

# *La Pámpana de Baco*

Núm.

101

1º Junio 1973

REVISTA  
VINICOLA  
NACIONAL



  
 aumente  
 sus beneficios  
 aplicando el  
**REGIMEN CONTINUO**  
 en la elaboración  
 de sus mostos



**VENTAJAS  
 DE LOS EQUIPOS  
 "AUTOPRENS"  
 DE REGIMEN CONTINUO**

Su gran rapidez evita la oxidación.  
 Reducen en un 90 % la mano de obra.  
 Grandes rendimientos reales: de 10.000 a 100.000 kgs/h.  
 Sin producción apreciable de bajos.  
 118 años de experiencia.  
 Plena garantía en nuestro servicio.  
 Estamos preparados para estudiarle  
 cualquier tipo de instalaciones completas.



SIEMPRE HAY UNA SOLUCION:

**MARZOLA**

SOLICITE REFERENCIAS E INFORMACION A:  
**MARRODAN Y REZOLA**  
 S. a.

LOGROÑO: M. Villanueva, 11 - Tels. 21 11 04-05-06 - Apartado. 2

MADRID - 14: Paseo del Prado, 40 - Teléfono 239 65 50

Delegaciones en MERIDA, PONFERRADA Y SEVILLA

LES RUEGO REMITAN INFORMACION REFERENTE A SUS FABRICADOS PARA  
 LA INDUSTRIA VITIVINICOLA.

Sr. Don \_\_\_\_\_

Dirección \_\_\_\_\_





# La Pámpana de Baco

## REVISTA AGRO-VINICOLA

REDACCION Y ADMINISTRACION  
C/ Bonillo, 57  
Telegráfica: LOVINO  
Teléfonos 53 01 71 y 53 09 87  
SOCUELLAMOS  
LA MANCHA - ESPAÑA

DELEGACION  
Avda. de la Mancha. 41  
Tifono. 494  
LA RODA (La Mancha)

DTO EXTRANJERO  
Virgen del Amparo. 18-10-30.  
Tel. 2135798  
BARCELONA-12

Núm. 101

PUBLICACION QUINCENAL

1º de Junio de 1973

### FUNDADOR Y DIRECTOR

José López-Osa Díaz-Pintado

Imprime los Talleres

Propiedad de la Revista

Depósito Legal C. R. 217-1970

Empresa Periodística n.º 524

Autorizada por la Dirección

General de Prensa

### SUSCRIPCION

Año ... .. 300 pesetas

Año ... .. 400 " para el Extranjero

### PORTADA:

PERLA GITANA  
Fotografía GHR

### S U M A R I O

5.800.000 pesetas de impuestos supone el 10% de la entrega vónica obligatoria a la Cooperativa del Campo de Villamalea (Albacete) ... ..	2
El Vinagre ... ..	5
El Estiercol ... ..	9
¿ El campo español en venta ? ... ..	13
Legislación (los precios de vinos a detallistas) ... ..	15
Curso sobre perfeccionamiento sobre gerencia y dirección de empresas agrarias ... ..	17
Sucedió esta Quincena ... ..	18
Mercados - Productos de la Vid ... ..	19
Operaciones Realizadas ... ..	23
Reunión de viticultores en Valdepeñas ... ..	25
El vino y la Mancha ... ..	26
Rioja: Los enólogos en la brecha ... ..	27
Mercado y Servicios ... ..	30
Injertos del viñedo ... ..	33
El precio del vino ... ..	37
Curiosidades: por Venor ... ..	38
Que Vd. lo pase bien ... ..	40

# 5.800,000 ptas. de imsto entrega vínica obligatoria a la Cooperativa

La entrega de vino obligatoria está fomentando un malestar entre los agricultores en unos términos insospechados hasta la fecha. Estas normas que la regulan vieron la luz en Febrero del pasado año. Tarde pero haciendo su efecto. El Estatuto del Vino prevee esa entrega obligatoria por parte de los productores, dice: "en razón de las características y previsiones de la vendimia". Pero el Decreto no aclara esas razones, por lo tanto la Ley ha podido ser saltada, cosa que tendremos que estudiar para próximas defensas.

El año pasado se pudo lograr un convenio a escala Nacional en el que las Cooperativas y particulares debían entregar 130.000 Hl. de alcohol, repartidos en mitad y mitad. Esto supuso el 5% aproximadamente de todos los grados absolutos cosechados en toda la Nación.

El precio que fijaron fue a 31 pesetas Gº y Hl. después de haber pagado la transformación en alcohol al industrial. Este año el FORPPA ha marginado por completo tanto al Sindicato como a la Junta Nacional de Cooperativas y no ha cedido a un nuevo Convenio, por lo tanto todos tendremos que pagar (si es que pagamos) el monstruoso 10% con la salvedad de que este año la diferencia es más elevada (de 31 pesetas, que hay que entregarlo a 100 pesetas que se podría vender en el mercado libre), a esta Cooperativa le supone 5.800.000 pesetas. Toda esta diferencia existe por el bajo y ruinoso precio de protección de 42 pesetas.

Si nosotros tenemos que pagar este impuesto justo sería que en las mismas condiciones se nos entregaran

también electricidad, gas-oil, tractores, abonos y toda clase de aperos, materias y simientes. Este impuesto también viene a contradecir una Ley según la cual nadie deberá pagar contribución si nó rebasa las 5.000 pesetas de líquido imponible, con esta medida un modesto agricultor que coseche 30.000 kilos de uva a 40 céntimos kilo( es a lo que asciende el 10% aproximadamente) cotizará 12.000 pesetas.

¿A donde va esto a parar?. Suponemos que de momento a engrosar las arcas del FORPPA y que paradójicamente éste Organismo se creó para el "Desarrollo Agrario", dicho Organismo entrega cupos a licoristas, farmacéuticos, exportadores, etc.etc.

Para compensarlos y que ganen más todavía a costa de miles de viticultores pequeños y medianos, agobiados por el trabajo y las deudas.

Espejo de lo que es el FORPPA y lo refleja las declaraciones que hizo el Sr. Serra, Presidente del Grupo de Frutos de la Hermandad Nacional en Castellón y que escribió "TRIA" en su nº 206. "...Yo os confieso que soy vocal del FORPPA y allí de un total de 30 sólo estamos 4 agricultores, los demás son Ingenieros, Burócratas, Juristas Economistas, gentes afortunadas y nada impacientes que cobran a fin de mes".

"Se explica que muchas veces nos sentimos impotentes aunque alguna vez hacemos saltar la chispa y ponemos el motor en marcha".

Prueba de lo desacertado de esta medida es que personalidades como D. Pascual Carrión y Carrión y Font de la Mora hayan salido en defensa. El Sr.

# sto supone el 10<sup>o</sup> de la a del Campo de Villamalea (Albacete)

Font de la Mora decía en "TRIA", "La entrega obligatoria debe desaparecer, por supuesto que somos partidarios de que al campo se le ayude. Hay que agradecer y aplaudir la política de precios de sostenimientos, sin embargo, todo lo que sea motivo de entorpecimiento y descontento debe desaparecer. Parece una complicación innecesaria todo el tema de la entrega obligatoria.

Este tema ha llegado hasta el punto que algunas Cooperativas las Asambleas Generales les han quitado la facultad a las Juntas Rectoras para hacer esta entrega, una de ellas a la que yo represento, por el motivo antes citado de suponernos 5.800.000 pesetas y que esto puede dar lugar a situaciones comprometidas y complicadas. El campo está despertando del gran letargo de muchos años y no se resigna a que lo expoleen de esa manera.

En la actualidad todavía quedan Cooperativas sin entregar y no digamos de particulares que son menos controlados.

Está claro que habrá fracasos y que no se podrán ocultar en el Cooperativismo de seguir esta marcha porque una Cooperativa es todo ó no es nada. Es penoso que a pueblos agrícolas semiderruidos material y moralmente se les quiera sacar millones de pesetas por la orden de un simple plumazo. La tan cacareada emancipación de los campesinos encuadrados en Cooperativas es todavía bastante utópica con este sistema.

¿Se ha pensado alguna vez la cantidad de miles de agricultores que se benefician al vender los subproductos y que las Cooperativas solucionan pro-

blemas económicos de los asociados pudiendo esperar a vender el vino más tarde y conseguir mejores precios una vez orientados sobre el mercado?

Las Cooperativas no podemos dejar ningún margen, pues en ningún sentido hay ganancias para la sociedad, son fondos rotatorios que acumulamos día a día en espera de las liquidaciones a los socios, por eso las exenciones sobre impuestos deberían ser el reconocimiento real de que las Cooperativas no tienen utilidades ó ganancias y por ese mismo motivo no deberían ser gravadas.

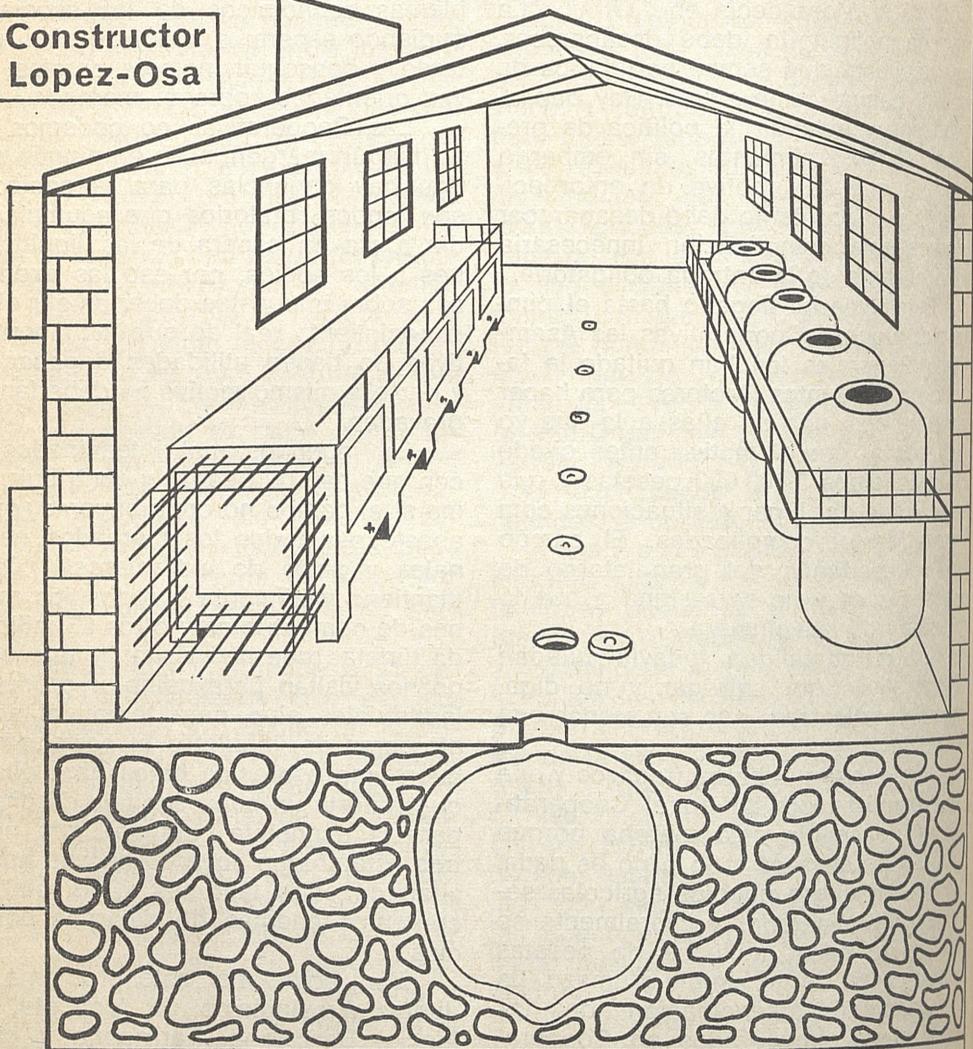
Lo ingenuos mal intencionados dicen que hay que pagar y contribuir, como si el campo no contribuyera: ¿quien abastece a todos los mercados nacionales y parte de extranjeros? ¿Quién mantiene y alimenta a todos los millones de compatriotas y otros 25 millones de turistas que nos visitan y que estos no nos visitan para comprar productos industriales sino para tomar el sol y atracarse de "chuletas al sarmiento" y buen vino a precios bajos para ellos y que reporta un buen capítulo de divisas para la economía nacional, que nosotros estamos de acuerdo en que nos visiten de otras latitudes y se marchen contentos además de dejarnos beneficios?

Para solucionar este problema, las Juntas Provinciales de Albacete, Valencia, Barcelona, Tarragona y otras, se están interesando por una posible reunión a escala Nacional en Madrid, con representantes del FORPPA (cosa que nosotros dudamos se realice), para proponerles entre otras cosas que no

*Pasa a la página 7*

# Construcciones López-Osa

Constructor  
Lopez-Osa



**BODEGAS, NAVES, TINAJAS Y DEPOSITOS.**

*Socuellamos (La Mancha)*

# EL VINAGRE

El vinagre, ingrediente fundamental de las ensaladas, imprescindible en nuestras mesas es un producto poco apreciado como consecuencia de una imagen en el mercado que tradicionalmente ha venido identificando el producto final del vinagre con el resultado de aprovechar los desperdicios o destrios de vinos, normalmente de baja calidad, así como del poco interés que hasta hace poco se ha puesto en su comercialización, envasado, etc.

En los últimos tiempos, la situación está cambiando y se produce una toma de conciencia del sector de fabricación. Empieza a apreciarse un mayor esfuerzo en la consecución de imágenes de marca en el perfeccionamiento de los envases y, tras ello, en la consecución de unas calidades a tono con la elevación del nivel de vida y la mayor exigencia del paladar de los consumidores.

Puede hablarse, pues, en líneas generales, de una situación deficiente, como resultado de la inexistencia de una reglamentación adecuada que ordene la elaboración, determinación de las características y requisitos a cumplir para el envasado y denominación de los vinagres.

Hasta ahora, los únicos elementos de base se encuentran en el Estatuto de la Viña, del Vino y de los Alcoholes, de 23 de marzo de 1971. En el se define el vinagre (o vinagre de vino) como el líquido de la fermentación acética del vino puro o diluido, o de piquetas de vino, con una riqueza mínima de 50 gramos de ácido acético por litro. Y el vinagre de orujo es el obtenido a partir de piqueta de orujo, siempre que los orujos hayan sido ensilados y conservados en buenas condiciones, con una riqueza mínima de 50 gramos de ácido acético por litro.

(Recordamos que piqueta es el líquido fermentado obtenido del lavado o maceración de los orujos, lías y mardres procedentes de la vinificación).

Como consecuencia de lo anterior,

queda claro que sólo son dos las clases de vinagre admitidas en nuestro país: de vino y de orujo. El propio Estatuto se encarga de confirmar este aspecto al referirse a las etiquetas de los productos dedicados al consumo, en las que habrá de especificarse "vinagre" simplemente o "vinagre de vino", cuando se trate de un vinagre de vino, y "vinagre de orujo", en el elaborado a partir del orujo o residuo prensado de la uva.

