

La Pámpana de Baco

Núm.

74

1º Abril 1972

REVISTA
VINICOLA
NACIONAL



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

S. A.

Miguel Villanueva, 11 • LOGROÑO



DELEGACIONES: Madrid - Sevilla - Mérida - Ponferrada

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

La Pámpana de Baco



REDACCION Y ADMINISTRACION

Bonillo, 57

Teléfono 171

Dirección Telégrafica LOVINO

SOCUELLAMOS (La Mancha) España

REVISTA

AGRO-VINICOLA

PUBLICACION QUINCENAL

Núm. 74

1° de Abril de 1972

FUNDADOR Y DIRECTOR

José López-Osa Díaz-Pintado

Imprime los Talleres

Propiedad de la Revista

Déposito Legal C. R. 217-1970

Empresa Periodística n.º 524

Autorizada por la Dirección

General de Prensa

SUSCRIPCION

Semestre. 150 pesetas

Año.... 280

Año..... 350 para el extranjero

PORTADA:

Vendimiadoras

SUMARIO

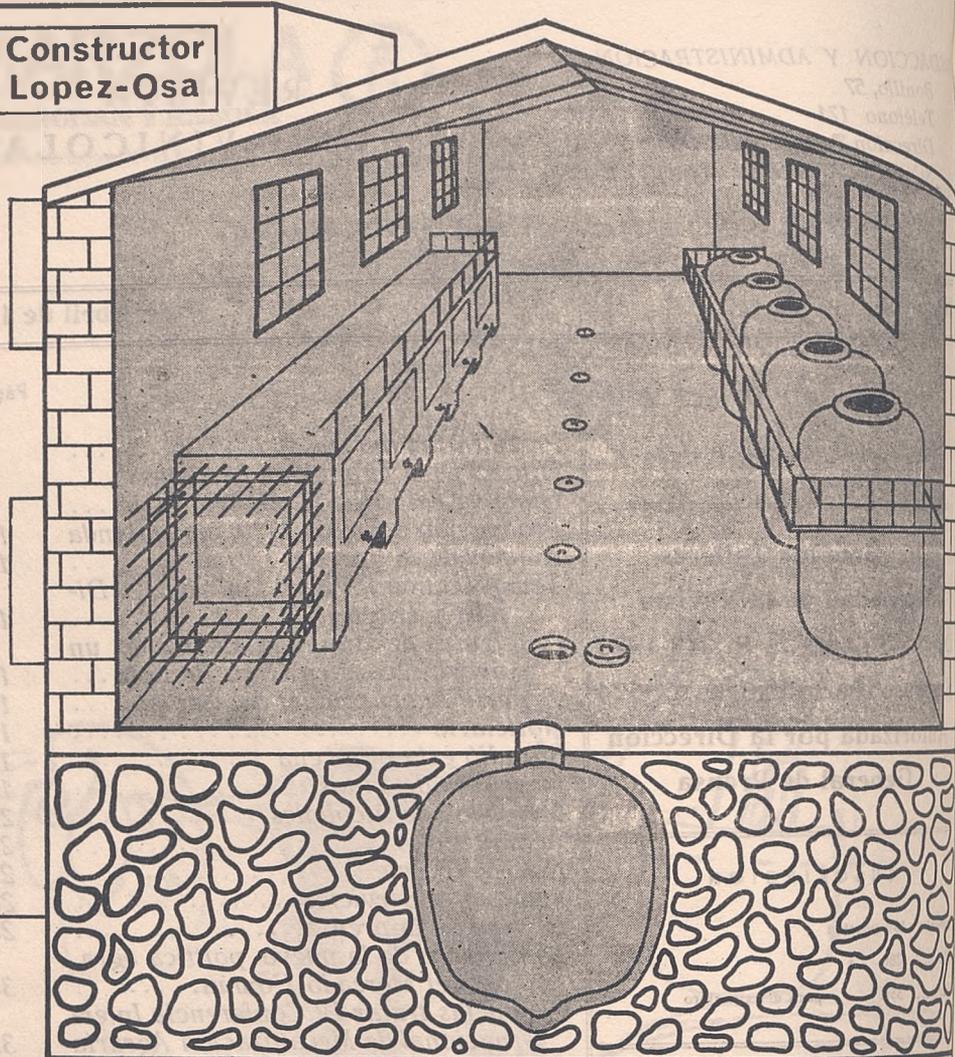
Páginas

Primera Página	3
Dinero para publicidad 2ª Parte	5
Historia del «IRISH MIST»	6
Producción agrícola 1970 en Holanda	10
Amigos de la Torre del Vino	11
Tema económico de la quincena «Dimes y Diretes»	12
Las ventas de vino han alcanzado un nuevo récord en Gran Bretaña ...	15
9ª Feria Internacional del Campo	16
Noticario	17
Sucedió esta quincena	18
Mercados de Vinos	19
Mercados de Alcoholes	22
Actualidad	23
¿Sabe Vd. que	25
Mercado y Servicios	26
El vino en la prensa	28
La quimera de la nueva política agraria del Mercado Común	31
Ponencias tratar IV Conferencia Internacional de Mecanización Agraria	33
Tres épocas del Vino	35
II Certamen Poético «Virgen de las Viñas»	36
La Poesía y el Vino	37
Que usted lo pase bien	39

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

Construcciones López-Osa

Constructor
Lopez-Osa



BODEGAS, NAVES, TINAJAS Y DEPOSITOS.

Socuellamos (La Mancha)

Sobre el precio del Vino

Carta abierta dirigida al ilustre redactor del diario «ABC» de Madrid don Eliseo de Pablo

Distinguido señor: Si mi buen amigo don José López Osa, director de la revista vinícola «LA PAMPANA DE BACO» me lo permite, trataré con estas mal hilvanadas líneas de quitar a usted lo que al parecer le supone una grave preocupación al haber alcanzado en esta zona el precio de 60-62 pesetas hgdo la cotización del vino blanco.

En primer lugar es mi propósito dejar expresa constancia de que me habría agradado darle una respuesta a través del prestigioso diario «ABC» del que soy asiduo lector desde hace más de treinta años pero existiendo un precedente en mi persona de haber recibido una llamada por respuesta en otra ocasión similar, y no ignorando asimismo la norma de que «no mantienen correspondencia, ni se comprometen a devolver las colaboraciones que no han solicitado» por lo mismo, considero de más confianza hacerlo de esta forma en el presente caso.

Cita usted en un reciente artículo publicado en «ABC», presentándolo poco menos que como posible catástrofe nacional, la mentada cotización lograda ultimamente, reiterando un comentario también suyo hecho en el mismo periódico anteriormente de que nunca ha debido rebasar el precio de 48-50 pesetas hgdo. en esta zona, el vino blanco, aludiendo a razones que pueden resultar muy respetables pero de las que me permito disentir, aún reconociendo debo resultar un modesto aprendiz en comparación con el maestro que puede usted ser. Trataré de explicarme. A saber:

1º Que entiendo debiera concurrir forzosamente para cuando se publican comentarios de cualquier matiz y con mayor motivo al concurrir tema de tanta trascendencia y complejidad, cual sucede con el agrícola-vitícola, la demostración fehaciente de pleno conocimiento o en su defecto callarse, lo que en ocasiones es menos malo, pues no basta si usted es un maestro y no lo parece con la lección que facilita.

2º Que nunca debería ser motivo de preocupación para nadie el cotizarse nuestro vino blanco al precio mencionado, más bien, todo lo contrario, puesto que para cuantos conocen y son conscientes del largo, muy largo camino a recorrer hasta poder situar la mercancía sobre vehículo del comprador, libre de gastos y hasta de impuestos en origen, mucho más razonable sería pensar que ese es el precio mínimo — con garantía o sin ella lo que no hace al caso en este momento — necesario para poder defenderse el sector productor, lo cual corresponde a la más rigurosa verdad, y está asimismo de completo acuerdo con el razonable y razonado informe de la Cámara Oficial Sindical Agraria de Ciudad Real siendo muy de lamentar el que a pesar del gran esfuerzo realizado por sus servicios técnicos no se le haya hecho el menor caso.

3º Que a pesar del precio varias veces citado, y aún subiendo algo más, el precio medio que pueda obtenerse — que en definitiva es el que cuenta — no será para asustar a nadie que conozca la realidad, habida cuenta de que ha sido mucha la mercancía vendida por bajo del techo por usted recomendable.

4º Que aún siendo muy de lamentar que la cotización actual sea debida a una menor cosecha habida en otras regiones, tampoco sería malo tener en cuenta que no está tan lejano cuando hemos padecido la desgracia de una cosecha prácticamente nula, con daños graves para el resto de la vida de muchas plantaciones de esta región debido a la helada que nos asoló y de cuyos perniciosos efectos todavía seguimos sin recuperarnos a pesar del precio actual alcanzado que tanto a usted le preocupa, y, con mayor motivo al existir el más que fundado temor de que si se presenta una cosecha normal en la campaña próxima, volverán a hundirse los precios en estas zonas productoras.

5º Que sí debiera preocupar a todos la situación normal que afecta a la agricultura en general por sus lamentables consecuencias, teniendo presente que con su, al parecer, incurable enfermedad, pueden resultar contagiados otros sectores con mayor o menor firmeza asentados, debido al gran sacrificio que hemos venido padeciendo sin la menor protesta.

6º Que por quien conoce nuestra actividad «no negocio», no necesita explicaciones para saber que siempre permanecemos al margen a la hora de fijar los precios de nuestros propios productos, a pesar de resultar ser la actividad que engendra un número de riesgos de toda índole, y si en ocasión como la presente y según queda referido podemos tener la pequeña alegría de disfrutar de este precio, aunque sólo para la mercancía pendiente de vender, creo tenemos el derecho a que ello nos sea respetado.

7º Que independiente de lo expuesto, el consumidor debe conocer que si adquiere un litro de vino puro y en el supuesto de que contenga 11 grados de alcohol nosotros habremos percibido 6,82 pesetas al precio de 62 pesetas Hgdo. sobre camión e incluido el impuesto de tráfico sobre las empresas, no recayendo sobre nosotros la posible circunstancia de que pueda aumentarse dicho precio en un 100 por 100 aunque existan dos o tres intermediarios y en ocasiones uno solo, no corriendo ningún riesgo forzoso, contrariamente a lo que nos sucede a nosotros en este orden de cosas por elementales razones y debiendo tener muy en cuenta que esta mercancía está exenta de impuestos en zonas de consumo.

8º Que en el supuesto de que pudiera ser una realidad la consolidación, por ser ésta totalmente justa, de dichos precios, sus efectos serían totalmente positivos, pues entre otras, existe la poderosa razón de que debemos intentar no sea total la despoblación de nuestros campos o núcleos rurales, ya que si pudo ser saludable la salida de ciertos contingente de personas el asunto se está pasando de rosca y de persistir por las razones que fueren ya tendremos ocasión aunque muy desagradable de poder comprobar sus efectos.

Por último me resulta particularmente grato invitar a usted a que venga por aquí donde queda invitado a una comida y en ella tendríamos ocasión de saborear nuestros ricos caldos al propio tiempo que podrá recibir información sin deformación alguna, que daría ocasión a rectificar su criterio al tener la seguridad de que no ha tratado conscientemente de perjudicar a este laborioso y honrado sector.

Atentamente le saluda

TOMAS ALARCON DELGADO

ACLARACION:

En el artículo publicado en la PRIMERA PAGINA del núm. 73, correspondiente a la anterior quincena, se omitió involuntariamente la firma de su autor, por lo que se hace constar que ésta es FELICIANO DE SOTOMAYOR.

Demetrio Moreno Olivares

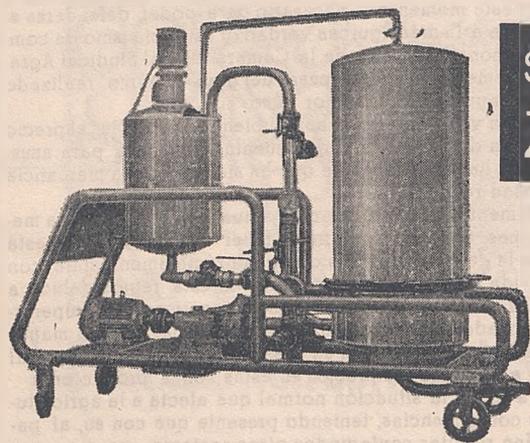
Agente Comercial Colegiado

VINOS Y ALCOHOLES

Av. José Antonio, 66 Tels.

