3. Aguardiente de vino **21,27**
 4. Alcohol bruto:
 - global **42,54**
 - de orujos **63,81**
 - de vinos y de lías **21,27**
 - b) A la elaboración de vino alcoholizado **19,75**
3. Precio del alcohol neutro entregado (1):
 - Global **205,10**
 - Alcohol de orujo **226,37**
 - Alcohol de vino y de lías **183,83**
4. Precio del alcohol bruto entregado (1):
 - Global **188,39**

- Alcohol de orujo **209,66**
 - Alcohol de vino y lías **167,12**
5. Participación del FEOGA por el alcohol (2) **59,25**

(1) Si el destilador ha gozado de la ayuda mencionada en el punto 2, a dichos precios se les restará un importe igual al de la ayuda.

(2) Por lo que respecta a las cantidades de alcohol entregadas al organismo de intervención por las que se pagó una ayuda al destilador, a esta participación se le restará el importe de la ayuda global pagada.

3.2. DESTILACION DE VINOS PROCEDENTES DE UVAS NO VINIFERAS

(En Pta/Hgdo)

1. Precio de compra que deberá pagar el destilador al productor **148,89**
2. Ayudas:
 - a) A la destilación
 1. Alcohol neutro **75,96**
 2. Aguardiente de vino y alcohol bruto **59,25**
 - b) A la elaboración de vino alcoholizado **57,73**
3. Precio del alcohol neutro entregado (1) **221,81**
4. Precio del alcohol bruto entregado (1) **205,10**
5. Participación del FEOGA por el alcohol (2) **75,96**

(1) Si el destilador ha gozado de la ayuda mencionada en el punto 2, a dichos precios se restará un importe igual al de la ayuda.

(2) Por lo que respecta a las cantidades de alcohol entregadas al organismo de intervención por las que se pagó una ayuda al destilador, a esta participación se le restará el importe de la ayuda global pagada.

3.3. DESTILACION PREVENTIVA

- (En Pta/Hgdo)
1. Precio de compra que deberá pagar el destilador al productor:
 - Tipo AI, RI y RII (1) 278,03
 2. Ayudas:
 - a) A la destilación:
 1. Alcohol neutro 202,06
 2. Aguardiente de vino y alcohol bruto 185,35
 - b) A la elaboración de vino alcoholizado 180,79

(1) Y vinos de mesa estrechamente relacionados desde un punto de vista económico con estos tipos de vinos de mesa, vinos aptos para convertirse en vinos de mesa.

Por lo que se refiere a la campaña 1990/91, la Destilación Preventiva queda abierta desde el día 1 de septiembre de 1990.

La cantidad de vino de mesa que podrá destinar cada productor a este tipo de destilación será de 13 hectolitros por hectárea, como máximo, sin que se supere en ningún caso el 19% de la cosecha.

3.4. DESTILACION DE MANTENIMIENTO O DE SOSTEN

- (En Pta/Hgdo)
1. Precio de compra que deberá pagar el destilador al productor:
 - Tipo AI, RI y RII (1) 349,43
 2. Ayudas:
 - a) A la destilación:
 1. Alcohol neutro 273,47
 2. Aguardiente de vino y alcohol bruto 256,76
 - b) A la elaboración de vino alcoholizado:
 - Tipo AI, RI y RII 252,20

(1) Y vinos de mesa estrechamente relacionados desde un punto de vista económico con estos tipos de vinos de mesa.

3.5. DESTILACION DE GARANTIA DE BUEN FIN (Ligada a los almacenamientos a largo plazo realizados en la campaña 1989/90)

- (En Pta/Hgdo)
1. Precio de compra que deberá pagar el destilador al comprador:
 - Tipo AI (1) 344,02
 - Tipos RI y RII (1) 360,83
 2. Ayudas:
 - a) A la destilación:
 1. Alcohol neutro:
 - Tipo AI 267,57
 - Tipo RI y RII 285,92

2. Aguardiente de vino y alcohol bruto:
 - Tipo AI 250,75
 - Tipo RI y RII 269,10
- b) A la elaboración de vino alcoholizado:
 - Tipo AI 246,16
 - Tipo RI y RII 262,98

(1) Y vinos de mesa estrechamente relacionados desde un punto de vista económico con estos tipos de vinos de mesa.