¿Existen en el mercado español vinagres que no se encuadran en una de estas dos elaboraciones, y que, por tanto, no responden legalmente a la denominación "vinagre" (vino agrio)? Todo parece indicar que sí. Y la base de esta sospecha reside, por un lado en los precios excesivamente bajos a que se comercializan marcas o partidas del producto. Hay que tener en cuenta que en estos momentos el precio del vino en origen oscila alrededor de las 88 pesetas hectógrado, y que el proceso industrial de elaboración de vinagre puede cifrarse en unas 20 pesetas hectógrado.

Ejemplifica la anterior situación una reciente reunión, celebrada en los últimos días del mes de enero de la Comisión de trabajo de la Subagrupación de Fabricantes de Vinagre, en la que se tomó el acuerdo de adoptar el índice (para la botella de medio litro y 5° embotellada en polietileno) de 7,50 ptas en origen. Y se estimó que deben considerarse vinagres sospechosos de calidad fraudulenta los que ofrezcan a precio inferior.

No son sólo los industriales quienes "sospechan". Un estudio de la doctora Concepción Llauno del Instituto de Fermentaciones Industriales, nos dice que "en la industria vinagrera existe siempre la amenaza de fraude, porque no es difícil aumentar el grado acético por adición de ácido procedente de síntesis química, muy barato por otra parte, y simular un vinagre mediante la dilución de dicho ácido, que

se tiñe con carmelina u otro colorante, incluso no permitido". Estos fraudes e imitaciones del vinagre pueden demostrarse si se observan las diferencias que presentan sus componentes fundamentales respecto a vinagres viticos genuinos. También el Ministerio de Agricultura es consciente de esta situación, a la vista de las cifras de que dispone sobre elaboración de vinagres de vino en los últimos tiempos. Es un hecho ilustrativo que dicha producción disminuyó sistemáticamente de 1965 a 1969 (de 1.300.000 a 900.000 hectólitros) cuando lo lógico, de acuerdo con la evolución del consumo, debería haber sido un aumento muy apreciable de la primera cifra. No es difícil imaginar cómo se ha cubierto el resto de la demanda. El ácido acético de síntesis (que, entre paréntesis, procede del petróleo) tiene un precio en el mercado de 16 pesetas, y basta la adición de agua y colorante de caramelo para hacerlo pasar por vinagre.

Todo esto es especialmente lamentable cuando nuestro país, dada su condición de productor vinícola de primer orden, tiene a su alcance la posibilidad de una producción de vinagre de máxima calidad.

Por desgracia, las diferencias entre los vinagres de vino y las disoluciones acéticas sólo pueden ser apreciadas por medio del análisis, que pone de manifiesto a través de las distintas relaciones (acidez volátil-extracto seco, extracto seco-cenizas, acidez volátil-cenizas, acidez fija-extracto seco y grado acético del vinagre-índice de oxidación), no solo las alteraciones fraudulentas sino también la calidad del producto.

El detallista y el consumidor normal han de conformarse con la apreciación gustativa, rehuyendo el producto excesivamente ácido y siendo precavidos especialmente el primero, en sus compras, desoyendo los cantos de sirenas" de unos precios excesivamente bajos. Existen unos escandalos de fabricación y servicios que no pueden lógicamente ser rebajados notablemente sin perjuicio de la calidad del producto.

Por lo pronto existe una equivocación generalizada al considerar mejores vinagres los de más acusada acidez. Error similar al que comentaríamos al identificar los vinos de máxima graduación con los de más calidad. Lo importante, para la obtención de un buen vinagre, es que proceda de un buen vino, puesto que el proceso industrial no "borra" las características del vino. El mejor vinagre -se dice- sale del mejor vino. Para la apreciación de un buen vinagre habremos de actuar de manera similar a la empleada para degustar el vino. Sabor, aroma, brillantez y estabilidad son los factores a tener en cuenta. La presencia en la botella de residuos de la "madre" revela una estabilidad insuficiente por culpa de pérdidas en el agente conservador permitido. Una acidez excesiva puede ser perjudicial para estómagos no demasiado fuertes. Ciertamente considera como vinagre "ideal de mesa el que oscila entre los 5 y 6 grados, y de hecho en determinadas legislaciones extranjeras como la de Estados Unidos, se prohíbe en grado de acidez elevado.

Otro aspectos de apreciación del producto se basa en su coloración, dado que, de acuerdo con el Estatuto vigente, queda taxativamente prohibido en los vinagres la adición de materias colorantes. El vinagre suele tener una coloración similar, aunque algo rebajada, a la del vino de que procede.

La posibilidad de consecución de unos "standards" homogéneos de calidad se basa fundamentalmente en la actuación cerca del propio sector industrial. Pero para ello resulta previa la promulgación del Reglamento del Vinagre, cuyo anteproyecto está planteando discusiones y tensiones en el sector afectado.

Según nuestras noticias, en dicho anteproyecto se prevé la exigencia de que cada industria cuente con un laboratorio capaz de verificar el control analítico tanto de los vinos utilizados como del proceso de elaboración y del producto final. Sabemos, por otra parte que los propios fabricantes han acordado enviar a sus enólogos a un cursillo

**COLA DE ETIQUETA INDA**

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

intensivo a fin de conocer los métodos de análisis adecuados a las nuevas normas que exigiría el Reglamento. Una auténtica y exhaustiva definición de normas de elaboración y de prácticas autorizadas resulta imprescindible para regular este mercado y eliminar esa sospecha de fraude generalizado que se desprende de los estudios sobre cierto volumen de la producción nacional. Esta es la labor que en estos momentos está realizando una Comisión Técnica de Trabajo del Instituto Nacional de Racionalización y Normalización. Ello, junto con la vigilancia y el asesoramiento técnico de las entidades investigadoras de carácter oficial -con especial preeminencia el Servicio de Defensa contra Fraudes y de Ensayos y Análisis Agrícolas del Ministerio de Agricultura, con el asesoramiento del Instituto de Fermentaciones Industriales del Consejo Superior de Investigaciones Científicas- puede constituir el cuadro legal y funcional decisivo para el desarrollo cualitativo

de este subproducto vínico de indudable valor gastronómico y que constituye elemento básico de una serie de preparaciones culinarias arraigadas en el país.

Resumiendo puede hablarse en estos momentos de una toma de conciencia y de un esfuerzo de responsabilización total por parte de los industriales del sector, apoyados por iniciativa de entidades científicas y de la propia Administración, de cara a la eliminación del fraude, a través del Reglamento que establezca unas condiciones mínimas y de las normas UNE cuya aplicación permita alcanzar un nivel ideal de calidad en nuestros vinaques. Pasaríamos así a la utilización adecuada de nuestros productos vínicos por un lado, y a la mejora de la imagen en el público y en el mercado de un producto que ha de dejar de ser considerado como un "desperdicio", para convertirse en un condimento de primera clase.

(I. F. A.) "UNION"

*Viene de la página 13*

entregarán mientras los particulares no cumplan con lo del pasado año. (Este sector, según algunas fuentes les queda por entregar 25.000 Hl.) Consideramos que si ponemos como argumento no contribuir hasta que no entreguen los particulares es aceptar ese impuesto antipopular, la cuestión que debemos plantearnos es eliminarlo completamente desde hoy mismo con la unidad de todos nosotros. Y si el FORPPA necesita alcohol una forma factible sería la de hacer el promedio de precios durante toda la campaña y sobre ese precio

entregar el 10% de grados absolutos, y el 10% del promedio de precios cobraríamos menos los viticultores. Por ejemplo: si dicho promedio es de 70 pesetas el 10% sería 7 pesetas, luego el FORPPA nos liquidaría a 63 pesetas, de esta manera podría paliarse la situación, que sin duda de seguir igual los problemas serán serios y difíciles.

**Presidente de la Cooperativa Interlocal del Campo "San Ant<sup>o</sup> Abad"**

**VILLAMALEA (Albacete-**

**Julían Guerrero**

AGENTE COMERCIAL COLEGIADO NUM. 8.909  
VINOS - ALCOHOLES Y DERIVADOS  
Avda. Mediterráneo, 4 - MADRID-7 - Teléfonos 251 54 05 252 50 78

**Demetrio Moreno Olivares**

Agente Comercial Colegiado

VINOS Y ALCOHOLES

Av. José Antonio, 66. Tel.

MADRID-13

Oficinas: { 2 47 19 20  
2 47 19 21  
2 47 25 56  
Domicilio: 2 56 49 78  
Consuegra (Toledo) 142

# Un Libro ayuda a triunfar

TRATADO DE ENOLOGIA, del Dr. Sannino, 920 págs. 560 ptas.

DICCIONARIO DEL VINO DE JEREZ, de Permatin, 245 págs. 420 ptas.

LOS VINOS DE ESPAÑA, de José del Castillo 600 págs. Declarado "Libro de interés turístico" 980 ptas.

ANUARIO AGRICOLA ESPAÑOL, de la Asociación Nacional de Ingenieros Agrónomos 1000 ptas.

NOMENCLATOR COMERCIAL "PUEBLOS DE ESPAÑA" 350 ptas.

VINO, AMOR Y LITERATURA, de Alejandro Sela, 115 págs. 125 ptas.

COMPENDIO DE ENOLOGIA PRACTICA, de José María de Soroa y Pineda, 284 págs. 210 ptas.

FERTILIZANTES AGRICOLAS, de Pattersón 150 ptas.

MAQUINARIA AGRICOLA BASICA, de Shippen (2 vols) 230 ptas.

SISTEMAS DE RIEGO, de R. Ede, 125 ptas.

EMPRESA AGROPECUARIA, RACIONALIZACION Y PRODUCTIVIDAD de Sturrok, 175 ptas.

FABRICACION DE ALCOHOL, de Hernán Palacios Llama, 75 págs. 560 ptas.

ELABORACION DE AGUARDIENTES SIMPLES, COMPUESTOS Y LICORES, de José María Xandri, 898 págs. 695 ptas.

EL RIEGO, SU IMPLANTACION Y SU TECNICA, de Dominguez García-Tejero, 890 págs. 400 ptas.

ANALISIS DE VINOS de A. Goded Mur 390 págs. 390 ptas.

COMPENDIO TECNOLOGICO PARA INDUSTRIAS VINICOLAS Y DERIVADAS, 187 págs. 475 ptas.

TEORIA DE LA FINANCIACION DE LA EMPRESA, de Weston 680 ptas.

PROBLEMAS DEL DESARROLLO ECONOMICO, de Robinson (2 vols) 780 ptas.

ECONOMIA EMPRESARIAL ANALISIS DE LAS DECISIONES EMPRESARIALES, de Hague 450 ptas.

PRACTICA DE LA DEFENSA CONTRA HELADAS, de Díaz Queraltó, 401 págs. 390 ptas.

LOS MEDIOS AUXILIARES AUDIOVISUALES EN LA INSTRUCCION Y CAPACITACION PARA EL MOVIMIENTO COOPERATIVO, 103 págs. 160 ptas.

APROVECHAMIENTO INDUSTRIAL DE LOS PRODUCTOS AGRICOLAS de W. Rafols, 980 págs. 980 ptas.

COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS PARA CONSUMO EN FRESCO, de Fuentes Cortés, 193 págs. 75 ptas.

EL EMPLEO DEL ANHIDRIDO SULFUROSO EN LA COMERCIALIZACION DE UVA DE MESA de Díez García. 120 págs. 75 ptas.

VIDES AMERICANAS PORTAINJERTOS, de Larrea, 204 págs. 100 ptas.

MANUAL DE AYUDAS AUDIOVISUALES, de Mas Cardela 268 págs. 280 ptas.

COMO GANAR DINERO CON EL CULTIVO DE LA VID, de L. y J. Ticó. 225 págs. 280 ptas

TECNICAS MODERNAS DE LA VINIFICACION, de Ernest Bremond, 292 págs. 320 ptas.

VINIFICACION Y CONSERVACION DE LOS VINOS, de Negre Francot, 376 págs. 320 ptas.

EL CREDITO AGRICOLA MEDIANTE COOPERATIVAS Y OTRAS INSTITUCIONES, 221 págs. 240 ptas.

EVALUACION DE LAS ESTRUCTURAS AGRARIAS Y PROGRAMAS DE REFORMA AGRARIA, 68 págs. 80 ptas.

EL CREDITO AGRICOLA EN LOS PAISES ECONOMICAMENTE SUBDESARROLLADOS, 284 págs. 240 ptas.

LA EROSION DEL SUELO POR EL AGUA ALGUNAS MEDIDAS PARA COMBATIRLA EN LAS TIERRAS DE CULTIVO. 207 págs. 320 ptas.

MANUAL PARA ORGANIZACION DE CURSILLOS SOBRE GERENCIA DE COOPERATIVAS AGRICOLAS, 86 págs. 100 ptas.

LOS FERTILIZANTES Y SU EMPLEO, Guía de bolsillo para extensionistas, 60 págs. 140 ptas

MAPA DE SUELOS DE EUROPA, (2 vols.) 1.200 ptas.

VOCABULARIO MULTILINGUE DE LA CIENCIA DEL SUELO, 430 págs. 360 ptas.

MAYOR PRODUCCION CON MENOS TIERRA 94 págs. 100 ptas.

HACIA UNA ESTRATEGIA PARA EL DESARROLLO AGRICOLA. 85 págs. 80 ptas.

CAPACITACION DE DIRIGENTES RURALES 139 págs. 120 ptas.

TABLAS DE KILOGRADOS, con la solución de 15.000 operaciones multiplicando peso por graduación. Muy útil para bodegueros y cosecheros de uvas. Precio 140 ptas, incluido gastos de envío.

EL GRAN LIBRO DEL VINO. Redactado por especialistas de varios países bajo la dirección de JOSEPH JOBE. Precio 3.000 ptas.

# El Estiercol

El estiercol, como tal alimento para las plantas, no es tan bueno por su riqueza nutritiva, como por los efectos que de su incorporación al suelo se derivan, a menos que se utilicen grandes cantidades del mismo, lo que no siempre puede ser posible o económico.

Comparemos sino, la composición en los tres elementos fundamentales para la alimentación de las plantas, de los distintos tipos de estiercoles, en kilos por toneladas de estiercol, con respecto a cualquier abono.

COMPOSICION MEDIA EN %

Estiercol	N	P <sub>2</sub> O <sub>5</sub>	K <sub>2</sub> O
Caballar	6 , 7	2 , 3	7 , 2
Vacuno	3 , 4	1 , 3	3 , 5
Cerda	4 , 5	2 , 0	6 , 0
Lanar	8 , 2	2 , 1	8 , 4
Gallinaza	16 , 0	15 , 0	8 , 5
Palomina	17 , 5	18 , 0	10 , 0

El superfosfato de cal, que es de los menos ricos, contiene 10 veces más "fósforo" que la palomina.

Hablabamos antes de efectos, veamos cuales son estos y que causas producen.

**EFFECTO FISICO.**— En el aspecto físico del suelo, el estiercol, mejora la estructura de este, compactando los arenosos y haciendo más sueltos a los arcillosos, además de aumentar la capacidad retentiva del agua en el suelo.

