



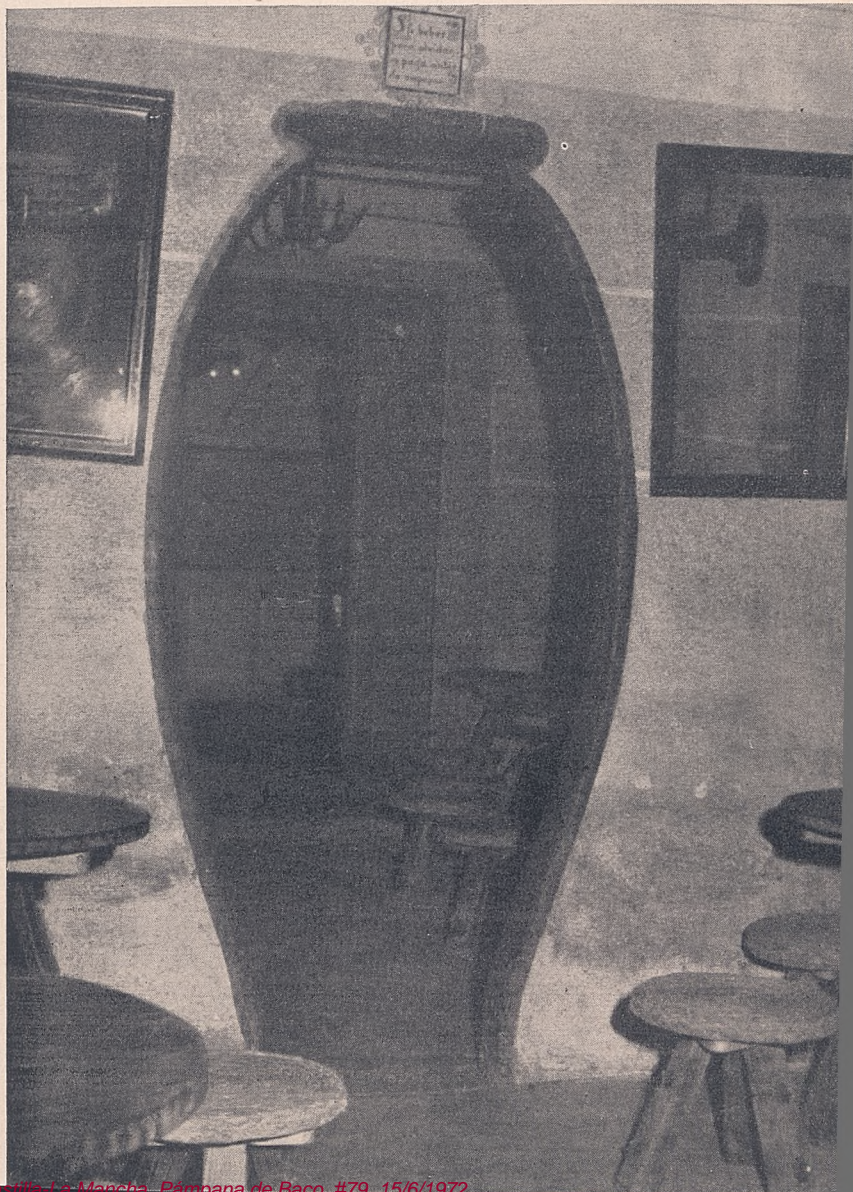
# La Pámpana de Baco

Nº

7

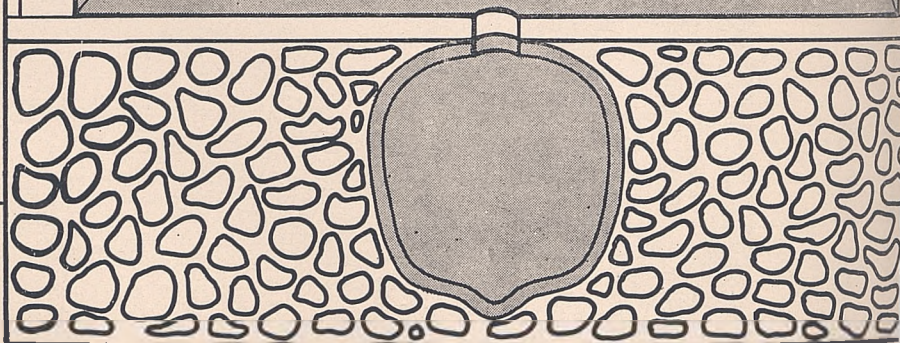
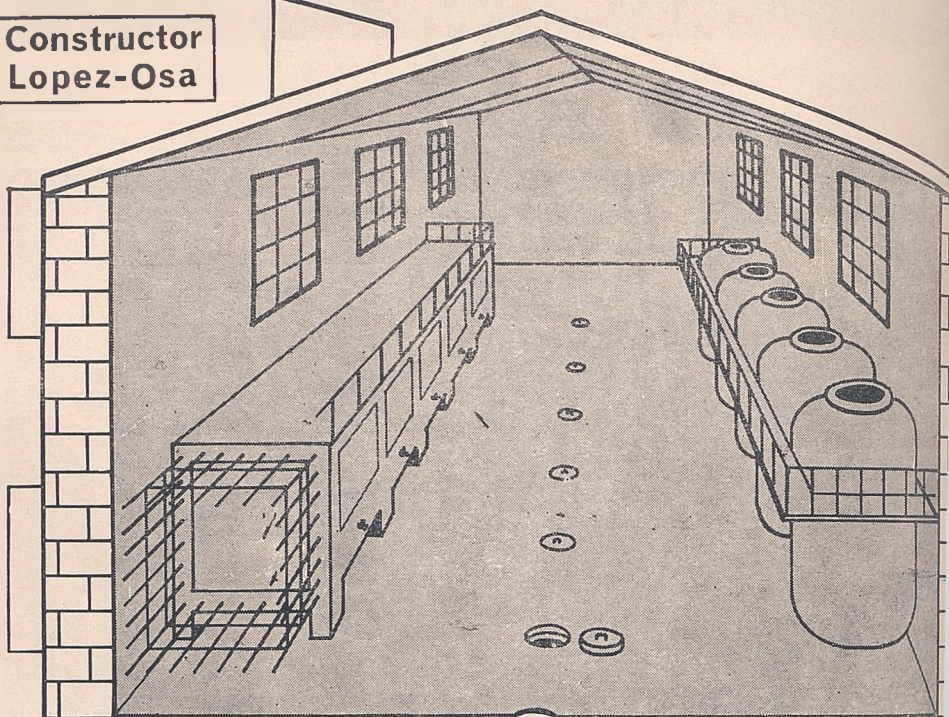
15 Junio 1972

REVISTA  
VINICOLA  
NACIONAL



# Construcciones López-Osa

Constructor  
Lopez-Osa



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

*Socuéllamos (La Mancha)*

# La Pámpana de Baco

REDACCION Y ADMINISTRACION  
 Dirección Telegráfica: LOVINO  
 Bonillo, 57  
 Teléfono 171  
 SOCUELLAMOS (La Mancha) España

REVISTA  
 AGRO-VINICOLA

PUBLICACION QUINCENAL

Núm. 79

15 de Junio de 1972

FUNDADOR Y DIRECTOR

José López-Osa Díaz-Pintado

Imprime los Talleres

Propiedad de la Revista

Depósito Legal C. R. 217-1970

Empresa Periodística n.º 524

Autorizada por la Dirección  
 General de Prensa

SUSCRIPCION

Semestre. 150 pesetas

Año.... 280 "

Año..... 350 " para el extranjero

PORTADA:

Vinacoteca Mauchega

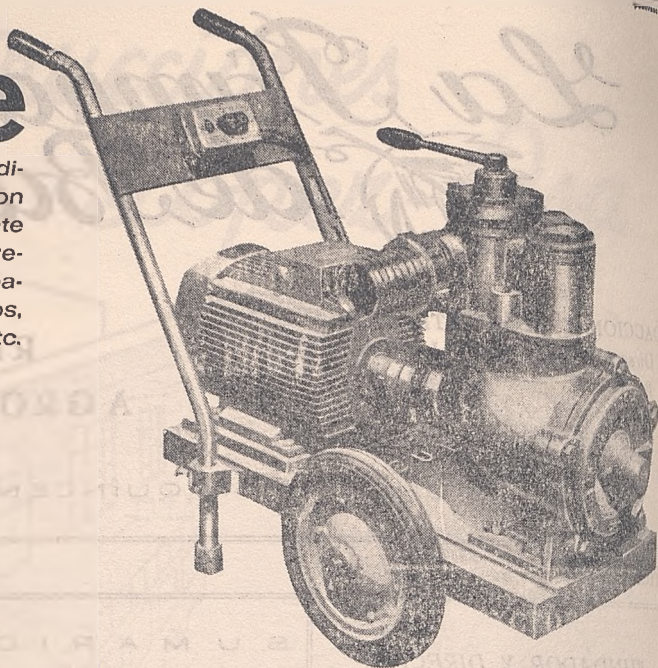
SUMARIO

Primera página ... ..	3
De nuevo el fantasma del Mildiu en la Rioja ... ..	5
Aroma y "bouquet" de los vinos ... ..	6
La Semana Verde Española ... ..	8
Cartas a la Dirección ... ..	9
Amigos de la "Torre del Vino" ... ..	11
Nuevo Plan de Desarrollo ... ..	13
¿Sería acertado el supercooperativismo vinícola? ... ..	14
Noticiario ... ..	17
Sucedió esta quincena ... ..	18
Mercados de Vino ... ..	19
Mercado de Alcoholes ... ..	22
A c t u a l i d a d ... ..	23
¿Sabe Ud. que ... ..	25
Mercado y Servicios ... ..	26
El Vino en la Prensa ... ..	28
"El Champagne" vino de las fiestas y de la amistad. ... ..	30
La firma González Byass obtiene un nuevo galardón internacional con su famoso "TIO PEPE" ... ..	33
Tabernas y Cafeterías ... ..	34
La Poesía y el VINO ... ..	37
Que Vd. lo pase bien ... ..	39

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

# bombas azcue

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



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

## **BOMBAS para el trasiego de vinos**

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

solicite información a:



**bombas  
azcue**

tel. 831004 - arrona - cestona (guipúzcoa)

# Competencias ilegales a nivel de Vendedor

Ultimamente, durante nuestra entrevista a cierto señor que, embotella vinos para su venta al comercio detallista de la alimentación en Albacete, recuerdo que éste nos decía:

Todo el mundo aplaude mi idea de embotellar estos vinos de la zona, casi todos hasta ahora comercializados a granel, puesto que de este modo se crea homogeneidad y se ampara bajo una marca lo que hasta ahora ha estado expuesto a todo tipo de adulteraciones. Pues bien, si ello es así, si mi labor resulta positiva, comercialmente hablando, ¿por qué la inspección correspondiente no lucha con todas sus armas hasta desterrar esa competencia ilícita que frena nuestra prosperidad?

Efectivamente. Estos dos o tres señores que embotellan en la citada capital manchega para atender el consumo local a través de los establecimientos de la alimentación, lanzan al mercado una producción bastante pequeña debido a los vendedores ambulantes de vinos a granel.

Son muchos los individuos que en Albacete se dedican a este negocio. Poseen furgonetas, o carretones y la mayoría de ellos no tienen licencia de vendedor ni pagan impuesto alguno.

No van vociferando su mercancía de calle que esto llamaría la atención de las disciplinas correspondientes si no que actúan, por llamarlo de alguna manera, semiclandestinamente.

Alguien nos ponía al corriente de este mercado, un tanto anormal, del vino albacetense con las siguientes palabras:

—Son individuos que tienen su cochecillo y se trasladan a Madrigueras, Tarazona, Mahora, etc., donde cargan cantidades modestas para luego distribuirlas en la capital.

Suelen ser gentes sin grandes pretensiones, que se conforman con sacar cuarenta o sesenta duros diarios, con lo que van tirando.

NOTA.— Ahora, al hablar de este tema de vendedores ambulantes de vinos a granel, se me viene a la memoria haber escuchado semejantes problemas en otras provincias españolas, lo cual indica que este no es un mal exclusivo de Albacete, sino algo generalizado.

—Lo peor— asegura otro interlocutor, por cierto un ex-embotellador es que ya muchos. Si usted se viene conmigo cualquier mañana a la entrada de la ciudad por la parte norte, yo le iría contando todos los vehículos que entran diariamente con los tan traídos y llevados caldos. Su número, seguramente, le sorprendería. Y muchos, insistimos, no poseen licencia de vendedor ni pagan impuestos.

Suelen actuar por el sistema de reparto, parecido a los lecheros. Cada cual posee su red de clientes propios fijos, ensanchada a través de varios años en el oficio, a la cual surten con fidelidad. Estos cien-

tes no siempre son consumidores directos. Conocemos varios establecimientos de alimentación que venden vino a granel, además del embotellado, y se surten por el procedimiento que estamos comentando.

