

La U.T.E.C.O. de Albacete ha emprendido su operación «USA»

La Unión Territorial de Cooperativas del Campo de Albacete tiene en proyecto realizar una gran operación comercial. El producto será el vino de sus bodegas Cooperativas y la zona de comercialización, todo el territorio norteamericano.

En principio se habla de una cifra bastante importante: seis millones de litros.

Con este fin, días pasados se trasladaron a USA el presidente de la Entidad, don Esteban Gil Ruiz y el director gerente y procurador en Cortes, don Ricardo Fernández Gutierrez. Allí tuvieron diversos contactos; contactos al parecer provechosos y que han servido de base para posteriores conversaciones.

Recientemente y por parte estadounidense, ha habido devolución de visita. Las personalidades norteamericanas iban acompañadas del representante que en New York tiene la U.T.E.C.O., el japonés George Kawata. Junto con el señor Fernández Gutierrez recorrieron las instalaciones cooperativas radicadas en las distintas zonas de denominación de origen. Fué esta una visita meticulosa que sirvió para poner de relieve la capacidad e importancia de la red industrial albacetense, así como su producción. Al finalizar el recorrido los visitantes mostraron su agrado y su plena satisfacción.

Efectivamente interesa el vino de Albacete. Interesa y, si se quiere, inmediatamente puede atender el mercado norteamericano. Pero ahora, se está es-

tudiando una serie de cuestiones, como son el abastecimiento del mercado interior y la crisis del dolar. Esto, sin olvidar el disponer de las instalaciones suficientes que puedan mantener y abastecer las demandas futuras.

Con este fin, la Unión Territorial de Cooperativas del Campo piensa instalar una planta embotelladora en terrenos del Polígono Industrial "Campollano".

Dicha planta, cuyo presupuesto es superior a los 32 millones de pesetas, tendría una capacidad de embotellado de 6.000 unidades por hora. Igualmente contaría con una bodega de crianza y envejecimiento y una reserva de seis millones de litros.

La producción vinícola de la UTECO se eleva a los 90 millones de litros por campaña.

En otro aspecto, y dentro del campo de las aspiraciones se quiere establecer una ruta del vino, en la provincia con despachos de degustación adornados con motivos típicos de la tierra, que atraigan al turismo que ya nos visita.

Aún cuando en principio se ha hablado de unas zonas más o menos restringidas, el proyecto de comercialización, como queda dicho, es mucho más ambicioso, ya que los vinos de la provincia de Albacete podrán ser distribuidos por todos los Estados norteamericanos. En ello se está y los que debían poner, o no, reparos se han limitado a exaltar las instalaciones visitadas y los caldos comprobados.

Julian Guerrero

AGENTE COMERCIAL COLEGIADO NUM. 18.909
VINOS - ALCOHOLES Y DERIVADOS
Av. Ja. Mediterráneo, 4 - MADRID-7 - Teléfonos 251 54.03 252 60 76