

AÑO II

Consejo Abierto



N.º 6

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

Resulta obligado hacer un balance que exponga —siquiera sea someramente— las impresiones de un año, singular por muchos conceptos, con la situación del sector vitivinícola y las posibilidades de nuestros vinos en los diversos apartados que componen el mencionado sector, del que depende en buena medida la economía de un gran número de familias en nuestra Región.

SECTOR VITICULTOR

Hemos tenido un año realmente duro precedido de dos anteriores que me atrevo a calificar de catastróficos, aunque el precio de la uva fue sensiblemente superior al de este año.

Como viticultor, y aún considerando el deterioro de la economía de esta gran familia que compartimos y que lucha por los intereses de los vinos de La Mancha, hay que considerar que el año agrícola ha sido positivo para el resultado final de los vinos puesto que hemos tenido una cosecha con un aspecto sanitario excelente y ya va resultando habitual en nuestra zona el iniciar la recolección bastante tiempo antes de lo que hasta ahora era costumbre, guiados en la mayoría de los casos por la mentalización de que no tenemos que escatimar esfuerzos para conseguir los mejores resultados en nuestros vinos.

Por contra, los precios que hemos percibido por nuestra cosecha, han sido realmente bajos, lo que ha supuesto un fuerte receso en la precaria economía del agricultor. La posible rentabilidad última de los vinos escapa todavía en buena medida al productor. El agricultor, aún reunido en Cooperativas, no es capaz de racionalizar el binomio producción-demanda, y la remuneración de su duro trabajo no la rentabiliza por no saber controlar adecuadamente los mecanismos del mercado, dejados en muchas ocasiones en manos de la especulación frente a la que no es capaz de unirse el sector productor; situación que se explica en parte si pensamos en la descapitalización creciente que sufre la empresa agraria.

SECTOR ELABORADOR

Casi de la misma manera que el sector viticultor, los elaboradores también están sufriendo en sus economías los alcados vaivenes que están teniendo los precios de los vinos de manera casi constante y, desgraciadamente, casi siempre a la baja, lo que hace que sea otro de los sectores débiles como consecuencia de las tres últimas cosechas, en las que ha repercutido la acción devastadora de disminución de cosecha con una sustancial elevación de los costos de elaboración, el incremento del precio de las materias primas y otras acciones con una incidencia clara en el precio del producto final.

Como aspecto claramente positivo hay que destacar el esmero en las elaboraciones y la sensibilización del sector para aplicar las tecnologías más avanzadas en las mismas, que están haciendo posible, indudablemente con el apoyo de los demás sectores y de la propia administración Regional, que los vinos de La Mancha empiecen a situarse en el lugar que realmente se merecen dentro del contexto nacional e internacional.

SECTOR EMBOTELLADOR

Como es sabido, el pasado año 1989 se tomó la medida de excluir de la Denominación de Origen los vinos embotellados en la clásica «seis estrellas», medida que lógicamente disminuyó las cifras sobre el volumen de vino embotellado en el mercado interior, pero aún así, se ha recuperado prácticamente la totalidad del mercado que cubría este tipo de envase con vino de calidad en botellas de 3/4. Esta medida, complementada con la que también se tomó el pasado año de un estricto y riguroso control de la calidad en los vinos con Denominación de Origen, nos ha dado unos resultados que me atrevo de calificar como positivos y en línea con la política que tratamos de implantar en este Consejo aunque, a veces, la misma no sea comprendida por algunos de los propios vitivinicultores inscritos. Se trata, sen-

cillamente, de sacrificar el factor cantidad en beneficio del de la calidad. El Consejo Regulador sólo amparará aquellos vinos que cumplan las exigencias que determina nuestro Reglamento. Y en esa línea y en ese convencimiento van orientadas todas las medidas que viene poniendo en marcha el actual Consejo.

Línea de exigencia en cuanto a la calidad y a la presentación de los vinos complementada con un profundo esfuerzo para la promoción y difusión del conocimiento de los mismos, en base a nuevas ideas y planes que el Consejo está dando a conocer a las bodegas acogidas. Todos estos nuevos planteamientos innovadores y originales muchos de ellos, creativos, que están exigiendo un enorme esfuerzo de trabajo y de inversión económica, no tienen sentido si no son compartidos y apoyados decididamente por las propias empresas que, en definitiva, serán las primeras beneficiadas con sus resultados.

SECTOR EXPORTADOR

El pasado año padecimos, como todas las Denominaciones de Origen españolas, un fuerte descenso en las exportaciones, que llegó casi a un cincuenta por ciento de disminución, aunque en el año 1990 no solamente hemos recuperado las cotas, sino que nos situaremos en torno a los trece millones de litros exportados, lo que nos sitúa en el segundo lugar en la historia de las exportaciones de esta Denominación de Origen, solamente precedida por las exportaciones del año 1986, exportación la de ese año incrementada conyuntural y excepcionalmente por los envíos a Angola.

Estos datos vienen a demostrar la consolidación que en los mercados exteriores están consiguiendo nuestros vinos, que bajo mi punto de vista y según confirman informes de diversas Oficinas Comerciales del Exterior, tienen mayor reconocimiento fuera de nuestras fronteras que en España. Hecho curioso y lamentable que demuestra la poca agilidad y confianza en sí mismo que ha tenido el sector y el propio Consejo Regulador en su andadura como tal, pero que estamos empeñados en recuperar el tiempo perdido, aunque lógicamente nos tocará correr y emplear más recursos económicos que si hubiéramos mantenido una continuidad y esfuerzos en años anteriores.

CONCLUSIONES

Tiempo de expectativa, en unos mercados altamente competitivos y con un claro predominio del consumidor sobre el productor. Importancia vital de la distribución, mejorar la oferta, diversificar, adecuar la oferta al gusto de los consumidores, incorporar el marketing a la empresa vitivinícola, profesionalizar las funciones directivas y gerenciales en bodegas y cooperativas y, en definitiva, ordenar esa misma oferta de nuestra materia prima haciéndola corresponder a la demanda mediante la creación de auténticas organizaciones interprofesionales vitivinícolas.

Unas premisas fáciles de enumerar, no tan sencillas de poner en práctica, pero que sí están siendo asumidas por la gran familia que integra la Denominación de Origen, que con su esfuerzo, tenacidad y seguridad en su propio producto hace posible, de una vez por todas, que los manchegos presumamos de lo nuestro con el respaldo que ofrece nuestra vitivinicultura y su tecnología aplicada.

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



EDITA

C.R.D.O. LA MANCHA

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



«NUESTRA BODEGA»

Reza un proverbio del Antiguo Testamento que aquél que no posee vino en su casa es un pobre hombre.

No aludimos bajo este título al libro editado por el Consejo Regulador, de ameno y serio contenido que enriquece la literatura vitivinícola manchega y que con prosa pulida, escueta y cortante —siempre atractiva y amena—, ha escrito un argentino de cuna, ya español de por vida y manchego de adopción, de cuya pluma se enriquecen algunas de las páginas de este boletín.

El título de Nuestra Bodega, lo hemos cogido prestado para nominar un nuevo capítulo de la CULTURA DEL VINO, esta vez enriquecido con el aporte de una extensa bibliografía, que nos hace harto fácil la información que deseamos transmitir, encaminada hoy a alimentar una inquietud entre mis posibles lectores, por la relativa frecuencia que ellos mantienen con el vino: crear su propia colección privada; su mini-bodega.

Las gentes de La Mancha, gentes sencillas de pura cepa, deliciosamente impregnadas de una innata sabiduría popular, pregonan «que no se debe comer sin beber, ni beber sin comer».

El placer que ello comporta se ve reforzado con las afirmaciones de quienes aseguran que una comida, por humilde que sea, se verá enriquecida con el soporte de un buen vino y que las excelencias de un banquete, si el vino no lo riega, se ven disminuidas y los manjares que en él se nos ofrecen, no alimentan. Y es que el vino, «amigo de todos y enemigo de muchos», posee la virtud, entre otras varias de realzar los sabores de la buena cocina. Ello es así, que hasta los mejores restauradores han estudiado sus matices para dar a cada tipo de vino el adecuado momento de su protagonismo y el orden en que deben ser consumidos.



La satisfacción que nos proporciona una comida, compartida con un grupo de amigos, se ve acrecentada con la bebida de un buen vino, satisfacción doblemente sentida si éste procede de los que amorosamente venimos cuidando en nuestro «coto privado»; una mini-bodega alojada en un rincón silencioso del hogar que nos sirve de techo, bajo el que compartimos sabores y sinsabores, en presencia de ese vino divino que niega el pan nuestro de cada día.

BODEGAS CASERAS

Crear nuestra propia bodega para albergar una pequeña colección de vinos, elegidos por nosotros, supondrá un atractivo «hobby» que alimentará íntimas satisfacciones, quien más, quien menos, lo comprobará cuando ante sus invitados descorde la apuesta botella y escancie en la copa ese vino cuidado, y hasta mimado, por él mismo.

La moderna Enología ha incorporado procesos muy avanzados que posibilitan la buena conservación de los vinos, desde el día y hora de su nacimiento, hasta el sublime momento de su degustación. El acierto del lugar y sistema de almacenamiento utilizados, conllevará el secreto de una buena conservación para que, en el momento de consumirlo, el vino nos ofrezca en toda su plenitud, sus sabores y aromas. Tarea ésta no difícil, pero no sumamente fácil porque, ¡ay!, casi nunca disponemos de espacio para que ellos disfruten de las condiciones más idóneas para su tranquila permanencia en hábitáculo adecuado,

salvo en las amplias casas de labranza que tanta envidia provocan entre los residentes en las grandes ciudades, al estar condenados muchos de ellos a moverse entre las cuatro paredes de una buhardilla.

La conservación del Vino

Muchos buenos vinos pierden sus virtudes, por no haberlos acondicionado adecuadamente. En líneas generales, mantener una pequeña colección de vinos en casa requiere el seguir unos consejos elementales, un poco de buen gusto y alguna dosis de imaginación. Por ejemplo:

— Si no tienes sótano, ni bodega, ni armario isotérmico apropiado, aparte de compadecerte, te aconsejo que busques un hueco alejado de la cocina y de cualquier fuente de calor y, ...almacena lo que puedas.



— Iluminación escasa; mejor bombillas que tubos fluorescentes.

— Una temperatura ideal, es la que se aproxima a los 15 grados.

— Evita en la bodega olores extraños ajenos al vino; ni siquiera embutidos o queso y, menos aún, ajos o cebollas que pueden macular el aroma del vino.

— No convienen al vino ruidos y trepidaciones. El vino es un elemento vivo, mudo y ciego, pero no sordo.

— Para evitar que el corcho se seque, las botellas deben mantenerse en posición horizontal.

El vino, como el hombre, prefiere estar acostado. — Como excepción, se conservan en posición vertical las botellas tapadas con cápsulas metálicas, o corchos de los llamados «cabezudos»; y los cava.

Los vinos jóvenes tienen una difícil conservación; no mejoran con el tiempo, debiendo consumirse en uno o dos años para aprovechar sus caracteres más atractivos.

Los rosados tienen vida breve, con plazo máximo para el consumo de un año. Los tintos, por el contrario, son más longevos; mejoran con la edad. Un tinto bien elaborado, puede soportar un envejecimiento de hasta 20 ó 25 años. El conservarlo por más tiempo presupone que su disfrute recaerá sobre nuestros herederos.

— No mantener el vino en envases semivaciados; la cámara de aire los altera por lo que una vez abierta la botella, deberá consumirse a lo largo de las 24 horas siguientes.

Un buen consejo a seguir, pues si lo bebes de un trago puedes ponerte a parir, y aunque ese sea tu deseo, yo dudo, y así lo creo, que lo puedas conseguir.

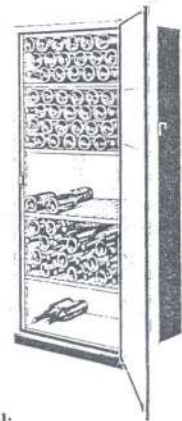
Quienes utilizan el clásico tonel para la conservación del vino, debe cuidar mucho su preparación antes de utilizarlo. Requieren mucha limpieza. Agua caliente, soluciones de sosa, mover y cambiar de posición el barril durante algunos días y un último enjuagado con agua y alcohol, es aconsejable. Hay que evitar la humedad y olores a moho.