La problemática que crean es muy fácil de comprender. Surtiéndose de las mismas fuentes que el embotellador, y no teniendo que pagar impuestos de industrial, envases, etc, pueden permitirse el lujo de vender más barato, con lo cual hacen la pascua a los primeros.

Los mismos detallistas que alternan el doble sistema de ventas aseguran que el granel, por su precio, tiene mejor salida que el embotellado.

Queremos hacer constar que la presente coyuntura es más trascendente que una simple competencia entre vendedores que atienden una misma plaza.

Lo importante es que los tiempos actuales están pidiendo a gritos que los vinos se embotellen para regular su mercado, conseguir una homogeneidad y cerrarle todos los caminos al fraude, y ello es imposible mientras una legión de minivendedores autónomos sigan firmando a las industrias embotelladoras.

Quién sabe si cualquier persona emprendedora, partiendo desde abajo, pudiera llegar a la cumbre, embotellando masivamente y abriendo un fuerte campo de consumo a los vinos manchegos.

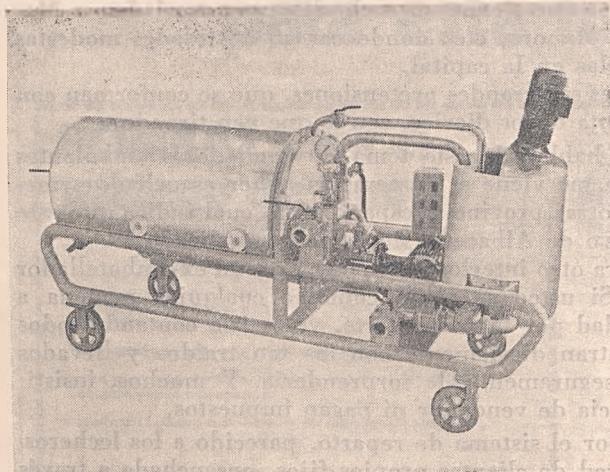
Ahora bien, una semilla nunca llegará a convertirse en árbol frondoso si apenas nace la comienzan a atacar las malas hierbas y los insectos perturbadores.

La venta ambulante -aseguran los embotelladores- nos roba muchísimo mercado. De este modo, solo podemos aspirar a la creación de industrias muy pequeñas, que nunca pasarán de la infancia.

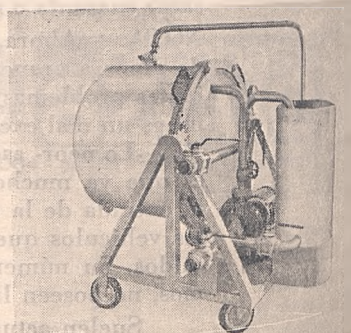
M. Terrín

FILTROS

zenitram



Modelo 30 Autolovador



Modelo 10

CALIDAD EUROPEA  
PRECIOS ESPAÑOLES

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

# De nuevo el fantasma del «mildiu» en la Rioja.

## Las zonas de Cenicero y San Asensio ya han sido atacadas.

### Se está realizando una eficaz campaña en los 51 términos más vitícolas

El Ministerio de Agricultura, a través del servicio de defensa contra plagas y de la estación de avisos agrícolas de Logroño, está realizando, en el presente año, como en el anterior, respecto al mildiu de la vid, una labor que tiene dos vertientes.

Por un lado el seguimiento del ciclo del hongo partiendo de hojas atacadas en el año anterior, utilizando un sistema de control ya comprobado en la Rioja, que permite determinar, con antelación los momentos en que tendrán lugar las invasiones del mildiu.

En el presente año, para las zonas de Cenicero y San Asensio, en aquellas viñas en que los brotes tengan al menos cuatro hojas, ha comenzado el peligro de ataque, habiéndose informado ya a través del boletín de avisos y los medios de difusión locales.

Por otro lado, se está realizando una campaña consistente en proporcionar a los cincuenta y un pueblos más vitícolas de la provincia, productos antimildiu subvencionados al 75 por 100, con un valor total de la subvención de 4 millones de pesetas. Campaña que probablemente será ampliada en un próximo inmediato en una importante cantidad.

## Medidas concretas de los tratamientos

Respecto a la realización de los tratamientos existen dos puntos importantes:

Se emplea la cantidad correcta de producto antimildiu y se distribuye este producto lo más perfectamente posible para tener protegidas todas las partes verdes de la cepa.

Respecto al primer punto se emplean las siguientes materias activas: caldo bordelés, cobre en forma de oxiclóruo, sulfato o carbonato, captafal, faltan, propineb, maneb, zineb, mancozobe, etc, bien solos o combinados en las distintas formulaciones comerciales que existen en el mercado.

Todo cuidado, en este sentido, le parece corto al viticultor riojano que a causa del «mildiu» perdió el pasado año el 75% de la cosecha. De una cosecha básica para su economía.

EZQUERRO MARRODAN

Tema de conversación frecuente, suele ser el de los aromas de los diferentes vinos. Hay vinos como el de Jerez de agradable y inconfundible aroma.

Se puede decir que todo vino criado tiene su propio "bouquet".

Perdón por la palabra: ¿Qué es eso de bouquet?

"Bouquet" es un galicismo que empleamos para expresar las sensaciones olfatorias y gustativas que un vino tiene.

Si van ustedes a ver lo que "bouquet" quiere decir, en francés, verán que es una palabra polivalente.

"Bouquet" es, ramillete de flores, manojito, rosa de diamantes, penacho, fragancia, composición poética y hasta significa fraile.

Ahora bien, para un francés conocedor de vino "bouquet" es el conjunto de todas las sensaciones no sólo olfativas que proporciona un vino al ingerirlo.

Siempre hay discusiones entre las sensaciones gustativas y olfatorias, y creo que este es el momento de que ponga mi cuarto a espadas.

El gusto, que perciben nuestras partes sensitivas de la boca, sólo se refiere a lo dulce, salado, ácido. Los aromas, los percibe la nariz a través de sus orificios.

La nariz tiene los sabidos y conocidísimos agujeros llamados ventanillas, pero la nariz se abre también por la parte interior del cuerpo, hacia la garganta, por las coanas o coanos.

Los coanos tienen una gran importancia gastronómica. Veamos un ejemplo. Si bebemos un vino con ligero gusto a moho diremos: Este vino tiene un "deje" a moho. ¿De dónde viene esto de "deje"?

La nariz percibe los aromas que le llegan a través de los orificios que tiene: ventanillas y coanos.

Lógicamente, lo que ingerimos, no lo podemos oler por las ventanillas, lo olemos por los coanos. Si usted bebe un trago de vino, el vino al pasar hacia el estomago, cierra los coanos y la nariz nada percibe, pero cuando ya ha pasado el trago de vino, que ha humedecido los epitelios

# Aroma de la

próximos a los coanos, se evapora y los vapores llegan a la nariz. Como el aroma sólo lo hemos percibido después de haber bebido, viene eso del "deje".

Habrán ustedes observado una cosa que para mi entender pone al sentido del olfato por encima del gusto en cuestiones de Gastronomía.

Cuando ustedes tienen una coriza, la cavidad bucal no está afectada. Solo está la nasal y a consecuencia de la inflamación, los coanos están cerrados. Entonces quien tiene coriza está incapacitado de "sacar gusto a las cosas", incluso, ni al mismo tabaco se le saca aroma.

Pero volvamos a nuestro "bouquet".

Los grandes técnicos franceses distinguen en un vino tres "bouquet".

—Primario.

—Secundario.

—Terciario.

que, sumados, nos dan el total "bouquet" de un vino.

El primario, que se llama también aroma del vino "bouquet", original y es el aroma que tiene el vino nada más recién hecho. Este aroma depende exclusivamente de la calidad de la fruta del cepaje de donde procede, de la tierra, del clima y depende también de la añada.

Hay vinos que, después serán grandes pero que en estado juveniles, no tienen aroma. Por el contrario, hay vinos de gran aroma o "bouquet" primario que al envejecer lo pierden.



# "bouquet"

# vinos

Todos tenemos la triste experiencia de haber embotellado un magnífico vino de año creyendo que con el paso del tiempo, íbamos a tener un tesoro y después de pasados unos años, quedamos defraudados al probarlo.

Sucedió, simplemente, que aquel vino tenía un magnífico aroma que perdió durante la maduración, y no se le desarrollaron los aromas secundarios y terciarios.

Durante el envejecimiento, se pierde mucho de ese "bouquet" primario y sólo queda algo al final.

Suelen conservar mejor el aroma los vinos algo dulces. Sin embargo, los secos que muchos consideramos como mejores, alcanzan los aromas secundarios y terciarios a lo largo del envejecimiento y tiene poco del primario.

Los aromas secundarios se producen por medio de las levaduras propias del lugar donde la vinificación se produce. Por eso, es imposible producir manzanillas en otra parte que en el Puerto de Santa María o Jerez en otra ciudad que Jerez. Se pueden producir vinos parecidos, pero no los mismos. Esto mismo explica el hecho que me hicieron saber en Jerez, que los jerez en Puerto se "amanzanillan y las manzanillas en Jerez se "ajerezan".

El "Bouquet" o aroma tercero, se desarrolla mientras el vino envejece en la botella o en el tonel. Contra opinión muy generalizada, el vino envejece en la botella. Lo que no envejece la botella es el licor destilado.

El vino envejece en la botella y en el tonel principalmente por fenómenos de oxidación. Son cuerpos complicadísimos de naturaleza y, en realidad, los químicos todavía no los han clasificado bien.

La que clasifica bien estos aromas que produce el "bouquet" terciario, son las narices buenas y bien educadas y amaestradas.

Cuando un gran conocedor escancia en buena copa y hace ondear el vino en ella, obliga a desprender al vino los aromas terciarios que su nariz percibe. Por eso, no es igual para le degustación de vinos cualquier tipo de copa. Debe ser de forma tal que recoja y lleve a nuestra nariz los aromas que el vino va desprendiendo cuando hacemos leves oleadas en él.

Por norma, los vinos de mucha acidez tienen más "bouquet" que los vinos poco ácidos.

A los primeros, a los que una buena nariz permite percibirles a distancia, se le llama Cyranos o de larga nariz, mientras que a los otros, por antinomia se les llaman chatos.

Resumiendo, diremos que la palabra BOUQUET tan corrientemente empleada encierra tres "bouquet" de índole menor.

BOUQUET es suma de estas tres cosas:

- a) Bouquet primario o aroma del vino joven.
- b) Bouquet secundario o aroma producido por las levaduras.
- c) Bouquet terciario producido por el envejecimiento en botella o barril.

"Bouquet" es un galicismo. La Academia no lo ha acogido por entender que, en castellano, existen palabras sinónimas. Veamos cuáles pueden ser estas sinónimas:

- Aroma.
- Perfume.
- Fragancia.
- Vaho.
- Nariz.
- Efluvio.

—Pueden emplear la que gusten, pero, en mi opinión, nada refleja lo que hemos querido decir mejor que la de "bouquet". si quieren castellanizar la palabra llámela "buqué" y creo que está bien.

José María BUSCA ISUSI

# LA SEMANA VERDE ESPAÑOLA

Ahora que tanto se habla de la Euro-verde en el Mercado Común ha llegado la ocasión de plantear la reivindicación del agro español a niveles internacionales. Esto quiere decir que hará falta establecer de un modo oficial, definitivo y contundente la Semana Verde Española, no ya la Semana de la Fruta, ni la de la Huerta, ni la de la Naranja, no ya la Feria de la Conserva, sino todas las frutas, todos los cítricos y todas las conservas del país en un Feria grande, esplendorosa y multitudinaria, en un certamen que con dimensión nacional nos ofreciera una panorámica completa de todo lo que producen nuestros campos.

Se dirá que para eso ya existe una Feria completa, la Feria Internacional del Campo, pero la Feria del Campo, es un espectáculo maravilloso donde por su color, su variedad, y su belleza, lo auténticamente campo se diluye a ver en la pluralidad de una Exposición donde está el rango suntuoso del mueble, la sorpresa moderna de una máquina, o la soberbia estampa de un caballo. Queremos una Feria más cerradamente monográfica, más limitada, más exclusiva, solo campo y granja; solo la parcela verde, solo una Exposición rotundamente campera y española.

## EL ANTECEDENTE MUNDIAL.

Tal vez la primera, la más acertada idea del hacer del campo y sus productos una Exposición gigantesca, naciera en Alemania. En efecto, la Semana Verde de Berlín, si no fué la primera, sí logró desde su primera edición, el aliento y la admiración de Europa. Hoy mismo, en la actualidad, la última demostración de este nombre, la la Semana Verde berlinesa 1972. fué capaz de congregarse en el recinto ferial, a más de ochenta mil berlineses en cuarenta y ocho todo un extenso y variado muestrario a carboras. para ofrecerles en veintiocho naves, go de mil cuatrocientas firmas expositoras que habían reunido lo mejor. lo más completo y representativo del agro y de la tecnología agrícola de Alemania.

