



El brandy que se elabora en las instalaciones de Tomelloso se comercializa en toda España, y llega a Japón, Alemania y Reino Unido.

Entre sus proyectos de futuro está el ampliar su actual parque de barricas

Peinado exporta el 10% de su producción de brandy

MÓNICA MORENO
Ciudad Real

La empresa de Tomelloso Hijos de Juan Antonio Peinado S.A. exporta el 10% de su producción de brandy al exterior, principalmente a países como Japón, Alemania y Reino Unido. "Esperamos en un futuro poder ampliar nuestras fronteras y llegar a todos los países de la Unión Europea", señala el gerente de Hijos de Juan Antonio Peinado, Víctor Gallego.

Debido a las características de esta bebida su producción es limitada, así el Brandy 100 años es aproximadamente 5.000 botellas anuales, mientras que el Brandy 1872 (dos años de envejecimiento) es de 290.000 botellas. "El Solera 100 años es el más anciano de la casa, y conserva las características que le brindan las mismas soleras con las que se fundó la bodega, y tiene unas características muy peculiares que lo hacen muy especial, y además no se puede producir mucho porque el proceso de elaboración basado en un culto de riguroso a la

La compañía tiene una fabricación limitada, dependiendo de la solera del producto oscila entre las 5.000 y 290.000 botellas anuales

calidad", afirma Gallego. En total la firma de Tomelloso elabora seis variedades distintas de brandy, diferentes unos de otros por su categoría y envejecimiento. La comercialización de los productos Peinado se realiza de forma directa, distribuyéndose a través de agentes que están tradicionalmente implantados en las capitales de las principales provincias españolas, con carácter de exclusividad.

Entre los proyectos de esta empresa está el

ampliar el parque de barricas, para producir vinos más jóvenes. Actualmente, dispone de 1.200 barricas de roble americano.

El envasado para su posterior expedición se realiza en las instalaciones, utilizando las botellas de diseño propio y una vez etiquetadas, se procede a su estuchado y encajado, según calidades y tipos para su ulterior transporte. "Las instalaciones de la empresa son sencillas y antiguas, sin nada de tecnología

para conservar todas las características de producción de la antigua bodega", señala Gallego.

En Hijos de Juan Antonio Peinado trabajan de forma permanente todo el año 8 personas, que llegan a multiplicarse en el último trimestre del año cuando comienza la campaña. Es en época de vendimia, cuando se realiza la selección de los mejores mostos, procedentes exclusivamente de la rotura de la uva, sin que haya sufrido ninguna presión ni deterioro. "En estos momentos, el trabajo se multiplica pues no es solo recolección sino también de las mejores uvas", añade Gallego.

Una empresa legendaria, constituida en 1820, con la obtención de aguardientes

La Bodega de Juan Antonio Peinado comienza a destilar vinos de la región allá por el año 1820, destinados a la obtención de aguardientes. Los medios utilizados, que algunos todavía se conservan, consisten en una pequeña alquitara con la que se consiguen excelentes calidades, según los responsables de esta compañía ciudadrealeña. El procedimiento empleado para la producción de brandy consiste esencialmente en el almacenamiento de

botas que se encuentran divididas en escalas, cada una de las cuales está formada por un número determinado de botas, siendo la escala inferior la que almacena la solera que contiene el brandy más viejo, siguiéndole, por envejecimiento, la escala superior con la "primera criadera", y a ésta la "segunda criadera", y así sucesivamente. Debido a su lento proceso de elaboración, basado en la calidad, la producción siempre es limitada.



La empresa abrirá en diciembre una sala de catas.

Puertas Belinchón facturó 220 millones de pesetas

La empresa se dedica a la venta al detal y distribución de vinos y licores

ALICIA SÁNCHEZ
Cuenca

Puertas Belinchón, dedicada a la distribución al por mayor y venta de vinos y licores al detal en Cuenca ha facturado durante 1999 un total de 220 millones de pesetas, un 22% más que en el primer cuatrimestre del

el mes de diciembre, según ha señalado el gerente de la empresa.

Puertas Belinchón ha adquirido recientemente también unos terrenos en el polígono industrial de la antigua Campsa de 15.000 metros cuadrados, en los que se construirán 800 metros cuadrados. En este lugar se ubicará el almacén de distribución de licores y vinos, además de una sala de catas de los mismos, con el objetivo de ampliar

“ ”

En el primer cuatrimestre de 2000 la empresa ha incrementado sus ventas un 15%

principalmente es consolidar las ventas actuales, más que aumentar de forma vertiginosa las ventas", señalaba el gerente de Puertas Belinchón, Eugenio Puertas.

La empresa, que en la actualidad cuenta con cinco empleados, prevé invertir recientemente entre dos y tres millones de pesetas para hacer una sala de catas. Ésta tendrá una capacidad para ocho personas y las catas se realizarán, preferentemente, los sábados. El proyecto, en el cual ya tiene experiencia esta firma tras las catas realizadas en el parador de Cuenca, verá la luz en

los servicios que la firma presta a sus clientes.

Puertas Belinchón trabaja el negocio de la distribución al por mayor y venta al detal de vinos y licores desde hace más de 30 años ya que se trata de un negocio familiar que ha pasado de padres a hijos.

Trabajan en exclusiva, entre otros vinos, Señorío de Guadianeja, Cune, Marqués de Cáceres... la conocida cervecita Coronita y productos de alimentación de la marca Apis. La distribución de todos estos productos se lleva a cabo en toda la provincia y capital de Cuenca.