Diario
El Correo del Vino
Diario Vitivinícola
Fundado en 1947

Fecha 16 de octubre de 2019 Número 4.121

El Periódico del vino español

Por qué el sector del vino teme ser el más perjudicado por los aranceles de EEUU

El sector del vino augura un horizonte especialmente sombrío para sus intereses tras el anuncio de la imposición de aranceles por parte de Estados Unidos, un mercado clave para sus exportaciones.

EFEAGRO.- Al contrario que el aceite -el otro sector más afectado por los aranceles-, España apenas envía un porcentaje minúsculo de vino a granel y las bodegas no pueden envasarlo en otros países para poder sortear este aumento de la carga fiscal de un 25 % adicional, ya que la mayoría de denominaciones de origen no permiten envasar en otras zonas que no sean la suya.

Este lunes habrá una reunión de las autoridades comerciales sobre estos impuestos, aunque las esperanzas de acuerdo son remotas.

Fuentes de la industria apuntan a Efeagro que **actualmente existen empresas pendientes de sus envíos a EE.UU. por vía marítima**, ya que solo si llegan a puerto antes del 18 de octubre podrán evitar la subida impositiva.

En este sentido, señalan que podría registrase algún incremento en las exportaciones de vino a este mercado en las estadísticas oficiales del mes de octubre por **el intento de algunas compañías de mandar ahora más cantidad antes de que la medida entre en vigor**.

Estados Unidos es el tercer destino en valor más importante para los vinos nacionales, sólo por detrás de Alemania y Francia; el precio por litro ronda los 4 euros, tres veces superior a su media.

Un mercado clave

En total, España vendió vino a este mercado en el último año móvil -desde agosto de 2018 a julio de 2019- por valor de 301 millones de euros.

Sin contar con los espumosos, los licores, los vinos con más de 14 grados y la pequeña parte enviada a granel -que no se ven afectados por los aranceles-, **la cifra se sitúa ligeramente por debajo de los 200 millones de euros**.

El Vino al Día

Aunque los precios del vino sigue siendo el tema de conversación principal en los mercados y a pesar de que aún no est´´an totalmente definidos, si es verdad que las pretensiones por parte de los vendedores van en aumento y están firmes y fuertes. También es cierto que no están respaldadas por muchas operaciones que puedan demostrar que efectivamente ese es el precio, pero si alguna se hace, tiene que ser al precio que piden, ya que no se cede nada.

También hay que destacar que el tinto está más fuerte que el blanco, tanto en demanda como en pretensión de precios.

ELABORAMOS VERMOUTHS, MOSCATEL Y VINOS DE LICOR A LA CARTA • GRANEL Y MULTIFORMATO

Mamerto de la Vara BODEGAS 75 ANIVERSARIO 1940-2015

Since 1940 Mamerto de la Vara BODEGAS

www.mamertodelavara.es

International 2014 Bulk Wine Competition GRAND GOLD MEDAL

International 2013 Bulk Wine Competition GOLD MEDAL

SPECIALISTS IN FORTIFIED AND SWEET WINES: IN BULK, BIB AND BOTTLES

El director general del Observatorio Español del Mercado del Vino (OEMV), Rafael del Rey, subraya a Efeagro que EE.UU. era un mercado prioritario para numerosas bodegas desde hace años.

"Habrá que ver qué hace cada uno con la subida del arancel, si la traslada por completo al consumidor o si se asume dentro del margen. Pero eso depende del margen que cada uno tenga", explica.

Del Rey cree que **serán "las botellas más económicas" las que previsiblemente más caerán en ventas de aplicar la subida de precio**, ya que "un salto del 25 % es muy considerable", e incide en que **los vinos españoles partirán con desventaja frente a la competencia de italianos, portugueses, chilenos o argentinos**, que no sufrirán el incremento de la carga fiscal.

Por el contrario, el vino francés -también penalizado por los aranceles- podría encajar mejor este encarecimiento, debido al mayor precio de una parte significativa de sus botellas, destinadas en muchos casos a un consumidor prémium.

"Para España, EE.UU. es un país muy importante porque vendemos mucho con Denominación de Origen (175 millones de euros) y, aunque nuestro precio medio es inferior al francés, nos encuadramos en un segmento medio-alto", detalla Del Rey.

El problema añadido del "brexit"

"**Estamos superando el shock**", reconoce a Efeagro el director general de Ramón Bilbao, Rodolfo Bastida, representante de una de las firmas que más habían apostado por este mercado: de hecho, acaban de abrir hace sólo cuestión de meses una sociedad en EE.UU.

Bastida recuerda que se trata de **un destino con "mucho potencial", donde el consumo de vino crece, aprecian el producto importado y el local no cubre toda la demanda**.

"Vamos a seguir adelante en Estados Unidos, pero no va a ser fácil. **Temporalmente puede que haya ayudas especiales de la Unión Europea (UE) a los afectados, pero generará polémica**, ya que serán cuestionadas por los países comunitarios menos agrícolas", anticipa.

Desde Ramón Bilbao revelan que la idea de **compensar la previsible caída en este mercado aumentando las exportaciones a otros países es "muy difícil"**, y remarcan que para colmo de males el "brexit" está a la vuelta de la esquina.

"**Reino Unido y Estados Unidos son dos de nuestros tres principales mercados**", recalca Bastida, quien asegura que se trata de dos obstáculos "muy perniciosos" para todo el sector del vino español.

Irene Villa relatará su historia de superación en el I Foro de Mujeres Cooperativistas de Castilla-La Mancha

La periodista Cristina Copado y la experta en liderazgo femenino, Esther Mesa, entre otras profesionales, intervendrán también en este encuentro que se celebrará en Almagro (Ciudad Real)

Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha, con la colaboración de la Obra Social 'la Caixa', celebrará los próximos 24 y 25 de octubre en Almagro (Ciudad Real), el I Foro de Mujeres Cooperativistas, que pretende ser un espacio de encuentro y diálogo entre mujeres y hombres, para fomentar la participación activa de la mujer en las cooperativas agroalimentarias y en los puestos de toma de decisiones y que contará con la presencia de la periodista, psicóloga y escritora Irene Villa, entre otras mujeres destacadas en sus ámbitos profesionales.

