



La Pámpana de Baco

Núm.

82

1º Agosto 1972



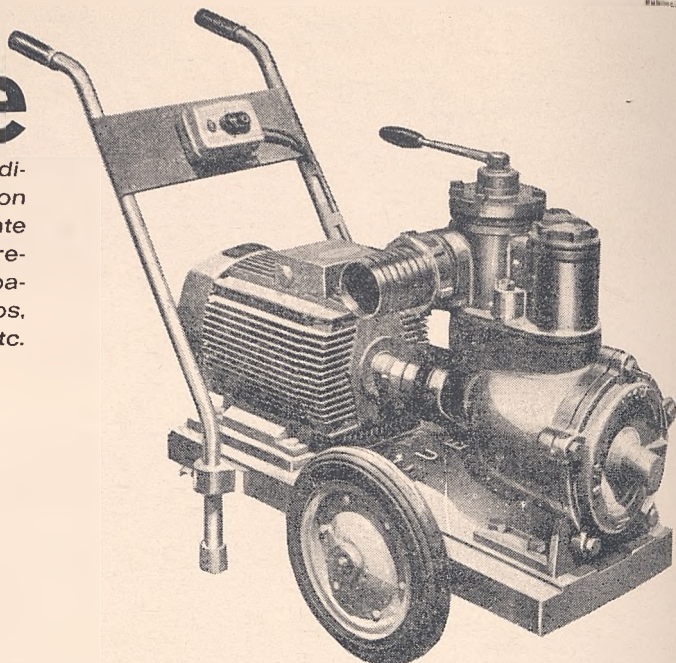
REVISTA

VINICOLA

NACIONAL

bombas azcue

eleve al máximo el rendimiento de su bodega con la bomba autoaspirante AZCUE, concebida y preparada propiamente para el trasiego de vinos, alcoholes, aceites, etc.



**sí...el trasiego del vino
es sumamente importante,
...nuestras bombas están
especialmente diseñadas
para esta función.**

BOMBAS para el trasiego de vinos

- Bomba autoaspirante AZCUE, concebida y preparada para el trasiego de vinos, alcoholes, licores. También para aceites y líquidos engrasantes.
- Fabricada con materiales de primerísima calidad y garantía.
- Trabaja duramente con un servicio impecable.
- Gira a velocidad moderada para evitar el enturbiado de los líquidos trasegados.
- GARANTIA contra todo defecto de fabricación: UN AÑO.

solicite información a:



**bombas
azcue**

tel. 831004 - arrona - cestona (guipúzcoa)



PUBLICACION QUINCENAL

REDACCION Y ADMINISTRACION

Bonillo, 57

Teléfono 171

Dirección Telegráfica: LOVINO

SOCUELLAMOS (La Mancha) España

REVISTA

AGRO-VINICOLA

Núm. 82

1º de Agosto de 1972

FUNDADOR Y DIRECTOR

José López-Osa, Díaz-Pintado

Imprime los Talleres

Propiedad de la Revista

Depósito Legal C. R. 217-1970

Empresa Periodística n.º 524

Autorizada por la Dirección
General de Prensa

SUSCRIPCION

Semanal. 150 pesetas

Año ... 280

Año ... 350 para el extranjero

Foto Reales

S U M A R I O

Primera Página	3
El Vino antes y después de la siesta	5
La Mancha. ¿A quién va dirigida tanta lágrima?	6
Cuenta Analítica del cultivo de una hectárea de viña	9
Noticario	17
Sucedió esta quincena	18
Mercados de Vino	19
Mercado de Alcoholes	22
Actualidad	23
¿Sabe Vd. que...?	25
Mercados y Servicios	26
El Vino en la Prensa	28
Ministerio de Agricultura	30
La Ruta de las Catedrales del Vino, mima- do proyecto tarraconense	33
El papel del Vino dentro del imperio ro- mano	34
Que Vd. lo pase bien	39
Fallo del III Certamen "Lazarillo"	36
La Poesía y el Vino	37

Prohibida la reproducción total o parcial de los textos, de no citarse la procedencia

UN LIBRO AYUDA A TRIUNFAR

- TRATADO DE ENOLOGIA, del Dr. Sannino. 920 págs. 560 ptas. DICCIONARIO DEL VINO DE JEREZ, de Permatin. 245 págs. 420 ptas. LOS VINOS DE ESPAÑA, de José del Castillo. 500 págs. Declarado "Libro de interés turístico". 980 ptas. ANUARIO AGRICOLA ESPAÑOL, de la Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos. 1.000 ptas.
- NOMENCLATOR COMERCIAL "PUEBLOS DE ESPAÑA". 350 ptas.
- VINO, AMOR Y LITERATURA, de Alejandro Sela. 115 pág. 125 ptas.
- COMPENDIO DE ENOLOGIA PRACTICA, de José Maria de Soroa y Pineda. 234 pág. 180 ptas. VITICULTURA PRACTICA, de José Noguera Pujol. 372 págs. Premio "Pablo Oliva Casabona". 475 ptas.
- SISTEMAS DE RIEGO, de R. Ede. 125 ptas. FERTILIZANTES AGRICOLAS, de Pattersón. 150 ptas.
- MAQUINARIA AGRICOLA BASICA, de Shippen (2 vols.) 280 ptas.
- EMPRESA AGROPECUARIA. RACIONALIZACION Y PRODUCTIVIDAD, de Sturrok. 175 ptas. METODOLOGIA DE ANALISIS DE VINOS Y ALCOHOLES, de Sepsa. 250 ptas.
- FABRICACION DEL ALCOHOL, de Hernán Palacios Llamas. 754 pág 560 ptas.
- ELABORACION DE AGUARDIENTES SIMPLES, COMPUESTOS Y LICORES, de José Maria Xandri. 898 págs. 895 ptas.
- EL RIEGO, SU IMPLANTACION Y SU TECNICA, de Dmínguez García-Tejero, 390 págs. 400 ptas. ptas.
- ANALISIS DE VINOS, de A. Goded Mur 390 págs. 390 ptas.
- COMPENDIO TECNOLOGICO PARA INDUSTRIAS VINICOLAS Y DERIVADAS. 187 págs. 475 ptas.
- TEORIA DE LA FINANCIACION DE LA EMPRESA, de Weston. 680 ptas.
- PROBLEMAS DEL DESARROLLO ECONOMICO, de Robinson (2 vols.) 780 ptas.
- ECONOMIA EMPRESARIAL. ANALISIS DE LAS DECISIONES EMPRESARIALES, de Hague. 450 ptas.
- PRACTICA DE LA DEFENSA CONTRA HELADAS, de Diaz Queraltó. 401 págs. 390 ptas.
- APROVECHAMIENTO INDUSTRIAL DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS, de W. Rafois. 980 págs. 980 ptas.
- COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS PARA CONSUMO EN FRESCO, de Fuentes Cortés. 193 págs. 75 ptas.
- EL EMPLEO DEL ANHIDRIDO SULFUROSO EN LA COMERCIALIZACION DE UVA DE MESA, de Díez García, 129 págs 75 ptas.
- VIDES AMERICANAS PORTAINJERTOS, de Leorea. 204 págs. 100 ptas.
- MANUAL DE AYUDAS AUDIOVISUALES, de Mas Candela. 263 págs. 100 ptas.
- COMO GANAR DINERO CON EL CULTIVO DE LA VID, de L. y J. Ticó. 225 págs. 280 ptas.
- TECNICAS MODERNAS DE VINIFICACION, de Ernest Bremond. 292 págs. 320 ptas.
- VINIFICACION Y CONSERVACION DE LOS VINOS, de Negre Francot. 376 págs. 320 ptas.
- EL CREDITO AGRICOLA MEDIANTE COOPERATIVAS Y OTRAS INSTITUCIONES, 221 págs 240 ptas.
- EVALUACION DE LAS ESTRUCTURAS AGRARIAS Y PROGRAMAS DE REFORMA AGRARIA. 58 págs. 80 ptas.
- LOS MEDIOS AUXILIARES AUDIOVISUALES EN LA INSTRUCCION Y CAPACITACION PARA EL MOVIMIENTO COOPERATIVO. 103 págs. 160 ptas.
- EL CREDITO AGRICOLA EN LOS PAISES ECONOMICAMENTE SUBDESARROLLADOS. 294 págs 240 ptas
- LA EROSION DEL SUELO POR EL AGUA. ALGUNAS MEDIDAS PARA COMBATIRLA EN LAS TIERRAS DE CULTIVO. 207 págs. 320 ptas.
- MANUAL PARA ORGANIZACION DE CURSILLOS SOBRE GERENCIA DE COOPERATIVAS AGRICOLAS. 86 págs. 100 ptas.
- LOS FERTILIZANTES Y SU EMPLEO. Guia de bolsillo para los extensionistas. 60 págs. 140 ptas. MAPA DE SUELOS DE EUROPA. (2 vols.) 1.200 ptas.
- VOCABULARIO MULTILINGUE DE LA CIENCIA DEL SUELO. 430 págs. 360 ptas.
- MAYOR PRODUCCION CON MENOS TIERRA. 94 págs. 100 ptas.
- HACIA UNA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO AGRICOLA. 85 págs. 80 ptas.
- CAPACITACION DE DIRIGENTES RURALES. 139 págs. 120 ptas.
- MAYOR PRODUCCION CON MENOS TIERRA. 94 págs. 100 ptas.

"Europa, tema del momento"

«Europa es, dentro y fuera de España, el tema del presente momento histórico». «Creo que el asunto económico más discutido en el país en estos momentos es el del acercamiento de España al Mercado Común». Estamos padeciendo un verdadero alud de declaraciones mas o menos oficiales sobre la imperiosa necesidad de que España se incorpore a la Comunidad Económica Europea y sobre la manera cómo debe hacerlo. Es inevitable que siendo el argumento utilizado generalmente en provecho de aquello que se defiende, existe una impresionante confesión. Sobre todo acerca del «Cómo». No cabe duda de que el tema de la integración en la Comunidad económica europea ocupa actualmente un lugar destacado en la prensa diaria y especializada de nuestro país. No se trata sin embargo, de algo pasajero e intrascendente para el futuro político y económico de España. Es natural que dada nuestra proclividad a los extremismos, se haya planteado el problema de una forma radical y exclusivista. Para unos, se trata de una cuestión puramente política; para otros, es la economía la que tiene que decir la última palabra. También en el aspecto temporal se especula desde posiciones radicalmente opuestas». Bien, bastan estas tres citas, entresacadas de una simple lectura de nuestra prensa para advertir las dimensiones polémicas, pero también la preocupación y el interés, desde todos los puntos de vista, que el problema de nuestro acercamiento, con todas sus derivaciones, a la Comunidad Económica Europea ha suscitado en la opinión pública de nuestro país.

Todo ello es de una lógica casi elemental. La transcendencia, a todos los niveles, de la asociación actual, y, en un futuro más o menos próximo, de la integración de España a la Comunidad Económica Europea a pesar de todas las consecuencias que de ello se deduzcan, rebasa ampliamente las cotas de los acontecimientos que pueden definirse sin temer alguno como auténticamente históricos.

A partir de la asociación actual, el dispositivo económico español y en alguna medida, por reflejos el sociopolítico, entra en un proceso de transformación de cuyo alcance acaso no tengamos aún noción real y objetiva. Si de la Europa de los Diez se ha dicho recientemente que no es un pretexto, sino una realidad viva, en marcha hacia un objetivo histórico, puede añadirse que para España, como para la totalidad de los países europeos, e incluso para otras áreas geopolíticas promovido acaso para posponer otros problemas. Un ejemplo, y al mismo tiempo una prueba reveladora a este respecto, lo ofreció hace sólo unas semanas la Unión Soviética al llevar a cabo un viraje profundísimo en su hasta ahora hostil e incluso denigratoria política respecto al Mercado Común Europeo, para venir a reconocer lisa y llanamente también que es una realidad económica con la que hay que contar. Naturalmente, la Unión Soviética debe haber valorado debidamente también las implicaciones de su nueva política en relación con la Europa de los Diez, cuyo alcance es muy difícil que lo haya subestimado.

Ahora bien, hay quien sostiene que hoy por hoy la Europa de los Diez no es nada más que una realidad económica. De esta premisa, se salta casi inevitablemente a otra no menos categórica, la de que si no es nada más que una realidad económica no puede imponer a sus socios condiciones extraeconómicas. Pero esta es una cuestión vidriosa, que ha promovido ya, y seguirá promoviendo no sólo en España sino incluso en países que forman parte de la misma médula funcional del Mercado Común, como Francia, infinitas, encontradas y apasionadas discusiones.

No puede negarse, sin embargo, que las personalidades más representativas de la Comunidad Económica Europea, aludieron siempre, de un modo u otro, al necesario acoplamiento, a la inevitable homogeneización de la Europa comunitaria. Basta citar a este respecto la conocidísima metáfora del profesor Hallasteis, cuya significación en la historia y en la realización del Mercado Común ocupa un lugar de primerísimo orden, en el sentido de que la Comunidad Económica Europea es como un cohete teledirigido de tres pisos: La Unión aduanera, va realizada; la unión económica, iniciada y realizada en gran medida, y, por último, la unión política, que algunos estiman cada día más necesaria.