## PRESENCIA ESPAÑOLA

Lo que sí parece cierto es que si España no tiene propiamente una Semana Verde, si que calibra la importancia de estas Exposiciones y concurre a ellas con dignidad y señorío, con auténtico rango de país mediterráneo y campero. El Pabellón español en la Semana Verde de Berlín ha despertado unánimes elogios. Construido sobre una superficie de mil metros cuadrados, su tono de funcionalidad y tipismo hábilmente combinados resultó una maravilla. Dentro, la representación espléndida del Sindicato Nacional de Frutos y Productos Hortícolas, la Feria de Lérida, la de Murcia, la Unión Conservera de Galicia, los Consejos Reguladores de la Denominación de Origen, el Sindicato Nacional de la Vid...

## EL SINDICATO EN LA BRECHA

La Semana Verde de Berlín, buena trinchera para la guerra económica, excelente atalaya para los productos del campo; espléndida rampa de lanzamiento para nuestros vinos y para nuestra fruta.

Los Sindicatos españoles del sector campo no han desaprovechado la ocasión. saben jugar sus mejores bazas; están en la brecha.

Los alemanes conocen ya perfectamente el vino de Jumilla y están en condiciones de distinguir el sabor de los mejores mariscos de Galicia o de Huelva.

Nos decía el representante del Sindicato de Frutos;—Las peras de Lérida, las uvas de Almería, y las naranjas de Valencia están en todas las buenas mesas de Alemania.

Con todas estas cosas buenas para nuestra economía campera, se hace cada vez más urgente, más apremiante y necesaria poner en pie como una realidad más de nuestra dinámica competitiva y exportadora, esa gran Feria monográfica solo del campo y de sus productos agrícolas; una Feria campo era cien por cien: la Semana Verde Española.

FRANCISCO GOMEZ TRAVECEDO

# CARTAS AL DIRECTOR

Sr. Director de La Pámpana de Baco  
Socuéllamos.—  
Muy Sr. nuestro :

Me refiero a su comentario en "Sucedió esta quincena" del nº 78 de esa revista, en la que comenta la entrega vinica obligatoria, en la que manifiesta que las Cooperativas y grandes elaboradores no han encontrado dificultad para hacerlo y sin embargo los pequeños cosecheros sí.

Como en el mencionado comentario se puede interpretar (por no decir se interpreta, que se ponen dificultades por los fabricantes a la entrega por los pequeños cosecheros, he de poner de manifiesto que como Director de una fábrica alcoholera, no se les ha puesto ninguna traba y se les han dado las máximas facilidades, ni tampoco tengo noticias de ninguna otra que no esté haciendo lo mismo.

En cuanto a estos cosecheros que dice deben de abonar 15 ó 20 ptas., no ha habido ningún fabricante que cobre como sumo más de 5 ptas. por litro de alcohol en concepto de forfait, y por regla general se está haciendo entre 4 a 5 ptas. como decimos anteriormente máximo.

Ahora bien, si lo que Vd. quiere decir es que el Sr. que vendió el vino y los subproductos a precio de mercado y ahora tiene que comprar residuos o simplemente vino, en este caso, como considero que nadie se lo va a regalar, tendrá que comprar el producto al precio de mercado, abonar al fabricante su legal y justo gasto y despues, percibir de la C.C.E.V. el importe de su alcohol correspondiente al precio de 35 ptas., pero de eso nadie tiene la culpa, ya que en las normas de campaña se nos indicó teníamos que hacer una entrega obligatoria.

Con el ruego de la publicación de esta carta en la revista que Vd. dirige, le saluda y le queda muy agradecido su affmo.  
y s. s.

Fdo. Adolfo Fernandez Albarés  
Director de Alcoholes y Vinos, S. A.

## NOTA DE LA REDACCION.

1º.— *Nosotros decíamos, respecto al primer párrafo de su carta: que las Cooperativas y grandes elaboradores no han encontrado tantas dificultades como los pequeños elaboradores, cierto y comprobable en cualquier momento.*

2º.— *Como no era nuestra intención herir susceptibilidades, ni de fabricantes alcoholeros, ni de nadie en particular, nuestro sencillo y breve comentario solo se referia al perjuicio que gravaba la ya sufrida economía del modesto elaborador, sin que, en ningún momento, se pueda interpretar que los culpables sean los industriales-alcoholeros, que sabemos dignos de confianza y sufridos como el que más en este negocio del vino, aunque si alguno hay que salga "aprovechadillo", allá él con su conciencia.*

*Nosotros, en nuestro ligero comentario, no mencionábamos, ni siquiera insinuábamos nada referente o acusador respecto a las fabricas de alcohol, no obstante, y a fin de dejar bien clara nuestra postura, no tenemos ningún inconveniente en hacerlo público, en el deseo de tranquilizar las conciencias más preclaras, suceptibles, como no, de darse por ofendidas en un determinado momento.*

# AGENDA 1.973

## La Pámpana de Baco

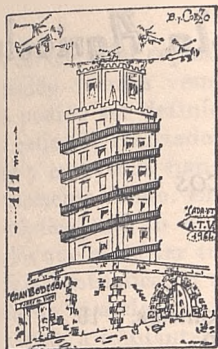
Le ofrece una inmejorable ocasión para la promoción publicitaria de sus] productos a lo largo de todo el próximo año.

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

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

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

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



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

Si le simpatiza esta idea, no lo deje para luego, efectúe su imposición UNICA, de 111 pesetas, en cualquiera de las entidades bancarias que señalamos a continuación: BANCO CENTRAL, BANCO ESPAÑOL DE CREDITO, CAJA DE AHORROS DE CUENCA, CAJA DE AHORROS DE RONDA y SUCURSAL DE LA CAJA RURAL DE CIUDAD REAL, indicando: PARA LOS AMIGOS de la “TORRE DEL VINO... y del Zumo de Uva”, Secretaría del Ayuntamiento, SOCUELLAMOS (C. Real).

LA ORGANIZACION LOCAL  
TORRE DEL VINO Y DEL ZUMO DE UVA

## Relación XXX de Amigos de la Torre del Vino y del Zumo de Uva

741 D.	Segismundo Fernández D-Carrasco	P <sup>o</sup> Mártires, 9	Socuéllamos
742 D <sup>a</sup>	Rufa-Concep. Fernández Fernández	D. Pedro Bustos, 66	”
743 D.	Virgilio Fernández Galiana	San Lorenzo, 10	”
744 D.	Alfonso Fernández García	Toboso, 1	”
745 D.	Marcelino Fernández García	D. Quijote, 78	”
746 D.	José Luis Fernández Herrera	Herencia, 31	”
747 D.	Pedro Fernández Huertas	Tomelloso, 1	”
748 D.	Angel Fernández Izquierdo	St <sup>o</sup> . Tomas de V., 38	”
749 D.	Avelino Fernández Jiménez	Madres, 1	Villarrobledo
750 D <sup>a</sup>	Carlota Fernández Jiménez	D. Quijote, 39	Socuéllamos
751 D.	Manuel Fernández Jiménez	Generalísimo, 45	”
752 D.	Mariano Fernández Jiménez	Plz. Caudillo, 4	Las Mesas
753 D.	Segismundo Fernández Jiménez	D. Quijote, 35	Socuéllamos
754 D.	Francisco Fernández Lara	Btlla. del Ebro 40	”
755 D.	Julián Fernández Lara	Monje, 20	”
756 D.	Antonio Fernández López	Atocha, 1	”
757 D.	Basilio Fernández López	S. Francisco, 28	”
758 D <sup>a</sup>	Cármén Fernández López	Generalísimo, 38	”
759 D.	Mario Fernández Marcote	Rafael Salazar Alonso, 5	Madrid
760 D.	Antonio Fernández Mateo	San Quintín, 1	Socuéllamos
761 D.	Valentín Fernández Mateo	Molino Victor, 6	”
762 D.	Honorato Fernández Medina	Generalísimo; 38	”
763 D.	Antonino Fernández Padilla	Ruidera, 5	”
764 D.	Laurentino Fernández Padilla	Alcázar, 44	”
765 D <sup>a</sup>	María Fernández Padilla	O. Redondo, 76	”

# CIVINASA

*Compañía Internacional Vinícola Agrícola*



*Vinos, Alcoholes y Frutos Secos*

SUCURSAL:

Pedro Muñoz (C. Real).  
Teléfono 80

CASA CENTRAL:

Mártires Concepcionistas, 18  
Teléfono 2 55 26 50  
M A D R I D

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

## U. T. E. C. O.

### ALCOHOLERA COOPERATIVA

FABRICANTES 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

# Nuevo Plan de Desarrollo

El carácter del español, a pesar de haber tenido buenos veneros intelectuales, no ha podido ser definido con seguridad, ni las calicatas realizadas por literatos, filósofos y ensayistas han dado una noción medianamente válida. El español, se muestra escéptico ante lo nuevo pero tampoco es de los que gusta ser tildado de tradicional. Esta contradicción se manifestó muy claramente cuando el I Plan de Desarrollo venía a implantar en el país un tante moderno de ordenación económica que por muchos motivos, y no menor de ellos la propia discusión del Plan, si nó política, si de los modos políticos.

La aprobación ahora del III Plan de Desarrollo, viene a consolidar una gestión económica de la Administración que ha calado en el país y se considera en general positiva, aunque todos añadiríamos, quitaríamos o reformaríamos algo, pues es peculiaridad hispánica la de no coincidir nunca exactamente con los demás y forma parte bien arraigada de nuestra cotidiana oratoria parlamentaria el: "Me adhiero a lo expuesto por mi colega, pero debo añadir un pequeño matiz." Por supuesto que los matices son siempre, en estos casos, toda una nueva teoría sobre el asunto debatido.

La aprobación del III Plan de Desarrollo, viene a ser como la institucionalización de este importante instrumento de gobierno y es realmente acertado el que LOPEZ RODO lo haya definido como "auténtica empresa política al servicio de todos los españoles". El valor de una buena orientación económica y social no necesita resaltarse y efectivamente en ese punto es donde alcanza su dimensión la verdadera política. El planteamiento hecho por el Ministro

Comisario del Plan de Desarrollo, ante la Cámara ha sido muy conveniente, por cuanto en el exámen del liberalismo o de la planificación socialista, ha dejado al descubierto la marginación del hombre en tales sistemas, lo que los califica de impolíticos.



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

TEL. 230610-VALENCIA-11

Ahora bien, como quiera que el Plan no es rígido y los españoles tenemos la experiencia de otros dos anteriores en los que nos hemos movido, aquellos que tienen en sus manos la posibilidad de hacerlo fructificar, deben de estudiarlo profundamente e intentar sacar el máximo provecho en beneficio del país. A este respecto, las palabras de LOPEZ RODO han sido terminantes: "La buena política no consiste en la dispersión de ocurrencias más o menos felices, sino en aunar voluntades para las grandes empresas nacionales". Lo que es tanto como decirnos: "Dejaros ya de tertulias de café, donde España se arregla cada tarde y poneros a trabajar seriamente sobre el instrumento de planificación que tenemos en las manos, intentando mejorarlo en su ejecución y obteniendo experiencias para que el IV Plan sea aún más justo y más perfecto". Un buen consejo, que merece ser oído.

*Miguel Angel GARCIA BRERA*

# ¿Sería acertado el super

## ENCUESTA A NIVEL DE COSECHEROS E INDUSTRIALES.

No hace mucho, viajando por la ruta del vino manchego y los molinos de viento, se nos dijo que los presidentes de las cooperativas vinícolas de Ciudad Real ignoramos si todos o solo unos cuantos se habían reunido para estudiar la posibilidad de agruparse, al objeto de formar una gran supercooperativa vinícola ciudarreaña con fines de comercialización conjunta.

Esto nos ha movido a llevar a cabo una especie de encuesta entre cosecheros y comerciantes de vinos de distintas localidades de la llanura, rogando su opinión sincera sobre la citada coyuntura.

Hemos basado nuestras pesquisas en dos preguntas exclusivamente, anotándolas a continuación junto a las respuestas, por separado, de agricultores (todos acogidos al cooperativismo) y comerciantes autónomos de vinos.

### Primera pregunta: ¿SON NECESARIAS LAS COOPERATIVAS?

#### A) Respuesta del cosechero:

—Sí. Antes, cuando teníamos que vender exclusivamente a comerciantes particulares, estábamos totalmente a capricho del capital privado. Ellos mandaban sobre nosotros, con una demanda casi siempre inferior a la oferta, y prácticamente jugaban al ratón y al gato. Ahora, al absorber el cooperativismo gran parte de la producción, se le ha dado el vuelco a la tortilla y somos nosotros quienes manejamos el timón del barco.

—Por otra parte, se nos cuelga el sambenito de que no estamos capacitados para una empresa de envergadura, que a los agricultores nos faltan cabezas rectas dentro del mismo gremio. Sobre esto hay mucho que hablar. Ni somos tan zóquetes como algunos piensan, ni para comerciar en vinos se necesitan cerebros de excepción. Carecemos, exclusivamente, de experiencia, algo que se puede conseguir en sólo unos años.