Los barriles son poco recomendables para una bodega casera, salvo si se utilizan para almacenar vinos generosos o rancios. Rellenarlos con vinos de mesa, es un grave error; el vino, lejos de mejorar, es fácil que se estropee.

Advertir, por último, que en los vinos de La Mancha puedes encontrar todos los tipos que demanda tu buen gusto.



Por MIGUEL ESPADAS



Mi consejo final:

Crea tu propia bodega en tu chalet, casa o piso, y cuando comas un guiso que el dedo a chuparse lleva, pon junto al pan, en la mesa, el vino por ti cuidado, un blanco, tinto o rosado que, más de una vez —te aviso—, se beberán con el guiso el gorrón y el invitado.

DICCIONARIO DEL VINO

VOCES POPULARES (Continuación)

- lagrimal:** El agua, las lágrimas que destilan las vides.
- lamparilla:** Vaso de vino o copa de cualquier licor.
- lamparillazo:** Acción de beber de un solo trago todo el vino u otro licor de un vaso o copa.
- latigazo:** Trago de vino u otro licor, principalmente cuando el bebedor chasquea con la lengua en señal de satisfacción.
- lavativazo:** Trago de vino, especialmente de bota.
- liega:** Tierra o viñedo sin cultivar (abandonado).
- limos:** Sedimentos del vino descompuesto.
- limpia:** Trago o vaso de vino. «Vamos a echar aquí unas limpias.»
- limpiabarras:** Aplicase al que, por tener mal vino o ser un pelmazo, deja limpias las barras porque los demás bebedores huyen.
- linde:** Separación entre dos viñas.
- lingotazo:** Tragantada de vino, principalmente trullo.
- lingote:** Vaso de vino, preferentemente trullo.
- madre del vino:** Hollejo de la uva.
- majuelo:** Viña nueva que ya da fruto.
- malla:** Utensilio que se usa para desfondar el terreno.
- mamón:** Sarmiento que brota en la parte baja del tronco de la cepa y que por no dar fruto se destruye por su acción chupadora.
- manijero:** Persona encargada de las labores de mano de la viña.
- manejo:** Conjunto de sarmientos atado con los mismos.
- marraja:** Vasija de vidrio, de boca estrecha, muy barriguda y de bastante capacidad, que se usa para el transporte de ciertos líquidos, principalmente vino.
- mayoral:** Persona encargada de las mulas.
- media arropa:** Medida de capacidad de 8 litros.
- media:** Cuba de 20 arrobas.
- melga:** Trozo de tierra que se corta para sembrar a mano.
- miajón:** Vino con cuerpo, con armazón.
- mojar:** Celebrar algún suceso invitando a beber. «¡Esto hay que mojarlo!»
- morapio:** Vino tinto.



PARA QUE NO QUEPAN DUDAS

Esta vez y para que no quepan dudas sobre su calidad el habitual «Panel de Cata» se referirá a algunos de nuestros V.C.P.R.D., que han obtenido diversos premios y galardones otorgados por distintos medios de comunicación y prestigiosas instituciones. Como verán a continuación, los citados premios nada tienen que ver ni con nuestro equipo de cata ni con ninguna otra institución afín al Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha. Aquí se demuestra que nuestra calidad no se logra «a dedo», sino que se hace con las manos y el corazón de nuestros bodegueros manchegos. Nos felicitamos por ello.

ABREGO
AFRUTADO AIREN
1989
V.C.P.R.D.
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Cooperativa Vinícola de Tomelloso S.C.L.
Baco a nuevas marcas U.E.C.

ZAGARRON
VINO ROSADO JOVEN
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Cooperativa Nuestra Señora de Manjavacas
Baco de Oro U.E.C.

Yuntero
BLANCO PALIDO
1988
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón
Diploma de Honor en la VI Feria Mundial de Bruselas

VALLE del CEDRON
BLANCO JOVEN
VENDIMIA 1989
La Mancha
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Cooperativa Nuestra Señora de la Asunción
Medalla de Plata Expovicaman (Albacete)

BODEGAS CUEVA DEL GRANERO, S.A.

JOVEN TINTO 1989
CUEVA DEL GRANERO
CENCIBEL
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Medalla de Oro, Expovicaman (Albacete)
Baco a Nuevas Marcas, U.E.C.
Baco de Plata, Alimentaria 90 (Barcelona)

1988
CUEVA DEL GRANERO
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Medalla de Oro, Expovicaman (Albacete)

JOVEN TINTO 1989
CUEVA DEL GRANERO
CABELNET SAUVIGNON
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Baco de Plata U.E.C.

Castillo de Alhambra
TINTO CENCIBEL
Cosecha 89
VINICOLA DE CASTILLA S.A.
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

Vinicola de Castilla, S.A.
Seleccionado entre los mejores «Cosecha 1989»
Revista Club de Gourmets

Arboles de Castillejo
BODEGAS TORRES FILOSO
VALLE ARBOLEDO LA MANCHA
75cl. 12.5% Vol.

Bodegas Torres Filoso
Medalla de Bronce Expovicaman (Albacete)
«Calidad Superior» Periódico The Sunday Times, Londres (G.B.)

75cl 12.5% Vol.
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN
Creado y elaborado en origen por FERMÍN AYUSO

Bodegas Fermín Ayuso Roig
Medalla de Plata 21.º International Wine and Spirit Competition Londres 1990, para «Grandes Reservas»

VIÑA Q
75cl
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN
PRODUCT OF SPAIN

Medalla de Bronce Expovicaman (Albacete)



CENTRO DE CAPACITACION Y EXPERIMENTACION VITIVINICOLA DE TOMELLOSO

Inicia su actividad este Centro a finales de los años 60 como unidad dependiente del Ministerio de Agricultura a través de la Dirección General de Capacitación Agraria, actuando desde ese momento en un programa de capacitación para el sector agrario. En el año 1983 es transferido a la Consejería de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, configurándose a partir de dicho momento la estructura actual.

OBJETIVOS

El trabajo que desarrolla está enmarcado dentro del programa de actuación de la Dirección General de Promoción y Desarrollo Agrario dependiendo orgánicamente de la Delegación Provincial de la Consejería de Agricultura en Ciudad Real. Sus acciones buscan fundamentalmente la promoción y desarrollo del sector agrario, concretándose especialmente sobre el subsector vitivinícola, orientación productiva en el que está especializado.

Para la consecución de este objetivo general desarrolla tres líneas de trabajo claramente definidas y estrechamente relacionadas entre sí:

- Investigación vitivinícola.
- Capacitación de agricultores.
- Formación profesional.

Es obvio que para plantear el desarrollo de cualquier sector es necesario un programa integral. En primer lugar es necesario saber qué hacer, qué técnicas aplicar y que éstas sean contrastadas cerca de donde han de ser utilizadas. A ello debe dar respuesta pues la Investigación.

Sin embargo, de nada valdría lo anterior sin una difusión de los conocimientos adquiridos y sobre todo sin una capacitación de los verdaderos protagonistas del proceso productivo: los trabajadores (entendido en su más amplio concepto) del sector vitivinícola. La capacitación es pues el motor de desarrollo una vez fijadas las pautas a seguir por una investigación aplicada.

INSTALACIONES

Para llevar a cabo estos objetivos, el Centro cuenta con modernas instalaciones como son:

- Residencia dotada de los correspondientes servicios para alojamiento de alumnos y agricultores.
- Despachos y aulas.
- Salón de actos.
- Laboratorios.
- Bodega experimental y bodega industrial.
- Viñedos experimentales.
- Finca con una superficie de 70 Ha.
- Instalaciones deportivas.
- Estación de registro de datos meteorológicos.

INVESTIGACION VITIVINICOLA

Cuando se plantea esta línea de trabajo se buscan alternativas para el sector vitivinícola regional estudiando fundamentalmente el modo de aumentar la calidad de nuestros vinos y diversificar la oferta hasta ahora demasiado concretizada en una pequeña gama de vinos donde predominan los blancos de la variedad Airén muchas veces destinados a la destilación, en un mercado claramente excedentario.

Para ello se inician una serie de proyectos de investigación:

Viticultura

- Estudio de 22 variedades de vid, 14 recomendadas en la región y 8 extranjeras, realizando el seguimiento agronómico de las mismas y vinificando sus producciones para estudiar la calidad de los caldos obtenidos.
- Estudios sobre la fertilización de la variedad Airén en secano y su influencia sobre la calidad de la cosecha obtenida.
- Estudio de sistemas de poda en las variedades Airén, Cencibel, Gamacha, Macabeo y Cabernet Sauvignon.
- Selección clonal de las variedades Airén y Cencibel.



Viñedos experimentales del Centro de Capacitación y Experimentación Vitivinícola de Tomelloso.



Parte de nuestro laboratorio de investigación.

Enología

- Seguimiento de la maduración de las variedades Airén, Cencibel y Gamacha en 30 puntos de la región buscando la determinación del momento óptimo de vendimia.
- Elaboración de vinos espumosos en variedades regionales.
- Estudio sobre crianza de vinos en madera de roble.
- Elaboración de brandies con distintos destilados obtenidos en la Región.
- Aislamiento, Identificación y Selección de levaduras autóctonas.

CAPACITACION AGRARIA

Se desarrolla esta actuación mediante una oferta de cursos breves, de una semana de duración, sobre distintos aspectos técnicos o socioeconómicos relacionados con el sector vitivinícola, al igual que distintas jornadas de transferencia de tecnología en las que se divulgan esencialmente los resultados de la investigación, además de las consultas específicas y visitas que se atienden a lo largo del año.

Mención aparte merecen los cursos de Incorporación de Jóvenes a la Empresa Agraria en los que se busca la cualificación empresarial de los mismos en el marco del Decreto 808 de Mejora de la Eficacia de las Estructuras Agrarias, con una duración de 200 horas en régimen de alternancia con el fin de que los asistentes puedan compatibilizar su trabajo con la capacitación profesional.

FORMACION PROFESIONAL

En este área se busca como objetivo la cualificación profesional de los jóvenes que finalizan la enseñanza obligatoria y pretenden incorporarse al mundo del trabajo en el marco de las empresas vitivinícolas.

Estas enseñanzas, que se desarrollan en régimen continuo de tres cursos académicos están reguladas por el Ministerio de Educación y Ciencia si bien todos los medios necesarios para su desarrollo, tanto humanos como técnicos y económicos son de la Consejería de Agricultura.

Las instalaciones disponibles permiten que los alumnos desarrollen un completo programa de actividades teóricas y prácticas adquiriendo sus conocimientos con el manejo de la bodega; laboratorios y viñedos al mismo tiempo que los fundamentos que explican las prácticas en cada momento.

Al final de los tres años, dichos alumnos obtienen el título de Técnico Especialista en Viticultura y Enotecnia.

OTRAS ACTIVIDADES

Están relacionadas con la promoción del producto final: los vinos. Por ello se organizan a lo largo del año distintas catas didácticas con el fin de extender la cultura del vino, la adecuación de su consumo, complementándose próximamente con una exposición permanente donde estarán todos los vinos regionales y donde cualquier visitante podrá encontrar los distintos fabricados así como la reseña del clima y suelo donde se crían las uvas o la tecnología que aplicó la mano del hombre para hacerlas nacer, así como sus cualidades organolépticas.

Además, una completa estación de observación meteorológica permite registrar los datos climatológicos a pie de las parcelas experimentales al mismo tiempo que suministra los mismos al Instituto Meteorológico Nacional formando parte de su red de observatorios.

FELIX YAÑEZ BARRAU
Director del Centro



PLANTACION DEL VIÑEDO

Una correcta plantación de viña resulta más importante y de mayor trascendencia económica para su futuro productivo que cualquier otra mejora que el viticultor pueda realizar en los años sucesivos. Sin embargo, resulta excesivamente usual en nuestra Denominación de Origen «La Mancha» efectuarlas de una forma un tanto heterogénea en cuanto a técnicas y prácticas, y en cualquier caso con unas normas tradicionales que en la situación actual deben y pueden modificarse. Es propósito de este artículo enumerar las labores y trabajos que deben ejecutarse en una plantación de viñedo explicadas de una forma racional.

