

Consejo abierto

Revista del C.R. "La Mancha" nº 65, Marzo de 2009



La Brújula se emitió desde la sede del Consejo Regulador

Los vinos manchegos a la conquista de Estados Unidos



El consejero de Agricultura se reunió con el Pleno de la Interprofesión





AO Adhesivos Orcajada

Diseño y Fabricación de Etiquetas Adhesivas



Certificado ISO 9001 por



ESPMDD003490

Polígono Industrial La Serreta • C/. Arrecife y Jamaica, Zona 4.
Teléfono: 968 64 46 00 • Fax: 968 64 47 74 • Fax Dpto. Diseño: 968 61 21 23
www.adhesivos-orcajada.es • e-mail: orcajada@adhesivos-orcajada.es
30500 MOLINA DE SEGURA (Murcia)

Gruart La Mancha, S.A.



C/ Bota, 4 Pol. Ind. 13300 Valdepeñas (C. Real)
Telf. 926 32 49 50 · www.gruartlamancha.com
Fax 926 31 15 15 · gruartmancha@interbook.net



JOYAS PARA EL VINO

"ÚNICA EMPRESA EN CASTILLA LA MANCHA QUE,
SIENDO FABRICANTE DE SUS TAPONES DE CORCHO,
GARANTIZA LA TRAZABILIDAD DE LOS MISMOS,
DESDE EL CAMPO A LA BODEGA."

Noticias Breves	5
Internacional	8
Concursos a la calidad	12
Presentación OEMV	17
Entrevista	18
Registro bodegas 2009	22
Catas Guía Peñín	24
La Brújula	26
Colaboración UCLM	30
Agroseguro	36
Novedades	39
Noticias bodegas	40
Colaboración Joaquín Muñoz Coronel	45

Fotos portada: C.R.D.O. La Mancha



Consejo abierto **Staff**

Edita

C.R.D.O. La Mancha

Presidente

Gregorio Martín-Zarco
López Villanueva

Secretario

Alfonso Alonso Ramos

Redacción y Coordinación

Ángel Ortega Castañeda

Administración

Avda. Criptana, 73
13600 Alcázar de San Juan
Telf.: 926 541 523
Fax: 926 588 040

E-mail: consejo@lamanchado.es.

Imprime

Lozano Comunicación Gráfica S.L.
E-mail: info@lozanoag.es

Depósito Legal

CU-224-1997

Las viñas en La Mancha ¿Qué efectos tendrá el arranque de viñedo?

Estos últimos meses se oye mucho hablar de arranque de viñedo en nuestro país, y más incluso en Castilla-La Mancha, ya que esta región es la que más hectáreas ha solicitado, entre otras cosas, porque aquí están más de la mitad de las viñas de España.

Sin realizar un estudio pormenorizado del viñedo arrancado hasta el momento, si apreciamos que la mayor parte de los solicitantes tienen edades superiores a los 55 años y quieren eliminar toda su explotación, ya que no encuentran relevo generacional y muchos de ellos consideran que esta puede ser la última oportunidad para tener una salida digna de un sector, que para muchos de ellos a sido su vida, y que no abandonan sin pena, pero sí convencidos de que es lo que más les conviene en este momento.

Es importante aclarar para todos aquellos lectores que no procedan del sector agrario, que las viñas que se están arrancando son en su mayoría viñas de la variedad Airén y, aunque mentiríamos si dijésemos que de no es una pena ver como se arrancan viñas de esta variedad, tan identificada con nuestra tierra, también es evidente que si algo abunda en esta región son los viñedos de Airén, una uva que hasta hace unos 15 o 20 años no gozaba del prestigio que hoy tiene, gracias sobre todo a los excelentes vinos que hoy elaboran las bodegas a partir de ella.

Por suerte hoy La Mancha ha superado esa imagen que nos presentaba como región en la que primaba la cantidad sobre la calidad, lo que en cierta medida ha estado asociado con el cuasi monocultivo de la variedad Airén, puesto que pese a que sólo se cultiva en La Mancha y, minoritariamente, en Madrid, es la más abundante del mundo.

Por todo ello, aunque ver como se arranca una viña es siempre algo doloroso para la gente del vino, sería injusto presentar esta medida como una derrota para la región. Más bien al contrario, puesto que la teórica merma en la cantidad reducirá los excedentes de producción y, previsiblemente, a medio plazo, el vino de mesa, junto con los mostos y destilados (la mayor parte del brandy de toda Europa procede a la uva Airén), tan importantes para esta región, conseguirán tener un precio de referencia mayor al actual, que hace que en muchos casos la situación sea preocupante para nuestros viticultores y bodegueros por la falta de rentabilidad.

En lo que se refiere a los vinos con Denominación de Origen "La Mancha", la incidencia de este arranque será muy poco significativa, ya que esta D.O. sigue contando con más de 142.000 hectáreas de Airén inscritas y, aunque se redujese un 10 o un 20 % en los próximos 3 años, su número (sólo el de este tipo de uva) sería mayor que el de cualquier otra de Denominación de Origen de nuestro país, contando todas las variedades que pudiera tener inscritas.

La uva Airén hoy da lugar a unos vinos excelentes, con un potencial aromático que nadie habría creído posible hace unos años y con una relación calidad-precio inmejorable, lo que le está permitiendo conquistar los mercados internacionales, donde es

incluso más valorada que en nuestro propio país, ya que en muchos lugares incluso es una uva desconocida.

No obstante, si algo caracteriza hoy a la Denominación de Origen "La Mancha" es su diversidad varietal, que ha sumado a las tradicionales Airén o Tempranillo (también conocida como Cencibel en esta tierra) otras variedades de origen francés y prestigio internacional, como la Chardonnay, Sauvignon Blanc, Syrah, Merlot, Petit Verdot o Cabernet Sauvignon; y otras nacionales también de calidad reconocida, como la Macabeo, Verdejo, Moscatel de grano menudo o Garnacha. Es más, previsiblemente el número de variedades acogidas se incrementará en los próximos meses, ya que gracias a la espectacular reestructuración del viñedo que ha vivido Castilla-La Mancha en los últimos 10 o 15 años, se han introducido multitud de nuevos tipos de uva, la mayoría de los cuales ha demostrado una adaptación muy buena a esta tierra, lo que unido a una climatología con abundante sol da como resultado la elaboración de vinos sorprendentes, de calidad y con un factor diferencial a los que son producidos en otros lugares con estas mismas variedades, lo cual es todavía más valorado por un consumidor ávido por probar nuevos vinos, que aporten algo distinto a lo que ya conoce, pero que le agraden.

En definitiva, lo que sí queremos dejar claro es que, aunque la pérdida de viñas no alterará en ningún modo ni el potencial de producción ni la calidad de los vinos de La Mancha y, si todo sale bien, puede que en unos años mejore el poder adquisitivo de los viticultores y bodegueros manchegos, gracias a la eliminación de unos excedentes que han ido creciendo en España, sobre todo por la importante reducción del consumo de vino de mesa en nuestro país, que no ha podido ser compensado en volumen por los vinos con Denominación de Origen, aunque sí es cierto que estos últimos aportan mayor valor añadido a las bodegas.

El consumidor europeo, y fundamentalmente el español, demanda menos vino que hace 30 años y por eso podemos llegar a entender que desde la Unión Europea se haya optado por una medida de arranque de viñedo, pero lo ideal, como ya hemos planteado desde esta publicación en otras ocasiones es que se tomen medidas que ayuden a estimular su consumo moderado y asociado a la gastronomía.

Al menos Francia e Italia se mantienen en tasas que rondan los 50 litros por habitante al año y respetan enormemente una bebida que es muy importante para su industria agroalimentaria y su cultura, al igual que sucede con España, pero aquí nuestra ingesta no llega ni a 20 litros por habitante y año.

Es curioso ver que mientras el consumo de vino crece en Alemania, Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón o China, en nuestro país haya caído, pero como desde la Interprofesión del C.R.D.O. La Mancha pretendemos ver el vaso medio lleno, no podemos pasar por alto que el actual consumidor de vino busca con ahínco que los que beba tengan una alta calidad, como la que hoy pueden ofrecer con enormes garantías los vinos de la Denominación de Origen "La Mancha", que además pueden presumir de tener "probablemente" la mejor relación calidad-precio del mundo, algo que en otras épocas se ha utilizado como crítica, porque parecía que lo bueno se valoraba únicamente por el alto coste, pero la situación económica actual hace que el consumidor comience a buscar, no tanto lo que más cuesta y lo más exclusivo, sino algo que le ofrezca satisfacción, sin ostentaciones innecesarias. Y, si atendemos a criterios únicamente objetivos, es muy difícil que los vinos manchegos actuales defrauden a ningún enófilo que se atreva a pedirlos, no ya en solitario o con un grupo de confianza, que lo hace, sino en una reunión o comida de negocios, sin dejarse presionar por los convencionalismos sociales que harían más fácil que se decantase por otra opción.



La empresa **Canals** presentó su sistema de **impresión digital de cápsulas** en la sede del C.R.D.O. "La Mancha"

En la mañana del día 14 de enero, los representantes de Manufacturas Metálicas Canals, S.A., encabezados por el Director de Operaciones de esta empresa, Juan Martínez Carreño, presentaron a bodegas acogidas a la D.O. La Mancha su novedoso sistema de impresión digital de cápsulas de vino.

Martínez afirmó que la impresión digital en cápsulas, además de suponer una novedad mundial de la que su empresa tiene la patente, dará muchísima agilidad a los capsulados de las bodegas, ya que ellos son capaces de expedir al cliente las cápsulas tan sólo cinco horas después de que éste haya confirmado el pedido.

Además, la impresión digital también amplía enormemente las posibilidades de diseño en las cápsulas, hasta ahora muy limitadas, lo que sin duda puede contribuir a mejorar la imagen de un vino y a que sea mucho más personal.

Por su parte, el director gerente del C.R.D.O. La Mancha, Alfonso Alonso, agradeció la cortesía de Canals de elegir a esta Denominación de Origen como la primera en nuestro país para presentar su vanguardista sistema, que dará más oportunidades a las bodegas



acogidas de utilizar un sistema que ayudará a mejorar la imagen de calidad de los vinos manchegos. De hecho, Alonso confirmó que las botellas de vino genérico que la Denominación de Origen dará a degustar en sus promociones de Estados Unidos ya utilizarán este tipo de cápsula, insertando en la misma un racimo de uvas tintas o blancas, según el tipo de vino, y el logo de "Wines from La Mancha", diseñado exclusivamente para la campaña.

Cata comentada a representantes de **Químicas de la UCLM**

En la mañana del día 23 de enero, un grupo de 20 miembros del Área de Química Orgánica de la Facultad de Químicas de la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM) visitó la sede de la Interprofesión del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", donde fueron recibidos por el presidente y el responsable de prensa de esta institución, Gregorio Martín-Zarco y Ángel Ortega, respectivamente.

Tras hacer un breve recorrido por la sede del Consejo y el Museo del Vino que allí se encuentra, recibiendo detallada información sobre la Denominación de Origen "La Mancha", incluyendo el sistema de control de los vinos, su organización administrativa y las actividades promocionales que ha venido realizando en los últimos años, los representantes de la UCLM también disfrutaron de una cata comentada de los diferentes tipos de vino de la Denominación de Origen "LA MANCHA" (Blanco Airén 2008, Rosado Garnacha-



Tempranillo 2008, Tinto Tempranillo 2008, Crianza Tempranillo 2004, Reserva Cabernet-Merlot-Syrah 2003, Gran Reserva Tempranillo-Cabernet 1999 y Espumoso Airén-Macabeo), que fue ofrecida por el responsable de la Empresa de Control e Inspección La Mancha (ECI La Mancha), José Luis Barco Lizano. Éste les informó sobre las peculiaridades más significativas de los vinos de nuestra región, como las variedades acogidas a la Denominación de Origen, las diferentes técnicas de elaboración de los vinos, etc.

En definitiva, es una prueba más de la estrategia de acercamiento al sector universitario emprendida por el Consejo Regulador, que ve en ellos un público objetivo

prioritario para los vinos de la Denominación de Origen "La Mancha", que cada vez son más valorados por parte una público joven, que muestra inquietudes por acercarse a la Cultura del Vino y está más interesado en realizar catas de degustación.

Agroseguro reunió a los tomadores de seguro en la sede de la Interprofesión del C.R.D.O. La Mancha

En la mañana del día 3 de marzo, representantes de la Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados, S.A. (AGROSEGURO) ofrecieron una charla sobre "El Seguro de Uva de Vinificación en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha – Plan 2009" en la sede de la Interprofesión del C.R.D.O. La Mancha en Alcázar de San Juan (Ciudad Real).

La charla, a la que también acudieron representantes de la Entidad Estatal de Seguros Agrarios (ENESA), entre ellos el adjunto al director, José Ruiz Zorrilla, estuvo dirigida a los agentes tomadores de seguros en la región.

Por parte del Consejo Regulador "La Mancha", estuvieron presentes su presidente y su gerente, Gregorio Martín Zarco y Alfonso Alonso, respectivamente.

Además de tratar la importancia del seguro como herramienta idónea para garantizar la renta en un sector tan sensible a las inclemencias climatológicas como el agrario, sobre todo teniendo en cuenta el importante volumen de ayudas que existen actualmente, el director del Área de Producción de Agroseguro, Carlos Álvarez, acompañado por el técnico del Departamento de Estudios, Félix Casas; el director territorial de la Zona Centro, Juan Carlos Wengel; y el director territorial de La Mancha, Javier Zarcero, comentaron que finalmente se han podido incluir para este año como asegurables con Denominación de Origen una serie de nuevas variedades blancas, que pese a que ya estaban acogidas en la D.O. "La Mancha", hasta la presente campaña no se podían asegurar con este nivel de calidad. Estas variedades son

la **Chardonnay**, la **Moscatel de Grano Menudo**, la **Sauvignon Blanc** y la **Verdejo**, ya que el resto (Airén y Macabeo) ya gozaban de esta ventaja.

En cuanto a las uvas tintas, las nuevas variedades incluidas como asegurables con la indicación D.O. en la zona de La Mancha son la **Petit Verdot** y **Syrah**, porque la Tempranillo (Cencibel), Garnacha, Moravia, Cabernet y Sauvignon y Merlot, ya lo estaban.



Dado que esta inclusión ha sido muy reciente (BOE del 16 de febrero), Agroseguro permite a los viticultores que lo requieran modificar la situación de sus parcelas aseguradas hasta el próximo día 23 de marzo.

De hecho, gracias a esta inclusión, las uvas con D.O. La Mancha que estén aseguradas podrán percibir también los daños por "calidad" (aproximadamente 15 puntos) en caso de pedrisco y no únicamente los de cantidad, que son los que perciben las uvas sin D.O., aptas para la elaboración de vinos de mesa o de la tierra, mostos y destilación.