El director de Cooperativas, Juan Miguel del Real, ha afirmado que "estamos dando importantes pasos para lograr la igualdad en el sector cooperativo; desde nuestra organización seguimos trabajando con empeño en lograr que cada vez haya más mujeres en los órganos de decisión de las cooperativas"; asimismo, destaca que "en este encuentro queremos reflexionar sobre los cambios que se avecinan en las políticas públicas y que a buen seguro provocarán cambios estructurales en la consideración de la igualdad de género en las cooperativas, la experiencia de mujeres cooperativistas que ya dieron el paso de participar en la gestión de sus cooperativas, los nuevos liderazgos, la diversificación económica, el reto demográfico y el acceso a los puestos de toma de decisiones".

La mejor selección de vinos.
La única tienda web en la que puedes combinar el número que quieras de botellas de vino, de una en una
Entra en
www.estoesvino.com
Esto es vino

Programa

En la jornada del jueves, 24 de octubre, tras la inauguración, tendrá lugar el Panel de Trabajo "La visión de las políticas públicas para la incorporación de la mujer a la agricultura", en él intervendrán, entre otras, la técnica de Dirección General de Desarrollo Rural, María José Porras, la técnica sectorial de Cooperativas Agro-alimentarias, Nuria Villanueva, la jefa de servicio de la Consejería de Economía, Empresas y Empleo, Concepción Peinado. Seguidmente la directora de Área de Negocio de Ciudad Real de CaixaBank, Ana María Rubiato, hablará sobre "Méntoring".

Por la tarde, para finalizar la jornada, tendrá lugar la conferencia de la psicóloga, periodista, escritora y deportista, Irene Villa, titulada "Saber que se puede" con la que trasladará a los asistentes su experiencia vital en la superación de las barreras y dificultades que nos presenta la vida desde su perspectiva como mujer, finalizando la jornada con una visita de la localidad.

El día 25 de octubre comenzará con la ponencia de la experta en liderazgo femenino, Esther Mesa, "Reconoce tus fortalezas para alcanzar tu liderazgo" con la que se trabajarán diferentes herramientas de empoderamiento femenino. A continuación, se celebrará la Mesa de Experiencias de Mujeres Cooperativistas de Castilla-La Mancha, moderada por la periodista Cristina Copado, en la que participarán la técnica comercial de Bodegas Campos Reales, Lorena Martínez, la responsable de I+D+i en Coopaman, Purificación Castillo, la técnica de diferenciación de la calidad en Bodegas Saac, y la gerente de la cooperativa de Cózar de la Sierra, Olga Cantera.

Este Foro cuenta con el patrocinio de la Obra Social 'la Caixa' y con la colaboración de la Diputación Provincial de Ciudad Real, de la Fundación CooperActiva, de ACM Especialistas en Riesgos Agroalimentarios y de SIC Agroalimentaria.

I FORO DE MUJERES COOPERATIVISTAS DE CASTILLA-LA MANCHA

PÚBLICO OBJETIVO

- Integrantes de la Comisión de Igualdad de Cooperativas de Castilla-La Mancha
- Mujeres socias, hijas de socios y socias y colaboradoras de cooperativas de Castilla-La Mancha
- Mujeres técnicas de cooperativas agroalimentarias de Castilla-La Mancha

OBJETIVO GENERAL

En el siglo XX la cooperativa ha sido la empresa de los agricultores y ganaderos que se ha dedicado al acopio, transformación y comercialización de productos agroalimentarios. Las cooperativas agroalimentarias del siglo XXI además de afrontar nuevos retos añadidos a la mejora de la vertebración y del avance en la cadena de valor, necesitan integrar en su visión estratégica la Responsabilidad Social como elemento clave para generar renta y riqueza, para incorporar el medio ambiente como un elemento de generación de valor y apostar por el compromiso social donde la diversidad y la igualdad deben jugar un papel relevante para afrontar la necesaria diversificación en bienes y servicios que hoy mpor hoy se demandan desde los municipios rurales. El nuevo orden económico que nos viene requiere aprovechar todo el talento disponible, y éste como ya hemos dicho en varias ocasiones, no tiene género.

Poco a poco vamos sensibilizándonos de la importancia que tiene que hombres y mujeres podamos acceder a cualquier puesto en las cooperativas. En los últimos 10 años hemos visto que muchos puestos de especial relevancia técnica son asumidos por mujeres, pero aún queda mucho por hacer en beneficio de la integración de mujeres en puestos de especial relevancia en la toma de decisiones. Con objeto de seguir avanzando en la incorporación efectiva de la Mujer al Cooperativismo Agroalimentario de Castilla-La Mancha ponemos en marcha este I Foro de Mujeres Cooperativistas con objeto de crear un espacio de encuentro y diálogo que permita reflexionar sobre las políticas ,públicas que fomentan la igualdad, la experiencia de mujeres cooperativistas, los nuevos liderazgos, la ,diversificación económica, el reto demográfico, y el acceso a los puestos de toma de decisiones. Este foro pretende dar voz a las mujeres cooperativistas para que sean ellas dueñas del destino que quieren dar a sus vidas dentro del cooperativismo agroalimentario de Castilla-La Mancha.

