

Vinos de Cuenca. Calidad y buen precio en el mejor escaparate

El hotel Westin Palace de Madrid, a escasos metros del Congreso de los Diputados, donde en esos momentos se estaba celebrando el debate de investidura del Presidente del Gobierno, fue el escenario elegido para la celebración de la décimosexta edición del Concurso-Preselección Vinos de Cuenca. Este veterano evento, cita ineludible marcada en rojo en el calendario del Patronato de Desarrollo Provincial de la Diputación conquense desde hace 16 años, volvió a servir para poner en valor uno de los productos agroalimentarios bandera de nuestra provincia. La evolución que en este tiempo han tenido nuestros caldos es palpable y el desarrollo cuantitativo, y lo que es más importante, cualitativo, de los vinos de Cuenca ha ido acrecentándose con el paso de los años.

En el año 1992 fueron ocho bodegas y 23 vinos los que acudieron al primero de los concursos, mientras que en este 2008, las cifras nos hablan de 28 bodegas y 115 vinos representados.

A lo largo de esos dieciséis años la industria vitivinícola conquense ha experimentado un cambio en positivo que han colocado a nuestros caldos en lo más alto del escalafón y hoy podemos sentirnos orgullosos al poder afirmar sin temor a equivocarnos que a día de hoy la relación calidad precio de los vinos de Cuenca puede ser una de las mejores del mercado nacional. Pero, ojo, al igual que los conquenses, el resto de los 'rivales' también han apostado por la profesionalización, por la experimentación y por el trabajo bien hecho, con lo que estamos hablando de un mercado muy competitivo, ante el que no vale la relajación ni la autocomplacencia, porque sin duda esto nos haría entrar en una dinámica muy peligrosa, en la que pese a la calidad y lo ajustado del precio, podríamos vernos abocados al fracaso.

Cuando un producto es bueno y barato es más fácil promocionarlo, y en eso los vinos conquenses tienen mucha ventaja. No obstante, hay que reconocer que en la actualidad, no sólo es importante la calidad del producto, sino que entran en juego otros parámetros ineludibles como las estrategias de mercadotecnia y

el saber 'adornar' el vino para que además de por el paladar, entre por los ojos. Aquello de que "el buen paño en el arca se vende" no vale ni para los vinos ni para cualquier otro producto que hoy en día quiera ser competitivo. Por ello, es vital que a nivel privado, cada bodega, cada cooperativa, sepa jugar sus piezas en este aspecto y destine una buena partida presupuestaria destinada al marketing para introducirse en un mercado que sólo a nivel nacional ya cuenta con una variedad y una calidad muy elevada. Afortunadamente, cada vez más los profesionales del sector saben 'leer' la importancia que las estrategias de venta tienen y son conscientes de que además de producir algo bueno, a un precio ajustado, hay que darlo a conocer e, incluso, hacerlo desear. Si a nivel privado es crucial el trabajo en este sentido, también lo es a nivel público e institucional. No podemos olvidar que estamos hablando de un sector que tanto a nivel provincial como regional es un auténtico motor de la economía y son muchas las familias que directa o indirectamente, viven de los vinos. Por eso consideramos necesarias las iniciativas que desde las instituciones se realizan para ponderar la calidad de nuestros vinos. Así lo hace, por ejemplo la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha con sus premios Gran Selección o la propia Diputación conquense a través del Patronato de Desarrollo provincial, con estos concursos cada vez más ricos en participación y en los que queda patente la enorme evolución de nuestros caldos.

Una vez pasada la tormenta de hace un tiempo con la polémica Ley del consumo de alcohol y la reducción del consumo del producto en España, parece que las cifras se están recuperando y hay algunas como las de exportación, con un aumento del 12% en el pasado año, que nos hacen ser optimistas. Lo mismo ocurre con la OCM del Vino, gracias a la cual, los productores españoles, y por ende, los de Castilla-La Mancha y los conquenses se van a ver muy beneficiados con recepción de ayudas directas y a la comercialización y a la promoción. El sector está en buen momento. Brindemos por ello.



¡AHORA!
2 PLAZAS DE GARAJE
Y 2 TRASTEROS
AL PRECIO DE
UNO





Los Olmos
Residencial

Promoción Excepcional 76 Viviendas



CONCA
Construimos Calidad

Urbanización Cerrada con Garajes,
Trasteros, 2 Pistas de Pádel, Piscina Exterior,
Zonas Recreativas para Niños y
Amplias Zonas Ajardinadas y de Paseo.

C/ Colón 36 • 16002 Cuenca • info@grupoconca.es • Tel. 969 23 11 85 • Fax 969 23 15 65



www.grupoconca.es