4. REGIMEN DE AYUDAS

4.1. AYUDAS PARA UTILIZACION EN LA VINIFICACION DE MOSTOS DE UVA CONCENTRADOS Y DE MOSTOS DE UVA CONCENTRADOS RECTIFICADOS

(En Pta/Hgdo)

- Importe de la ayuda:
- a) Mostos de uva concentrados 185,35

4.3. AYUDA PARA LA UTILIZACION DE UVAS, MOSTOS DE UVA Y MOSTOS DE UVA CONCENTRADOS EN LA ELABORACION DE ZUMO DE UVA

Producto utilizado	Importe total de la ayuda	A percibir por el beneficiario (65% del total)	A percibir por la Admón. para campaña de promoción (35% del total)
Uvas	970,81 Pta/100 Kg.	631,03 Pta/100 Kg.	339,78 Ptas/100 Kg.
Mostos de uva	1.213,90 Pta/Hl	789,04 Pta/Hl	424,86 Ptas/Hl
Mostos de uva concentrados	4.246,36 Pta/Hl	2.760,13 Pta/Hl	1.486,23 Ptas/Hl

4.4. RESTITUCIONES A LA EXPORTACION (Restituciones a la exportación de productos vitivinícolas españoles)

(Valores aplicables a partir del 1 de septiembre de 1990)

Código de productos	Designación de la mercancía	Destino de la exportación (1)	Importe de la restitución (Pta/Hgdo)
2009 60 11 100 (2) 2009 60 19 100 (2) 2009 60 51 100 (2) 2009 60 71 100 (2) 2204 30 91 100 (2) 2204 30 99 100 (2)	Diversos tipos de mostos de uva concentrados, en función de su masa volúmica y del grado alcohólico adquirido	01, 02, 03	167,12
2204 21 25 190 2204 21 35 190 2204 29 25 190 2204 29 35 190	Vinos blancos de mesa	02 03	227,89 197,51
2204 21 29 190 2204 21 39 190 2204 29 29 190 2204 29 39 190	Vinos tintos o rosados de mesa	02 03	253,72 230,93

- (1) Destinos:
01 Venezuela.
02 Los países de Africa a excepción de los explícitamente excluidos en 03.
03 Los demás destinos a excepción de los terceros países siguientes: Todos los países de América, Argelia, Australia, Austria, Chipre, Israel, Marruecos, República Democrática Alemana, Sudáfrica, Suiza, Túnez, Turquía, Yugoslavia y Portugal.
- (2) El grado alcohólico que deberá tenerse en cuenta es el grado alcohólico volumétrico en potencia.

Declaración de existencias

Los tenedores de vino y mosto deberán realizar entre los días 1 y 7 del mes de septiembre una declaración de existencias, referida al 31 de agosto de 1990.

Declaración de cosecha de uva y producción

Las declaraciones de cosecha de uva, de producción de vino y de productos distintos del vino procedentes de la uva, referidas a 30 de noviembre de 1990, deberán ser realizadas por las personas físicas o jurídicas, o sus agrupaciones tenedoras o productoras, durante el período comprendido entre el 1 y el 15 de diciembre de 1990.

Todas las declaraciones se presentarán en las Jefaturas Provinciales del SENPA o en sus dependencias (unidades de almacenamiento), y en su defecto, en los Ayuntamientos correspondientes, según los impresos oficiales existentes y cuyo modelo se establece en la Orden del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de 20 de junio de 1990 («BOE» n.º 151 de 25-6-90).