DESARROLLO:

Fechas: 24 y 25 de octubre de 2019 Horarios: Según programa Alojamiento y manutención: Incluidos en la organización Lugar: Aula Magna del Palacio de los Condes de Valdeparaíso, Calle Bernardas, 2 Almagro

INSCRIPCIONES:

Inscripciones online a través de la web de Cooperativas Agro-Alimentarias CLM. Más información: 681 35 85 29 | 663 20 64 94 igualdad@agroalimentariasclm.coop www.agroalimentariasclm.coop

EL CORREO DEL VINO DIARIO

SANTORAL Y FRASE DEL DÍA 16 DE OCTUBRE

SANTA MARGARITA MARIA DE ALACOQUE

"Quien lo diría, los débiles de veras, nunca se rinden"

Mario Benedetti

El 98% del vino con Denominación de Origen de España estará representado en la Asamblea que acoge la D.O. Ribeira Sacra del 24 al 26 de octubre

*La **Conferencia Española de Consejos Reguladores Vitivinícolas (CECRV)** celebra del 24 al 26 de octubre su **XXIV Asamblea General** teniendo como anfritriona a la D.O. Ribeira Sacra. La CECRV responde así a la **invitación del Consejo Regulador de la D.O. Ribeira Sacra**, que quiere aprovechar esta celebración para buscar apoyos a la candidatura de la Ribeira Sacra como Patrimonio de la Humanidad.*

RIBEIRA SACRA
Consello Regulador Denominación de Orixe

"Durante 3 días se contará en la Ribeira Sacra con representación del 98% de la producción nacional de vino con Denominación de Origen. La CECRV aprovechará su Asamblea para elegir nueva directiva y sería importante que mostraran su apoyo explítico a la Candidatura de la Ribeira Sacra como Patrimonio de la Humanidad", asegura el **Presidente del CRDORS, José Manuel Rodríguez.**

cecrv
Conferencia Española de Consejos Reguladores Vitivinícolas

HACIENDA GALA
Agricultura Cultivo Ecológico
ES-ECO-020-CV
Agricultura UE
Fidel Gala
VINOS / MOSTOS / ALCOHOLES
Agente Comercial colegiado
Plaza del Portal, Nº 4 - 1º - Pta. 3
46340 - Requena (Valencia) · Tel./Fax: 96 230 13 92
www.fidelgala.com · fidelgala@fidelgala.com

La **Asamblea de la CECRV** tendrá lugar en la casa de la cultura Lois Pereiro de Monforte el **25 de octubre** entre las 10.00 h. y las 13.30 h. A esta hora se ofrecerá rueda de prensa para informar sobre los acuerdos tomados. En esta jornada los acompañantes de los participantes en la Asamblea contarán con visitas a guiadas al Colegio Nuestra Señora de la Antigua y al Pazo de Tor.

La D.O. Ribeira Sacra ya fue anfritriona de una **Asamblea de la CECRV en el 2010**, coincidiendo con el Año Santo. En esta ocasión los participantes, que llegarán en la tarde de 24 de octubre, tendrán la posibilidad de viajar en catamarán, hacer una caminata en el Camino de Invierno en Belesar, comer en bodegas o cenar en el Parador de Santo Estevo. "Se trata de mostrar lo que somos en el poco tiempo que tenemos para seguir recabando apoyos a la candidatura de Patrimonio de la Humanidad. Es una satisfacción que hayan aceptado nuestra invitación para conocer nuestro territorio", José Manuel Rodríguez.

La Conferencia Española de Consejos Reguladores Vitivinícolas (CECRV) es la asociación sin ánimo de lucro que representa a las denominaciones de origen de vino ante la Administración General del Estado y ante las instituciones de la Unión Europea, reconocida por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación como interlocutor de la Administración en materia de figuras de calidad. CECRV forma parte también de la European Federation of Origin Wines (EFOW), junto a las organizaciones que representan a Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas del resto de grandes países productores europeos (Francia, Italia y Portugal).

PROGRAMA DE ACTIVIDADES
XXIV ASAMBLEA GENERAL CECRV

D.O. Ribeira Sacra,
24 - 26 de octubre de 2019

Jueves, 24 de octubre

19:30h. Recogida en hoteles.

20:00h. Recepción en el Hotel OCA Augas Santas Balneario & Golf Resort en Zona Os Baños s/n, 27430 Pantón (Lugo).

21:00h. Cena en Hotel OCA Augas Santas Balneario & Golf Resort.

23:00h. Traslado a los hoteles.

Viernes, 25 de octubre

9:00h. Recogida en los hoteles.

9:30h. Recepción a los miembros de la Asamblea en la Casa de la Cultura de Monforte de Lemos.

10:00h. XXIV Asamblea General de CECRV, en la Casa de la Cultura (Monforte de Lemos).

Incluye pausa-café en el Centro do Viño da Ribeira Sacra[1]

13:30h. Clausura Asamblea General de CECRV. Rueda de prensa con diferentes autoridades.

14:30h. Comida y visita a la bodega Regina Viarum S.L. (Sober, Lugo).

La bodega está ubicada en la subzona de Amandi, conocida por sus espectaculares viñedos en ladera sobre el Cañón del río Sil. La bodega debe su nombre a una calzada romana que se sitúa en las inmediaciones de la misma, por la que se transportaba vino en la época del Imperio Romano.

17:00h. Viaje en catamarán por el río Sil (*si las condiciones meteorológicas lo permiten*).

19:30h. Visita al Parador Nacional de Santo Estevo en Nogueira de Ramuín (Ourense) y su entorno.

Se ubica en el Monasterio de Santo Estevo, situado en pleno centro de la Ribeira Sacra, espacio de natural belleza donde confluyen los ríos Miño y Sil. Esta tierra fue uno de los centros monásticos de Galicia, hoy uno de sus referentes turísticos. El Monasterio está compuesto de 3 claustros y cuenta con una exposición permanente.

21:00h. Cena en Parador Nacional de Santo Estevo.

23:00h. Traslado a los hoteles.

Programa para acompañantes:

10:00h. Recogida en los hoteles.

10:30h – 13:30h Visita turística por Monforte de Lemos, visitando el Pazo de Tor y el Colegio de Nuestra Señora de la Antigua (Escolapios).

El **Pazo de Tor** se encuentra en la parroquia de San Xoán de Tor. Sus orígenes se remontan al siglo XIV y a la familia de los Garza, aunque la construcción del Pazo corresponde al último tercio del siglo XVIII, siendo el barroco y el neoclasicismo los estilos predominantes.

El Pazo es ejemplo "vivo" de las residencias señoriales gallegas del siglo XVIII, se trata, por lo tanto, de un museo etnográfico que nos transporta directamente a otro modo de vida.