Desde este punto de vista, no puede extrañarnos, por lo tanto, no sólo la creación cada día más acelerada de las llamadas empresas multinacionales, sino incluso la estrecha coordinación, casi a escala continental que esas mismas empresas ofrecen actualmente. Otro tanto podría aducirse en relación con otros aspectos igualmente importantes de la ya avanzadísima coordinación económica de la Europa comunitaria.

Sin entrar por nuestra parte, en la polémica de si la actual Europa Comunitaria del perfil estrictamente económico puede imponer o no va condicionamientos extraeconómicos a los países que la integran, o a los que están con ella asociados o en proceso de asociación, si queremos resaltar el sorprendente silencio que se observa en torno a otra faceta que a nosotros nos parece igualmente fundamental de una nueva Europa. Nos referimos a la nueva Europa laboral o del trabajo, como contrapartida, a la nueva Europa neocapitalista, financiera y empresarial. Sobre este extremo, el vacío informativo y dialéctico, al menos hasta ahora, es sencillamente increíble. Y para España, por de pronto, que tiene en la Europa de los Diez una mesa laboral considerable, este aspecto de la cuestión reviste, desde el primer momento, como los demás el mayor interés.

JOSE PAULINO DE SAGA (S.I.S.)

Demetrio Moreno Olivares

Agente Comercial Colegiado

VINOS Y ALCOHOLES

Av. José Antonio, 66

MADRID - 13

Tels.

Oficinas:

2 47 19 50

2 47 19 51

2 47 25 50

Domicilio:

2 56 41 10

Consuegra (Toledo) 101

El vino antes y después de la siesta

Nuestro amigo el humorista, un tanto amodorrado por la canícula y el soponcio de estos días centrales del mes de julio, me escribe de nuevo "a la caída de la tarde —dice— junto a la higuera centenaria del patio, un poco envidiosa de las palmeras en maceteros de madera, con tierra empapada de agua fresca del pozo. De ese pozo que tu conoces y en el que pongo a refrescar el vino, al que "mato" el nervio con un poquillo de gaseosa de bola, para que entre bien y me dure mientras llega la cena".

Me habla de la delicia del trago largo para calmar la sed de la siesta recién echada y del chupito, de vez en cuando, mientras lee el periódico para enterarse de las cosas que pasan por el mundo. Siempre ocurre alguna cosa que llama la atención a nuestro amigo y la última ha sido el enterarse que haya en el mundo tantos alcohólicos. Coincide con el doctor Godar en que "lo importante no es ya lo que se bebe sino cuanto se bebe" y nos asegura que el vino, aparte de ser la bebida más sana -si no se abusa claro, que puede hacer daño, igual que si te comes una buena almorzá de gachas- a él le mantiene siempre con el ánimo dispuesto desde hace cincuenta años.

Lo que ocurre, añade, es que la gente no «se sabe administrar» y hace cada mezcla que Dios trita, y eso es lo malo. Media botelleja en las comidas sienta de maravilla al aparato digestivo. A la caída de la tarde, después de enriagarle con un buen trago de blanco o tinto con gaseosa, puedes seguir tomándolo «en pequeñas diocesis» que no pasa nada de nada. Si eso lo hicieses con whisky o cualquier otro licor hoy tan de moda no es de extrañar que pases a integrar la lista de alcohólicos. Lo que pasa, afirma, es que en esta época de ágapes por

cualquier motivo, te ofrecen de todo menos tintorro, y hasta uno se avergüenza al ver como te mira el camarero si le pides una copa de vino de la tierra. Es algo que tenemos que agradecerle a los nuevos modos y modas americanizantes que hoy imperan y que en este sentido aceptan el «cuba libre» por muchas que sean sus diferencias con Fidel Castro.

Nuestro amigo nos envía dos botellas de «Chupito», un blanco gaseado de Villarrubia de los Ojos, de gratísimo paladar, para que lo tomemos bien frío como aperitivo. «¿Tu crees, me asegura, que si este vino lo conocieran en Belfast iban a estar todavía a tiros? Seguro que no».

Hago mis cálculos y resulta que mi amigo el humorista se zampa por lo menos trescientos sesenta y cinco litros de vino manchego al año, mientras que la ración anual del español medio es de sesenta y cinco litros. Pero mi amigo no bebe más que vino y los que tienen ficha de alcohólicos, aunque no lo desprecian llegado el caso, se ponen como esponjas de «combinaciones» cocteles y «wisquises» y terminan con el hígado hecho trizas y resacas infernales. Aparte de que no colaboran a la solución de los excedentes de vino, que debía ser una tarea nacional.

Nuestro amigo el humorista termina su carta diciendo: «Hoy hago una excepción en tu honor y en vez de un sorbo he empinado un poquejo el codo, pero con prudencia, porque la puñetera estadística esa del alcoholismo, me ha hecho la idem. Pero la ocasión lo merecía ¿verdad?».

Sí, cualquier acontecimiento es bueno para alabar el vino nuestro de cada día.

por D. N. Ramírez Morales

LA MANCHA

¿A quién

El cosechero modesto, aquel que se limita a elaborar su propia uva o, a lo sumo, pequeñas partidas de otros agricultores, está en franca y creciente decadencia. Eso es algo que todos sabemos.

Ha surgido este comentario como consecuencia de una reciente gira por la Manchuela, tanto albaceteña como conquense, pero días antes lo hice también por el corazón de La Mancha y, al tropezar con análoga problemática, he tenido a bien generalizar.

Al cosechero modesto, al elaborador de condición tradicionalista, cada vez lo atacan un mayor número de competidores con mejores armas que él.

Primero fueron las cooperativas vinícolas, mermando sus posibilidades de adquisición de uva; luego las plantas embotelladoras con su mayor grado de tipificación y mejor comercio por ende; más tarde una maquinaria moderna que no está a su alcance y ahora se habla del supercooperativismo y la superindustria, lo cual constituiría para estos hombres modestos algo así como el tiro de gracia definitivo.

Como consecuencia de ello, todo

son lágrimas de cocodrilo. Y yo pregunto: ¿contra quién van dirigidas esas lágrimas?, ¿a quién se acusa de esta situación adversa?, ¿ha de retroceder la humanidad hacia una mentalidad más primitiva para defender los intereses de determinado sector de la sociedad? En algunos lugares manchegos, por mediación del sindicato correspondiente, se han venido celebrando reuniones de elaboradores modestos para intentar conseguir una mayor estabilidad a través de la unión.

En su día hubo líderes, personas de ideología económica avanzada, que propusieron el cooperativismo industrial, la fusión de la pequeña industria, al objeto de embotellar, tipificar caldos y conseguir una comercialización idónea. ¿Por qué entonces no se llegó a un acuerdo interno?

Alguien nos ha dicho:

—Ha estado en nuestras manos evitar esta situación. Algunas personas de buena voluntad quisieron formar cooperativas de cosecheros para luchar todos juntos bajo una causa común, pero todos nosotros anduvimos retraídos, intentando conseguir privilegios respecto

COLA DE ETIQUETAR INDA

INDA, S. A. - BARCELONA-9 - PASEO SAN JUAN, 98 - TELEF. 258 33 26

A dirigida tanta Lágrima?

a los otros compañeros y boicoteando la buena fe de los mejores. Si ahora se unen los demás y nos hacen la pascua, la culpa habrá sido nuestra por no aprovechar la tajada cuando teníamos la cartén cogida por el mango. Nosotros hemos sido siempre una institución en La Mancha, los auténticos dueños de la nave vinícola. Si ahora se adelantan otros, desplazándonos, es porque nos hemos dormido en los laureles.

Visitando ahora La Manchuela, lugar donde abunda aún el industrial modesto, se nos dice que la unión y la buena fe brillan por su ausencia.

Uno de estos hombres, el cual ruega que omitamos su nombre por discreción, se ha expresado en los siguientes términos:

—Se vienen produciendo entre nosotros coyunturas verdaderamente ridículas. Sucede a veces que un compañero, por un acierto personal o cualquier otra peculiaridad, consigue con el mismo tipo de uva un vino de mejor calidad que los restantes. Pues bien, que a nadie se le ocurra preguntarle cómo ha llegado a esa meta porque guardará su secreto celosamente. Lo lógico, lo humano, sería una intercomunicación de los logros conseguidos para conseguir de ese modo mejoras masivas pues, ¡que si quieres arroz, Catalina! Aquí cada cual va a lo suyo, echándole la zancadilla al vecino si puede, actuando siempre con miras

extremadamente egoístas. De ese modo, como podrá comprender, jamás conseguiremos llegar a ningún sitio.

INDUSTRIAS QUÍMICAS Y TARTÁRICAS, S. A.

ACIDO TARTARICO

Capacidad de producción: 10.000 toneladas anuales.

PUREZA GARANTIZADA

De acuerdo con las normas del Comité de Reactivos para Análisis de la «American Chemical Society» y Farmacopeas U. S. P. XVI B. P. 1968 y D. A. B. VI

CARBON ACTIVO

De acuerdo con las normas de la S. G. T. del M. de I. EXPORTACION A TODOS LOS PAISES DEL MUNDO

Agentes de compras de primeras materias tartáricas en todas las comarcas vitivinícolas.

GERONA: Carretera de Barcelona, 68
Teléfonos 202450 y 202454. Apartado 4

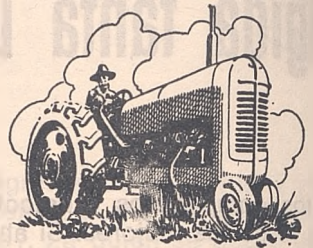
Yo creo sinceramente que, a pesar de sus lágrimas, los elaboradores modestos de La Mancha no han perdido aún la baza final. La pueden perder pronto si continúan en su actual estado de pasividad, pero el auténtico desastre no ha llegado todavía y se puede evitar.

La gran industria, qué duda cabe, se asentará algún día en La Mancha. Esto es una consecuencia lógica del avance tecnocrático de todos los países. Pero aún están a tiempo nuestros hombres de unirse, no para vencer a un contrario fuerte, sino para caminar a su misma altura, como dos buenos camaradas, cuando La Mancha despierte de su sueño de siglos,

M. Montoro

SEBASTIAN HARO PLAZA

Maquinaria
Agrícola
de ocasión



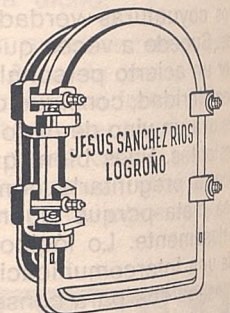
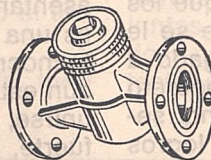
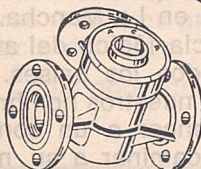
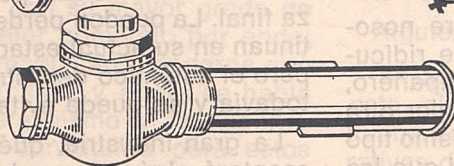
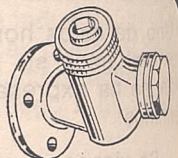
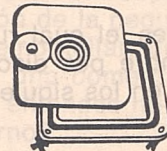
Doctor Fleming, 1 - 4° izqda.