Todo esto ha sido posible, entre otras razones, a las gestiones realizadas por el Consejo Regulador ante la Entidad Estatal de Seguros Agrarios y ante los propios representantes de Agroseguro, que desde un principio manifestaron una predisposición positiva, tratando de beneficiar al viticultor en la medida de lo posible.



Encuentro con la prensa

El pasado día 10 de marzo tuvo lugar el tradicional encuentro con la prensa del Consejo Regulador "La Mancha", en la que su presidente, Gregorio Martín-Zarco, acompañado por el responsable de comunicación y el director de exportación, Ángel Ortega y Lorenzo Serrano, compartieron un almuerzo con responsables de los distintos medios de comunicación de la comarca.



En dicho encuentro, Martín Zarco, además de hacer balance sobre su gestión al frente de este organismo encargado de velar por la imagen y la calidad de los vinos de calidad de La Mancha, agradeció enormemente a los medios de comunicación regionales su trato a favor del vino, en general, y del vino manchego, en particular. Pese a todo, el presidente del Consejo afirmó que España tiene una caída de consumo pre-

ocupante y, aunque las cifras del vino con D.O. La Mancha siguen siendo positivas, la crisis económica se ha sumado a la crisis del consumo de vino y puede tener consecuencias muy negativas si no tratamos de cambiar la tendencia, porque mientras que en países donde la cultura del vino es más férrea, como Francia e Italia, no se ha perdido el hábito de consumo de una o dos

copas de vino durante la comida, en nuestro país incluso se ha utilizado esta bebida como referencia contra el alcoholismo, algo claramente injusto, puesto que todos los estudios indican que mientras la ingesta de vino está bajando, los problemas de alcoholismo juvenil no han dejado de subir en estos últimos años, paralelamente al consumo de destilados.

Martín Zarco, insistió en que desde nuestro país no hemos sabido defender bien el vino pese a ser el tercer productor mundial, pero también alabó el gran trabajo de las bodegas inscritas, que gracias a su enorme apuesta por las mejoras tecnológicas hoy son capaces de producir unos vinos de calidad inmejorable, lo que afortunadamente nos está abriendo las puertas de los mercados exteriores.



La D.O. La Mancha en Salsa de Chiles

Los vinos de la Denominación de Origen "La Mancha", fueron protagonistas del conocido programa gastronómico "Salsa de Chiles" de Punto Radio, cuya grabación tuvo lugar en el restaurante El Chaflán de Madrid el pasado día 23 de enero.

En la tertulia dirigida por el periodista Carlos Maribona, el presidente del C.R.D.O. La Mancha, Gregorio Martín Zarco, acompañado por el responsable de prensa, Ángel Ortega, tuvo la oportunidad de exponer cuál es la realidad actual de los vinos manchegos, destacando el gran potencial de los vinos jóvenes y la importancia creciente de las exportaciones. Martín Zarco también aprovechó la ocasión para reivindicar la unión entre vino y gastronomía, tan importante en la dieta mediterránea.



Reconocimiento a los antiguos vocales del Consejo Regulador

Tras finalizar el último Pleno de la Interprofesión del C.R.D.O. La Mancha en el año 2008, el actual presidente de la Denominación de Origen, Gregorio Martín Zarco, acompañado por el presidente de honor, Nicolás López Treviño, hicieron un acto de homenaje a los vocales que formaban parte del Consejo Regulador antes de que este se convirtiese definitivamente en Interprofesión y que después no han seguido formando parte del Pleno.

Los vinos de la D.O. La Mancha siguen centrando sus esfuerzos en los **mercados internacionales**

Miles de personas probaron los vinos manchegos en las ferias de Boston, Washington y Nueva York



La Denominación de Origen "La Mancha" cerró con éxito su presencia en la pasada edición de la Boston Wine Expo, que tuvo lugar entre los días 23 y 25 de enero, tal y como indicó su responsable de Ferias y Promociones, Lorenzo Serrano, que destacó la buena sensación dejada por los vinos manchegos entre el numeroso

público que acudió a este evento, una de las citas vinícolas más importantes de toda la Costa Este de Estados Unidos.

Serrano indicó que cada vez hay más consumidores norteamericanos que conocen los vinos de España y de sus distintas denominaciones de origen, siendo la D.O. La Mancha una de las más

presentes. Además, tanto por sabor como por precio suelen ser vinos muy valorados en todas sus variantes (vinos jóvenes, vinos con crianza y espumosos).

Comentar también que el Consejo Regulador acudió a la Feria dentro del stand del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX), en el que



además hubo varias bodegas de la D.O. La Mancha, como Bodegas Centro Españolas de Tomelloso (Ciudad Real), Coop. Jesús del Perdón (Bodegas Yuntero) de Manzanares (Ciudad Real), Finca la Estacada de Tarancón (Cuenca), Bodegas Olcaviana de La Roda (Albacete), Coop. Ntra. Sra. de la Paz (Bodegas Altopvela) de Corral de Almaguer (Toledo) y Vinos & Bodegas de Socuéllamos (Ciudad Real).

Unos días más tarde, concretamente entre el 14 y el 15 de febrero, la Interprofesión de los Vinos de Calidad de "La Mancha" acudió también al "Washington D.C. International Wine & Food Festival", también gracias a una misión organizada por el IPEX.

El responsable de exportación del Consejo Regulador, que también se encargó de distribuir información sobre los vinos y bodegas manchegos, comentó que éstos poco a poco van siendo más co-

Estados Unidos se convertirá en el primer
consumidor mundial de vino
en menos de dos años



nocidos, no sólo por los profesionales del sector, sino también por parte de algunos consumidores, que cada vez son más exigentes y demandan vinos novedosos y de calidad, como lo son la gran mayoría de los vinos manchegos, que además tienen una relación calidad-precio inmejorable.

El periplo estadounidense finalizó los pasados días 27 y 28 de febrero, y 1 de marzo en la "New York Wine Expo", en la que además de ofrecer los vinos como en las ferias anteriormente mencionadas, hubo un seminario que bajo el título "Discovering the wines from Castilla-La Mancha", en el que la D.O. La Mancha ofreció su vino genérico Airén de la cosecha 2008, que no en vano es la variedad mayoritaria en la región y, además, en los últimos años ha tenido importantes mejoras en su elaboración, consiguiendo vi-





nos con mayor potencial aromático que hace unos años y también muy agradables en boca.

No está demás recordar en este sentido que Estados Unidos es ya el cuarto mercado exterior más importante para los vinos de la D.O. La Mancha, ocupando el primer puesto si excluimos la Unión Europea.

Pese a todo, todavía queda mucho camino por hacer en Estados Unidos, un país que recibe bien los productos de nuestro país, pero que por sus grandes dimensiones y por su diversidad, dificulta mucho el que las actividades promocionales traspasen el ámbito de influencia del Estado concreto en el que se realiza la acción. Por ello, incrementar la presencia de nuestras bodegas es una necesidad acuciante, ya que mercado potencial hay, pero llegar a él no es tarea fácil.



Concursos a la Calidad

Organizados por la Asociación Interprofesional del Consejo Regulador de la D.O. "La Mancha"



XXII CONCURSO A LA CALIDAD DE VINOS NUEVOS DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN "LA MANCHA"

- 1) Se convoca el XXII Concurso a la Calidad de Vinos Nuevos de la Denominación de Origen "La Mancha", elaborados por bodegas inscritas en la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha".
- 2) Los Vinos podrán concursar en las siguientes categorías:
 - Vinos Blancos
 - Vinos Rosados
 - Vinos Tintos
- 3) El vino será recogido en la bodega elaboradora por una empresa de control designada por la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha", pre-

via realización de un conjunto o coupage que represente el total del vino elaborado por tipo y/o varietal. Por cada tipo de Vino se realizará una muestra de al menos CUATRO BOTELLAS debidamente lacradas y etiquetadas con los datos complementarios que figuren en el acta de toma de muestras, que realizará el representante de la empresa de control.

- 4) La Comisión de Seguimiento de Calidad y Normas de Producción, previo informe del Comité de Cata de la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" efectuará una preselección entre todos los vinos por tipos y varietales elaborados con Denominación de Origen, una vez comprobado que las de-

terminaciones analíticas de los mismos, cumplen con las normas de producción de la Denominación de Origen y la legislación vigente.

La Ficha de Cata utilizada será la homologada de la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha".

- 5) No podrán optar a premio todos aquellos vinos que hayan iniciado un proceso de crianza en bodega de roble en el momento de la recogida de las muestras.
- 6) Los vinos preseleccionados pasarán a una Cata Final que será realizada por un Jurado nacional, en el transcurso de la primera quincena del mes de junio de 2009.

7) El fallo del Jurado será inapelable y se emitirá haciéndolo coincidir con el acto de entrega de premios, que tendrá lugar en la segunda quincena del mes de junio de 2009, cuando se darán a conocer las bodegas ganadoras en cada uno de los grupos.

8) Los ganadores serán ampliamente difundidos en los medios de comunicación. Así mismo, las bodegas podrán utilizar y exhibir los premios conseguidos en su publicidad, mientras dispongan de existencias y como máximo hasta la siguiente convocatoria.

9) Se otorgarán los siguientes premios:

Trofeo y diploma conmemorativo a los tres primeros clasificados en cada una de las categorías descritas en el punto 2.

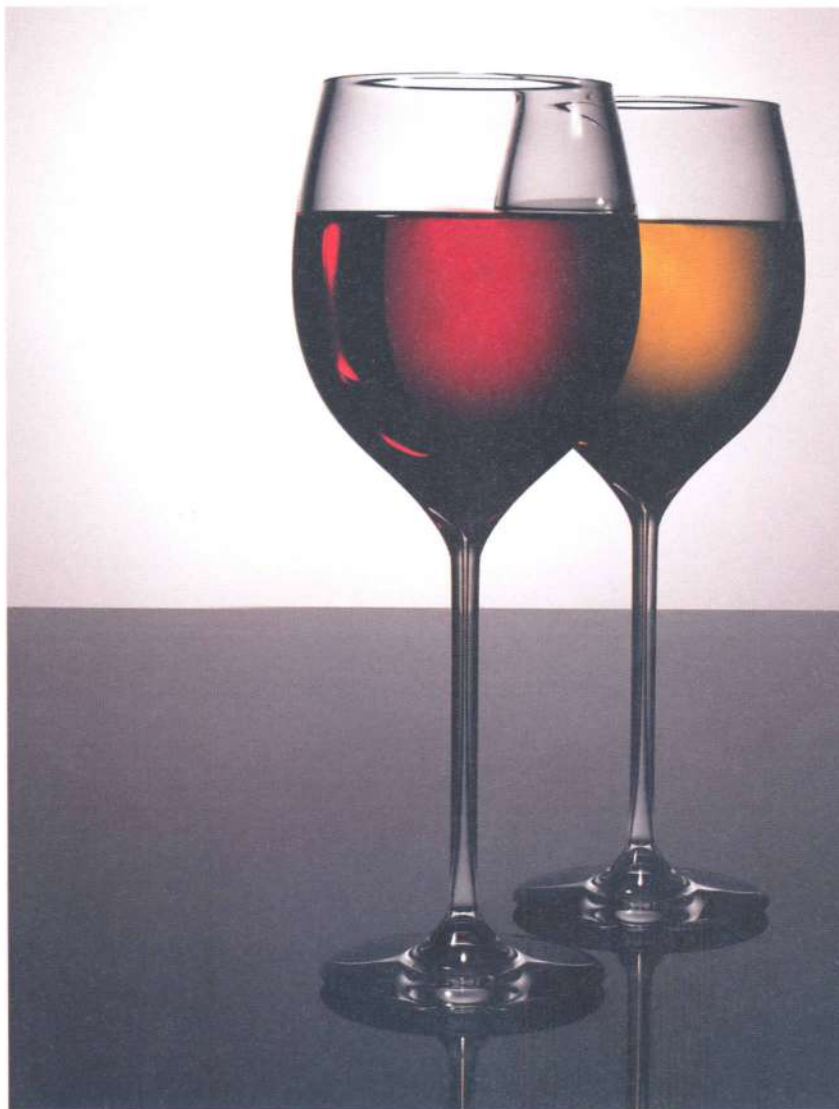
XXI CONCURSO A LA CALIDAD DE VINOS EMBOTELLADOS CON DENOMINACIÓN DE ORIGEN "LA MANCHA".

1) Se convoca el XXII Concurso a la Calidad de Vinos Embotellados con Denominación de Origen "La Mancha", cuyas marcas estarán preceptivamente autorizadas para su comercialización por la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha".

2) Los Vinos podrán concursar en las siguientes categorías:

- Vinos Blancos.
- Vinos Rosados.
- Vinos Tintos.
- Vinos Envejecidos en barrica de roble.
- Vinos Tintos de Crianza.
- Vinos Tintos de Reserva.
- Vinos Tintos de Gran Reserva.
- Vinos Espumosos.

3) El Vino será recogido en cada una de las plantas embotelladoras o almacenes de distribución inscritas en la Denominación de Origen por la empresa de con-



trol designada por la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha", eligiendo aleatoriamente SEIS BOTELLAS por tipo y marca de las que comercializa cada bodega.

4) La Comisión de Seguimiento de Calidad y Normas de Producción, previo informe del Comité de Cata de la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" efectuará una preselección entre todos los vinos, teniendo en cuenta que la marca está previamente inscrita en su registro, comprobando sus determinaciones analíticas y utilizando en la cata organoléptica la ficha homologada por la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha".

5) Los vinos preseleccionados pasarán a una Cata Final, que será realizada por un Jurado nacional en la segunda quincena de julio de 2009.

6) El fallo del Jurado será inapelable y se emitirá haciéndolo coincidir con el Acto de Entrega de Premios, que tendrá lugar en la primera quincena del mes de agosto de 2009, en la que se dará a conocer las marcas y bodegas ganadoras.

7) Los vinos premiados tendrán una amplia difusión en los medios de comunicación. Así mismo, las bodegas podrán utilizar y exhibir los premios conseguidos en su publicidad, indicando el año en que lo con-



siguieron, mientras dispongan de existencias.

La Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" comunicará la concesión de la distinción a la Administración competente para el control del embotellado y de la comercialización del lote o partida premiada.

- 8) Se otorgarán los siguientes Premios:

Trofeo y diploma conmemorativo a los dos primeros clasificados en cada una de las categorías descritas en el punto 2.

IV CONCURSO A LA CALIDAD DE VINOS JÓVENES VARIETALES CON DENOMINACIÓN DE ORIGEN "LA MANCHA".

- 1) Se convoca el IV Concurso a la Calidad de Vinos Jóvenes Varietales con Denominación de Origen "La Mancha", cuyas marcas estarán preceptivamente autorizadas para su comercialización por la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. La Mancha.
- 2) Podrán participar los Vinos procedentes de variedades acogidas a la Denominación de Origen "La Mancha", siempre y cuando el número total de vinos elaborados por las bodegas acogidas

en cada variedad supere las 5 muestras.