Pomenorizar en tan breve espacio un aspecto tan delicado como éste es materialmente imposible. Por esta causa vamos a intentar extraerlo obviando algunos temas que merecen una descripción más amplia y concreta. Entre ellos dejamos para mejor ocasión los temas siguientes: análisis de tierra, portainjertos, marcos de plantación y tipo de plantación y vamos a detenemos en dos temas fundamentales: preparación del suelo y plantación propiamente dicha.

PREPARACION DEL SUELO

Solamente vamos a detallar los aspectos de mayor interés en nuestras tierras dedicadas a viña, no describiendo algunas que no tienen, en general, interés en nuestra zona, como: desbroces, plantaciones en pendiente, drenajes, etc. Tres son los aspectos que cualquier viticultor debe plantearse en el momento de decidir la plantación de una viña: labores de subsolado y desfonde, despedregado y fertilización, todas ellas previas a la plantación.

Para cualquier operación que vaya a efectuar el viticultor tiene que tener presente los antecedentes de la parcela, pudiéndose presentar los siguientes casos:

Replantación de viña en parcela que ha tenido viña en un periodo anterior a dos años.

Replantación en parcela cuya viña anterior hace más de dos años que se arrancó.

Plantaciones en tierras nuevas como consecuencia de sustituciones.

Así cuando se realiza una plantación inmediata al arranque se hace necesario cuidar de realizar una completa eliminación de raíces tanto primarias, como secundarias de la viña precedente, mediante las labores apropiadas que garanticen una evolución posterior favorable de la plantación.

En estos casos sería recomendable la desinfección del terreno, pero en nuestra Denominación de Origen no es recomendable actualmente.

Por tanto, la primera operación es la de eliminación de raíces, para lo cual, una vez arrancada la viña, deberemos voltear la tierra cuantas veces sea necesario y proceder a la re-



Desfonde.

tirada de las más groseras, dejando pasar un tiempo prudencial entre cada labor para que los restos sacados se sequen. Estas precauciones van encaminadas a evitar el desarrollo de procesos degenerativos, eliminación de nemátodos transmisores de virus y decrecimiento de la vegetación posterior e incluso posibles procesos filoxéricos.

En los demás casos, tanto cuando la viña anterior se arrancó antes de dos-tres campañas como cuando la tierra es nueva el proceso lógico debe ser:

— Despedregado: En nuestra zona vitícola la eliminación de piedras es práctica común. Debe aconsejarse su realización puesto que el exceso de piedras de regular tamaño hacen que el espesor real del suelo sea menor, dificulta las labores y en muchos casos las labores posteriores en el cultivo ya implantado pueden remover las raíces de las jóvenes plantas produciendo desarraigo de las mismas.

— Subsuelos y desfondes: Estas operaciones suelen confundirse aun siendo distintas. Los subsuelos suponen una labor a la tierra en profundidad sin remover las capas de tierra.

Es una operación más que aconsejable en terrenos con escasa profundidad y con subsuelos impermeables. Se efectúa con subsoladores de uno o dos brazos y supone realizarla con gran potencia de tractor. Esta operación es aconsejable que se realice en verano con algo de humedad consiguiéndose las siguientes ventajas:

- Aumentar la aireación del subsuelo.
- Permitir un mejor desarrollo radicular.
- Aumenta la capacidad de acumulación de reservas de agua.
- Aumenta el espesor del suelo.



Plantación manual de viña.

No obstante la falta de maquinaria con la suficiente potencia y el buen criterio del viticultor que conoce su tierra debe prevalecer en la toma de decisión.

Con subsolado o sin él los desfondes son en todo caso necesarios en cualquier plantación de viña. Se realizan generalmente con arados de vertedera o discos y deben alcanzar una profundidad variable según los terrenos, pero sería deseable alcanzar los 40-50 cm de profundidad.

Los desfondes suponen una inversión y mezcla de las distintas capas de tierra, lo que en muchos casos es desaconsejable, sobre todo cuando la capa del subsuelo se encuentra muy superficial y con gran cantidad de caliza. En estos casos se hace necesario un subsolado complementado con labor de desfonde más somera.

Como labores complementarias de una correcta preparación del terreno para la plantación debemos incluir las necesarias en preplantación más superficiales con cultivador o grada para impedir la pérdida de humedad acumulada en otoño-invierno y la eliminación de malas hierbas.

— Fertilización: No es frecuente la fertilización anterior a la plantación, debido fundamentalmente al coste suplementario que supone. Sin embargo, es necesario efectuarlo. Esta fertilización supone garantizar un correcto desarrollo vegetativo posterior. El agricultor difiere estas aportaciones a cuando la viña ya está implantada, con la mentalidad de repartir más proporcionalmente los costos de la plantación. Hemos de decir que los resultados son claramente distintos y nunca comparables.

La situación económica de la explotación prevalece sobre la técnica. Las ventajas que puede proporcionarnos una fertilización antes de la plantación no son nada desdeñables:

- Una economía posterior de fertilizantes.
- Un mejor y más homogéneo desarrollo de la vegetación.
- Evitar desequilibrios posteriores de crecimiento y producción.
- Proporcionar un desarrollo vigoroso de las cepas.
- Evitar desequilibrios nutricionales y carencias.

Es aconsejable la utilización de fertilización orgánica (estiércoles) a la mineral (abonos), pudiéndose en muchos casos elegir una fertilización mixta de la que somos más partidarios. Ello no supone una mayor carestía al viticultor, ya que el coste final de la fertilización sería el mismo, sino de equilibrar el estiércol con parte de abonos minerales gastando la misma cantidad de dinero.

Así dependiendo de la calidad de la tierra, que debe contrastarse con un análisis, la utilización de dosis de estiércol de 15.000-25.000 kg/Ha complementado con 300-400 kg/Ha

de superfosfato de cal 18 % puede darnos unos resultados excelentes en la mayoría de los viñedos manchegos.

La incorporación debe realizarse con 2-3 meses de antelación a la plantación aprovechando cualquier labor de invierno y enterrada unos 15 cm, pudiéndose disminuir las dosis a 8.000-12.000 kg/Ha y 150-200 kg/Ha, respectivamente, cuando la aplicación se pueda realizar en las futuras líneas de plantación.

— Plantación del viñedo: Omitiendo el proceso de marqueeo que no explicamos, pasemos directamente a la operación de la plantación suponiendo elegidas las plantas o portainjertos.

En la actualidad la plantación a mano queda relegada a parcelas pequeñas, siendo lo usual realizarlo de forma semimecánica. La plantación se realiza con tractor y un apero especialmente diseñado que permite la apertura de surco y colocación de la planta a mano de forma continuada.

En esencia consiste en la adaptación de un subsolador previa colocación de dos alas divergentes que va acoplada al tractor. El tractor va marchando sobre las líneas de futuras cepas llevando acoplado un soporte para la instalación de un operario que porta los sarmientos que va entregando al operario que los planta detrás de la reja, gracias a la abertura de tierra que deja el subsolador.

La principal dificultad consiste en dejar una correcta alineación transversal y una correcta distancia entre plantas. Para ello en el marqueeo se instalan unas señales transversales que permiten al operario que realiza la plantación conseguir ambos objetivos.

Otro sistema de plantación menos mecanizado pero todavía muy empleado, es el que consiste en —una vez marcadas las líneas sobre la cadena con las marcas— realizar un agujero en el lugar de colocación de la planta para que posteriormente otros operarios ayudados de una barra metálica con la punta en forma de horquilla, sujeten la parte inferior del sarmiento y lo introduzca a la profundidad deseada. Esta operación es en muchos casos realizada con ayuda de pistolas de agua que por presión derrumban y separan la tierra lateral del hoyo y permite la introducción con mayor facilidad del sarmiento.

En ambos casos la preparación del terreno debe haber sido



Plantación semimecanizada.

lo más esmerada posible pues el peligro de rotura de plantas puede ser considerable.

Esta exposición realizada a nivel general sufre grandes variaciones de una explotación a otra, consistiendo las mismas en artilugios más o menos sofisticados de cada viticultor en aras de mejorar las alineaciones y rectitud de los hilos o líneas o de mejorar las condiciones de trabajo, disminuyendo el tiempo de trabajo.

Habiendo descrito las operaciones más representativas de una correcta plantación, no nos queda nada más que indicar que, siendo el tema más amplio, pensamos en artículos sucesivos profundizar sobre estos temas de tanta trascendencia en la futura producción de la viña, sintiendo que la falta de espacio no nos haya permitido especificar y matizar algunos apartados con mayor claridad.

ANGEL BERNAO BERRUGUETE
Servicio de Extensión Agraria
Tomelloso (Ciudad Real)



CERRAMOS EL AÑO CON NOTICIAS QUE NOS FORTALECEN

Firmado un convenio entre el PPIP y el CRDO-La Mancha

IMPORTANTE PLAN DE PROMOCION PARA LOS VINOS CON D.O. LA MANCHA, ELABORADOS EN CIUDAD REAL

El 6 de noviembre ppdo., quedó firmado un importante acuerdo entre el Patronato de Promoción de Intereses Provinciales (PPIP), organismo dependiente de la Diputación Provincial de Ciudad Real y nuestro Consejo Regulador, tendiente a promocionar los vinos con D.O. La Mancha elaborados en esa provincia.

El acto de la firma se realizó con la presencia de los señores Salvador Jareño y Francisco Ureña, presidentes respectivos del CRDO-La Mancha y de la Diputación Provincial de Ciudad Real, Manuel Juliá, presidente del PPIP y Alfonso Alonso, Secretario de nuestro Consejo.

Este convenio tiene validez hasta finales del año en curso y cuenta con un presupuesto de 5 millones y medio de pesetas que se emplearán, entre otras cosas, para financiar los gastos promocionales de una edición de carteles con las etiquetas de las embotelladoras con D.O. La Mancha afinadas en Ciudad Real, la edición de una guía de dichas bodegas y la presentación de sus vinos en un importante hotel de Palma de Mallorca. Sobre este último acto citado, informaremos más extensamente en esta misma página, pues consideramos que con el mismo se abre una puerta importante para la introducción de nuestros vinos en el mercado balear.

En la reunión informativa a la prensa celebrada tras la firma del acuerdo de colaboración, Salvador Jareño explicó los motivos del convenio y abordó con valentía la problemática principal del sector, el bajo consumo, achacando esa situación a la batalla que libra el Ministerio de Sanidad con el MAPA, en la que el primero relaciona al vino con las drogas y lo trata como si fuera una lacra.

LOS JOVENES QUE NECESITAMOS

Diversos grupos de alumnos que cursan estudios de Viticultura en el Centro de Formación Ocupacional del Instituto Nacional de Empleo y de aquellos que reciben enseñanza en el Centro de Educación de Adultos de esta Ciudad, han visitado nuestro Consejo Regulador acogidos al programa que venimos desarrollando en el ámbito profesional del Sector Vitivinícola encaminado a fomentar la labor promocional de nuestros vinos, así como a complementar actividades formativas para quienes cursan estudios en la especialidad de Enología.

En las sesiones de trabajo celebradas con estos grupos de alumnos, personal técnico del Consejo, trató temas relacionados con nuestra Denominación de Origen, funcionamiento del Consejo Regulador, actividades que desarrolla y función de nuestros Veedores en los sectores de la vid y el vino.

Otros aspectos relacionados con las elaboraciones, métodos de vinificación aplicados, así como todo lo concerniente a la composición de nuestros vinos, sus características gustativas, añadas, etcétera, les fueron explicados con el contenido técnico apropiado al nivel de estudios que por los respectivos Centros se les imparte.



Visita de alumnos de centros de ocupación profesional al Consejo Regulador.

En una cata comentada, las técnicas de degustación y sus fases, métodos de análisis sensorial y cuantificación de las sensaciones, estuvieron a cargo del técnico de este Consejo José Luis Barco y de Javier Ocón, Enólogo y profesor del Centro de Educación de Adultos de Alcázar de San Juan.

A los asistentes se les hizo entrega de una completa documentación relativa a nuestra Denominación de Origen, así como de diversas publicaciones editadas por este Consejo Regulador.

«25 AÑOS DE HISTORIA»

En la XXI Edición Internacional de Vinos y Licores celebrada en Londres, la marca ESTOLA de Bodegas Ayuso, de Villarrobledo, ha sido galardonada con MEDALLA A LA CALIDAD en la categoría de Grandes Reservas.