ARANJUEZ

(Madrid)

GRIFERIA PARA BODEGAS

PASO INTEGRAL



FABRICANTE

Jesus Sánchez Ríos

Ctra. Burgos, camino Carretil

TELEFONO. 213493 LOGRONO

Cuenta analítica del cultivo de una hectárea de viña

Media ponderada provincial mayor intensidad de cultivo 50% de la superficie total de viña en Ciudad Real

G A S T O S

1. TRACCION.

1.1. Labores

- | | |
|---|-------------|
| 1. Dos labores, entre calles, con cultivador viñero y tractor Ebro 160-D. normal. | 233'68 ptas |
| 2. Dos labores con cultivador viñero y tractor Ebro 160-D elevado con excéntricas. | 266'80 ptas |
| 3. Dos labores con cultivador y "cuchillas" y tractor Ebro 160-D elevado con excéntricas | 133'90 ptas |
| 4. Una labor, cada dos años, con abrezanjas monosurco para localización de abonos o estiércol alternativamente con tractor Ebro 160-D. | 75'43 ptas |

1.2. Tratamientos:

- | | |
|--|-------------|
| 1. Un tratamiento contra plagas y enfermedades con tractor Ebro 160-D y atomizador suspendido, accionado por toma de fuerza (con poca vegetación).... | 87'96 ptas |
| 2. Dos tratamientos contra plagas y enfermedades con tractor Ebro 160-D y atomizador suspendido accionado por toma de fuerza (con vegetación avanzada). | 264'14 ptas |

1.3. Transportes:

- | | |
|--|--|
| 1. Transporte de abonos, carburante, lu- | |
|--|--|

bricantes, agua para tratamientos, cosecha y varios. Recorrido medio 20 kms., con tractor Ebro 160-D y remolque R-10 Tm. a 1,23 ptas/Tm./km. ...	123'00 ptas
2. Transporte de estiércol cada 4 años de estercolero a parcela. Recorrido medio 20 kms., con tractor Ebro 160-D y remolque R-10 Tm. a 2,47 pts/Tm/km.	74'10 ptas
Suma tracción	1.259'01 ptas

2. MANO DE OBRA.

2.1. De Labores:

1. Dos labores, entre calles, con cultivador y tractor Ebro 160-D normal ...	112'86 ptas
2. Dos labores con cultivador viñero y tractor Ebro 160-D elevado con excéntricas	112'86 ptas
3. Dos labores con cultivador con "cuchillas" y tractor Ebro 160-D, elevado con excéntricas.	56'28' ptas
4. Una labor, cada dos años, con abrezanjas monosurco y tractor Ebro 160-D ...	32'90 ptas

2.2. De tratamientos:

1. Un tratamiento contra plagas y enfermedades con tractor Ebro 160-D, con excéntricas y atomizador suspendido accionando por toma de fuerza (con poca vegetación).	16'44 ptas
2. Dos tratamientos contra plagas y enfermedades con tractor Ebro 160-D, con excéntricas y atomizador suspendido, accionado por toma de fuerza (con vegetación avanzada).	49'38 ptas

2.3. De transportes:

1. Transporte de abonos, carburante, lubricantes, agua para tratamientos, cosecha y varios.	103'00 ptas
2. Transporte de estiércol, cada 4 años, de estercolero a parcela.	110'40 ptas

2.4. De carga y descarga:

1. De materias primas, cosecha y varios.	274'85 ptas
2. de estiércol.	61'30 ptas

2.5. De prácticas de cultivo:

1. Dos jornales de capataz y cuatro de	
--	--

peón corriente en poda.	1.402'00 ptas
2. Dos jornales de peón en recoger sarmentos.	456'00 ptas
3. Cinco jornales en cava	1.140'00 ptas
4. Tres jornales en distribución de estiércol y abono	684'00 ptas

2.6. De recolección:

1. 0'5 jornales de capataz	122'50 ptas
2. Un jornal de peón	235'00 ptas
3. Ocho jornales de mujer	1.600'00 ptas
Suma mano de obra	6.569'77 ptas

3. MATERIAS PRIMAS.

3.1. Abonos.

1. 160 kgs. de sulfato amónico 20-21 % a 4'00 ptas. en almacén distribuidor, cada 4 años.	160'00 ptas
2. 480 kgs. de superfosfato de cal 16% a 2,04 ptas. en almacén distribuidor, cada 4 años.	244'80 ptas
3. 240 kgs. cloruro de potasa 50% a 2'44 ptas. en almacén distribuidor cada 4 años	146'40 ptas

3.2. Estiércol:

1. Valor de 6.000 kgs. de estiércol a 0'50 ptas/kg. cada 4 años	750'00 ptas
--	-------------

3.3. Productos fitosanitarios:

1. 1'500 kgs. de Dipterex a 210 ptas/kg.	315'00 ptas
2. 1'200 kgs. Oxiclورو cobre y zinc a 120 ptas/kg.	144'00 ptas
3. 3'000 kgs. azufre micronizado mojable a 35'00 ptas/kg.	105'00 ptas

Suma materias primas ... 1.865'20 ptas

4. CONTRIBUCIONES E IMPUESTOS

Base imponible (B.I.) media ponderada

provincial 1.012'68 pesetas

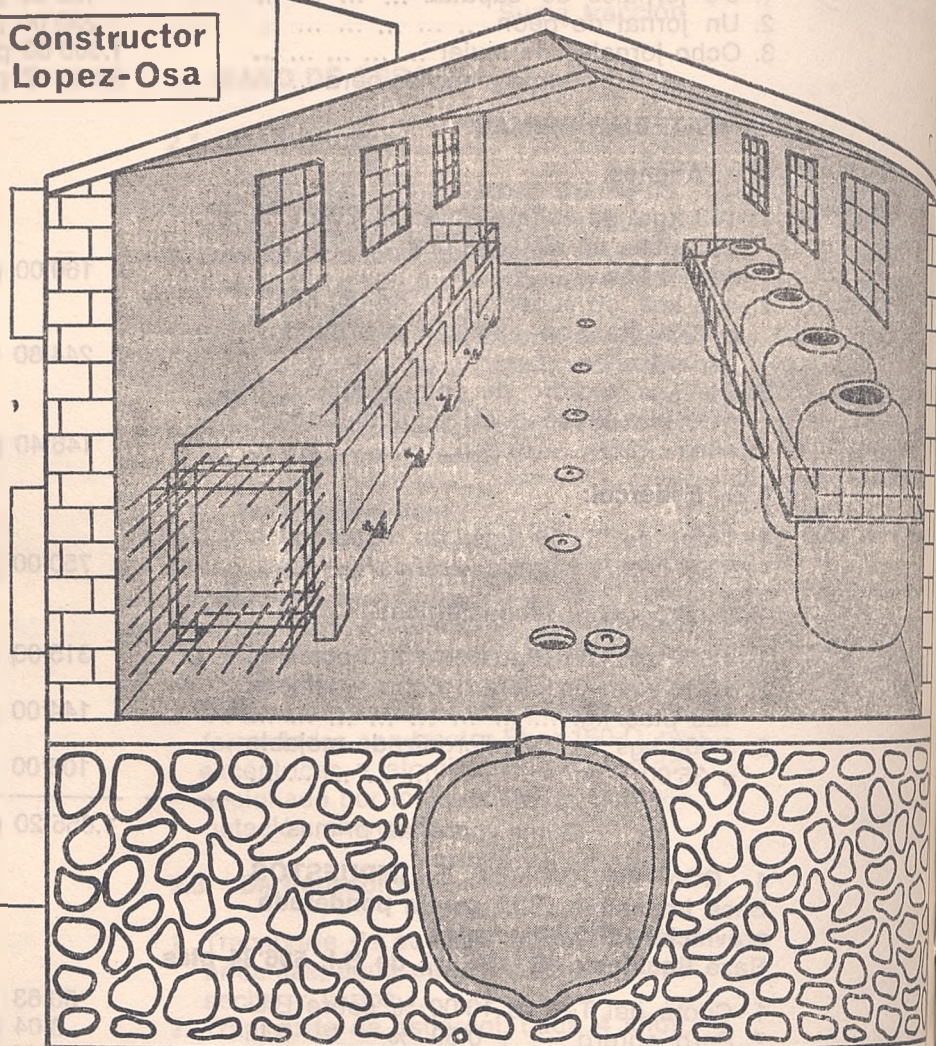
Base liquidable (B.L.) 50% de B.I. 506'34 ptas.

1. Cuota del Tesoro 10'00 % sobre B.L.	50'63 ptas
2. Paro obrero 0'60 % " B.L.	3'04 ptas
3. Ayuntamiento 5'00 % " B.L.	25'32 ptas
4. Hermandad 5'00 % " B.L.	25'32 ptas
5. Plagas del Campo 0'30 % " B.L.	1'52 ptas
6. C.O.S.A. 0'25 % " B.L.	1'27 ptas

Suma Contribuciones e impuestos ... 107'10 ptas

Construcciones López-Osa

Constructor
Lopez-Osa



BODEGAS, NAVES, TINAJAS Y DEPOSITOS.

Socuellamos (La Mancha)

5. SEGUROS.

1. Sociales:

- | | |
|--|-------------|
| 1. 7'40 % sobre B.I. | 74'94 ptas |
| 2. 23'5 jornadas teóricas a 11'50 pts. | 270'25 ptas |

2. De accidentes:

- | | |
|-------------------------------------|-------------|
| 1. 4'61 % sobre mano de obra | 302'86 ptas |
|-------------------------------------|-------------|

Suma Seguros	648'05 ptas
---------------------	-------------

6. GASTOS GENERALES.

- | | |
|--|-------------|
| 1. Administración 2 % sobre valor de producción media ponderada -2.950 kgs. a 5'00 ptas/kg. | 295'00 ptas |
| 2. Desplazamiento de personal. | 50'00 ptas |
| 3. Material fungible (lonas remolque, espuertas y serillos, tijeras poda y otros). | 50'00 ptas |

Suma Gastos Generales... ..	395'00 ptas
-----------------------------	-------------

7. INTERESES.

5 % sobre 50 % del importe total de:

- | | |
|--------------------------------------|-------------|
| 1. Mano de obra | 164'24 ptas |
| 2. Materias primas | 46'63 ptas |
| 3. Contribuciones e impuestos | 2'68 ptas |
| 4. Seguros | 16'20 ptas |
| 5. Gastos Generales | 9'87 ptas |

Suma INTERESES	239'62 ptas
----------------	-------------

8. AMORTIZACIONES.

- | | |
|--|--------------|
| 1. Amortización gastos de creación de Plantación (40.000ptas) en 30 años | 1333'33 ptas |
|--|--------------|

Suma amortizaciones... ..	1.333'33 ptas
---------------------------	---------------

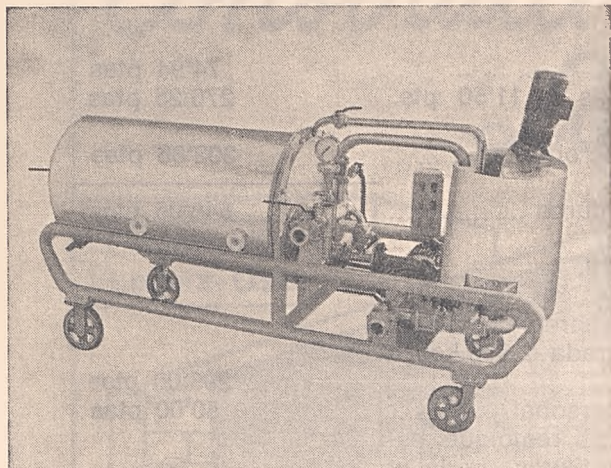
9. RENTA DE LA TIERRA.

- | | |
|---|-------------|
| 1. 4 & sobre valor medio (20.000pese-tas). | 800'00 ptas |
|---|-------------|

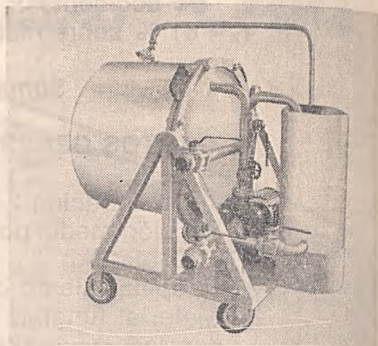
Suma RENTA DE LA TIERRA	800'00 ptas
-------------------------	-------------

FILTROS

zenítram



CALIDAD EUROPEA
PRECIOS ESPAÑOLES



Modelo 30 Autolovador

Modelo 11

C. MECANICAS MARTINEZ
Ctra. de Madrid, 80 ALBACETE Telf. 22 09 24



A.T. 2686

transportes

del amo y montero

VILLARROBLEDO (Albacete)

Avda. Reyes Católicos, 70
Apart. 41 - Teléfono 1101

especializados
en camiones
cisternas
todas
capacidades



Delegación:
Manuel Fabregat e hijo
Rosellón, 368 - 1º - 2ª

VINOS Y DERIVADOS
Tlfnos. 2 57 57 37 y 2 57 13 93
BARCELONA

RESUMEN

GASTOS:		%
1. Tracción	1.259'01	9'52
2. Mano de obra	6.569'77	49'71
3. Materias primas	1.865'20	14'11
4. Contribuciones e Impuestos	107'10	0'81
5. Seguros	648'05	4'90
6. Gastos Generales	395'00	1'81
7. Intereses	239'62	2'99
8. Amortizaciones	1.333'33	10'10
9. Renta de la Tierra... ..	800'00	6'05
TOTAL GASTOS ...	13.217'08	100'00
Beneficio empresarial:		0'27
6 & sobre coste de kg ...	0'27 ptas.	
COSTE kb./uva:	13.217'08	= 4'48 ptas.
	2.950	
COSTE TOTAL kg/uva	4'75 ptas.	4'75

Continuará

Julión Guerrero

AGENTE COMERCIAL COLEGIADO NUM. 8.909
VINOS - ALCOHOLES Y DERIVADOS
Avda. Mediterráneo, 4 - MADRID-7 - Teléfonos 251 54 03 252 50 76

Muy Interesante

Ofrecemos **EXCLUSIVAS DE DISTRIBUCION** a Mayoristas Organizados.
Vinos Quinados. Vermuts. Anisados. Brandys. Gin. Vinagres.

Aderezo de Limón. Licores.

GRANDES Y EMBOTELLADOS. CALIDADES. PRECIOS COMPETITIVOS.