Blancas:

Airén, Macabeo, Sauvignon Blanc, Chardonnay, Verdejo y Moscatel de Grano Menudo.

Tintas:

Cencibel o Tempranillo, Garnacha, Moravia, Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah y Petit Verdot.

- 3) Los Vinos podrán concursar en las siguientes categorías:

- Vinos Blancos
- Vinos Rosados
- Vinos Tintos

- 4) El vino será recogido en cada una de las plantas embotelladoras o almacenes de distribución inscritas en la Denominación de Origen por la empresa de control que designe la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha", eligiendo aleatoriamente SEIS BOTELLAS por tipo y marca de las que comercializa cada bodega.

- 5) La Comisión de Seguimiento de Calidad y Normas de Producción, previo informe del Comité de Cata de la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" efectuará una preselección entre todos los vinos varietales embotellados con la añada 2008.

- 6) Se tratará de vinos cuyas marcas estarán previamente inscritas en el registro de la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" y que se comercialicen con Denominación de Origen "La Mancha", una vez comprobadas sus determinaciones analíticas y utilizando en la cata organoléptica la ficha homologada por la Asociación Interprofesional C.R.D.O. "La Mancha".

- 7) Los vinos preseleccionados pasarán a una Cata Final, que será

realizada por un Jurado nacional en la primera quincena de junio de 2009.

8) El fallo del jurado será inapelable y se emitirá haciéndolo coincidir con el acto de entrega de premios, que tendrá lugar en la segunda quincena de junio de 2009, en la que se darán a conocer las marcas y bodegas ganadoras.

9) Los vinos premiados tendrán una amplia difusión en los medios de comunicación. Así mismo, las bodegas podrán utilizar y exhibir los premios conseguidos en su publicidad, indicando el año en que lo consiguieron, mientras dispongan de existencias.

La Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" comunicará la concesión de la distinción a la Administración competente para el control del embotellado y de la comercialización del lote o partida premiada.

10) Se entregarán los siguientes premios:

Trofeo y diploma conmemorativo a los dos mejores vinos clasificados en cada una de las categorías descritas en el punto 3 y de sus variedades descritas en el punto 2.

XIX CONCURSO A LA PRESENTACIÓN DE VINOS CON DENOMINACIÓN DE ORIGEN "LA MANCHA".

1) La participación en el XIX Concurso a la Presentación de Vinos con Denominación de Origen "La Mancha" es exclusiva para las plantas embotelladoras y/o marquistas que figuran inscritas en la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha".

2) Las muestras serán recogidas de la forma que estime oportuno



la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" en un número de TRES BOTELLAS por tipo y marca, de las que disponga la bodega en el momento del acta de Recogida de muestras. Todos los Vinos deberán cumplir con las Normas de Producción y la legislación vigente.

3) Las marcas y tipos de vinos participantes en el concurso serán las que tengan registradas y autorizadas en la Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha".

4) Se valorarán todos los detalles y complementos que favorezcan la mejor presentación del vino, tales como:

Tipo de botella
hasta 3 puntos

Vestido de la botella (etiqueta, contraetiqueta, collarín y cápsula)
hasta 6 puntos

Leyenda e información sobre el vino
hasta 6 puntos

5) Quedarán eliminadas todas las marcas de vino comercializadas con Denominación de Origen, que contengan algún defecto de forma en relación con la legislación vigente sobre etiquetado

de vinos ó Normas de Producción de la Denominación de Origen.

6) Se constituirá un Jurado de expertos en imagen y marketing que efectuará las pruebas eliminatorias que considere pertinentes, hasta definir las muestras que en un máximo de 7 y un mínimo de 4 pudieran pasar a la fase final, que tendrá lugar en la segunda quincena del mes de julio de 2009.

7) El fallo del Jurado será inapelable y se hará publico haciéndolo coincidir con el acto de entrega de premios, en el que se darán a conocer las marcas, plantas embotelladoras y/o marquistas ganadoras, que tendrá lugar en la primera quincena del mes de agosto de 2009.

8) Las marcas ganadoras tendrán una amplia difusión en los medios de comunicación. Así mismo, las bodegas ganadoras podrán exhibir hasta la siguiente convocatoria los premios en su publicidad, indicando el año en que lo consiguieron, siempre y cuando siga siendo el mismo diseño y presentación del vino.

La Asociación Interprofesional del C.R.D.O. "La Mancha" comunicará la concesión de la distinción a la Administración competente, para el control del embotellado y de la comercialización del lote o partida premiada.

9) Se entregarán los siguientes premios:

Trofeo y diploma conmemorativo a las CINCO BOTELLAS mejor presentadas (Blanco, Rosado, Tinto, Vinos con Crianza y Espumoso).

Trofeo y diploma Conmemorativo al Conjunto Mejor Presentando de una misma bodega.



PARCITANK, S.A.

CONSTRUCCIONES DE DEPOSITOS EN ACERO INOX.



Vinificadores Automáticos



Vinificadores Rotativos



Depósitos para Aceite

Crta. Tomelloso, Km. 1,8 - 02600 VILLARROBLEDO (Albacete)

Tlf: 902 141 533 Fax: 967 145 875

E-mail: comercial.parcitank@polalsa.com

Web: www.polalsa.com

www.lozanoartesgraficas.es

LOZANO
COMUNICACIÓN GRÁFICA



- Polígono Industrial Larache
- Calle Tomelloso, 18
- 13005 CIUDAD REAL
- Tel: + 34 926 213 877
- e-mail: contacto@lozanoag.es

CATÁLOGOS

ESTUDIO FOTOGRÁFICO

LIBROS

REVISTAS

ROTATIVA COMERCIAL

ROTATIVA PRENSA

FOLLETOS

IMPRESIÓN DIGITAL

PAPELERÍA



El Observatorio Español del Mercado del Vino se presenta en Castilla-La Mancha

A la cita acudieron Organizaciones Agrarias e Industriales de la región, así como el Consejo Regulador de la D.O. "La Mancha"



para países terceros con el propósito de "ayudar a los empresarios de la Comunidad Autónoma, ya sea a través de bodegas o cooperativas, cofinanciando el 50% que exige la Unión Europea".

Por su parte, el director general del Observatorio explicó cuales estaban siendo las primeras actuaciones de esta Fundación, así como sus objetivos, afirmando que están abiertos a la colaboración con todas las instituciones implicadas en el sector vitivinícola y bodegas.

El pasado día 18 de febrero, el director general del recientemente creado Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), Rafael del Rey, presentó esta fundación en la sede del Instituto de la Viña y el Vino de Castilla-La Mancha (IVICAM) en Tomelloso, lugar al que acudieron numerosos representantes de las Organizaciones Agrarias e Industriales de la región, así como de los Consejos Reguladores, entre ellos el de la Denominación de Origen "La Mancha", ya que a la cita acudió su gerente, Alfonso Alonso.

En la mesa presidencial, junto a Rafael del Rey, también estuvo el Consejero de Agricultura, José Luis Martínez Guijarro, que insistió en que la comercialización sigue siendo el gran reto pendiente para los

vinos de la región, por lo que bodegas y cooperativas deber redoblar sus esfuerzos en este apartado.

Martínez Guijarro también avanzó que desde la Fundación Castilla-La Mancha Tierra de Viñedos también se está trabajando en la elaboración de un proyecto de comercialización enfocado a captar fondos de promoción de la UE

En la reunión también estuvieron presentes, el director del IVICAM y patrono del Organismo, Alipio Lara, y los otros dos patronos del OEMV en Castilla-La Mancha: Alejandro García Gasco de COAG y Fernando Villena de ASAJA. También asistió el director general de Producción Agraria, Francisco Martínez Arroyo.



Entrevista a: Rafael del Rey

Director general del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV)

¿Con qué propósito se crea el Observatorio Español del Mercado del Vino?

La idea surge de las propias bodegas desde hace tiempo, con el objetivo de cubrir de forma colectiva las lagunas de información de mercado que la mayoría tenemos. Se trata de buscar y conseguir toda la información posible sobre cómo son nuestros consumidores, actuales o potenciales, cómo son los canales de comercialización y cómo los mercados y, en la medida de lo posible, averiguar cuáles son las tendencias principales de todos ellos y descubrir los nichos que luego, individualmente, puedan interesar a cada comercializador.

Esta vieja aspiración, muy difícil de llevar a cabo individualmente, es la que se pacta con el Ministerio, ICEX y otras instituciones para que pueda ser desarrollada para el conjunto del sector desde el Observatorio.

¿De qué se siente más orgulloso hasta el momento? ¿En qué cree que tienen que mejorar?

Estoy satisfecho con el lanzamiento mismo del Observatorio porque creo, sinceramente, que puede ser un instrumento útil para el sector, para vender más y mejor nuestro vino. Estoy muy satisfecho y agradecido por que el patronato haya decidido ponerme al frente del lanzamiento de este proyecto, por el que hay una gran ilusión. Y estoy satisfecho del trabajo realizado en prácticamente tres meses de actividad, en los que hemos tenido que concentrar casi todo un año.

En estos pocos meses se ha montado toda la estructura del Observatorio para poder rendir al 100%, se han lanzado todos los proyectos correspondientes al año 2008 hasta un total de diez y se ha mantenido el trabajo habitual de información sobre todos los datos económicos relevantes del sector.

Mejoras y muchas deberán hacerse en los próximos meses pero, sobre todo, en la capacidad de análisis de la información y en su difusión. Análisis,

porque hay mucha información y, para que pueda ser útil a las empresas, tiene que llegar con algo de materia gris añadida. Tiene que haber sido revisada, analizada y que alguien haya pensado en ella y haya extraído las consecuencias posibles para las bodegas. Difusión, porque todo lo que se haga desde este Observatorio tiene que llegar a las empresas, a sus comerciales y a sus directivos, para que les ayude a tomar decisiones acertadas.

¿Cómo pretende potenciar el Observatorio la comercialización de vinos de España?

El objetivo inicial y principal del OEMV es la información de mercados. Conociendo mejor los mercados, sabiendo lo que pasa en ellos, sabiendo y siendo conscientes de las necesidades, gustos y gran diversidad de los consumidores, según mercados, canales, segmentos y nichos posibles, y trasladando toda esta información de manera eficaz a los que venden el vino, creemos que se puede prestar un servicio verdaderamente útil.

En realidad, la información tiene una doble vertiente. Sirve para conocer mejor donde vender y que vender, pero también va transformando nuestra mentalidad, conforme vamos aprendiendo más, y haciéndonos más próximos a las necesidades de nuestros consumidores. Sirve para darnos cuenta de que el vino debe venderse y solo así podremos mantener todo el sector.

¿Cuáles son los mercados más interesantes para las bodegas españolas?



Todos. Cada mercado tiene su potencial, tiene su segmento o su nicho, que puede ser adecuado para un tipo de producto o para unas circunstancias especiales con que se encuentra una bodega. Puede ser porque demos con el importador adecuado o con el distribuidor, o porque hagamos un tipo de vino muy competitivo o con una presentación especialmente adecuada para este tipo de consumidor. Conozco bodegas a las que les va estupendamente en la alta restauración o quienes venden casi toda su producción en un país de lejano oriente, quienes deciden concentrarse en tiendas de gastronomía o quienes apuestan por mayor rotación y entrar como proveedores eficientes de grandes cadenas de distribución. Todo depende de qué tipo de vino tengo, a qué precio puedo sacarlo, con qué imagen y cuáles son mis características especiales de producción (viñedo propio o no, tamaño de bodega, etc.) y distribución. Al final, hay un mercado para cada tipo de vino siempre que sea competitivo, pero hay que decidir en cual puedo ser yo más competitivo. Con la cantidad de viñedo y de vino que tenemos en España, nuestro sector no puede renunciar a ninguno de los mercados.

¿Cómo cree que una bodega de tamaño medio, con dificultades para llegar a mercados lejanos, como el de USA, Rusia o China, pero que está vendiendo parte de su producción en la UE tiene que enfocar su estrategia comercial durante los próximos años?

La especial situación que estamos viviendo en estos meses, donde se nos junta la crisis financiera, la disminución del consumo y la entrada en vigor de la nueva OCM del vino, con menores ayudas, nos muestra el camino. El camino es el esfuerzo en diversificar los mercados, tener claro a donde podemos llegar e intentar estar en varios sitios, de tal forma que la bajada mayor de unos mercados pueda compensar-

se por mejor evolución en otros. Y la exportación está siendo una gran oportunidad para muchas bodegas españolas desde hace años. No importa el tamaño. Gracias a programas como el PIPE de ICEX o a las actividades y ayudas que se desarrollan desde comunidades autónomas, cámaras de comercio, asociaciones y otras entidades, las empresas pueden salir al exterior aun siendo pequeñas. Lo que hay que tener es la decisión firme de hacerlo y esforzarse en ello. Y el esfuerzo significa inversión en comerciales y presencia en los mercados. En la medida de lo posible, hay que acompañar al distribuidor y al importador. Y no dejar de explorar, sobre todo para bodegas pequeñas, la posibilidad de la venta directa.

¿Qué lugar ocupan las denominaciones de origen dentro del Observatorio?

Son parte esencial del sector del vino español y un buen instrumento para proponer ideas y distribuir la información que en el Observatorio pueda obtenerse. Por su proximidad a la bodega y la cooperativa, el consejo regulador tiene una gran importancia, que puede ser perfectamente complementaria de la que realizan las asociaciones de bodegas.

Por esta importancia en el sector, las denominaciones de origen están presentes en el Patronato del Observatorio con dos puestos que irán rotando entre todas las denominaciones españolas, cada dos años según prevén los estatutos y que, en un primer momento, ocupan los representantes de Rioja y Jerez. Por otro lado, el vino con denominación de origen es, sin duda, uno de los componentes fundamentales de nuestra comercialización, también compatible con el desarrollo de otros tipos de vino. En la práctica, el análisis de los mercados nos permite comprobar que hay distintos tipos de consumidores que entienden el vino de forma diferente y,

por eso, sabemos que el concepto de denominación de origen es más apreciado entre los consumidores españoles y europeos y menos conocido por consumidores más lejanos, lo que también depende mucho de la notoriedad de la propia denominación.

¿Considera que la Denominación de Origen aporta un valor añadido en los mercados exteriores aunque se vaya dentro de una campaña que potencie la marca España?

Depende del mercado, del tipo de consumidor al que vaya dirigido el vino, de la marca que lo vende y del segmento de mercado concreto en que se quiera promocionar. Lo que está claro es que distintos tipos de consumidores o eslabones de la cadena de distribución (importadores, distribuidores, medios de comunicación, etc.) van a entender los mensajes de forma diferente. Es cierto que, cuanto más se conoce el vino, más se busca su relación con una zona productiva concreta. Pero también lo es que el conocimiento de la geográfica y de las características concretas de un vino es inversamente proporcional a la distancia. Denominaciones españolas pequeñas pueden ser muy poco conocidas en tierras lejanas y aportar poco. Pero pueden ser un factor fundamental de venta en un mercado más próximo o entre un tipo de consumidores muy expertos y de cierto nivel adquisitivo en busca de novedades.