MADRID - 13

Oficinas: { 2 47 19 21
2 47 19 21
2 47 25 51
Domicilio: 2 56 49 74
Consuegra (Toledo) 111



**SUPER FILTROS
ZENITRAM** R

Construidos en acero inoxidable

Filtran a pleno brillo

Vinos - Vinagres - Licores

Modelo	Caudal Hl/h.	Filtración Hl.
5	8	80
18	15	150

C. MECANICAS MARTINEZ

Ctra. de Madrid, 80 ALBACETE Tlf. 22 09 34

Dinero para publicidad

No en todos los países las empresas ponen cara de asombro ni se retuercen angustiadas cuando se les plantea la conveniencia de invertir sumas «apropiadas» de dinero para publicidad o exploraciones de mercado. De cómo atúa una empresa bien montada y decidida a conquistar su clientela, donde quiera que ésta se encuentre, es buen ejemplo la pequeña historia que reproducimos —ligeramente extractada— y que figura en un importante volumen dedicado a explicar Europa como «tercera potencia» en un futuro que ya se está desarrollando.

Los planes de «Procter & Gamble» significaban su convencimiento de que, en un futuro previsible, se agudizaría considerablemente la competencia en el mercado de los artículos de limpieza. Contrariamente a lo hecho en principio por la mayor parte de las empresas europeas del ramo —que se limitaban al abastecimiento de sus marcas nacionales, sin dar al otro lado de sus propias fronteras más que pasos vacilantes— la gran firma «Procter & Gamble» eligió como campo de operaciones el futuro gran mercado europeo. Para desarrollar satisfactoriamente este plan, la producción, la venta y la publicidad se ordenarían de tal modo, que los productos pudieran venderse en todos los países de la C. E. E. por igual. A la vista de la potencia financiera de la Compañía —su volumen de negocio, su capital y sus reservas— no podía dudarse de sus posibilidades de intervenir en el mercado de Europa por todo lo alto. Pero había algo todavía más significativo que las cifras del balance: que «Procter & Gamble» disponían del mayor presupuesto publicitario del mundo. En 1962, al trasladarse a Europa, tenían dispuesta una inversión de 400 millones de marcos por año, superando, en este aspecto, incluso a la «Generals Motors».

Consecuentemente, esto significa que es la publicidad el factor que, en gran medida, decidirá qué empresas del ramo de artículos de consumo se impondrán en el mercado europeo. Entre 1950 y 1960 las inversiones publicitarias aumentaron considerablemente en los países ricos (entre 1960 y 1970, es notorio que el ritmo de aumento se acrecentó en todavía mayores proporciones). En algunos de dichos países el crecimiento de las inversiones publicitarias era superior al de la propia producción. Este crecimiento no puede estar sujeto a cálculos PREVIOS muy exactos. En cambio, sí puede pronosticarse que el inevitable paso de una economía sometida a ciertos límites a otra de ámbito más amplio, agudizará aún más la necesidad de la publicidad. También se admite que las «marcas nacionales» correrán el peligro de ser desplazadas del mercado por las «marcas europeas».

Esta tendencia forzosamente brindará grandes posibilidades a las empresas «grandes», dotadas de fuerte capital. En consecuencia, los medianos y pequeños fabricantes, para resistir, tendrán que especializarse y ampliar su base, fusionándose o asociándose con otras empresas o grupos importantes. Cuanto más auténtico sea el «mercado de Europa», más acuciante será esta necesidad. No debe, pues, extrañar el hecho de que los planes mercadológicos de «Procter & Gamble» originaran cierta intranquilidad. Por otra parte, avisaron a los empresarios indecisos que la época del «Gran Mercado» estaba comenzando a aparecer.

Este nerviosismo y tales planes no significaban, estrictamente, que los norteamericanos, a base de una poderosa ofensiva de millones de dólares invertidos en estudiar el mercado y en publicidad, pueden tomar tranquilamente por asalto el mercado europeo. Puede suceder que ni el manejo de grandes capitales ni las grandes inversiones publicitarias proporcionen a las empresas norteamericanas de cualquier ramo una influencia predominante en el Mercado Común. Porque dichas empresas han de enfrentarse en Europa a otras, netamente europeas, de la misma o análoga talla. Por ejemplo: «Beecham», en Inglaterra; el grupo «Henkel-Persil», en Alemania; o la firma «Unilever», anglo-holandesa. Parece que «Henkel» acaso no se encontrara inicialmente a la altura de la firma norteamericana en cuanto a experiencia en los mercados internacionales, pero en cuanto a participación en el mercado europeo podía medirse con ella en cuanto a potencia financiera. Y «Unilever» fue siempre, en muchos aspectos, no sólo equivalente a «Procter & Gamble», sino superior.

Se llega, pues, a la conclusión de que no faltan en Europa empresas capaces de enfrentarse a cualquier competidor de ultramar. Estas, también a base de gigantescos despliegues publicitarios, se han asentado firmemente en diversos países europeos, adquiriendo las experiencias precisas para ejecutar toda clase de lanzamientos dentro del ámbito continental.

El primer licor irlandés es tan viejo como la historia del país, porque el IRISH MIST es el nuevo nombre del VINO DE BREZO, el «agua de la vida» que apoyaba a los «dioses y guerreros» del mito, la leyenda y la realidad de Irlanda.

La historia del VINO DE BREZO. Es tradicionalmente un licor basado en «whiskey» y miel de Brezo, que se asemeja a esa de su patria en su valor, violencia, frustraciones desgraciadas, exilios y, al final, emergencia hacia la luz.

Al principio, cuando Irlanda fue dominada por los hombres que vivían de las riquezas de la tierra, la habilidad para hacer el VINO DE BREZO, por ser de mucha importancia, era un secreto que se trasladaba con reverencia y ritual de padres a hijos.

Tal vez el secreto del VINO DE BREZO era protegido demasiado celosamente, o quizá fue retirado a sabiendas para castigar a los que lo tomaron con exceso.

Entre las artes y habilidades de la sociedad primitiva irlandesa había algunas, sobre todo ésta de iluminar manuscritos, que eran únicos dentro de la historia de la civilización. La desaparición de un manuscrito tan importante como la fabricación del VINO DE BREZO es motivo para maravillarse. Un autor irlandés distinguido de nuestro tiempo cuenta esta historia, dramáticamente, en su cuento titulado «El secreto de los O'Donchu».

Se reprodujo este cuento de Maurice Walsh en un folleto recientemente editado por los fabricantes del IRISH MIST. Aunque es improbable que un secreto tan valioso, como este de la receta del VINO DE BREZO, perteneciera solamente a un hombre, Maurice Walsh dice en su cuento que ésta fue la situación y que «ningún tesoro, ningún cohecho, ninguna amenaza, podían persuadir al caudillo de la tribu de los O'Donchu a compartir el secreto ni con el rey».

«El secreto estaba seguro, hasta que un caudillo de la tribu O'Brien, llamado Cualta El Lobo, declaró que recurriría a

la violencia para poseer el secreto.» Termina la historia con la desaparición de los dos hombres y el secreto en el silencio de la muerte.

Si el VINO DE BREZO era una verdadera destilación y no era imaginada, seguramente se hubiera transmitido a través de las generaciones. Esta cuestión se preguntó el primer miembro de la familia Williams: Daniel E. Williams, una personalidad prominente del siglo XIX en Irlanda, que tenía una destilería de «whiskey».

La destilería de Tullamore, que prosperaba bajo su dirección, se fundó en el año 1829, en el local de una destilería antigua, y está situada en la ciudad de Tullamore, a la orilla del río Clodiagh, en el centro de Irlanda.

A la reina Elizabeth I le gusto su «casco de usque-augh» o «agua de la vida», y para los que lo producen la ausencia de un licor irlandés parecía muy raro, siendo tan conocida la fama del «whiskey» irlandés. La familia Williams ha creído siempre que el motivo de esto puede encontrarse durante el reinado de Elizabeth I, pues sus ejércitos atacaron la estructura complicada y aristocrática del siglo XVI en Irlanda, arruinándola.

RIA

MIST»

Desde entonces hasta el resurgimiento de nuestro tiempo, las leyes antiguas y las viejas costumbres, el idioma y la religión, los príncipes, jefes, bardos y escolares tenían que esconderse o irse al exilio. Por tanto, los grandes acontecimientos sociales y la necesidad de tener una bebida digna de tales ocasiones ya no existían.

La huida de los Duques de Tyrone y Tir Conaill en 1608, después de la derrota de los irlandeses y españoles en Kinsale, en 1601, por los ejércitos de Elizabeth I, precedía a un éxodo más general al continente de Europa, y lo que escribió referente al primer barco pudo ser escrito para todos: «Ese era un cargamento ilustre, pues es cierto que en estos días ni el mar ni el viento han llevado desde Irlanda una mercancía más noble e ilustre ni más elevada por su linaje, valor y proezas.»

Después de las guerras de William, Derry, Auhgrim, el Boyne y Limerick, otra vez los mejores guerreros irlandeses dejaron su patria para buscar empleo militar en el extranjero. Su éxodo empezó en 1692 y siguió durante todo el siglo XVIII. Esta salida del «Gael» (irlandés) se llamó «El vuelo de los ansares silvestres», pues así llamaban los

capitanes de los barcos a los millares de irlandeses sacados de contrabando para unirse con la brigada irlandesa, la cual formó parte muy importante del ejército francés durante más de un siglo.

El gran cronista inglés Macaulay escribió: «Por cierto: que había muchos irlandeses de gran habilidad, energía y ambición; pero se encontraban en todos sitios menos en Irlanda. Estaban en Versalles, en San Ildefonso, entre los soldados de Federico y de María Teresa. Había un exilado que llegó a ser Marechal de Francia, y otro primer ministro de España.»

Durante esta época de derrotas y exilios empezó la familia Williams a buscar la receta de la bebida tradicional irlandesa. «EL VINO DE BREZO». Pensaron que en el fondo era combinación de «whiskey» irlandés, miel de brezo y esencias de hierbas.

Sabiendo que era muy probable que los que conocían la receta hubieran huido al continente y habrían desaparecido, era muy difícil que se la pudiera descubrir otra vez, por lo que dieron facilidades en Tullamore para hacer investigaciones y producir una nueva fórmula.

Mientras tanto, y a través de la historia de cada país europeo, estudiaron la huida de los «ansares silvestres», siendo Austria el país que tenía la parte más importante de estas investigaciones.

Los irlandeses en Austria, aunque eran pocos, eran distinguidos. En 1750 un comentador escribió: «Hoy día, los cuatro oficiales más relevantes del ejército austríaco en Bosnia son irlandeses.» En los archivos figura que cuando María Teresa concedió cincuenta cruces de la Legión de Honor a sus soldados, cuarenta y seis de estas cruces eran para irlandeses.

La familia O'Brien, cuyo nombre y fama son muy conocidos en toda Europa, y que han sido mencionados aquí con

Cooperativa local del Campo
Stmo. Cristo de la Vega

R. E. NUM. 4.227 * EXPORTADOR NUM. 31.857

GAMA DE PRODUCTOS

VINO BLANCO
VINO TINTO
MISTELAS

VERMOUTH
ALCOHOLES
CONCENTRADOS

“ C O S A N ”
VINO DE MESA

SOCUELLAMOS

(La Mancha)

relación a la historia del VINO DE BREZO, son muy queridos en Austria, Estos eran los tiempos grandes de Austria.

Pero en 1948 llegó a Irlanda un refugiado huyendo de una Austria muy cambiante y buscando la tranquilidad llegó a la destilería de los Williams en Tullamore.

Traía la receta de un licor irlandés basada en la miel de brezo y whisky, el cual era conocido entre su familia desde siglos atrás. Permitted que se examinara y resultó que la receta suya era muy parecida a la que habían confeccionado la familia Williams a lo largo de sus investigaciones. Su calidad, aspecto, bouquet, sabor y efectos eran muy superiores a cualquier otro licor fabricado hasta la fecha.

La familia Williams está convencida de que el licor de esta receta es, más o menos, el legendario VINO DE BREZO; y los degustadores están de acuerdo en que los diferentes ingredientes no han podido combinarse más sabiamente.

EL VINO DE BREZO es fabricado ahora

por los señores Williams bajo el nombre de IRISH MIST, el primer licor legendario irlandés, en el cual los principales ingredientes son: la miel del brezo irlandés y whisky viejísimo, unidos a la sabia combinación de extractos de hierbas.

Mientras se sigue investigando su historia y sus posibilidades futuras, se ofrece al mundo, durante el reinado de la segunda Elizabeth, el producto de esta receta que había estado perdida mucho tiempo.

Los Estados Unidos, Canadá, Gran Bretaña, Nueva Zelanda, Australia, Sudáfrica, Francia, Austria, España y muchos otros países ya conocen sus méritos.

Una vez más se puede decir, pero ahora en tiempos más felices, que «en estos días ni el mar ni el viento jamás han llevado desde Irlanda un cargamento más noble, más ilustre ni más elevado por su linaje, bondad, valor y proezas».