—Para que triunfe el cooperativismo sólo es necesaria la presencia de hombres de buena voluntad. hombres honrados y activos, los cuales abundan entre nosotros.

#### B) Respuesta de industriales autónomos:

—Antiguamente existía un número muy elevado de comerciantes particulares que permitía la absorción de toda la uva. Hoy, por bancarrotas —señal de que el comercio vinícola es una bicoca—, los menos fuertes de los tales han tenido que cerrar sus puertas y quienes quedamos no podemos hacer frente a toda la producción, donde es necesario el cooperativismo o cualquier otra entidad que acapare nuestra deficiencia de consumo.

—La época de la vendimia es crucial. Nosotros tal vez podríamos absorber toda la cosecha a lo largo de la temporada, pero no con la premiosidad que el cosechero exige. Ello, como es lógico hace del cooperativismo una necesidad de nuestro tiempo.

—No es cierto que el comerciante mandara despóticamente sobre el agricultor. Nuestra propia competencia interna nos ha hecho trabajar siempre con unos márgenes muy alambicados.

### Segunda pregunta: ¿TRIUNFARÍA EL SUPERCOOPERATIVISMO?



# Cooperativismo vinícola?

## A) Respuesta del cosechero:

—En teoría se trata de una fórmula ideal para salvar nuestros intereses, ya que está enfocado el asunto como supercooperativismo comercial. Primero se formarían agrupaciones provinciales y, como paso inmediato, un asociacionismo nacional que acabaría definitivamente con el actual desorden del comercio del vino. Ahora camina cada cual a su aire, derrochando unas fuerzas que muchas veces se contra-restan.

—A pesar de ello, parece ser que todavía no sería muy prudente a empresas de tal magnitud. Las cooperativas vinícolas son demasiado jóvenes; les falta la necesaria madurez para aspirar a mayores logros. Conviene darle tiempo al tiempo para que no sobrevenga el fracaso por falta de experiencia.

## B) Respuesta del industrial autónomo:

—Así como el cooperativismo es un acierto o, más que acierto, necesidad, el paso siguiente puede constituir un rotundo fracaso.

—El comercio a gran escala, el enfoque cuantitativo de las ventas, es algo demasiado complicado. ¿Existe en las cooperativas una mentalidad idónea para

asegurar el triunfo?

—Aquí, un fallo es mucho más trascendente que los que pudieran surgir dentro de los actuales sistemas de cooperación; un simple error de cálculo, o de falta de apreciación, puede hundir a muchas familias modestas. No debemos olvidar que los grandes movimientos sociales, tanto comerciales como políticos, jamás salieron de masa más o menos compenetrada, sino de un cerebro superior con autonomía propia.

—Las cooperativas vinícolas son bastante desconfiadas. A veces pierden operaciones ventajosas por miedo al escalonamiento complejidad burocrática del comercio actual. Será un riesgo a afrontar, si se unifican, y nadie sabe cómo responderían las cabezas responsables ante las primeras complicaciones.

—El comercio mayoritario necesita mucha fluidez y autonomía. El supercooperativismo carecería de esto por la gran cantidad de propietarios con que cuenta el potencial económico en movimiento.

—En definitiva, no al supercooperativismo comercial.

M. MONTORO

**SOLO PARA MAYORISTAS**

OFRECEMOS LOS PRECIOS MAS INTERESANTES DEL MERCADO

**CONCEDEMOS EXCLUSIVAS**

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



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

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

MINIATURAS - BOTELLONES - GARRAFAS y ANFORAS DE FANTASIA

BUEN SERVICIO



CORDIALIDAD



DINAMISMO



INSTALACION MODELO

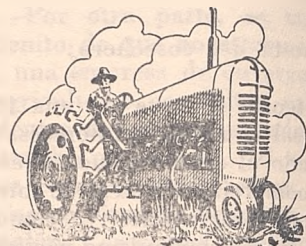
Escriba a "EL DORADO" Apartado 7, Telf. 103 - QUINTANAR (Toledo)

AGRADECEREMOS SU VISITA

SOLICITAMOS AGENTES FORMALES

# SEBASTIAN HARO PLAZA

Maquinaria  
Agrícola  
de ocasión



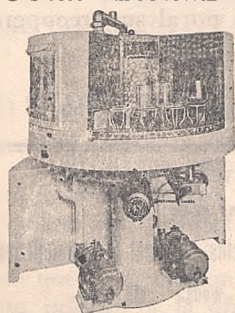
Doctor Fleming, 1 - 4º izqda.

ARANJUEZ

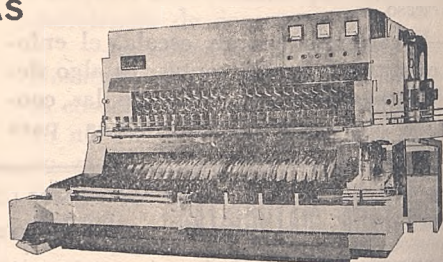
(Madrid)

## LAVADORAS DE BOTELLAS DE TODO TIPO

DESDE LAS MAS PEQUEÑAS PRODUCCIONES,  
HASTA LAS GRANDES LAVADORAS  
COMPLETAMENTE AUTOMATICAS



**AL**  **MAR**



Con y sin etiquetas  
Para botellas y garrafas  
Varios sistemas de calefacción

Además:

Transportadores de botellas y cajas

Construcciones  
Mecánicas

**Alejo  
Martí  
Ramón**

LANGUEDOC, 23 BARCELONA-16,  
TELEFONOS 251 77 64, 349 29 89

# Noticiario

## LOGROÑO: Asamblea Nacional de Enólogos

La Agrupación Nacional de Enólogos acaba de celebrar Asamblea General ordinaria en Logroño capital. El acto, que se desarrolló en la Delegación Provincial de Sindicatos, fue presidido por las primeras autoridades riojanas y altos cargos directivos de la Agrupación. Participaron más de 300 socios activos y protectores, provenientes de distintos puntos de España.

Don Gerardo Sáenz de Cabezón, presidente de la citada entidad, agradeció el esfuerzo realizado por los asistentes al desplazarse desde sus puntos de origen, reparando en que su número se había incrementado con relación a anteriores ediciones, y de una forma notable.

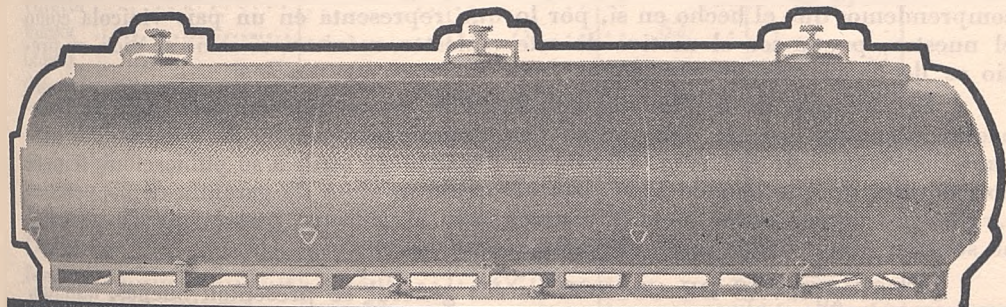
A lo largo de la sesión fueron propuestas las siguientes iniciativas: Información, como referencia fundamental para el enólogo; investigación, pero partiendo de una base real y de aplicación de las técnicas que ya se conocen con un sentido más ra-

cional; enseñanza, a través de centros adecuados y orientada desde el propio Ministerio de Educación y Ciencia, y la creación de un auténtico compendio bibliográfico. Incluso, se propuso el envío a los asociados de fichas tecnológicas, coincidiendo en que el enólogo está necesitado como nunca de una buena información profesional.

El presidente, por su parte, hizo las siguientes sugerencias que fueron acogidas calurosamente por los asambleístas:

Celebración de concursos de calidad en la elaboración del vino; posibilidad de celebración de conferencias técnicas, que luego llegarían a publicarse; la creación de un anuario, tipo agenda de bolsillo: conferencias, coloquios-conferencias al público sobre degustación, y celebración en toda España de el "Día del Enólogo".

En la actualidad constituyen la Agrupación 652 socios activos y 35 protectores.  
**EZQUERRO MARRODAN**



## TALLERES BELLO

### Construcción de cisternas y depósitos

En cualquier tipo y forma - normales e isotérmicos - en hierro y acero inoxidable

Av. Reyes Católicos, 56 - Telfns. Taller 55 y particular 848 - VILLARROBLEDO (Albacete)

# Sucedió esta quincena

**VINOS BLANCOS.**—Continúa la paralización en el mercado a escala general de todas las zonas, aunque se deja apreciar un ligero movimiento entre comerciantes tenedores de mercancía, los cuales efectúan al parecer, las pocas operaciones que se realizan, sin que esto suponga que los precios no mantengan su firmeza habitual, ya que son los mismos de la quincena pasada: 63/64 pesetas hectógrado.

**VINOS TINTOS.**— Hablar de vinos tintos a estas alturas, teniendo en cuenta la pésima circunstancia de que la cosecha de estos caldos se vió muy reducida en varias zonas, es como "hablar del mar", por ello, a fuer de ser sinceros, debemos reconocer que en estas fechas ya, cuando nos rasguemos las vestiduras, no obstante bito de otras veces, porque éstos actua mente, no son susceptibles de variación. Asi las cosas, los precios siguen en el mismo estado: 90 pesetas hectógrado.

**ALCOHOLES.**— Persiste su situación similarmente a los vinos, sin variaciones dignas de tenerse en cuenta, ya que su firmeza es, dentro de esta calma "chicha", una consoladora realidad. Los precios, igual que en la pasada quincena: destilados de vino, 66/67 pesetas; rectificados de vino, 64/65; rectificados de residuos, 63, y las holandas 47/48 pesetas.

**COMENTARIO.**—Según fuentes dignas de crédito, a nuestra redacción llegan noticias de la descarga en el puerto de Valencia de dos barcos con 7.500 hectólitros de vino importado de Africa por cada uno: y nuestro corresponsal de Cheste, nos informa de la fuerte impresión y gran descontento que esto ha causado en todos los medios agrícolas, por ser un hecho sin precedentes en la historia vinícola de la comarca. Y abundando más en esta noticia, se nos informa de que dicho vino no es apto para uso de boca, siendo su precio de 65 pesetas hectógrado. La importación de estas cantidades de vino, no es para que nos rasguemos las vestiduras, no obstante, comprendemos que el hecho en sí, por lo que representa en un país vinícola como el nuestro, puede ser el motivo de este malestar. máxime, si como se dice, su precio es de 65 pesetas hectógrado.

El Sindicato de la Vid y el F.O.R.P.P.A. en su interminable tarea de ordenación y control, parece ser que se han reunido para acodar las normas de la próxima Campaña, -esto es bueno, a fin de no llegar luego tarde a su publicación-, teniendo informes de que ha sido bien visto el precio mínimo de garantía de 55 pesetas. Lo que nos parece justo, y en su consecuencia, demuestra, que los precios actuales no son tan desorbitados como algunos quieren hacer ver.

**PERSPECTIVAS DE COSECHA.**— En general se presentan buenas, aunque, hace pocos días, un terrible pedrisco asoló una parte de la zona más productiva de La Mancha, cogiendo una franja de varios kilómetros de viñedos desde Arenales de San Gregorio, pasando por Tomelloso y término de Socuéllamos, destrozando un buen bocado que supera con creces mucho más de esos 15.000 hlts. importados a que nos referíamos. Pero a pesar de estos descalabros, dignos de tenerse en cuenta, sobre todo por aquel que se vé afectado, la cosecha se presenta bien, habiéndose efectuado con inusitada actividad toda clase de tratamientos anticriptogámicos, que en su mayoría continúan, en evitación de una siempre posible catástrofe.