En todo caso y a efectos de la promoción, lo importante es que los mensajes vayan coordinados y se refuercen mutuamente para aprovechar mejor los fondos y no confundir al consumidor. Hay una imagen general, que es la de España como país productor de buenos vinos, que debe apoyarse y ello no es incompatible con las promociones de autonomías o denominaciones de origen, siempre que aporten calidad e imagen positiva, como no lo es, en absoluto, con la promoción de las marcas privadas.

¿Realizará el Observatorio estudios sobre denominaciones de origen concretas o sólo lo hará del vino español en general, sin diferenciar productos?

Estamos abiertos a cuantas ideas se nos propongan y los criterios finales los decide el patronato, que es suficientemente amplio. En principio, la prioridad son proyectos que interesen de forma general a una mayoría de vinos y operadores españoles. Pero no es en absoluto descartable que puedan irse haciendo análisis más detallados y, especialmente, si se cuenta con la colaboración de entidades que los quieran desarrollar de forma conjunta con el Observatorio. El problema con la información de mercado es que las lagunas iniciales que tiene el sector español son muchas. Cuando las más urgentes vayan cubriéndose, entiendo que podrá irse entrando en análisis cada vez más detallados.

¿Qué posibilidades ofrece en Observatorio a las bodegas manchegas en general? Y tomando un ejemplo concreto ¿Qué puede ofrecer el Observatorio a manchegas con una infraestructura comercial reducida? ¿Cómo deben actuar las cooperativas manchegas, con marcas todavía no reconocidas en el exterior, si quieren promocionar sus vinos e incrementar sus ventas en otros países?

Por la vía de la información no solo aspiramos a dar datos relevantes a quien ya comercializa de forma habitual, sino también a ir lanzando mensajes a quienes venden menos. La importancia de conocer al consumidor, de saber lo que pasa en el mercado, de seguir tendencias y, en general, la importancia de vender es un tipo de mensaje permanente en el Observatorio. En concreto, para las bodegas manchegas, en la situación actual de desarrollo de la nueva OCM y muy particularmente para las cooperativas, el mensaje es necesariamente el mismo: la urgente necesidad de vender el vino

y, para ello, la necesidad de invertir en comercialización, equipos humanos y gente moviéndose por los mercados.

¿Qué recomendación personal haría a una bodega que pretenda sustituir sus exportaciones de granel por las de vino embotellado?

Precisamente uno de los estudios primeros que ha lanzado este Observatorio es para analizar esa experiencia en bodegas que lo han hecho antes. No es una decisión fácil, ni está claro que pueda renunciarse al volumen en búsqueda de una mayor rentabilidad y tener éxito. Entre otras cosas, porque también se comprueba que el tamaño es importante para vender en según qué mercados. Lo que está claro es que crear una marca de vinos envasados da mayor estabilidad y rentabilidad que la pelea por el estrecho margen del granel, donde se es más fácilmente sustituible. La competencia en el mundo del granel es cada vez más fuerte. Y si el servicio y las condiciones de entrega y la calidad de los productos son factores importantes, el precio sigue siendo esencial. Y es muy fácil que surja una oferta más barata que la nuestra. Sin embargo, España, con más de un millón de hectáreas de viñedo, puede ser rentable en todos los segmentos del vino en que se proponga vender. Pero eso requiere invertir tanto en el viñedo como en la bodega y la comercialización para tener el producto más rentable del mercado en precio, calidad y condiciones de entrega.

Pasar a envasado no es algo que se haga de la noche a la mañana. Requiere crear una marca y eso es lento y costoso y difícil. Para quien haya basado su experiencia previa en graneles, requiere además distinguir su nuevo vino y seguramente, utilizar imagen, vendedores y canales de comercialización distintos. Pero se puede hacer y lo analizaremos en las conclusiones del estudio lanzado.

¿Cuál de los siguientes valores considera más importante a la hora de posicionar un vino y por qué? Buena relación precio-calidad, variedad, zona de origen.

Los estudios, entre otros de Nielsen, demuestran que distintos mercados y distintos consumidores en cada mercado aprecian factores diferentes. La clave está en saber a qué mercado y a qué tipo de consumidor quiero dirigir mi vino. En España, la zona de origen es fundamental, como lo es también el precio y un envase, imagen y gusto del vino relativamente tradicionales. Para el consumidor sueco, la zona de origen es relativamente importante, tiene ideas muy diferentes de las españolas sobre el tipo de envase y seguramente busca un tipo de vino algo diferente. Lo mismo ocurre para el japonés o el norteamericano – si es que existe un solo tipo de consumidor norteamericano-. Pero también en España, no tiene nada que ver el consumo típico de gran superficie o tienda descuento que el que se pretendería conquistar en la restauración de precio más elevado. Y, por los estudios que ya estamos realizando, hay tipos de consumidores en España, entre los jóvenes, las mujeres y otros grupos, que también estarían dispuestos a mayores novedades.

La cuestión fundamental es saber bien qué tipo de vino hago y donde lo voy a poder vender con las mejores garantías posibles de éxito, sacándole, en todo caso, una buena rentabilidad que me permita mantener el negocio en el tiempo. Y, para acertar, debemos conocer bien ese mercado al que quiero dirigirme, cómo funciona, qué otros vinos tienen éxito, cómo funciona el canal, qué presentación es la más adecuada, qué tipo de mensajes son los que debo destacar y a qué precio voy a poder posicionarme de forma competitiva. Nada fácil, pero posible.

La contraetiqueta: El D.N.I. de los vinos

La identificación de los diferentes tipos de vino es, sin duda, el principal aspecto que debemos tener en cuenta al comprar, ya que esto nos ayudará a no caer en errores de inexperto, a la para que a evitar fraudes.

Por ello, la Denominación de Origen "La Mancha" cuenta con una contraetiqueta diferente para cada uno de los vinos acogidos, indicando el tipo de vino que vino (joven, tradicional, envejecido en roble, crianza, reserva, gran reserva y espumoso).

De hecho, una de las confusiones que mucha gente tiene es la de creer que todos los vinos mejoran con el paso del tiempo, pero no siempre es así. Por ejemplo, los vinos Jóvenes deben consumirse dentro de los 9 meses siguientes a la fecha de elaboración para que mantengan todo su potencial aromático y de sabor, por lo que es imprescindible que en ellos figure el año de elaboración.

En los vinos de elaboración Tradicional no es obligatorio que en la etiqueta figure el año de la campaña en que han sido elaborados, ya que tienen una vida natural mucho más larga que los Jóvenes, si bien es aconsejable consumirlos en un periodo que no supere los tres o cuatro años para evitar la pérdida de sus características organolépticas.

Unas características muy similares, pero con una potencialidad



de duración mayor aun, tienen los vinos "Envejecidos en Barrica de Roble", una nueva indicación recogida en las Normas de Producción del Consejo Regulador que hasta ahora se agrupaba dentro de los vinos Tradicionales, pero que desde este año cuenta con una contraetiqueta propia para que el consumidor los pueda distinguir de forma más clara que hasta ahora.

Por lo que se refiere a los vinos de Crianza, Reserva y Gran Reserva, también existen diferencias en la contraetiqueta o tirilla, lo que nos asegura que lo que pone en la etiqueta es cierto.

Lo que no debemos olvidar nunca es que la evolución de la calidad del vino hace una curva desde el momento en que se embotella. Llega a un momento de máximo esplendor para después ir bajando. El momento en que un vino alcanza nivel más alto no es algo matemático y depende de múltiples factores. El corcho es uno de los principales, porque si en algún momento entra aire, el vino perdería su cantidad muy pronto. Pero, aunque el corcho sea muy bueno, es posible que existiese algún tipo de microorganismo dentro del vino que acabe destruyéndolo con el paso prolongado del tiempo.

La D.O. "La Mancha" cuenta con **281 bodegas y más de 184.000 hectáreas de viña**



Tal y como refleja la última revisión de registros, realizada el segundo mes de 2009, la Denominación de Origen "LA MANCHA" cuenta con un total de 205 bodegas que comercializan vino embotellado; es decir, el 73 por ciento del total. El número de bodegas de elaboración es de 238, mientras que los registros de almacenamiento son 43, las empresas exportadoras de estos vinos de calidad se elevan a 120 y las que disponen de parque de barricas y, por lo tanto, elaboran vinos de crianza, reserva o gran reserva, ya están en 128.

Estos nuevos datos constatan la buena salud del sector vitivinícola manchego, que es con mucha

diferencia la Denominación de Origen con más viñedo inscrito de toda España, un total de 184.509 hectáreas, a lo que hay que sumar el alto número de bodegas embotelladoras, así como el de exportadoras y elaboradoras de vinos de crianza, lo que sin duda ha redundado en un incremento del valor añadido en las bodegas manchegas. En conjunto, esta D.O. cuenta con 281 bodegas y un potencial de producción cada vez mayor.

Por provincias, Ciudad Real sigue estando a la cabeza en todos los registros, ya que en esta provincia hay 90 bodegas elaboradoras, 21 de almacenamiento, 51 de crianza, 51 exportadoras y 82 que comercializan embotellados. Además, en Ciudad Real, en la

que hay 58 términos municipales incluidos, se encuentran 89.614 hectáreas acogidas y hay 8.818 viticultores inscritos, siendo el total de la Denominación de Origen "La Mancha" de 20.086.

A Ciudad Real, le sigue en importancia Toledo, con 82 registros de elaboración, 12 bodegas de almacenamiento, 37 de crianza, 34 que exportan y 71 embotelladoras. Esta provincia incluye 38.736 hectáreas circunscritas en los 46 términos municipales que incluye la Zona de Producción "LA MANCHA" y el número de viticultores inscritos es de 4.899.

Cuenca es la provincia con más términos municipales en la D.O., un total de 66 y tiene 4.087 viti-

cultores, propietarios de 36.149 hectáreas con D.O. En ella hay 46 bodegas de elaboración, 7 de almacenamiento, 26 de crianza, 24 exportadoras y 37 embotelladoras.

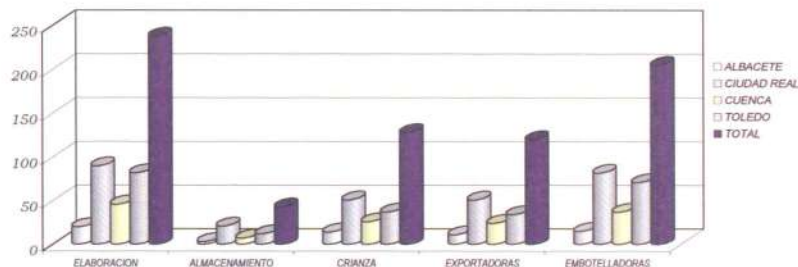
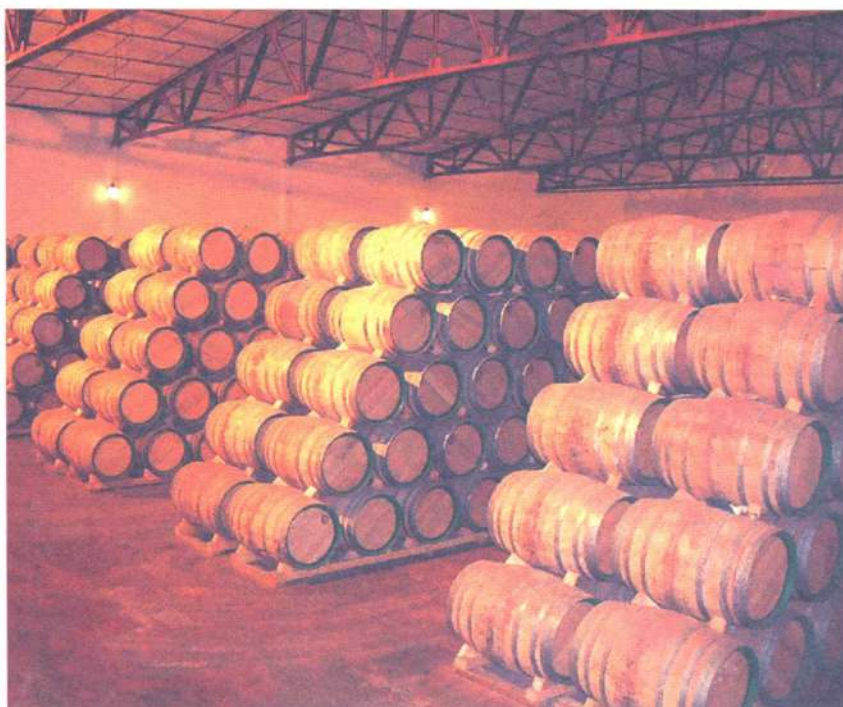
Por último, encontramos Albacete, que pese a contar sólo con 12 pueblos acogidos a la D.O. LA MANCHA agrupa 20.010 hectáreas y 2.282 viticultores, así como con 20 empresas de elaboración, 3 de almacenamiento, 14 de crianza, 11 exportadoras y 15 plantas de embotellado.

En definitiva, lo que nos indican estos datos es que hay un paulatino aumento en la concentración parcelaria en la Zona de Producción, ya que ha habido una ligera reducción del número de viticultores (49) y hectáreas (2.433) con respecto al año anterior, si bien, el viñedo manchego se sigue caracterizando por la diversificación y gran cantidad de explotaciones, generando trabajo para muchísimas familias y siendo uno de los motores económicos de la región, sobre todo si sumamos el proceso de transformación y venta que desarrollan las bodegas y cooperativas.

Por variedades, pese a que la Airén ha descendido en cantidad (142.125 has. en 2009 frente a 146.972 en 2008), sigue siendo de forma clara la mayoritaria. No obstante, excepto en el caso de la Garnacha y la Moravia, que también han tenido un leve descenso, el resto de variedades sigue creciendo en un porcentaje importante, siendo el crecimiento más significativo de los últimos años el que ha experimentado la Cencibel o Tempranillo (25.453 has. en 2009), cuyo número de hectáreas inscritas se ha triplicado en los últimos 10 años. También es destacable el crecimiento porcentual de otras de las conocidas por variedades mejorantes, como la Macabeo (1.708 has. en 2009 frente a 1.671 has. en 2008), la Chardonnay (352 has. en 2009 frente

a 238 has. en 2008), la Sauvignon Blanc (707 has. frente a 446 has.), la Cabernet Sauvignon (2.585 has. frente a 2.146 has.), la Syrah (2.205 has. frente a 1.903 has.) o la Merlot (879 has. frente a 764 has.), así como la incorporación al registro de las variedades integradas más

recientemente en las Normas de Producción: Moscatel de grano menudo (102 has. frente a las 62 has. del 2008), Petit Verdot (225 has. frente a 172 has.) y sobre todo la Verdejo, que ha llegado a sumar 961 has. en tan sólo tres años (en 2008 había 533 has.).