El **Colegio de Nuestra Señora de la Antigua (Escolapios),** apodado popularmente como el "Escorial Gallego", fue construido entre finales del siglo XVI y principios del XVII, bajo el patrocinio del Cardenal Rodrigo de Castro.

El conjunto monumental, situado en una gran explanada en el centro de Monforte, está formado por el edificio del colegio con la fachada de estilo renacentista herreriano, la Iglesia de Nuestra Señora de la Antigua, el claustro y el museo.

A continuación, se unen al resto de actividades programadas.

Sábado, 26 de octubre

9:30h. Recogida en los hoteles.

10:00h. Ruta de senderismo por parte del Camiño de Invierno en Ribeira Sacra. Los asistentes podrán elegir realizar un tramo completo o una parte del mismo.

- Desde Diomondi (O Saviñao) hasta el embarcadero de Belesar. Tramo de 4 kms., de entre 45 min. y 1 hora de duración[2].
- Desde Diomondi (O Saviñao) hasta la bodega Via Romana. Tramo de unos 13 kms. Entre 2 horas y media y 3 horas de duración. El último tramo es en pendiente.

Trazado jacobeo que une Ponferrada con Santiago de Compostela pasando por el valle del río Sil y la Ribeira Sacra. Gran variante meridional del Camino Francés que evita las cumbres del Cebreiro, y que por tanto resulta más asequible en invierno, como ya conocían los peregrinos medievales.

Se recomiendan equipamiento, ropa y calzado adecuados.

12:00h. Visita a la bodega Via Romana, en Chantada (Lugo).

La bodega está ubicada en una casa solariega del siglo XVI. Debe su nombre a una calzada romana que unía Astorga con Braga, cuya finalidad era transportar los excepcionales vinos de esa zona. A sus pies, el viñedo vence una orografía difícil pero privilegiada en las riberas del Miño.

14:30h. Comida en el Restaurante *A Faragulla*, en Chantada.

16:30h. Traslado a los hoteles.

—FIN DE PROGRAMA—

CaixaBank, Ferran Adrià y el Bulli foundation presentan en la DO Utiel-Requena la guía 'Food and Beverage'

***Utiel, 15 de octubre de 2019.- CaixaBank, Ferran Adrià y elBulliFoundation presentaron ayer en la sede del Consejo Regulador de la DO Utiel-Requena, la Bodega Redonda de Utiel, la publicación Food and Beverage**, una guía de gestión empresarial cuya intención es asesorar a pequeñas y medianas empresas de restauración para conseguir gestionar las bebidas en sala. Además, explica y deja ver la importancia del servicio para mantener un establecimiento de buena calidad, con resultados positivos y que permitan a los emprendedores conseguir una longevidad empresarial.*

utiel-requena
DENOMINACIÓN DE ORIGEN

En el acto, la entidad financiera, representada por su director territorial en la Comunitat Valenciana, **Xicu Costa**, congregó unos cincuenta empresarios y directivos del sector bodeguero y de la restauración,

que se adentraron en los contenidos de la guía de la mano del propio **Ferran Adrià** y debatir con él, en el coloquio posterior a su charla, las tendencias del sector de la restauración.

En este libro editado por CaixaBank y elBulliFoundation, tras la primera colaboración que supuso *Mise en Place*, se desgranan las **claves para gestionar las sala de un restaurante** de forma correcta y se focaliza en la importancia del equipo de sala y en la **gestión de las bebidas**, gracias al trabajo desarrollado por **Lluís García, director de elBulli, y Ferrán Centelles, sumiller de elBulli**. Como destacó **Ferrán Adrià** en su intervención: **"La próxima revolución no estará en la cocina, estará en la sala".**

El objetivo del libro es que los emprendedores y empresarios conozcan las claves para dirigir correctamente sus negocios, empezando por la sala del restaurante y siguiendo por la gestión de las bebidas, puesto que tiene un impacto transversal en distintos sectores económicos. Para ello, la guía narra los principales requisitos a valorar antes de abrir un negocio de restauración, detalla los riesgos que es preciso evitar, informa de los trámites necesarios, impulsa propuestas de modelos de empresa, ofrece estrategias empresariales de éxito, aporta sugerencias para el plan económico, presenta manuales de procedimiento para organizar y formar al equipo y marca las líneas básicas para perdurar en el tiempo. "Muchos negocios abren sin tener si quiera un modelo de negocio, un plan de empresa o un presupuesto que controle las cuentas de explotación que marcarán las líneas a seguir para poder continuar abiertos al cabo de poco tiempo. Estos precedentes hacen que la mayoría de empresas no alcancen su primer año de vida, no sobrevivan a los primeros cinco años y muy pocas perduren en el tiempo. Es imprescindible hacer un análisis minucioso", afirma Adrià.

Entre los aspectos más destacados, el libro se centra en hablar de **innovación**, sostenibilidad financiera, valores, estructuras y **liderazgo**, eficiencia y planificación y visión estratégica. Todo ello se desarrolla minuciosamente bajo pautas y ejemplos concretos que ayuden a los emprendedores a entender cada uno de los pasos a seguir.

Finalmente, el libro destina un espacio destacado a las bebidas en el marco de la restauración gastronómica. La guía pretende proporcionar un **conocimiento global para emprendedores, desde el viticultor que se ocupa de la uva hasta el vino que se sirve en el restaurante**. Para ello, *Food and Beverage* incide en la tipología de bebidas que un negocio debe disponer, la historia y evolución de éstas bebidas, su presencia y presentación en restaurantes, cómo clasificarlas, ordenarlas y almacenarlas, la forma en la que marcar el precio y las funciones en la gestión de las bebidas.

La Bobal en la Bullipedia

La presentación de *Food and Beverage* es una muestra de la importancia que el sector de la restauración tiene para CaixaBank, que unió esfuerzos con elBullifoundation en 2015 para desarrollar proyectos conjuntos con un prin-

Esto es queso
Ahora desde la página web de esto es vino, tenemos sección de quesos
Entra en
www.estoesvino.com
y en el icono de quesos puedes comprar tus quesos a los mejores precios

cipal eje: la innovación. Desde entonces, nacieron acciones como la **Bullipedia**, proyecto en el que elBullifoundation está elaborando un estudio científico e histórico en apoyo al sector agrario y a otros sectores de productos específicos.