**EFFECTO QUIMICO.**— En el aspecto químico, el estiercol aumenta la capacidad de cambio de los iones del suelo y, junto con la arcilla, constituye la parte fundamental del complejo absorbente (Complejo - humico) regulador de la nutrición.

El estiercol, es fuente de riqueza y reserva de alimentos, ya que los elementos que lo constituyen, por la acción de los microorganismos se van poniendo a disposición de la planta lentamente.

El estiercol evita la degradación del potasio.

Es una fuente de gas carbónico, lo que contribuye a la solubilización de ciertos elementos minerales, favoreciendo su acción al hacer, como hemos dicho, de transportador de iones.

**EFFECTO BIOLOGICO.**— En este aspecto el estiercol contribuye al mantenimiento en el suelo de multitud de microorganismos, favoreciendo y manteniendo su actividad micro-biológica.



VINICOLA  
INTERNACIONAL, S. A.



Distribuidor exclusivo para España de los vinos finos de Rioja

**BODEGAS BERBERANA, S. A.**



**SUCURSALES:**

ARETA-LLODIO (ALAVA) - Tels: 72 03 00 y 32 53 26

BILBAO, Alameda San Mamés, 49 - Tels: 31 47 54 y 32 66 94

MADRID, Andrés Torrejón, 18 - Tels: 252 41 90 y 252 41 91

QUINTANAR DE LA ORDEN (TOLEDO), oficina: Ctra. de Madrid  
Tel: 698 - Domicilio: P.º de las Naciones, 7. Tel: 148

TORRELAVEGA (SANTANDER), Julián Ceballos, 56  
Tels: 88 20 27 y 88 20 28

SANTANDER, Río Plas, s/n. - Tel: 23 83 78

VITORIA, Portal de Arriaga, 19 - Tels: 22 26 87 y 22 03 85

VILLARCAYO (BURGOS). Travesía Calvo Sotelo, 2 - Tel: 248

por un  
vino  
mejor 



Según lo dicho anteriormente y teniendo en cuenta que un estiércol bien hecho, es aproximadamente el doble de rico que otro a medio descomponer, es aconsejable, siempre que se pueda, la incorporación de estiércol como alimento de las plantas, teniendo presente que:

En terrenos arcillosos, fuertes, se debe estercolar por lo menos, uno de cada 3-4 años, con dosis fuertes y estiercoles bien hechos, enterrándolo superficialmente, ya que al ser su aireación deficiente, la descomposición de la materia orgánica es lenta.

En terrenos arenosos, en cambio las estercoladuras deben ser más frecuentes (cada 2 años), menos intensas y con estiercoles poco hechos, enterrándolos profundamente, ya que se airean con facilidad y provocan una rápida descomposición del estiércol.

En terrenos calizos, que descomponen rápidamente el estiércol, conviene fraccionar las dosis y estercolar todos los años o en su defecto año si año, complementando el abonado con abonos minerales.

El estiércol amontonado y abandonado a la intemperie, sufre grandes pérdidas de nitrógeno, por lo que se le deben prodigar algunos cuidados como puede ser la adición de superfosfatos de cal.

Es errónea la costumbre de deshacer los montones de estiércol y volverlos a hacer, pensando que así se conseguirá un estiércol de mejor calidad, ayudando a la fermentación y descomposición del mismo, cuando lo que ocurre es lo contrario, ya que las pérdidas en nitrógeno, (Amónico) son, como dijimos antes, enormes (50%) y las fermentaciones, en contacto con el aire se paralizan; por lo que si esto ocurre, bastará para activarlas, con regar el montón con orines disueltos en agua o con la adición de un estercolizador, urea, al 2%, por ejemplo (2 kgmos. en 100 litros de agua).

Cuando se deshaga un montón de estiércol para incorporarlo a una parcela, se debe distribuir y enterrar lo más rápidamente posible, incorporando superfosfato de cal para evitar pérdidas en nitrógeno. Es un error dejar en la parcela los montoncillos de estiércol sin enterrar varios días.

B. MARTIN MARTIN (Servicio de Extensión Agraria)

## Suscribase a "La Pámpana de Baco"

### BOLETIN DE SUSCRIPCION

D. \_\_\_\_\_

Domiciliado en \_\_\_\_\_

Se suscribe a la Revista «LA PAMPANA DE BACO» por un año cuyo importe de 300 Ptas abonará

mediante un recibo a reembolso por correo. \_\_\_\_\_ de 19

(ciudad) (día) (mes) (año)

si desea suscribirse a la Pámpana de Baco recorte este boletín, fírmelo y envíelo

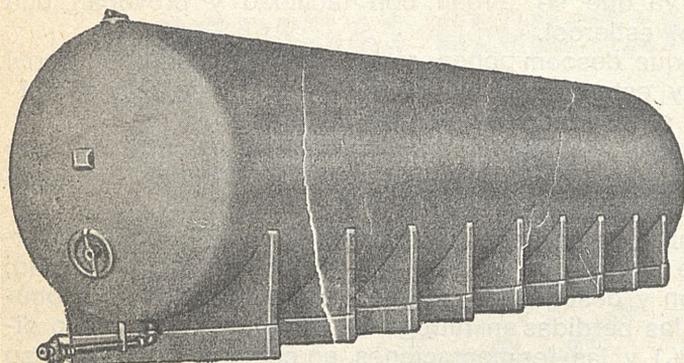
Apartado de Correos 21 - SOCUELLAMOS (La Mancha)

---

*Socuéllamos... Lagar de España*

---

**VITROPOL, S. A.**



**Castaños, 97  
MATARO (Barcelona)**

DEPOSITOS SERIADOS  
DE GRANDES CAPACI-  
DADES  
EN POLIESTER FIBRA  
DE VIDRIO

ALMACENAMIENTO  
TRANSPORTE  
DE VINOS, ALCOHOLES  
PROD. ALIMENTICIOS

6 AÑOS EXPERIENCIA  
TECNICAS ITALIANAS

---

**C I V I N A S A**

*Compañía Internacional Vinicola Agrícola*

● ● ●  
*Vinos, Alcoholes y Frutos Secos*

SUCURSAL:

Pedro Muñoz (C. Real)

Teléfono 80

CASA CENTRAL:

Mártires Concepcionistas, 18

Teléfono 2 55 26 50

M A D R I D

---

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

---

# ¿El Campo español en venta?

En el aire ha quedado prendida esta pregunta. Mejor dicho, esta afirmación: medio campo español está en venta.

A nuestros oídos, a nuestros ojos ha saltado esta afirmación que no puede desvanecerse con facilidad, en tanto que ese triste fenómeno de la emigración exterior siga dejándonos desiertos tierras, campos y lugares.

¿Medio campo español en venta?

La afirmación hace girar la vista hacia las urbanizaciones que lo invaden aquí o allá, tomando acaso como asidero a pueblos cercanos que cambian el cultivo de la tierra por el "servicio" a los propietarios de las mismas.

El veraneo, período que coincidía en tantos sitios con el cese de las tareas campesinas y que suponía un esfuerzo, una ayuda para el ingreso anual, se ha ido extendiendo, parcelado, a los fines de semana, a las vacaciones de Navidad, de Semana Santa, a los puentes...

Y lo que antes —no en todos los lugares sino en algunos concretos y determinados— era una ocasión accidental de mejorar las economías, se ha transformado ahora en industria permanente.

Una industria al servicio de los que después de hacer de la ciudad su centro de vida, procuran escapar por todos los medios de ella acudiendo a ese campo, que se vende por el abandono gradual de lo que es y significa como riqueza auténtica natural.

¿Un contrasentido, no?

Sustituimos, o pretendemos sustituir, el campo sembrado que luego grana en cosecha, por el jardín. Llevamos el agua para regar plantas y flores improductivas. Y aportamos la energía eléctrica para viviendas ocasionales, de momento, mientras que lucen pálidas bombillas en las viviendas permanentes del campesino.

Tal es el hecho.

Ese hecho absurdo de los pueblos abandonados porque sus habitantes se han ido a trabajar a las ciudades más o menos cercanas, pero que conservan sus mejores casas a las que retornan sus propietarios en los ratos libres.

Casas que fueron hogares campesinos, heredados y mejorados de padres a hijos y que no comprenden, en esa mudez inalterable de la pared y del muro, la inconsecuencia de los que se van durante la mayor parte del tiempo para volver en días determinados.

Los campos, los sembrados, las huertas están llenas de hierbas improductivas. No hay brazos que cuiden esas tierras.

Y en otros lugares se vende. ¿Acaso en esa media mitad del campo a que se refiere el grito de alerta?. Porque en realidad es un grito de alerta, un alarma general la que se ha lanzado al aire. A ese aire donde ha quedado prendida la llama.

Una llamada que viene sonando insistentemente en nuestros oídos en las últimas décadas. Una llamada, también, que ahora se nos presenta con caracteres que no nos atrevemos a calificar de catastróficos, aunque su gravedad autorice al término.

Volver una vez más sobre el tema del abandono del campo parece ya un tópico. Son muchos los que han llegado a la conclusión de que es inevitable, incluso afirmándose que así sólo quedará en él, el agricultor o el ganadero responsable. Que quedará la cualidad y no la cantidad.

Lo malo es que el campo, para producir, necesita primero brazos y luego máquinas. Si los brazos se van, si cambian el azadón o el apero de labranza por la herramienta del peón urbano o por cualquier útil de otro servicio, ¿quién podrá manejar esas máquinas?, ¿quién las suplirá cuando sea necesario?, ¿quién irá allí donde la máquina no pueda ir, abriendo el camino a la misma?.

El tema viene preocupándonos de muy atrás. Las elucubraciones sobre el cambio de mentalidad del hombre de nuestro tiempo, sigue sin servirnos. ¡Y cuantas veces no hemos pensado —y seguimos pensándolo— que esos hombres que vemos derrotados en las ciudades en oficios serviles, viviendo en condiciones inferiores a las de los pueblos sencillos de donde vinieron, estarían mejor allí!.

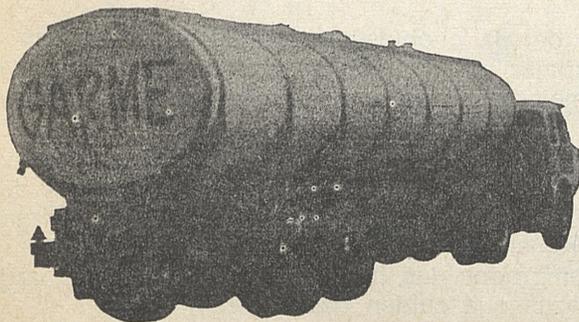
Y más aún. Allí podría llegar esa vida mejor que han venido a buscar a la ciudad, acaso más fácilmente, con mayor rapidez y con la máxima efectividad. ¿Lamentarse del abandono del campo? ¿Reflejar la alarma de medio agro español en venta?

Nos sirve. Pero sólo para una cosa. Para tomar de una vez la decisión en firme de llevar cuantas ventajas, facilidades y beneficios se han concentrado en la ciudad, a ese campo que entonces, estamos bien seguros, dejará de venderse como está ocurriendo ahora.

Y sólo, porque habrá recobrado el sentido de su exacto valor.

A. ARIAS RUIZ (SIS)

## METALPLAS



- Depósitos
- Carrocerías
- Cisternas

de

**Poliéster y Metálicas**

Ctra. Munera, s/n - Apartado, 50 - Tel. 1127 - VILLARROBLEDO (Albacete)

# LEGISLACION

## ( Los precios de vinos ) a detallistas

**CIRCULAR número 5/1973 de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes por la que se publica el convenio establecido entre la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes y el Sindicato Nacional de la Alimentación Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas y el Sindicato Nacional de la Vid, Cervezas y Bebidas, para la fijación del margen comercial máximo de aplicación por los detallistas que comercializan vinos sin marcas, a granel y de mesa embotellados que no correspondan a la clasificación de vinos especiales.**

### Preámbulo

En el Decreto 2696/1972, de 15 de septiembre, por el que se dictan normas para la regulación de márgenes comerciales, se aconseja el establecimiento de una normativa que, complementando las disposiciones vigentes en materia de regulación de precios y márgenes comerciales permita asegurar un mejor aprovechamiento de la producción con beneficio para el consumidor determinando asimismo que los márgenes aplicables en la distribución de todos los productos objeto de comercio se fijarán mediante negociación con las Entidades correspondientes de acuerdo con lo establecido en el Decreto 3010/1971, de 18 de diciembre, al propio tiempo que expresa en su artículo 3.º que los márgenes comerciales de los productos alimenticios a que se refiere el artículo 3.º de la Ley de 24 de junio de 1941 por la que se reorganiza la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes, serán establecidos por este Organismo.

En su virtud, teniendo en cuenta lo establecido en las disposiciones expresadas, así como lo que se establece en el Decreto 3084/1972, de 2 de noviembre, por el que se asignan a los Gobernadores civiles determinadas facultades

en materia de precios y se modifica la composición y funciones de las Comisiones Provinciales de Precios y en el artículo 10 de la Orden de 24 de Octubre de 1966 sobre establecimiento de regímenes de ordenación en materia de precios, he tenido a bien disponer:

### Convenio

Artículo 1.º Para la fijación del margen comercial máximo que podrán aplicar los detallistas que comercializan vinos sin marca, a granel y de mesa embotellados que no correspondan a la clasificación de vinos especiales, se ha suscrito un convenio entre esta Comisaría General y el Sindicato Nacional de la Alimentación, Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas y el Sindicato Nacional de la Vid, Cervezas y Bebidas, cuyas cláusulas se transcriben a continuación.

### CLAUSULAS

Primera.—El presente Convenio obliga en todo el territorio nacional a los detallistas que comercializan vinos sin marca, a granel y de mesa embotellados que no correspondan a la clasificación de vinos especiales.

Segunda.—Se entenderán por detallistas de vinos los comerciantes que, bajo la forma de persona física o jurídica se hallen autorizados para ejercer dicho comercio por las disposiciones fiscales vigentes, así como por aquellas otras que pudieran existir tanto del Estado como de la Provincia o Municipios y se dediquen habitualmente a este comercio.

Tercera.—Durante la vigencia del presente Convenio, el margen comercial como máximo que podrán aplicar estos detallistas será de dos pesetas por litro sobre el precio de costo de la mercancía puesta en su establecimiento.

Cuarta.—Los detallistas deberán conservar las facturas de adquisición de los vinos que hayan sido expedidas por

sus proveedores y facilitar las visitas de inspección que se juzguen necesarias.

Quinta.—De conformidad a lo dispuesto en el "Estatuto del Vino", los envases que contengan vinos para la venta a granel en establecimientos abiertos al público deberán exponer, con rotulación visible, la indicación del grado alcohólico correspondiente al vino que contenga cada uno de ellos, así como su origen y precio de venta.

Sexta.—Cuando se trata de vinos embotellados que se vendan o circulen en envases de capacidad inferior a cinco litros, éstos deberán ir provistos de las correspondientes etiquetas, en las que constarán los siguientes extremos.

a) Indicación de que se trata de vino de mesa.

b) Nombre o razón social de la firma que haya embotellado el producto.

c) Número concedido en el registro de embotelladores.

d) Graduación alcohólica.

e) Punto de procedencia. Si éste correspondiera a algún lugar incluido entre los que se encuentran amparados por las normas relativas a las denominaciones de origen, podrá también hacerse constar en las etiquetas el nombre de la región o comarca vitivinícola de origen.