6. PUESTA EN PRACTICA DE LAS MEDIDAS COMPLEMENTARIAS RESERVADAS A LOS POSEEDORES DE CONTRATOS DE ALMACENAMIENTO A LARGO PLAZO DE LOS VINOS DE MESA PARA LA CAMPAÑA 1989/90

Los titulares de contratos de almacenamiento a largo plazo de vinos de mesa, blancos (AI) y tintos (RI y RII), para la campaña 1989/90, podrán a partir del 16 de septiembre de 1990, optar por una de las siguientes acciones:

a) Proceder a la Destilación de Garantía de Buen Fin para una cantidad de vino de mesa sujeta a contrato de hasta el 3% de la cantidad total de vinos de mesa que hayan producido durante la campaña 1989/90.

b) Realizar uno o más contratos de almacenamiento por un período de 4 me-

ses para la totalidad o para una parte de la cantidad de vino de mesa sujeta a contrato superior al 3 por 100 de la cantidad total de vinos de mesa que hayan producido durante la campaña 1989/90. Estos contratos podrán celebrarse hasta el 15 de enero de 1991.

Para aquellos beneficiarios que se acojan a la opción a), Destilación de Garantía de Buen Fin, el precio de compra a que deberá adquirirles el destilador el vino entregado será de 344,02 ptas/Hgdo., tal como queda reflejado en el apartado 3.5. En dicho apartado se recogen, igualmente, las ayudas a percibir por los destiladores, según el producto final obtenido.

En el caso de titulares de contratos de almacenamiento que se acojan a la opción b), nuevos contratos a 4 meses, el importe de la ayuda será el previsto para los contratos de almacenamiento a largo plazo para la campaña 1989/90. Esto es, 2,1711 ptas/Hl. y día.

Estos nuevos contratos de almacenamiento se podrán rescindir a petición de los interesados y, en estos casos, la ayuda al almacenamiento se pagará por el período durante el cual el vino haya estado sujeto a tal contrato.

El vino objeto de estos contratos no podrá ser destinado a la Destilación de Garantía de Buen Fin.

**Desde hoy mismo
puede disfrutar de algo útil en su campo:**

AGROBANESTO

Un servicio de información y asesoría gratuitas destinado exclusivamente para usted, agricultor, ganadero o industrial agroalimentario. Además, con **Agrobanesto** le ofrecemos una gestión directa, eficaz y gratuita para que usted se beneficie de las ayudas y subvenciones que los Organismos Oficiales correspondientes destinan a este sector.

Trabajamos para el campo

• **Agrobanesto informa al agricultor, ganadero o industrial agroalimentario de las ayudas, créditos y subvenciones existentes**, ya provengan de la Administración Central, Autonomías o Comunidad Económica Europea (FEOGA-garantía, FEOGA-orientación).

• **Agrobanesto realiza por usted todas las gestiones necesarias** y los trámites de rigor para el cobro de dichas ayudas, evitándole los desplazamientos a los centros oficiales.

• **Agrobanesto pone a su disposición un servicio gratuito de asesoría bancaria y financiera** para que, por ejemplo, obtenga un crédito en las mejores condiciones, invierta mejor su dinero o cumplimente su Declaración de la Renta sin problemas.

• **Agrobanesto trabaja para el sector agrario incorporando, día a día, nuevos y más completos servicios.**