En uno de los tomos de la Bullipedia aparece un apartado dedicado a la uva Bobal, gracias a la colaboración del sumiller **Bruno Murciano**, natural de Caudete de las Fuentes (municipio de la DO Utiel-Requena) y también bodeguero, que preparó una cata representativa para Ferran Centelles, somelier de elBulli. Murciano, desde que empezó siempre han **apostado en la Bobal, en la DO Utiel-Requena**, y se ha volcado en ello con sus vinos y desde su ámbito de actuación como sumiller de reconocido prestigio y embajador de esta tierra. Así, mostró ayer a los asistentes las páginas dedicadas a este territorio. Adriá comentó que cada zona tiene que saber desarrollar sus variedades autóctonas, y la **Bobal tiene eso de especial como diferenciadora**.

Recientemente, la entidad financiera renovó su acuerdo de colaboración con Ferran Adrià y su equipo de trabajo para ofrecer formación en gestión empresarial a restaurantes, emprendedores y pymes clientes del banco a través de cursos impartidos por el prestigioso chef. Además, este nuevo acuerdo incorpora un programa de becas dotado por CaixaBank y establece también la creación del **Wine Tour**, una ruta por todas las DO de España dirigida a impulsar la industria vitivinícola Centelles.

Las 'Bodegas Artesanas de Sanlúcar' deciden vender manzanilla fuera de la DO

Trasladan su decisión a la Junta, de la que esperan respuesta para comercializar manzanilla como vino no amparado y "con libertad de envase"

La reciente sentencia del 'Bag in Box', la caída de ventas y la falta de promoción, detonantes de la decisión

Diario de Jerez

La **Asociación de Bodegas Artesanas de Sanlúcar de Barrameda** (Asaba) ha elevado **consulta a la Junta** de Andalucía para **comercializar sus vinos como manzanilla descalificada sin el amparo de la Denominación de Origen** (DO). **Gabriel Raya, portavoz** de la asociación que integra a siete de las 21 firmas bodegueras sanluqueñas –Yuste, Herederos de Argüeso, Hidalgo-La Gitana, La Cigarrera, Barón, Elías González y Sánchez Ayala–, hizo pública la decisión adoptada por este colectivo en una mesa redonda sobre la situación del sector participada por responsables de Coag y los viñistas independientes de Asevi-Asaja.

"No renunciamos a la DO Manzanilla ni a la DO Jerez", pero "tras lo que consideramos una clara y manifiesta restricción a la libre competencia, durante el pasado mes de julio y tras varias reuniones con la Consejería de Agri-

cultura hemos trasladado por escrito a la consejera Carmen Crespo nuestra **dolorosa decisión de comercializar nuestros vinos fuera de nuestra propia Denominación de Origen",** explicó Raya durante su intervención.

La reciente sentencia del Tribunal Supremo que prohíbe el uso del 'Bag in Box' para la comercialización de la manzanilla en contra de la postura defendida por este colectivo ha sido el **detonante de una decisión** que, según el portavoz de las 'bodegas artesanas de Sanlúcar' **también responde tanto a la prolongada caída de ventas del sector como al encorsetamiento de las normas** del Consejo Regulador.

En declaraciones a este medio, Raya indicó que están **a la espera de que la Junta se pronuncie para empezar a vender sus vinos fuera de la Denominación de Origen** –la idea es que una parte se seguiría comercializando como manzanilla amparada y otra parte se descalificaría para su venta sin el uso de los envases y nombres protegidos por la DO– en los términos que consideren oportunos, porque "no nos queda otra vía".

Gabriel Raya: "No renunciamos a la DO, que esperamos cambiar desde dentro, pero no nos queda otra vía"

Cabe recordar que los integrantes de Asaba ya sacaron al mercado en su día manzanilla descalificada envasada en 'Bag in Box', que finalmente tuvieron que retirar toda vez que la normativa europea prohíbe comercializar vinos generosos, como es el caso, sin el amparo de una Denominación de Origen.

Los manzanilleros confían, no obstante, en que la Consejería les indique ahora el camino para poder llevar a la práctica su decisión, para lo que, según el portavoz, han planteado varias posibilidades. **"En cuanto nos digan, empezamos a descalificar y a vender el vino"**, significó el portavoz, no sin aclarar que con esta medida pretenden únicamente **adaptarse a la demanda de sus clientes** a fin de poder servirles el vino "en los envases que nos piden, incluido el Bag in Box, pero no solo".

Entre los **factores que determinan la difícil situación actual** de estas bodegas, Gabriel Raya también aludió durante su intervención en la mesa redonda a la **"presencia testimonial" de la manzanilla dentro del Consejo Regulador**, donde cuenta con **un único vocal de los veinte que se sientan en el pleno del vino,** así como a la **estrategia de promoción de la institución** durante décadas, "basada en los vinos de Jerez **sin hablar de la manzanilla".**

"Esta falta de promoción específica la ha llevado a ser una gran desconocida" pero tiene "un mercado potencial y posibilidades enorme", dijo el portavoz, quien recordó que **la manzanilla es líder absoluta en el mercado nacional**, como más del 55% del volumen total de ventas de los vinos amparados, **mientras que la constante pérdida de cuota de mercado de la DO Jerez** y la caída progresiva de vinos como el cream, el fino y el medium, principalmente **en el mercado exterior, han llevado a la manzanilla** a liderar las ventas globales y **ser el producto más vendido de todo el Marco de Jerez".**

El portavoz de las **'bodegas artesanas'** expuso que **seguirán vinculadas a la DO,** "donde esperamos poder **cambiar desde dentro, con el apoyo de Asevi-Asaja y las cooperativas, las barreras inamovibles** que desde hace años parecen llevar al Marco a su situación insostenible actual. Pero en estos momentos nos encontramos a la espera de que se adopten por parte de la Junta de Andalucía las medidas ya planteadas a muy corto plazo que nos **permitan libertad de envase**, siempre renunciando, de momento, a los términos protegidos dentro del Marco".