**The Irish Mist Liqueur Co. Ltd.
TULLAMORE - IRLANDA**

AUGUSTO HAUPOLD, S. L

FABRICA PRODUCTOS QUÍMICOS

PUERTO DE SANTA MARIA

KONSERVOL-B

NOMBRE Y MARCA REGISTRADO

Conservador Estabilizador de vinos

Autorizado su empleo por el Departamento Contra Fraude del M. Agricultura con el n° 108.
Registrado y Autorizado por la Direc. G. de Sanidad como aditivo para uso alimenticio N° 403

ES UN PRODUCTO MUY EFICAZ Y ECONÓMICO

Producción agrícola 1970 (Cifras definitivas)

Cereales. La producción total se suma en 1,36 millones de toneladas, contra 1,61 en 1969. El trigo, 643.000 toneladas, muestra baja del 5 por 100 con respecto al ejercicio precedente, debido ello tan sólo a una reducción de la superficie de cultivo. A causa de las deficientes cosechas de la cebada de verano el total recogido se estima en 344.000 toneladas, un 14 por 100 menos que en 1969. También las cifras del centeno son menos favorables que en 1969: 172.000 toneladas, con baja del 17 por 100; causas fueron menor superficie de cultivo y menos rendimiento por hectárea de 3.000 kilogramos. Lo mismo cabe decir de la avena, que arrojó un rendimiento por hectárea de 3.700 kilogramos y un total de 200.000 toneladas (38 por 100 menos que en 1969). El interés por el cultivo mixto de cereales sigue en disminución.

Leguminosas (fruto seco). El escaso rendimiento por hectárea de 2.950 kilogramos por lo que al guisante se refiere, se tradujo en un rendimiento total de 28.000 toneladas; 4 por 100 menos que en 1969. El mismo cuadro presenta el guisante tierno, si bien en este caso fue mayor la superficie cultivada: producción por hectárea, 3.250 kilogramos; producción total, 7.900 toneladas escasas; un 3 por 100 de baja frente al ejercicio precedente. Las cosechas de arveja gris, 2.600 toneladas recogidas, muestran baja del 12 por 100 tanto por reducción de la superficie cultivada como por baja del rendimiento por hectárea. Lo contrario cabe decir de la judía blanca y judía roja; en efecto, registraron un aumento del 61 por 100, alcanzando el total de 11.400 toneladas.

Cultivos comerciales. Colza: producción total, 21.800 toneladas, con subida del 79 por 100 frente a 1969, gracias a un alto rendimiento por hectárea, 2.900 kgs., y aumento de la superficie de cultivo. Alcarama: también en este capítulo fue favorable el rendimiento por hectárea, 1.800 ki-

logramos, recogándose algo más de 300 toneladas, 28 por 100 menos que en 1969 pese a la fuerte reducción de la superficie de cultivo. El renovado interés por el cultivo de adormidera y el favorable rendimiento de 1.200 kgs. por hectárea arrojaron una cifra total de 700 toneladas, con subida del 71 por 100. La cosecha de linaza sin agramar se estima en 35.300 toneladas (—50 por 100 frente a 1969) y de linaza agramada 24.000 toneladas (—52 por 100).

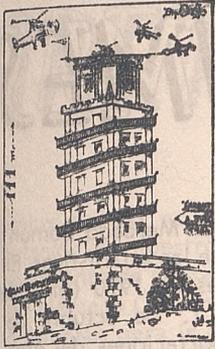
Tubérculos y plantas bulbosas y de raíz. La producción neta de patata (papa) para el consumo (incluida la patata temprana, la forrajera y la patata de siembra) fue de 2.596.000 toneladas (11 por 100 más que en 1969), de las cuales corresponden 2.028.000 toneladas (7 por 100) a la patata de tierra arcillosa y 558.000 toneladas (—10 por 100) a la de tierras arenosas y turfosas. Patata industrial (incluida la patata para la siembra): 2.375.000 toneladas recogidas (+ 20 por 100).

La producción media por hectárea de remolacha azucarera es de 45.500 kgs. (—10 por 100), aunque igual al promedio de los últimos 10 años). Aunque se cultivaron mayores superficies que en 1969, el producto total, 4.739.000 toneladas, muestra baja del 5 por 100 frente a dicho ejercicio, debido a que el rendimiento por hectárea fue considerablemente más bajo —51.000 kilogramos en 1969—.

La remolacha forrajera muestra, de nuevo, baja: 742.000 toneladas, o sea un 11 por 100 menos que en 1969. Causa de ello es la reducción de la superficie de cultivo.

Las cosechas de cebolla para la siembra, 335.000 toneladas, registraron un aumento del 34 por 100, el cual se debe tanto a una mayor extensión de los cultivos como al favorable rendimiento por hectárea: 39.500 kilogramos (superior en un 8 por 100 al de 1969 y en un 16 por 100 al promedio de los últimos 10 años).

“TORRE DEL VINO... Y DEL ZUMO DE UVA,”



¿Vd. quiere ser amigo de la «TORRE DEL VINO... y del Zumo de Uva»?... Unase a la ya larga lista de nuestros NOBLES AMIGOS y cooperará a la realización de una ambiciosa obra: la de erigir una TORRE-MUSEO en la que se encerrarán VINOS DE TODO EL MUNDO, y en la que cualquier AMIGO que haya efectuado la aportación de 111 pesetas, que le dan derecho a un CARNET DE AMIGO, sin tener que volver a aportar nunca más ni una peseta podrá visitarla gratuitamente y probar sus vinos.

Si le simpatiza esta idea, no lo deje para luego, efectúe su imposición UNICA, de 111 pesetas, en cualquiera de las entidades bancarias que señalamos a continuación: BANCO CENTRAL, BANCO ESPAÑOL DE CREDITO, CAJA DE AHORROS DE CUENCA, CAJA DE AHORROS DE RONDA, y SUCURSAL DE LA CAJA RURAL DE CIUDAD REAL, in-

dicando: PARA LOS AMIGOS de la «TORRE DEL VINO... y del Zumo de Uva», Secretaría del Ayuntamiento, SOCUELLAMOS (C. Real)

LA ORGANIZACION LOCAL TORRE DEL VINO Y DEL ZUMO DE UVA

Relación XXVI de Amigos de la Torre del Vino y del Zumo de Uva

	<i>San Francisco, 16</i>	<i>Socuéllamos</i>
641 D. Francisco Cuevas Sánchez		
642 » Francisco Cuevas Valdés	79	«
643 » Jesús Cuevas Valdés	Manzanares, 39	«
644 » Lorenzo Cuevas Valdés	Quevedo, 1	«
645 » Pedro Cuevas Valdés	Brunete, 2	«
646 » Jose M ^o Cuevas Zarco	Pedro Arias, 83	«
647 » Maximiliano Culebras Torres	Gral. Sanjurjo, 8	«
648 » Matías Delgado Alcolea	Herencia, 16	«
649 » Matías Delgado Buendía	C. Criptana, 17	«
65 » Valentín Delgado Buendía	A. Mendoza, 17	«
651 » José Delgado Cabañero	D. Pelayo, 1	«
652 » Eugenio Delgado Escribano	Manzanares, 20	«
653 » Antonio Delgado Fernández	Colón, 46	«
654 » Amalio Delgado Lara	T. de Molina, 21	«
655 » Dionisio Delgado López D	Cruces, 21	«
656 » Emilio Delgado López	Almagro, 3	«
657 » Dionisio Delgado López M.	Albaticoque, 5	«
658 » Juan José Delgado López	Lope de Vega, 4	«
659 D ^a Juliana Delgado López	D Quijote, 112	«
660 D Manuel Delgado López	Pío XII, 10	«
661 » Angel Delgado Meco	D. Quijote, 100	«
662 » Antonio Delgado Meco	Ctra. Tomelloso, 1	«
663 » José Delgado Meco	Bonillo, 46	«
664 » Juan José Delgado Meco	D, Quijote, 136	«
665 » Julián Delgado Meco	Alcázar, 36	«

Tema económico de

DIEZ

De antiguo es ya tema polémico el de las relaciones entre España y la Comunidad Económica Europea. Y decimos de antiguo porque España inició su camino hacia la Europa económicamente unida hace ya una década. A la hora de llegar a un acuerdo los ánimos se manifestaron divididos. Se multiplicaron las polémicas, unas veces a nivel político y otras ceñido al estricto ámbito económico. El caso es que las negociaciones entre España y la Comunidad culminaron en la firma de un Tratado comercial preferencial. Un paso a todas luces no suficiente para cubrir satisfactoriamente un camino que tantos años había tardado en recorrerse. Se levantaron voces discordantes. Pero el Acuerdo estaba ya signado y no cabe duda de que España es, histórica y geográficamente, parte de Europa y no puede volverse la espalda inconscientemente a esta realidad irreversible.

Sucedió entre tanto que los países comunitarios decidieron otorgar preferencias arancelarias, de las que se excluía a España, precisamente porque ya disponía de un tratado con la Comunidad. Y surgieron de nuevo las polémicas y los debates, acallados con el paso del tiempo.

Y sucedió después que la Comunidad Económica Europea decide ampliar sus fronteras admitiendo en su seno a cuatro nuevos miembros. Uno de ellos, el Reino Unido, buen cliente de muchos de nuestros productos, especialmente en el sector agrícola. El Mercado Común, a la vuelta de unos meses, ya no será de «Seis» sino de «Diez». ¿Qué va a pasar ahora?

De lo que ha significado hasta el presen-

te el Acuerdo con el Mercado Común de testimonio fehaciente las estadísticas. En los once primeros meses de 1970 (el Acuerdo entró en vigor en 1.º de octubre de ese año) nuestras importaciones del área comunitaria se elevaron a 1.432 millones de dólares; en el mismo período de 1971, veinte meses ya la primera fase del Tratado, se elevaron en 1.486 millones. Subida que ha que interpretar a la luz de una contracción global de las compras españolas en el exterior. El panorama es muy diferente contemplado desde el ángulo exportador: las ventas al Mercado Común en enero-noviembre del pasado año ascendieron a 960 millones de dólares, frente a 761 millones en el mismo período de 1970. A la vista de tales datos no queda otro remedio que confesar que el Acuerdo ha sido positivo para España ya que ha permitido reducir sensiblemente nuestro déficit comercial con la Comunidad de los «Seis». Pero ahora tenemos que tratar con los «Diez». ¿Van a discurrir los intercambios por los mismos favorables canales?

En una conferencia de prensa celebrada por el Ministro-Comisario del Plan de Desarrollo en el mes de diciembre, el señor López Rodó se manifestaba en los siguientes términos: «En cuanto a la actitud del Gobierno español ante la ampliación del Mercado Común, evidentemente será preciso adaptar nuestro Acuerdo preferencial a la nueva situación. Sin embargo, como el período de vigencia del III Plan es de cuatro años, y su término coincide con el del Acuerdo preferencial y con el ingreso escalonado de Inglaterra en el Mercado Común».

quincena DIRETES

tenemos tiempo no sólo para realizar la adaptación de nuestro Acuerdo con pleno conocimiento de causa de cuál será el ámbito del Mercado Común y sus características, sino también para ir acomodando nuestras actitudes al desarrollo de los acontecimientos». Esta declaración revela una toma de conciencia del Gobierno ante el problema que puede plantearse a nuestra economía, y entraña, al propio tiempo, una posición en cierto modo optimista de cara a su solución.

Por su parte, el Subsecretario de Comercio ha dicho recientemente a la Agencia Cifra: «Lo que a mi juicio personal resulta imprescindible —decía el señor Fernández Cuesta— es reestructurar a fondo nuestras relaciones comerciales con la Comunidad Económica Europea. La incorporación de cuatro países, y en especial del Reino Unido, nos afecta profundamente y el propio informe de la Comisión de la Comunidad a su Consejo de Ministros reconoce expresamente que España es uno de los países que en mayor medida pueden acusar las consecuencias de la ampliación. Para consolidar una favorable posición futura de la exportación española ha de intentarse conseguir unas condiciones que se aproximen lo más posible a una integración «de facto» de España en la Comunidad. De lo contrario, las exportaciones agrarias y las industriales a los nuevos países incorporados podrían verse afectadas, tanto por la introducción de las reglamentaciones comunitarias en los nuevos miembros como por la entrada en ellos de artículos manufacturados procedentes de los «Seis», sin aranceles. No debemos aceptar el juego de cifrar los efectos y pedir una compensación equivalente,

sino plantear el problema en toda su amplitud».

Han cambiado las circunstancias y las condiciones del Acuerdo no pueden ser las mismas. Posiblemente, a mediados de febrero se iniciarán las conversaciones entre los representantes comunitarios y los del Gobierno español. Pero en el mandato a la Comisión para realizar estos contactos se habla sólo, prácticamente, de la inserción de un protocolo complementario del Acuerdo preferencial que incluya los arreglos necesarios para su adaptación al funcionamiento de un Mercado Común ampliado a diez miembros. Las nuevas cláusulas se aplicarán íntegramente a las relaciones entre España y los cuatro países interesados a partir del 1.º de enero de 1973. España, a mitad de febrero, tendrá que negociar, de hecho, no con los «Seis», sino con los «Diez», lo que supondrá nuevos obstáculos y mayores divergencias entre los diferentes puntos de vista. Concretamente, el mercado inglés es fundamental para algunas exportaciones españolas, como frutas y verduras. Son producciones que, precisamente, tienden a subir en sus costes de cultivo y comercialización, mientras que los precios se alinean en una curva descendente. Son productos, en definitiva, para los que no resulta fácil encontrar una clientela sustitutiva de la británica.