Coincidiendo tal distinción con el XXV Aniversario de su lanzamiento al mercado, la firma productora ha expuesto en la Feria Regional de Albacete la colección de cosechas comercializadas bajo la marca ESTOLA.

El GRAN RESERVA 1978 está considerado como uno de los grandes Vinos españoles, mereciendo especial atención en el mercado exterior donde está cosechando un merecido prestigio. Por lo que al mercado nacional se refiere, la marca ESTOLA ocupa un destacado lugar en la confrontación de vinos de alta calidad.

El Consejo Regulador de la D.O. «La Mancha», ha enviado su felicitación a D. Fermín Ayuso Roig, fundador de las Bodegas que llevan su nombre por este nuevo galardón y por su gran labor iniciada en 1947 en la manchega ciudad de Villarrobledo.

PRESENTACION DE LOS VINOS JOVENES DE «CUEVA DEL GRANERO»

Dentro del programa de expansión acometido por Cueva del Granero, S.A. para sus vinos «Cosecha 1990», días pasados han tenido como marco para su presentación el Salón «La Mancha», del Hotel Torremangana de Cuenca.

La firma responsable de esta nueva promoción, logró concentrar a un nutrido grupo de profesionales de la Hostelería y Restauración de dicha capital —a quienes iba dedicado el acto— y que en una cata informal degustaron los vinos jóvenes (blancos, tintos y rosados) procedentes de los viñedos que Cueva del Granero, S.A. cultiva en el pueblo manchego de Los Hinojosos.

La explicación sobre elaboración, aromas y sabores, corrió a cargo del Director Gerente de Bodegas Cueva del Granero, S.A., Don Carlos Tinajero.

CATA PRESENTACION DE LOS VINOS DE «LA MANCHA» EN LAS ISLAS BALEARES

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen «LA MANCHA», tomando como base los resultados de LA GRAN SELECCION 90 que convocó la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha, ha presentado 14 vinos a los Medios de Comunicación, Autoridades, Alta Hostelería, Restauración, Grandes Dimensiones, Cadenas de Alimentación y Vinotecas.

Los vinos presentados por grupos fueron los siguientes:

VINOS BLANCOS JOVENES:

- ABREGO (Cosecha 1990).
- VIÑA SANTA ELENA (Cosecha 1990).

VINOS BLANCOS CLASICOS:

- ESTOLA (Cosecha 1989).
- YUNTERO (Cosecha 1988).

VINOS ROSADOS:

- ZAGARRON (Cosecha 1990).
- CUEVA DEL GRANERO (Cosecha 1990).

VINOS TINTOS JOVENES:

- CASTILLO DE ALHAMBRA (Cosecha 1990).
- CUEVA DEL GRANERO (Cosecha 1990).

VINOS DE ENVEJECIMIENTO O RESERVA:

- ARBOLES DE CASTILLEJO (Cosecha 1986).
- YUNTERO (Cosecha 1985).

VINOS DE CRIANZA:

- DON FADRIQUE (Cosecha 1983).
- DON EUGENIO.

VINOS DE GRAN RESERVA:

- SEÑORIO DE GUADIANEJA (Cosecha 1981).
- ESTOLA (Cosecha 1978).

A todos los asistentes a las Catas se entregó por parte del Consejo Regulador una carpeta con la ficha analítica y organoléptica de todos los vinos presentados, así como el directorio de las bodegas y un breve resumen de la historia y sistemas de elaboración.

El día 7 se procedió a una Rueda de Prensa en la que participaron 25 periodistas representantes de todos los Medios de Comunicación acreditados en las Islas, que tuvo una duración de casi dos horas, y en el que se estuvo dando, por parte de Don Salvador Jareño, Presidente del Consejo, una amplia información de nuestra zona vitivinícola, variedades, sistemas de elaboración, etcétera, finalizando la misma con un vivo diálogo compartido por los asistentes y referido a la evolución tecnológica y de calidades que ha experimentado la Denominación de Origen LA MANCHA en el último quinquenio, y que la sitúan en una de las primeras líneas dentro del mosaico vitivinícola español.

Igualmente se les informó de las acciones que tiene previstas realizar el Consejo Regulador, dirigidas y encaminadas en un ambicioso Plan de Comunicaciones, siendo éste uno de los primeros pasos de esta línea de promociones que emprendemos y que sin lugar a dudas reportará unos resultados de imagen y prestigio de los vinos de LA MANCHA, que desgraciadamente y hasta ahora ha sido la gran carencia de nuestra Región.

Cada Cata-Presentación estaba compuesta por 7 vinos y realizada por Don Alipio Lara Olivares, Director de la Estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan, en la que demostró «su saber hacer» en este tipo de presentaciones, donde entre vino y vino podían exponer sus propios criterios los asistentes.

Posteriormente se ofrecía una cena típicamente manchega, en la que se podían degustar los 14 vinos que se presentaban en dos Catas diferentes. Una vez finalizada la misma se estableció un coloquio informal sobre posibilidades, calidades comparadas de los diferentes vinos catados y futuro comercial de los mismos.

La Segunda Cata, dirigida a profesionales de la Alta Hostelería, Restauración, Grandes Dimensiones, Tiendas de Alimentación y Vinotecas, fue realizada de una forma más técnica y hemos de resaltar en su más amplio sentido la «profesionalidad» de los asistentes, en la que los vinos fueron servidos en su temperatura ideal y se estableció un vivo coloquio sobre las calidades y posibilidades de estos vinos en las Islas.

Estos actos nos han venido a respaldar en las manifestaciones que constantemente venimos realizando sobre nuestras posibilidades y éxito, si los comerciales y las plantas embotelladoras son capaces de situarlos en los puntos de venta adecuados.

Esta primera acción se ha realizado de forma experimental ante futuras presentaciones en las que ya deberán entrar, de una forma más agresiva, los industriales acogidos a la Denominación de Origen, que tengan un verdadero interés comercial, considerando las garantías con las que contamos y que son: calidad, seriedad y presentación, el resto depende exclusivamente de las propias bodegas, de las que estamos convencidos que será un constante incremento en esta línea de calidad.

Esta Cata-Presentación se ha realizado con la colaboración de la Consejería de Agricultura de Castilla-La Mancha y del P.P.I.P., de Ciudad Real, en el incomparable marco que ofrece el Restaurante S'era de Pula de Son Servera, a escasa distancia del Club de Golf y considerado, dentro de la Alta Hostelería y Restauración, como uno de los de más prestigio y categoría profesional.



COOPERATIVA NUESTRO PADRE JESUS

(Manzanares - C. Real) - Casi cuarenta años prestigiando al vino

Las razones de un prestigio

La «Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón» nace en 1954 en Manzanares, el corazón de La Mancha, en la provincia de Ciudad Real. Fruto del esfuerzo de un grupo de viticultores de la zona, ha ido creciendo con el paso del tiempo hasta alcanzar 840 socios propietarios. En torno a ellos se agrupan 8.250 hectáreas de viñedo, 8.175 de las cuales se dedican al cultivo de cepas de la variedad blanca Airén y el resto (75) a cepas de la variedad tinta Cencibel.

Ambas son consideradas variedades principales por el Reglamento de la Denominación de Origen de la Mancha.

Los viñedos se asientan sobre los mejores terrenos de la zona de Manzanares, extendiéndose sobre el cauce subterráneo del río Guadiana. El agua subterránea, unida a suelos calizos y pobres en ma-

teria orgánica, genera condiciones especialmente favorables para el cultivo de la vid.

La «Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón» está dotada con todos los adelantos técnicos que han revolucionado la producción vinícola a nivel mundial, convirtiéndose en pionera dentro del marco de La Mancha. Cuenta con 680 depósitos de fermentación, refrigerados cada uno individualmente, depósitos de almacenaje revestidos de epoxi, además de un moderno laboratorio.

La selección de la uva es uno de los ejes de la actividad de la Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón. En agosto se seleccionan las parcelas que se consideran idóneas para la producción de los mejores vinos. En septiembre las uvas llegan a la bodega antes de que haya transcurrido una jornada desde que fueron recolectadas. Se evita de esta forma que los frutos se oxiden y calienten.



YUNTERO Y LAZARILLO, UNA SOFISTICADA ELABORACION

Fermentación controlada

En el laboratorio, las uvas se examinan nuevamente para determinar su nivel de azúcar y estado de salud, antes de iniciar el proceso de elaboración.

De las uvas procedentes de las cepas Airén se obtienen dos vinos blancos: Lazarillo y Yuntero. El mosto se obtiene por sangrado, sin ejercer ningún tipo de presión sobre la uva. La fermentación de estos mostos, después de la decantación por gravitación de las impurezas, se desarrolla durante veinte días a temperaturas que nunca superan los veinte grados centígrados.

El resultado son dos vinos blancos ligeros, frescos y afrutados que ofrecen la finura y el carácter característico de la uva Airén.

Las mejores partidas de Cencibel se destinan a la elaboración de la Selección Limitada del Yuntero tinto.

La Cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón es pionera en la comercialización de vinos embotellados de La Mancha, ocupando el liderazgo entre los productores de vinos de calidad en la zona. El hecho queda refrendado por los numerosos premios que la bode-

ga ha recibido en certámenes nacionales e internacionales, como por su actividad exportadora, que se dirige fundamentalmente a los países de la Comunidad Económica Europea.

PRESENTACION DEL YUNTERO «COSECHA 85 SELECCION LIMITADA

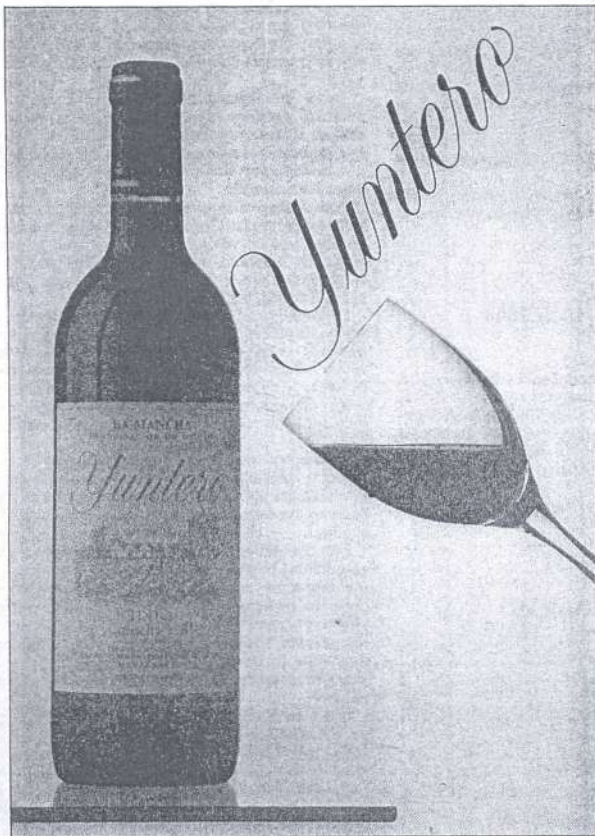
Una personalidad sorprendente

El Yuntero, Cosecha 1985, Selección Limitada, entronca directamente con la modernidad, perdiendo el estilo de los tradicionales vinos manchegos.

Se trata de un vino varietal, elaborado meticulosamente con uvas tintas procedentes de Cencibel (100%), vid responsable de las más altas cotas de calidad de la zona, que en La Ribera recibe el nombre de Tempranillo y en la Ribera del Duero de Tinto Fino.

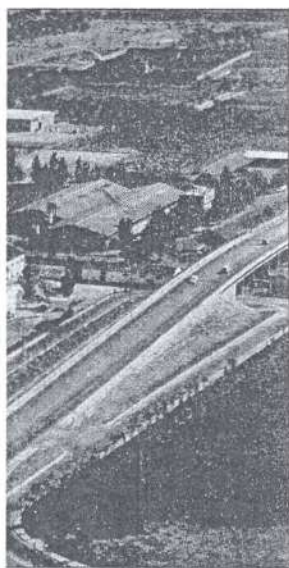
Su producción se ha limitado a 20.000 botellas. Es un vino que conserva la personalidad característica del mejor vino manchego actualizado en su concepto y no perturbado por las modas que amenazan con uniformar los vinos españoles.

El Yuntero tinto, Cosecha 1985, Selección Limitada, ha sido almacenado a temperatura controlada.