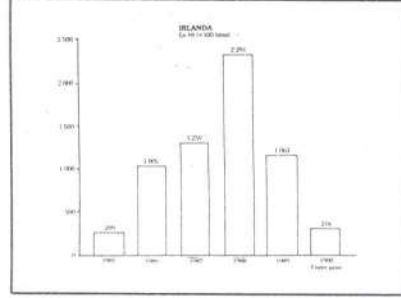
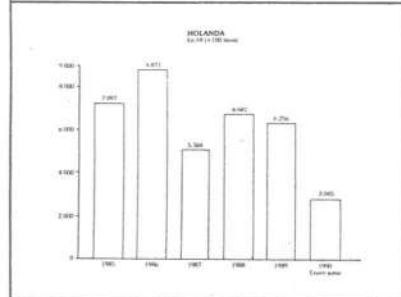
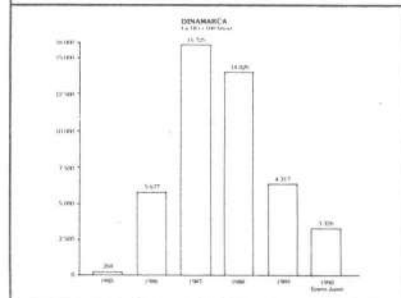
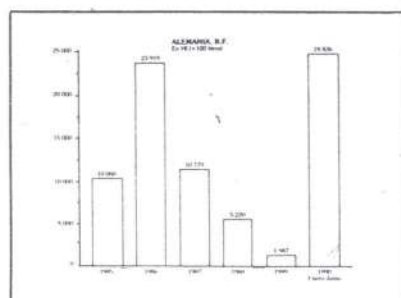
Les esperamos en cualquiera de las 2.200 oficinas de BANESTO en toda España.

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.

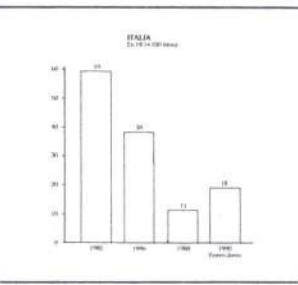
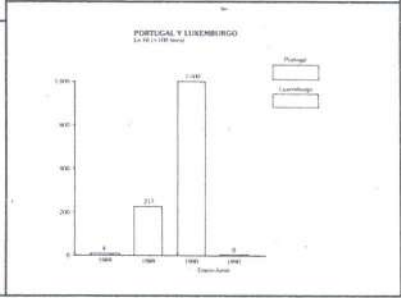
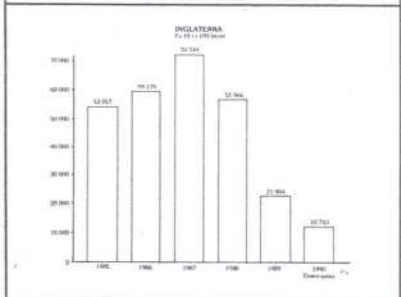
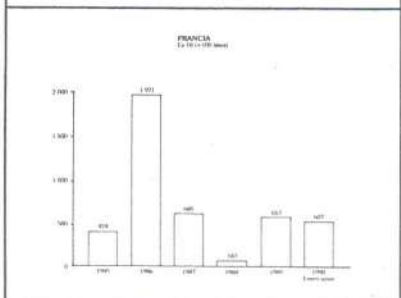
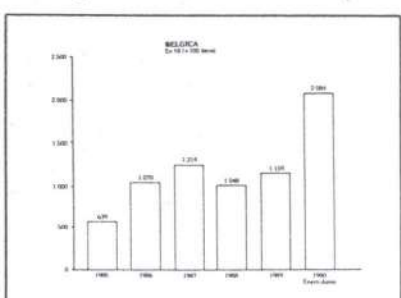
ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES DE VINOS CON D.O. LA MANCHA 1985/1990 (Primer Semestre)



Esta página, dedicada normalmente a dar información sobre las Reuniones de Consejo y el Trabajo de las Comisiones Varias que lo componen, tratará esta vez y como caso especial debido al paréntesis producido por las vacaciones de verano, a hacer un análisis de las exportaciones de vinos con Denominación de Origen La Mancha, durante el quinquenio 1985/1989 y el primer semestre del año 1990. Entendemos que esta información es altamente importante para el conocimiento de nuestras relaciones comerciales con el Mercado Común Europeo.

