

Nombres propios

Juan Sánchez, Gerente de Gestesa



Gestesa Construcciones Inmobiliarias S.A., empresa que gestiona Juan Sánchez, prevé experimentar el presente año un crecimiento del 50%, superando así los 1.500 millones de facturación en su volumen de negocio. Para continuar con este ritmo de crecimiento, la empresa participará en el concurso promovido por el Sepes en Guadalajara para la adjudicación y construcción de 70 nuevas viviendas en la capital alcarreña.

Francisco García, Pte. Lonja Avícola de Toledo



El presidente de la Lonja Avícola de Toledo, Francisco García, mantiene los precios de estos productos en todos sus tamaños durante la presente semana, ante la inestabilidad en la oferta y la demanda por el inicio del mes de septiembre, incrementada en esta ocasión dicha inestabilidad por las acusaciones de utilizar fármacos ilegales en la granja alcarreña de Cantos Blancos.

Juan A. León Triviño, Pte. Cámara Comercio Ciudad Real



La Cámara de Comercio de Ciudad Real, entidad dirigida por Juan Antonio León Triviño, ha organizado un curso superior sobre "Estrategia y Gestión del Comercio Internacional" en colaboración con el Instituto Español de Comercio Exterior, que está dirigido tanto a empresas de nuestra provincia como a particulares interesados en el comercio exterior.

Sinesio Barquín, Pte. Asoc. Empresarios Casco Antiguo

Los empresarios del Casco Antiguo de Cuenca, cuyo presidente es Sinesio Barquín, han celebrado la Asamblea General Ordinaria, en la sede de la Cámara de Comercio e Industria. Entre otros asuntos, se ha hecho balance de los proyectos y sugerencias que ha realizado la Junta Directiva ante el Ayuntamiento. El presidente dió cuenta también de la reunión que mantuvo con el concejal de Tráfico, José Luis Chamón Mota.

Pedro Conejero, Consejero de Transportes Caudete

La empresa Transportes Caudete, cuyo consejero de Administración es Pedro Conejero, ha facturado 20.000 millones de pesetas en la última década. Su flota de 117 camiones repartidos por toda Europa, en su mayoría frigoríficos, recorren toda España y las principales vías de Inglaterra, que acoge el 50% del tráfico exterior. La empresa caudetana movió en 1999 alrededor de 3.000 millones de pesetas y realizó 17 millones de kilómetros.

Ángel Navarro

Presidente de la D.O. Manchuela

"Para finales de año sacaremos los primeros vinos con la D.O."

MÓNICA MORENO
C-LM

A finales del mes de julio se daba carta blanca en el Diario Oficial de Castilla-La Mancha a la Denominación de Origen de vino "Manchuela". Ángel Navarro es el presidente de esta reciente denominación de origen que acoge a veintiocho bodegas de la comarca de la Manchuela.

Pregunta.- ¿Desde cuándo llevan con la idea de la Denominación de Origen?

Respuesta.- Entre 1966 y 1970 ya hay el primer conato de lo que es la Denominación de Origen Manchuela. Lo que ocurrió es que el propio agricultor tenía otro concepto de lo que eran los vinos, de lo que eran las bodegas. No llegó a cuajar. Hace cinco ó seis años, cuando ya nos quedamos como Vinos de la Tierra, un grupo de empresas y cooperativas de la zona que haciendo de lo que es la mención geográfica de Vinos de la Tierra Manchuela, ya empezamos a dar los primeros pasos. Cuando nuestros trabajos se consolidaban, vimos que existían muchas ventajas si de nuevo retomábamos la idea de la Denominación de origen.

P.- La aprobación de la Denominación de Origen es muy reciente, supongo que todavía quedarán existencias con la etiqueta de Vinos de la Tierra Manchuela.