Séptima.— La representación de los detallistas se compromete a no solicitar hasta la terminación del Convenio aumento del margen comercial señalado, salvo que existan circunstancias en el mercado de alteraciones de precios por los mayoristas superiores a 3,5 pesetas por litro, en cuyo momento se reunirá una comisión mixta para la determinación de las modificaciones a realizar en su caso.

Octava.—Todos los artículos que se exhiban para su venta al público deberán tener su precio marcado, de acuerdo con lo que se establece en el Decreto 2807/1972, de 15 de septiembre ("Boletín Oficial del Estado" número 247, de 14 de octubre) por el que se regula la publicidad y marcado de precios en la venta al público de artículos al por menor.

Novena.—El margen que se especifica en la cláusula tercera se entiende como máximo para todo el territorio nacional.

Décima.—De acuerdo con lo establecido en el Decreto 3084/1972, de 2 de noviembre ("Boletín Oficial del Estado" número 274, del 15) por el que se asigna a los Gobernadores civiles determinadas facultades en materia de precios y se modifica la composición y funciones de las Comisiones Provinciales Delegadas de Precios, estas podrán ajustar el margen comercial a aplicar en sus respectivas provincias, de acuerdo con las circunstancias que en las mismas concurren para este comercio dentro del máximo establecido en el presente Convenio.

Undécima.—El Convenio entrará en vigor a partir de la fecha de su firma y tendrá una vigencia de dos años, pudiendo prorrogarse por periodos anuales si así lo juzgan conveniente ambas partes, ya sea en sus propios términos o con las estipulaciones que pacten para el periodo de prórroga, si se considera que las condiciones del mercado y el interés del consumidor así lo requieren.

En cualquier caso, treinta días antes de finalizar la vigencia del Convenio, se abrirá un periodo de consultas para decidir, si procediera, sobre la prórroga y eventuales modificaciones del mismo. La Administración se reserva el derecho de denunciar el Convenio, se abrirá un periodo de consultas del mercado o el interés del consumidor así lo exigieran.

Este documento se firma en el lugar y fecha al principio indicados, en ocho ejemplares, dos de los cuales quedan depositados en la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes; dos en poder del Sindicato Nacional de la Alimentación; dos en el Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas, y los otros dos en el Sindicato Nacional de la Vid, Cervezas y Bebidas.

### Prohibición superar Márgenes

Art. 2.º Según se dispone en el párrafo segundo del artículo 2º del Decreto 2696/1972, de 15 de septiembre, por el que se dictan normas para la regulación de márgenes comerciales, el margen que se establece por este Convenio no podrá superarse aun en el caso de que intervenga en la venta del mismo producto más de un detallista.

# **Curso de perfeccionamiento**

## **sobre gerencia y dirección de empresas agrarias**

Madrid (SIS).— El Boletín Oficial del Estado publica la resolución de la Presidencia del Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias (INIA) por la que se convoca un curso de perfeccionamiento sobre gerencias y dirección de empresas agrarias.

Este curso va dirigido a titulados de escuelas técnicas superiores o grado medio y facultades universitarias, con el fin de complementar su formación para que puedan ejercer actividades de gerencia, dirección o asesoramiento técnico. Podrán solicitar ser admitidos a este curso los españoles titulados y tengan en 1 de octubre de 1973 el servicio militar cumplido. Igualmente, podrán solicitar su admisión, extranjeros con titulación superior.

### **Falsificadores de bebidas alcohólicas**

La Brigada Criminal ha identificado y detenido a unos individuos, organizados en "banda", que se dedicaban a falsificar bebidas alcohólicas que, una vez etiquetadas, expendían.

Los detenidos son Rafael Echevarría Sandoval, sin profesión conocida; Valeriano Jiménez de la Vega; José Aguilar Lara y Gregorio Carmona de la Barreda, que interrogados, confesaron que venían realizando las falsificaciones desde el mes de octubre del pasado año, iniciándolas con whisky, que obtenían mezclando distintos ingredientes, todos ellos comprados a granel.

En principio se instalaron en un local que alquilaron, pero al surgir dificultades y desaveniencias eligieron a otras personas que colaboraran con ellos y utilizaron distintos locales, incluso la vivienda de un pariente de uno de ellos que se encuentra en Suiza, que por ello disponía de la llave que le había sido confiada en custodia.

Los envases-botellas los adquirían en casas dedicadas a la compra-venta de botellas en general, a bajo precio y una vez elaborado el líquido, envasaban y etiquetaban para su venta en Madrid y provincias, habiéndose ocupado el material utilizado, máquinas para sujetar y ajustar tapones, grapadoras para las cajas y otros materiales.

Al haberse averiguado que en Valencia habían dado salida a una gran cantidad de botellas de whisky, inspectores de la Brigada Criminal de Madrid se desplazaron a dicha capital, en donde han conseguido retirar de la circulación 1.944 botellas falsificadas y detenido a Conrado Jiménez Fernández y Juan Jiménez Fos, autores con los anteriores de esta falsificación.

(A.B.C.)

# Sucedió esta quincena

VINO BLANCO.— Ha descendido de precio en casi todas las plazas, las más resistentes se mantienen con dificultades. El precio medio es de 88/90 pesetas.

VINO TINTO.— También flojo, pero algo más firmes sus precios, aunque dadas las condiciones del blanco, se siente débil. Los tenemos a 100/102 pesetas, rosados, 100/105 pesetas, claretes y 105/110 pesetas, cerrados. Las tintorerías, 120/130 pesetas hectógrado.

ALCOHOLES.— Escasa demanda Los precios son casi teóricos, por no operarse apenas nada: destilados de vino, 87/88 pesetas, rectificadas de residuos, 80/81 pesetas, y holandas, 67/68 pesetas litro.

OPERACIONES REALIZADAS.— Escasas y de reventa. Continúa la decadencia por el poco aguante de los tenedores, y entre estas operaciones tenemos noticias de las realizadas con vino de la Cooperativa de Fuente la Higuera, 84/85 pesetas con 9 grados; Ledefia a 87 pesetas; en centro Mancha, aunque pequeñas, todas han estado alrededor de las 90 pesetas.

IMPORTACIONES.— Sería conveniente que las Juntas Locales Vinícolas, dirijan urgentemente concretas y preciosas cartas a la Administración para que se corte la importación, pues en caso contrario, todavía es posible lleguemos a tener que inmovilizar vino. Tengamos bien presente el dicho militar: EN LA PAZ, HAY QUE PREPARARSE PARA LA GUERRA.

COMENTARIO.— Es conveniente paralizar ventas, sujetarse, y tener la misma serenidad que cuando iba subiendo, ya que con la tónica actual, en Junio, mes también de paralización, llegaremos a las 80 pesetas, y no es justo que por imprudencias, el mercado de al traste. Las altas y bajas del mercado podemos achacarlas, entre otras cosas, a la falta de capital en el sector industrial, pues si bien hay algunas firmas que absorben gran cantidad de caldos, no guarda relación la importancia del sector con el potencial económico de sus transformadores, y de ello podemos darnos cuenta por la cantidad de clases o tipos que una misma firma embotella con la misma etiqueta, porque sus posibilidades económicas son menores que las exigencias del negocio, lo que provoca que durante una misma campaña, tenga que cambiar de bouquet, tantas veces como tiene que cambiar de proveedor. Si no tuviera el industrial este problema, compraría una campaña para otra y entonces, con su pasteurización, siempre serviría la misma calidad, aunque sólo fuera por campañas. Ejemplo: Jerez ya tiene comprado a los elaboradores, el vino de la próxima cosecha, pues los de la campaña actual ya están en sus bodegas, metidos en botas, algo primordial para mantener un tipo de vino siempre igual.

---

Socuéllamos... Lagar de España

---

# Mercados - Productos de la Vid (101)

## CIUDAD REAL - LA MANCHA

### ALCAZAR DE SAN JUAN

Blanco en rama ... ..	93	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	95	ptas	hgdo
Tinto en rama ... ..	100	ptas	hgdo
Tinto filtrado ... ..	102	ptas	hgdo
Clarete en rama ... ..	98	ptas	hgdo
Clarete filtrado ... ..	100	ptas	hgdo
Rosado en rama ... ..	96	ptas	hgdo
Rosado filtrado ... ..	98	ptas	hgdo

### ARGAMASILLA DE ALBA

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hgdo
-----------------------	----	------	------

### CAMPO DE CRIPTANA

Blanco en rama ... ..	90	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	95	ptas	hgdo
Quema o vinagres ... ..	90	ptas	hgdo
Mistela 15x9 ... ..	117	ptas	hgdo
Clarete en rama ... ..	93/94	ptas	hgdo

### CALZADA DE CALATRAVA

Blanco en rama ... ..	100	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	103	ptas	hgdo
Tinto en rama ... ..	105	ptas	hgdo

### DAIMIÉL

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	98	ptas	hgdo

### LA SOLANA

Blanco en rama ... ..	90/95	ptas	hgdo
-----------------------	-------	------	------

### MANZANARES

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hgdo
Rectificado de vino ... ..	86	ptas	litro
Rectdo de residuos ... ..	83	ptas	litro

### PEDRO MUÑOZ

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hgdo
-----------------------	----	------	------

### SOCUELLAMOS

Blanco en rama ... ..	90	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	93	ptas	hgdo

### TOMELLOSO

Blanco en rama ... ..	92	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	95	ptas	hgdo
Destilado de vino ... ..	88	ptas	litro
Rectdo. de vino ... ..	87	ptas	litro
Rectdo. de residuos ... ..	83	ptas	litro
Holandas ... ..	70	ptas	litro

### VALDEPEÑAS

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hgdo
-----------------------	----	------	------

Tinto en rama ... ..	105	ptas	hgdo
----------------------	-----	------	------

## ALBACETE - LA MANCHA

### ALMANSA

Blanco en rama ... ..	100	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	105	ptas	hgdo
Tinto en rama ... ..	120	ptas	hgdo
Clarete en rama ... ..	110	ptas	hgdo

### LA RODA

Blanco en rama ... ..	90	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	94	ptas	hgdo
Tinto en rama ... ..	100	ptas	hgdo
Rectdo de residuos ... ..	83	ptas	litro

### ONTUR

Clarete en rama 13º/14º ...	Sin Exist
-----------------------------	-----------

### VILLAMALEA

Blanco en rama ... ..	Sin Exist
Tinto en rama ... ..	Sin Exist
Clarete en rama ... ..	Sin Exist

### VILLARROBLEDO

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hgdo
Blanco filtrado ... ..	96	ptas	hgdo
Quema o vinagres ... ..	80	ptas	hgdo
De crianza ... ..	20	ptas	litro
Mistela 15x9 filtrada ... ..	118	ptas	hgdo
Destilado de vino ... ..	94	ptas	litro
Rectificado de vino ... ..	88	ptas	litro
Rectic. de residuos ... ..	87	ptas	litro
Holandas ... ..	68	ptas	litro

## CUENCA - LA MANCHA

### EL PROVENCIO

Blanco en rama ... ..	90	ptas	hgdo
Tinto en rama ... ..	101	ptas	hgdo

### SAN CLEMENTE

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña 72/73.

### FUENTE DE PEDRO NAHARRO

Blanco en rama ... ..	100	ptas	hgdo
Tinto en rama ... ..	110	ptas	hgdo

### MINGLANILLA

Mosto macerado ... ..	Sin Exist.
-----------------------	------------

### INIESTA

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña. 72/73

## LEDEÑA

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña. 72/73

### CASAS DE FERNANDO ALONSO

Clarete filtrado ... .. 95 ptas hgdo  
Tinto doble pasta ... .. 125 ptas hgdo

### VILLARTA

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña. 72/73

## TOLEDO - LA MANCHA

### DOSBARRIOS

Blanco en rama ... .. 100 ptas hgdo

### MADRILEJOS

Blanco en rama ... .. 93 ptas hgdo

### PORTILLO

Tinto en rama ... .. 95 ptas hgdo  
Tinto filtrado ... .. 100 ptas hgdo

### QUINTANAR DE LA ORDEN

Blanco en rama ... .. 95 ptas hgdo

### SONSECA

Blanco en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Tinto en rama ... .. 102 ptas hgdo

### VILLA DE DON FADRIQUE

Blanco en rama ... .. 90 ptas hgdo  
Blanco filtrado ... .. 92 ptas hgdo

### PUEBLA DE ALMORADIEL

Blanco en rama ... .. 95 ptas hgdo  
Blanco filtrado ... .. 97 ptas hgdo  
Clarete en rama ... .. 105 ptas hgdo  
Clarete filtrado ... .. 107 ptas hgdo

### VILLACAÑAS

Blanco en rama ... .. 93 ptas hgdo  
Blanco filtrado ... .. 95 ptas hgdo  
Tinto en rama ... .. 105 ptas hgdo  
Tinto filtrado ... .. 107 ptas hgdo  
Destilado de vino ... .. 90 ptas litro  
Rectificado de vino ... .. 86 ptas litro  
Rectific. de residuos ... .. 84 ptas litro

### CONSUEGRA

Blanco en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Blanco filtrado ... .. 105 ptas hgdo  
Tinto en rama ... .. 108 ptas hgdo  
Tinto filtrado ... .. 115 ptas hgdo  
Clarete en rama ... .. 105 ptas hgdo  
Clarete filtrado ... .. 110 ptas hgdo

### VENTAS DE RETAMOSA

Tinto en rama ... .. 110 ptas hgdo  
Tinto filtrado viejo ... .. 120 ptas hgdo

## ALICANTE - LEVANTE

### VILLENA

Blanco en rama ... .. 94 ptas hgdo  
Tinto en rama ... .. 115 ptas hgdo  
Clarete en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Rosado en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Quema o vinagres ... .. 85 ptas hgdo  
Mistela moscatel ... .. 112 ptas hgdo  
Destilado de vinos ... .. 92 ptas litra  
Rectificado de vino ... .. 85 ptas litro  
Rectdo. de residuos ... .. 82 ptas litro

### MONOVAR

Blanco en rama ... .. 95 ptas hgdo  
Tinto en rama ... .. 105 ptas hgdo  
Clarete en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Rosado en rama ... .. 98/100 ptas hgdo  
Destilado de vino ... .. 85/86 ptas litro

### IBI

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña 72/73.