Todas estas razones, de cara al porvenir, justifican una actitud de incertidumbre y expectación, y el Gobierno tiene que actuar para desvanecer lo antes posible los malos augurios. (SIS).

CIVINASA

Compañía Internacional Vinícola Agrícola

Vinos, Alcoholes y Frutos Secos

SUCURSAL:

Pedro Muñoz (C. Real).

Teléfono 801

CASA CENTRAL:

Mártires Concepcionistas, 18

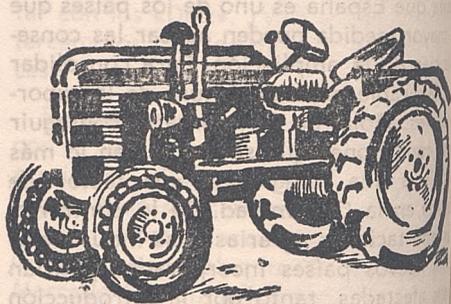
Teléfono 2 55 26 50

M A D R I D

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

SEBASTIAN HARO PLAZA

Maquinaria
Agrícola
de ocasión



Doctor Fleming, 1 - 4º izqda,

ARANJUEZ

(Madrid)

Las ventas de vino han alcanzado un nuevo récord en Gran Bretaña

(M. Mundial).—¿Asistimos a una verdadera revolución en las costumbres británicas? ¿Veremos cómo el té y la cerveza sacrosantos se eclipsan ante el consumo de vino? Aún no se ha llegado a tanto, pero es notable observar que durante los seis primeros meses de 1971 las ventas de vino en el Reino Unido han alcanzado un nivel récord. Se cree que en el conjunto de 1971 habrán aumentado en un 9 por 100 y alcanzarán en total poco más de 227 millones de litros. Desde 1966 el total de las ventas de vino importado en Inglaterra se ha acrecentado regularmente, y se trata no de una moda pasajera, sino de un cambio de actitud.

Esto quizás se deba al hecho de que el vino escapó a las tasas suplementarias decididas en 1969. Pero hay que decir también que la corriente inflacionista ha motivado que los británicos tengan más dinero en los bolsillos. Sin embargo, el factor fundamental del aumento del consumo está en la extensión de las ventas de los supermercados. Así, la cadena Tesco, que hace cuatro años tenía sólo cuatro sucursales autorizadas a vender vinos y licores, posee hoy 300. A mediados de los años 60 se creía que la nueva boga del vino se debía esencialmente al acrecentamiento de los viajes al extranjero, en especial a España, Francia e Italia, pero ahora ha aparecido un aficionado al vino de un nuevo tipo de compra el producto barato que se vende en los supermercados y lo hace sobre todo en las épocas de fiestas.

A pesar del auge de ventas, el comercio del vino se enfrenta en Gran Bretaña con cierto número de problemas. Si la mitad de los británicos reconoce hoy que bebe vino —se asiste a un fenómeno paralelo en Alemania—, sólo el 10 por 100 de la población absorbe el 80 por ciento de la totalidad del vino que se consume en el

país. Como se trata todavía de un artículo de lujo que se compra sobre todo en períodos determinados, como el de Navidad, el comercio del vino no representa unos márgenes de beneficios suficientemente interesantes. Añadamos que entre los bebedores habituales de vino, seis de cada diez viven en el Sudeste del país. En cambio, las tentativas hechas por los profesionales para conquistar a los escoceses han tropezado con un fracaso total.

Por el momento el té se sitúa aún a la cabeza de las bebidas consumidas por los británicos: 267 litros por habitante y año. Vienen a continuación, empataadas, la leche y las bebidas lácteas (142 litros) seguidas por la cerveza (81 litros). Hay que tener en cuenta que en la Edad Media el vino tenía el favor de la aristocracia: Burdeos fue hasta 1451 una ciudad que dependía de Aquitania, feudo de Inglaterra.

Solamente a partir del siglo XVII el té se introdujo en Gran Bretaña desde el Extremo Oriente. Bebida refinada al principio reemplazó a la cerveza y al gin entre las clases más desfavorables.

Acaba de publicarse en Londres un atlas mundial del vino, realizado por un joven especialista y que demuestra que hoy el país tradicional de la cerveza y el té cuenta también con expertos en vinos.

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. exportación a todos los países 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

9ª Feria Internacional del Campo

13 Mayo - 5 de Junio de 1972

Con paso firme continúan los preparativos de la IX FERIA INTERNACIONAL DEL CAMPO.

El comisariado de la Feria registra una animación extraordinaria de expositores. Representantes de la industria y el comercio, relacionados con el sector campo, ultiman sus consultas de participación. Coches con matrículas extranjeras frecuentan el recinto ferial, a lo que hay que añadir las visitas que realizan altos funcionarios de los distintos departamentos de la Administración Pública, que va a tener una destacada presencia en el certamen y sobre la que informaremos ampliamente en días sucesivos.

Por otra parte, la superficie del recinto, las setenta hectáreas de la Feria, están siendo moduladas meticulosamente para la posterior instalación de los miles de stands que serán erigidos.

Dentro de poco —según comunicación facilitada por el Comisariado— se iniciará la fase de adjudicación de espacios que, como se sabe, se efectuará conforme a la fecha de presentación de contrataciones.

LAS PROVINCIAS ESPAÑOLAS EN LA FERIA

Mientras tanto, de todos los puntos de nuestra geografía llegan noticias dándonos cuenta de los intensos preparativos que a través de las Cámaras Oficiales Sindicales Agrarias se llevan a cabo en orden a que todas y cada una de las provincias estén lo más brillantemente representadas en la novena convocatoria de la Feria.

— Según estas noticias, se sabe que SORIA invertirá más de medio millón de pesetas en gastos destinados a renovar el pabellón ferial. Asimismo se tiene en vías de aprobación la presencia en el pabellón del Instituto de Conservación de la Naturaleza.

— Por su parte, la comisión provincial que entiende en la participación de ASTURIAS en la Feria ha acordado instalar dentro del pabellón un stand dedicado a la Central Lechera para poner de relieve la riqueza de Asturias en este ramo de la alimentación.

— Una nueva iniciativa ha surgido entre los miembros que integran el comité ejecutivo provincial de LA CORUÑA, según el cual se proyecta distribuir el pabellón de la provincia en comarcas en vez de stands como se ha venido haciendo hasta ahora, con el objeto de ofrecer a los visitantes una panorámica expresiva de la producción y artesanías locales.

— Decididamente amplia y abierta será la concurrencia a la Feria de PONTEVEDRA, que aunando esfuerzos y entusiasmos se constituirá en un centro de información sobre los planes y realizaciones que vlenen configurando la provincia.

— Finalmente, la Cámara Oficial Sindical Agraria de SANTANDER ha aprobado la construcción de nuevas instalaciones ganaderas ante la necesidad inaplazable de que el selecto ganado de la Montaña disponga en la Feria del marco adecuado que se merece.

COLA DE ETIQUETAR INDA

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

NOTICARIO

EL PROBLEMA DEL VINO, EL MAS GRAVE EN LOS DEBATES

BRUSELAS, 26. (Por Carlos F. Liébana, de la agencia «EFE»).—La segunda reunión de la Comisión mixta España-CEE celebrada en Bruselas y que tiene por cometido vigilar la buena aplicación del acuerdo preferencial entre las dos partes, ha sido una excelente ocasión para comprobar que no existen problemas graves en el desarrollo de las normas del acuerdo.

El único problema grave es el del vino, donde los españoles acusan a los comunitarios de no cumplir con el acuerdo mediante las últimas concesiones otorgadas y estos últimos acusan a los españoles de no haber importado en 1971 un sólo litro de coñac o de champaña, pese a estar obligados a abrir un contingente, el número seis de la lista del acuerdo, según las normas de este último. En realidad, España ha adoptado esta medida como retorsión por la ausencia absoluta de preferencia para nuestros vinos y no al contrario, pero la situación del vino en la CEE ha sido y es tan complicada que no cabe achacar la ausencia de concesiones, primero, y las concesiones no equivalentes, después, a la mala voluntad comunitaria, sino a problemas políticos intracomunitarios que rebasan con mucho el marco bilateral, lo cual sin ser una excusa para la CEE es, al menos, una justificación.

El asunto de los vinos, por ejemplo, deberá ser enteramente reexaminado el próximo año por la entrada de Gran Bretaña y otros tres países en la CEE. Así que de todas maneras las concesiones actuales comunitarias no tienen más que este año de vida. Lo mismo les pasará a los agrrios, cuya posición deberá ser renegociada, al aceite de oliva y a todos los productos hortofrutícolas.

España, campeón mundial de viñedos

Con un millón largo de hectáreas dedicadas al cultivo del viñedo, España ocupa el primer lugar en el mundo entre los países viticultores. La siguen Italia, Francia y la Unión Soviética. En la producción de vinos Francia va a la cabeza, ocupando España el cuarto lugar.

Por regiones, Castilla la Nueva, seguida de Levante, Cataluña, Baleares y Aragón, son las principales productoras.

Sobre toda esta problemática de la vid y el vino, los espacios «24 horas» y «En este país» dedicaron detallada información, en la que ocupó un lugar destacado la provincia de Ciudad Real, donde la producción y elaboración de caldos constituye una de sus principales riquezas.

La producción vinícola en el mundo

Según datos oficiales señalados en una nota de la D. I. V., la producción vinícola de 1.970 en Hectólitros de algunos países es la siguiente.—

ARGELIA	8.316.628
BULGARIA	5.000.000
AUSTRIA	3.096.000
CHECOSLOVAQUIA	1.000.000
CHILE	4.005.610
FRANCIA	74.373.000
ALEMANIA	9.889.000
GRECIA	5.050.000
ITALIA	69.000.000
YUGOESLAVIA	5.394.130
LUXEMBURGO	240.000
PORTUGAL	10.653.366
RUMANIA	6.000.000
ESPAÑA	24.800.000
RUSIA	20.000.000
NIGERIA	6.000.000

Sucedió esta quincena

VINO BLANCO.— Paralizado, muy firme, ya que el pequeño descenso que ha producido en estos días es totalmente normal a causa del ligero frenazo en las compras, que pudiera ser debido a estas fiestas de Semana Santa. Los precios sin oscilación 60/63 pesetas hectógrado.

VINO TINTO.— Su buena suerte continua, los precios superan las 65/70 pesetas para los rosados; 75 pesetas para claretes y los tintos cerrados por encima de las 80 pesetas hectógrado, sin que por el momento se vean muy afectados por la suerte de los blancos.

ALCOHOLES.— Los destilados de vino merodean las 58 pesetas; los rectificadores de vino las 56/57 y los de residuos 55 pesetas, siendo éstos los más firmes por su sensibilidad ante la cotización de los vinos blancos.

COMENTARIO.— Es demasiado lo que familiarizamos el vino con el alcohol. Tenemos en cuenta que el alcohol puede estar mejor o peor, ya sea por falta de existencias, importación u otro motivo. Pero debemos tener en cuenta el principio de que el vino tiene la ventaja de ser materia prima, y sin él no hay alcohol vínico.

Con estas reflexiones queremos aclarar que no debe, el mayor o menor precio del vino tener su dependencia en el alcohol, sino que es a la inversa, dependiendo el vino solamente de su mayor o menor abundancia.

La prueba fehaciente está en la actual coyuntura, pues a pesar de haber pasado los meses de mayor abundancia el vino se ha superado día a día, y benditos sean todos los días que han hecho realidad unas muy justas aspiraciones, poniendo a nuestro alcance unos precios que honradamente debemos tratar de sostener en interés de la viticultura nacional, ya que tanto interesa a viticultores elaboradores como a compradores-comerciantes, puesto que de mantenerse se acabarían los problemas pasados sin tener que recurrir ni perjudicar a nadie.