R.- En el momento en que se aprueba la D.O., a los Vinos de la Tierra Manchuela se les da un determinado plazo de tiempo para que se acaben las existencias y a partir de ese momento ya no se podrán comercializar con la denominación anterior, sino bajo el nombre D.O. Manchuela, con la ventaja de que a partir de ahora existirá un comité de cata y un comité de gestión para garantizar la calidad de los vinos.

P.- ¿Qué características tienen los vinos acogidos a esta denominación?

R.- Una de las principales es que en un alto porcentaje son de la variedad bobal, que bien

"Nuestra idea es llegar a las 8.000- 10.000 has., que sería el 10% de la superficie, con vinos de calidad"



En la imagen, Ángel Navarro.

elaborado consigue unos vinos con mucho color y mucho aroma. Son unos vinos jóvenes. Se conseguirá una longevidad mayor con cabernet-sauvignon y con algo de sirat.

P.- ¿Qué requisitos tienen que tener las bodegas que se acojan a la denominación de origen?

R.- En primer lugar, estar ubicadas en el ámbito geográfico que comprende lo que es La Manchuela. A

partir de ahí, unas instalaciones que garanticen que la calidad, y una buena elaboración y conservación de lo que será luego el vino que se califique con la D.O.

P.- En qué momento se encuentra la D.O.

R.- El año pasado estuvimos preparando toda la documentación de campo con todas las argumentaciones para solicitarlo. Luego hubo un compromiso por parte de la consejería de agricultura para que se

podiera formalizar la Denominación de Origen. En este tiempo hemos intentado llegar al agricultor y haciendo la inscripción de parcelas, para que en el mes de septiembre se pudiera meter uva, de las que ya

hemos hecho el seguimiento y así elaborar vino de parcelas inscritas en la Denominación de origen. Para finales de año tenemos previsto presentar los primeros vinos jóvenes de la Denominación de Origen

La Manchuela.

P.- Qué superficie que ocupa la D.O.

R.- Comprende parte de la provincia de Albacete y de Cuenca. Son unas 80.000 hectáreas de viñedo. En esta zona, se elabora vinos que tienen varios destinos. Por una parte está lo que es vino con indicación geográfica Vinos de Castilla que se va a seguir elaborando en una partida bastante importante. Además tenemos vinos de "dobles

pasta", que son para copagear blancos y demás. También están los mostos sufitados, que tienen un gran porvenir para la extracción de color y edulcorantes. Todo conforma un mercado que tenemos que seguir cubriendo porque tiene futuro.

P.- ¿A qué producción quieren llegar con la denominación de origen?

R.- Nuestra idea es llegar a las 8.000-10.000 has., que sería un 10% de la superficie, con vinos de calidad. Los mercados están fuertes, son difíciles y tampoco queremos grandes cantidades que luego no se puedan vender.

P.- ¿Cómo está siendo la acogida por parte de los agricultores?

R.- En un principio eran reacios, pero en estos momentos ha cambiado mucho la mentalidad, está siendo muy positiva. Los vinos están en un buen momento y los agricultores lo está entendiendo. El vino hay que hacerlo en su mayor parte para consumo y el consumidor quiere un buen producto y una garantía de calidad.

P.- ¿Cómo está el futuro de la vid en la zona?

R.- En la comarca, se mantiene el cultivo de la vid. Siempre ha sido rentable y no ha habido abandono. En este momento, la gente está muy ilusionada y ve futuro al viñedo. Otra cosa es la sequía que está en un momento clave, y no sabemos en qué puede terminar. Lo que se preveía que iba a ser una gran cosecha, se está quedando en una cosecha más bien corta. Si no llueve en un plazo muy breve podemos tener grandes problemas.

P.- Cuáles son los proyectos de futuro.

R.- Que el 10% de lo que se produzca se comercialice directamente y dar a conocer en el mundo entero esta zona de vinos. Que podamos llegar al mercado con una relación precio-calidad muy aceptable para el consumidor.

Los vinos están en un buen momento y los agricultores lo están entendiendo así