L PERDON



da en depósitos de acero inoxidable durante doce días, cuatro de los cuales ha permanecido en contacto con la piel de la uva.

Su crianza se ha prolongado durante treinta meses en depósitos de cemento y se ha completado, antes de salir al mercado, con una estancia de veinte meses en botella.

El resultado es un vino elegante, de color rojo rubí, con tonos de evolución que reflejan su reposada crianza. A estas características une la franqueza de sus aromas frutales, matizados por una larga expresión tánica, sin durezas ni asperezas. En el paladar destaca su notable equilibrio entre graduación alcohólica, acidez y extracto.

ICLUSIONES

Si quieren conocer la Cooperativa de nuestro Padre Jesús del Perdon, hayan catado sus vinos, saquen cuando aquí hablamos de prestigio lo hacemos con conocimiento de causa.

La cuestión, tal vez la más importante, es la referente a la estructura técnica y comercial de la bodega cooperativa que reúne un ejemplo digno de ser imi-

taado por muchas otras cooperativas de nuestra querida región manchega.

Parece evidente determinar que esta empresa sobrellevará sin sobresaltos, el duro encuentro de nuestro sector vitivinícola con la Comunidad Económica Europea.

RENE H. MONTARCE
para «Consejo Abierto»



PRIETO FERNANDEZ-LAYOS (C. DE B.) CONSUEGRA (TOLEDO) ELABORAN CALIDAD

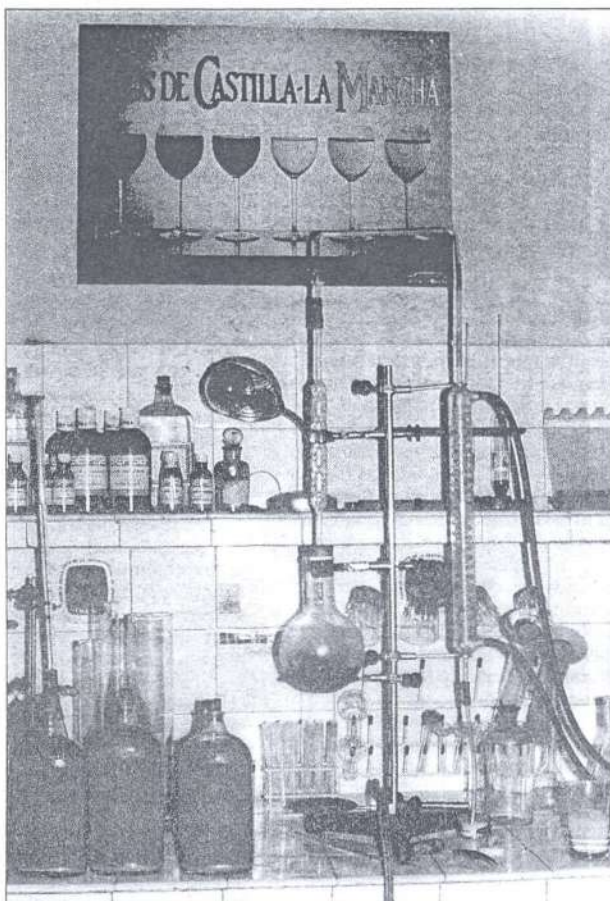
Prieto Fernández-Layos, C. de B., de Consuegra (Toledo), es el prototipo de la bodega familiar manchega, que ha sido capaz de ir a tono con la actualidad.

Fundada en el año 1915 por Lucio Prieto y José y Joaquín Fernández-Layos, nunca cambió de manos más que dentro de la familia y hoy es dirigida eficazmente por Jesús María Prieto Fernández-Layos, nieto de uno de los fundadores, biólogo y enólogo egresado de una de las escuelas más prestigiosas de España.

La actual bodega tiene una capacidad de 1.500.000 litros de vino de los cuales un 90 % son blancos Airén y el 10 % restante tintos elaborados con la variedad Cencibel.

La moda del «vino joven» llegó también a esta bodega y emprendieron la elaboración de este tipo de vino con certero tino, pues logran unos blancos muy transparentes, perfectamente equilibrados, altos en acidez, armónicos y afrutados. Una maquinaria moderna y un suficiente equipo de frío hacen operativa esa tarea de elaboración.

Tienen prevista la instalación de un tren de embotellado que les permitirá a corto plazo, instalarse en el mercado con un vino que tendrá, a juzgar por su excelente calidad, una gran acogida entre los consumidores.





Un producto intranquilo para La Mancha

BURBUJAS MANCHEGAS

No vamos a hablar aquí de algo que quite la poca tranquilidad que tenemos los del sector vitivinícola manchego ni de una «idea loca» que se diluye como una burbuja o una pompa de jabón en el aire. Vamos a contar la historia de un producto que, gracias al esfuerzo de algunos vinicultores de nuestra Denominación de Origen y especialmente al de la Escuela de Capacitación Agraria de Tomelloso, es hoy una realidad palpable que amplía y da categoría al ahora perfecto abanico de vinos de La Mancha.

Se trata, sin ninguna duda, del Espumoso Manchego, vino que ha comenzado a elaborarse en nuestra región, siguiendo el tradicional sistema Champenois, método tradicional francés para elaborar al «Rey de los Vinos», que describiremos brevemente, con el objeto de refrescar la memoria de nuestros queridos lectores.

UN POCO DE HISTORIA

(Historia francesa)

Nuestros vecinos franceses, dados como es sabido por todos a la exageración desmedida y a dotar de romanticismo dieciochesco a todo aquello que quieren comerciar, sitúan algunas veces el nacimiento del vino espumoso natural en el año 496 de nuestra era, cuando dicen que el obispo de Reims, Monseñor Saint-Remi, durante el acto de bautizar al rey Clovis, hizo brotar un extraño y nuevo vino lleno de vida.

Otros historiadores dicen que los galos, haciendo gala esta vez de su acostumbrado «dar gato por liebre», vendían a los ingleses en grandes cantidades, un vino de baja calidad, que metían en toneles antes de que terminara su fermentación y al cual añadían azúcar para aumentar su graduación alcohólica (cosa que siguen haciendo en nuestros días, aún con sus vinos tranquilos). Para extrañeza de los elaboradores de aquel entonces, el producto que enviaban a los rubios isleños, tuvo una gran aceptación y así comenzaron a elaborar lo que más tarde y por ser un producto originario de la comarca del mismo nombre, se llamaría «Champagne».

Milagro o premio a la mala conducta comercial, lo cierto es que el Espumoso Natural (champagne), está aquí, entre nosotros y para alegría de los que no somos abstemios.

(Historia manchega)

La historia sobre nuestro Espumoso Natural, es más corta que la francesa y todavía más reciente que la de los «cavas» españoles.

Se remonta a muy pocos años atrás y forma parte de un vasto plan de trabajo de investigación, que viene llevando con insuperable acierto, el Centro de Capacitación y Experimentación Vitivinícola de Tomelloso (Ciudad Real).

Los encargados de dicho Centro, profundos conocedores de nuestro sector vitivinícola y de toda su problemática, decidieron investigar sobre las posibilidades de elaboración de vinos espumosos naturales, a partir de las variedades autóctonas de nuestra región.

Por curiosidad, por interés en su profesión, por afecto a La Mancha y a sus vinos y llevados por la inquietud de búsqueda que tiene el científico como actividad creadora, lograron con ahínco y trabajo, hacer posible la realidad del Espumoso Natural Manchego, que nada tiene que envidiar a los más prestigiosos vinos no tranquilos del mundo.

El propio Hugh Johnson, en su libro «El Vino» (Atlas Mundial de Vinos y Licores) reconoce, cuando se refiere a este tipo de vinos, que: «Sería excesivo decir que cualquier Champagne es mejor que cualquier otro vino espumoso del mundo» (sic). Entendemos que haciendo caso a sus palabras y honor a nuestra realidad, estamos en condiciones de afirmar que los logros al respecto de nuestro espumoso, son una realidad cargada de futuro.

EL ESPUMOSO NATURAL MANCHEGO

(Método Champenois)

Describiremos aquí, aunque superfluamente puesto que sabemos que todos nuestros bodegueros conocen a la perfección este método de elaboración de vinos espumosos, una síntesis del mismo.

— El mosto es tratado como el de cualquier otro vino destinado a consumirse joven y su primera fermentación se controla y corta antes de terminar, para que no se apague totalmente. A este vino claro y todavía con restos de carbónico natural lo llamaremos, en la jerga de los espumosos «cuvées».

— El arte de los especialistas en estos tipos de vinos, consiste en mezclar sabiamente distintas cuvées, procedentes de diferentes añadas, cepas y pagos. Esta mezcla será la que dará posteriormente al vino, el toque característico de cada bodega.

Cuando una vendimia ha sido por tipología, digna de llamarse excelente, no se usa el vino de la misma mezclado con otras. El espumoso que así se elabora, se llama «millésimé».

— Una vez terminadas las cuvées, se procede al embotellado del vino. Durante este proceso, llamado «tirage», se le agregan al vino levaduras naturales y una ligera cantidad de azúcar.

Cuando la cantidad de azúcar que se agrega es un poco mayor, la misma otorgará al vino una espuma más persistente. A este tipo de vino se le llamará «crémant». Las botellas son taponadas inmediatamente (hoy se utilizan tapones de apertura fácil, para hacer más cómodas las futuras manipulaciones del vino) y en ellas se produce una «segunda fermentación», mucho más lenta que la primera.

— Este vino, en su fase de segunda fermentación, permanecerá en la botella un año como mínimo y hasta tres años cuando se trata de un millésimé.

Mientras tanto, un depósito de impurezas se irá formando en las botellas y se hará necesario eliminarlas. Para ello, las bodegas elaboradoras cuentan con unos botelleros especiales, llamados «pupitres», en los que descansan las botellas en distintos ángulos, hasta alcanzar casi la

posición de cabeza abajo. Estos pupitres y el giro diario que se les da a las botellas (remuée), hacen que las heces se vayan depositando cerca del tapón de la botella.

— Para quitar este depósito, se procede a lo que se llama «dégorgement», que consiste en destapar la botella boca abajo para que expulse las heces.

Con éstas se perderá un poco de líquido, que hará falta reponer. Esto se hace agregando un poco del mismo vino con que hemos elaborado el espumoso, al que se le añade una pequeña cantidad de azúcar de caña, en la proporción que nos dará posteriormente un Espumoso Extra Seco, Seco o Semi Seco.

— Tapón definitivo y alambre, cápsula, etiquetas y contraetiquetas, dejan al Espumoso Natural, listo para su consumo.

CONCLUSIONES

Lo que aquí hemos contado y que parece fácilmente realizable, es una batalla épica que se ha iniciado en algunas bodegas elaboradoras de nuestro Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, para lograr una calidad primero y una comercialización después, que les permita situarse en un mercado difícil, lleno de competidores y para colmo repleto de detractores de esta nueva variedad de vinos auténticamente nuestra.

Preguntamos cuánto vino blanco de nuestra fiel y perfecta variedad Airén salió en otro tiempo de La Mancha para ser convertido en vino espumoso, es algo que sería como remover el pasado. Hoy sabemos que esto no ocurre y nuestra verdad son todos nuestros vinos con Denominación de Origen y éste Espumoso Natural también es hoy parte de esa verdad de La Mancha.

Para beberlo correctamente, siga las instrucciones que en el número 3 de Consejo Abierto —«La cultura del vino»—, da al respecto nuestro entendido en vinos y habitual gran colaborador de este periódico, Miguel Espadas.

Para gustarlo siempre y desde hoy en adelante siga nuestro consejo abierto: pida espumoso de La Mancha a su proveedor habitual, consúmlalo y no solamente para estas Fiestas Navideñas, hágalo a diario si es posible, que es buen compañero de muchas comidas y de todo momento. Usted se congratulará de beber un gran Espumoso Natural y colaborará, dándose un gustazo, a engrandecer la industria vitivinícola de nuestra región.

¡Salud... y Felices Fiestas!