Pero como contradicción, ahora, cuando hay menos existencias y se publica la retirada de un stock de vinos para transformar en alcohol, con destino a la C. C. de E. V., el mercado se paraliza. ¿Qué ha influido? Sencillamente, los detallistas al público, que aparte de ser siempre los más beneficiados, cualquiera que sea el precio, ellos venden, como es natural, más caro que compran, y en algunos casos con precios más que abusivos, sirva este ejemplo: hace varios días en un modesto restaurante de Zaragoza, en la famosa calle del tubo, cobraron por una botella de vino corriente manchego, 109 pesetas, estando completamente seguros de que la firma embotelladora no percibió más de 15 ó 20 pesetas a lo sumo. ¿De qué podrían calificar ésto? Las autoridades competentes tienen la palabra. No nos engañemos con inocentes conjeturas, ésta es la causa de la paralización del mercado del vino: **JÁ DEL CONSUMO POR PURA FUERZA.**

MERCADOS DEL VINO

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
Ciudad Real-Mancha					
Alcázar de San Juan	61	69	64	66	
Argamasilla de Alba	61				
Campo de Criptana	62		65	69	70
Calzada de Calatrava	62	90			
Daimiel	62				
Manzanares	61				
Pedro Muñoz	62	60			
Socuéllamos	61				
Tomelloso	61	68			68
Valdepeñas	62	68			
Herencia					
La Solana	61-62				
Santa Cruz de Mudela					
Albacete-Mancha					
Almansa	63	85	70	70	
La Roda	62	70		60	
Oncur				85	
Villamalea			65	63	
Villarrobledo	62	70	67	67	
Tarazona de la Mancha					
Cuenca-Mancha					
El Provencio	63	75			
San Clemente	60	65	63	64	
Fuente de Pedro Naharro... ..	62	70			
Minglanilla					
Villarta			56		
Laísta		74	65		
Ledaña					
Casas de Fernando Alonso					
Toledo-Mancha					
Madridejos	62				
Portillo		80			
Quintanar de la Orden	65				
Dosbarrios	65'50				
Sonseca	61-63	77-80			
Villa de Don Padrique	60			62	
Puebla de Almoradiel	63			70	
Villacañas	62	66			
Consuegra	61	72			
Alicante-Levante					
Villena		95	70	73	
Monóvar	62	95/100	70/75	70/75	
Pinoso					
Gata de Gorgos					

ORIGEN	PRECIOS				Mistura
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	
Murcia-Levante					
Jumilla		94	73	73	
Yecla					
Valencia-Levante					
Pedralba	65			85	75
Liria	68	PX-70	71		
Utiel-Requena		110	75		
Turis	65				78 1/2
Cheste	65				
Villar del Arzobispo	65				
Venta del Moro					
Barcelona-Cataluña					
Manresa					
Villafranca del Panadés ...	64	75			
Villanueva y Geltrú					
Zona Ampurdán-GERONA ..		80	75		
Tarragona-Cataluña					
Bajo Panadés					
Bajo Priorato		84			
Montblanc	65	68	63,50		
Barbará	65		62		
Vendrell					
Falset		80			
Perelló			65		
Huelva-Andalucía					
Bollullos del Condado	67				
Rociana del Condado	65				
Palma del Condado	64				19 1/2
Almonte					
Jerez v -Marco-CADIZ ...	L-16/18				
Pilas-SEVILLA					
Badajoz-Extremadura					
Almendralejo					
Castuera					
Los Santos de Maimona ...	60				
Villafranca de los Barros...	59	L-12			
Logroño-Rioja					
Alfaro		L-20		L-20	
Manjarres		Cr-100	Cr-100	Cr-90	
Alcanadre					
Arnedo				Cr-320	
Autol		Cr-300		100	
Cenicero	Cr-250	Cr-250	Cr-250		
Villar de Arnedo		140	140		
Rincón de Soto	L-14	L-13		L-13	

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
RIOJA ALAVESA					
Elciego Cr-225 ..			
Villabuena					
Navarra					
Tudela 83 82 ..	
Tafalla					
Cintruénigo 85 84 ..		
Palces 85 82 ..		
Zaragoza-Aragón					
Calatorao 80 80 ..	
Ateca 89 76 ..	
Calatayud 85 ..			
Carriena	72	.. 88 80 80 ..	
Morata de Jalón 80/82 ..			
Madrid-Centro					
Arganda del Rey					
Cadalso de los Vidrios 88 ..			
Chinchón					
Navalcarnero					
San Martín de Valdeiglesias.		.. 88 ..			
Cebreros-AVILA 83 81 ..	
Valladolid-Centro					
Pozáldez Cr-150 ..				
Cigales					
Nava del Rey Cr-150 ..	
Salamanca-Centro					
Villarino de los Aires					
León-Centro					
Ponferrada L-8'50 70 ..	
Cacabelos L-11 68 68 ..	
Villamañán 64 ..			
Villafraanca del Bierzo L- 10 L-11,5 L-10 ..		
Sahagún					
Zamora-Centro					
Fermoselle 70 ..	
Toro					
Relanzón-BALBARES					
La Rua-ORENSE L-12 L-12 70 ..		

MERCADO de ALCOHOLES

ORIGEN	PRECIOS Ptas.				
	Destilado de Vino	Rectificado de Vino	Rectificado de Residuos	Holandas	Flemas
CIUDAD REAL-MANCHA					
Alcázar de San Juan					
Campo de Criptana	66	62	56'50		51
Daimiel					
Manzanares	59	57			
Pedro Muñoz					
Socuéllamos					
Tomelloso	59	58	56	42	49
Valdepeñas			62		
ALBACETE-MANCHA					
Almansa		67			
La Roda					
Villarrobledo	63	62	60		
Tarazona de la Mancha					
CUENCA-MANCHA					
Horcajo de Santiago					
San Clemente					
TOLEDO-MANCHA					
Madridejos					
Quintanar de la Orden					
Villa de Don Fadrique					
Villacañas	65	62	61		54
ALICANTE-LEVANTE					
Villena		68	68		50
Monóvar					
VALENCIA-LEVANTE					
Utiel - Requena		64'50	62'50	56'50	
Cheste			61		
CATALUÑA					
Villafranca del Panadés		60			
Vendrell					
Falset					
HUELVA-ANDALUCIA					
Bollullos del Condado	70	68			
Palma del Condado	68				
Rociana del Condado	71	69			
Jerez y Marco-CADIZ	62'50	65	58'50	50/51	
BADAJOS-EXTREMADURA					
Los Santos de Maimona					
Villafranca de los Barros					
ZARAGOZA-ARAGON					
Cariñena	65				
Morata del Jalón			57		
LEON-CENTRO					
Villafranca del Bierzo			45		
Villamañán			64		

Actualidad

La exportación de los vinos de Montilla - Moriles

CORDOBA.— En la Casa Sindical se ha reunido la Comisión permanente del Consejo Provincial de Empresarios, cuyo presidente, Don Ramón Lozano y García de Ninuesa, expuso la situación y serios problemas que, ante la exportación, sufren los vinos de Montilla-Moriles.

El vicepresidente del Consejo informó sobre las actividades de la Comisión del Mercado Común Europeo, constituida en el Seno del Consejo Nacional, de la que forma parte, destacando una reunión celebrada con el director general de Asuntos Económicos Internacionales, en la cual se examinaron, entre otros temas, los relativos a la actual problemática que se ofrece a la exportación de los vinos de Montilla-Moriles y del corcho.

Sobre este problema de los vinos de Montilla-Moriles, hizo otro detallado informe el vocal don Antonio Cruz Conde, analizando la doble vertiente del mismo: exclusión del acuerdo preferencial con la Comunidad Económica Europea y dificultades planteadas en Inglaterra por determinadas firmas jerezanas, con la incoación de un procedimiento judicial tendente a conseguir la no utilización en el Reino Unido de la denominación «amontillado» permitida en la vigente legislación española sobre denominación de origen de los vinos.

Ante esta situación, la Comisión Permanente acordó manifestar al Consejo Nacional la inquietud del empresariado cordobés por los perjuicios que irroga a la economía provincial la existencia de dichos problemas, —dada la importancia que en Córdoba tiene el sector vitivinícola— adoptándose también el acuerdo de solidarizarse con las gestiones que para solucionarlos viene realizando el Sindicato Provincial de la Vid y el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Montilla-Moriles. (SIS)

España, segundo abastecedor de vinos a Inglaterra

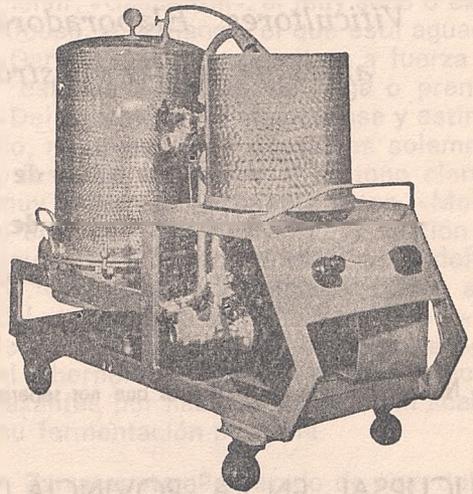
España ocupa el segundo lugar entre los abastecedores de vino a Gran Bretaña con unas ventas durante el pasado año de 2.125 millones de pesetas frente a los 1.870 millones del año anterior, según estadísticas de fuente inglesa.

El primer abastecedor de Inglaterra es Francia con unas exportaciones durante el año 1971 de 1.173 millones de pesetas.

Aunque las importaciones británicas de vino son cada día mayores, ya que en 1971 compró en los mercados exteriores un total de 213 millones de litros frente a los 173 millones de 1970, cada vez más vinos originarios del país, pues en 1971 consumió casi 6 millones de litros, con aumento del 12 por 100 sobre el año anterior.

INDUSTRIAS PROSPER, S. L.

Avda. D.L. F. García Sanchís, 302 - Teléfonos 230056 y 230610
VALENCIA - 11



Filtros de placa construída en ACERO INOXIDABLE. En un solo pase abrillantando los vinos para embotellado con mínimo consumo de filtrulina.

Varios modelos, según rendimiento.

Román Cantarero Serrano

Fábrica de Alcohol y Residuos Vinicos

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 lias 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, 6. 14 y 17

¿Sabe usted que...?

Tanino: Uno de los componentes del vino, que debe contenerlo en proporción de unos dos gramos por litro. Los vinos ásperos denuncian posesión excesiva del mismo.

Tajada: Sinónimo de borrachera, como «trompa», «toquilla», «tea», etc.

Tintillo: Vino poco subido de color.

Tintorro: Vino con alto grado alcohólico (16-17°), de espumilla persistente o «granilla», que se elabora por la Rioja Baja.

Tonel: Cuba grande de madera de roble o castaño, de forma similar a la bota jerezana, y de fondo ovoide en algunas regiones, con capacidad para 20 ó 30 hectolitros.

Torito: Mezcla del vino aromático con otro dulce o moscatel que suelen tomar en algunas regiones en el curso de la mañana.

Trasiego: Acto de mudar el mosto o el vino de una vasija a otra.

Vasija: Denominación genérica de los envases empleados para fermentación, crianza y transporte de vinos, como barriles, bocoyes, botas, cubas, pipas y toneles.

Vendimia: Recolección de la uva, que se realiza a principio del otoño, y su transporte a los lagares para su vinificación.

Venencia: Tubo de plata o metal inoxidable situado al extremo de una varilla de ballena terminada por el otro en un asidero o gancho; dicho tubo está cerrado por un fondo del mismo metal en su final, y abierto por el otro, que sirve de boca. Se emplea para sacar muestras de vino de las cubas, para cata o reconocimiento. Por Andalucía utilizan también una «venencia» de caña, en una pieza recipiente y vástago, cuya gramínea ha dado origen a la «caña de vino».

de capacidad aproximada.

Verde: Se llama al vino extraído de uvas poco maduras o que por contener exceso de ácido tartárico y tánico resulta acre o áspero.

Vino de Saquillo: Es un caldo de baja calidad resultante del prensado de las heces o lías, depositadas tras la fermentación en las vasijas, encerradas en pequeños sacos de lona tupida, y que son destinados para su destilación.

Vino generoso: Se dice al de mayor riqueza alcohólica, seco licoroso y añejo, de especial y mejor calidad. Por antonomasia, Vino de Jerez.

Vinosidad: Vino que impregna el paladar de un buen sabor acentuado y vínico.

Vinos (nombre populares): «Aloque» es el tinto claro o mezcla con blanco. «Arropado», el endulzado con arrope de uva. «Atabernado», el corriente que se expende en los establecimientos al por menor. «Cascarrón», el muy seco o espirituoso. «Cristiano», el que está aguado. «Garrote», el que se extrae a fuerza de presiones potentes de viga o prensa. «Del Santo», el de mejor clase y estimado, reservado para ocasiones solemnes o festivas. «Doncel», el de tono claro y muy suave, generalmente joven. «Moro» o sin cristianar, que no lleva adición de agua. «Pardillo», el de tonalidad indefinida, entre blanco y tinto, semejante a la del tabaco, y ligeramente dulce. «Peleón», el más ordinario o adulterado por el tabernero. «Fulminante», el de efectos laxantes por haberse tomado sin acabar su fermentación primaria.

Zurracapote: Preparado de vino dulce, o el seco con adición de azúcar, con canela y limón, popularizado en las fiestas o ferias del Norte.

MERCADO Y SERVICIOS

Esta sección es gratuita para todos los suscriptores, siempre que se trate de COMPRA-VENTA de TRACTORES, MAQUINARIA USADA, FINCAS, VIÑEDOS, solicitud u ofrecimiento de PUESTOS DE TRABAJO.

En los anuncios que intervenga la revista, al escribir los interesados, manden con la carta DOS SELLOS DE DOS PESETAS.

(16) "Representantes preciso. Fábrica de tapones de corcho. ALBERTO MARTI PAGES. Apartado 74. SAN FELIU DE GUIXOLS (Gerona)".

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

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

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

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

(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 arrobos, báscula y solar de 1.500 m². Razón: Clavel, 1. Tel. 510611.