Blanca	
Tipo	Hectáreas
Airén	142.125
Macabeo	1.708
Chardonnay	352
Sauvig. Blanc	707
Verdejo	961
Moscatel gr.	102
Otras/Exper.	195
TOTAL	146.150

Tinta	
Tipo	Hectáreas
Cencibel	25.453
Garnacha	4.904
Moravia	2.050
C.Sauvignon	2.585
Syrah	2.205
Merlot	879
Petit Verdot	225
Otras/Exper.	58
TOTAL	38.359

Cata de vinos manchegos para la **Guía Peñín**



Los días 11 y 12 de marzo el director de la Guía Peñín, Carlos González, junto con la también catadora de la guía, Susana García Suárez, acudieron a la sede del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", donde cataron aproximadamente unos 270 vinos de todas las variedades acogidas, remitidos por unas 50 bodegas distintas.

Según indicó González, los vinos blancos de la añada 2008 han tenido una valoración muy positiva, lo que para él se ha podido deber fundamentalmente a que la vendimia fue más tardía y a que no ha habido contingencias climatológicas de importancia, ni enfermedades.

Especialmente llamativo ha sido el comportamiento de la variedad Sauvignon Blanc, que ha demostrado todo su potencial en La Mancha en un año como éste, mientras que los Verdejos han sido más irregulares, habiendo saltos importantes entre los diferentes vinos catados, pero que para el director de la Guía Peñín son, sin duda, produ-

cidos por las diferencias durante el proceso de elaboración, ya que hay enólogos que son capaces de sacar el máximo a esta variedad, que está demostrando una buena adaptación al terruño manchego, mientras que otros deberían tratar de elaborar, tanto ésta como otras variedades minoritarias, de una forma más individualizada y específica, ya que cada uva se comporta de una manera distinta, pero no hay duda de que la Verdejo se está adaptando extraordinariamente bien a la región manchega.

La Airén y la Macabeo también han estado bien, aunque en este caso es más habitual, ya que son sobradamente conocidas por todos los enólogos de la región, que las manejan perfectamente, incluso cuando los años no son buenos, así que en un año adecuado como ha sido el 2008 los resultados son incluso mejores.

En el caso de las uvas tintas, los responsables distinguieron entre las variedades de ciclo corto, como la Syrah o la Tempranillo, que han producido vinos altamente expresivos y muy frescos, frente a otras de ciclo más largo, como es el caso de la Cabernet Sauvignon, que en algunos casos han producido vinos con matices de verdor, aunque a medida que pase el tiempo su evolución será probablemente más positiva.

Por último, González insistió en el gran potencial que tiene La Mancha en la elaboración de vinos jóvenes, tanto blancos como tintos, añadiendo los envejecidos en barrica en este apartado, ya que en esta Denominación de Origen se consiguen unos aromas muy expresivos para vinos de cosechero, difíciles de superar.





El Origen del Vino

LA MANCHA, origen de grandes sueños
Tierra de los mayores viñedos de España
los que reciben mejores cuidados.
Lugar donde sin prisa se doran las uvas
Inspiración que crea vinos sorprendentes, llenos de matices.
Tintos, blancos, rosados y espumosos.
Vinos que llegan a todos.



Castilla-La Mancha

Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural: Europa invierte en las zonas rurales

La Brújula de Onda Cero se emitió desde la sede del C.R.D.O. La Mancha

Además de su presentador, Carlos Alsina, también estuvieron presentes muchos de sus colaboradores habituales



El pasado día 6 de marzo el programa radiofónico "La Brújula" de Onda Cero se emitió desde la sede de la Interprofesión del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha".

Dicho evento contó con la presencia de numeroso público asiduo al programa, que acudió al Salón de

Actos del Consejo Regulador a ver la emisión en directo. En él, además de su presentador, Carlos Alsina, también estuvieron presentes muchos de sus colaboradores habituales, como Fernando Méndez, Ignacio Rodríguez Burgos, Federico Quevedo, Pepe Oneto, Mamen Gurruchaga, etc.

Antes de iniciarse el programa, Carlos Alsina tuvo la oportunidad

de conocer la sede y el museo del vino que allí se encuentra, mostrando su sorpresa por el enorme volumen de botellas expuestas.

Posteriormente, Alsina entrevistó, entre otros, al alcalde de Alcázar de San Juan, José Fernando Sánchez Bódalo; el presidente del C.R.D.O. La Mancha, Gregorio Martín Zarco y el presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda, que



El vino manchego
fue un invitado
preferente
en el programa

acudió a Alcázar ex profeso para el debate de La Brújula, alabando en él la calidad actual de los vinos manchegos y su proyección internacional.



Por su parte, el presidente la Denominación de Origen, comentó que actualmente los vinos manchegos se exportan en su mayor parte y que gracias al trabajo de viticultores y bodegueros hoy podemos presumir de la enorme calidad de los mismos.

La emisión de un programa de ámbito nacional en la sede del Consejo supuso una excelente oportunidad para que los vinos manchegos sean más conocidos en España, donde la competencia es incluso más dura que en el exterior, ya que desgraciadamente nuestro





Visita al Museo del Vino del CRDO La Mancha



país no ha dejado de caer en consumo desde hace más de 30 años y, aunque los vinos con Denominación de Origen han crecido, para muchas bodegas de esta región, que producen grandes volúmenes de vino de mesa, la situación no es muy halagüeña.

Carlos Alsina firmó
en el libro de honor del
C.R.D.O. La Mancha

Lo que es cierto es que la enorme calidad de los nuevos vinos producidos al amparo de la D.O. La Mancha pasa todavía desapercibida para muchos consumidores de nuestro país, mientras que su reconocimiento internacional crece de forma exponencial.



La UCLM en FENAVIN'09

La Investigación y la Innovación como respuesta para las empresas ante la crisis



OTRI-UCLM
Campus Universitario – Pabellón de Gobierno
Plaza de la Universidad, 2 02071 ALBACETE
967 599 200 ext. 2022

Gabriela Raquel Gallicchio Platino
Técnico OTRI Agroalimentario



Entrados ya en el siglo XXI, y en plena globalización de la economía, la sociedad se enfrenta a nuevos retos en materia de competitividad, crecimiento económico, generación de bienestar social y sostenibilidad ambiental. Ante es-

tos retos es preciso reconocer la importancia que tiene la transferencia de conocimiento desde el mundo académico al sector productivo. Se hace cada vez más necesario acercar la investigación al conjunto de la sociedad y generar las condiciones necesarias para que de este acercamiento surjan

instrumentos eficaces para lograr una verdadera economía basada en el conocimiento. La transferencia de conocimiento desde el ámbito público y académico hacia el tejido social, y particularmente hacia las estructuras productivas, se convierte en uno de los mecanismos más determinantes para



sultados de Investigación (OTRI), queremos sacar a la luz hoy, no un artículo científico relacionado con actividades vitivinícolas, tal y como venimos haciendo en números anteriores, sino que estando en la antesala de la celebración en Ciudad Real de la V edición de FENAVIN, la Feria Nacional del Vino, creemos que es una buena oportunidad para reafirmar nuestro compromiso de contribuir de manera activa a que el conocimiento generado en la UCLM por sus investigadores se transforme en Riqueza y motor de crecimiento para el entorno productivo; compromiso que desarrollamos día a día apoyando a los grupos de investigación y otras estructuras de I+D+I ya consolidadas, con el objetivo de que desarrollen de manera equilibrada las actividades de producción, difusión y transferencia a la sociedad de los resultados científicos, técnicos y artísticos generados. Arbitrando instrumentos, mecanismos y procedimientos ágiles que posibiliten

fomentar la productividad del país y con ello impulsar la generación de empleo y la cohesión social.

A lo largo de las últimas dos décadas España ha recorrido un camino importante en materia de investigación científica y tecnológica. Nuestro país ha avanzado tanto en la calidad como en la cantidad de la producción científica nacional. Pero también cabe destacar que se han sentado las bases para que hoy contemos con una estructura institucional más sólida y más madura dentro del Sistema Español de Ciencia-Tecnología-Empresa. Dentro de este contexto, las universidades no solo son un motor para el avance del conocimiento, sino también del desarrollo económico y social del país.

Es por ello que hoy desde la Universidad de Castilla-La Mancha y su Vicerrectorado de Investigación, más específicamente desde la Oficina de Transferencia de Re-

La implicación de la UCLM con el sector vitivinícola es una constante desde su creación



el aumento en calidad y cantidad de los proyectos realizados y de los recursos captados por los grupos, así como la utilización social y económica de sus resultados y capacidades. Promocionando ante el resto de los agentes sociales y económicos que intervienen en los procesos de la I+D+i, de las oportunidades que ofrece la colaboración con la UCLM a través de la máxima difusión de su oferta científica y tecnológica, garantizando una transparente y activa

puesta en el mercado de los recursos generados. Colaborando en la dinamización empresarial a través de la innovación: organización de clusters, encuentros, misiones como factor diferenciación y de incorporación de la UCLM a la estrategia de desarrollo regional.

Convencidos de la importancia no solo regional sino ya nacional e internacional que FENAVIN tiene para el sector del vino, y en cumplimiento de nuestra misión es que

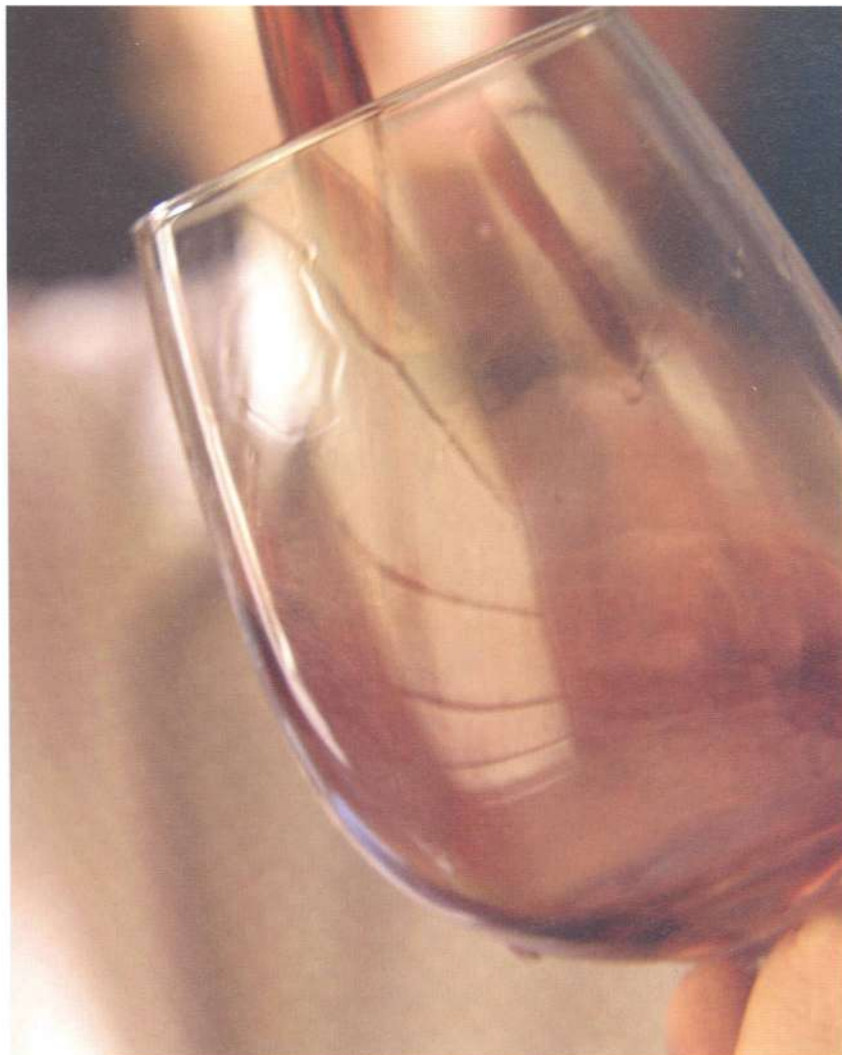
hemos planteado un ambicioso programa de participación en la V edición de FENAVIN, la Feria Nacional del Vino, luego de la firma del correspondiente convenio entre la UCLM y la Diputación de Ciudad Real que da el marco idóneo para esta colaboración cuya programación hoy les avanzamos.

El día 5 de mayo por la tarde, tiene lugar una mesa redonda que versa sobre "EFECTOS Y CONSECUENCIAS PARA EL SECTOR DE LA NUEVA OCM DEL VINO Y EL GRAN DEBATE ENTRE TERRITORIOS, DESDE LAS POSICIONES POLÍTICAS, ADMINISTRATIVAS Y ACADÉMICAS".

Participan como ponentes la Doctora Dña Marisa Soriano, Diputada del Parlamento de Castilla-La Mancha por el Partido Popular; D. Francisco Martínez Arroyo, Director General de Producción Agropecuaria de la Consejería de Agricultura y Desarrollo Rural de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha; El Doctor D. Emilio Barco Royo, Profesor del Departamento de Economía y Empresa de la Universidad de La Rioja; el Doctor D. Juan Sebastián Castillo Valero, Profesor del Departamento de Producción Vegetal y Tecnología Agraria la Universidad de Castilla-La Mancha; un Representante de la Secretaría de Estado de Medio Rural y Agua, y finalmente un Representante de la Dirección General de Agricultura y Desarrollo Rural de la UE, estos últimos aún por confirmar el nombre. La mesa estará moderada por D. Antonio Salinas, Diputado del Parlamento de Castilla La-Mancha por el Partido Socialista.

El día 6 de mayo por la mañana se celebra un Encuentro o "Workshop" que consta de cinco sesiones independientes de una hora cada una, con la intervención de dos investigadores por sesión, donde luego de sus ponencias se podrá intercambiar ideas y profundizar en el conocimiento específico de cada tema.

FENAVIN se ha convertido
en el mejor escaparate
para el vino de nuestra región





La aplicación de las investigaciones de la UCLM en las bodegas manchegas está favoreciendo la mejora de la calidad de los vinos

La primera sesión da comienzo a las 10:00 hs., su título es "LA IMPORTANCIA DEL TERROIR EN LA ELABORACIÓN DEL VINO" y está a cargo de los investigadores; Dr. Luigi BAVARESCO, del Istituto di Frutti-Viticultura, Università Cattolica del Sacro Cuore de Piacenza, Italia, Dr. José Ángel Amorós Ortíz-Villajos y Francisco Montero Riquelme, ambos de la Universidad de Castilla-La Mancha, quienes hablan sobre la "La importancia del clima" la "La importancia del suelo" y la "Calidad de producción vitícola" respectivamente.

La segunda sesión, se inicia a las 11:15 hs. y trata sobre "LA BIOTECNOLOGÍA EN LA ENOLOGÍA". Está a cargo del investigador Dr. Ricardo Cordero de la Universidad Rovira i Virgili de Tarragona, quien habla sobre "Desalcoholización y vinos de bajo contenido alcohólico" y del Dr. Juan Bautista Úbeda Irazo de la Universidad de Castilla-La Mancha quien diserta sobre "LEVADURAS AUTÓCTONAS VERSUS LEVADURAS COMERCIALES."