El **vicepresidente de Asevi-Asaja, Francisco Galán, y** el **presidente de Coag-Cádiz, Miguel Pérez,** también fueron **muy críticos con la situación actual del sector y la falta de rentabilidad de los viticultores.** A título personal, Galán aseguró a este medio que "hay que defender la venta de los vinos como sea, por lo que si la forma es salirse del Consejo para vender más...". Según el responsable de Asevi, **"el sector está en la ruina y para salvar la DO todos tenemos que poner de nuestra parte** y yo, personalmente, estoy a favor de todo lo que sea aumentar ventas".

En calidad de vicepresidente de los viñistas independientes, Galán calificó la sesión de "muy interesante", al tiempo que apuntó a **la falta de rentabilidad y a la de relevo generacional, consecuencia de la anterior**, como **claves de la situación actual del sector.**

La vendimia avanza por debajo de la media del último lustro

Los 79.940.000 kilos recogidos cuando queda una semana de campaña suponen el 76% de la cosecha regular datada desde 2014. El sector celebra la calidad "excelente" de la uva

diariodeburgos.es

A falta de una semana para que termine la vendimia en la Denominación de Origen (DO) Ribera del Duero, la cosecha avanza por debajo de las producciones medias de los últimos años. A fecha de este sábado (últimos datos actualizados por el Consejo Regulador al cierre de esta edición) se han recogido 79.942.489 kilos de uva, un 76,1 por ciento de la producción media del último lustro en la comarca, que de 2014 a 2018 se sitúa en los 104.995.830 kilos. Por lo tanto, la recolección está a un 23,9 por ciento de alcanzar sus marcas medias cuando solo queda un 18,1% del tiempo de vendimia, siete días de los casi 40 de la actual campaña.

El director técnico de la DO, Agustín Alonso, confirma los datos: "Estamos un poco por debajo de lo habitual más que de lo esperado, lo esperado ya lo veíamos. Pero vamos, la cosecha no es una cosecha larga". De esta forma no se están cumpliendo las previsiones anunciadas por el consejero de Agricultura, Jesús Julio Carnero, en su reciente visita a Nava de Roa. El político habló de una vendimia de 115 millones de kilos, por debajo de la del año pasado pero por encima de la media del último lustro.

La predicción que sí se está cumpliendo es la del presidente del Consejo Regulador, Enrique Pascual, que no quiso dar datos de previsiones, porque "es muy fácil equivocarse", pero sí de calidades. "Viene una muy buena cosecha con una uva excelente", declaró en una entrevista en Diario de Burgos. Esa afirmación la ratifica ahora el director técnico de la DO, Agustín Alonso: "La verdad es que la calidad de la uva en los primeros vinos que se van desjugando, que van saliendo, es muy, muy buena. Estamos hablando de una cosecha más bien corta pero con la calidad muy, muy alta".

Casi a pie de viña, las bodegas confirman las conclusiones que arrojan los datos y explican desde el Consejo Regulador. En Martín Berdugo destacan que la vendimia "está yendo muy bien". "Este año, con el tiempo que está haciendo, es como si se lo hubiéramos pedido a los Reyes Magos", apostillan. En cuanto a rendimientos reconocen que son "algo menos de lo esperado, pero están bien". Respecto a calidad hablan de una uva "excelente. Está saliendo muy buen color, tiene mucha fruta, el tanino está pulido, es redondo". En Bodegas Ismael Arroyo, donde ya han finalizado la cosecha, coinciden en admitir que "la cantidad está un poco por debajo de lo esperado", pero la fruta "es de una calidad excelente". Agustín Alonso detalla la influencia del tiempo, que ha permitido que la uva se recoja "en el punto preciso de maduración".

Se acerca el final de la vendimia en La Rioja

Pocas serán las parcelas que quedarán por vendimiar cuando termine esta semana. Aunque el tiempo sigue acompañando y algunos viticultores apuran los días en busca de ese plus de calidad que esperan encontrar en esta semana de octubre, la cosecha 2019 encara su recta final. A día de hoy se han cortado 375.105.399 kilos de uva entre blanca y tinta.

nuevecuatrouno

Ha sido una vendimia extraña porque venía rodada y 'de libro' en las primeras semanas de septiembre. Parecía que el adelanto sería sensible, pero las fuertes lluvias que cayeron mediado el mes interrumpieron la recogida de uva. Una vez que pasó el susto, tras unos días de reflexión y de descanso para que el campo asimilara la cantidad de agua caída, la cosecha enfiló un auténtico sprint la primera semana de octubre.

La consecuencia es que, a día 15, poca uva queda en las cepas. Viñas seleccionadas y zonas frías, lo demás prácticamente 'ha echado el cierre' este pasado fin de semana.

Para hacernos una idea en Rioja Oriental se han recogido en los últimos cinco días 3,5 millones de kilos de uva del total de 107.863.573. En esta subzona de la DOCa bien puede decirse que únicamente quedan por vendimiar majuelos y fincas muy concretas. Del total, la uva tinta llega a 97.217.262 kilos por 10.646.311 de blanca.

Pasando a Rioja Alta la situación, aunque con algo más de movimiento, es prácticamente equivalente. Son 181.001.893 los kilos de fruto los que han entrado en las bodegas riojalteñas, resultante del añadido de 156.539.722 kilos de tinta y 24.462.171 de uva blanca.

Tampoco puede decirse que la actividad sea frenética en Rioja Alavesa, aunque de las tres es la zona donde más se trabaja en la viña. El total recibido en sus bodegas es de 86.239.933 kilos de uva, divididos entre 78.281.292 de uva tinta y 7.958.641 de blanca.

A lo largo de toda la vendimia ha sido una constante oír a los agricultores asegurar que venía escasa. Y es cierto, aunque no tanto como podían temerse a la vista de sus declaraciones. En la cosecha 2017 se vendimiaron un total de 349.494.277 kilos, y en la 2018 se alcanzaron 485.854.620. En ésta, sin cerrar todavía, la cifra llega a 375.105.399. Juzguen ustedes mismos.