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

(51) COMPRARIA caldera de vapor automatizada a fuel-oil, de 1500 a 2000 kgs.

vapor/hora. Julián Picazo Conde. Apartado 12, Tel. 106 y 107. Tarazona de la Mancha (Albacete).

(53) INTERESA ADQUIRIR 2 cubas de roble o castaño para vino, con una capacidad de 7/10.000 litros cada envase. Ofertas: COOPERATIVA DEL CAMPO. Tel. 5 MALDA (Lérida).

(56) COMPRO chatarra de cobre, metal, hierro, básculas, todo lo que no tiene servicio ni se usa, aunque sea sin desguazar. JOSE LOPEZ QUIÑONES, María Pacheco, 16. Socuéllamos (La Mancha).

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

(58) Atención Maquinaria-Vinícola Usada.— Se venden prensas continuas Moron, horizontales, hidráulicas y múltiple en grane, agotadores-escurridos, sin fines, bombas de vendimia y trasiego.— Precios muy bajos.— Consulten sin compromiso a Cano - Pº Martires, 26. Tfno 61. SOCUELLAMOS.

(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).

(60) LIQUIDAMOS a bajo precio 200 Zafraes de chapa de 5 kgs. usadas de aceite. ALMACENES TAJUÑA. Ingeniero Martínez, 12. Tel. 212517. Guadalajara.

(61) SE VENDE por haber liquidado

negocio, las marcas registradas hace cincuenta años de «ANIS LA GALLEGA» y «PONCHE INDIO» y Almacén de vinos generosos y blancos, con 40 bocoyes de roble de 640 litros de capacidad, con local de 300 m². M. DE LAS CUEVAS. Florida, 13 Tel. 234265. SANTANDER

(62) Por cambio por otra mayor, se vende lavadora "Mass" de remojo e inyección con salida automática, en buen estado. Trabaja actualmente de 2/3000 b/h. Bodegas Capel. Espinardo (Murcia).

(63) SE VENDE: Báscula «López Aspas» de 12 tn. de fuerza. Prensa continua «Morrón n° 2. Todo en perfecto estado de uso. Pedro Orriach Moreno. D. Javier, 15. Tel 512 Socuéllamos (C. Real).

(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. Tel. 830257. Espinardo (Murcia)

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

(66) SE VENDEN prensas horizontales de 20 Hl. «Normales» y 32 Hls. «automáticas» usada, en perfecto estado, por ampliación bodega. Razón esta Revista.

(67) SE VENDE fábrica alcoholera, situada en Socuéllamos, con apartadero de f. c. dos aparatos de alcohol modelos «Barber» y «Valls» producción 5.000 litros de alcohol (rectificado ó destilados), generador de vapor, calderines de orujo con elevador sinfin y columna elevadora de grado Almacén de alcohol con depósitos de hierro capacidad total 225 000 litros, nave de bodega, báscula 20 tn., oficinas y laboratorio, dos viviendas habitables, calefacción central. Todo en perfecto estado de uso. Razón esta Revista.

ALMACENISTAS. Partida de Sidra Char-

pagne a precio muy bajo. Oportunidad. Apartado, 26. QUINTANAR (Toledo).

FRANCISCO ALPAÑES CALOMARDO Agente Comercial Colegiado. VINOS, ALCOHOLES y DERIVADOS. Apartado 107. Teléfono 99. VILLENA (Alicante).

ANGOSTO.— Vinos a comisión. Apartado, 40: Teléfono, 101 Villarrobledo (Albacete).

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

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

Si quieren vender o comprar vinos y alcoholes, mostos azufrados y mistelas, vinos de fábrica, flemas, arujos, lías, etc., consulten a VICENTE MONTAÑES. Agente comercial. Tel. 51.02.60. TOMELLOSO (C. Real).

CISTERNAS todas capacidades, acero inoxidable y aluminio a medida de su vehículo. SECADEROS 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).

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

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. Tel. 236814. VALFNANCIA-11.

JOSE MARIA PASTOR GRAN, Agente Comercial Colegiado, VINOS, ALCOHOLES Y SUS DERIVADOS, Luis Martí, 15, MONOVAR (Alicante).

El vino

Vino Español

A lo largo y a lo ancho de nuestra piel de toro, del territorio nacional, que, al decir de nuestro Rey Sabio, es todo campo rico y abundoso, aparece y resalta, junto a las tierras de pan llevar, la verde esmeralda de los viñedos de cepas ubérrimas, que se engalanan con prietos y jugosos racimos, que estallan en el lagar en burbujeante mosto, que en las panzas de cubas se hace vino sabroso.

Nuestra patria es hoy en el mundo el tercer país productor de vinos, detrás de Italia y de Francia, según se deduce de las más recientes estadísticas de la Oficina Internacional de la Viña y del Vino, que hemos visto, dedicando al cultivo de la vid una extensión de un millón setecientas mil hectáreas, hasta el punto que podemos decir que no existe provincia española alguna en la que no existan vides, siendo su cultivo el tercero en importancia después de los cereales, con siete millones, y del olivo, con dos y medio.

Por lo que hace a la cantidad, España figura con una producción de veintitrés millones de hectolitros, precedida por las naciones dichas y por el mismo orden; y, en cuanto a calidad, ocupa asimismo un significado lugar de privilegio y es inigualable, y quizás sean su aceptación y categoría internacionales no superadas por país alguno, alcanzando el

primero por la pureza y diversidad de sus cualidades, en el común y especialmente en los de marca, constituyendo todos un honor y un regalo en los buenos establecimientos de bebidas y en las mesas bien servidas de todo el orbe conocido.

De lo que venimos diciendo se puede inferir, sin ninguna duda, lo que significa en el conjunto de la economía patria el vino, el delicioso vino español, que llega a todas partes por la exportación cuyo índice máximo se consiguió en 1969, con un valor global exportado de cuatro mil millones de pesetas.

Mas, dentro de nuestras fronteras, y nos referimos ahora al vino común singularmente, no se bebe por los españoles, por cada uno de nosotros, lo que debería beberse, en los justos límites: setenta litros al año por cabeza es muy poco beber. Fuera se bebe más, y sin llegar a embriagarse, nunca aconsejable incluso por los argelinos, musulmanes que además, han incrementado en mucho y rápidamente sus exportaciones en los últimos años.

Para no caer en excedentes antieconómicos y no malograr la enorme riqueza que supone y representa el vino español, tengamos a honra y gala beberlo.

Pedro-Felipe CALVO ESTEBAN

(EL BAR)

COLA DE ETIQUETAR INDA

INDA, S. A. - BARCELONA-9 - PASEO SAN JUAN, 98 - TELEF. 258 33 24

Congreso Internacional del Vino

El Vino, con mayúscula, con rango, con so-
lera, sin más apelativos, acaba de tener, en
Mendoza (Argentina), su XIII Congreso Interna-
cional. Un Congreso del Vino es siempre inte-
resante, pero a nivel internacional, respaldados
los temas del mosto por el ondeo de 40 banderas,
la cosa cambia de signo y adquiere caracteres
de gran orquesta vitivinícola, de verdadero acon-
tecimiento. El Congreso de Mendoza fue una
excepcional ocasión para un diálogo amplio y
abierto sobre los problemas del vino a todos
los niveles de la producción, de la oferta y del
consumo. Además constituyó una estupenda
plataforma de exploración de los mercados.

Escenario del acontecimiento: El Palacio Mu-
nicipal de Mendoza. Allí, junto a las columnas
de mármol rosa, ante significativas alegorías de
las vides, más de 300 delegados de todo el
mundo vitivinícola expusieron, durante el espa-
cio de cinco días, sus más urgentes problemas.
Hubo debates de extraordinaria altura. Y, al
final, el pensamiento del Congreso se cristalizó
en unas conclusiones que reflejaron, de una ma-
nera concreta y rotunda, el unánime sentir de
todas las Delegaciones.

La primera: Poner en marcha un Registro in-
ternacional sobre ensayos vitivinícolas. La se-
gunda: un plan de estudio y de medidas con-
cretas para la defensa de los viñedos. La tercera:
contra el irresponsable empleo de los produc-
tos químicos en los tratamientos de las cepas
y de las uvas.

La modernización del cultivo de las viñas fue
el objeto de la cuarta resolución y, por último,
un estudio de las características de la vid en
los países tropicales constituyó el contenido de
la quinta y última recomendación del Congreso.

Junto a estos grandes temas, el XIII Congreso
abordó también otras cuestiones no menos in-

teresantes, entre ellas, las fermentaciones, los
caracteres organolépticos y, de modo especial,
lo relacionado con un capítulo interesante, apa-
sionante en la fabulosa historia de la enología
y aroma de los vinos.

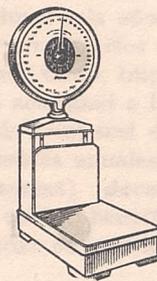
F. G. T.

(M. COOPERATIVO)

valen lo que pesan básculas y balanzas MONTAÑA



Semiautomática
Fuerza: 8 Kgs.



Báscula portátil
automática

- ★ para camiones y vugones
- ★ para pesar ganado en vivo
- ★ para servicio de matadero
- ★ básculas portátiles para ganado vivo
- ★ para almacenes de perfiles
- ★ para agricultura
- ★ para ensacar cereales
- ★ básculas automáticas de esfera
- ★ básculas-gruus
- ★ básculas para instalaciones de hormigón
- ★ CUALQUIER MODELO PARA USOS ESPECIALES
- ★ BALANZAS DE DISTINTOS MODELOS



CONSTRUCTORA MONTAÑESA S. A

Federico Via, 8 al 18 - Tel. 211445 - SANTANDER

Se Vende:

INSTALACION DE LAGAR MECANICO EN PERFECTO ESTADO DE FUNCIONAMIENTO

Compuesto de:

- 4 prensas horizontales automáticas Wilmes, modelo WHA 4.000 so, de chapas perforadas de acero inoxidable, capacidad 6000 kgs. (sin escurrido previo).
- 4 desvinadores, contruidos con chapa de acero inoxidable perforada, capacidad 7/8000 Kgs.
- 5 prensas hidráulicas Vulcano, de 4 columnas completas, con 10 platos vagonetas de hierro fundido circulares y sus correspondientes jaulas de madera.
- 1 aspirador-impulsor de escobajos, con electromotor de 15 H. P. y tubería de 180 m.m. (4'25 m.) y 2'50 m.m. (6 metros).
- 2 despalilladoras centrífugas, con 2 bombas de elevación con su tubería de acero inoxidable.
- 1 polipasto, 4 sinfines, coladores de acero inoxidable y repuestos varios para todas las máquinas, motores. etc.

Dirigirse al Apto. de Correos N° 23
Jerez de la Frontera

La quimera de la nueva política agraria del M. Común

MILAN. La situación de la agricultura comunitaria es realmente desoladora. Ya han pasado más de siete meses desde que se aprobó el llamado «Plan de reforma de la agricultura» (Plan Mansholt) y todavía no se ha observado ningún dato concreto que permita suponer que se está poniendo en práctica dicho plan.

Por otra parte, las proposiciones hechas sobre el nivel de precios agrícolas para 1972-73 están todavía en cuarentena. Veamos cómo reforman la situación. El hecho realmente novedoso consiste en que los precios propuestos por la Comisión dejarán de ser el resultado de componendas políticas, como ocurrió hasta ahora, y no se referirán únicamente a la agricultura en sentido general. Los precios se han fijado de forma que las empresas puedan obtener beneficios en medida parecida a los obtenidos por otros sectores productivos. En otras palabras, los precios deberían permitir que una empresa agrícola moderna tuviera una evolución, en cuanto a la remuneración de los factores empleados en la producción, parecida a la de los demás sectores productivos. Según los cálculos de la Comunidad, en el período 1969-72 los precios no deberían haber subido más de un 2 ó 3 por 100, cuando lo cierto es que únicamente en la campaña 71-72 han subido en un 3 por 100 y las previsiones para 1972-73 indican que gran parte de los productos subirán en no menos de un 2 ó un 3 por 100.

Pero si tenemos en cuenta que las subidas propuestas no se refieren a los precios de mercado, sino a los niveles oficiales fijados por la propia Comunidad que, como es lógico, son muy inferiores a los primeros; si se tiene además en cuenta la insatisfacción general de los agricultores con respecto a estos precios, insatisfacción que se ha reflejado en el hecho de que el COPA (Comité de las Organizaciones Profesionales Agrícolas) haya pedido subidas del orden del 12 por 100; considerando todo ello se comprenderá que muy pocas empresas agrícolas responden al modelo ideal del MEC y que, por

tanto, la política de precios no refleja en absoluto la realidad.

Es de suponer, sin embargo, que en un futuro próximo existirán estas empresas —a las cuales la Comunidad únicamente permitirá un desarrollo paralelo al de los demás sectores—, pero nunca pasarán de ser una reducida minoría. La teoría económica aplicada al desarrollo de la agricultura comunitaria no es, por tanto, más que una quimera que, en modo alguno, responde a la realidad. En definitiva, el problema sigue ahí, ya que la mayor parte de las empresas no reúnen los requisitos fijados por los organismos comunitarios. Y es un problema que únicamente podrá resolverse por medio de una intervención directa destinada a llevar a cabo una auténtica reforma estructural de la base social de la agricultura.