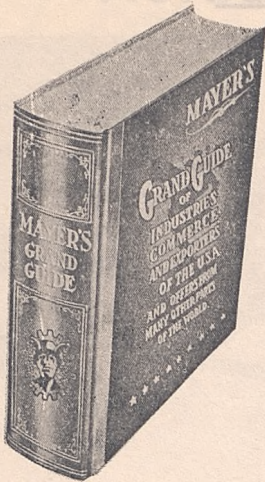
Además de las nuestras, podemos envasar marcas de los distribuidores.

ROSILLO & SENOSIAIN

QUINTANAR DE LA ORDEN (Toledo)

Apartado, 26

Teléfono 264



Editorial "MAYER'S GRAN GUIA"

LA MEJOR GUIA COMERCIAL E INDUSTRIAL DE
LA AMERICA PARA TODO EL MUNDO

LA EDITORIAL MAYOR Y MAS IMPORTANTE DE
AMERICA DEL SUR, EN LITERATURA COMERCIAL,
INDUSTRIAL Y DE HOBBIES

Casa Central para Informaciones sobre
el Comercio América del Sur
BUENOS AIRES (Argentina)
Casilla Correo N.º 1561

Cúmplenos informar a Vd. que en breve aparecerá la «MAYER'S GRAN GUIA» N.º 23—1973, una obra MONUMENTAL, magníficamente encuadernada, completamente al día y enteramente diferente. Es el faro que ilumina a todos los Comerciantes, Comisionistas, Agentes de Fábricas, Compradores y Fabricantes o Productores de las 21 REPUBLICAS AMERICANAS, 17 países EUROPEOS y 74 del ASIA, AFRICA, incluyendo los Estados de AUSTRALIA, INDIA, FEDERACION MALAYA, NUEVA ZELANDA y asimismo el SUDOESTE PACIFICO y otros países del CERCANO, MEDIO y LEJANO OESTE.

Estos 112 países donde la M.G.G. tiene circulación desde hace 22 años, constituyen el MERCADO MEJOR Y MAS SELECTO del mundo entero. Los productos ofrecidos en la M.G.G., son de una variedad tan extensa, que cubren la casi totalidad de lo fabricado y requerido en el Universo. Usted encontrará todo lo que busca.

La «MAYER'S GRAN GUIA» de alta recomendación mundial, está impresa sobre el papel de PRIMERA CALIDAD y redactada en CINCO IDIOMAS: ESPAÑOL- INGLÉS- ALEMÁN- FRANCÉS- ITALIANO, todo en un SOLO TOMO, que aparece PUNTUAL Y ANUALMENTE.

Por varios motivos hay un considerable interés y una gran demanda de los Productos Españoles y en especial de SU Fabricación.

Si tienen interés que sus propios folletos sean encuadernados en la M.G.G. y luego la obra distribuida UNICAMENTE entre importadores especializados en sus productos, rogamos se sirvan enviarnos unas muestras por AEREA-IMPRESO (sin certificar) y solicitar, si desean, más informes.

De nuestra Edición Internacional N.º 21, tenemos todavía ejemplares.

PRECIO ESPECIAL Y REDUCIDO US\$ 15.— (o su equivalente en PESETAS). Pagos y transferencias a nuestra Cta. Cte. en el BANCO ESPAÑOL DE CREDITO, Central Madrid, Alcalá 14. Cta. Cte. NO CL. 125009.270.

Sírvanse enviar toda la correspondencia por VIA AEREA y dirigida a:
JOSE MAYER - Casilla Correo N.º 1561 - BUENOS AIRES (Argentina)

SE NECESITAN AGENTES

Solicite informe, VIA AEREA, adjuntando este aviso

Noticiario

El comercio exterior francés de productos agrícolas y alimenticios

En 1971, el comercio exterior francés de productos agrícolas y alimenticios fue floreciente. Según un estudio del Servicio Central de Encuestas y Estudios Estadísticos del Ministerio de Agricultura, las exportaciones francesas se elevaron a 20,3 mil millones de francos, o sea un aumento de 27 % en comparación con 1970.

Los productos franceses que más se venden son, por orden:

- los cereales (saldo positivo 4,4 mil millones de francos);
- bebidas (+ 2,6);
- la leche y los productos lecheros (+ 2,2);
- los animales vivos y la carne (+ 1,1).
- los productos de la industria alimenticia (+ 0,3).

En cambio, el saldo es negativo en cuanto a las frutas (—1,1 mil millones de francos), las grasas, los aceites, las hortalizas y los productos del mar.

En lo que se refiere a los animales vivos, Francia exporta principalmente bovinos. Más de la mitad de los animales importados son porcinos (53% en total). En el sector lechero, en el que las ventas (2'8 mil millones de francos) son netamente superiores a las compras (561 millones), la leche y crema en conserva, concentrada y azucarada figuran en primer lugar (992 millones), un poco más que los quesos (984 millones). En lo que se refiere a los cereales, las ventas al extranjero se elevaron, en 1971, a 4,9 mil millones de francos, frente a 455 millones de compras.

El sector de las bebidas ha sido, como los otros años una excelente aportación de divisas: 3,4 mil millones de

ventas por 948 millones de compras. El vino va a la cabeza de las exportaciones (1,8 mil millones), seguido de los aguardientes, los licores y los diversos espírituosos...

Francia vende a Gran Bretaña, su primer cliente, sobre todo bebidas, cereales, frutas, productos de pesca y carne.

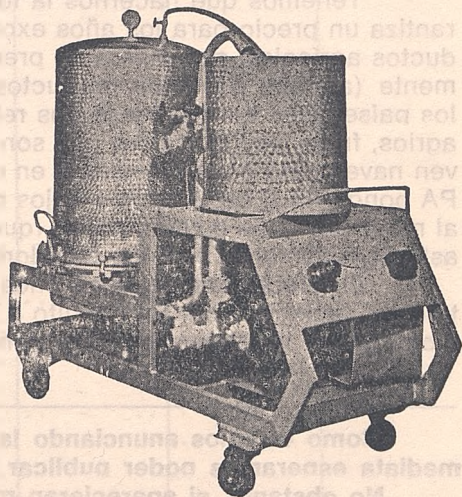
Islandia, Dinamarca y Noruega figuran entre los mejores clientes de Francia de cereales y bebidas.

(BNF 29-4-72)

INDUSTRIAS PROSPER, S. L.

Avda. D.L. F. García Sanchis, 302 - Teléfonos 230056 y 230610

VALENCIA - 11



Filtros de placa construída en ACERO INOXIDABLE. En un solo pase abriglanta los vinos para embotellar con mínimo consumo de filtrolina.

Varios modelos, según rendimiento.

Sucedió esta quincena

VINOS BLANCOS. Continuamos con la paralización que se viene observando en casi todas las zonas; si queda alguna, como Jerez de la Frontera donde se puede calcular que el 80% de la próxima cosecha, está vendida. Los precios continúan firmes, 63/64 pesetas, con una tendencia muy clara de alza (si no hay demanda y no baja, lo fácil es que cualquier solicitud de mercancía motive la reacción).

VINOS TINTOS.— Con idénticas características que los blancos, los precios parece que han descendido entre tres y cinco pesetas hectógrado y podemos situarlos, apartando los de denominación de origen acreditada, de 85 pesetas.

ALCOHOLES. El mercado paralizado. Los destilados se fabrican solamente de encargo; los rectificadores de residuos, falta primera materia; las holandas, más debiles, pero sostenidas, no pierden su cotización; destilados de vino, 66/67 pesetas, rectificadores de vino 64/65 pesetas, de residuos 62/63 pesetas y holandas 46/47 pesetas. Actualmente el mercado de alcoholes pese a la entrega de la comisión, a la compensación etc., se encuentra trabajando sobre los marginales boletos.

COMENTARIO. Desde el 21 de Julio que el Consejo de Ministros aprobó las normas de campaña vínico-alcoholeras 72/73, la prensa hace su comentario más o menos favorable, siempre de acuerdo con el cristal con que se ven. Lo cierto y fijo es que el precio de garantía de la C.C.E.V. es el de 42 pesetas hectógrado y 58 ó 60 pesetas, precio por orientación de mercado, aparte de la entrega obligatoria del 10 por ciento que habrá que entregar la próxima campaña.

Tenemos que hacernos la idea de que la administración solamente garantiza un precio para los años excepcionarios, nunca lo que hace con otros productos agrícolas, que marca un precio que el agricultor puede cultivar holgadamente (aunque de estos productos tengamos sobrante y les sobren a todos los países con los que tengamos relaciones comerciales), y el vino unido a los agrios, fruta, aceite y otros que son los que entran divisas en nuestro país, se ven navegando constantemente en un mar de altas tormentas y sin que el FORP PA ponga fin a estos altos y bajos que tanto perjudican al agricultor (sobre todo al modesto) a los comerciantes, (que los hace millonarios o los lleva a la ruina) y así sucesivamente cuantos tenedores intervienen en estos quebrados mercados.

Sí, efectivamente tiene encanto a ley de la oferta y la demanda, que gusta en el negocio jugar un poquito a la lotería. Pero como todo en esta vida, con moderación, los dulces siempre tienen el sabor grato.

Como venimos anunciando la próxima Revista no se editará, y para la inmediata esperamos poder publicar las normas de campaña.

No obstante, si aparecieran muy tarde, se harían en el suplemento aparte.

LA DIRECCION

MERCADOS DEL VINO

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
Ciudad Real-Mancha					
Alcazar de San Juan	62	68	64	66	
Argamasilla de Alba	62				
Campo de Criptana	62		63	65	71
Cabada de Calatrava	65	80			
Daimiel	62				
Manzanares	63				
Pedro Muñoz	62				
Jocetillamos	62				
Tomelloso	62	70			72
Valdepeñas	63	72			
Herencia					
La Solana	62				
Santa Cruz de Mudela					
Albacete-Mancha					
Almansa	64	80	67	72	
La Roda	63	70		60	
Ontur				85	
Villamalea	sin	existencias	61	61	
Villarrobledo	63	66	65	65	
Tarazona de la Mancha					
Cuenca-Mancha					
El Provencio	63	75			
San Clemente	sin	existencias			
Fuente de Pedro Naharro... ..	63	70			
Minglanilla					
Villarta				62,50	
Luesta		68	63		
Ledaña					
Casas de Fernando Alonso					
Toledo-Mancha					
Madridejos	63				
Portillo		72			
Quintanar de la Orden	60/61				
Dosbarrios	64				
Soneca	62/63	70/75			
Villa de Don Fadrique	62			62	
Puebla de Almoradiel	63			92	
Villacañias	61	68			
Consuegra	63	65/66			
Ventas de Retamosa		82			
Alicante-Levante					
Villena	62	90	69	70	
Monóvar	63/64	90 92	70/72	70/73	
Gota de Gorgos	sin	existencias			75

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
RIOJA ALAYESA					
Elciego		Cr-260			
Villabuena		Cr-250			
Navarra					
Tudela		82		83	
Tafalla					
Cintruénigo		85	84		
Funes		84/85	80-82		
Zaragoza-Aragón					
Calatorao		80		80	
Asca		83	78	78	
Calatayud		80			
Carifena	68	73	70		
Morata de Jalón	80/81	84-85		73-75	
Madrid-Centro					
Arganda del Rey					
Cadalso de los Vidrios ..		88			
Chinchón					
Navalcarnero					
San Martín de Valdeiglesias		80			
Cebreros-AVILA		83		82	
Valladolid-Centro					
Pozáldez	Cr-150				
Cigales				Cr-160	
Nava del Rey					
Salamanca-Centro					
Villarino de los Aires					
León-Centro					
Ponferrada	L-8'25			71	
Cucabelos		L-9/10	67/69	67/69	
Villamañán		65			
Villafranca del Bierzo	L-9	L-10	L-9		
Sahagún					
Zamora-Centro					
Fermoselle		72	70	68	
Toro					
Castilla-La Mancha					
BALBARES					
La Rúa-ORENSE	L-12	L-12'50	L-12'50		

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
Murcia-Levanto					
Jumilla		90	74	74	
Yecla					
Valencia-Levanto					
Pedralba	64			85	75
Liria	66	PX-70			
Utiel-Requena		80/85	64/65		
Turis	63				
Cheste	65				78
Villar del Arzobispo	64				
Venta del Moro					
Barcelona-Cataluña					
Manresa					
Villafranca del Panadés ...	62/64	76			
Villanueva y Geltrú					
Zona Ampurdán-GERONA...		85	75		
Tarragona-Cataluña					
Bajo Panadés					
Bajo Priorato		80			
Montblanc	68'50	68'50	65'50		
Barbará	65		67		
Vendrell					
Falset		80			
Perelló	68	75	65		
Huelva-Andalucía					
Bollullos del Condado	66				
Rociana del Condado	65				
Palma del Condado	63'25				L-19
Almonte					
Jerez y -Marco-CADIZ ...	L-18/20				
Pilas-SEVILLA					
Badajoz-Extremadura					
Almendralejo	61	70			
Castuera					
Los Santos de Maimona ...	61				
Villafranca de los Barros...	61				
Logroño-Rioja					
Alfaro	sin	existencias			
Manjarres		110	110	100	
Alcanadre		Cr-288			
Arnedo				Cr-320	
Auról		Cr-120		Cr-120	
Canicero	Cr-250	Cr-250	Cr-250		
Villar de Arnedo	Cr-300	Cr-290	Cr-280		
Rincón de Soto	L-13	L-13	L-13	L-13	