Como juzga la calidad de esta vendimia Javier Arizcuren, con todo cerrado en campo y ya trabajando en su bodega de Logroño: «Lo primero que me gustaría decir es que no se puede vender la piel del oso antes de cazarlo, que igual es lo que hemos hecho este año con las ganas que teníamos todos de una cosecha excelente. Porque además es cierto que venía de manual, pero pasan cosas en la viña. Llegaron las lluvias y algo que no se ha comentado demasiado: la polilla».

«Yo lo comprobé ayer en el Barranco del Prado, una viña de garnacha prefiloxérica que tengo en la montaña a 765 metros, una joya. Por el clima tan cálido ha habido una incidencia mayor de la polilla. Utilizo confusión sexual, pero en las plantas que tenía pegadas a la viña de otro viticultor, ha aparecido. Este año, allá arriba tan alto, donde nunca subían, sí lo han hecho», añade.

Arizcuren prosigue con su análisis, detallando que «de cualquier manera sigue siendo una cosecha de calidad muy alta. La cantidad de uva ha sido, al menos en mis viñas de Quel, baja, cercana a un 25-30 por ciento inferior al año pasado, lo que se ha traducido en granos muy pequeños, enorme concentración y calidad excepcional. Mucha clase en garnachas y mazuelos. Con el tempranillo en mi zona quizás ha hecho excesivo calor, pero también uva sana y buena».

«Por resumirte mis impresiones te diré que me fui de vacaciones, cosa que el año pasado fue imposible. Te quiero decir que ha habido tranquilidad porque todo venía de cara, mucho más fácil que 2018, pero con la lección de que los pequeños detalles marcan la diferencia. Hablo de la dichosa polilla que ha podido hacer que una añada gloriosa se quede en muy buena o excelente, sin ese puntito más que hemos perdido a última hora», concluye.

Las altas temperaturas pasan factura a la vendimia en Tarragona

Los productores locales calculan que más de mil hectáreas se han visto afectadas por las olas de calor del verano y aunque haya menos producción será una cosecha de calidad

LA VANGUARDIA

Las denominaciones de origen **Montsant**, **Priorat** y **Terra Alta** cifran en cerca de **1.240 hectáreas afectadas** la superficie total de sus **viñedos** que se han visto arrasadas por la **ola de calor** que la zona sufrió durante la última semana de junio. Un balance que afecta a pequeña escala a una área que, desde la última semana de agosto, **se ha entregado a la vendimia con todos sus efectivos**.

Con todo, las tres zonas productoras de vino confían en qué las **pérdidas** no supongan un grave inconveniente para un campaña que empezó con talante optimista y que prevé cerrarse con **más de 46.000.000 de kilos de uva**. Una cifra que se estima que sea inferior a la del año pasado, aunque con una calidad que puede ser igual o mejor a la de la última temporada, según las tres denominaciones de origen.

Pese a ello, la sequedad ha pasado su factura. El pasado mes de julio, las tres denominaciones de origen se reunieron con los representantes del Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya (DARP) de la Generalitat para crear un frente común que sirviera para buscar soluciones a las pérdidas causadas.

Por una parte, los productores son de la opinión que es necesario buscar medidas que incentiven la economía rural e impulsar un cambio de buscar un cambio en el **modelo de seguros** para los viñedos. Por otra parte, el DARP insiste desde el primer momento en recibir datos concretos de la superficie dañada antes de compensar las posibles pérdidas a los viticultores. Fuentes del DARP aseguran que su contribución a las pérdidas "será a partir del sistema de seguros agrarios con el fin de compensar el menoscabo de renta del titular de la explotación".

Por la ola de calor

La variedad de cariñena es la más afectada del Montsant

Por el momento, las diferentes zonas productoras viven estos días **totalmente inmersos en la vendimia**. Las cifras apuntan que, de las tres denominaciones de origen, **la más afectada por la ola de calor es la del Montsant**. Los productores cifran la superficie dañada por las oleada de altas temperaturas de en unas 600 hectáreas, lo que significa **una tercera parte de su extensión**, aunque en grados distintos.

"Sería totalmente incorrecto afirmar que esta merma quiere decir que produciremos una tercera parte menos, ya que en las áreas que han sufrido debido a las altas temperaturas, encontramos niveles de afectación muy distintos, que pueden variar **del 10% al 90% de la disminución de la producción**", sostienen desde la DO.

Los representantes del Montsant confirman que, durante la primera semana de vendimia, se ha recogido más de un millón de kilos de uva de las diferentes variedades y que su estimación total se ubica "un poco por

debajo de la producción de la pasada temporada", que finalizó con un total de 7,3 millones de kilos de uva recolectados.

Por variedades, las más afectada por las altas temperaturas de principio de verano es la **cariñena**, así que, según los productores de la zona, "las áreas en las que predomina esta variedad son las que más han sufrido, aunque esperamos que la calidad de la vendimia sea buena y equiparable a la de otros años".

Pérdidas en algunas zonas

Menos producción y más calidad en El Priorat

Por el contrario, desde la Denominació d'Origen Protegida (DOQ) Priorat confirman que tan solo **240 hectáreas se han visto diezmadas por las altas temperaturas** de los últimos días del mes de junio. Una subida de mercurio en el termómetro que llegó antes de la canícula de verano, por lo que afectó a algunos terrenos de viñedo de la zona. Calculan que las pérdidas oscilarán en torno al 20% respecto al año pasado.

"El balance que hacemos de la vendimia de este año es de normalidad, pese a las **pérdidas** en algunas zonas, que no han sido mayoritarias, pero si **muy dañinas en algunos puntos concretos**", afirma el presidente de la DOQ, Salus Álvarez. Pone de relieve que confirma que las partidas de terreno con cariñena y ubicadas en dirección al sol de tarde son "las más afectadas".

Pese a esta nota negativa, la DOQ Priorat reitera que se espera una producción ligeramente inferior a los 6.500.000 kilos de la temporada pasada. Este 2019 podría situarse en torno a los 6.200.000 kilos que, paradójicamente, podrían verse beneficiados pese a la escasez de lluvias.