"INNOVACIÓN EN ENOLOGÍA" lleva por título la tercer sesión, que se inicia a las 12:15 hs. y en

la que participa el investigador Dr. Fernando Zamora de la Universidad Rovira i Virgili de Tarragona y el investigador Dr. Isidro Hermosín Gutiérrez de la Universidad de Castilla-La Mancha sus temas de disertación son Microoxigenación; influencia sobre el color y sobre la astringencia de los vinos tintos y "Los FLAVONOLES, Su acción en la copigmentación y la Trazabilidad", respectivamente.

"El mercado local como alternativa sostenible para el sector vitivinícola" y "Preferencia de los consumidores de vinos" son los temas a tratar en la cuarta sesión que iniciándose a las 13:15 hs., lleva por título "MARKETING VINÍCOLA". Las ponencias están a cargo de los investigadores Dra. Margarita Brugarolas Mollá-Bauzá de la Escuela Politécnica Superior de Orihuela Universidad Miguel Hernández y el Dr. Rodolfo Luis Bernabeu Cañete de la Universidad de Castilla-La Mancha.



Para finalizar este encuentro a las 14:15 hs. Da comienzo la quinta sesión: "TIC APLICADAS A LA COMERCIALIZACIÓN" que esta a cargo de los investigadores Jesús Damián García-Consuegra Bleda, y Ángel Palazón Director y doctorando del Laboratorio de Sistemas de Información Distribuidos del Instituto de Investigación en Informática de la Universidad de Castilla-La Mancha Ambos tratan el tema de "Gestión del Conocimiento Vitivinícola de la Web".

Durante los tres días que dura la feria, en el stand que la UCLM tiene en el Pabellón N° 1, ENEO, todos los profesionales del sector que visiten la feria para realizar sus transacciones comerciales también podrán tomar contacto con las capacidades científico-técnicas de los investigadores de la UCLM, e iniciar sus negocios en I+D+i, ya sea navegando en la web de la Universidad y visitando su actualizado Catálogo de Oferta Científico Tecnológica o manteniendo reuniones bilaterales Empresa-Universidad, agendadas previamente.

Estos ENCUENTROS BILATERALES Empresa-Universidad, llamados internacionalmente BROKERAGE EVENT tienen una duración de no más de 15 minutos, son instrumentos muy utilizados en ferias comerciales internacionales ya que responden a una necesidad de modernización permanente por medio del desarrollo tecnológico.

Con la organización de estos encuentros, ponemos a disposición los grupos de I+D+i que en la UCLM trabajan en el sector, dándole la posibilidad de establecer nuevos contactos, colaboraciones o acuerdos para poder llevar adelante los desarrollos tecnológicos que la empresa necesita para resolver los problemas actuales y proyectarse hacia el futuro.

En el área privada de la web de FENAVIN se encuentra la oferta científico-tecnológica de la UCLM disponible en la actualidad. Aquellos quienes estén interesados en alguna de estas ofertas, pueden solicitar un encuentro con los investigadores responsables, siguiendo las instrucciones desde la misma web, de una manera muy sencilla y rápida. El plazo para solicitar los encuentros bilaterales termina el día viernes 24 de abril.

Nuestro mejor consejo es que acudan al espacio de la UCLM en "FENAVIN" para comprobarlo in situ, con todos los detalles y datos. Allí, el personal del Vicerrectorado de Investigación a través de la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) estará presente. Pero sobre todo, estarán los investigadores e investigadoras con los que poder profundizar el sentido de estos trabajos y abrir oportunidades de otros nuevos.

Cuando la feria termine, sepan que desde la OTRI, nuestro empeño continúa para poder estar

aún mas cerca de las necesidades de los productores y empresarios comprometidos con la innovación e investigación. Ofreciéndoles una estructura de trabajo que permite visitar puerta a puerta las empresas y establecer lazos más efectivos con los productores, quienes son contactados por personal especializado que garantiza el acceso rápido y eficiente a asesoramiento y resultados científico-técnico de primer nivel, como son los que desarrollan nuestros investigadores en este sector.

En esa dirección seguiremos trabajando, motivados por la acogida y confianza recibida por los sectores con los cuales ya lo estamos haciendo, Consejos Reguladores y Denominaciones de Origen, productores y empresarios a quienes damos la gracias por habernos ofrecido la oportunidad de estrechar lazos y establecer una relación de compromiso y confianza que, calladamente y sin pausa, con indudable esfuerzo, da sus frutos.

La Universidad de Castilla-La Mancha esta abierta. Entidades y empresas del sector pueden dirigirse a cualquiera de las direcciones aquí reflejadas, todos les daremos la bienvenida para asumir en forma conjunta el reto de la competitividad en términos de Investigación + Desarrollo + Innovación, convencidos como estamos de que es uno de los caminos para afianzar el desarrollo socio-económico de Castilla-La Mancha.

El Consejero de Agricultura se reunió con la Interprofesión de los Vinos de D.O. La Mancha

En la mañana del día 13 de febrero, el Consejero de Agricultura de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, José Luis Martínez Guijarro, visitó por primera vez la sede de la Interprofesión del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "La Mancha", reuniéndose allí con los vocales de su junta directiva.

El Consejero, que acudió acompañado por el director del Instituto de la Viña y el Vino de Castilla-La Mancha, Alipio Lara; y por el delegado de Agricultura de la provincia de Ciudad Real, Francisco Chico, tuvo la oportunidad de debatir con los vocales de la Interprofesión sobre los temas más importantes que atañen al sector vitivinícola regional en estos momentos.

Ante la sugerencia de un vocal, el Consejero vio con buenos ojos que la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha tomase parte activa en el desarrollo de un plan de comercialización dirigido tanto a Europa como a otros mercados exteriores, para el cual requerirá el asesoramiento de las distintas denominaciones de origen y organizaciones interprofesionales de la región.

Martínez Guijarro comentó que en las actuaciones destinadas a mercados lejanos nuestros vinos deberían acudir amparados bajo el paraguas de España y de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, sin que ello impida que acudan representadas las distintas denominaciones de origen, aunque haciendo hincapié también en las marcas comerciales.

En cuanto a la revisión de las Normas



de Producción que se deben cumplir para que un vino se pueda acoger a la D.O. La Mancha y que actualmente están revisándose con el propósito de ajustarse a la realidad actual del viñedo manchego (incorporación de nuevas variedades y tipos de vino), el Consejero de Agricultura afirmó que apoyará las propuestas de la Interprofesión, siempre y cuando se tenga en cuenta el equilibrio entre la producción, la transformación y la comercialización, y se siga reforzando el rigor en cuanto al control de la calidad, como ha venido ocurriendo hasta ahora.

Por su parte, el presidente del Consejo Regulador, Gregorio Martín Zarco, además de agradecer el apoyo prestado por la Consejería de Agricultura y que se plasma en actuaciones concretas de importancia para la estrategia promocional de la D.O. La Mancha en los próximos años, como el convenio de promoción en países terceros, que tratará de conquistar para estos vinos los mercados de Estados Unidos y Rusia, también incidió en que es esencial que en momentos difíciles para la comercialización de vinos, como lo puede ser éste, el

sector se mantenga cohesionado y se incentiven en mayor medida, si cabe, las actuaciones destinadas a mejorar la imagen de calidad de los vinos manchegos, por que la calidad es hoy por hoy indiscutible.

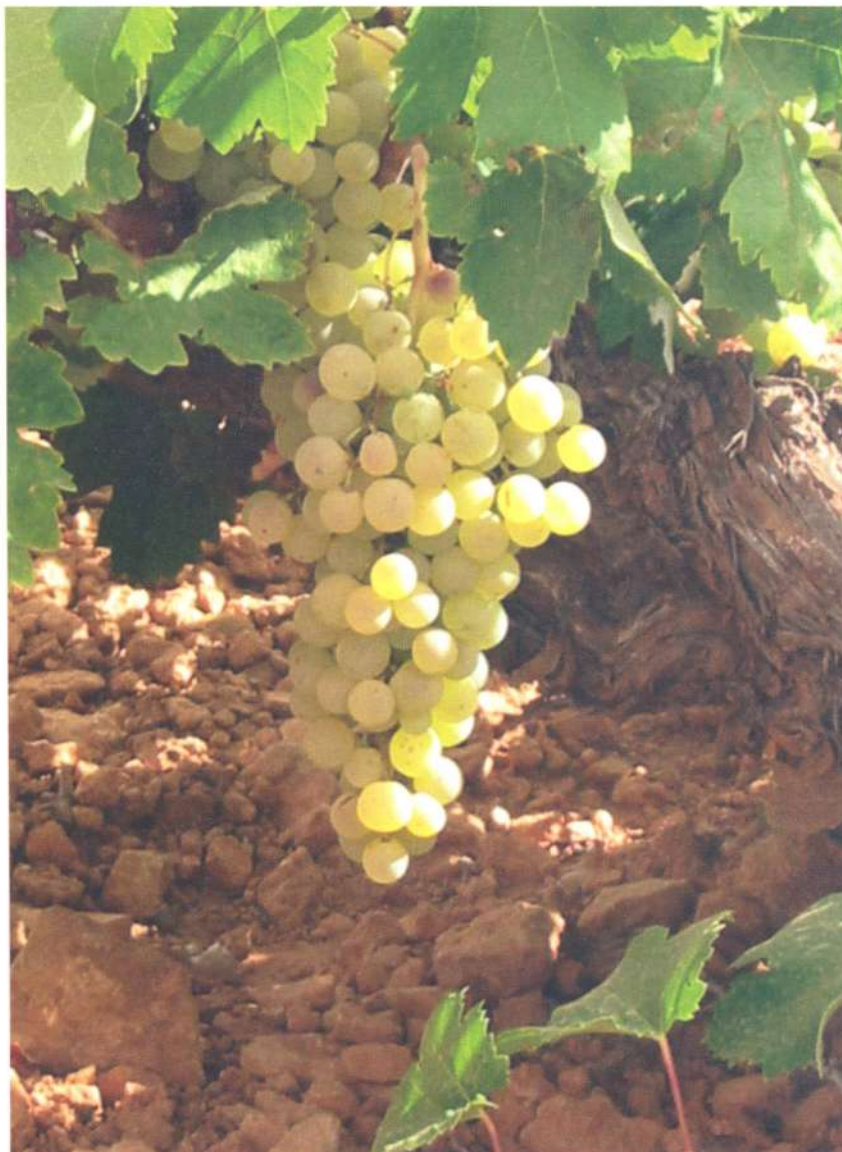
Martín Zarco tampoco quiso pasar por el trabajo de la Consejería de Agricultura a la hora de realizar la transformación del Consejo Regulador a Interprofesión, lo que ha permitido que esta organización adecuase su sistema de funcionamiento al modelo imperante hoy en los países vitivinícolas más importantes de Europa, pero manteniendo los mismos objetivos que debe tener una Denominación de Origen en cuanto a promoción de los vinos, aunque con mayor eficacia aún, al tener la distintas organizaciones agrarias, industriales y cooperativas una implicación más directa.

De hecho, hay que recordar que la Interprofesión está constituida por las organizaciones productoras y transformadoras más importantes de la región que más vino produce en nuestro país (ASAJA, COAG-IR, UPA, UCAMAN, ASEVICAMAN Y FEVIN).

Las explotaciones de uva de vino, cada año más seguras

agoseguro

Pase lo que pase, tú seguro



Cada año, la mayoría de los viticultores protege sus plantaciones y producciones a través del Seguro Agrario Combinado, ante posibles heladas, pedriscos u otros riesgos excepcionales como incendios, lluvias persistentes o viento huracanado, entre otros. El año pasado, cerca de 25.000 viticultores de toda España aseguraron 2,27 millones de toneladas, y muchos recuperaron pérdidas económicas causadas por la adversa climatología, dando lugar a 25,83 millones de euros en indemnizaciones.

El agropecuario, es un sector de gran importancia social y económica en Castilla La Mancha. En el ejercicio 2008 se contrataron 54.006 pólizas de seguros agrarios que dieron cobertura a 1,4 millones de hectáreas, lo cual representa el 39 % de las tierras de cultivo asegurables.

Atendiendo a las cifras, la uva de vino es uno de los cultivos de más peso dentro de la comunidad. El año pasado, en Castilla La Mancha se firmaron 11.273 pólizas que aseguraron 163.218 hectáreas y una producción de 1.237.926 toneladas de uva de



vino. Los adversos efectos climatológicos dieron lugar a 3.866 siniestros, lo que, gracias a los seguros de Uva de Vino, se tradujo en 8,37 millones de euros en indemnizaciones.

Los viticultores, a través de dicho seguro, ven sus plantaciones y producciones protegidas ante posibles heladas, pedriscos u otros riesgos excepcionales como incendios, lluvias persistentes o viento huracanado, entre otros.

El Seguro Combinado de Uva de Vino establece garantías diferenciadas para la producción y para la plantación. En el primer caso, quedan cubiertos los daños en cantidad producidos por helada y riesgos excepcionales, y tanto en cantidad, como en calidad, para los daños causados por pedrisco. En cuanto a la plantación, se cubre la muerte o pérdida total de la cepa ocasionada por los riesgos que cubre la garantía a la producción.

Con el objetivo de que cada año el seguro se adapte más a las necesidades del viticultor, para la campaña 2009 se han presentado algunas novedades.

CARACTERÍSTICAS DEL SEGURO COMBINADO DE UVA DE VINO

Periodo de contratación: Entre los días 15 de enero y 30 de abril

Garantías para la producción:

- Daños en cantidad que ocasionen sobre las producciones los riesgos de helada y otros riesgos excepcionales (incendio, inundación, lluvia torrencial, lluvia persistente y viento huracanado).
- Daños en cantidad y calidad ocasionados por el pedrisco.

Garantías para la plantación:

- Cubre la muerte o pérdida total de la cepa ocasionada por los riesgos cubiertos en la garantía a la producción.

NOVEDADES DEL SEGURO CAMPAÑA 2009

Riesgo de fauna silvestre. Se compensa al agricultor que sufra daños causados por animales silvestres, sin que por ello el asegurado tenga que pagar una prima más alta.

- **Modificación de las garantías para las opciones de seguro B y D.** Los riesgos quedan cubiertos en todo el ciclo vegetativo, como ya ocurría con las demás opciones.
- **Inclusión de garantía en Plantaciones Jóvenes (plantones).** Se cubren los costes de replantación por la muerte de viñas jóvenes, a causa de los riesgos habituales cubiertos por el seguro.
- **Nuevo sistema de bonificaciones y recargos.** Hasta una bonificación del 25% del coste del seguro.

Este seguro cuenta con una subvención del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino que puede alcanzar el 44% del coste neto.