### GATA DE GORGOS

Mistela 15x9 filtrada 115 ptas hgdo

## VALENCIA - LEVANTE

### PEDRALBA

Clarete filtrado ... .. 95 ptas hgdo

### LIRIA

Blanco en rama ... .. 100 ptas hgdo

### UTIEL - REQUENA

Blanco en ramo ... .. 100 ptas hgdo  
Tinto en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Clarete en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Rosado en rama ... .. 100 ptas hgdo  
Rectificado de vino ... .. 90 ptas litro  
Rectdo. de residuos ... .. 85 ptas litro

### TURIS

Blanco en rama ... .. 95 ptas hgdo  
Vinaigre ... .. 8 ptas litro

### CHESTE

Blanco en rama ... .. 92 ptas hgdo  
Mist. moscatel ... .. 120 ptas hgdo  
Mist. moscat. filtr. 122,50 ptas hgdo

### VILLAR DEL ARZOBISPO

Blanco en rama ... .. 95 ptas hgdo  
Blanco filtrado ... .. 98 ptas hgdo

## MURCIA - LEVANTE

### JUMILLA

Tinto en rama ... .. 120 ptas hgdo  
Clarete en rama ... .. 105 ptas hgdo

Rosado en rama ... .. 105 ptas hgdo  
 YECLA  
 Tinto en rama ... .. Sin exist

**BARCELONA - CATALUÑA**

VILLAFRANCA DEL PANADES  
 Blanco en rama ... .. 96 ptas hgdo  
 Tinto filtrado ... .. 98 ptas hgdo  
 Rectificado de vino ... ..

**TARRAGONA - CATALUÑA**

BAJO PRIORATO  
 Tinto filtrado ... .. 100 ptas hgdo  
 MONTBLANC  
 Blanco en rama ... .. 90 ptas hgdo  
 Tinto en rama ... .. 95 ptas hgdo  
 Rosado en rama ... .. 90 ptas hgdo  
 Quema o vinagres ... .. 80 ptas hgdo

BARBARA  
 Rosado en rama ... .. 95 ptas hgdo  
 Blanco en rama ... .. 95 ptas hgdo

FALSET  
 Tinto en rama ... .. 95 ptas hgdo  
 PERELLO  
 Blanco en rama ... .. 90 ptas hgdo  
 Tinto en rama ... .. 100 ptas hgdo

**GERONA - CATALUÑA**

FIGUERAS  
 Tinto en rama ... .. 100 ptas hgdo  
 Rosado en rama ... .. 100 ptas hgdo  
 ZONA AMPURDAN  
 Tinto en rama ... .. 100 ptas hgdo  
 Rosado en rama ... .. 90 ptas hgdo

**ZARAGOZA - ARAGON**

CALATORAO  
 Tinto en rama ... .. 110 ptas hgdo  
 Clarete en rama ... .. 100 ptas hgdo

ATECA  
 Tinto en rama ... .. 105 ptas hgdo  
 Clarete en rama ... .. 98 ptas hgdo

CALATAYUD  
 Tinto en rama ... .. 110 ptas hgdo  
 Clarete en rama ... .. 105 ptas hgdo

CARINENA  
 Blanco en rama ... .. 95 ptas hgdo

Tinto en rama ... .. 110 ptas hgdo  
 Clarete en rama ... .. 105 ptas hgdo  
 MORATA DE JALON  
 Tinto en rama ... .. 105 ptas hgdo  
 Tinto filtrado ... .. 110 ptas hgdo  
 Clarete en rama ... .. 97 ptas hgdo

**NAVARRA**

TUDELA  
 Tinto filtrado ... .. 105 ptas hgdo  
 Clarete filtrado ... .. 96 ptas hgdo  
 CINTRUENIGO

Clarete en rama ... .. 110 ptas hgdo  
 Tinto en rama ... .. 105 ptas hgdo

FALCES  
 Tinto en rama ... .. Sin Exist.  
 Clarete en rama ... .. Sin Exist  
 Clarete filtrado ... .. Sin Exist  
 Rosado en rama ... .. 100 ptas hgdo

**LOGRORO - RIOJA**

ALFARO  
 Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña 72/73

ALCANDRE  
 Tinto en rama ... .. 300 ptas cant.  
 ARNEDO

Rosado en rama ... .. 320 ptas cant  
 Clarete en rama ... .. 320 ptas cant.

MANJARRES  
 Tinto en rama ... .. 280 ptas cant  
 Clarete en rama ... .. 260 ptas cant

AUTOL  
 Tinto en rama ... .. 270 ptas cant  
 Clarete en rama ... .. 270 ptas cant

RINCON DE SOTO  
 Blanco en rama ... .. 15 ptas litro  
 Tinto en rama ... .. 14 ptas litro  
 Rosado en rama ... .. 15 ptas litro  
 Clarete en rama ... .. 16 ptas litro  
 Vinagres en rama ... .. 8 ptas litro

**RIOJA - ALAVESA**

ELCIEGO  
 Tinto en rama ... .. 320 ptas cant  
 VILLABUENA

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña. 72/73

**CENICERO**

Blanco rama ... ..	310	ptas	cant
Tinto en rama ... ..	310	ptas	cant
Clarete en rama ... ..	310	ptas	cant
Rosado en rama ... ..	310	ptas	cant

**VILLAR DE ARNEDO**

Tinto en rama ... ..	270	ptas	cant
Rosado en rama ... ..	270	ptas	cant

**MADRID - CENTRO****CADALSO DE LOS VIDRIOS**

Blanco en rama ... ..	105	ptas	hdo
Tinto en rama ... ..	110	ptas	hdo

**SAN MARTIN DE VALDEIGLESIAS**

Blanco en rama ... ..	105	ptas	hdo
Tinto en rama ... ..	110	ptas	hdo

**ARGANDA**

Tinto filtrado ... ..	224	ptas	cant
Clarete filtrado ... ..	224	ptas	cant

**AVILA - CENTRO****CEBREROS**

Tinto filtrado ... ..	Sin exist		
Clarete en rama ... ..	82	ptas	hdo

**LEON - CENTRO****PONFERRADA**

Blanco en rama ... ..	13	ptas	litro
Tinto en rama ... ..	110	ptas	hdo
Flemas 50° ... ..	39	ptas	litro

**CACABELOS**

Blanco en rama ... ..	11/12	ptas	litro
Tinto en rama ... ..	14/15	ptas	litro
Clarete en rama ... ..	100	ptas	hdo
Rosado en rama ... ..	95	ptas	hdo
Flemas 50° ... ..	39	ptas	litro

**VILLAMAÑAN**

Tinto en rama ... ..	105	ptas	hdo
Destilados de vinos ...	95	ptas	litro
Rectificado de vinos ...	90	ptas	litro

**VILLAFRANCA DEL BIERZO**

Blanco en rama ... ..	14	ptas	litro
Tinto en rama ... ..	15	ptas	litro
Clarete en rama ... ..	14	ptas	litro

**SALAMANCA - CENTRO****VILLARINOS DE LOS AIRES**

Clarete en rama ... ..	200	ptas	cant
------------------------	-----	------	------

**VALLADOLID - CENTRO****POZALDEZ**

Blanco en rama ... ..	170	ptas	cant
CIGALES			
Clarete filtrado ... ..	175	ptas	cant

**ZAMORA - CENTRO****FERMOSELLE**

Tinto en rama ... ..	120	ptas	hdo
Clarete filtrado ... ..	110	ptas	hdo
Rosado filtrado ... ..	115	ptas	hdo

**BALEARES****FELANITX**

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña. 72/73

**ORENSE****LA RUA**

Blanco en rama ... ..	15	ptas	litro
Tinto en rama ... ..	15	ptas	litro
Flemas 50° ... ..	55	ptas	litro

**BADAJEZ - EXTRAMADURA****ALMENDRALEJO**

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hdo
Blanco filtrado ... ..	100	ptas	hdo
LOS SANTOS DE MAIMONA			
Blanco en rama ... ..	95	ptas	hdo
VILLAFRANCA DE LOS BARROS			
Blanco en rama ... ..	90	ptas	hdo

**HUELVA - ANDALUCIA****BOLLULLOS DEL CONDADO**

Blanco en rama ... ..	95	ptas	hdo
Destilado de vino ... ..	88	ptas	litro
Mistela 15x9 filtrada ...	76	ptas	litro
Quema o vinagres ... ..	90	ptas	hdo

**ROCIANA DEL CONDADO**

Blanco en rama ... ..	100	ptas	hdo
Destilado de vino ... ..	90	ptas	litro
Rectificado de vino ... ..	87	ptas	litro

**PALMA DEL CONDADO**

Esta Plaza tiene vendida la total elaboración de esta campaña 72/73

**CADIZ - ANDALUCIA****JEREZ Y MARCO**

Alcohol destilado ... ..	90	ptas	litro
Mistela 15x9 filtrada ...	25	ptas	litro

# A la vista de las normas de Campaña

En sesión celebrada en el Sindicato Nacional de la Vid, de los grupos de Viticultura, Vinicultura, Alcoholes y Comercio Interior, se sacó la conclusión de proponer al F.O.R.P.A., los siguientes precios: precio garantía, 60 pesetas hectógrado; indicativo, 75 pesetas y el de intervención superior 100 pesetas. El grupo de Comercio Interior no aceptó, y por su parte propuso 50, 70 y 90 pesetas respectivamente.

Asimismo, se trató de otros asuntos siendo uno de los más interesantes el de reducir el 5% la entrega vínica obligatoria, o bien unas condiciones más ventajosas para el elaborador.

Por otra parte, también se ha reunido la comisión de trabajo del F.O.R.P.A. para el estudio de las normas, habiendo también sacado sus conclusiones (que desconocemos), no habiendo fijado precios, por considerar este punto de competencia de la Comisión especializada, y finalmente de la ejecutiva, que es la que hará la propuesta al Consejo de Ministros. Esto, en resumen, es cuanto podemos anticipar de las normas de la campaña 1973/74.

COMENTARIO.— En cuanto al precio solicitado por el Sindicato, nos parece muy justo y honroso, al menos se le garantice al elaborador las 60 pesetas cuando este precio, actualmente, es irrisorio y, además, por su parte, tiene que entregar un 10% del total de su cosecha. El máximo de 100 no es abusivo, toda vez que está el mercado en estas fechas alrededor del mismo, lo que quiere decir que para la próxima campaña

tendremos lo mismo que estamos viendo. Pero en definitiva, si queremos ser justos, debían ser favorecidos de alguna manera o forma, los elaboradores que se dasprendan de su cosecha hasta el mes de Enero, pues con ello compensaríamos a los más débiles, con lo que se conseguiría mantener el mercado sin tantos altibajos, como ocurre en cada campaña donde, en definitiva, les toca siempre bailar con la más fea a los mismos:

## A LOS FALTOS DE EFECTIVO O AUTONOMOS.

¿Que se podría hacer?. En vez de aumentar el precio del vino, conforme transcurre la campaña, subir la garantía 5 pesetas por mes en los de Noviembre, Diciembre y Enero, y a partir de Febrero, que pierda el precio de garantía 0,25 pesetas mensuales. Ello nos llevaría a mantener en equidad, de acuerdo con sus posibilidades, a las distintas categorías de Elaboradores.

En cuanto a la entrega vínica obligatoria, muy de acuerdo con ello, pero según noticias dignas de crédito, que este alcohol sea destinado para compensación de los exportadores de brandyes y licores, por reposición y premio a la exportación, para que no importen alcohol del exterior. Nunca se dedique a entregárselo a los que con el dicho de no poder trabajar por lo alto del precio (con más o menos verdad) se les facilite, sin corresponderles por el concepto de exportación. Ello quiere decir, que en lo único que se perjudica el elaborador, es en la diferencia de precio, en ningún momento de competencia con su mismo producto.

GIJON Y SANCHEZ-GIL, S. R. C.

CARRETERA SOLANA, 6 = TELEFONO 128

MANZANARES



PRODUCTOS ENOLOGICOS = MATERIAL DE BODEGA

**"Recuerde que trabajamos siempre POR UN VINO MEJOR"**



Marca Registrada

**LAVADORAS PARA TODOS LOS EMBOTELLADOS**

Tenemos la lavadora adecuada para su industria en rotativas o de remojo y con extracción total de ETIQUETAS, también para lavar cajas de plástico

Industrias Basán, S. L.

Apartado 13

ROQUETAS (Tarragona)

**...érase un vinagre tan bueno,  
como la buena  
cocina española.**



**DARRO  
Plinio**

vinagres de  
La Mancha

**EMPE**

**DOS  
VINAGRES  
PARA  
MUCHOS  
PLATOS.**

C/AFRICA, 2  
TOMELLOSO  
C.REAL



MADRID-telf. 410 08 62-410 08 66 TOMELLOSO. 51 13 89

**FABRICACION DE ESENCIAS Y AROMAS VEGETALES**

para las Industrias de Vinos Aperitivos y Licores  
(VERMOUTS - QUINADOS - AROMATIZANTES)

**A. G. D. B.**

**EXPORTACION PRODUCTOS AROMATICOS**

Ciscar, 45 - Tel. 27 97 29 - Apartado 434 - VALENCIA-5



## XXX aniversario del diario «Lanza», de Ciudad Real

Ciudad Real 22. Al cumplirse los treinta años de la fundación del diario «Lanza», se ha celebrado una misa en la Escuela-Hogar Santo Tomás de Villanueva, de la Diputación Provincial, a la que asistió todo el personal del periódico, así como el delegado nacional de Provincias, don José María Aparicio Arce; el gobernador civil, don Andrés Villalobos Beltrán; el presidente de la Diputación y del Patronato de «Lanza», don Fernando de Juan; delegado de información y Turismo, don José Narváez; alcalde y primeras autoridades.

Después, todos los asistentes, entre los que se encontraban los corresponsales del diario en la provincia, se reunieron en una comida.

A los postres, el delegado nacional de Provincias hizo entrega al director de «Lanza», don Carlos María San Martín, de una placa ofrecida por la Diputación y el alcalde, señor Sancho, de una re-

producción en bronce de la estatua del fundador de la ciudad Alfonso X el Sabio, como reconocimiento a la labor del diario en estos treinta años.

## REUNION DE VITICULTORES EN VAL- DEPEÑAS, CON MOTIVO DE UNA CON- FERENCIA PRESENTADA POR “HOECHST IBERICA S. A.

La misma trató de la aplicación del SORBATO POTASICO al vino, para evitar los problemas de la post fermentaciones no deseadas, las que pueden producirse por levaduras procedentes de fermentación, que se encuentra en el vino con azúcar residual.

Este producto químico, no es nocivo para la salud y su aplicación es permitida.

A la conferencia asistieron elevado número de viticultores de toda la región manchega, así como autoridades locales y provinciales del Sindicato de la Vid.

“AGRICULTURA”, la veterana revista agropecuaria madrileña anuncia la edición de un nuevo número monográfico para JUNIO, dedicado esta vez a la VID y a los VINOS españoles.

El tema es de verdadera actualidad. No cabe duda que el interés actual de los agricultores de toda España por el cultivo de la vid está fundamentado en los niveles alcanzados por los precios del vino en el interior y por las perspectivas que todavía se presentan a la vista de los precios internacionales.

En muy poco espacio de tiempo la política vitivinícola ha tenido que doblegar rigideces y abrir cauces a una expansión del sector, aún dentro de unas ordenaciones y controles.

A la vista de la trascendencia del tema y del prestigio de los colaboradores que aporten su firma a la realización de esta monografía, se espera con interés la postura y criterios que se adopten en relación a distintos aspectos específicos que están en la mente de todos. —

# El Vino

## y La Mancha

El vino común manchego está conociendo su más alta cotización, cuando ha rebasado ya las 90 pesetas hectógrado, precio jamás alcanzado, verdaderamente.