MERCADO de ALCOHOLES

ORIGEN	PRECIOS Ptas.				
	Destilado de Vino	Rectificado de Vino	Rectificado de Residuos	Holandas	Flemas
C. REAL-MANCHA					
Alcázar de San Juan					
Campo de Criptana			61,50		58
Daimiel					
Manzanares		65	62/63		
Pedro Muñoz					
Socuéllamos	65	64	62		
Tomelloso	65	65	63	47	
Valdepeñas					
ALBACETE -MANCHA					
Almansa		66	65		
La Roda		62			
Villarrobledo	65/66	64			
Tarazona de la Mancha					
CUENCA-MANCHA					
Horcajo de Santiago					
San Clemente					
TOLEDO-MANCHA					
Madridejos					
Quintanar de la Orden... ..					
Villa de Don Fadrique... ..					
Villacañas	65	63	61		
ALICANTE -LEVANTE					
Villena	65	64	61'50		
Monóvar	63	63	63		
VALENCIA -LEVANTE					
Utiel - Requena		64 65	62 63		57/57'25
Cheste			60,50		
CATALUÑA					
Villafranca del Panades... ..		64			
Vendrell					
Falset					
HUELVA -ANDALUCIA					
Bollullos del Condado... ..	65'50	64,50			
Palma del Condado	65				
Rociana del Condado	67	65			
Jerez y Marco-CADIZ... ..					
BADAJOS-EXTREMADURA					
Los Santos de Maimona... ..					
Villafranca de los Barros... ..		64			
ZARAGOZA - ARAGON					
Cariñena	64				
Morata del Jalón			63'50		
LEON - CENTRO					
Cacabelos					52
Villamañán	65	67			
Ponferrada					57

ACTUALIDAD

Los principales clientes y abastecedores de Francia

Si se consideran las cifras de 1971, las exportaciones francesas continúan concentrándose sobre un número limitado de naciones. Se encuentran, en primer lugar, los copartícipes de la CEE. (Mercado Común). La parte que corresponde a éstos en el total de las exportaciones, que era de 42,9 % en 1968, de 47,7 % en 1969, de 48,3 en 1970, se aproxima a 52 % en 1971. En relación con el total de las exportaciones, fuera de la zona del franco, los 54,5% logrados en 1970 han progresado más, puesto que el volumen de las ventas en los países de las zonas del franco, ha disminuido.

La parte de los diez primeros clientes de Francia en el comercio global que era de 69% en 1970, ha pasado a 72 % en 1971. De un año al otro, se encuentran las mismas naciones: dos solamente han cambiado de puesto: Italia que cede su segundo puesto a la UEBl y España que ocupa el octavo puesto en vez de Argelia.

En cuanto a la importación, la concentración geográfica es menos marcada y ha disminuido en 1971, como consecuencia de la diversificación de los aprovisionamientos de Francia en petróleo bruto: los diez primeros abastecedores correspondieron en 1970 a un 71 % del total de las compras de Francia; en 1971, no correspondían más que al 58 %. Con sólo dos excepciones, se encuentran los mismos copartícipes: clientes importantes, Argelia y U.R.S.S., no figuran entre los diez primeros abastecedores: abastecedores importantes, Suecia y Libia no figuran entre los diez primeros clientes de Francia, como lo indica el cuadro siguiente:

CLIENTES	1971	1970	ABASTECEDORES	1971	1970
Alemania (RF)	24 335	20 490	Alemania (RF)	26 397	23 441
UEBL	16 687	10 929	UEBL	12 934	11 920
Italia	12 425	11 101	Italia	11 693	9 807
Holanda	6 465	5 599	USA	9 989	10 537
USA	6 119	5 305	Holanda	7 544	6 266
Suiza	5 375	4 701	Gran Bretaña	6 036	5 412
Gran Bretaña	5 186	4 050	Suiza	2 998	2 836
España	2 787	2 456	Suecia	2 429	2 177
Argelia	2 771	3 124	España	2 023	1 492
URSS	1 419	1 517	Libia	1 779	1 540

Román Cantarero Serrano

Fábrica de Alcohol y Residuos Vínicos

Horcajo de Santiago (CUENCA)

Trav. Santa Ana, 23 Teléfonos 23 y 58

*Viticultores, Elaboradores y Cooperativas vinícolas,
antes de vender vuestros residuos, Consultarme.*

- Heces o lías de palanca
- • de continua
- • prensadas en pasta

No les preocupe los kilómetros que nos separen, tenemos clientes proveedores en todo el país

SUCURSAL EN LA PROVINCIA DE CUENCA:

FUENTE DE PEDRO NAHARRO

Bodegas de Elaboraciones

Teléfonos. 8, 14 y 17

¿Sabe usted que...?

... **LA ENOLOGIA** es la ciencia que estudia la uva y lo que de ella procede, principalmente el vino.

... **LOS HOLLEJOS** se les llama así a la piel de las uvas. En ella, en la piel, hay celulosa, agua, una sustancia cerosa que se ve a simple vista -pruina-, ácidos tártrico y málico, taninos y materias colorantes, sustancias nitrogenadas.

... **LA VENDIMIA** es la faena de recogida de racimos y su transporte a la bodega.

... **MOSTO** es el líquido que resulta del pisado y estrujado de la uva o mejor, del racimo.

Antes se pisaba "a pie". Ahora, en general, se hace con máquinas. Antes, además, después del pisado se aplicaba la prensa de viga.

La composición del mosto es la siguiente:

Ácidos: Málico y tártrico y otros varios. Unos están solos. Y otros combinados. Con la acidez se logra que el mosto fermente bien, su gusto es más fresco, aviva el color del vino y facilita la clarificación.

Azúcares: La uva y, consiguientemente, el mosto tienen azúcares: la glucosa y la levulosa.

Taninos: Tienen un sabor áspero.

Materias colorantes: Estas se encuentran en los hollejos y dan el color a los vinos.

Sustancias nitrogenadas: En mínima cantidad.

Materias Péclicas: Suavizan, a la larga, el paladar de los vinos.

Sustancias minerales: Son casi infinitas, pero en muy pequeñas cantidades: Potasa, cal, magnesia, sosa, hierro, cobre...

Gases: Oxígeno y nitrógeno,

Ya tenemos el mosto. Pero puede que no esté bien equilibrado en su composición para dar buen vino.

Si es así, hay que corregirlo dentro de los límites de la prudencia y de la legalidad. Aquí en este momento, entra en juego la técnica y la capacidad del enólogo o del bodeguero.

¿Falta azúcar? Se evita en parte retrasando la vendimia. O se le añaden otros mostos concentrados por evaporación. El azúcar, en sí, no se puede añadir, salvo en casos excepcionales que la misma ley -Estatuto del vino- marca.

¿Falta ácido? Se le puede añadir ácido tártrico o ácido cítrico.

¿Sobra ácido? Se puede disminuir con carbonato de calcio puro, con carbonato potásico puro o con tartrato neutro de potasa. Y listo.

Yeso: La ley prohíbe añadir yeso al vino, salvo en alguna rara excepción.

Alejandro Sela

MERCADO Y SERVICIOS

ESTA SECCION ES GRATUITA PARA LOS SUSCRIPTORES, siempre que se trate de anuncios de compra-venta de maquinaria usada, fincas o viñedos solicitud u ofrecimiento de puestos de trabajo.

El precio de los anuncios que no reunan estas condiciones es de dos pesetas por palabra.

Los interesados en anuncios que intervenga la Revista, deben enviar dos sellos de dos pesetas para gastos de correos.

MAQUINARIA

(21) SE VENDE aspirador de humo completo, con motor de 3 HP.

COMPRAMOS conos de roble. Apartado 2, de SOCUELLAMOS (Ciudad Real).

(32) Compraría PRENSA CONTINUA "MORON" NUM. 1, usada con dos camisas. También compraría una camisa sola. Dirigirse a CASTELLANOS OCA. Marqués de Mudela, 4. ALCAZAR DE SAN JUAN (Mancha).

(47) SE VENDE básculas usadas en varios tonelajes, precios y marcas, procedentes de cambios. Maquinaria usada de toda clase para bodegas. Bazuquederos para la elaboración de vinos tintos. Consulten sin compromiso. SEBASTIAN ROMERO RODRIGUEZ, Santa Ana, 54, Tel. 263, MADRIDEJOS (Toledo).

(50) INTERESA ADQUIRIR PARTIDA DE BILDONES de chapa galvanizada propios para alcohol de capacidad 600/700 litros, nuevos y también usados en buen estado. Ofertas a: Julián Guerrero, Avda. del Mediterráneo, 4. MADRID-7.

(57) COMPRO maquinaria y grupo embotellador Apartado, 7. Tel. 103. QUINTANAR DE LA ORDEN (Toledo)

(58) Atención Maquinaria Vinícola usada.— Se venden prensas continuas Morón, horizontales, hidráulicas y múltiple engrane, agotadores-escurreidores, sínfines, bombas de vendimia y trasiego.— Precios muy bajos.— Consulten sin compromiso a Cano. Paseo Mártires, 26. Tel. 61 SOCUELLAMOS (C. Real).

(59) SE VENDE báscula "Sanz", 8 toneladas de fuerza, tablero de acero, en buen estado. Emilio García-Muñoz Ramírez.— Magdalena, 7. Tel. 57. DAIMIEL (C. Real)

(62) Por cambio por otra mayor, se vende lavadora "Mas" de remojo e inyección con salida automática, en buen estado. Trabaja a actualmente de 2/2000 b/h Bodegas Capel. ESPINARDO (Murcia).

(64) Por compra de otro mayor, se vende grupo de embotellado de vinos, que consta de: lavadora de remojo de 3000 b/h, grupo automático de llenar y capsular de 2.200 b/h y etiquetadora automática "Olivé" de 4000 b/h. Todo en perfecto estado y trabajando actualmente. Bodegas Capel. Telefono 830257. ESPINARDO (Murcia).

(75) SE VENDE, a buen precio, instalación de embotellado de vinos de una capacidad de 2.200 botellas hora, formada por: LAVADORA PEY con calefacción y filtro automático para etiquetas y llenadora—capsuladora automática "ODINO". CONSTRUCCIONES MECANICAS MAS, Avda. Dr.Furest, 18. Tel. 27. CALDAS DE MALAVELLA (Gerona).

(77) SE VENDE UNA PRENSA DE CAMPANA, seminueva, de jaulón. Buen precio. Eugenio Molina Pérez. Alcazar. 27. Tel. 321. Socuéllamos (C. Real)

(78) COMPRO prensa horizontal usada, de 12 1/2 Hls. Razón esta Revista.

(79) VENDO CINTRIFUGA FILTRANTE de ocasión, con cesta de 580 x 340 diámetro y a precio muy a-lambicado. JAIME FERRE MILA, Pl Jacinto Verdaguer, 1. PLA DE SANTA MARIA (Tarragona)

(81) Vendo bomba de vendimia y estrujadora centrífuga en perfecto estado de uso. Buen precio. Prudencio Laguna López. Apartado, 2 VILLARROBLEDO (Albacete)

FINCAS

(48) SE VENDE O ALQUILA FINCA URBANA en Tomelloso (C. Real), Generalísimo, 96, esquina Santa Amalia, 1; junto al Parque Viejo, acondicionada para la elaboración de vino, con 20.000 arrobas, báscula y solar de 1.500 m. Razón Clavel, 1. Tel. 510611.

(67) SE VENDE fábrica alcoholera, situada en Socuéllamos, con apartadero de ferrocarril, dos apa-

ratos de alcohol modelos "Barber y Valls" produciendo 5000 litros de alcohol (rectificado o destilado), generador de vapor, calderines de orujo con elevador sinfín y columna elevadora de grado. Almacén de alcohol con depósitos de hierro capacidad total 225.000 litros, nave de bodega, báscula 20 toneladas, oficinas y laboratorio, dos viviendas habitables, calefacción central. Todo en perfecto estado de uso. Razón esta revista.

(70) SE VENDE bodega de elaboración con más de 70.000 m.2, con capacidad de 100.000 arrobas, fácil de ampliar a cantidades ilimitadas, dotada de envases de cemento y conos de madera para la elaboración de vinos generosos, pisadero con prensa continua, centrífuga y bomba de vendimia, báscula de 40.000 kilos, pozos para orujos, edificio y almacén para fábrica de alcohol, concentrador y calderines. Situada en la mejor zona vitivinícola de La Mancha, con ferrocarril línea Madrid-Alicante-Valencia a 20 metros. Interesados dirigirse sin compromiso a REPRESENTACIONES RODRIGUEZ, calle Dr. Cardenal, número 11. Teléfono 202, PEDRO MUÑOZ (Ciudad Real).