Además la Comunidad Autónoma de Castilla La Mancha concede un 33% de lo otorgado por el Ministerio mas un 9% si es la primera vez que se contrata o un 3% si se trata de la primera renovación de póliza.

1. Se incluye el riesgo de fauna silvestre: De forma habitual la fauna silvestre ocasiona daños en los cultivos que provocan pérdidas económicas en las explotaciones. Conscientes del valor medioambiental y social que tienen estas especies se hace necesario compensar a los afectados por las pérdidas ocasionadas. Por este motivo, desde este año, el seguro otorga una compensación al agricultor que sufra este tipo de siniestro, sin que por ello el asegurado tenga que pagar una prima más alta.
2. Se modifican las garantías de las opciones de seguro B y D, siendo su inicio el estado fenológico "B", de manera que los riesgos garantizados quedan cubiertos en todo el ciclo vegetativo.
3. Inclusión de garantía en Plantaciones Jóvenes (plantones). Gracias a esta garantía, el seguro cubre los costes de replantación por la muerte de viñas jóvenes, a causa de los riesgos habituales cubiertos por el seguro.
4. Se establece un nuevo sistema de bonificaciones y recargos, que implica un descuento adicional en las primas pudiendo llegar hasta una bonificación del 25% del coste del seguro

5. Además de la línea de seguro tradicional de uva de vino los viticultores disponen de otras dos líneas de seguro correspondientes al seguro combinado y de daños excepcionales en uva de vino por modalidades. Hasta la pasada campaña la diferencias en coste de estas modalidades A y B, eran poco significativas con respecto al seguro tradicional; por ello se han modificado las condiciones de aseguramiento que dependiendo de la modalidad que se contrate y las características de la explotación se alcanzan descensos del coste del seguro de hasta un 40% ó 55% con relación al seguro combinado tradicional.



El seguro, que puede contratarse entre los días 15 de enero y 30 de abril, cuenta con una subvención del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino que puede alcanzar el 44% del coste neto. A lo que hay que sumar la que otorga la Comunidad Autónoma de Castilla La Mancha, (33% de lo que concede el Ministerio) así como un 9% adicional si se contrata el seguro por primera vez, o un 3% en caso de que ya contratase el seguro la pasada campaña.

Una vez contratado el seguro, cuando se produce un siniestro, el tomador del seguro, asegurado o beneficiario sólo tiene que comunicarlo a Agroseguro S.A. (Agrupación Española de Entidades Aseguradoras de los Seguros Agrarios Combinados S.A.). La red de peritos agrícolas, profesionales libres, efectuará la valoración de los daños de acuerdo con lo establecido en la Norma General y Específica de peritación de la Uva de Vinificación, así como en las especificaciones que se indican en el condicionado especial de la línea de seguro que se contrate.

Nueva Presentación

LOS GALANES

Coop. Santa Catalina
Cooperativa, 2
13240 La solana
Tel: 926 632 194 – 631 085
Fax: 926 631 085
compras@santacatalina.es
www.santacatalina.es



Airén 2008

Fase visual: color amarillo pálido con irisaciones verdosas.
Fase olfativa: intensos y agradables aromas frutales.
Fase gustativa: fresco, agradable y fácil de beber. Muy equilibrado.

Nueva Presentación

VEGA CÓRCOLES

Bodegas Lahoz
Ctra. N-310
Tomelloso-Villarrobledo, Km. 108,5
13630 Socuellamos (Ciudad Real)
Tel: 926 69 90 83
Fax: 926 514 929
info@bodegaslahoz.com
www.bodegaslahoz.com



Tempranillo Roble 2006

Fase visual: notas de color cereza muy intenso con ribetes malvas.
Fase olfativa: aromas a frutas negras muy maduras con un fondo de notas tostadas.
Fase gustativa: equilibrado en boca, resulta amplio y jugoso con un largo posgusto.

Nueva Presentación

CAMPOS REALES

Coop. Ntra. Sra. del Rosario
Castilla-La Mancha, 4
16670 El Provencio (Cuenca)
Tel: 967 166 066
Fax: 967 165 032
info@bodegascamposreales.com
www.bodegascamposreales.com



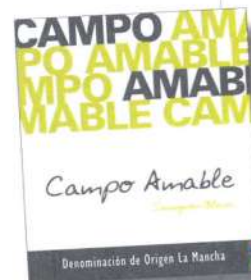
Tempranillo

Fase visual: de color rojo cereza vivo y tintes violáceos, limpio y brillante,
Fase olfativa: aromas que nos recuerdan los del higo y la cereza,
Fase gustativa: con cuerpo, pero sin llegar a ser astringente. Redondo y con postgusto muy largo.

Nueva Varietal

CAMPO AMABLE

Coop. Ntra. Sra. de la Paz
Ctra. Madrid-Alicante, Km. 99,8
45880 Corral de Almaguer (Toledo)
Tel: 925 190 269
Fax: 925 190 268
cooplapaz@hotmail.com
www.bodegasaltovela.com



Sauvignon Blanc 2008

Fase visual: color amarillo claro y limpio.
Fase olfativa: agradables aromas de la variedad, con toques complejos de frutas tropicales como la papaya y florales.
Fase gustativa: equilibrado y con un amplio posgusto en las fases retronasales.

Nueva Presentación

CASA GUALDA SELECCIÓN 50 ANIVERSARIO

Coop. Ntra. Sra. de la Cabeza
Tapias, 8
16708 Pozoamargo (Cuenca)
Tel: 969 387 173
Fax: 969 387 202
info@casagualda.com
www.casagualda.com



Tempranillo - Petit Verdot - Syrah 2006

Fase visual: color rojo cereza muy elegante.
Fase olfativa: explosión de aromas frutales (mora y cereza) taninos maduros de sorprendente expresividad.
Fase gustativa: se resuelve en tacto suave, amplitud sávida, gusto largo y perfumado. Envuelto en una tenue atmósfera especiada (vanilla, humo) que aporta su breve paso por barrica.

Nueva Marca

FRASCUELO

Coop. del Campo Santa Ana
Ctra. Las Mesas, 32
Tel: 967 164 216
Fax: 967 164 216
santaana@ucaman.es



Sauvignon Blanc 2008

Fase visual: color pálido con irisaciones verdosas.
Fase olfativa: poderoso y elegante, con finos aromas frutales y notas de cítricos.
Fase gustativa: fresco, agradable y fácil de beber. En su conjunto denota una gran expresión.

Los Vinos de



la pro-
a se
12
el

tor Territorial de Caja Castilla-La Mancha, D. Alfonso Rodríguez; el Subdirector General de Caja Rural de Cuenca, Antonio Huélamo y representantes de las varias denominaciones de origen de Cuenca. Entre los vinos

a
col
goría
Sra. de
cio, que
los tintos
Santa Rita
que obtuvo el
tos de crianza.

Se trata de un resultado positivo, teniendo en cuenta este certamen participó conjuntamente 118 vinos de 29 bodegas distintas.



Bodegas Altovela colaborará con la Escuela de Gastronomía de Toledo

El pasado 5 de marzo, Bodegas Altovela (Coop. Ntra. Sra. de la Paz) de Corral de Almaguer (Toledo) firmó un Convenio de Colaboración con la Escuela Superior de Gastronomía y Hostelería de Toledo encaminado a la promoción del conocimiento del vino entre los alumnos, colaborando la cooperativa toledana en su formación.

El Convenio tiene una vigencia de un año y, por parte de la bodega, fue firmado por su vicepresidente, Julián Beas, mientras que por parte de la Escuela lo hizo Carlos Nere, presidente de la Fundación Cofradía del Ciento, que es la propietaria de la Escuela.

No obstante, lo más probable es que esta colaboración se vaya re-

novando cada año, ya que esta acción es muy útil para las dos instituciones, puesto que refuerza la relación de simbiosis y hasta hermanamiento que debe existir entre el sector vitivinícola y el hostelero.

A la firma del Convenio, asistieron, entre otros, el delegado de Agricultura de la provincia de Toledo, Gustavo Martín, y el director del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX), Javier Vega.

Por último, comentar que Bodegas Altovela es una de las cooperativas más importantes, no sólo de la provincia de Toledo, sino de toda la Denominación de Origen, ya



que actualmente elabora 14 variedades de uva distintas, tiene una capacidad de almacenamiento de hasta 45 millones de litros y cuenta con una planta embotelladora con capacidad de 5.000 botellas/hora. Además, sus socios poseen 5.000 hectáreas de viñedo y su nave de crianza tiene una capacidad de hasta 3.000 barricas.

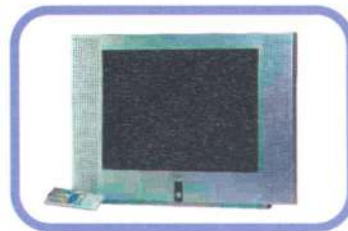
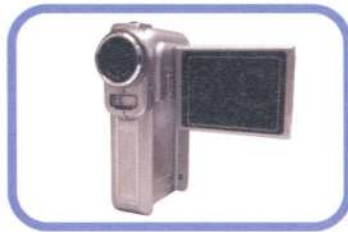


**Líder mundial en producción
de cajas de madera para vino**

Su vino se merece la mejor caja

maderas ornanda, s.a.
Miñortos -Porto do Son 15200 NOIA (A Coruña)
Tlfnos. 981 76 60 00 / 981 76 60 26
www.maderasornanda.com

Elige la compra que quieras y págala a tu medida



Servicio de Compra Personalizada (SCP)

Un servicio que se ajusta a ti



> www.ruralvia.com



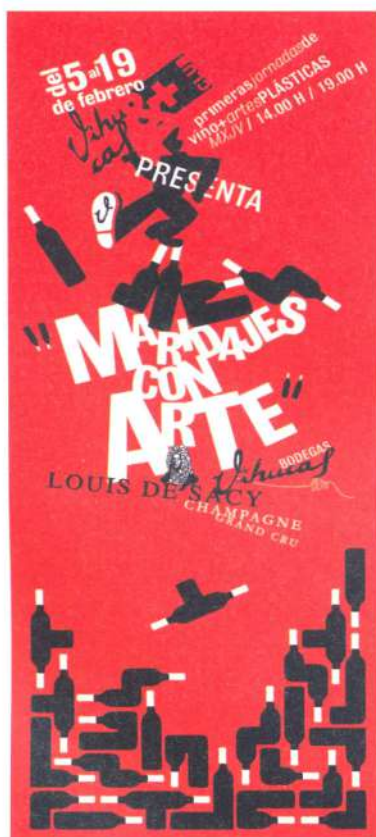


Un vino de Explotaciones Hermanos Delgado consigue la plata en el "Millésime Bio Wine Awards"

El vino blanco "**Señorio de los Santos**" de la bodega Explotaciones Hermanos Delgado, S.L. de Socuéllamos (Ciudad Real) obtuvo la medalla de plata en el segundo concurso "**Millésime Bio Wine Competition**", cuya cata tuvo lugar a finales de noviembre del pasado año, si bien sus resultados no se han hecho públicos hasta el pasado día 27 de enero en el Parque de Exposiciones de Montpellier.

Se trata de la segunda edición de un certamen que nace en el marco de la Feria "**Milésime Bio**", creada en 1993 por la Asociación Interprofesional de Vinos Biológicos del Languedoc-Roussillon en Francia con el propósito de dar a conocer los vinos procedentes de uvas de cultivo ecológico y en la que han participado más de 300 expositores de Alemania, España, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Rumanía, etc.

En definitiva, se trata de una nueva muestra del progreso que están teniendo los vinos ecológicos acogidos a la D.O. La Mancha, cuyas ventas se incrementan año a año, ya que, además de la apuesta comercial que algunas bodegas han realizado en este aspecto, esta denominación de origen tiene unas características climatológicas idóneas para los cultivos biológicos en el viñedo, puesto que la abundancia de horas de sol reduce sustancialmente la aparición de enfermedades y, consecuentemente, casi no es necesario aplicar tratamientos fitosanitarios, lo que favorece la implantación de explotaciones ecológicas, que son enormemente restrictivas en este sentido.



Bodegas Vihucas de la D.O. La Mancha organiza los Maridajes con Arte

Entre el 5 y el 19 de febrero pasados Bodegas Vihucas de Villacañas (Toledo) organizó en el Centro Comercial Moda Shopping de Madrid sus "Maridajes con Arte", coincidiendo con la celebración de SIAP 09, el primer Salón Independiente de Artes Plásticas.

Según indicó la directora comercial de Bodegas Vihucas, María de los Ángeles Huertas, "igual que la iluminación, la colocación de un cuadro o la temperatura de la sala nos provocan sensaciones variadas a la hora de contemplar una obra de arte, hacerlo saboreando simultáneamente un vino incorpora a este actividad sensorial nuevas emociones e intensifica la experiencia". Pero no se trata de hacerlo con cualquier vino o con cualquier obra, sino que ellos han pretendido combinar armónicamente ambos elementos, uniendo "cuadros que te invitan a la reflexión con vinos de gran estructura y paso largo en boca, mientras que obras más visuales e intensas se pueden disfrutar mientras se degusta un vino espumoso, más efervescente".

Además, se organizaron catas públicas entre los autores de las obras de arte y los responsables de las bodegas.

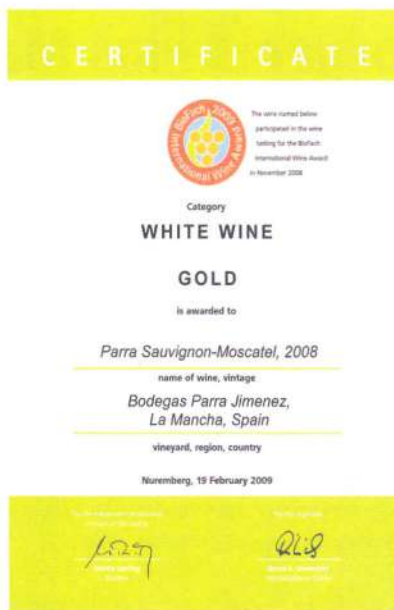
Medalla de Oro en Biofach para el vino Parra Sauvignon Blanc-Moscatel

Este vino de Bodegas Parra Jiménez ha sido el primer blanco de nuestro país que ha cosechado una medalla de oro en este certamen



La marca "**Parra Sauvignon Blanc-Moscato 2008**" de Bodegas Parra Jiménez de Las Mesas (Cuenca), dedicada prácticamente en exclusiva a la producción de vinos ecológicos, ha obtenido la medalla de oro en el concurso de vinos de la Feria Biofach, el salón líder mundial de productos ecológicos, que este año ha celebrado su vigésima edición en la ciudad alemana de Nuremberg del 19 al 22 de febrero.

Los vinos ganadores fueron seleccionados por un jurado internacional, que realizó las catas los días 22 y 23 de noviembre de 2008 y en las que en esta edición han participado 521 vinos de 13 países, de los cuales 102 eran españoles. Además, es reseñable que la Feria cuenta con más de 45.000 visitantes cada año.