Para las empresas que demuestren estar en condiciones de desarrollarse, la Comunidad propone una ayuda decreciente con respecto a la renta (desde 600 a 100 unidades de cuenta en los próximos seis años), mientras que los pequeños propietarios agrícolas de edad avanzada y, por tanto, imposibilitados para continuar su actividad a largo plazo, recibirán una ayuda temporal del orden de 600 unidades de cuentas anuales (aproximadamente 35.000 pesetas) durante diez años, a condición de que el beneficiario se comprometa a abandonar su actividad a los 55 años de edad.

El 50 por 100 de los gastos que ocasionarían estas medidas correrán a cargo del FEOGA y en su conjunto se añadirán a las previstas en el plan de reforma de la agricultura del que hemos hablado más arriba.

Es difícil saber cómo terminará todo este programa. Pero es indudable que las medidas pueden perfectamente ser adoptadas por los diferentes estados, independientemente de su aceptación o no de la política agrícola común. Parece ser que así se está haciendo y algunos estados están preparando los instrumentos legales y financieros necesarios para presentarse a las conversaciones con capacidad de aportar soluciones.

UN LIBRO AYUDA A TRIUNFAR

- FABRICACION DEL ALCOHOL**, por Hernán Palacio Llames. 745 págs. 560 ptas.
- ELABORACION DE AGUARDIENTES SIMPLES, COMPUESTOS Y LICORES**, por José M. Xandri. 898 págs. 965 ptas.
- GUIA DEL BODEGUERO**. Tablas de equivalencias. 40 ptas.
- EL RIEGO, SU IMPLANTACION Y SU TECNICA**, por Domínguez García-Tejero, 390 páginas. 400 ptas.
- ANALISIS DE VINOS**, por A. Goded Mur. 390 pág. 390 ptas.
- COMPENDIO ENOLOGICO PARA INDUSTRIAS VINICOLAS Y DERIVADAS**. 475 ptas.
- COMPENDIO DE ENOLOGIA PRACTICA**, por José María de Soroa y Pineda. 334 páginas. 180 ptas.
- VITICULTURA ENOLOGICA Y FRUTERA**, por A. Larrea. 180 ptas.
- TRATADO DE VINICULTURA**, por M. Carbonell (Premio Agrícola Aedos-68). 275 ptas.
- EL SUELO, LA ATMOSFERA Y LOS FERTILIZANTES**, por N. Collis y otros. 275 ptas.
- LOS VEGETALES Y SUS COSECHAS**, por F. C. Crofts y otros. 272 ptas.
- ECONOMIA AGRICOLA**, por Campbell y Longworth. 225 ptas.
- COMO SE CREA Y ADMINISTRA UN NEGOCIO**, por Enrique Casas. 256 ptas.
- EL EXITO EN LAS REPRESENTACIONES MERCANTILES** (guía técnica del agente comercial), por Alberto Muñoz. 345 pág. 215 ptas.
- VITICULTURA PRACTICA**, por José Noguera. Premio «Pablo Oliva Casabona» del Sindicato de la Vid. 475 ptas.
- TRATADO DE ENOLOGIA**, por el Dr. Sannino. 3.ª edición. 920 pág. 480 ptas.
- DICCIONARIO DEL VINO DE JEREZ**, por J. Pemartín. 246 pág. 380 ptas.
- CONTABILIDAD AGROPECUARIA**, por A. G. Jeffrey. 110 ptas.
- LOS VINOS DE ESPAÑA**, por José del Castillo. 500 pág. Declarado «Libro de interés turístico». 980 ptas.
- ANUARIO AGRICOLA ESPAÑOL**. Un anuario de gran utilidad, con las direcciones de las empresas agrícolas, ganaderas, avícolas, etc. 1.000 ptas.
- METODOLOGIA DE ANALISIS DE VINOS Y ALCOHOLES**. Compendio de los más modernos procedimientos químicos. 250 ptas.
- MAQUINARIA AGRICOLA BASICA**, por Shippen. Dos tomos. 280 ptas. los dos.
- VINO AMOR Y LITERATURA**, por Alejandro Sela. Un libro dedicado a las mujeres hermosas. Obra premiada por el Sindicato de la Vid de Barcelona. 125 ptas.
- EMPRESA AGROPECUARIA. RACIONALIZACION Y PRODUCTIVIDAD**, por Sturrok. 175 pesetas.
- SISTEMAS DE RIEGO**, por R. Ede. 125 ptas.
- FERTILIZANTES AGRICOLAS**, por J. Patterson y otros. 150 ptas.

Ya se conocen las ponencias que serán tratadas en la IV Conferencia Internacional de Mecanización Agraria

Sobre el tema: "Transporte Agrario", tendrá lugar en Zaragoza coincidiendo con Fima-72.

Sobre las líneas principales va dibujándose minuciosamente cuál ha de ser la realidad de la 6ª Feria Técnica Internacional de la Maquinaria Agrícola de Zaragoza (FIMA/72).

Desde su primera edición, FIMA ha querido ser el exponente fiel de la mecanización del agro, su realidad y su posibilidad, su presente y, sobre todo, manifestación de vanguardia de los más adelantados sistemas de mecánica agraria.

Por ello, junto a la muestra estática de la maquinaria, se ha querido vitalizar su manifestación con concursos, con conferencias, con demostraciones, que den visión conjunta y global de los problemas de la mecanización del campo.

En esta línea, la Conferencia Internacional de Mecanización Agraria, que organiza la Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos con la colaboración del Centro de Investigación y Desarrollo Agrario del Ebro, ha cumplido con ascendente eficacia el propósito. Cuando a Zaragoza, convertida por unos días en capital de la agricultura española, acuden agricultores, ganaderos, técnicos, industriales, científicos y estudiosos de la mecanización agraria de todo el mundo, la Conferencia Internacional de Me-

canización Agraria pone el hálito viviente a la estática de la FERIA.

Para la edición a celebrar los días 13, 14 y 15 de abril se ha elegido un tema de candente, actual y vital importancia: «Transporte agrario». Sin duda nos encontramos ante un momento crucial en la modificación de las síntesis de transporte que, a su vez, es una de las actividades que más inciden sobre la rentabilidad de la explotación agraria. El empleo de las más apropiadas cadenas de transporte, tanto en el camino de las materias primas como en el de los productos finales, hace que éstos lleguen a su término en las mejores condiciones económicas e higiénicas.

Para desarrollar este tema, contemplado desde las más diferentes perspectivas del transporte interior, exterior, por carretera, ferrocarril, aéreo y marítimo, así como las circunstancias de seguridad e higiene del mismo, acudirán: Prof. Ing. Giuseppe PELLIZZI, Director del Instituto de Mecánica Agraria de Milán (Italia). Prof. Dr. Ing. Georg SEGLER, Catedrático numerario de la Universidad de Hohenheim y Catedrático honorario de la Universidad de Stuttgart (Alemania Occ.). Prof. Haral A. von MOBERG, del Instituto Nacional Sueco de Investiga-

ción de Maquinaria Agrícola de Uppsala (Suecia). D. Fernando LOPEZ GARCIA, Ingeniero Agrónomo, Subjefe de Departamento, Sector Agrícola e Internacional, en la Dirección Comercial de RENFE de Madrid. D. Agustín OTERO GONZALEZ, Jefe de la División de Apartaderos y Depósitos Comerciales, en la Dirección Comercial de RENFE de Madrid. D. José FALGAS CALATAYUD, Ingeniero Industrial, Director de «Transportes Fruteros del Mediterráneo, S. A.», de Valencia. D. Gregorio MENENDEZ MARTINEZ, Ingeniero Agrónomo, Jefe de la zona catalana del S. O. I. V. R. E. de

Barcelona. D. Jaime ORTIZ CAÑAVATE, Ingeniero Agrónomo, Catedrático de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos y Jefe del Departamento de Ingeniería Rural del Centro Regional de Investigaciones Agrarias de Valencia. D. Francisco CATALA RUIZ, Inspector General Técnico de Trabajo, Ministerio de Trabajo de Madrid.

El tema y la relevante personalidad científica y técnica de ponentes y comunicantes traerán cerca del medio millar de asistentes de todos los continentes en una cita que desde Zaragoza se lanza al mundo entero.

Julión Guerrero

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

Una nueva forma de promocionar la Técnica

Compendio tecnológico para industrias vinícolas y derivadas

Director Promotor: JOSE NOGUERA PUJOL

Enólogo. Técnico-Diplomado por el Centro de Investigación y Desarrollo Agrario del Ebro.

Un libro en el que participan 45 firmas industriales, asesoras y comerciales, seleccionadas conjuntamente con los organismos profesionales idóneos a las actividades de este sector, para ofrecer una visión actualizada de los métodos enotécnicos racionalizados con la más avanzada ingeniería de procesos.

Un libro escrito y documentado pensando en el futuro y en concordancia con las recientes posiciones sobre industrias enológicas.

187 páginas en papel couché extra, a gran formato (260 x 190 mm.) y doble columna exquisitamente impresas.

80 ilustraciones en grabado directo.

20 fichas de ingeniería de procesos.

Encuadernación en tela, con portada a tres colores.

Precio: 475 pesetas

Pedidos a: ESTA REVISTA.

Tres épocas

Tres épocas tiene el vino: la infancia, la madurez y la vejez y, contrariamente a los mortales, ¡va ganando en fuerza y vitalidad a medida que envejece!

¿Qué podemos decir del vino que ya no es sabido? Es un estimulante del apetito, y cuando más viejo, más fuerza y solera tiene... con el peligro de que se suba a la cabeza si no se observa cierta comedidad en su consumo! Es el néctar de los Dioses, y su Dios, Baco, nos ha ayudado a conocerle y catarle, como grandes conocedores algunos, como simples consumidores la gran mayoría.

Tres épocas tiene el vino; cuando es un tierno infante, es un vinillo flojo, sin grandes propiedades.

En su madurez empieza a cobrar valor, y, repito, en su vejez, es cuando adquiere su verdadero valor, los grados máximos y, con ellos, mayores propiedades!

Su proceso es lento y, antes de que la uva pueda ser utilizada en su elaboración, se precisan varios años arrancando las ramas inútiles y que darían unos racimos pobres, malos. El cultivo de la vid precisa sumos cuidados y, cuando al fin llega la alegre vendimia, ¡los vendimiadores y vendimiadoras acuden de todas partes para recoger la uva, satisfechos ante la perspecti-

va de ganar algún dinero con el que regresarán a sus hogares, para contribuir al bienestar de los seres queridos, ¡con esos ahorrillos conseguidos a costa de unas largas jornadas de labor!

Ellos son felices, ¡y si no la mejor prueba es que casi siempre cantan mientras realizan su labor!, tal vez pensando que dentro de unos meses, esos granos dorados o negros se convertirán en ese líquido blanco, tinto o rosado que será el complemento de nuestras comidas, dándonos esa euforia que nos hace ver las cosas bajo un prisma más hermoso, menos real, pero que nos ayuda a sentirnos más felices o, por lo menos, menos desgraciados.

El vino merece ser ensalzado por sus innumerables cualidades, por todo lo que significa, tanto desde el punto de vista alimenticio, como fuente de ingresos para los países que, como España, Francia e Italia, poseen las mejores marcas, conocidas mundialmente y consumidas por los más delicados «gourmets», que saben apreciar todo lo bueno que encierran.

Tres épocas tiene el vino, y contrariamente a los mortales, ¡va ganando en fuerza y vitalidad a medida que envejece!

Por Carmen Español

SOLO PARA MAYORISTAS

OFRECEMOS LOS PRECIOS MAS INTERESANTES DEL MERCADO

CONCEDEMOS EXCLUSIVAS

Sensacionales cotizaciones de las más variada y bien presentada gama de productos a granel y embotellados



Anisados - Brandy - Gin - Cremas - Escarchados - Tequila - Wodka - etc. etc.

Quinados - Mistelas - Vermuts - Vinagres - Sidras - Espumosos - Jarabes - Zumos - etc.

MINIATURAS - BOTELLONES - GARRAFAS y ANFORAS DE FANTASIA

BUEN SERVICIO



CORDIALIDAD



DINAMISMO



INSTALACION MODELO

Escriba a "EL DORADO" Apartado 7, Telf. 103 - QUINTANAR (Toledo)

AGRADECEREMOS SU VISITA

SOLICITAMOS AGENTES FORMALES

II Certamen Poético "Virgen de las Viñas"

El Sindicato Provincial de la Vid, Cervezas y Bebidas, conmemorando la Festividad de su Patrona «SANTISIMA VIRGEN DE LAS VIÑAS», convoca el II Certamen Poético, con arreglo a las siguientes

B A S E S :

Primero.—Podrán participar todos los poetas nacidos o residentes en la Provincia de Ciudad Real.