La observación de los cuadros que insertamos a continuación nos permitirá determinar que:

- Nuestros vinos con D.O., penetran con regularidad en países comunitarios que no son productores tradicionales o que no tienen influencia en el contexto europeo, tales como Alemania, Bélgica, Dinamarca, Holanda, Inglaterra e Irlanda.
- Francia es un país con el que estamos iniciando contactos comerciales, con resultados que estimamos serán interesantes en un corto lapso.
- Italia, Portugal y Grecia son consumidores no habituales.



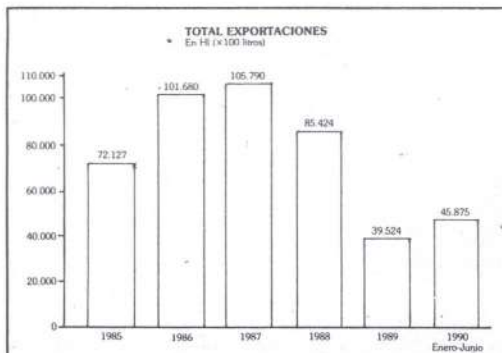
ANALISIS

Alemania, que tradicionalmente ha consumido nuestros vinos hasta el año 1987 (año en que comenzó el descenso de sus importaciones y que culminó con la extraordinaria caída de 1989), está recuperando las cotas de mercado anteriores, con un aumento progresivo y constante.

Queremos resaltar la consolidación de Inglaterra y Holanda, que aunque también sufrieron un fuerte descenso (1989), se están recuperando con relación al año 1985.

Bélgica e Irlanda están admitiendo, aunque en forma de goteo, la presencia de nuestros vinos en sus mercados. Dinamarca nos está comprando en forma constante y progresiva, pero se acopla a la crisis de nuestras exportaciones en el año 1989, en el que observamos una bajada general.

El primer semestre del año 1990, es indicativo de nuestra situación actual con respecto a las exportaciones. El análisis de los datos que esos



seis meses nos ofrecen, nos permiten determinar que la recuperación del sector ha sido total y que para este año las cotas de exportación podrán superar las del año 1986.

CONCLUSION

Como conclusión final podríamos expresar que la visión de conjunto que nos diesen los cuadros analizados, demuestra que los vinos con Denominación de Origen La Mancha, son aceptados en forma creciente, por su relación calidad-precio en todos los mercados del mundo.

DE INTERES...

■ Para todos los inscritos en cualquiera de los Registros Oficiales del Consejo, se les recuerda la obligatoriedad de actualización de su dirección, cambios de titularidad, o cese en sus actividades, en evitación de devoluciones tanto de documentación como de recibos.

■ Se pone en conocimiento de todos los viticultores inscritos que el período de recaudación del Canon de Viñedos del año 1990 ya se ha iniciado, debiendo retirarlos en las oficinas de recaudación de su zona los agricultores de las provincias de Ciudad Real y Toledo, y en las oficinas del Banco Español de Crédito de los agricultores de las provincias de Albacete y Cuenca.

■ Antes de comercializar marcas nuevas o autorizadas ya con alguna modificación, debe ser comunicado al Consejo aportando 10 ejemplares por tipo y marca para su autorización preceptiva.

■ Para bodegas de elaboración, almacenamiento y plantas embotelladoras, se les recuerda la obligatoriedad de remitir al Consejo fotocopias de declaración de existencias y Nueva Cosecha, para el debido control y seguimiento.

■ A todos los inscritos en cualquiera de los registros de Consejo que tuvieran algún pago pendiente de abonar de ejercicios anteriores, se les recuerda que pueden realizarlo a través del Banco Español de Crédito de su localidad correspondiente.



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 Bemao

Colaboradores:
René H. Montarcé-Rieu
Enrique Rodríguez de la Rubia
Paulino Cuervas-Mons
Alipio Lara Olivares
Manuel Soría

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. Teléf.: (926) 54 15 23 - 54 15 92. Fax: (926) 54 65 39
13600 ALCÁZAR DE SAN JUAN