Según indicó el gerente de la bodega, Francisco Parra, ésta era la primera vez que un vino español se alzaba con el oro en la categoría de blancos, lo que es motivo de orgullo especial para su bodega, que presume de abanderar la comercialización de vino ecológico en la Denominación de Origen "La Mancha".

Bodegas Parra Jiménez también consiguió una medalla de plata con su vino "**Caballero Reserva 2003**" y una mención especial en el "**Parra Syrah Maceración Carbónica 2008**", lo que supone un resultado inmejorable para esta bodega de Cuenca, que no en vano está a la cabeza de la comercialización de vinos ecológicos embotellados en la región, casi todos ellos dirigidos al mercado internacional, y en los últimos años ha renovado por completo sus instalaciones de bodega.



Joaquín Muñoz Coronel
Academia de Gastronomía
de Castilla-La Mancha

Maridaje de platos y vinos, un arte en alza.

(XII) Caldos, consomés, sopas calientes y frías

Seguramente la primera sopa nació en el Paleolítico. Varios individuos, sentados sobre la plataforma rocosa de una cueva, observan cómo una mujer coloca hojas, raíces bulbos y tallos diversos en un hoyo del suelo que contiene agua, o en un recipiente construido con la piel de un animal muerto. Cerca de allí hay un fuego con abundantes guijarros casi incandescentes, y uno de los hombres, ayudado por una horquilla de madera, transporta las piedras y las vierte sobre el agua, que hierve en seguida. La primera sopa de verduras de la historia está preparada.

Ya en el Neolítico comienzan a utilizarse vasijas de cerámica, que permiten procesos más lentos y largos de cocción, y el ablandamiento de carnes y huesos que ofrecen caldos y sopas con más sustancia. Después vendrá la adición de cereales, con lo que las primeras gachas se incorporan a la dieta humana. Sopas, caldos y consomés son desde entonces una práctica habitual llena de proteínas, vitaminas y minerales. El doctor Faustino Córdón y su libro "Cocinar hizo al hombre" tratan de demostrar que ésta fue la secuencia más razonable.

Porque es un hecho comprobado que los estómagos agradecen siempre los alimentos calientes, las sopas han actuado como preparatorias de lo que venía después, "haciendo la madre", para el buen recibimiento de los siguientes platos. Aunque bien es verdad, que en épocas de penuria, las sopas, como

la *sopa boba* de los conventos, han servido de engañaestómagos y tan sólo ayudaba a quitar el frío, cuando no había nada más que digerir.

La sopa, rica o pobre, es siempre sinónimo de ambiente hogareño, pues es rara la comida familiar tradicional que no comience con una buena sopa, "para entonar".

Recordemos que cuando alguien caía enfermo, era la sopa la que servía para "resucitar a un muerto", de ahí las alusiones a puchero de dolientes, puchero de enfermo o puchero reconfortante, que aparecen en la literatura clásica española.

Según el "Larousse gastronomique en español", la obra más prestigiosa del mundo en la materia, "La sopa es un manjar liquido caliente. En su origen, la sopa era una rebanada de pan sobre la que se vertía

caldo, vino, una salsa o una preparación líquida. Hoy en día, la sopa es un caldo, no colado ni ligado, aunque a menudo espesado con pan, pasta o arroz, y acompañado con carne o pescado y verduras. En todos los países la sopa es un plato básico de antigua tradición. En Francia, hacia el siglo XVIII, el término *potage* reemplazó al de *sopa* -*soupe*- que se consideraba trivial, y que sigue designando una preparación regional".

SOPAS FRÍAS Y CALIENTES

Tratamiento aparte merecen los gazpachos, sopas frías, que con elementos muy simples, constituyen verdaderos monumentos gastronómicos, que no sólo refrescan en verano, sino que aportan una serie de nutrientes que los hacen figurar como uno de los exponentes más importantes de la saludable dieta mediterránea. Pero sopas son,





tanto los marmitakos y caldeiradas vascas y gallegas, como los refrescantes gazpachos de Andalucía y Extremadura. No los gazpachos manchegos o galianos, que, como bien sabemos, son otra cosa.

Ciertamente, en general, las **sopas se toman calientes**, y son nutritivas y convenientes para el frío invierno. Pero las sopas frías para el verano son reconstituyentes, refrescantes, llenas de vitaminas, y contienen verduras con **antioxidantes** para nuestra salud. Creo que no es posible pedir más a una sopa fría o caliente. Aunque la alimentación a base de sopas calientes o frías dependiendo de la estación del año, ha perdido sentido. Hoy, lo mismo tomamos helados y sopas frías como el salmorejo en invierno, que consomés, sopas o cremas calientes en verano.

Siempre se trata de una base de caldo, cuyo contenido sólido a cocer, es precisamente el que da nombre a la sopa. Y admite todo tipo de ingredientes, que, juntos o separados pasan por las carnes o el pescado y las verduras. A las sopas de verduras les encaja bien cualquier hierba aromática, mientras que a las de pescado les sienta bien el estragón y el eneldo. En todos los casos, unas gotas de vino de

gran crianza o de brandy añadido al final, realza el sabor de las sopas y consomés.

Un par de consejos. No olvidemos que los caldos de pescado o marisco no deben hervir más de 20 minutos, ni tampoco que a todos les va bien la zanahoria, puerro, cebolla y pimienta. Y una constatación: que el caldo limpio y el consomé desgrasados aportan pocas calorías, por lo que no representan un peligro para nuestra línea.

A la hora de preparar nuestros caldos o sopas, lo más conveniente es introducir todos los ingredientes en frío y calentar lentamente, si lo que se pretende es conservar todas las propiedades de los ingredientes en el caldo. Por el contrario, si pretendemos conservar todo el sabor dentro de los ingredientes, se introducirán en el caldo cuando la temperatura es alta. Esta alta temperatura cuajará las albúminas de la carne, por ejemplo, formando una capa impermeable que conservará los jugos en su interior.

LA SOPA DE AJO

Lo cierto es que las sopas, cremas y purés son fáciles y rápidas de hacer. Además son hidratantes y digestivas, por lo que no deben faltar en nuestra dieta. Y no olvidemos que existe tal variedad, que podríamos hacer una sopa diferente para cada día.

He aquí la receta de una sencilla Sopa de Ajo para cuatro comensales

- Pan del día anterior cortado en rebanadas de 100 grs.
- Una pastilla de caldo de ave
- Aceite
- Jamón cortado en dados o escamas
- Tres dientes de ajo
- Cominos en grano
- Sal
- 200 grs. de tomate natural triturado (medio bote)
- Una cucharada de pimentón
- Cuatro huevos

Desde el punto de vista culinario, es de la mayor importancia aprender a realizar ciertos procesos fundamentales a partir de un caldo base: desgrasarlo, clarificarlo, concentrarlo y conservarlo congelado en cubitos si fuese necesario. Esto nos permitirá conseguir el mejor y más completo aprovechamiento de las esencias de un buen caldo.

Una vez preparado y colado, el caldo se desgrasa dejándolo enfriar. A temperatura baja, las grasas sobrenadan y solidifican en su mayor parte, bastando entonces con retirarlas con una cuchara. Para clarificar el caldo, lo pasaremos por un colador forrado con una servilleta de papel mojado. Para concentrarlo—obteniendo así un buen consomé—hay que dejarlo cocer hasta que pierda parte del líquido, continuando incluso hasta que quede reducido—lo que los cocineros llaman “reducción”—a un tercio de su volumen inicial. Una vez frío, puede pasarse a una cubitera para congelarlo y conservarlo en pequeñas unidades que, más adelante, se pueden emplear individualmente.

En cuanto a los vinos a elegir para nuestras sopas, veamos la opción más adecuada. Si se trata de sopas frías como el gazpacho, ajo blanco o la misma vichyssoise, elegiremos de entre el amplio abanico que ofrecen los vinos blancos de La Mancha con crianza en barrica, o de media crianza aunque en todos los casos bastante secos.

Las sopas calientes irán bien en función de los ingredientes de las propias sopas, aunque como norma general podríamos emparejarlas con algunos de los excelentes blancos jóvenes de La Mancha, lo mismo que con nuestros espumosos de poca crianza y, desde luego, con tintos jóvenes, dotados de cierta suavidad y ligereza.

(Próximo capítulo: Pescados).

Pase lo que pase tú seguro

SEGURO
09

AGROSEGURO y el Sistema Español de Seguros Agrarios se creó en 1978 con el objetivo de establecer una cobertura viable para que agricultores y ganaderos pudieran hacer frente a graves daños causados en sus producciones por riesgos imprevisibles.

La experiencia acumulada a lo largo de los 29 años de existencia nos permite afirmar que agricultores y ganaderos disponen de un instrumento que ha demostrado su eficacia y solvencia para el objetivo que fue creado, permitiendo garantizar la renta y la continuidad de las explotaciones agropecuarias.

Eficacia, solvencia, continuidad, son los factores que hacen que cada año más agricultores y ganaderos aseguren hoy el mañana.

Agroseguro. Pase lo que pase, tú seguro.



Pase lo que pase, tú seguro

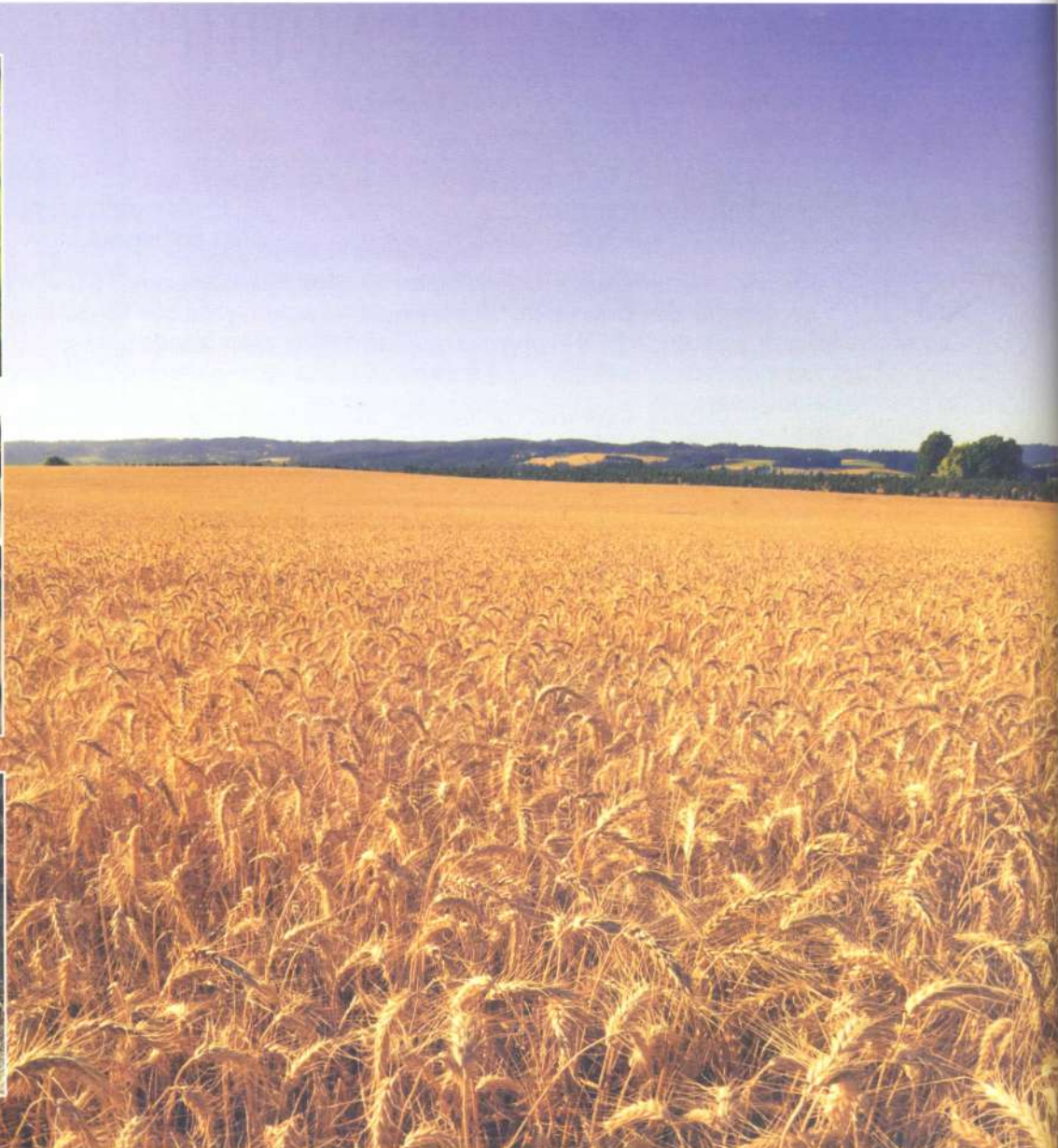


Para suscribir tu Seguro dirígete a:

MAPFRE AGROPECUARIA, CÍA. INTERNACIONAL DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • SEGUROS GENERALES RURAL, S.A. • AGROMUTUA • MUTRAL, MUTUA RURAL DE SEGUROS A PRIMA FIJA • CAJA DE SEGUROS REUNIDOS, S.A.-CASER • GROUPAMA, SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • UNIÓN DEL DUERO, CÍA. DE SEGUROS GENERALES, S.A. • CEP D'ASSEGURANCES GENERALS, S.A. • ALLIANZ, CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • MUTUALIDAD ARROCERA DE SEGUROS A P/F • BBVASEGUROS S.A., DE SEGUROS Y REASEGUROS • HELVETIA CÍA. SUIZA, S.A. DE SEGUROS Y REASEGUROS • AXA SEGUROS GENERALES, S.A. • BANCO VITALICIO DE ESPAÑA, CÍA. ANMA, DE SEGUROS Y REASEGUROS • SABADELL GRUP ASSEGUADOR • SEGUROS CATALANA OCCIDENTE, S.A. • MAPFRE SEGUROS GENERALES, CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • MUTUA GENERAL DE SEGUROS • FIATC, MUTUA DE SEGUROS Y REASEGUROS A P/F • CAHISPA, S.A. DE SEGUROS GENERALES • GES, SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • METRÓPOLIS, S.A. CÍA. NACIONAL DE SEGUROS Y REASEGUROS • MUSSAP, MUTUALIDAD DE SEGUROS GENERALES A P/F • MUTUA CATALANA DE SEGUROS Y REASEGUROS A P/F • OCASO, S.A., CÍA. DE SEGUROS Y REASEGUROS • REALE SEGUROS GENERALES, S.A. • SANTA LUCIA, S. A. CÍA. DE SEGUROS • SANTANDER SEGUROS Y REASEGUROS, S.A. • CONSORCIO DE COMPENSACIÓN DE SEGUROS

PAC 2009

RÉGIMEN DE PAGO ÚNICO



El campo no entiende de esperas

**Confía la PAC a Caja Rural,
no le quites tiempo a tu trabajo
y consigue un magnifico regalo.**