Segundo.—Se concederán tres premios con las siguientes dotaciones:

- 1.º 8.000 pesetas para aquellos trabajos que glosen temas de exaltación a la Santísima Virgen de las Viñas.
- 2.º 6.000 pesetas para aquellos trabajos que glosen temas sobre la excelencia de nuestros caldos.
- 3.º 4.000 pesetas para los trabajos con un tema que se relacione con diversos aspectos de la provincia.

Tercero.—El plazo de admisión de los trabajos finalizará el día 21 de abril, a las 20 horas.

Cuarto.—Los originales serán escritos a máquina, a doble espacio, en papel tamaño folio, por una sola cara y por triplicado. Deberán ser inéditos, entregándose en sobre cerrado en el Sindicato Provincial de la Vid, Cervezas y Bebidas, calle Bernardo Balbuena, 3, Ciudad Real.

Se remitirá sin firma, si bien figurará un lema con su correlativa plica, en la que conste el nombre y domicilio del autor.

Quinta.—El Sindicato Provincial de la Vid, Cervezas y Bebidas se reserva el derecho de publicar, si lo estimare, los trabajos galardonados, sin que por ello entrañe derechos para su autor, renunciando por tanto a ellos al aceptar estas bases.

Sexto.—El Jurado Calificador hará público los fallos en el Acto Literario que tendrá lugar el día 29 de abril en Tomelloso, y la entrega de premios se verificará en dicho acto, siendo pública la asistencia y procediéndose por sus autores a la lectura de los trabajos premiados.

Los fallos del Jurado serán inapelables y los premios podrán ser declarados desiertos.

Todos los premios concedidos deberán ser retirados por sus autores, abonándose los gastos de desplazamiento, etc.

Ciudad Real, a 25 de febrero de 1972 EL SECRETARIO DEL SINDICATO PROV.

La Poesía y el Vino

Un sendero

I

Cuchillos de sombras cruzan
un sendero que se arrastra
entre bosques y romances
de cielos que se encaraman
en el incierto romántico
de unas leyendas lejanas.

II

Vientos rezan, y se mueven
los céfiros por las ramas,
mientras auroras en fiesta
de ilusiones y romanzas
de corazones que sueñan
en cielos y lunas claras,
en esos cielos y lunas
que almas jóvenes engarzan
en sus mentes abribeñas
llenas de luz y fragancias.

JOAQUIN CONCHAS

(De la Academia Hispano
Americana Zenith)



Mi fiel amigo

Cuando la tierra llora
dice adiós a un payes,
y su cepa enarbola
al vino que abandonado es.
¿Puedes tú pasar sin vino?
¿puede el hombre amar y no beber?
¿o podrás tú ser amigo
de aquel que no sabe querer?
Si me respondes que sí,
no te creo,
o acaso eres ciego,
o apreciar no sabes
un buen vino,
que te ofrecerá
un ser querido.
Si lo rechazas eres grosero,
si lo aceptas, verás que salero
guarda el vino,
verás que bueno es.
No dejes pues de amar,
no dejes pues de beber,
que veras en él un compañero,
el amigo más fiel.—

RAIMOND AGUILO BARTOLOME



Agencia de Transportes A T 2686

Especializados en

- * camiones Cisternas de acero inoxidable
- * Todas capacidades

VILLARROBLEDO (Albacete)

Avd. Reyes Catolicos, 96 Apartado 41
Teléfonos 101 y 119



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:

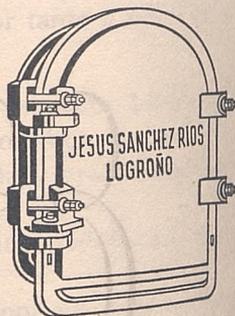
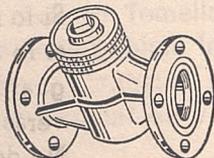
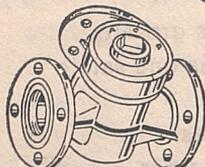
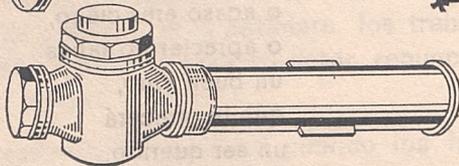
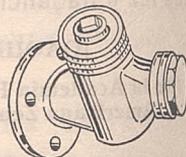
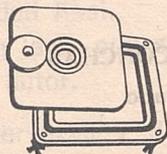
SUMINISTROS RUBIO

Virrey Morcillo, 51 - Apartado, 76
Teléfono 478

VILLARROBLEDO
(ALBACETE)

GRIFERIA PARA BODEGAS

PASO INTEGRAL



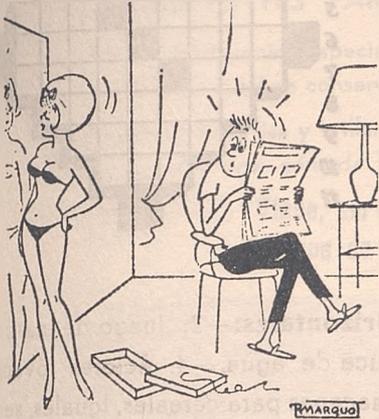
FABRICANTE

Jesus Sánchez Rios

Ctra. Burgos, camino Carretil
TELEFONO. 213493 LOGROÑO

Que Vd. lo pase bien...

PRENDAS MODERNAS



—¿Cómo encuentras mi bañador?
—¿Qué bañador? . . .

Un campesino recién llegado a la capital
sube a un autobús.

—¿Cuanto vale?
—Cinco pesetas.
—Que se bajen todos; me lo llevo . . .

PRECAUCION

Fué durante una fiesta Uno de los invitados se había emborrachado, pero trataba de que nadie advirtiera su estado. Por ahí, alguien anunció que la dueña de casa presentaría lo que ella consideraba «su mejor contribución a la especie humana». La dueña de casa pasó a una habitación, y cuando volvió traía en sus brazos a sus dos hijitos mellizos. El borrachito los miró, y siempre preocupado por la idea de ocultar su borrachera, exclamó:

—¡Qué hermoso bebé!

—¿En este pueblo no hay distracciones?
—¡Ya lo creo! Y muy buenas . . . el otro día tiramos al pozo al «Ufrasio» y se ahogó.

El moribundo a su esposa:

— Querida, ya que me estoy muriendo, dime si me has sido infiel alguna vez.
— Y si no te mueres ¿Que?

EPIGRAMA

Preso y doliente el célebre Quevedo de aguda enfermedad convalecía, y el abad de San Marcos le brindaba caldo de transparencia cristalina.

—¡Valiente caldo! —exclama don Francisco— ¡Valiente, bravo caldo! repetía.
—¿Por qué valiente? —le pregunto el monje.

—Porque no tiene nada de «gallina».

BEBEDOR

—Fulano murió a causa de la bebida.

—¿Pero no había jurado no volver entrar en un bar?

—Y lo cumplió. Para beber, se sentaba en las mesas de la acera.

Un rico industrial gusta contar con qué tacto y diplomacia le despidió su primer jefe en su juventud:

—Joven, no sé cómo vamos a poder prescindir de sus servicios, pero desde el lunes próximo vamos a intentarlo.

* * *

Evidentemente a las industrias les resulta tan difícil dejar de echar humo como al fumador.

B. V.

* * *

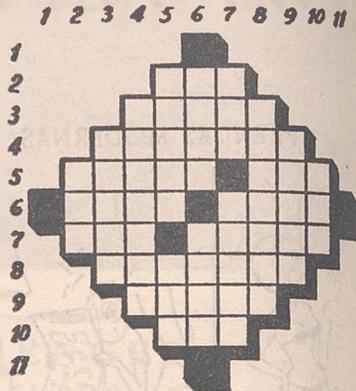
El trabajo me gusta, me fascina. Puedo estar horas y horas viendo trabajar a los demás y no me canso,

El no fumar le puede proporcionar dos bienes: uno, salvar su salud; otro, no le podrán echar la culpa de que usted quemara el monte.

SOLUCION CRUCIGRAMA NUM. 73

HORIZONTALES.— 2: Mia.—3: Carro.—4: Mariano.— 5: Paris, Día.—5: Orín. Humo.—7: Ría. Color.—8: Adietas.—9: Oeses 10: Sal.

VERTICALES.—2: Por.—3: María—4: Cariado.—5: Marin. Ies.—6: Iris. Cesa.—7: Ara Hotel.—8: Ondulas,— 9: Oimos.—10:



Horizontales.—2: Juego de naipes. Cauce de agua.—4: Actores jóvenes. Almacenes para cereales. Iguales, semejante.—6: Planta liliácea. Sirve.—7: Tratamiento inglés. Elanqueo las paredes de mi casa.—8: Ocupación comercial.—9: Era cuente.—10: Enredo.

Verticales.—2: Cloruro de sodio.—3: blación del norte de España.—4: Temperaturas altas.—5: Propensos al mal. Jug futbolística.—6: Artículo indeterminado. Nombre de varón (abrev.) —7: Apóc de santo. Hábito de obrar mal.—8: Plaria.—9: Caída de agua.—10: Signo de cal.

! AGRICULTOR - VITICULTOR !

Abra un escaparate de sus productos
anunciándose en nuestra revista

RECIPIENTES Y REVESTIMIENTOS ANTICORROSIVOS

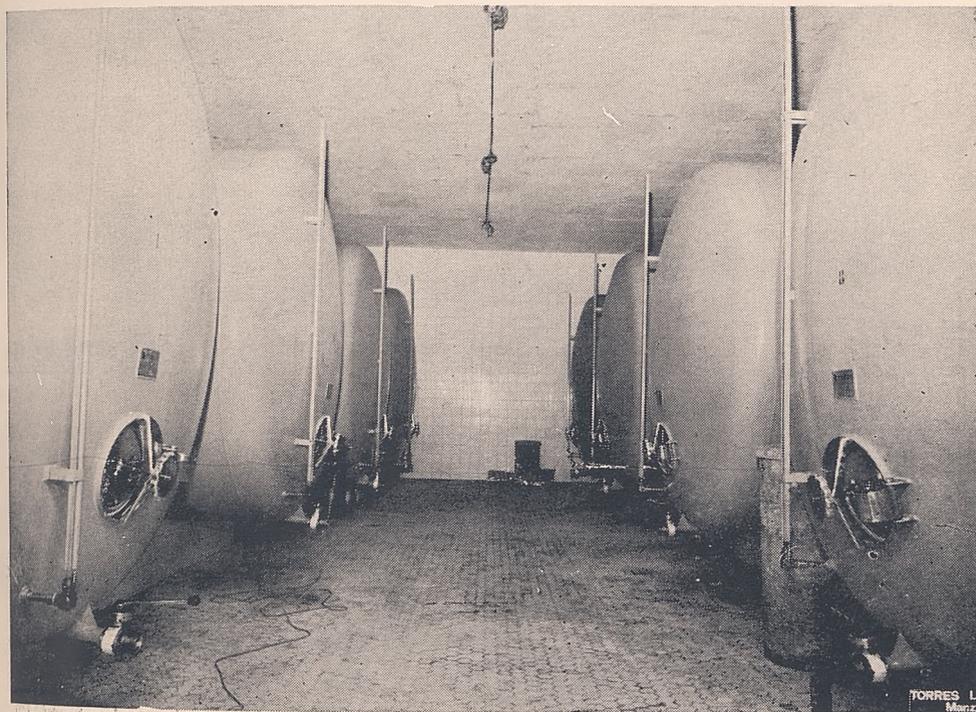
Tanques para fermentación, almacenamiento y embotellado, revestidos interiormente.

OTROS RECIPIENTES PARA LA INDUSTRIA DE LA BEBIDA

Nuestros revestimientos especiales tratados a ALTAS TEMPERATURAS le garantizan la máxima conservación de los productos almacenados

Su superficie dura, lisa y brillante, evita ampliamente la adherencia facilitando con ello una cómoda limpieza.

APLICACIONES *Vinos, cerveza, mostos, alcoholes, aguardientes, sidra, zumos de frutas, etc.*



Diversos tanques revestidos interiormente, con una capacidad cada uno de 20.000 l., suministrados a la firma Cooperativa Local del Campo Símico. Cristo de la Vega, de Socuéllamos (C. Real)

TALLERES LANDALUCE, S. L.

Tels. 88 19 05 - 06 - 07 . Telex n.º 35815 - Aptdo. 43 - Torrelavega (Santander)



**El envase de vidrio conserva todas las cualidades del producto...
... y además es "NO RECUPERABLE"**

- el envase de vidrio no altera el sabor.
- es de fácil manejo y agradable uso.
- se puede volver a abrir y cerrar cuantas veces se desee.
- permite cambiar fácilmente de modelo.
- es el envase "no recuperable" más económico y más seguro.



SOCIEDAD COMERCIAL DEL VIDRIO, S. A.
Paseo de la Castellana, 86 - Tel. 262 55 13 - Madrid (80)

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