(76) SE VENDE ALMACEN DE VINOS GENEROSOS Y BLANCOS, con 40 bocoyes de roble de 640 litros de capacidad y local de 300 m.2. M. de las Cuevas. Florida, 13. Tel. 234265. SANTANDER.

BOLSA DEL TRABAJO

(16) "Representantes preciso. Fábrica de taponos de concho. ALBERTO MARTI PAGES. Apartado 74. SAN FELIU DE GUIOLS (Gerona)".

(65) Se precisa enólogo para ocuparse del departamento técnico en planta de embotellado de vinos. Se valorará si está impuesto en la fabricación de licores. Razón esta Revista.

(68) ACEPTARIA representación para Oviedo y provincia de elaboradores y cooperativas vinícolas. Juan José Camino Lasala, Capitán Almeida, 35-5º D. OVIEDO.

(71) SE PRECISA ENOLOGO para departamento técnico planta embotelladora de vinos. José Solís Fernández. Bataneros, 52. Tel. 311908. VALDEPNAS (C Real).

(82) "Técnico Enólogo con mucha experiencia, elaboraciones, vinos tificación para embotellar, fabricación de licores y además derivados de la vid, busca situación de responsabilidad y porvenir, amplias referencias. Razón esta revista

(83) COMPRO prensa horizontal usada, de 12/70 Hls. Razón esta Revista.

VARIOS

(56) COMPRO chatarra de cobre, metal, hierro,

básculas, todo lo que no tiene servicio ni se usa, aunque sea sin desguazar. JOSE LOPEZ QUINONES, María Pacheco 16. SOCUELLAMOS (La Mancha).

(60) LIQUIDAMOS a bajo precio 200 Zafras de chapa de 5 kgs. usadas de aceite. "Almacenes Tajuña". Ingeniero Mariño, 12. Teléf. 212517.

(80) Se vende autorización pequeña fábrica de conservas vegetales Apartado 20 QUINTANAR DE LA ORDEN (Toledo).

ANUNCIOS POR PALABRAS

ALMACENISTAS. Partida de sidra-champagne a precio muy bajo. Oportunidad. Apartado núm. 26.. QUINTANAR (Toledo).

FRANCISCO ALPAÑES CALOMARDO (Agente Comercial Colegiado). Vinos, Alcoholes y derivados. Apartado 107. Teléfono 99. VILLENA (Alicante).

JOSE IGLESIAS TERRIZA (Agente Comercial Colegiado). Vasijas, vinos y alcoholes. Dos de Mayo, 17. Tel. 254. BOLLULLOS DEL CONDADO (Huelva).

Vicente Cantó Samper. Agente Comercial Colegiado. Vinos, Alcoholes y derivados. Avda. Cañes, 43. Teléfono 9. PINOSO (Alicante).

Vinagres puros de vino. Cisterna a domicilio. Calidad, plazo y precios. Apartado 437. JEREZ.

JOSE MARIA PASTOR GRAN (Agente Comercial Colegiado). Vinos, Alcoholes y sus derivados. Luis Martí, 15. MONOVAR (Alicante)

CISTERNAS todas capacidades, acero inoxidable y aluminio a medida de su vehículo. SECADE-ROS para granilla y tártaros de cal. SEPARADORAS para granilla del orujo. DESTILACION, aparatos rectificadores y destiladores. DEPOSITOS, hierro, aluminio y acero inoxidable. HECES, columnas de destilación. TARTRATOS, cadena de fabricación continua. INSTALACIONES, plantas alcoholeras completas. Dirigirse a esta Revista o Talleres DACAR, S. L., calle Beniganim, 7. Grao (Valencia).

ANGOSTO. — Vinos a comisión. Apartado 40. Telefono 101. VILLARROBIEDO (Albacete)

Aparato Rectificador de Alcoholes, último modelo nuevo, produciendo 5-6.000 litros alcohol centros 24 horas. Cederíamos a buen precio. TALLERES DACAR, S. L. Beniganim, 7. Telefono 236814. VALENCIA-11.

INDUSTRIAS Vinicoalcoholeras-Vinagreras Oleo-cias - Transportes. Ofrecemos Depósitos - Cisternas Containers Políester Vitrificados. Vaporizados garantía, presupuestos gratis. Representaciones Rodriguez "Enólogo" Apartado, 7. Teléfono, 202. PEDRO MUÑOZ (C. Real)

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Terralta"

Al objeto de mantener un amplio cambio de impresiones con los alcaldes hermandades y cooperativas de la comarca sobre la constitución del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Terralta", ha visitado Gandesa don Salvador Ruiz-Bermejo Silóniz, director del Instituto Nacional de Denominaciones de Origen, acompañado por el delegado provincial de Agricultura, señor Bermejo y, entre otras personalidades, el presidente de la Cámara Oficial Sindical Agraria, don José Porres y el presidente de la Unión de Cooperativas, don Juan Mestre.

NECESIDAD DE UNA PLANTA EMBOTELLADORA

Al ilustre visitante le fueron expuestos los problemas de la vitivinicultura de la comarca y el viejo anhelo de que sus vinos estén amparados por la denominación de origen.

Conocedor de las características de los vinos de la comarca y de las circunstancias en que se desarrolla su explotación, el señor Ruiz-Bermejo con gran objetividad y sin triunfalismos, ha expuesto que si bien los vinos de la Terra Alta son acreedores del amparo del Instituto, para lograr una adecuada rentabilidad en las explotaciones vinícolas, es preciso crear una eficiente comercialización, para lo que es imprescindible la implantación de la planta embotelladora de vinos, única para la comarca y ubicada en el lugar más idóneo. Para esta ubicación —agregó— hay que descartar todo tipo de sentimientos localistas.

ESFUERZOS HUMANOS

También se hizo hincapié en que la denominación de origen viene a servir

tanto al sector productor como al elaborador y comercial, y no exclusivamente a uno de ellos. De forma que deben ser todos los sectores quienes se mentalicen y aporten todo su esfuerzo para lograr una mayor calidad y una mejor garantía para el consumidor, con la mirada puesta en la elevación de la rentabilidad de las producciones.

Por último, el señor Ruiz-Bermejo señaló que la importancia de la denominación de origen para la Terra Alta depende fundamentalmente de los propios interesados ya que, en definitiva, van a ser ellos quienes la administren y de la bondad de esta administración será la determinante de los frutos que de la misma se desean.

COMIENZAN LOS ESTUDIOS

Seguidamente se inició un animado coloquio en el cual tuvo singular relieve la intervención de don Juan Mestre. Remarcó la necesidad de que las cooperativas de la comarca aunarán sus esfuerzos para crear una planta embotelladora única y la conveniencia de que todos los vinos fuesen elaborados por un sólo enólogo, al objeto de lograr una mayor uniformidad en las características de los vinos.

Antes de finalizar el acto, el presidente de la Cámara Oficial Sindical Agraria, señor Porres, ofreció sus servicios para la tramitación de la documentación necesaria, poniendo de relieve una vez más, la especial dedicación de dicho organismo a los problemas de la agricultura de la Terra Alta.

Aumento de la producción agraria en la campaña 1971-72

Madrid, 19. (Cifra).—El valor de la producción final agraria en la campaña 1971-72 ascenderá a 377.908 millones de pesetas, según estimaciones del Ministerio de Agricultura, lo que supone un incremento de 36.500 respecto al valor de la producción final de la campaña precedente.

Habida cuenta de que los pagos efectuados por el sector agrario a los otros sectores económicos ascenderán en la campaña a los 93.811,2 millones de pesetas se deduce que el valor añadido neto al coste de los factores del sector agrario, en la campaña 71-72, asciende a 268.905 millones de pesetas, lo que representa un aumento del 6,7 por ciento en relación con el de la campaña anterior.

El 56,23 por ciento del valor total de la producción final agraria corresponde a la agricultura (213.486,6 millones); el 40,38 por ciento, a la ganadería (152.587,6 millones) y el 3,39 por ciento restante (12.333,8 millones), a la producción forestal.

HOSTEROS DE LA COSTA BRAVA EN CONTACTO CON LA RIOJA

El «Rioja» vuelve de nuevo por sus fueros de expansión, sin límites ni fronteras. Si el mercado internacional, hace ya muchos lustros, ha sido ganado por su calidad, tal vez fronteras adentro no lo había conseguido con tanta robustez hasta hace escasísimos años. Ahora, el «Rioja» consolida posiciones, remacha y acrecenta éxitos.

Este es el caso de la Costa Brava, en donde su introducción masiva ha tomado cuerpo hace muy pocos años. Por ello las firmas productoras echan mano de

El valor de la producción final agrícola se estima superior en la campaña 1971-72 que en la precedente en unos 21.000 millones de pesetas, como consecuencia de las mayores valoraciones obtenidas en cereales, vino, frutas y plantas industriales, no obstante el descenso experimentado por la producción de aceite.

La producción de vino es en la campaña 1971-72 inferior a la de la campaña anterior (aproximadamente en un millón de hectólitros); ahora bien, dado que el incremento de precios de este producto ha sido notable, la valoración de su producción final resulta incrementada en 3.500 millones de pesetas. Por lo que se refiere al aceite de oliva es de señalar que el ligero aumento experimentado en los precios no ha sido capaz de compensar el sensible descenso de la producción, por lo que la valoración de la producción final en la campaña es inferior en más de 4.000 millones de pesetas a la de 1970-71.

todos sus recursos para explotar el triunfo. Y uno de ellos —y hoy día el más frecuente empleado en toda la provincia— es el de las invitaciones a los propietarios de establecimientos de hostelería más renombrados de la zona en el sentido de conocer «in situ» las catedrales del vino de todo su mundo de elaboración y crianza.

Próximamente, setenta y siete expedicionarios catalanes visitarán las bodegas de la firma riojana A.G.E.

EZQUERRO

MINISTERIO DE AGRICULTURA

RESOLUCION de la Dirección General de la Producción Agraria por la que se convoca la IV Demostración Internacional del Cultivo y Recolección del Viñedo.

Las exigencias en mano de obra para la realización de labores de cultivo entre líneas, los trabajos de poda y tratamientos y las faenas de recolección del viñedo, así como diversas razones técnicas, aconsejan proseguir el impulso iniciado hace varios años para dar a conocer a los viticultores los últimos adelantos en lo referente a la adecuada mecanización de las antedichas operaciones.

Considerando lo expuesto, la Dirección General de la Producción Agraria ha resuelto convocar la IV Demostración Internacional de Cultivo y Recolección del Viñedo, que permitirá exhibir ante agricultores y técnicos los elementos más idóneos y actuales que simplifiquen y perfeccionen las citadas operaciones.

La citada Demostración tendrá lugar el día 6 de octubre de 1972 en la provincia de Logroño, en finca cuya localización exacta y características se darán a conocer oportunamente.

Las bases que regirán esta Demostración son las siguientes:

1º. Podrán participar todos los fabricantes o importadores nacionales y extranjeros; los primeros deberán efectuarlo por sí mismos y los segundos del mismo modo o a través de sus representantes debidamente autorizados.

2º. Podrán presentarse cualquier clase de máquinas, aparatos, utensilios o elementos, comerciales o experimentales, que sean susceptibles de realizar o facilitar en el campo alguna o todas las operaciones del cultivo o recolección del viñedo.

3º. Las pruebas correspondientes a esta Demostración pública consistirán en la realización práctica de las opera-

las a tal efecto preparadas.

a lo largo de una jornada, sobre par- esta Demostración pública consistirán máquina o elemento y se desarrollarán

4º. Serán a cargo del participante todos los gastos de importación —en su caso—, seguro y funcionamiento de las máquinas, aparatos, utensilios o equipos que presente, así como la aportación de los técnicos y mecánicos que para su puesta a punto y manejo se precisen, al igual que la de los tractores precisos para el accionamiento.

No obstante, la Dirección General de la Producción Agraria tratará de facilitar a los participantes, si éstos así lo solicitan, el alquiler de tractores, siempre que se trate de marcas y modelos usuales en el mercado.

Este Centro directivo compensará a las firmas participantes, oficialmente inscritas dentro del plazo fijado, por los gastos ocasionados en el transporte de cada máquina, aparato, utensilio o equipo presentado a esta Demostración.

Las firmas interesadas en participar en esta Demostración deberán dirigirse por escrito a la Dirección General de la Producción Agraria (Demostraciones de Maquinaria), paseo Infanta Isabel, 1, Madrid-7, teléfono 468-48-86, solicitando de la misma el impreso de inscripción oficial, que, una vez cumplimentado íntegramente, deberá ser recibido en este Centro directivo antes del día 15 de septiembre próximo.

5º El material que haya de ser importado al único fin de esta Demostración podrá acogerse al régimen de importación temporal especificado para los casos destinados al "exclusivo objeto de realizar en España determinadas demostraciones, pruebas u otras operaciones no lucrativas", en el párrafo del punto 22 de la disposición cuarta del Arancel de Aduanas, bajo este régimen, y cuando se trate de elementos mecánicos,

Signa

Hablemos del vino, del vino catalán

De las cuatro zonas más importantes de Cataluña, en lo que a producción de vinos se refiere, y que son el Panadés, Tarragona, Priorato y Alella, la más destacada de todas las zonas es el Panadés, cuya producción de vino en 1969 superó los 800.000 hectólitros de vino blanco.