# MERCADOS DEL VINO

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
<b>Ciudad Real-Mancha</b>					
Alcázar de San Juan .....	63	69	65	67	
Argamasilla de Alba .....	63				
Campo de Criptana .....	62/63		63	65	71
Calzada de Calatrava .....	66	90			
Daimiel .....	63				
Manzanares .....	63				
Pedro Muñoz .....	62				
Socuéllamos .....	62				
Tomelloso .....	62	65			72
Valdepeñas .....	63-64	71'50			
Herencia .....					
La Solana .....	61-62				
Santa Cruz de Mudela .....					
<b>Albacete-Mancha</b>					
Almansa .....	64	80	67	72	
La Roda .....	63	70		60	
Ontur .....				85	
Villamalea .....		68	61	61	
Villarrobledo .....	63	67	65	65	
Tarazona de la Mancha .....					
<b>Cuenca-Mancha</b>					
El Provencio .....	63	75			
San Clemente .....					
Puente de Pedro Naharro...	63	70			
Minglanilla .....		70			
Villarta .....				62,50	
Iniesta .....		70	62		
Ledaña .....					
Casas de Fernando Alonso...					
<b>Toledo-Mancha</b>					
Madridejos .....	62				
Portillo .....		75			
Quintanar de la Orden .....	62				
Dosbarrios .....	63				
Sonseca .....	62-63	70-74			
Villa de Don Fadrique .....	61			62	
Puebla de Almoradiel .....	63			65	
Villacafias .....	63	66			
Consuegra .....	62/63	66/67			
Ventas de Retamosa .....		82			
<b>Alicante-Levante</b>					
Villena .....	64	90	68	70	
Monóvar .....	61	91-93	71/73	72/75	
Gata de Gorgos .....					75

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
<b>RIOJA ALAVESA</b>					
Elciego .....	.. ..	.. Cr-260..			
Villabuena .....	.. ..	.. Cr-250..			
<b>Navarra</b>					
Tudela .....	.. ..	.. 82 ..		.. 83 ..	
Tafalla .....	.. ..	.. ..		.. ..	
Cintruénigo .....	.. ..	.. 85 ..	.. 84 ..	.. ..	
Falces .....	.. ..	.. 85 ..	.. 82 ..	.. ..	
<b>Zaragoza-Aragón</b>					
Calatorao .....	.. ..	.. 80 ..		.. 80 ..	
Ateca .....	.. ..	.. 87 ..		.. 85 ..	
Calatayud .....	.. ..	.. 75 ..		.. ..	
Carifena .....	.. 70 ..	.. 85 ..	.. 78 ..	.. ..	
Morata de Jalón .....	.. ..	.. 84 ..		.. ..	
<b>Madrid-Centro</b>					
Arganda del Rey .....	.. ..	.. ..		.. ..	
Cadalso de los Vidrios ..	.. ..	.. 88 ..		.. ..	
Chinchón .....	.. ..	.. ..		.. ..	
Navalcarnero .....	.. ..	.. ..		.. ..	
San Martín de Valdeiglesias.	.. ..	.. 90 ..		.. ..	
Cebreros-AVILA .....	.. ..	.. 83 ..		.. 82 ..	
<b>Valladolid-Centro</b>					
Pozáldez .....	.. Cr-150..				
Cigales .....	.. ..			.. Cr-160..	
Nava del Rey .....	.. ..				
<b>Salamanca-Centro</b>					
Villarino de los Aires .....	.. ..				
<b>León-Centro</b>					
Ponferrada .....	.. L-8'50..			.. 71 ..	
Cacabelos .....	.. ..	.. L-10 ..	.. 68/70..	.. 68/70..	
Villamañán .....	.. ..	.. 64 ..			
Villafranca del Bierzo .....	.. L- 10 ..	.. L-10 ..	.. L-8'60..		
Sahagún .....	.. ..				
<b>Zamora-Centro</b>					
Fermoselle .....	.. ..				
Toro .....	.. ..				
Felanx-BALEARES .....	.. ..	.. 75 ..	.. 75 ..		
La Rúa-ORENSE .....	.. L-12 ..	.. L-12 ..			

ORIGEN	PRECIOS				
	Blanco	Tinto	Rosado	Clarete	Mistela
<b>Murcia-Levante</b>					
Jumilla .....		95	73	73	
Yecla .....					
<b>Valencia-Levante</b>					
Pedraza .....	65			85	75
Liria .....	66	PX-70	68		
Utiel-Requena .....		100	63'50		
Turis .....	61				
Cheste .....	62				78
Villar del Arzobispo .....	62/63				
Venta del Moro .....					
<b>Barcelona-Cataluña</b>					
Manresa .....					
Villafranca del Panadés ...	62/64	76			
Villanueva y Geltrú .....					
Zona Ampurdán-GERONA ..		85	75		
<b>Tarragona-Cataluña</b>					
Bajo Panadés .....					
Bajo Priorato .....		80			
Montblanc .....	65	66	64		
Barberá .....	64'50		62		
Vendrell .....					
Falset .....		80			
Perelló .....			65		
<b>Huelva-Andalucía</b>					
Bollullos del Condado .....	66				
Rociana del Condado .....	63				
Palma del Condado .....	61				L-19
Almonte .....					
Jerez v -Marco-CADIZ ...	L-18/20				
Pilas-SEVILLA .....					
<b>Badajoz-Extremadura</b>					
Almendralejo .....	61	70			
Castuera .....					
Los Santos de Maimona ...	61				
Villafranca de los Barros...	62				
<b>Logroño-Rioja</b>					
Alfaro .....		L-20		L-20	
Manjarres .....		110	100	100	
Alcanadre .....					
Arnedo .....				Cr-320	
Auröl .....		Cr-300		Cr-300	
Cenicero .....	Cr-250	Cr-250	Cr-250		
Villar de Arnedo .....	Cr-300	Cr-290	Cr-280		
Rincón de Soto .....		L-14	L-14	L-14	

# MERCADO de ALCOHOLES

ORIGEN	PRECIOS Ptas.				
	Destilado de Vino	Rectificado de Vino	Rectificado de Residuos	Holandas	Flema
<b>C. REAL-MANCHA</b>					
Alcázar de San Juan ... ..					
Campo de Criptana ... ..	66		61		58
Daimiel ... ..					
Manzanares ... ..		65	62/63		
Pedro Muñoz ... ..					
Socuéllamos ... ..	65	64	62		
Tomelloso ... ..	65	65	63	47	
Valdepeñas ... ..					
<b>ALBACETE -MANCHA</b>					
Almansa ... ..		66	65		
La Roda ... ..		62			
Villarrobledo ... ..	64	63			
Tarazona de la Mancha ... ..					
<b>CUENCA-MANCHA</b>					
Horcajo de Santiago ... ..					
San Clemente ... ..					
<b>TOLEDO-MANCHA</b>					
Madridejos ... ..					
Quintanar de la Orden... ..					
Villa de Don Fadrique... ..					
Villacañas ... ..	66	63	61		
<b>ALICANTE -LEVANTE</b>					
Villena ... ..		65	63		
Monóvar ... ..					
<b>VALENCIA -LEVANTE</b>					
Utiel - Requena ... ..		64	61		55
Cheste ... ..			60,50		
<b>CATALUÑA</b>					
Villafranca del Panades... ..		63			
Vendrell ... ..					
Falset ... ..					
<b>HUELVA -ANDALUCIA</b>					
Bollullos del Condado... ..	65	64			
Palma del Condado ... ..	65				
Rociana del Condado ... ..	64	62			
Jerez y Marco-CADIZ... ..					
<b>BADAJOS-EXTREMADURA</b>					
Los Santos de Maimona... ..					
Villafranca de los Barros... ..		62			
<b>ZARAGOZA - ARAGON</b>					
Cariñena ... ..	64				
Morata del Jalón ... ..			63'50		
<b>LEON - CENTRO</b>					
Cacabelos ... ..					56
Villamañán ... ..	65				
Ponferrada ... ..					57



# Actualidad

## El M. C. cumplirá sus obligaciones con España

Al recoger las dos vías propuestas, el Consejo comunitario, según concluyen los comentaristas, ha adoptado una línea prudente y conforme a los intereses no sólo comunitarios, sino también españoles ya que preservándose las soluciones inmediatas e indispensables, se le añade ahora una perspectiva que permite la profundización futura de las relaciones entre C.E.E. y España.

La mayoría de los observadores y de la Prensa especializada y general ponen hoy de relieve la firme decisión de la C.E.E. de cumplir con sus obligaciones hacia España, tras la sesión del Consejo de Ministros de Asuntos Exteriores de la C.E.E. que terminó ayer en Luxemburgo.

El hecho de que los ministros de los "seis" finalizasen por recoger las dos vías de procedimiento propuestas para ofrecer a España mayores ventajas es interpretado hoy en Bruselas como indicio de que los ministros de la C.E.E. desean preservar todas las oportunidades de arreglo con España y, en vez de retener una fórmula excluyendo la otra, han creído mejor no rechazar ninguna.

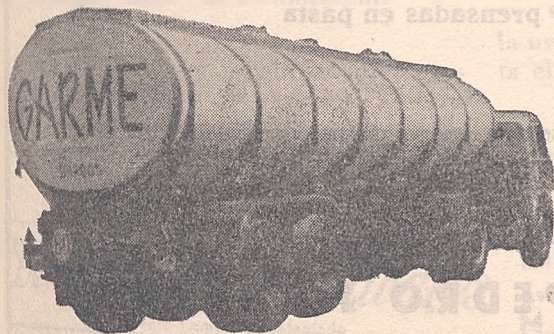
"España corre el riesgo verdadero de quedarse aislada en Europa", escribe hoy el diario "Europe" haciéndose eco de la intervención del ministro francés de Asuntos Exteriores, Maurice Schumann, que puso de relieve lo absurdo y lo injusto de esta situación de una alocución ante sus colegas europeos fuertemente inspirada, por no decir con argumentos idénticos, en la carta que el ministro

Español de Asuntos Exteriores, Gregorio López Bravo, envió a los ministros de los "seis" y al presidente de la Comisión Europea.

La oposición relativa de algunos países de la C.E.E. a la propuesta francesa, en principio favorable a los intereses españoles no menos que a los intereses franceses, se interpreta generalmente en Bruselas no como oposición a España sino, al contrario, como voluntad de los citados países a resolver en concreto el problema de manera satisfactoria y a corto plazo en vez de reenviarlo a más largo plazo.

Según el presidente de la Comisión Europea, Sicco Masholt, la propuesta francesa es interesante pero con la condición de que no se olvide que hay primero que encontrar una solución a un problema concreto: La entrada de Gran Bretaña en el Mercado Común podría significar, en defecto de compensación a España, alejar a la agricultura española del mercado británico. Esta entrada se producirá a principios de 1973 y, según recordó Ralf Dahrendorf, comisario europeo encargado de las relaciones y del Comercio Exteriores, la C.E.E. tiene la obligación jurídica de dar satisfacción a España antes de fin de este año y debe hacerlo, pues sería ilusorio creer que la solución francesa podría ser alcanzada en tal plazo. En una palabra, la política global de renegociación de acuerdos debe representar el objetivo final para la C.E.E., pero las soluciones a corto plazo siguen siendo indispensables.

## METALPLAS



- Depósitos
- Carrocerías
- Cisternas

de

Poliéster y Metálicas

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

*Román Cantarero Serrano*

## **Fábrica de Alcohol y Residuos Vínicos**

**Horcajo de Santiago (CUENCA)**

**Trav. Santa Ana, 23      Teléfonos 23 y 58**

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

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

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

SUCURSAL EN LA PROVINCIA DE CUENCA:

**FUENTE DE PEDRO NAHARRO**

**Bodegas de Elaboraciones**

**Teléfonos, 6. 14 y 17**

# ¿Sabe usted que...?

...LA VID es una planta con características de arbusto, sarmentosa. Cuando es baja de estatura se llama "cepa". Y cuando es alta, culebreante y trepadora, sobre puntos de apoyo, recibe el nombre de "parra". Hay cepas en la Mancha. Y parras en Almería.

La vid, como planta, tiene sus raíces. Estas extraen del suelo "el pan nuestro de cada día", su alimento. Tiene, además, la vid, hojas. Estas salen de sus ramos o sarmientos. Cuando éstos están en crecimiento se les conoce más bien con el nombre de pámpanos.

La cepa-tallo tiene un color achocolatado. Yendo por las carreteras españolas, en casi todas las regiones se ven una y otra vez, viñedos-reunión de cepas-

...LA FLOR de la vid es realmente pequeña, casi microscópica, y de color verde. Sale esta flor en lo que será racimo. Y tiene órganos masculinos y femeninos. En éstos está el óvulo. Y en los masculinos, el polen. Este, por el aire o llevado por los insectos, cae en el óvulo y fecunda la planta.

Es frecuente, el polen de una planta puede fecundar otra distinta. En este caso se habla de "cruce" de fecundación.

...LAS UVAS son, según las diferentes variedades, esféricas u ovaladas. Dentro de la uva está su "carne", "la pulpa". Y, en el seno de ésta, la pepita o pepitas. Una

dos, tres... según. De la pulpa sale el mosto o jugo. Lo que luego, por fermentación, será vino.

EL RACIMO es el conjunto donde se agrupan las uvas. El almacén de ésta es "el escobajo". El cual, con la piel de las uvas, es particularmente importante a la hora de iniciar la fermentación del mosto. Y siempre que se trate de vinos tintos.

...CURIOSIDAD: Las cepas, en invierno, "lloran". ¿Cómo? Sí, por los cortes de la poda o por sus heridas dejan salir un líquido acuoso al que se conoce con el nombre de "lloro".

¿Y por qué? De momento, no tiene explicación científica.

...FLORACION. En la práctica, a la floración de la vid se le llama "cierna". La uva al crecer, se alimenta como cualquier otro órgano de la planta. Pero cuando el punto de maduración empieza -y hasta su final- la uva no hace esfuerzos para alimentarse. Se nutre de lo que le llega ya elaborado de los ramos verdes y de las hojas. A este fenómeno se le conoce con el nombre de "envero".

Las uvas verdes están en agraz.

Cuando cambia de color -en el envero- la uva evoluciona desde el sabor ácido hasta el dulce.