Naturalmente, existe entre el bodeguero, en el agricultor, en el cooperativista, una gran alegría por esta consecución. Ha podido vender su producto en términos que generalmente, les favorece; el vino común manchego, por lo menos así me lo hacen saber especialistas en la materia, respondiendo a unas interrogantes mías, se ha puesto, en su cotización, a nivel europeo.

Ahí, pero no ha cundido la satisfacción a todos los sectores del cosechero por igual. Hay quien se lamenta de su mala suerte por haber vendido antes y con antes. Y ese lamento, que he escuchado en más de una ocasión se hace más latente conforme el pueblo cuenta con menos posibilidades.

Visitando parte de Cuenca, no hace mucho, el clamor de esa lamentación llegó a mí de varios cooperativistas, porque habían vendido su produc-

ción a 65 pesetas grado y hectólitro.

Me decía días pasados un valdeanoguero (Valdeganga, en Albacete, es rica en vinos y vinos de buen grado y agradable paladar):

—Me vá a salir la uva este año por algo más, pero muy poco más, de 5 pesetas en kilo cuando podía haber vendido al doble si hubiera podido esperar.

Eso es lo lamentable, que en poder del agricultor existe poco vino, riquísimo y los precios más cotizados los han logrado el comerciante poseedor de gran parte de la producción.

Sin embargo, tampoco es para tomarla con el intermediario, con ese comerciante que ahora se vé atacado repetidas veces, porque existe ocasiones, años pasados los conocimos, en que el vino está poco menos que tirado en que nadie o bien pocos los quieren, entonces el intermediario tira de él y poco o mucho paga al cosechero cuanto acuerdan, y de esa forma el hombre del campo salvaguarda sus intereses y no se vé en la bancarrota. Esto no ha de olvidarse tampoco.

No ha de olvidarse que el intermediario expone un todo posiblemente para jugar a una baza desconocida, y por tanto, de difícil solución a veces. No ha de olvidarse, que, contra lo que la Cooperativa hace, el intermediario particular abona en el acto, al cosechero, el producto de la compra-venta, y es muchas veces esta ayuda lo que lleva a que el hombre del campo pueda salir airoso de su cometido

M. SORIA

---

### JAPON, INTERESADO POR EL VINO MANCHEGO

Manzanares, El Japón ha pasado a ser cliente de los vinos de la cooperativa Nuestro Padre Jesús del Perdón. Se supone que con las compras de los caldos de esta región los japoneses iniciarán un frecuente contacto comercial.

El Japón ya venía interesándose por estos productos últimamente, así como por los concentrados de mosto. De estos últimos incluso tendrá oportunidad de ser empresa, puesto que una entidad con capital español y japonés ha adquirido una moderna planta creada hace pocos años en Tomelloso, que explotará al máximo posible para conseguir derivados de la uva.

# RIOJA: Los enólogos, en la brecha

---

La Agrupación Sindical Provincial de Enólogos acaba de celebrar Asamblea. Previamente, sus componentes se reunieron en una comida de hermandad bajo la presidencia del Delegado Provincial de Agricultura, D. Eugenio Narvaiza; Director de la Estación Enológica de Haro, D. Angel Jaime Baró Presidente del Sindicato Provincial de la Vid. D. Marcelo Frías, y D. Antonio Larrea, Presidente de Honor de la Agrupación. A los postres, el Presidente de la Agrupación Sr. Sáenz de Cabezón, expuso la entrega y dedicación de los Enólogos para el logro de la mejor calidad de los vinos.

El Señor Narvaiza resaltó la evolución de los caldos de Rioja y la necesidad de que todos pusieran el mayor interés en lograr las mejores elaboraciones. El Sr. Jaime Baró puso de manifiesto que recordaba la solicitud que en su día hiciera la Agrupación Provincial en el sentido de que se impartieran enseñanzas de Viticultura y Enología en un Centro de nuestra Provincia, ocasión que ahora se presentaba idónea por el próximo establecimiento en Logroño de una Ciudad Universitaria Laboral.

## PROPUESTAS

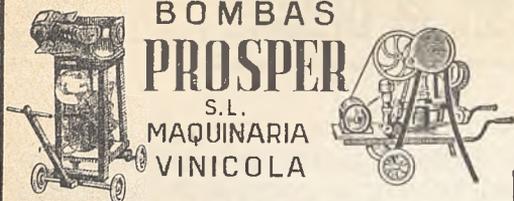
Seguidamente los Enólogos se reunieron en Asamblea Provincial en la Casa Sindical bajo la presidencia de D. Gerardo Sáenz de Cabezón Aivarez, tituladas de la Agrupación, con asistencia de 30 profesionales.

Con motivo de la próxima Asamblea General Nacional de Enólogos en Jerez de la Frontera (24 y 25 del presente mes) los asistentes quedaron informados de los actos a celebrar con este motivo, pudiendo los Enólogos riojanos a través de su Agrupación apuntar cuanto se juzgue de interés. En este sentido se acordó proponer la celebración en Madrid de una conferencia sobre la puesta a punto de los últimos métodos de análisis y de los aparatos que se utilizan; que se vuelvan a tratar aquellos asuntos que estén sin resolver y que fueron acordados en la última Asamblea de Logroño, y que las cuotas de los socios protectores queden íntegras en las Provinciales si es que se establece el aumento de cuota anual a 1.000 pesetas.

Se informó del resultado de los exámenes en la Escuela de Maestría de Logroño y en los otros Centros. Se animó a quienes por una razón u otra no habían conseguido la titulación, recordando que en el próximo mes de Junio habrá nueva convocatoria.

El Sr. Sáenz de Cabezón, como Vocal de la Comisión Permanente en Madrid, en representación de la mayoría de las Agrupaciones Sindicales del Norte de España, informó ampliamente de los problemas tratados allí y de los acuerdos y resoluciones tomadas, así como del desenvolvimiento de la Unión Internacional de Enólogos y de la participación de la representación española en la misma.

Se dió cuenta asimismo de los contactos tenidos con la presidencia regional de los Enólogos del Sud-Ouest, en Burdeos, acordándose se continúen en la forma en que se viene haciendo para facilitar y resolver, en colaboración y amistad, los problemas de los Enólogos de uno y otro país.



**BOMBAS  
PROSPER**  
S.L.  
MAQUINARIA  
VINICOLA

TEL. 230610-VALENCIA-11

**VINOS FINOS J. M. S.**  
Bdgos Juan Manuel Sánchez  
Granel y Embotellados  
Transportes Propios

Avda. del Ejercito, 2 - Tfno. 2  
ARGANDA (Madrid)

**GUIAS EN PAPEL ENGOMADO CON DIRECCIONES EN FORMA DE ETIQUETAS IDEALES PARA CONSULTAR FICHEROS O PEGAR EN SOBRES CIRCULARES O IMPRESOS DE CUALQUIER CLASE.**

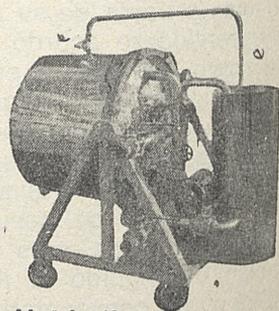
Fábrica de Aguardientes, anisados y licores .....	200 ptas
Agentes comerciales colegiados (por cada millar de direcciones) .....	80
Bares, cafés y cafeterías (42.000 direcciones) .....	3.360
Agricultores (20.000 direcciones).....	1.000
Cooperativas del Campo .....	500
Almacenes, maquinaria industrial y agrícola .....	300
Almacenes y comerciantes de abonos .....	400
Fábricas de vinagres .....	100
Almacenistas y exportadores de vinos (7.500 direcciones).....	600
Elaboradores de vinos .....	200

(Estas tres últimas guías pueden servirse por provincias a razón de 80 ptas el mil  
Pedidos a esta revista, Se envían contra reembolso de su importe más gastos de en

**FILTROS zenítram®**

**C. MECANICAS MARTINEZ**

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



Modelo, 10



Modelo 30 Autolovador

**Calidad europea**

**Precios españoles**

## BAZA DE LAS EMPRESAS

El desarrollo no sólo de la industria vinícola sino de las disposiciones que la regulan y de los métodos de vinificación, imponen que los Enólogos mantengan mayores contactos entre sí y con las empresas vinícolas. Ante esta necesidad se acordó establecer este tipo de colaboración moral y de esfuerzos en pro de la mejor calidad de los vinos. En este sentido se insistió en la baza que pueden juzgar las empresas vinícolas, con lo que los resultados serían óptimos.

Respecto del "Día del Enólogo", quedó señalada para su celebración una fecha movable que coincidiera con la fiesta de Septiembre, sin perjuicio para las empresas. Se acordó también que con tal motivo se celebrasen actos dentro del programa de festejos, en colaboración con los Organismos, para que la efemérides contase, por ejemplo, con una conferencia de divulgación acerca de la manera de catar los vinos; todo ello de cara al consumidor y haciendo prácticas con diferentes caldos.

En el capítulo de ruegos y preguntas el Sr. Santaolalla expuso la necesidad y conveniencia de que por la Agrupación se estudiase la forma de suministrar a los Enólogos y a las empresas vinícolas la mejor información práctica sobre los nuevos métodos de análisis, fermentación, crianza y conservación, con la colaboración de un buen especialista y el apoyo económico de las empresas. La idea agradó y fue aceptada por todos. Cerró el acto el Presidente con palabras de reconocimiento al ver aumentado el interés y número de los asistentes.

Ezquerro MARRODAN

*Viene de la página 16*

### Infracciones

Art. 3.º El incumplimiento por los interesados de las obligaciones derivadas del presente Convenio constituirá infracción sancionable, de acuerdo con lo que dispone el artículo 10 de la Orden de 24 de octubre de 1966, y será castigado con arreglo al régimen previsto en el Decreto 3052/1966, de 17 de noviembre.

Madrid, 30 de abril de 1973.—El Comisario general, José García de Andoain.

Para superior conocimiento: Excmos Sres. Ministros Subsecretario de la Presidencia del Gobierno, de Industria, de Agricultura y de Comercio.

Para conocimiento Ilmo. Sr. Director general de Comercio Interior.

Para conocimiento y cumplimiento: Excmos. Sres. Gobernadores civiles, Delegados provinciales de Abastecimientos y Transportes e Ilmo. Sres. Presidentes de los Sindicatos Nacionales de la Alimentación, de Hostelería y Actividades Turísticas, y de la Vid, Cervezas y Bebidas.

**ESTAMOS INTERESADOS EN LA COMPRA DE UNA INSTALACION  
COMPLETA DE MOSTO CONCENTRADO, NUEVA O USADA, PRODUCCION  
1.000 KILOS HORA. Interesados dirigirse al Apartado, 97. ORENSE.**

# MERCADO Y SERVICIOS

## MAQUINARIA

(32) COMPRARIA 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)

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

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

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

(84) VENDO 2 prensas y 1 estrelladora usadas solamente en una campaña. Razón: Teléfono. 530385 SOCUELLAMOS (C. Real).

SE VENDE UNA PRENSA DE CAMPANA, seminueva, de jaulón. Buen precio. Eugenio Molina Pérez. C/ Alcázar, 27 Teléfono 530321. SOCUELLAMOS (C. Real).

OCASION!! Disponemos a precios reducidos y en perfecto estado: Prensas continuas MORON, Prensas eléctricas, hidráulicas y horizontales, Estrelladoras, Bombas de vendimia, Bombas de trasiego, Sinfines y demás maquinaria vinícola. Consultas sin compromiso a Evaristo Cano. P. Mártires, 26. Tfno. 53 07 89, SOCUELLAMOS (C. Real).

4/73 SE COMPRA una máquina "LAGARTO" para picar paja y alfalfa. APARTADO 16, SOCUELLAMOS (La Mancha).

INTERESA adquirir ETIQUETADORA automática ó semiautomática usada, en buen estado para botellas de vino común tipo SEIS ESTRELLAS, Enviar precio y detalles a: Gonzalo Caba Rodríguez. Tfno. 14 ALOMARTES (Granada)

5/73 VENDO DOS PRENSAS HORIZONTALES semiautomáticas de 30 hectólitros marca "Perfecta de Aznar, Rodes y Alberó. Perfecto es-

tado y funcionamiento. Victor Giménez Izquierdo, VILLA DE DON FADRIQUE (Toledo).

SE VENDEN 2 Prensas hidráulicas, vino en perfecto estado de uso por ampliación bodega. Razón esta revista.

5/73. COMPRARIA llenadora para vinagre o vino, de 3 ó 4 grifos, usada. También interesa cerradora para botellas de plástico, manual o semi-automática. Interesados, dirigirse a PEDRO COBO DELICADO, Fernández Nieto, 10 LAS ME-SAS (Cuenca)

## FINCAS

(67) SE VENDE fábrica alcoholera, situada en Socuéllamos, con apartadero de ferrocarril, dos aparatos de alcohol modelos "Barber y Valls" producción 5.000 litros de alcohol (rectificado o destilado), generador de vapor, calderines de orujo con elevador sinfín y columna elevadora de grado Almacén de alcohol con depósitos de hierro capacidad total 225.000 litros, nave de bodega, báscula 20 toneladas, oficinas y laboratorio, dos viviendas habitables, calefacción central. Todo en perfecto estado de uso. Razón esta revista.

(70) SE VENDE bodega de elaboración con más de 70.000 m2, con capacidad de 100.000 arrobas, fácil de ampliar a cantidades ilimitadas, dotada de envases de cemento y conos de madera para la elaboración de vinos generosos. pisadero con prensa continua, centrífuga y bomba de vendimia, báscula de 40.000 kilos, pozos para orujos, edificio y almacén para fábrica de alcohol, concentrador y calderines. Situada en la mejor zona vitivinícola de la Mancha. con ferrocarril línea Madrid-Alicante-Valencia a 20 metros. Interesados dirigirse sin compromiso a REPRESENTACIONES RODRIGUEZ, calle Dr. Cardenal, número 11. Teléfono 202. PEDRO MUÑOZ (Ciudad Real)

(77) Por no poder atender SE VENDE bodega industrial con máquinas modernas en la zona de mejores uvas tintas de la provincia de Salamanca depósito con puertas de hierro para fermentar 40.000 arrobas y campo para ampliar, todo sobre carretera general. Informes en el teléfono 219.398 de Salamanca.

SE VENDE: Viña en Castaño, cuatro fanegas Viña en Aliagar, dos fanegas y media, Viña en la Dehesa, tres fanegas, postura de ocho años. Tierra en Arenosos, dos fanegas y media, Tierra en la Losilla tres fanegas y media. Tierra en la Dehesa, tres fanegas. Tierra en el Regadío, cua-

tro clemenes. Solar en la calle Valdepeñas de 6.000 varas. Solar en carretera de las Mesas de 10.000 varas. Facilidades de pago. Interesados llamar a D. FORTUNATO CANO. Telf. 530385 SOCUELLAMOS (C. Real)

VENDO Fábrica de Alcoholes y tres extractores de flemas para rectificar con dicho aparato. Todo continuo, con graduación de alcohol 96° y 97°, de excelente calidad, habiendo trabajado solamente dos campañas. Instalada para poderse comprobar. Producción diaria 500 litros. Dirección: Francisco Toledo Orellana. SANTA CRUZ DE MUDELA. (C. Real)

VENDESE BODEGA EN LA MANCHA. Capacidad 20.000 arrobas. 85 kilómetros de Madrid, Barata. Dirigirse esta Revista.

