

# como en nuestro caso -asegura Almacenista de vinos en Riópar calidad para poder competir, del negocio

—¿Que tal las ventas?

—Bien, bien..., por lo que a mí respecta puedo decir que cada veinte días entran en casa 6.000 litros de vino.

—Que resulta por grado y hectólitro, ¿a cómo?

—La verdad que esa cuenta no me la he hecho nunca. Yo vendo el tinto, por arrobas a 150 pesetas, y el blanco diez pesetas menos. Y ya digo, grado superior a los 12.

—¿Embotella usted aquí?

—No, vendemos a granel.

—¿Va así porque es gusto del consumidor?

—Pues sí, así lo prefieren por aquí. Y créame, apenas si tiene aceptación el embotellado. Le diré por qué. Esta no es tierra de vinos, aunque habrá usted visto de camino alguna que otra cepa, por eso, para competir con los vinos de otras regiones, hemos de dar calidad. Y se da, no le quepa la menor duda.

Y, ya digo, que para aseverarlo estoy yo, que he probado en el bar. Un rico vino manchego.

—¿Hay épocas en las que el vino se venda en mayor cuantía?

—Sí, esta de ahora. Aquí en el verano se vende más vino.

—¿Puede decirme por qué?

—Porque es cuando más forasteros acuden, porque buscan nuestra sierra y esta tranquilidad que el campo da, y porque los trabajadores lo piden.

Como los alrededores los veo cubiertos de mieses, y esa mies hay que segarla, el segador prefiere el vino a

otro líquido cualquiera para calmar su sed. Es más engorroso ir al campo con una lebrilla de hielo y cervezas, pues todos sabemos que la cerveza caliente no está nada de bien, y sin embargo, el vino, tanto si está a la sombra de un árbol como si se toma caliente, siempre hace buen cuerpo, al menos, al que gusta de él en esas condiciones.

—Esta uva que aquí se recoge, ¿dá buen grado?

—Se recoge poca, ya habrá usted visto pocos campos con cepas. Pero sí, si da buen grado. Claro que solo hay en el pueblo una bodega, que pertenece a un particular, y con lo que se pisa apenas si cubre la necesidad del pueblo en una corta temporada.

—¿Usted tiene idea de cuanto vino entra mensualmente en Riópar?

—Sí, cifra arriba, cifra abajo, sobre unos veinte mil litros al mes.

—¿Durante todo el año?

—No, no. Ahora en este tiempo. Luego la venta decrece, bastante, según sean los días de frío. Ahora en esta época puede decirse de Riópar, que, con no ser pueblo cosechero de caldos sí lo es consumidor. Porque sus gentes lo prefieren a cualquier refresco o cerveza, porque son hombres de bota al aire mientras trabajan las tierras, también, porque nosotros nos desvivimos por dar calidad, que es con la única arma que podemos hacer frente a la intromisión de otros licores de por ahí.

**Manuel SORIA**