*Alejandro Sela*

De su libro: *Vino, Amor y Literatura*

*Demetrio Moreno Olivares*

Agente Comercial Colegiado

VINOS Y ALCOHOLES

Av. José Antonio, 66 Tels.

MADRID - 13

{ Oficinas: { 2 47 19 20  
                  2 47 19 21  
                  2 47 25 56  
{ Domicilio: 2 56 49 74  
                  Consuegra (Toledo) 142

# MERCADO Y SERVICIOS

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

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

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

## MAQUINARIA

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

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

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

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

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

(51) COMPRARIA caldera de vapor automatizada a fuel-oil, de 1500 a 2000 kgs. vapor/hora, Julian Picazo Conde. Apartado 12, Tel. 106 y 107. TARAZONA DE LA MANCHA (Albacete).

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

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

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

(62) Por cambio por otra mayor, se vende lavado

ra "Mas" de remojo e inyección con salida automática, en buen estado. Trabaja actualmente de 2/3000 b/h Bodegas Capel. ESPINARDO (Murcia).

(63) SE VENDE: Báscula "López Aspas" de 12 toneladas de fuerza. Prensa continua "Morón número 2". Todo en perfecto estado de uso. Pedro Orriach Moreno. D. Javier, 15. Tel. 512. SOCUELLAMOS (C. Real).

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

(72) URGENTE: Compro remolque usado, metálico buen estado, 3000 kgs. Ofertas: esta Revista

(73) SE VENDE PRENSA CONTINUA MORON nº 2, motor eléctrico de 10 HP, seminueva, camisa nueva de repuesto y dos piñones de ataque. Buen precio. Eugenio Molina Pérez, Tel. 319, Alcazar, 27 Socuéllamos (C. Real)

(74) SE VENDE prensa horizontal de 20 HL "normal" y estrujadora centrífuga vertical, separadora de escobajos a voluntad de 20.000 kgs, usadas, en perfecto estado. Razón esta Revista.

## FINCAS

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

(67) SE VENDE fábrica alcoholera, situada en Socuéllamos, con apartadero de ferrocarril, dos aparatos de alcohol modelos "Barber y Valls" producción 5000 litros de alcohol (rectificado o destilado), generador de vapor, calderines de orujo con elevador sinfín y columna elevadora de grado Almacén de alcohol con depósitos de hierro capaci-

dad total 225.000 litros, nave de bodega, báscula 30 toneladas, oficinas y laboratorio, dos viviendas habitables, calefacción central. Tode en perfecto estado de uso. Razón esta revista.

(70) SE VENDE bodega de elaboración con más de 70.000 m.2, con capacidad de 100.000 arrobas, fácil de ampliar a cantidades ilimitadas, dotada de envases de cemento y conos de madera para la elaboración de vinos generosos, pisadero con prensa continua, centrífuga y bomba de vendimia, báscula de 40.000 kilos, pozos para orrios, 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).

## BOLSA DEL TRABAJO

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

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

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

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

## VARIOS

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

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

(61) SE VENDE por haber liquidado el negocio las marcas registradas hace cincuenta años de "ANIS LA GALLEGA" y "PONCHE INDIO" y Almacén de vinos generosos y blancos, con 40 bodegas de roble de 640 litros de capacidad, con

local de 300 m2. M. de las Cuevas. Florida, 13 Tel. 234265. SANTANDER.

## ANUNCIOS POR PALABRAS

INTERESA ADQUIRIR PARTIDA DE BOCOS Y ROBLES, propios para el transporte de holandas, nuevos o en buen uso; ofertas a Julián Guerrero, Avda. del Mediterráneo, 4 Tel. 2515403 MADRID-7

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

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

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

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

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

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

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

ANGOSTO. --- Vinos a comisión. Apartado 40. Teléfono 101. VILLARROBIEDO (Albacete).

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

VENDO filtros continuos para vinos, mostos, jugos de frutas y cervezas, ejecución en acero inoxidable. por estrenar, precios de ocasión, escribir a Scami Ibérica, Fuenterrabía nº 50 entlo. SAN SEBASTIAN (Guipúzcoa).

## El producto neto de la Agricultura superó los 250.000 millones en la campaña 1970-71

(LANZA).— A 250.151 millones de pesetas ascendió el producto neto de la agricultura española en la campaña 1970-1971, según datos de la Secretaría general técnica del Ministerio de Agricultura.

Según dichos datos la producción final agraria para la campaña considerada fue de 341.397 millones de pesetas, de los que 191.331 millones correspondieron a la producción agrícola, 133.571,9 a la ganadería y 11.494,7 millones a la forestal.

La elaboración del producto neto de nuestra agricultura ha sido hecha siguiendo las recomendaciones de la Comisión Económica Europea, del siguiente modo:

A los 341.397,7 millones de la producción final agraria antedicha se restan los gastos producidos fuera del sector agrario, que supusieron 89.327 millones. Los 252.070 millones restantes representan el valor añadido bruto a los precios del mercado.

A esta cifra se suman las subvenciones recibidas por el sector (8.190 millones) y se resta la depreciación del capital cifrada en unos 10.110 millones.

Se obtiene así la cifra de 250.151 millones para el producto neto de nuestra agricultura o valor añadido al coste de los factores que intervienen en el proceso productivo.

Esta cantidad supone que el producto neto representa el 73,27 por ciento de la producción final agraria.

Al desglosar esta producción final según los distintos grupos de producciones se comprueba que la ganadería para abasto con 83.271,9 millones producidos, es el más importante de los mismos y supera por sí solo la cuarta parte de la producción final total.

Siguen a la ganadería por orden de importancia en cuanto a la producción, las frutas (con 43.101 millones y el 12,62 por ciento sobre el total), las hortalizas (37.825 y el 11,08 por ciento), los cereales (35.143 y el 10,29 por ciento) y la leche (31.448,7 millones producidos que supone el 9,22 por ciento del total).

Los grupos de producciones menos importantes son la lana, con 88,64 millones producidos, lo que supone el 0,26 por ciento de la producción final total; las lanas, con 1.010 millones de producción y varios forestales con unos 2.500 millones de producción.

### COMISION DE COMPRA DE EXCEDENTES DE VINO.

Se recuerda para la debida publicidad en los medios vitivinícolas, afectados por la Entrega Vinica Obligatoria, el inexcusable compromiso que tienen de realizar ésta durante la presente campaña, todos aquellos productores que en primera transformación, hayan obtenido vinos, mistelas y mostos, cualquiera que sea su aplicación, exceptuando los destinados a zumos, así como la responsabilidad que adquieren en el incumplimiento de dicha entrega y que es la que se determina en la Ley 25/1972 del Estatuto de la Viña del Vino y de los Alcoholes, especialmente en el artículo 122 y de su Reglamento aprobado 835/1972, y en el propio Decreto de Regulación de la campaña.

Organizado por el Grupo Provincial de Enólogos

## I Concurso de Cata de Vinos

En la sala de exposiciones y laboratorio de la U.T.E. C.O., con asistencia de autoridades provinciales y representantes del Grupo Nacional de Enólogos, se desarrollaron las pruebas correspondientes al I Concurso de Cata de Vinos, organizado por el Grupo Provincial de Enólogos, encuadrado en el Sindicato Provincial de la Vid de Toledo.

Los participantes pusieron a prueba su paladar en la degustación de los diferentes vinos que tuvieron que catar y dar sus veredictos en cuanto al grado de alcohol, vejez y procedencia. Todos estos detalles se fueron anotando por el jurado correspondiente, que al final de las pruebas emitieron el siguiente dictamen a efecto de premios:

Copa de la Excelentísima Diputación Provincial, a don Ildefonso Martín-Caro, de Fuensalida; Copa Excelentísimo Ayuntamiento de Toledo, a don Tomás Fernández López, de Santa Cruz del Retamar; Copa Delegación Provincial de Sindicatos, a don Juan Bautista Merchán de Gracia, de Mora, y Copa Cámara Oficial Sindical Agraria, don Félix Hernán Peña de Mentrida.

Los asistentes fueron invitados a una degustación de los ricos caldos, fuera de concurso.

### LA PRUEBA SE CELEBRO EN LA FERIA DEL CAMPO

Madrid, 30. (Cifra). Antonio Til Arnal de Huesca, representante de Aragón, Rioja y Navarra ha sido proclamado campeón nacional de tractoristas en la prueba nacional celebrada en la pista grande de exhibiciones de la Feria del Campo, campeonato que corresponde a la XX Competición Nacional de Destreza en el Oficio.

A dicha prueba han concurrido diez campeones de pruebas regionales, que representaban a Andalucía Occidental, Andalucía Oriental, Castilla la Nueva, Albacete, Cantábrico, Cataluña, Duero, Extremadura, Galicia, Levante, Aragón, Rioja y Navarra.

### ASAMBLEA NACIONAL DE ENOLOGOS EN LOGROÑO

Logroño, (Cifra). El día 5 del mes actual se celebró en esta capital, la Asamblea Nacional de enólogos, con asistencia de profesionales de toda España. Las sesiones de trabajo han tenido lugar en la Delegación Provincial de Sindicatos, bajo la presidencia de las primeras autoridades provinciales y directivos de la Agrupación Nacional de Enólogos.

El presidente provincial, en sus palabras de apertura y salutación abogó por un centro de enseñanza enológica para una provincia donde la vitivinicultura tiene tanta fuerza y arraigo.

El presidente nacional señor Noguera Pujol se refirió al decidido empeño de la Agrupación, que cuenta con 625 socios en activo, por tener una mayor participación en la vitivinicultura del país, tanto a la hora de legislarla como para resolver su problemática.

# “El Champagne”

de la

## ¿COMO SE ELABORA EL CHAMPAGNE?

El champagne es un vino espumoso que se distingue de todos los demás por la reunión de tres condiciones esenciales:

1) LAS CEPAS.— El champagne no puede tener más procedencia que las tres cepas siguientes: Pinot (tinto), Meunier (tinto), Chardonnay (blanco).

2) REGION DE ORIGEN.— Estas cepas han de ser cultivadas en los límites de la región francesa llamada Champagne, delimitada por los siguientes departamentos que deben sus nombres a tres ríos: Marne (167 municipios); Aube (63 municipios); Aisne (27 municipios).

3) PROCEDIMIENTO DE ELABORACION.— Este vino no puede ser transformado en espumoso si no es con arreglo al método llamado “Champenoise” (segunda fermentación natural en botellas). La totalidad de las operaciones de elaboración han de llevarse a cabo en la misma Champagne; el vino no deberá ser distribuido para su consumo antes de haber transcurrido, como mínimo, un año de “envejecimiento” en la botella.

Estas particularidades tradicionales (hace tres siglos que se elabora el champagne), han sido legalmente reguladas: tienen por objeto el mantenimiento de la calidad y la protección del consumidor contra un posible fraude. Un vino que no hubiera sido elaborado con arreglo a las tres condiciones arriba indicadas, no tendría derecho alguno al nombre de champagne.

En todas partes se elabora vino espumoso...

so... pero hay tan sólo un champagne en el mundo entero.

## ¿QUE ES EL CHAMPAGNE?

La recolección de la uva es objeto de grandes cuidados: cada racimo es minuciosamente examinado, eliminando del mismo los granos en malas condiciones o insuficientemente maduros.

Al terminar la vendimia, la uva es colocada en prensas especiales, de acción rápida, que permiten obtener un zumo blanco y claro, incluso con uvas negras.

El mosto así conseguido es vertido en toneles o cubas, donde se desarrolla una primera fermentación, a la que se da el apelativo de “tumultuosa”, con lo que se obtiene al cabo de tres o cuatro semanas un vino tranquilo, que se trasiega varias veces durante el invierno con objeto de purificarlo. Al llegar la primavera, y después de degustarlo, se procede a la composición de la cuvée o mezcla de vinos procedentes de diversos caldos (crus) de la Champagne, que proceden de uvas negras y uvas blancas recogidas en años diferentes, según la clase de vino que el cosechero se proponga obtener.

Una vez conseguida la combinación deseada, se le añade una pequeña cantidad de azúcar, y luego se embotella el vino, que es bajado a cuevas o sótanos profundos y frescos donde están sometidos durante unos tres meses a la segunda fermentación; el gas carbónico producido por esta fermentación no puede escapar y se integra al vino. Al descorchar la botella se producirá la espuma.



# o de las Fiestas y mistad

Entonces se deja madurar el vino durante meses e incluso años; la lentitud y los cuidados al realizar estas operaciones garantizan la calidad.

Este trabajo de fermentación ha dado lugar a la formación de un depósito que mediante el trasiego cotidiano de la botella, se concentra en el cuello de ésta; posteriormente, se expulsa el depósito mediante el *dégorgement* (extravación), que es seguido por el dosaje o relleno de la botella con una mezcla de azúcar cande y vino añejo, mezcla denominada "licor de expedición". Un vino que ha recibido muy poco, o ningún, licor es "Brut" o "Extra-Dry"; otro algo más azucarado es "Sec"; una adición mayor de azúcar da como resultado el "Demi-Sec" o el "Doux".