VENDO parcela 12.000 m2. HITA, Guadaluajara. AGUA, LUZ, OPORTUNIDAD. Antonio González Barba. TORRE DEL BURGO (Guadaluajara).

4/73 VENDO FABRICA de alcoholes y compuestos, bodega de 16.000 cantaros, todo electrificado. Situación, Fuente Sauco, a 32 kms Salamanca, 38 kms Zamora y 65 kms Valladolid, razón M. CALCO FUENTESAUICO (Zamora)

VENDO bodega a 80 kms. de Madrid de 35.000 arrobas de capacidad con toda clase de maquinaria y báscula de 40.000 kilos. Zona de Tinos. Tlfn: 2474262 y 461011. VENTA DE RETAMOSA (Toledo)

5/73 SE VENDE BODEGA EN VALDEPEÑAS EXTENSION: 2.000 metros. Cabida: 30.600 arrobas, ENVASES TINAJAS DE VILLARROBLEDO MAQUINARIA MODERNA. Razón: José Izquierdo Camacho, apartado 36, MANZANARES (C. Real).

## BOLSA DE TRABAJO

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

Precisamos representantes para algunas provincias, VITROPOL, S.A. Castaños, 97-99 MATARO (Barcelona).  
FABRICA DE DEPOSITOS SERIADOS DE POLIESTER-FIBRA DE VIDRIO.

Ofrécese ENOLOGO, 6 años práctica Análisis Enológicos. Comienzo trabajo a mediados del próximo mes de Mayo. Para Alcazar de San Juan y su zona de influencia. Trabajo en principio solo mañanas. Razón esta revista.

## VARIOS

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

básculas, todo lo que no tiene servicio ni se usa, aunque sea sin desguzar. Vda. de JOSE LOPEZ QUINONES, María de Pacheco nº16 SOCUELLAMOS. (La Mancha)

(80) SE VENDE autorización pequeña fábrica de conservas vegetales. Apartado 26. QUINTANAR DE LA ORDEN (Toledo).

(50) INTERESA ADQUIRIR partida bidones de chapa galvanizada propios para alcohol de capacidad 600/700 litros nuevos y también usados en buen estado. Ofertas a : Julian Guerrero, Avda, del Mediterraneo, 4 MADRID- 7

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

## ANUNCIOS POR PALABRAS

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

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

VICENTE CANTO SAMPER. (Agente Comercial Colegiado). Vinos Alcoholes y derivados. Avda. Caídos, 43 Teléfono 9. PINOSO (Alicante).

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

CISTERNAS todas capacidades, acero inoxidable y aluminio a medida de su vehiculo. SECADEROS para granilla y tártaros de cal. SEPARADORAS para granilla de orujo, DESTILACION, aparatos rectificadores y destiladores. DEPOSITOS, hierro, aluminio y acero inoxidable HECESES. columnas de destilación. TARTRATOS, cadena de fabricación continua. INSTALACIONES, plantas alcoholeras completas. Dirigirse a esta revista o Talleres DACAR, S. L., calle Benignánim 7. GRAO (Valencia) - 11

ANGOSTO.— Vinos a comisión. Apartado 40 Teléfono 101 VILLARROBLEDO (Albacete)

Aparato rectificador de Alcoholes, último modelo nuevo, produciendo 5 a 6.000 litros alcohol centros 24 horas. Cederíamos a buen precio. TALLERES DACAR, S. L. Benignánim. 7 Teléfono 23 68 14. VALENCIA - 11.

INDUSTRIAS.— Vínico-alcoholeras Vinagrias Oleícolas, Transportes. Ofrecemos Depósitos-Cisternas Containers Poliester Vitrificados. Vaporizados garantía, presupuestos gratis. Representaciones Rodríguez. "Enólogo" Apartado, 7 Tlfono 202 PEDRO MUÑOZ (C. Real).

# En 4 días

*Tendrá hechas las placas de máquinas de direcciones que encargue.*

José Sánchez García  
Reyes Católicos, 25  
Socuéllamos (España)

**Enrique Gómez del Socorro**

C/ Villarrobledo, 14

SOCUELLAMOS (C. Real)

## El Mundo Financiero

Miembro de la «Asociación Española de la Prensa Técnica y Periódica»

GRAN REVISTA GRAFICA DE ECONOMIA Y FINANZAS

(Fundada en 1,946)

Director Dr. D. José Luis Barceló

Miembro de la «International Fiscal Association» y de la «Asociación Española de Derecho Financiero»

*La mejor revista económica, dirigida por el mejor economista.*

Suscripción: 300 pesetas anuales

*Una gran tirada, una gran presentación y una gran información, han convertido El Mundo Financiero en el auténtico portavoz de la Economía española, dentro y fuera de nuestras fronteras.*

### SECCIONES

Banca -Seguros -Comercio Exterior -Panorama Mundial -Navegación -Transportes -Industria -Agricultura -Oportunidades de Negocios-Bolsa -Ganadería -Información Financiera -Bibliografía.

Teléfonos: 2537173 / 2256355

Apartado Correos 6119 — MADRID (España)

# BODEGAS HUERTAS

**Alcoholes, Mostos, Vinos, Orujos y Heces**

**CAMPO DE CRIPTANA**

Colaboradores del F. O. R. P. P. A.

**COOPERATIVAS Y ELABORADORES: les resolvemos sus entregas obligatorias vónicas, con vino o residuos.**

Bodegas de Elaboración en:

SOCUELLAMOS  
RIO ZANCARA

ALCAZAR DE SAN JUAN  
QUINTANAR DE LA ORDEN

# Injertos en el Viñedo

El injerto es una forma de multiplicación de la viña, que consiste en poner en íntimo contacto los tejidos de dos plantas distintas (patrón e injerto) para que suelden y vengán a formar una planta única.

## OBJETO DEL INJERTO:

Los motivos por los que se utiliza el injerto como técnica en viticultura son o pueden ser:

- Multiplicar una determinada especie o variedad de viña.
- Rejuvenecer cepas heladas o envejecidas.
- Modificar, de una manera rápida, la forma o variedad de una cepa.
- Mejorar las cualidades de la planta que se injerta (es el caso de las vides americanas)

## CONDICIONES PARA EL ÉXITO DEL INJERTO:

Partiendo de la base que lo que se pretende o se debe pretender, no es solamente que la "pua" prenda, frase muy frecuente entre los injertadores, ya que estas circunstancias, en el viñedo se da, como vulgarmente se dice tirando las "puas" o simplemente metiéndolas, sin tener en cuenta ninguna otra circunstancia, sino que además de que el agarre sea perfecto, hemos de tener en cuenta otras circunstancias cual son: posición de las yemas, ejecución de hendiduras, ejecución de cortes para que los biselados de las puas sean los adecuados, etc, etc, condiciones todas fundamentales para el futuro de la cepa.

Según esto hay unas condiciones, las que llamaremos INTERNAS y que son la armonía morfológica y fisiológica de los tejidos de las plantas que se injertan y el contacto íntimo de estos tejidos, sobre los que el injertador puede actuar conociendo cual es la estructura de la vid, la composición y formación de sus tejidos, etc.

Otras condiciones, las denominaremos ambientales, sobre las que no se podrá actuar, nada más que para injertar con un criterio razonable, teniendo presente que la temperatura ideal es de unos 20° y que a menos de 10° se paraliza la cicatrización y que a más de 20° esta se realiza tan rápidamente, que se produce un tejido esponjoso, débil, poco maduro y fácil de romperse. La humedad ambiente ha de ser adecuada, pues un exceso de ella provoca podredumbres en los cortes y una humedad escasa, los deseca impidiendo la cicatrización, cosas que ocurren así mismo con la aireación, pues si esta es escasa, las células respiran mal se reproducen mal y la cicatrización, es deficiente y si la aireación es excesiva, se desecan los cortes y la cicatrización no se produce.

Como tercera circunstancia o condición necesaria para el buen éxito del injerto, está, lo que denominaremos "habilidad operatoria del injertador", circunstancia esta que, por desgracia en la mayoría de los casos, no se le da la importancia que tiene.

Nosotros consideramos que la "habilidad operatoria" del injertador es fundamental, porque:

1º) La armonía morfológica y fisiológica, entre los patrones americanos más comúnmente utilizados en la Mancha y las variedades viníferas injertadas, es más o menos buena, pero en cualquier caso suficiente.

2º) En las épocas en que se realiza la injertada, mediados o finales de Marzo en adelante, para los de primavera y agosto -septiembre para los de otoño, las condiciones ambientales de que antes hablabamos, suelen darse en grado más que suficiente, para el éxito del injerto.

# METAVIMON<sup>R</sup> "A"

REGISTRADO S.D.F. n.º 92

Índice 40-Dosis máxima: 15 grms hect.  
dosis empleo: 8-10 " "

## ACIDO METATARTRICO PURO

fabricado bajo vacío

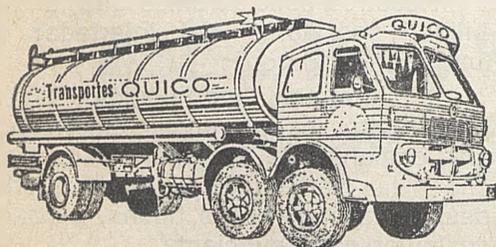
DISTRIBUIDOR:

PRODUCTOS **AGROVIN S.A.**®

CENTRAL: ALCAZAR DE SAN JUAN — Sucursales LEON MONTILLA (Cordoba)

# Transportes «QUICO»

FRANCISCO GONZALEZ ORTIZ



Flota propia para transportes  
líquidos en cisternas de  
acero inoxidable  
isotérmicos

Pº Cervantes, 34 - 1.º Izqda. Apartado 44  
Tel. Oficina 530156 y 530688  
" Particular 530402

SOCUELLAMOS

(C. Real)

Así pues, para que haga un íntimo contacto de tejidos, a igualdad de las restantes circunstancias, y el éxito sea grande, se requiere una gran habilidad operatoria.

En algunas zonas de la Mancha, en donde el viticultor deja a sus "posturas" dos y más años para injertarlas, actitud a nuestro juicio errónea, salvo excepciones, pues pierde esos años en la formación de las cepas, amén de que al tener más edad los patrones y ser lógicamente más gruesos, también estarán más lignificados y por tanto habrá que buscar "puas" más gruesas (de las bases de los sarmientos, que no son las mejores) con lo que facilitamos el que estos patrones, se rajen frecuentemente al introducir "puas" tan gruesas.

En estos casos, es obligado, alargar los biseles y meter la "pua" sin forzarla, siendo preferible atar primero y una vez hecho esto, apretar la pua en el patrón.

La ejecución de los biseles se hará a ser posible de un solo tajo, en los laterales de la primera yema y un poco por debajo de esta a fin de no degollar la pua, operación que bastantes que se consideren buenos injertadores, no tienen en cuenta, lo que se consigue tomando la pua con la mano izquierda, de tal modo que la primera yema quede junto al dedo meñique, o al lado contrario, tapando con este dedo el primer nudo para evitar el "degüello", al realizar los cortes

No importa que por un lado de los biseles se ve el corazón, pero debemos procurar que por el otro no se vea, a fin de que la "lengüeta" de la pua en su extremo inferior, tenga la consistencia suficiente para poderse introducir en la hendidura del patrón, operación que se facilita bastante si en la base de la misma se da un corte inclinado, de tal modo que quede más madera en la parte de la yema.

La hendidura, en el patrón, para evitar, en parte, que este se "raje" si es

muy grueso, se hará encima de la última yema, lo que además nos permite colocar la primera yema de la pua en el lado contrario, con lo que se guarda el equilibrio natural de la planta, ya que ésta, como todo el mundo sabe, aunque casi ningún injertador lo tenga en cuenta, tiene sus yemas alternas.

En el injerto a la inglesa, y precisamente para guardar ese equilibrio natural, los biseles, tanto en el patrón como en la pua se darán al lado contrario de la yema, procurando empezar en esta, por debajo del nudo, para evitar, como ya dijimos el "degollado" de la misma y haciéndoles un poco curvos en su última mitad, lo que facilitará el íntimo contacto de ambos, ya que al introducirse las lengüetas en las hendiduras realizadas, tanto en patrón como en el injerto a 1/3 de su longitud total, contado desde el extremo, se produce una ligera "joroba", que se contrarresta precisamente por esas pequeñas depresiones o curvas.

En los injertos de yema, la caja se realiza en el patrón al lado contrario de la última yema que se vaya a respetar en el patrón o en el mismo lado de la que se vaya a cortar.

En cualquier tipo de injerto, es fundamental que las puas o yemas, provengan de cepas sanas, bien agostadas buenas productoras y preferibles de la parte media de los sarmientos.

El adecuado atado de los injertos, preferiblemente con cinta de plástico, completa, un poco este panorama de la técnica operatoria del injerto, sin descuidar, que este, una vez realizado se debe aporcar y una vez prendido, se le prodigarán los cuidados necesarios (desbarbe, limpieza de bajeros, corte de las ligaduras, si fuere preciso, desinfección del suelo si hubiere ataque de insectos del mismo, etc. etc, operaciones todas tan importantes como la realización misma del injerto.

B. MARTIN MARTIN  
Servicio de Extensión Agraria

# U. T. E. C. O.

## ALCOHOLERA COOPERATIVA

FABRICANTE DE ALCOHOLES RECTIFICADOS DE  
RESIDUOS EXTRA-NEUTROS

ALCOHOLES RECTIFICADOS DE VINOS  
PEPITA DE UVA

Tartratos de cal y demás productos derivados del  
aprovechamiento integral de los sub-productos de la vinificación.



Apartado 48

LA RODA DE LA MANCHA

Teléfono 343



A.T. 2E86

especializados  
en camiones  
cisternas  
todas  
capacidades

transportes

## del amo y montero

VILLARROBLEDO (Albacete)

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



Delegación:

**Manuel Fabregat e hijo**  
Rosellón, 368 - 1º - 2º

VINOS Y DERIVADOS

Tlfnos. 2 57 57 37 y 2 57 13 93  
**BARCELONA**

# El precio del Vino

En lo que va transcurrido de campaña, dividido por quincenas, resulta un promedio de precio de 69 pesetas hectógrado.

De fuentes del Ministerio de Agricultura, tomamos las cotizaciones de cada quincena, desde el mes de Octubre -72 al mes de Abril -73

Precio de garantía a la producción	42,0	ptas/hgdo.
Precio indicativo a la producción	58,0	ptas/hgdo.
Precio de intervención superior	65,0	ptas/hgdo.