RENE H. MONTARCE
para Consejo Abierto



«INVERSIONES EN LA MANCHA EN EL ULTIMO QUINQUENIO»

Bajo el título «Inversiones en La Mancha en el Último Quinquenio», Ricardo Rodríguez Rodríguez, Jefe de Servicio de Industrialización y Comercialización Agroalimentaria de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, nos hace llegar su visión y la de la Consejería de Agricultura de nuestra Autonomía, sobre las inversiones que efectuaron en los últimos 5 años. Si nuestros lectores leen con atención este artículo, piensan, meditan y miran a su alrededor, estoy seguro que sacarán sus propias y valiosas conclusiones.

INTRODUCCION

La vid y el vino son desde muy antiguo, parte de La Mancha al igual que lo son sus llanuras, sus débiles ríos, sus terrenos calizos y sus enraizadas costumbres.

Cuando se revisan los datos de los últimos años sobre el sector vitivinícola manchego destacan los relacionados con las mejoras tecnológicas que cada campaña se implantan en las bodegas; recientemente tuvimos que confesar nuestro desconocimiento de unas instalaciones que hasta hace dos años visitábamos asiduamente.

La preocupación por la implantación de nuevas variedades y los cuidados de la uva en la vendimia vienen siendo constantes en la última década dentro de la viticultura; en cuanto a la elaboración de vinos se está produciendo un cambio espectacular en depósitos de fermentación y conservación luchando con las adversas condiciones meteorológicas de vendimia a base de equipos para refrigeración de los mostos.

En La Mancha empieza a ser claramente distinguible la producción de vinos con Denominación de Origen y la producción de vinos de mesa.

Cuando sobre un mapa observamos la amplia superficie de viñedo de La Mancha debemos recordar que sólo una cuarta parte de ésta está sujeta a la reglamentación que conforma la Denominación de Origen La Mancha y de esta superficie inscrita escasamente el 50 % de su producción da lugar a vinos amparados por ésta.

¿QUE ES LA DENOMINACION DE ORIGEN LA MANCHA?

A lo largo de las muchas páginas escritas sobre La Mancha y sus vinos, ya se ha definido suficientemente con datos, cifras y opiniones a veces bastante contrapuestas.

Creo que podríamos definir la Denominación de Origen La Mancha como una zona vitivinícola que con base en su Reglamento ha seguido una evolución lenta y positiva para llegar a 1990 con una producción de vinos embotellados próxima al millón de Hl. con todas las garantías de calidad.

En estos momentos, dentro del ámbito de la Denominación de Origen La Mancha se producen alrededor de 8 millones de Hl. de los que sólo 3 millones de Hl. son vinos amparados*.

La propia situación del mercado ha impedido que algunos de estos vinos sea comercializado como Denominación de Origen.

Entendemos por ello que es preciso diferenciar claramente dentro de la extensa comarca manchega su producción de vinos con Denominación de Origen que representan una cifra no excesivamente elevada respecto a la producción total de La Mancha.

LAS INVERSIONES EN LA DENOMINACION DE ORIGEN LA MANCHA

En nuestras visitas a diversas regiones productoras de vino hemos podido escuchar comentarios

muy elogiosos sobre la evolución de los vinos de Castilla-La Mancha destacándose el desarrollo tecnológico de las bodegas y la mejora de calidad de los elaborados.

Por su gran superficie es La Mancha la comarca mayor productora de la Región, de España y del mundo y desde luego sobre ella se ha producido el mayor avance tecnológico, aunque desgraciadamente no haya sido simultáneo con las condiciones de precio tal vez porque los excedentes siguen presionando como una losa sobre el sector vitivinícola.

Dentro de La Mancha las mayores inversiones se han dirigido a la obtención de vinos con Denominación de Origen.

Revisando los datos existentes en el Servicio de Industrialización y Comercialización Agroalimentaria de la Consejería de Agricultura sobre solicitud de subvenciones y créditos en el quinquenio, las inversiones habidas en la Denominación de Origen La Mancha son las siguientes por provincias.

Albacete	30 emp. inversoras	1.752 millones
Ciudad Real	63 emp. inversoras	5.125 millones
Cuenca	28 emp. inversoras	1.304 millones
Toledo	43 emp. inversoras	2.353 millones
Total	164 emp. inversoras	10.534 millones

Esto supone que cada año se han invertido en bodegas de la Denominación de Origen La Mancha más de 2.100 millones de pesetas, lo que da lugar a que en estos momentos el 38 % del vino de la Denominación de Origen La Mancha haya sido elaborado con fermentación controlada cifra que no alcanzaba siquiera el 15 % posible hace una década.

Respecto a estas inversiones han existido apoyos por parte de la Consejería de Agricultura (O.C. 9-2-1987, O.C. 25-3-1988, O.C. 14-2-1990, D. 10/88 de 9 de febrero, O.C. 15-2-1990), Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (R.D. 1462/86) y C.E.E. (R. 355/77) con un montante total de 3.265 millones de pesetas.

Las mejoras llevadas a cabo se han producido en los siguientes conceptos:

— Transformación de depósitos de cemento en depósitos de acero inoxidable existiendo en la actualidad 1.200.000 Hl. de capacidad en este material.

— Implantación de equipos para control térmico de la fermentación con un montante que supera los 12 millones de frigorías en cuanto a su capacidad de producción frigorífica.

— Creación de nuevos laboratorios dentro de las bodegas.

— Adquisición de líneas para filtración: filtros de vacío para mostos y equipos para filtrado por placas, tierras y microfiltración en vinos.

— Creación de 150.000 Hl. de capacidad en crianza sobre barriles de madera, cifra en la que la Denominación de Origen La Mancha aún sigue siendo deficitaria.

— Fuerte impulso en línea de descarga que ha evolucionado hacia materiales de acero inoxidable en sinfines, moultradoras y bomba de vendimia.

— Transformaciones parciales en líneas de embotellado para su adaptación a llenados asépticos y mejores etiquetados.

Además de las mejoras sobre técnicas de producción en bodega se han invertido 1.938 millones de pesetas en aspectos comerciales sobre todo en campañas de publicidad y promoción; sobre esta cantidad la Consejería de Agricultura a través de convenios con Cajas de Ahorro y Rurales ha financiado 987 millones de pesetas; aunque no disponemos de datos oficiales creemos que las inversiones en este concepto son muy superiores a las citadas ya que aquí sólo se indican las que han solicitado ayuda a la Administración.

OTRAS INVERSIONES EN LA DENOMINACION DE ORIGEN LA MANCHA

Junto a las citadas en los aspectos de industrialización y comercialización es preciso indicar que el Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha en los dos últimos años y exclusivamente exponiendo los conceptos por los que ha solicitado apoyo a la Consejería de Agricultura ha invertido más de 100 millones de pesetas en acciones de promoción y creación de infraestructura estando a punto de iniciarse la construcción de su sede social que compone un presupuesto similar; no se insistirá en estos gastos pues nos consta que el Consejo Regulador expone suficientemente cada año el montante y desarrollo de sus gastos.

Igualmente y en apoyo del sector vitivinícola de la Región con fuerte implantación sobre bodegas acogidas a la Denominación de Origen La Mancha se ha dotado con excelentes medios analíticos a la Estación de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan con unas inversiones totales de 110 millones de pesetas; sobre el Centro de Capacitación y Experimentación Vitivinícola de Tomelloso se han mejorado las instalaciones dedicadas a enseñanza e investigación siendo cada vez más utilizadas por los elaboradores.

Creemos haber expuesto suficientemente, bien que con cierta frialdad, la que dan las cifras, el fuerte desarrollo de la vitivinicultura en el ámbito de la Denominación de Origen La Mancha.

Mejores servicios institucionales (campañas de promoción, analítica ágil y avanzada, investigación aplicada, capacitación, subvenciones y créditos...), grandes inversiones en tecnología enológica, exposición de vinos y presencia de ellos en ferias nacionales e internacionales, campañas comerciales que buscan una buena imagen y conocimiento por el consumidor, en fin una serie de actividades que en el último quinquenio están logrando que los vinos de la Denominación de Origen La Mancha sean cada vez mejor y más conocidos.

Aún así el Consejo Regulador tiene por delante una larga tarea a desarrollar; es imprescindible que siga contando con el apoyo incondicional del sector productor, elaborador y comerciante ya que la competencia es cada vez mayor, como lo son los obstáculos para lograr un aumento del consumo.

RICARDO RODRIGUEZ RODRIGUEZ
Jefe de Servicio de Industrialización y Comercialización Agroalimentaria

* Datos de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.



VINO Y COMERCIO

Algunas pautas sobre comercialización

Seguramente, todavía habrá quien piense que ese concepto de comercialización, del que tanto se habla ahora, no es nada nuevo, puesto que, como escuché hace unos años, el vino siempre ha sido objeto de comercio, de lo contrario, sólo existiría el autoconsumo.

Ciertamente, desde los primeros tiempos el vino fue instrumento de comercio, bien como trueque, cambiándolo por otras materias, bien a cambio de un precio en moneda, en etapas económicas más próximas. A nadie se le oculta que La Mancha tiene una muy amplia trayectoria como vendedora de vinos en España (aún antes de que existiera esa idea), pero también allende nuestras fronteras. Son muchas las poblaciones que podrían dar testimonio documental de este hecho.

Sin embargo, en el presente, cuando se escuchan argumentos favorables a un mayor impulso de las funciones comerciales, debemos entender algo distinto a lo referido estrictamente a ventas, es decir, a esa tarea que consiste únicamente en vender lo que se produce, generalmente a los compradores tradicionales.

Hoy, por gestión comercial nos referimos al marketing, esto es, a todas esas técnicas dirigidas al intercambio, mediante el desarrollo de ideas, productos o servicios, planificación de precio, distribución y promoción, todo con el objetivo de satisfacer las necesidades de consumidores y proveedores.

Tan profusa definición requiere, ante todo, formación de los recursos humanos, pero también medios económicos que luego revierten adecuadamente en el área financiera cuando se logra vender más. Por supuesto que tal complejidad requiere esfuerzo por parte de bodegueros y cooperativas, pero también ideas claras porque circulan muchos tópicos que parecen asumidos por la mayoría y que no hacen sino contribuir a una mayor confusión. Destacaré así el referido a la contratación de un comercial (o quizá un gerente), cuyo con-

trato tendría unas remuneraciones de 5 ó 6 millones de pesetas, si bien su actuación generaría ventas por decenas de millones.

Asumiendo que hacen falta comerciales, es muy ingenuo pensar que con la actuación de una persona, por muy agresiva que sea su actividad en el mercado, los vinos se beberán a precios altos y en gran cantidad. Lo que resulta indudable es que si a ese trabajo se une el de quienes estudien el mercado, hagan promoción y distribuyan correctamente, el producto se venderá en mayor cantidad, siempre que haya compradores para él.

Aclarado esto, me gustaría referirme a unas cuantas actuaciones dentro del vino de La Mancha, que aunque no contemplan todo lo alusivo al marketing, sí forman parte suya y tienen especial relieve en la situación actual.

En primer lugar, habría que partir del producto. ¿Sus características son adecuadas a la demanda actual? Parece que se ha logrado mucho en la búsqueda de calidad, pero no se ha conseguido llevar a los grandes mercados este éxito. El consumidor medio español sigue ignorando que los vinos de La Mancha ocupan puestos de privilegio en cuanto a su elaboración, con una relación calidad-precio sin parangón.

Pese a todo, sigue pesando como una losa toda una leyenda negra de graneles y caldos para el SENPA, aunque no haya correspondencia entre nuestro vino con denominación de origen y ese oscuro pasado. En definitiva, nuestra imagen no se asemeja en nada con la realidad, lo que perjudica a bodegueros y cooperativas que ocupan una posición injusta, pero también a los consumidores que se dejan llevar tras etiquetas afamadas, sin saber que el contenido de la botella admite otras comparaciones, entre ellas la nuestra.

Para superar esto sería necesaria una campaña de promoción, capaz de dar a conocer esas virtudes que tanto esfuerzo ha costado alcanzar. No es un secreto que una ini-

ciativa así requeriría la colaboración de todos los implicados con el Consejo Regulador a la cabeza y, obviamente, con una parte apreciable de financiación pública. Ahora bien, aspirar a que sea exclusivamente dinero estatal y autonómico el que sirva para promocionar el vino manchego, no deja de ser un buen deseo de quienes ignoran que el empresariado no se llama así por un título honorífico, sino por un trabajo riguroso cuyo objetivo final es el beneficio. A partir de aquí nadie puede eludir su responsabilidad.