Finalmente se procede a la acción de taponarlo definitivamente, y a la presentación de la botella de champagne, que, a partir de este momento, está lista para la expedición.

## DIFERENTES TIPOS DE CHAMPAGNE

La *cuvée* es el medio de obtener un vino armonioso, de alta calidad, homogéneo, siempre definido con arreglo a la composición particular de cada casa productora; una de las características esenciales del champagne consiste en ser una mezcla de vinos procedentes de caldos diferentes, de cosechas diferentes y de uvas diferentes (blancas y negras).

Sin embargo, es frecuente que el vino de una cosecha determinada merezca ser especialmente apreciado; en este caso nos hallamos en presencia de un "Champagne millésime" (*vintage*); el "millésime" es

una característica de calidad, pero es difícil, en la comarca o región de Champagne, establecer una gerarquía precisa, ya que a la influencia de la naturaleza se agrega el arte del negociante hábil en la mezcla de diversos "crus".

Ciertas listas publicadas en Francia y en el extranjero tienen un valor muy relativo.

Un "Blanc de Blancs" es un vino en cuya composición entran tan sólo uvas blancas.

El Champagne "Rosé" originalidad bastante rara, se obtiene mediante la adición de una escasa proporción de mosto de la Champagne, vinificado con vino tinto.

Los vinos comúnmente llamados "Champagne nature", apelación impropia, son vinos blancos no espumosos, originarios de la región "champeonise", o sea: de la ya citada Champagne; legalmente, son denominados "Vins nature de la Champagne".

Los vinos tintos de la Champagne, de los que a veces se habla, proceden de algunos caldos determinados (el más conocido es Bouzy); sólo existen en muy pequeñas cantidades y soportan mal el transporte.

## PRESENTACION DEL CHAMPAGNE

Denominación y contenido de las botellas

QUART*	... ..	20 cl
DEMIE*	... ..	40 cl
MEDIUM	... ..	60 cl
BOUTEILLE*	... ..	80 cl
MAGNUM*	... ..	2 botell
JEROBOAM	... ..	4 botell
REHOBOAM	... ..	6 botell
MATHUSALEM	... ..	8 botell

El champagne presenta sus óptimas cualidades cuando está presentado en "Bouteille" o en "Magnum".

### ¿QUE GARANTIAS DE AUTENTICIDAD PUEDEN DARSE AL COMPRADOR DE CHAMPAGNE?

La palabra champagne, así como la indicación del "millésime" eventual, deberá estar inscrita en la etiqueta o en el collar, en caracteres muy visibles. Ha de figurar igualmente en la parte del corcho inserta en el gollete de la botella.

En toda etiqueta deberá mencionarse el número bajo el cual está inscrita la marca en los registros del Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne"; este número está precedido de las iniciales:

N. M., cuando se trata de una marca secundaria que pertenece a un negociante elaborador o no elaborador.

R. M., cuando la marca pertenece al cultivador de un viñedo que elabora y vende por sí mismo su propio vino.

C. M., cuando la marca pertenece a una cooperativa.

El conjunto de estas disposiciones tiene por finalidad la protección de la calidad del champagne, y defender al consumidor contra la eventualidad de un fraude.

### ¿COMO CONSERVAR EL CHAMPAGNE?

En un sótano, o cueva, fresco, ni demasiado seco, ni demasiado húmedo, de temperatura constante (si es posible, 10 a 12 grados), al abrigo de las corrientes de aire, de las trepidaciones y de la luz.

Las botellas estarán colocadas en posición horizontal, para que, bañadas completamente por el líquido, no se reseque el tapón, lo que provocaría "couleuses" (pérdida de gas líquido). No deben exponerse nunca botellas llenas en escaparates. Las casas de Champagne proporcionan, a simple petición, botellas ficticias destinadas a este efecto.

Después de un período de preparación que dura de tres a cinco años como mínimo, el champagne es lanzado al mercado. Ya ha alcanzado su punto de perfección; puede ser consumido inmediatamente o, mejor aún, algunas semanas después de haber llegado a su punto de destino.

Almacenado con las condiciones requeridas, el champagne conservará sus cualidades durante mucho tiempo. Sin embargo, no debe ser conservado más allá de un decenio, pues se correría el riesgo de verlo colorearse, y adquirir un sabor similar al vino de Madeira, característico de los vinos añejos, que nos es apreciado por los conocedores del champagne.

### ¿QUE TIPO DE CHAMPAGNE DEBEMOS RECOMENDAR?

Si las señoras y, sobre todo, los niños, prefieren a menudo los "secs" o los "semi-secs", el gusto actual se dirige generalmente hacia los "bruts" que, más frescos, más vivos, y más ligeros, suelen ser más digestivos que los vinos dulces.

Los vinos "bruts" o "non millésimes" o todavía nuevos, se beben entre comidas o al principio de estas, especialmente con los atrempeses y el pescado.

Para acompañar las carnes, venados o aves se escogerán vinos más maduros y de más cuerpo.

Para los postres: "secs" o "demisecs".

### ¿A QUE TEMPERATURA DEBE SERVIRSE EL CHAMPAGNE?

Fresco, pero no "frappé", alrededor de 6 a 8 grados centígrados; más frío (error en que se incurre frecuentemente), pierde todo su sabor; más caliente, se vuelve pesado y su espuma no se mantiene.

Es necesario refrescarlo lentamente, colocándolo durante algún tiempo en un baño preparado con una mezcla de agua y hielo.

Hay que evitar el uso prolongado de los aparatos refrigeradores, cuya acción demasiado brutal estropea el vino.

### ¿COMO ABRIR UNA BOTELLA DE CHAMPAGNE?

Sin sacudidas, sin ruido, sin pérdida de espuma, inclinando suavemente la botella.

Eventualmente, es aconsejable utilizar una pinza especial para evitar la ruptura del tapón. Una vez retirado éste, se comprueba la ausencia de olores desagradables (en cuyo caso hay que desechar la botella inmediatamente). Después, se limpia

# La firma González Byass obtiene un nuevo galardón internacional con su famoso "TIO PEPE"

Los enólogos son unos felices mortales dedicados a una profesión, que participa tanto de la actividad científica como de la intuición artística. Con ambos tipos de conocimientos deben contar estos expertos, cuya misión es conocer y mejorar las técnicas de la elaboración del vino, y estudiar y perfeccionar métodos para la degustación de estos deliciosos productos de la vid, que les permita emitir juicios, lo más exactos y afinados, sobre calidad, aroma, sabor y otras muchas características, que individualizan y distinguen a los productos más afamados del universo vinícola.

Hace pocas semanas, estos expertos del vino se reunieron en Milán, donde la Asociación de Enólogos Italianos (Associazione Enotecnici Italiani), organizaba, bajo el patrocinio de la Unión Internacional de Enólogos, una degustación internacional de vinos, en la que participaron productos de Italia, Francia, España y Portugal.

La finalidad de esta asamblea era presentar el nuevo método de degustación "SERNAGIOTTO - AEI". Creado por el Conde Emilio Sernagiotto, experto italiano, y probado por los enólogos de este país, durante varios años. Este método ha sido reconocido por los numerosos expertos internacionales, que asistieron a la reunión de Milán, como extraordinariamente preciso y afinado, y que permitirá establecer

un sistema oficial internacional único, para la degustación y calificación de todos los tipos y clases de vinos.

Los países representados, primeros sin discusión en la viticultura mundial, enviaron los vinos más representativos y selectos de sus bodegas, que pusieron a prueba los conocimientos y habilidades de los expertos catadores, especialmente a la hora de otorgar la máxima calificación de "vino particularmente distinguido".

La reunión de Milán se convirtió así en el juicio de los más calificados expertos, sobre los mejores vinos europeos. Sólo cuatro obtuvieron el máximo galardón de "vino particularmente distinguido", y entre ellos, el famoso vino español "TIO PEPE", "sol de Andalucía embotellado", el vino fino de Jerez que más se bebe en el mundo, y que se cría en las antiguas soleras de la firma González Byass, de Jerez de la Frontera.

Resulta particularmente interesante este nuevo triunfo de los vinos españoles, personalizados en esta singular ocasión por el fino "TIO PEPE", ya que se ha producido ante el más exigente grupo de expertos mundiales, quienes conocen bien el difícil arte de juzgar sobre la calidad y finura de los vinos más selectos de Europa, que es decir los mejores vinos del mundo.

## COLA DE ETIQUETAR INDA

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

# TABERNAS

Aún quedan tabernas en las ciudades. Algunas se resisten a morir o a transformarse en Bancos o en inmobiliarias, que es también otra forma de morir.

Un ciego puede perfectamente distinguir una taberna de una cafetería; por el olor. En la taberna huele a vino honrado, un poco a pez, a humo de tabaco negro, a historia, a aceitunas. En la cafetería, los olores son mantequillosos, modernos, de imitación extranjera, de platos combinados, de tabaco rubio.

En las tabernas se siente y se comenta más que en las cafeterías el paso del tiempo, la lucha por la existencia, el problema social.

Las conversaciones también pueden servir para diferenciar un establecimiento de otro. En las tabernas se habla de toros, de pueblos, de concentraciones parcelarias, de mujeres gordas y apetecibles, de inadmisibles invertidos, de muertos, de delincuentes que roban por necesidad, de sermones antiguos. Y en las cafeterías se habla y divaga sobre fútbol, París, mujeres flacas, finanzas, complacientes invertidos y robos enmascarados.

La taberna es mucho más intransigente que la cafetería. A la cafetería se acude antes de ir al Ministerio. A la taberna, antes de ir a otra taberna, al descampado o al entierro.

Yo creo que se aprende más escuchando en las tabernas que en las cafete-

rias desde un punto de vista metafísico. Aunque se aprende mucho en los dos sitios si el oído está atento. Pío Baroja aprendió lecciones de vida y de tristeza en las tabernas. Corín Tellado sigue aprendiendo enamoramientos dulces en las cafeterías.

La enseñanza que nos proporciona la taberna es de política noble y discutible, de amor al prójimo, de fiestas de la vendimia, de plazas mayores, de niños recogidos, de ancianos al sol, de refranes castellanos, de mendigos sonrientes, de sabias historias desenterradas, de zarzuelas y de sainetes multicolores. Tal vez la taberna tenga algo de zarzuela permanente, y el sainete se represente en ella todos los días al atardecer con personajes reales que están de vuelta de casi todo; tranquilos porque no disponen de coche ni tienen obligaciones de presentar en la Hacienda la declaración sobre la renta, que es una forma de no perder la paz.

En cambio en la cafetería la política es más peligrosa y afilada; la declaración sobre la renta constituye una amenaza que se presenta en el mes de febrero; el amor al prójimo es más interesado y menos sincero; las conversaciones, en general, han sido elaboradas antes en un especial laboratorio de las conciencias más que en el laboratorio humano. No hay zarzuela ni sainete en las cafeterías, aunque, quizá se estremezca en ellas la farsa y el material sentido de "yo te doy para que tú me des".

**Julían Serrero**

AGENTE COMERCIAL COLEGIADO NUM. 8.909  
VINOS - ALCOHOLES Y DERIVADOS  
Avda. Mediterráneo, 4 - MADRID - 7 - Teléfonos 251 54 05 '252 88 71

# CAFETERIAS

que tan bien adivinaron los romanos juristas.

En la taberna, la fantasía es bonita y hasta poética. El tabernero sabe versos de Espronceda y de García Lorca. En la cafetería, los fantasmas son el riesgo, el adulterio posible, la lucha por el dinero, el convenio precipitado. La entrevista de altura para ver quién puede tener mañana más dinero y mejor automóvil. Las señoritas que sirven en las cafeterías no saben refranes ni versos, saben, eso sí, llamar a don Antonio a don Antonio, y señor Gómez al señor Gómez. Pero muy artificialmente. Y saben también, algunas, a qué hora se cierra el último club y dónde se puede encontrar un entretenimiento de amanecer.

En las tabernas, las palabras de los contertulios nos recuerdan a Quevedo y a Galdós. En las cafeterías, a un mal digerido y atragantado Marcuse, que ya empieza también a oler a mantequilla rancia, y a determinados seriales lagrimosos y raquíuticos que, en sus finales, no se sabe si son comedia o drama, parodia o tragedia.

La ciencia del amor tal vez esté en la taberna: la ciencia que nos señala un ca-

mino y que nos aleja de los errores; la que nos dice lo que está bien o mal con palabras llanas, casi evangélicas, con ejemplos, con alegorías, con metáforas, Pero, naturalmente, hay que saber colocar el estilo de la taberna junto al alma que camina y sufre. De otra manera perderemos el tiempo.

Yo, en alguna cafetería, he escuchado contratos de rencor y de sarcasmo, de pecados de noche y de tibieza mental. Tal vez la decoración y el ambiente sean la causa, aunque en todos los sitios se puede pecar, abrazar y arrepentirse. Nada tiene que ver la empresa de los establecimientos en este camino mío de la divagación. Es algo aparte. "El cliente siempre tiene razón".