También es importante la producción vinícola de Tarragona, pudiendo apreciarse que así como se han mantenido las mismas superficies de cultivo, que son alrededor de las 33.000 hectáreas, sin embargo han aumentado las producciones, que pasarían de los 400.000 hectólitros de 1968 a 547.000.

Lo que origina que, además de representar un aumento muy apreciable en los rendimientos, suponga un orden relativo al 35 por ciento.

Claro que, en contrapunto, las zonas amparadas por las denominaciones de origen Priorato y Alella, se caracterizan por contar con reducidas superficies de cultivo y producciones no muy elevadas.

En el Priorato se ha podido apreciar en pasadas campañas una reducción además de 400 hectáreas de cultivo, equivalente a un 11 por ciento del total

lo que hace aún más reducida la superficie dedicada a la producción de este vino de muy merecida fama, no solamente en Cataluña, sino fuera de ella.

Si hubiéramos de resumir a la hora de hablar de caldos en Bacerlona, tendríamos que asegurar, sin pecar de exagerados, el que falta vino en Barcelona, buen vino común de mesa. No de marca, que por supuesto sí lo hay, pues no todo el mundo puede permitirse el lujo de descorchar botellas a la hora de las comidas, sino de esa otra clase de vino, común, rico, económico, que en otras latitudes sí disfrutamos en orden a nuestra producción.

La Mancha, de siempre, ha estado mandando foudres de vino para Cataluña, de buen vino. Vino que, en ocasiones se desvirtúa al llegar a la mesa ¡vaya usted a saber por qué!

Por eso estimamos que la producción de vino en Cataluña, lejos de ir menguando debiera acrecentarse paulatinamente, porque tiene por dónde salir cualquier caldo que Barcelona produzca

**Manuel SORIA
(EL BAR)**

Vine de la página 39

sólo podrá importarse una unidad de cada modelo.

A este respecto, los requisitos exigidos para importación temporal serán señalados por la Dirección General de Aduanas (calle de Guzmán el Bueno, 125 Madrid) del Ministerio de Hacienda, a la que los interesados deberán dirigirse 6º. La intervención de las bases de directamente.

Esta Demostración corresponden exclusivamente a la Dirección General de la Producción Agraria y todo participante, por el hecho de presentarse, acepta totalmente las referidas bases y la interpretación que a las mismas de este Centro directivo.

Madrid, 3 de julio de 1972.— El Director general, Fernando Abril Martorell.

COLA DE ETIQUETA INDA

INDA, S. A. - BARCELONA-9 - PASEO SAN JUAN, 98 - TELEF. 258 33 26

AGENDA 1.973

La Pámpana de Baco

Le ofrece una inmejorable ocasión para la promoción publicitaria de sus productos a lo largo de todo el próximo año.

Esta AGENDA, que se lanza en Navidad con más de 200 páginas, es la guía del viticultor, bodeguero, enólogo, agente comercial, comerciante, etc. De uso diario para apuntes de todas clases y consultas sobre vinos y sus derivados.

Su contenido está profundamente estudiado, recogiendo la más interesante gama de consejos y toda clase de tablas sobre VINOS, ALCOHOLES y sus derivados.

Solicite su anuncio antes del 30 de AGOSTO, a fin de poder incluirlo en esta GRAN AGENDA que se distribuirá como obsequio por todo el territorio nacional. LA PAMPANA DE BACO, revista agrovinícola, le ofrece el más extenso escaparate para su publicidad.

La ruta de las Catedrales del Vino, mimado proyecto tarraconense

Entre los hombres que mayores preocupaciones e inquietudes dedica a todos los temas que tienen una vinculación directa con el vino, se encuentra don José Callau Saumell. A la hora de organizar cualquier manifestación de este tipo, se cuenta con él porque, además de iniciativas, tiene unos grandes conocimientos sobre el tema.

Algunas veces, en su compañía -menos de las que uno quisiera- salimos por las tierras tarraconenses del interior en busca de incentivos, en curiosa búsqueda de auténticos museos vinícolas que duermen su sueño ante la indiferencia de los vecinos y el olvido de los hombres de la ciudad.

UNA RUTA DE LAS CATEDRALES DEL VINO

No creo que sea la primera vez que escribo sobre un viejo y acariciado proyecto del señor Callau que, por otra parte, comparten muchos viticultores y presidentes de cooperativas y bodegas de la provincia. La idea no es otra que establecer una ruta de las Catedrales del Vino, que las hay y muy atractivas, por estas tierras tarraconenses, desde la Conca de Barberá a la Terra Alta, al Camp de Tarragona y sin olvidar el Priorato.

No en vano por estos pagos se ideó, hace muchos años, el movimiento cooperativista vinícola, y nombres como el del señor Rendé, en Espluga de Francolí, se recuerdan como uno de los pioneros en estos concretos menesteres.

—Los primeros contactos para esta-

blecer esta ruta de las Catedrales del Vino ya se han establecido —me explica el señor Callau—. Conversaciones con presidentes de cooperativas que, desde el primer momento alientan estas iniciativas porque provocarán sin duda una promoción hacia esas comarcas productoras de vino, que buena falta les está haciendo.

Puede que, en un futuro próximo se estrechen más los lazos en torno a este proyecto, cuando las fiestas de la Vendimia vuelvan a tener su breve pero animada actualidad, singularmente en Espluga de Francolí, al cobijo de cuya Bodega Cooperativa —una de las más singulares Catedrales del vino —se celebra con fastuosidad tal fiesta de la Vendimia.

EXPOSICION DE VINOS EN SALOU

En ese deseo de actualizar los vinos, hay el precedente, de unos años a esta parte, de Salou, que viene organizando una exposición de borrones que paulatinamente está dando acceso a las muestras de vinos, como ya se ha demostrado el pasado verano.

—Para la edición del próximo verano —me sigue indicando el señor Callau ya contamos con numerosos ofrecimientos de criadores-exportadores de vinos, de bodegas cooperativas de la provincia y de firmas comerciales que quieren participar en el certamen.

Porque no hay que olvidar que la exposición tiene como marco el principal núcleo turístico de la Costa Tarraconen-

Pasa a la página 40

El papel del vino dentro

Roma fué la gran copiona de los griegos en casi todos los terrenos, no constituyendo excepción la vitivinicultura. Poseían, no obstante, algunas peculiaridades propias, algunos usos y costumbres autenticamente latinos, y a ellos nos referiremos principalmente en este comentario.

GARANTIA DEL PRODUCTO

Los romanos cuidaban mucho la calidad de sus caldos, procurando que los comerciantes no metieran nunca gato por liebre.

Estaba ordenado, por ello, que todas las ánforas deberían llevar un tapón de corcho, cubierto de pez o yeso, y una etiqueta con el nombre del vino y su fecha de envasado.

Los caldos romanos no eran muy claros, motivo por el cual se los hacía filtrar antes de su consumo.

También se preparaba vino dulce con uvas secas.

El número de marcas, de acuerdo casi siempre con el lugar de su procedencia, pasaba de las ochenta (refiriéndonos ya a todo tipo de vinos), lo que dió lugar a que el imperio contase con muy buenos catadores.

Plinio dice que podían agruparse todos ellos en tres categorías: Los superiores, para consumo del dueño de la casa e invitados de los asientos de honor; los medianos, idóneos para salir al paso con amigos de segunda categoría; y los flojos, propios de libertos y esclavos.

CALDOS BASTOS

Respecto a los vinos inferiores, los había con distintas peculiaridades y siempre eran objeto de sátiras y menos-

precio.

El de Sorrento tenía tanta fama de ligero que los médicos recomendaban su consumo a los convalecientes, siendo rechazados por cualquier bebedor que se preciara de tal. Tiberio dijo del mismo que no pasaba de ser un buen vinagre.

También tenían leyenda de flojos los de Veyes y Sabino. Un patricio de campanillas, Cotta, fué precisamente muy criticado durante su época porque tenía la costumbre de servirlos en copas de oro.

Mención aparte merece el de Signia. Era tan astringente que fueron innumerables los chistes y equívocos que vieron la luz a su costa.

Se lo consideraba más propio de diarreas rebeldes que de ser tenido en cuenta por los buenos aficionados a empujar el codo.

POLITICA ECONOMICA

La plantación de vides no estaba restringida en los territorios del imperio romano. Aquellas buenas gentes, tan aficionadas a todo lo que supusiera placer y "jolgorio", jamás tuvieron problemas de excedencia.

Hubo, no obstante, buenos economistas que dictaminaban cuándo una plantación de viñedos era rentable o cuándo debía ser sustituida por otra especie agrícola.

Se consideraba un terreno inapropiado aquel que no rindiese más de cincuenta y nueve hectólitros de vino por hectárea.

No poseían sistemas ejecutivos en este sentido. Aconsejaban al agricultor, simplemente, la conveniencia de arrancar las cepas y sembrar otra cosa.

del Imperio Romano

COSTUMBRES Y USOS

Roma tuvo dos fases muy distintas, un primer período de austeridad que hizo posible la formación del gran imperio y otro de plenitud—el de los emperadores—, durante el cual tuvieron cabida todos los vicios, provocando la decadencia.

Pues bien, el uso del vino está íntimamente ligado a ambos procesos históricos, pudiendo afirmar que fue un agente acondicionador de los mismos.

Comenzó a beberse exclusivamente en las comidas, de manera moderada, y con poca graduación.

Bien es verdad que se servía puro, pero a cada comensal le ofrecían un jarro con agua para que hiciese la mezcla a su gusto.

En muchos lugares se refrescaba con hielo previamente.

Las mujeres lo tenían prohibido. Fue consecuencia de la pérdida de compostura por parte de algunas de aquellas dignísimas matronas de los primeros tiempos.

Luego vino la plenitud del imperio, la superabundancia de todo, y los usos

cambiaron por completo.

La embriaguez, tenida desde siempre como execrable vicio, llegó a ponerse de moda, como si una persona no lograra realizarse plénamente hasta no estar borracha.

Plinio dice que algunos romanos estimulaban su apetencia hacia el vino por medios artificiales.

Hubo individuos que se captaron el fervor popular—y hasta el favor de grandes mandatarios—por su capacidad como bebedores.

También se abrió la veda a las mujeres que fue como abrísela al mismo diablo, porque la embriaguez, desembocó en lujuria, buenos aliados siempre, y la decadencia y denigración de la raza no se hizo esperar.

Se cuentan muchas escenas escalofriantes al respecto.

Bástenos decir que, durante las fiestas de la Bona Dea, las jóvenes romanas se desnudaban por completo y corrían una detrás de otra, rociándose con vino.

Con esta original escena vinícola ponemos fin a nuestro humilde comentario que, bajo ningún concepto, ha pretendido ser el estudio profundo de una época de la historia.



BAZUQUEADOR ROTORSA, para el mecido de mostos tintos con toda la pasta o dobles pastas (por aire). Distinto, insuperable, caudal de aire regulable. Demostraciones sin compromiso, en cualquier bodega de España.

Solicite Información a:

SEBASTIAN ROMERO RODRIGUEZ

Agente Comercial

Santa Ana, 56

Tel. 263

MADRIDEJOS (Toledo)



FALLO del III Certamen «Lazarillo»

MANUEL TERRÍN BENAVIDES,
OBTUVO EL PRIMER PREMIO

Manzanares.— El anual Certamen literario que “Lazarillo” T.C.E. convoca en las fiestas veraniegas locales, va adquiriendo un rango y una categoría indiscutibles. Lo demuestra esto, el número de trabajos que se presentan, de los más dispares lugares.

Hoy se ha fallado el III Certamen Literario. Han concurrido nada menos que 145 autores, y según declaraciones del jurado, con una altura media literaria sorprendente. El jurado ha estado compuesto por don Roberto Muñoz Sánchez-Migallón, como presidente, que es a su vez vicepresidente de “Lazarillo”; y como vocales, don Gregorio García Ancos, don Alfonso Carreño González-Calero, don León Ramos García-Sacristán, y don Pedro Saldaña Peña. De secretario, sin voz ni voto, don Sebastián López de los Mozos, secretario de “Lazarillo”.

El fallo ha sido el siguiente:

Primer premio al trabajo presentado con el lema “Salmos”, titulado “Coloquio desde la piedra”, del que es autor don Manuel Terrín Benavides, de Albacete.

Segundo premio, con el lema “Sur”, y título “Elegía en el mirón”, autor Antonio Almeda, de Madrid.

Los dos accésit se han otorgado a “Vuelta la vista al mar” de Ricardo Mingo Santos, de Madrid; y al de lema “Padre”, título “Pequeñas cosas queridas”, de Miguel de Santiago, de Madrid.

Recordemos que los ganadores de los certámenes literarios anteriores fueron Carlos Baos Galán de Almodovar del Campo, y Francisco Mena Cantero, de Ciudad Real. Este año, se han impuesto los trabajos madrileños, excepción hecha del vencedor, que es manchego, concretamente de la vecina Albacete.

