

# Sucedió esta quincena

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

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

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

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

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

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

---

Socuéllamos... Lugar de España

---