<u>Quincena</u>		<u>Precio testigo</u>
1ª Octubre de 1972	58,50	ptas/Hgdo.
2ª Octubre de 1972	58,50	ptas/Hgdo.
1ª Noviembre de 1972	59,00	ptas/Hgdo.
2ª Noviembre de 1972	61,25	ptas/Hgdo.
1ª Diciembre de 1972	63,00	ptas/Hgdo.
2ª Diciembre de 1972	63,50	ptas/Hgdo.
1ª Enero de 1973	64,25	ptas/Hgdo.
2ª Enero de 1973	65,00	ptas/Hgdo.
1ª Febrero de 1973	67,50	ptas/Hgdo.
2ª Febrero de 1973	71,50	ptas/Hgdo.
1ª Marzo de 1973	82,50	ptas/Hgdo.
2ª Marzo de 1973	92,50	ptas/Hgdo.
1ª Abril de 1973	96,00	ptas/Hgdo.

Y haciendo un promedio, resulta, que solamente se ha rebasado el precio de intervención superior, en 4 pesetas hectógrado, lo que viene a decir que ha habido un número de agricultores, que han vendido su elaboración a precios inferiores, igual o mayor al que habrán vendido al precio superior de 65 pesetas. Más claro, si han vendido éstos la mitad a precio inferior, justo es que vendan la otra parte a precio superior (siempre en los primeros meses son las mayores ventas), luego queda demostrado que la fantasía de que se ha rodeado al vino de precios abusivos últimamente, no es ni más ni menos que la compensación de los precios que tuvimos en un principio.

Sería normal, muy justo, tener presente el **precio medio**, pues al no ser así puede ser que como siempre, los perjudicados sean los más débiles, que tienen necesidad de vender en cuanto el vino se encuentra totalmente fermentado.

Justa es esta sugerencia, nacida del pensamiento más noble, pues ni queremos favorecer a comerciantes e industriales, ni elevar a los elaboradores, pero sí hacer ver que efectivamente 12 grados a 60/70 pesetas, es vino a 7,80 el litro, poco más o menos, algo que no es caro, sino justo si miramos los gastos de producción de la viticultura.

**COLA DE ETIQUETAR INDA**

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

# Curiosidades: Por Venor

## Preferencias divinas sobre el nº "7" en relación con la viña

### PRIMER DECALOGO

- 1) PREPARA "Siete" letras
- 2) LEVANTA "Siete" letras
- 3) PARCELA "Siete" letras
- 4) SEÑALAR "Siete" letras
- 5) ALINEAR "Siete" letras
- 6) PLANTAS "Siete" letras
- 7) BARBADO "Siete" letras
- 8) PLANTAR "Siete" letras
- 9) CULTIVO "Siete" letras
- 10) MAJUELO "Siete" letras

### CUARTO DECALOGO

- 1) RECOGER "Siete" letras
- 2) CAPACHOS "Siete" letras
- 3) ACARREAR "Siete" letras
- 4) TRACTOR "Siete" letras
- 5) CAMINOS "Siete" letras
- 6) PAREJAS "Siete" letras
- 7) BASCULA "Siete" letras
- 8) PISADAS "Siete" letras
- 9) GRADUAR "Siete" letras
- 10) TERMINA "Siete" letras

### SEGUNDO DECALOGO

- 1) VIÑEDOS "Siete" letras
- 2) NAVAJAS "Siete" letras
- 3) ESPARTO "Siete" letras
- 4) INJERTO "Siete" letras
- 5) INGLESA "Siete" letras
- 6) COSTADO "Siete" letras
- 7) TIJERAS "Siete" letras
- 8) ASPERON "Siete" letras
- 9) PODADOR "Siete" letras
- 10) VIÑADOR "Siete" letras

### QUINTO DECALOGO

- 1) VIÑADOR "Siete" letras
- 2) PODADOR "Siete" letras
- 3) INJERTOS "Siete" letras
- 4) SULFATO "Siete" letras
- 5) AZUFRAR "Siete" letras
- 6) GRADEAR "Siete" letras
- 7) APORCAR "Siete" letras
- 8) PAMPANA "Siete" letras
- 9) RACIMOS "Siete" letras
- 10) RECOGER "Siete" letras

### TERCER DECALOGO

- 1) LLORANDO "Siete" letras
- 2) RACIMOS "Siete" letras
- 3) PAMPANA "Siete" letras
- 4) CERNIDO "Siete" letras
- 5) DESTALLA "Siete" letras
- 6) SULFATO "Siete" letras
- 7) AZUFRAR "Siete" letras
- 8) APORCAR "Siete" letras
- 9) AMOÑADA "Siete" letras
- 10) GRADEAR "Siete" letras

### SEXTO DECALOGO

- 1) TINAJAS "Siete" letras
- 2) VOCOYES "Siete" letras
- 3) REMECER "Siete" letras
- 4) FILTRAR "Siete" letras
- 5) FOUDES "Siete" letras
- 6) PRENSAR "Siete" letras
- 7) ALCOHOL "Siete" letras
- 8) GRADUAR "Siete" letras
- 9) BENDITO "Siete" letras
- 10) SAGRADO "Siete" letras

*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 VINICOLAS,  
ANTES DE VENDER VUESTROS RESIDUOS, CONSULTARME

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

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

SUCURSAL EN LA PROVINCIA DE CUENCA

**FUENTE DE PEDRO NAHARRO**

**Bodegas de Elaboraciones**

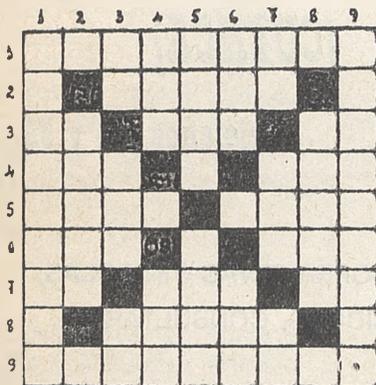
**Teléfonos 8, 14 y 17**

COOPERATIVAS, COSECHEROS Y ELABORADORES DE VINO, si tienen Vds, problema o dificultad para solucionar la presentación vínica obligatoria, pongase en contacto con nosotros y nos encargaremos de resolversele inmediatamente..



QUE UD. LO  
PASE BIEN

### CRUCIGRAMA 101



**HORIZONTALES.**—1: Volatinero, que hace ejercicios en el alambre. 2: Al revés, esposa de Moab y suegra de Rut.—3: Nota musical. Espacio de tiempo. Nota.—4: Río que nace en el Tiro y desemboca en el Po. Pelea.—5: Río de Africa. Nombre familiar de mujer. 6: Ciudad en la costa occidental del Indostan. Al revés, plural de consonante. 7: Existe. En francés, calle. Número romano.—8: Se arrastra como los reptiles. 9: Cercasen un punto fortificado para impedir la salida de los que están en él.

**VERTICALES.**—1: Cierta hueso de los dedos.—2: Despedida.—3: Símbolo del níquel. Parte inferior del sombrero. Nota musical.—4: Quiera. Tejido de mallas.—5: Pez marino acantopterigio de carne muy apreciada. Familiarmente

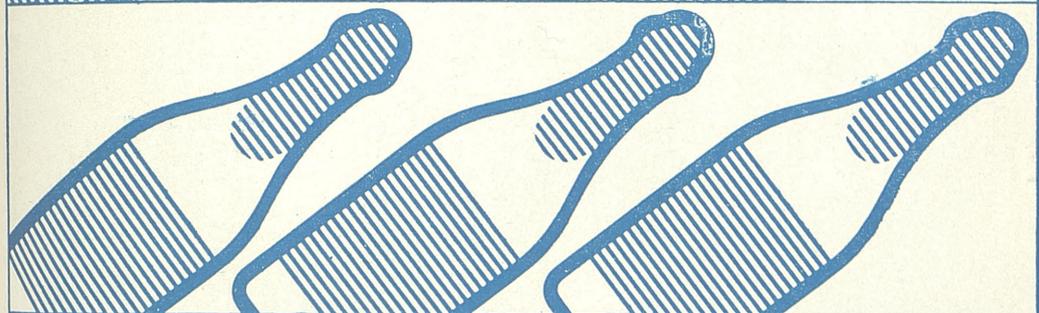
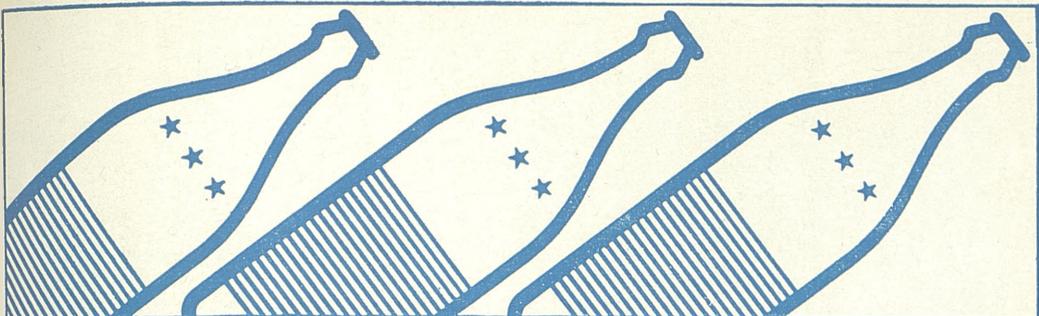
café, bar.—6: Serpiente americana. Letra griega.—7: Artículo. Artículo (pl). Campeón.—8: Sílice.—9: Transformación de un cuerpo por la acción del oxígeno.



Pepito: Voy a visitar al Papa para ver si me vende la Viña del Señor.  
Francisco: ¿No será el comprador la firma R.U.M.A.S.A.?

### SOLUCION AL CRUCIGRAMA Nº 100

1: Enfoscado.—2: S. Adios. C.—3: Ta. Aes. La.—4: Red. N. Cis.—5: Eros Maní.—6: Pes. V. Eco.—7: lo. Fea. En En.—8: T. Tiara. E.—9: Orensanos.



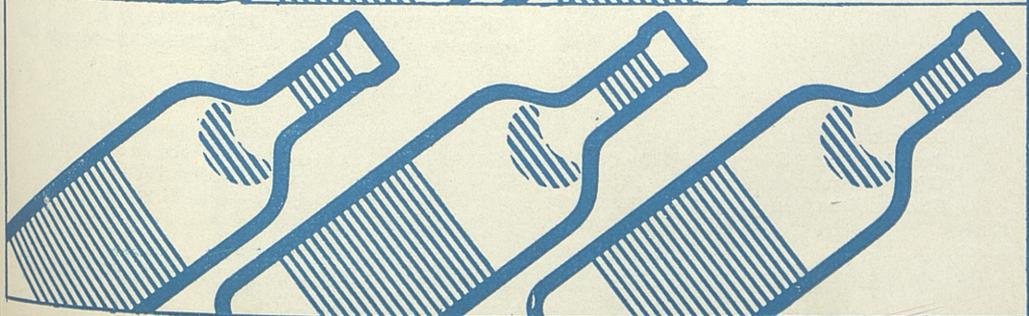
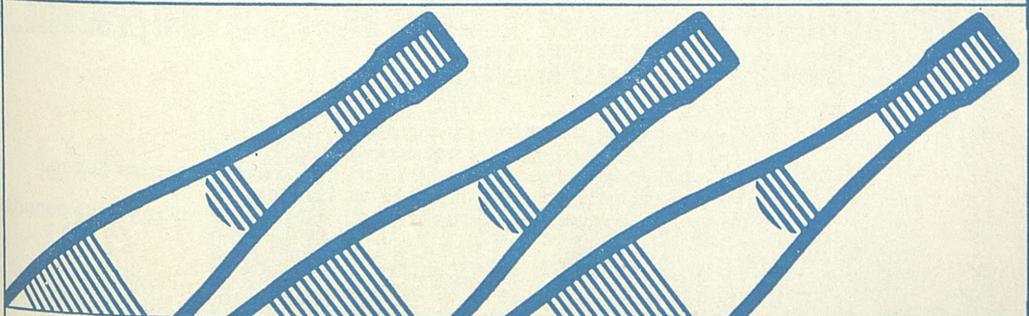
# COLAS PARA ETIQUETAR

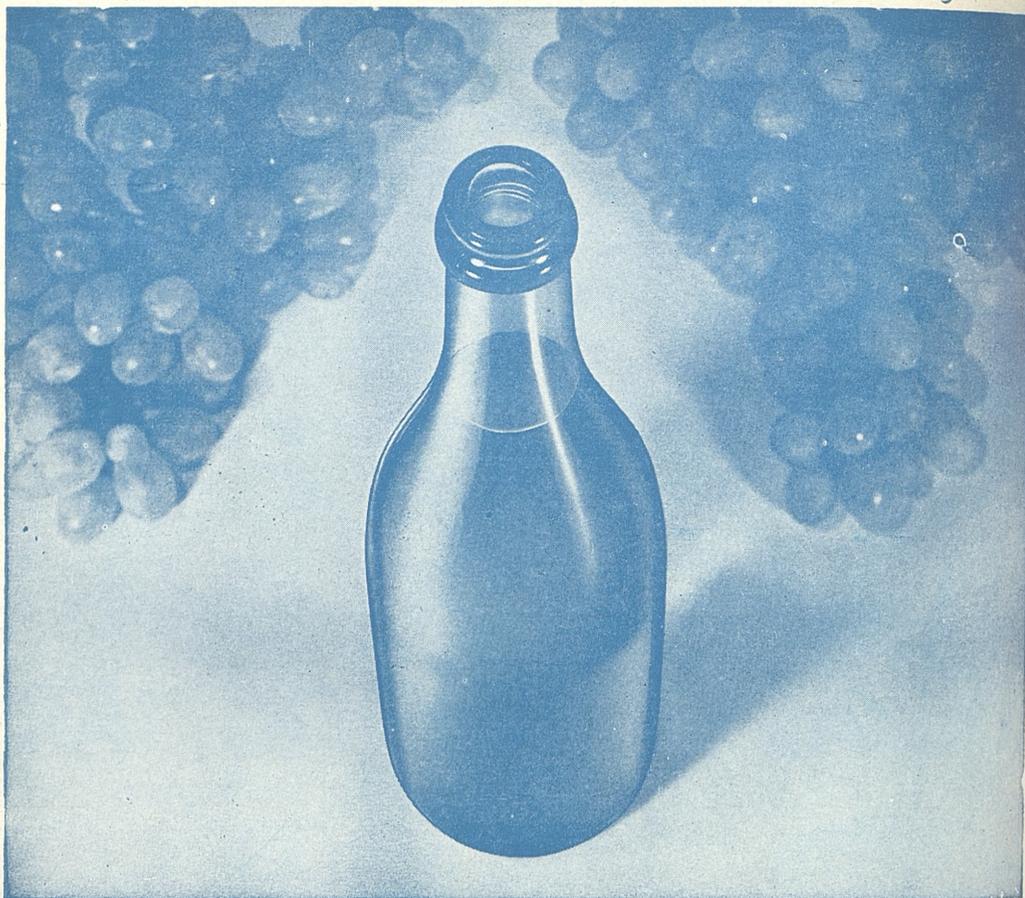
CONSULTE NUESTRO SERVICIO TECNICO

**Henkel**

**HENKEL IBERICA, S. A.**

CORCEGA 480 - TELF. 258 86 00 - BARCELONA-13





**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 (6)

Delegaciones en:

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

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

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

**Zaragoza:** Carretera a Valencia (Km. 8)

Apart. 408 - Tels. 25 80 12-13-14

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

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