Otro asunto que viene barajándose últimamente es la necesidad de aunar recursos en el logro de marcas comunes y su distribución. Si algunas cooperativas lograsen vencer su aislacionismo, constituyendo una entidad mayor que se encargase de tener una estructura comercial utilizable por todos sus socios, los ahorros por economía de escala serían suficientes para avalar este proyecto.

Ante la amenaza, ya realidad en muchos escaparates, de una ofensiva comercial francesa e italiana, el sentido común tendría que dictar la obligación de caminar juntos en aquellos aspectos que resulte imprescindible. Es evidente que existen unos intereses comunes y así parece que comienza a entenderse, pese a que todavía no se haya alcanzado ninguna iniciativa.

En un plano más general, el vino está padeciendo una progresiva disminución en el consumo, debida fundamentalmente a un cambio de hábitos alimenticios, así como a erróneas campañas que han culpado al vino de los desastres del alcoholismo. Frente a esto es necesaria publicidad informativa, pero sobre todo, cultura gastronómica que haga entender a quienes ven la droga en la botella, que un buen plato en compañía del vino adecuado se encuentra dentro de la más refinada alimentación. Nada más lejos del hospital psiquiátrico con pacientes enajenados por la drogodependencia.

Son loables proyectos como el de «Alimentos de

Castilla-La Mancha», donde está incluido el vino en lugar preeminente, como corresponde a esta tierra que siempre hizo uso del vino para complementar la afamada dieta mediterránea.

Por otro lado, es innegable que en los últimos años, precisamente coincidiendo en el tiempo con un descenso en el consumo de vino, se han disparado en España las cifras de alcohólicos. Sería bueno que la opinión pública conociese cuáles son las fuentes reales del alcoholismo. Bebidas de fuerte graduación que gozan de estima social se están revelando como las principales causantes de una desgracia que tradicionalmente se ha venido imputando al vino.

Nada tan alejado del laborioso trabajo del bodeguero como el alcoholismo. Es imaginable que alguien pase su vida mimando el vino, dejándolo reposar en bodega durante años, en fin, buscando su punto adecuado, para que luego vaya a una persona que lo ingiera con ánimo de calmar su «mono». Desengañémonos, un buen vino requiere todos los sentidos para ser valorado y en esas condiciones únicamente se explica el mérito de la vitivinicultura y, posteriormente, de la gastronomía.

Como se ve hay muchos argumentos para incluir en la publicidad de los vinos de La Mancha. Porque aquí no es suficiente con una buena política de precios, de distribución o de calidad, si queremos cambiar en algo esquemas erróneos, deberemos acudir a la publicidad. Al igual que decíamos de las ventas, publicidad tampoco es sinónimo de marketing, pero sí uno de sus muchos instrumentos.

El fenómeno publicitario, identificado casi siempre con las campañas de televisión, ha sido desechado por nuestras bodegas, debido a su coste, pero muy pocas han reparado en que sus necesidades quizá pudieran exigir desembolsos poco cuantiosos, dependiendo de cómo se utilice. Puede que haya que descartar la televisión, mas queda una amplia gama publicitaria donde podemos citar anun-

cios por correo, catálogos, artículos de contenido publicitario (mecheros, posavasos, calendarios...), periódicos, revistas, cartelería, anuncios en radio, etc.

Lo más básico a la hora de escoger el medio publicitario es transmitir el mensaje adecuado y que éste llegue a los destinatarios deseados. Logrado esto tendremos al alcance de la mano su finalidad última, que no es sino estimular la demanda, de modo inmediato o diferido, de los productos a los que se refiere.

No es aquí la tribuna adecuada para exhortar a la publicidad entre bodegueros y cooperativas, pero sí creo conveniente que se vaya asumiendo lo necesario que es entrar en los medios de comunicación como una manera de acercarse al consumidor. En el fondo, no se trata más que de reactualizar antiguos usos como los del pregonero de pueblo que unía a la información contenidos publicitarios, cuando anunciaba la llegada de algún artesano o hacía saber que el cine quedaría instalado por la tarde en la plaza. Incluso los romanos usaron de la publicidad, anunciando en las paredes los espectáculos del circo.

Estamos convencidos de que la década de los noventa va a suponer la entrada de nuestros vinos en el mundo del marketing, superando la fase que vivíamos de actuaciones esporádicas. A ello va a contribuir, por desgracia, la situación actual del mercado vinícola, pero no podemos dejar a un lado la nueva mentalidad que poco a poco va calando en el sector. Son muchos los empresarios de bodegas, al igual que los socios de cooperativas, que van adquiriendo formación empresarial y los universitarios también están llegando al mundo del vino.

Dentro de poco el marketing será tan cotidiano en La Mancha, que parecerán innecesarios artículos como éste.

JULIO OLMEDO ALVAREZ
 Licenciado en Derecho.
 Experto en Dirección
 y Gestión de PYME
 INEM. Ciudad Real

Paulino Cuervas-Mons Martínez, habla de Agrobanesto

«LA MANCHA SERA LO QUE SUS HOMBRES QUIERAN»

El Director Técnico de Agrobanesto, cambia esta vez la fría exactitud de sus informes habituales en nuestro periódico para hablarnos, con clara visión, de la institución que representa y de la problemática de nuestra región.

Por provenir de un manchego de pura cepa, Ingeniero Agrónomo y responsable técnico de uno de los Servicios más importantes del Banco Español de Crédito, las palabras de Paulino Cuervas llegan hasta nosotros con la precisión que dimana de su posición estratégica para analizar nuestra problemática y con el afecto que le desborda hacia su Patria chica.

LA CREACION DE AGROBANESTO

Para explicarla es necesario realizar previamente una consideración de carácter general sobre el marco en el que se desenvuelve la agricultura española. En este sentido, debe recordarse que la adhesión de España a las Comunidades Europeas en 1986 supuso, por lo que a los sectores agrario y agroalimentario se refiere, la aplicación en nuestro país de la amplia, compleja y cambiante política agrícola común (P.A.C.) y de todas las líneas de ayuda económica que su desarrollo trae consigo, tanto en el ámbito de la ordenación de los mercados agrarios (primas y subvenciones a los agricultores y ganaderos; ayudas a las industrias transformadoras que utilicen determinados productos agrarios o fabriquen ciertos productos transformados; restituciones a la exportación, etc.), como en el socio-estructural (abandono de tierras; fomento del asociacionismo; ayudas a las inversiones en activos fijos en explotaciones agrarias y en empresas agroindustriales, incorporación de jóvenes a la actividad agraria, etc.)

Además, para la percepción de estas ayudas ha sido preciso, en muchos casos, el establecimiento de las correspondientes normas complementarias por parte de la Administración Central española, dada la exigencia comunitaria de que exista una cofinanciación C.E.E.-Estado miembro en la concesión de la mayor parte de las subvenciones de tipo estructural.

Por último, no puede olvidarse que el desarrollo del Estado de las Autonomías ha posibilitado que las CC.AA., en el ejercicio de sus competencias en sus ámbitos geográficos respectivos, dicten disposiciones en materia agraria que, en unos casos, complementan las normas Comunitarias y de la Administración Central y, en otros, completan o sustituyen a las anteriores para sectores o productos concretos de especial importancia en la Comunidad Autónoma de que se trate.

Es evidente que toda esta ingente cantidad de disposiciones es de difícil asimilación, en

muchos casos, por el sector agrario, lo que dificulta el acceso de éste a las distintas vías de auxilio económico, y aquí se encuentra el origen y la razón de ser de Agrobanesto, que es un Servicio Especializado del Banco Español de Crédito, cuya finalidad es dar información y *asesoramiento* puntual sobre todas las líneas de ayuda económica existentes en cada momento, *facilitar la gestión y tramitación* de las mismas a los interesados y contribuir a la *financiación del mundo agrario y agroindustrial* que, como es universalmente aceptado, presenta unas peculiaridades que justifican este tratamiento diferenciado.

LAS FUNCIONES QUE DESEMPEÑA EN EL CONJUNTO RURAL ESPAÑOL

La actividad agraria entendida como actividad económica está sometida en la actualidad a un proceso de cambio profundo en todo el ámbito comunitario: limitación de producciones, con la aplicación de contingentes y cuotas de producción; aplicación de tasas penalizadoras en determinados productos; reducción de los precios de garantía y acortamiento de los períodos de intervención, etc., lo que supone, en última instancia, una disminución del nivel de protección de que gozaba el sector y, por tanto, un mayor protagonismo del libre mercado.

Como contrapartida al endurecimiento que supone la adopción de las medidas indicadas anteriormente, la política agrícola común (P.A.C.) está buscando nuevas vías y razones de ser al sector agrario (conservación del entorno rural y medio ambiente, agroturismo, etc.)

No debe olvidarse, por último, el protagonismo que el tema agrario tiene en la actual VIII Ronda Uruguay del G.A.T.T., en la que el debate sobre la liberalización de los intercambios agrarios y la reducción de las medidas de apoyo al sector (subvenciones, en general) se ha convertido, sin ningún género de duda, en cuestión fundamental.

Resulta evidente que todas estas cuestio-

nes de capital importancia van a condicionar el futuro del sector agrario y, en consecuencia, las expectativas de rentabilidad de las inversiones que se lleven a cabo en determinados subsectores del mismo. La adecuación de la financiación agraria a estas circunstancias es inevitable, debiendo imperar criterios racionales y selectivos, que no restrictivos, a la hora de dotar de capital, de tecnología, en definitiva, a un sector, como es el agrario, necesitado de modernización y mejora.

Consideración semejante cabe hacer al analizar a una parte muy importante del sector agroalimentario, formado por pequeñas empresas y por entidades asociativas agrarias, que muestran una gran interdependencia con el sector primario y cuyo futuro está claramente ligado al del mismo.

Pues bien, desde sus orígenes, Banesto ha sido y sigue siendo una Entidad Financiera preocupada por la problemática del sector agrario, con una fuerte presencia en todo el mundo rural (aproximadamente, el 70 % de nuestra Red de Oficinas), que ha contribuido de manera indiscutible al desarrollo del mismo, que apuesta por su futuro y al que quiere seguir prestando su apoyo y colaboración, máxime en estos momentos, en los que los sectores agrario y agroalimentario se encuentran inmersos en un proceso de reconversión profunda, como consecuencia de los cambios que anteriormente he expuesto.

LAS FACILIDADES Y AYUDAS QUE OFRECE A LOS USUARIOS DE SUS SERVICIOS

Además de lo que dije anteriormente, con carácter tradicional, el Banco Español de Crédito suscribe los convenios de colaboración que el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación y sus Organismos Autónomos establecen con las Entidades Financieras para dotar de líneas de financiación subvencionadas al sector agrario: Préstamos para la comercialización de cereales, girasol, leguminosas, arroz; préstamos para la adquisición

de semilla certificada, etc. Igualmente es importante la participación de nuestro Banco en Convenios, similares a los anteriores, que las diferentes Comunidades Autónomas promueven en el ámbito geográfico de sus competencias: Líneas de circulante e inversiones en activos fijos, con tipos de interés bonificado, etc.

Además, en virtud de los préstamos globales que Banesto firma con carácter regular con el Banco Europeo de Inversiones (B.E.I.) se conceden créditos muy interesantes a las P.Y.M.E.S., entre las que se incluyen, lógicamente, las pequeñas y medianas empresas agroindustriales (bodegas, almazaras, productos cármicos, etc.), para la realización de inversiones en activos fijos, que permiten completar las ayudas españolas (Administración Central y Comunidades Autónomas) y de la C.E.E. destinadas a financiar las citadas inversiones.

Finalmente, el Banco cuenta con líneas propias de financiación, unas de carácter general (préstamos para la adquisición de maquinaria) y otras específicas, que se establecen en función de las necesidades y demandas concretas planteadas por los diversos colectivos afectados (remolacheros, viticultores, ganaderos, etc.) y por las circunstancias locales o regionales del sector en cada momento, pero confiriendo a estas vías de financiación un tratamiento dinámico e «individualizado», en contraposición con la existencia de una línea genérica dirigida al conjunto del sector agrario que, por su heterogeneidad y particularidades, tiene necesidades muy diferenciadas.