JOLOPCA

NOTA:

Nos complace felicitar a D. Manuel Terrín Benavides, asiduo colaborador de esta Revista por este nuevo galardón tan dignamente obtenido.

La Redacción

La Poesía y el Vino

Hice famosa a Jumilla,
a la Rioja y Valdepeñas;
al Ribeiro, el Panadés;
también Calabria y Cerdeña;
también Oporto y Burdeos,
tienen buena contraseña.

Dejad paso que ahora llego,
no hace falta tonadilla;
de todos soy conocido,
por el nombre de Montilla;
soy de Aguilar y Moriles,
soy de Córdoba y Sevilla.

Mis nombres son numerosos,
en principio y derivados;
al coñac, nombre de reyes,
de torero, al anisado;
y un solo nombre mantengo,
cuando me usa el cirujano.

Por algunos melindrosos,
soy en tanto criticado;
rechazándome en principio,
tomándome en derivado;
¿quién no me toma un poquito,
por un simple resfriado?

A cualquier asociación,
que lleve por nombre el vino;
yo les digo no hagan caso,
de aquel criticón mezquino;
ya que en la Santa Misa,
consagrado soy Divino.

Paso libre y gran respeto,
honra y gloria al bebedor;
paciencia con el beodo,
que está adorando a su dios;
bendito sea Noé,
el primer vinicultor.

Para que quede constancia,
de tan grande reunión;
Socuéllamos y su pámpana,
gran renombre les doy yo;
los nombro lagar del vino,
la reunión, se acabó.

Emilio Acaña
BARCELONA



Nobles
"AMIGOS DE LA TORRE DEL VINO"
"V... del Zorro de Uva"
SOCUALLAMOS - La Mancha

93 FEB. 1972

Enjuáguese con **Vino Blanco...**
para después **saborear el Tinto!!**
-Otro "consejo" o "SLOGAN" de
"E. IGNA... BEN..."

Riegos HOLZ, S. A.
ASPERSION

Fijos o móviles las tuberías y rociadores
INSTALACIONES GARANTIZADAS

SAENGER, S. A.
TUBOS EN P V C

(POLIVINILO RIGIDO)
FRISOGRON - LAMIGRON - ACCESORIOS P V C

DISTRIBUIDOR PARA ESTA ZONA:

SUMINISTROS RUBIO

Virrey Morcillo, 51 - Apartado, 76
Teléfono 478

VILLARROBLEDO
(ALBACETE)

CIVINASA

Compañía Internacional Vinícola Agrícola

Vinos. Alcoholes y Frutos Secos

SUCURSAL:

Pedro Muñoz (C. Real)

Teléfono 80

CASA CENTRAL:

Mártires Concepcionistas, 18

Teléfono 2 55 26 50

M A D R I D

Cosecheros, cooperativas y elaboradores, compramos vinos, orujos y lías
Consulten precios.

Que Vd. lo pase bien...

RAZONAMIENTO AMOROSO



—Sinceramente, Rosarito. Si te vistes igual que yo. Llevas el mismo peinado. Fumas «celtas» y dices palabrotas. Lo mismo me da casarme contigo que con el portero de mi casa...

QUERER ES PODER

El padre lee, con el ceño fruncido, las notas de su hijo, y comienza a regañarle:

—¡Es una vergüenza! ¡Cada día me traes peores notas!

—Pero —protesta el hijo— no es culpa mía. ¡Con todo lo que nos obligan a hacer... es imposible!

—¡Cómo imposible! ¡No hay nada imposible para la voluntad!

El chico va, entonces, al cuarto de baño, coge la pasta de dientes y vacía el tubo. Después va hacia su padre y le dice:

—Anda, papi, mete la pasta en el tubo. ¡A ver si puedes...!

LA VIRTUD CON EL EJEMPLO

—El jefe al subordinado:

—Tenga cuidado en no beber mucho tinto en la cena. Mire a aquellos dos candelabros sobre la repisa de la chimenea, y recuerde que si continua bebiendo pronto verá cuatro.

—Cierto, jefe —replicó—, pero resulta que sobre la repisa hay solamente un candelabro.

PROHIBICION

—Está prohibido bañarse aquí. —¿Y por qué no me lo dijo antes de desnudarme? —Porque desnudarse no está prohibido.

RAZONAMIENTO

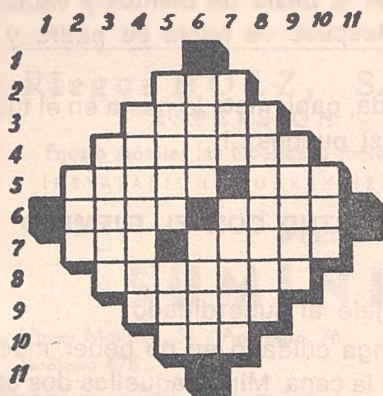
El niño todavía en esa edad en que se odia a las mujeres dice a su mamá:

—No entiendo para qué existen las mujeres en el mundo.

—Pero, hijito, ¿y si no hubiera mujeres en el mundo, quién te cosería los botones en los pantalones?

—¿Y si no hubiera mujeres, para qué usar pantalones, mamá?

CRUCIGRAMA NUM. 81



HORIZONTALES.—2: Signo del zodiaco.—3: Alisar.—4: Extremos.—5: Nombre de mujer. Juego de naipes.—6: Abismo.

Teorema auxiliar.—7: Animal de corral. Fuerte.—8: Mandar.—9: Garbo (pl.).—10: Tres vocales iguales.

VERTICALES.—2: Pronombre.—3: Arbol aceitunero.—4: Precede a las demás. 5: Nombre de mujer. Espacio de tiempo. 6: Pronombre personal. A mi lado.—7: Embryo (rev.). Extensión con una sola dimensión.— 8: Mujeres públicas.— 9: Hundir. Cloruro de sodio.

SOLUCION AL CRUCIGRAMA NUM 80

HORIZONTALES.—1: Mal.—2: Sesos. 3: Baratas.—4: Miño. Erin.—5: Bogas. Sabes.—6: Ola. Ita.—7: Jamón. Calor 8: Roba. Aras.—9: Sumisos.—10: Suras. 11: Ras.

VERTICALES.—1: Boj.—2: Molar.—3: Bígamos.—4: Saña. Obús.—5: Meros. Namur.—6: Asa. Ira.—7: Lotes. Casas.—8: Sara. Aros.—9: Sibilas.—10: Netos.—11: Sar.

Viene de la página 33

se y que son muchos los extranjeros que la visitan. Los porrones, que por otra parte han sido elegidos como símbolo obsequioso de Salou para sus visitantes más ilustres, es una excelente palanca de lanzamiento y de promoción de los vinos. Porque sin el vino, el porrón no tendría ningún significado ni ninguna utilidad.

Poco a poco, pues, esta muestra de Salou se está convirtiendo en un escaparate vinícola, paso obligado hacia una feria del vino que viene siendo sugerida con frecuencia en los medios informativos de la provincia y que, por descontado contaría con la colaboración de todos los interesados en que los vinos tarraconenses se sitúen «a la page» con otros productos de la tierra.

UN MAPA VINICOLA DE LA PROVINCIA

Entre las muchas iniciativas de don José Callau que hemos esbozado al comienzo de esta crónica, hay que señalar una realmente curiosa e inédita. Con paciencia benedictina, después de haberse recorrido todas y cada una de las comarcas tarraconenses productoras de vino, ha tenido material suficiente para confeccionar un artístico mapa vinícola de la provincia que, como decimos, no tiene precedentes.

Incluso llegó a materializarlo en los jardines del hotel que regentaba en la zona de La Pineda, en Salou, perfectamente señalizado. En el lugar de producción colocó unas cepas, y las bodegas se localizaban por un artístico porrón.

TORRON

NUESTRAS MAQUINAS ESTAN GARANTIZADAS PERO NUESTRO SERVICIO ES UNICO

Nuestras bases de asistencia técnica emplazadas en todas las zonas vitivinícolas de España, aseguran el vital funcionamiento de la maquinaria

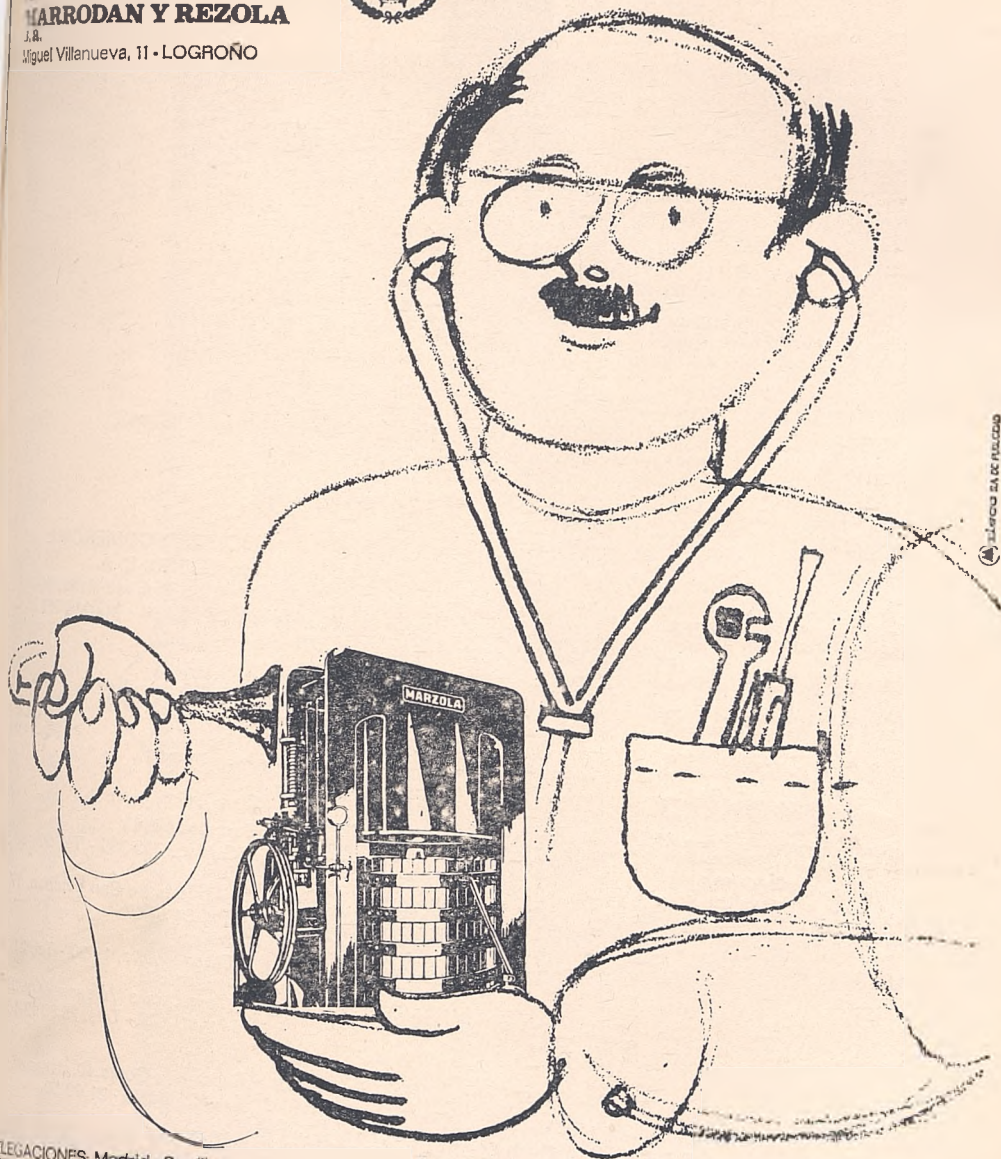
MARZOLA

SOLICITE REFERENCIAS E INFORMACION A:

MARRODAN Y REZOLA

J.B.

Miguel Villanueva, 11 - LOGROÑO



DELEGACIONES: Madrid - Sevilla - Mérida - Ponferrada

DISTRIBUIDORES en: Francia - Portugal - Grecia - México - Chile - Argentina - Brasil - Africa del Sur - Estados Unidos

NO SE QUEDE USTED ATRAS... PONGASE AL DIA:



**los productos
de calidad
se envasan
en botellas
de vidrio
"no recuperables"
de SOCOVI.**

**SOCIEDAD COMERCIAL
DEL VIDRIO, S. A.**
Paseo de la Castellana, 86
Tel. 262 55 13 - Madrid (6)



Delegaciones en:

Barcelona (14):
Galileo, 303-305 - Tel. 321 89 54

Gijón:
Marqués de San Esteban, 17
Tel. 34 57 07

Sevilla:
Plaza Nueva, 19-20 - Tel. 21 14 84

Zaragoza:
Carretera a Valencia (Km. 8)
Apart. 408 - Tels. 25 80 12-13-14

Valencia:
Pascual y Genis, 10, planta 4ª D
Tels. 21 98 75 - 21 99 50

Un envase de vidrio de SOCOVI da más calidad a su producto.