Pero yo, para abrazar a un camarada, tras la violencia divergencia, buscaría, el atardecer y el vino de una taberna, desde cuyas ventanas pudiese verse la humildad.

*José Luis MARTIN ABRIL*

(PYRESA)

## REVISTA DE ALCOHOLES, AZUCARES E INDUSTRIAS DERIVADAS

FUNDADA EN ENERO DE 1921

PLAZA DE LOS MOSTENSES, 7

TELEFONO 222 42 84

MADRID - 8

Anúnciese en sus páginas,  
excelente medio de difusión

Suscripción: 200 ptas. anuales  
Pida tarifa de anuncios

# UN LIBRO AYUDA A TRIUNFAR

- FABRICACION DEL ALCOHOL, por Hernán Palacios Llames. 754 págs. 560 ptas.  
 ELABORACION DE AGUARDIENTES SIMPLES, COMPUESTOS Y LICORES, por José M<sup>o</sup> Xandri. 898 págs. 695 ptas.  
 GUIA DEL BODEGUERO. Tablas de equivalencias. 40 ptas.  
 EL RIEGO, SU IMPLANTACION Y SU TECNICA, por Domínguez García-Tejero, 390 páginas. 400 ptas.  
 ANALISIS DE VINOS, por A. Goded Mur. 390 pág. 390 ptas.  
 COMPENDIO TECNOLOGICO PARA INDUSTRIAS VINICOLAS Y DERIVADAS. 475 ptas.  
 COMPENDIO DE ENOLOGIA PRACTICA, por José María de Soroa y Pineda. 334 páginas. 180 ptas.  
 VITICULTURA PRACTICA, por José Noguera. Premio "Pablo Oliva Casabona" del Sindicato de la Vid. 475 ptas.  
 TRATADO DE ENOLOGIA, por el Dr. Sannino. 3ª edición. 920 pág. 480 ptas.  
 DICCIONARIO DEL VINO DE JEREZ, por J. Pemartín 246 pág. 380 ptas.  
 LOS VINOS DE ESPAÑA, por José del Castillo. 500 pág. Declarado "Libro de interés turístico" 980 ptas.  
 ANUARIO AGRICOLA ESPAÑOL. Un anuario de gran utilidad, con las direcciones de las empresas agrícolas, ganaderas, avícolas, etc. 1.000 ptas.  
 METODOLOGIA DE ANALISIS DE VINOS Y ALCOHOLES. Compendio de los más modernos procedimientos químicos. 250 ptas.  
 MAQUINARIA AGRICOLA BASICA, por Shippen. Dos tomos. 280 ptas. los dos.  
 VINO, AMOR Y LITERATURA, por Alejandro Sela. Un libro dedicado a las mujeres hermosas. Obra premiada por el Sindicato de la VID de Barcelona. 125 ptas.  
 EMPRESA AGROPECUARIA, RACIONALIZACION Y PRODUCTIVIDAD, por Sturrok. 175 pesetas.  
 SISTEMAS DE RIEGO, por R. Ede. 125 ptas.  
 FERTILIZANTES AGRICOLAS, por J. Patterson y otros. 150 ptas.

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

Fábricas de aguardientes, anisados y licores.....	200 ptas.
Elaboradores de vinos.....	150 »
Almacenistas y exportadores de vinos (7.500 direcciones).....	600 »
Fábricas de vinagres.....	150 »
Almacenes y comerciantes de abonos.....	400 »
Almacenes, maquinaria industrial y agrícola.....	300 »
Cooperativas del Campo.....	500 »
Agricultores (20.000 direcciones).....	1.600 »
Bares, cafés y cafeterías (30.000 direcciones).....	2.400 »
Agentes comerciales colegiados (por cada millar de direcciones).....	80 »

(Estas tres últimas guías pueden servirse por provincias a razón de 80 ptas. el millar.)  
 Pedidos a esta revista. Se envían contra reembolso de su importe más gastos de envío.

# La Poesía y el Vino

## Autobiografía de don VINO

Yo tengo muchos hermanos,  
en Jerez, en Cariñena,  
en Jumilla y la Rioja,  
que saben quitar las penas  
y hacen cantar a una vieja  
como si fuera una moza  
con veinte abriles inquietos  
retozando en sus alforjas.

Y cuando salgo enfermizo  
me echan en grandes calderas,  
me queman y me destilan  
como si yo nada fuera,  
y a fuerza de sudar mucho  
y pasar grandes calores,  
nace de mí Don Alcohol,  
el hijo de mis dolores.

De Don Alcohol tengo nietos,  
tantos, que no les conozco,  
Anís, Coñac y otros muchos,  
que nacen como los hongos.

Yo, soy un hombre de honor,  
y en todas partes me encuentro,  
en las bodas y banquetes  
o sitios de gran respeto.

Y al contrario que Don Juan...  
Yo a los palacios subí,  
a las tabernas bajé,  
y en todas partes dejé,  
memoria alegre de mí.

Felicidad os deseo  
a todos mis labradores.  
Ya sabeis algo de mí  
y de la forma que soy.

El que me quiera probar,  
en cualquier bodega estoy.

*José Picazo.*

# 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"**

Agencia de Transportes A T 2686

- Especializados en
- \* Camiones cisternas de acero inoxidable
  - \* Todas capacidades

VILLARROBLEDO (Albacete)

Avd. Reyes Catolicos, 96 Apartado 41

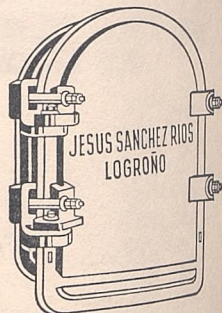
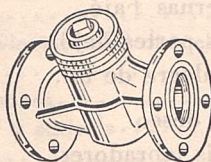
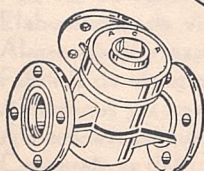
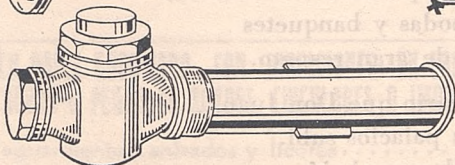
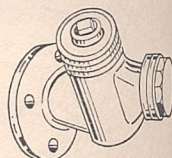
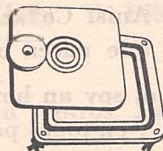
Teléfonos 101 y 119

**Transportes del AMO y MONTERO**



## GRIFERIA PARA BODEGAS

PASO INTEGRAL



FABRICANTE

*Jesus Sanchez Rios*

Ctra. Burgos, camino Carretil

TELEFONO. 213493 LOGRONO



# Que Ud. lo pase bien...

## PILLINES



—Ves con cuidado, Roberto... Mi esposo está al llegar...

## VIDA NORMAL

Médico:  
—No lo encuentro bien de salud. Es necesario que lleve usted una vida normal

Paciente:  
—Es que yo llevo una vida normal.

Médico:  
—Sin embargo, en la tarde de ayer lo vi en una taberna bebiendo vino tras vino.

Paciente:  
—Es que eso forma parte de mi vida normal doctor.

## HABIA LUZ

Un borracho se encuentra abrazado a una farola dándole puñetazos y gritando:  
—¡María! Abre, abre. Pon, pon, pon..

Abre, mujer...

En estos momentos pasa un joven y le dice muy amable.  
—Pero ¿no ve que no hay nadie?

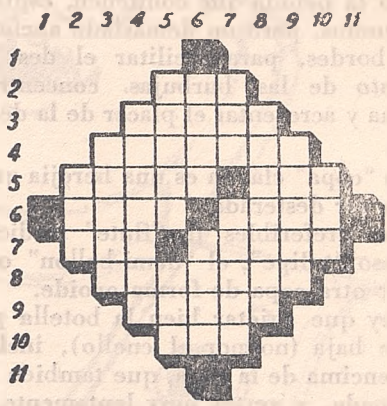
El borracho contesta:  
—Abajo no habrá nadie pero arriba hay luz.

## SOLUCION CRUCIGRAMA NUM. 77

**Horizontales.**—2: Las.—3: Tunos.—4: Pinares.—5: Remal. Res.—6: Amor. Moño.—7: Lat. Limón. 8: Neceser.—9: Ailat.—10. Dos.

**Verticales.**—2: Ral.—3: Pemán.—4: Timotea.—5: Lunar. Cid.—6: Anal. Lelo. 7: Sor. Misas.—8: Seromet.—9: Señor.—10: Son.

## CRUCIGRAMA NUM. 78



**Horizontales.**—2: Caminas.—3. Cierta clase de papel.—4: Entrelos.—5: Partidas. Entender lo escrito.—6: Caí por una cuesta dando vueltas (rev.) Unes.—7: Entregas. Aspero.—8: Auxilio.—9: Da condiciones de salubridad a un terreno.—10: Alabanza.

**Verticales.**—2: Tela metálica.—3: Cortas el sobrante de las plantas y arbustos.—4. Importunan.—5: Pasar dos veces. Materia para blanquear paredes.—6: Planta que a veces es venenosa (rev). Título de la deuda pública.—7: Artículo (pl.) (rev.) Hacer andar a las bestias.—8: Agilidad o desenvoltura.—9: Organización del Tratado del Sudeste Asiático.—10: Pro-nombre demostrativo.

con sumo cuidado el orificio del gollete utilizando un paño bien limpio. Para mayor seguridad, no debe servirse el vino antes de haber degustado la primera copa escanciada. Debe evitarse envolver la botella en una servilleta — como a veces se hace — con lo que se enmascara la etiqueta como si el nombre que lleva fuera objeto de vergüenza: la presentación de la botella es uno de sus encantos para la vista del consumidor.

### ¿EN QUE CLASE DE VASOS O COPAS DEBE BEBERSE EL CHAMPAGNE?

Deben ser de cristal, finos y elegantes como la bebida que contienen, espigados, profundos, pero no demasiado anchos por los bordes, para facilitar el desprendimiento de las burbujas, concentrar el aroma y acrecentar el placer de la degustación.

La "copa" clásica es una herejía que debiera ser desterrada.

Son preferibles la "flute" tradicional, el vaso "tulipe", el "demi-ballon" o cualquier otra copa de forma ovoide.

Hay que sujetar bien la botella por la parte baja (no por el cuello), inclinarla por encima de la copa, que también estará inclinada, y verter muy lentamente el líquido hasta la mitad de la copa: es preferible llenarla menos, pero con más frecuencia.

Evitar introducir un trozo de hielo para refrescar el vino, con el riesgo de estropear su calidad; esto es inútil, puesto que la botella se mantiene fresca en un cubo.

No recurrir al uso del "mosser" o batidor, que hace que el champagne pierda sus más brillantes cualidades, y también

su espuma y "bouquet", destruyendo en unos instantes el paciente trabajo del bodeguero.

### ¿CUANDO BEBER CHAMPAGNE?

A todas horas del día y de la noche, y en todas ocasiones. Es un excelente aperitivo, pues es sano, ligero y estimulante. Una comida toda con champagne es siempre de alta categoría. Esta bebida evita el cansancio que ocasiona la mezcla de vinos diferentes incluso si son de gran calidad. El champagne es fuente de animación.

Es bebida de rigor en todo almuerzo o cena de gran gala, especialmente a la hora de los "toasts".

En bares y restaurantes, los negocios se cierran con champagne, porque facilita el buen entendimiento.

Vino de "gourmet", conviene a todos los manjares.

Acompaña tradicionalmente la cena íntimas, ya que alegra el corazón. No hay fiesta familiar sin champagne: los niños pueden beberlo sin peligro. Es la bebida tradicional de las recepciones mundanas, los bailes y las soirées: creador de alegría y cordialidad, garantiza el éxito de toda reunión.

En los "pic-nic", cacerías, es la bebida refrescante ideal (hay refrigeradores portátiles, adaptables a los cofres de los coches).

Finalmente, los médicos lo aconsejan a los convalescentes y a los operados. Ofrecer champagne es honrar a aquellos a quienes se ofrece..., es mantenerse fiel a una de las más hermosas tradiciones.

# COLA DE ETIQUETA INDA

INDA, S. A. - BARCELONA-9 - PASEO SAN JUAN, 98 - TELEF. 258 33 76

# NUESTRAS MAQUINAS ESTAN GARANTIZADAS PERO NUESTRO SERVICIO ES UNICO

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

## MARZOLA

SOLICITE REFERENCIAS E INFORMACION A:

**MARRODAN Y REZOLA**

Miguel Villanueva, 11 - LOGROÑO



ALISCO SA DE FUENCARRAL

DELEGACIONES: Madrid - Sevilla - Mérida - Ponferrada  
DISTRIBUIDORES en: Francia - Portugal - Grecia - México - Chile - Argentina - Brasil - Africa del Sur - Estados Unidos



**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 (10)

Delegaciones en:

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

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

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

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

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

**Valencia:** Pascual y Genis, 10, planta 4ª D

Tels. 21 98 75 - 21 99 50

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