EL FUTURO VITIVINICOLA DE LA MANCHA

La Mancha, en última instancia, será lo que sus hombres quieran que sea. Es indudable que existe un conjunto de problemas globales, en los que La Mancha vitivinícola forma parte de un todo y entre los que cabe destacar la situación estructural claramente excedentaria del sector en el conjunto de la C.E.E., la tendencia definida y sostenida a la baja en el consumo de vino y, como corolario de lo anterior, la dura competencia existente en el comercio, pero sentido y aceptado lo anterior, existen algunos problemas, si no específicos, sí muy característicos del sector vitivinícola manchego. Uno de los más importantes es que La Mancha produce mucho vino pero solamente una pequeña parte se vende como vino de calidad (v.c.p.r.d.), amparado por la Denominación de Origen, y el resto se destina para destilación en un alto porcentaje. Mantener esta situación, este «statu quo», es, a mi juicio, muy peligroso, pues entregar vino a la destilación será cada vez más gravoso, más antieconómico para el productor, tal como establece la normativa comunitaria de aplicación y en consonancia con la política general de la C.E.E. en el sec-

tor agrario, de lucha decidida contra los excedentes y las garantías vía precios.

O sea, hay que tener las ideas muy claras en el sentido de que el vino de calidad español, como consecuencia lógica de la aproximación general de precios en el sector será pagado cada vez a mayor precio y el vino que se destine a la destilación tendrá cada vez precios más bajos y, por supuesto, no remuneradores. La obligatoriedad de que, por lo menos, el 25 % del viñedo perteneciente a la D.O. produzca vinos de calidad puede ser una solución a este problema pero sólo de manera parcial, debiéndose avanzar más en este campo.

Otro problema importante es que los vinos de calidad manchegos, a pesar de ser de primera línea en muchos casos, son unos grandes desconocidos, cuando no injustamente denostados—consecuencia lógica del desconocimiento—por una parte importante del sector consumo.

Está claro que éstos y otros problemas tienen solución, y el futuro, aunque difícil, puede ser, en cierta medida, controlado.

POSIBILIDAD DE MEJORAS EN NUESTRO SECTOR

La problemática general del sector vitivinícola manchego quien mejor la conoce son los propios afectados, pero a modo de reflexión hay una serie de cuestiones que no conviene olvidar:

En primer lugar, el empleo de material vegetal de garantía, procedente siempre de viveros autorizados y adecuado al medio. Con la base de las variedades Airén, Cencibel, Garnacha y aquellas otras mejorantes que sean precisas, se pueden hacer grandes vinos. Lo que no creo que sea bueno ni conveniente es la introducción indiscriminada de variedades foráneas, siguiendo modas sin demasiado fundamento que a lo único que pueden conducir es a la mixtificación y a la pérdida de identidad, es decir, de personalidad, de los vinos manchegos. Esta es, tal vez, la primera piedra para poder conseguir una presencia estable y perfectamente diferenciada en el mercado.

Es igualmente sabida la importancia de emplear unas técnicas de cultivo y poda adecuadas a la variedad de que se trate, sin olvidar la cuestión fundamental de realizar la vendimia en el momento idóneo, que es el de la madurez fisiológica. Hay que avanzar en este aspecto, realizando una adecuada zonalización de la Denominación de Origen y efectuando los muestreos oportunos que permitan aconsejar a los viticultores el momento más adecuado de la vendimia. Sin embargo, se está presentando en La Mancha durante las últimas campañas una situación de escasez de mano de obra que puede dificultar la realización de la vendimia en el momento justo.

En el área de la comercialización no pue-

de olvidarse que tan sólo el 5 %, aproximadamente, del vino que se produce en La Mancha se embotella y etiqueta en origen. Este dato es suficientemente significativo del esfuerzo que hay que hacer para conseguir que una parte importante del valor añadido se incorpore dentro de la Región y no fuera, como sucede en la actualidad. Además, se debe reconocer la importancia fundamental que tiene una correcta comercialización de los vinos, con aplicación de las modernas técnicas publicitarias y de mercadotecnia.

Lo anterior es válido tanto para el mercado interior como para lograr una mayor presencia en los mercados internacionales, ya que la apertura al exterior es una necesidad imperiosa, no ya sólo para el sector vitivinícola manchego, sino para el conjunto de la economía española.

Creo que es un acierto la política seguida por el Consejo Regulador de dar a conocer los vinos de La Mancha en todos esos mercados y el recién creado Plan de Comunicación puede convertirse en un elemento muy eficaz en la promoción de los vinos de calidad de la región.

Finalmente, no puede olvidarse la trascendencia que puede tener la diversificación de la producción y la apertura de nuevos mercados para productos como los zumos de uva y los mostos. La utilización de azúcar de remolacha, es decir, sacarosa, en una práctica que se ha dado en llamar «chaptalización», para conseguir el enriquecimiento de ciertos vinos centroeuropeos conduce a la obtención de un producto final que, se diga lo que se diga, no es auténtico vino. El mosto de uva es el único producto natural que debería ser admisible en esa práctica y, por ello, la lucha en este frente nunca debe cesar por muy grandes y fuertes que sean los intereses consolidados en este campo.

SOBRE «CONSEJO ABIERTO»

Considero que es un vehículo muy adecuado para conseguir que los vinos de calidad manchegos que, en buena medida, son síntesis de cultura y civilización, cumplan su misión de ser embajadores distinguidos de Castilla-La Mancha por todo el mundo, dada la amplia difusión que «Consejo Abierto» tiene.

Este Boletín, que tiene un gran interés en todo su contenido, es un acierto y debe contribuir a la potenciación del Consejo Regulador como órgano integrador de todo el sector vitivinícola de la Denominación de Origen.

Finalmente, quiero aprovechar la ocasión que se me brinda para felicitar esta Navidad y el año 1991, en nombre de Agrobanesto, a los viticultores y vinicultores y desearles los mayores éxitos en su andadura profesional.

PAULINO CUERVAS-MONS MARTINEZ
Director Técnico de Agrobanesto

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

AGROBANESTO

Unos servicios de información y asesoría gratuitos destinados 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 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 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 trabaja para el sector agrario incorporando, día a día, nuevos y más completos servicios.

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

SOLUCIONES PARA EL CAMPO

Agrobanesto 

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

 Banesto

SAPIENS NIHIL DIXIT QUOD NON PROBET

(Nada dice el sabio que no pueda probar)

Queremos que esta vez el viejo proverbio latino sea aplicado a la verdad sobre nuestra tirada de 25.000 ejemplares de «CONSEJO ABIERTO». Verdad probada y certificada mediante acta número TRES MIL SESENTA Y CUATRO, expedida por Don Angel Sanz Iglesias, Notario del Ilustre Colegio de Madrid, que reproducimos íntegramente.

Notaria
de
Don Angel Sanz Iglesias

Escritura de

ACTA A INSTANCIA DE DON VICENTE HERRAZ
SANTAMARIA, en representación de la Sociedad
"CENTRAL DE ARTES GRAFICAS, S.A." *****

Núm. 3.084

Torrejón de Ardoz, 27 de SEPTIEMBRE de 1990

ANGEL SANZ IGLESIAS
C/ Luchas, 56, 2º, 3º
Tel. 251-12-12
FABRICA DE LUCHAS (MADRID)
1E8616796

CLASE 7ª

ACTA
NUMERO TRES MIL SESENTA Y CUATRO.
EN TORREJON DE ARDOZ, en residencia, a
veintisiete de septiembre de mil novecientos
noventa y nueve.

Ante mí, **ANGEL SANZ IGLESIAS**, Notario del
Ilustre Colegio de Madrid,

--- COR P A R E C E ---

DON VICENTE HERRAZ SANTAMARIA, mayor de edad,
administrativo, casado, vecino de esta villa (Calle
Hilados 8-bis), y con D.N.I. número 30.026.833.-
INTERVIENE en nombre y representación, como
mandatario verbal de "CENTRAL DE ARTES GRAFICAS,
S.A.", con domicilio en esta villa, Carretera
de Luchas, 56, y con C.I.F. número A-28724494.-
Tiene a mi juicio, según interviene, la
capacidad legal necesaria e interviene legítima para
este acto, y
ME SQUIERE a mí el Notario para que voy al
domicilio de la Central de Artes Gráficas en esta

población, Carretera de Luchas, 56, y allí hego
constar que en el día de hoy se han terminado
de imprimir 25.000 ejemplares de la Revista Consejo
Abierto, número 5, editada por el Consejo Regulador
de la Denominación de Origen "La Mancha" -----
Y yo, el Notario, aceptando el requerimiento
que se me hace, que practicaré por diligencia
e continuación, extendiendo la presente Acta, que
leo al Sr. compareciente, advertido de su derecho
a leerla por sí, y encontrándola conforme, la
ratifica y firma.-----
De identificar al Sr. compareciente por su
documento de identidad (pasado), en la
comparecencia, de que este original consta de
un pliego de clase séptima, serie II, y de todo
lo en él contenido, yo el Notario, doy fe.-----
APLICACION ARANCEL. DISPOSICION ADICIONAL
TERCERA DE LA LEY 8/89, DE TRECE DE ABRIL:
DOCUMENTO SIN CUANTIA.-----
Está la firma del requirente.----- Dignado: ANGEL
SANZ.----- Rubricados y sellado.-----
DILIGENCIA: El mismo día, a las 15,20 horas
voy a la Carretera de Luchas, número 56 de esta

población, donde se encuentra la Fábrica de
Central de Artes Gráficas, S.A. Allí me muestran
el número 5 de la Revista "Consejo Abierto",
que consta de quince páginas. En este momento
se está terminando la tirada de 25.000 ejemplares.
Me muestran la máquina "Harris V-22" de la que
está saliendo y que tiene en este momento una
lectura de 23.200 ejemplares. En cuatro pliegos
de la propia Fábrica se encuentran los ejemplares
ya terminados que compruebo por numerar y
cubrirlos. Espero hasta la total terminación de
los 25.000 ejemplares y con ella doy por terminado
la presente diligencia, extendida a continuación
del Acta de que la motivo, en el mismo pliego de
clase séptima, serie II, y de todo lo en ella
contenido, yo el Notario, doy fe.-----
Dignado: ANGEL SANZ.----- Rubricados y sellado.-----
Doy fe, que es copia exacta de su matriz, DOY
FE EN MI PROTOCOLO CORRIENTE DE INSTRUMENTOS PUBLI
COS, DONDE DEJO NOTA DE ESTA EXPEDICION, Y PARA EL
REQUERENTE LA ESPIDO DE EL PRESENTE PLIEGO DE CL
SE SEPTIMA, SERIE II, QUE SIGNO, FIRMO, RUBICO Y
SELLO EN TORREJON DE ARDOZ, EL DIA DOS DE OCTUBRE
DE MIL NOVECIENTOS NOVENTA.

DE INTERES...

- Recordamos a todos los viticultores inscritos que el recibo TASA de viñedos puede ser retirado en las oficinas de Recaudación correspondientes para los viticultores de las provincias de Toledo y Ciudad Real, y los de Albacete y Cuenca en las oficinas del Banco Español de Crédito.
- Se les recuerda a todas las bodegas de elaboración la obligación de presentar fotocopia de declaración de cosecha y anejo III, antes del 15 de enero.
- Para todas aquellas bodegas inscritas en cualquiera de los Registros que no tengan presentada la domiciliación bancaria para la emisión de recibos, rogamos procedan a su envío a la mayor brevedad posible, en evitación de devoluciones.
- Se comunica a todos los viticultores inscritos que no se podrán realizar certificaciones de inscripción para todas aquellas ampliaciones, modificaciones o nuevas inscripciones que se realicen con posterioridad al 31 de enero. Los plazos para cualquier variación quedarán abiertos nuevamente desde el 1 de junio hasta el 31 de enero de 1992.
- 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.

Consejo Abierto

EDITA
C.R.D.O. LA MANCHA

PRESIDENTE
Salvador Jareño Cañas

SECRETARIO
Alfonso Alonso Ramos

Redactores:
Miguel Espadas
Carlos Tinajero
S. Jiménez
Javier A. Camacho
Angel Bemao

Colaboradores:
René H. Montarcé-Rieu
Paulino Cuervas-Mons
Ricardo Rodríguez
Félix Yañez
Julio Olmedo Alvarez

Fotocomposición:
Cromotex
Pantoja, 5 (Madrid)

Impresión:
Central de Artes Gráficas
Ctra. Luchas, 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.