"Las pocas lluvias, pero repartidas a lo largo de la temporada facilitan una estructura vital muy correcta de los racimos de uva, que tienen un tamaño menor de lo que es habitual, pero de **alta calidad**", explica Álvarez.

400 hectáreas afectadas

Las garnachas de la Terra Alta han superado la crisis

Parte de los viñedos de la Terra Alta también se vieron afectados por la escalada del termómetro de principios de verano. El presidente de esta zona productora, Joan Arrufí, confirma que, por ahora, se confirman unas **400 hectáreas afectadas** por el período de altas temperaturas, aunque **en desigual proporción**.

"Algunas de las fincas sufren afectaciones del 90%, mientras que en otras es mucho menos", explica Arrufí, que destaca que, como en las otras zonas, las variedades más afectadas son la cariñena, macabeo y syrah. "A pesar de las pérdidas en estas zonas, **intentamos mantenernos optimistas**, ya que durante los primeros días de vendimia hemos registrado una entrada de unos 12 millón de kilos de uva".

El presidente de la DO añade que "**la garnacha**, que es uno de los cultivos diferenciados de nuestro territorio, **no se ha visto afectada**, ya que la sequía ha afectado a aquellos cultivos más sensibles a un territorio eminentemente seco como el nuestro".

Con todos estos datos sobre la mesa, Arrufí apunta que se espera una recolección total de más de 34 millones de uva para el final de una vendimia que afrontan con **"moderado optimismo, a pesar de este episodio que ha sido dramático** para algunos". Ahora el territorio se muestra a la espera de que los damnificados puedan subsanar parte de las pérdidas.

Bodegas Yuntero concluye la vendimia con una producción de más de 104 millones de kilos de uva

La campaña ha durado 51 días, del 19 de agosto al 11 de octubre, y ha contado con días punta de recepción de uva de hasta 4,4 millones de kilos.

Las uvas de la vendimia 2019, tanto de agricultura convencional como ecológica, son de excelente calidad y cuentan con un perfecto estado sanitario.

La internacionalización, la inversión en calidad y el posicionamiento de la línea de vinos embotellados son los objetivos estratégicos de Bodegas Yuntero para la actual campaña.

Manzanares, 15 de octubre de 2019

La Cooperativa Jesús del Perdón-Bodegas Yuntero cierra la vendimia 2019 con una producción de 104,3 millones de kilos de uva de excelente calidad. La campaña, que ha contado con días punta de recepción de uva de hasta 4,4 millones de kilos, ha durado 51 días. Comenzó el 19 de agosto con la entrada en la bodega de la variedad de uva Chardonnay y se ha dado por concluida el pasado viernes, 11 de octubre, con la variedad Airén.

La producción ha descendido casi un 30% con respecto a la vendimia anterior, año en el que Bodegas Yuntero alcanzó su récord histórico con la recepción de 146 millones de uva. Este descenso está ocasionado “por la enorme sequía que hemos padecido en nuestra zona, con una pluviometría desde

el mes de enero de 149 litros/m3, el agotamiento de la viña, y las altas producciones que se alcanzaron en 2018", señala Ramón Alcarazo, gerente de Bodegas Yuntero.

Uvas de excelente calidad y en perfecto estado sanitario

Estos mismos factores climatológicos han propiciado que la uva de la presente vendimia sea de excelente calidad, "con un aumento de la graduación, así como de la intensidad del colorante en los tintos, y cuentan con un perfecto estado sanitario", añade Alcarazo.

De los 104,3 millones de kilos de uva recolectados en Bodegas Yuntero, 76,6 millones corresponden a uvas blancas: Airén, Macabeo, Parellada, Verdejo, Chardonnay, Sauvignon Blanc, Moscatel, Viognier y Pedro Ximenez.

La producción de tintas asciende a 27,7 millones de kilos de las variedades: Tempranillo, Garnacha, Garnacha Tintorera, Merlot, Syrah, Cabernet, Petit Verdot y Graciano.

Como novedad se ha incorporado en esta campaña la variedad tinta denominada Pampana Blanca.

De la producción total el 44% corresponde a la blanca Airén y el 56% a uvas varietales, siendo la variedad mayoritaria en tintos la Tempranillo o Cencibel (13%).

Todas estas variedades se elaboran tanto en agricultura convencional como ecológica. En la vendimia 2019, el 12% del total de uvas recolectadas proceden de viñedo ecológico. Bodegas Yuntero fue pionera en 1992, en Castilla-La Mancha, en la producción de vinos procedentes de este tipo de agricultura. Además, desde 2018 sus vinos ecológicos (Mundo de Yuntero) cuentan con el sello de certificación para veganos que otorga la Unión Europea de Vegetarianos (EVU).

Calidad, internacionalización y posicionamiento comercial

Los principales ejes de la estrategia comercial de Bodegas Yuntero para la presente campaña 2019-2020, son la inversión en calidad, la internacionalización y el posicionamiento comercial de los vinos embotellados.

La Cooperativa Bodegas Yuntero, conformada por 854 socios y con un total de 8.600 hectáreas de viñedos en su haber, exporta sus vinos a 18 países: "vamos a seguir apostando por la internacionalización de la empresa. Nuestras expectativas son positivas debido al alza de los precios de venta, que están motivados a su vez por un descenso en la producción de la cosecha en prácticamente todos los países productivos europeos", afirma el gerente de la Cooperativa Ramón Alcarazo.

"Con las inversiones que estamos realizando durante este último año (diez millones de euros en 2019 para incorporar nueva maquinaria, instalaciones, depósitos y equipos de frio) –añade Alcarazo– hemos conseguido optimizar todos los procesos de elaboración y fermentación de los mostos. Todo ello va a suponer una mejora en la productividad de la empresa y en la calidad de nuestros productos".

Bodegas Yuntero está realizando también una fuerte apuesta por la comercialización de los vinos embotellados: "estamos desarrollando diferentes estrategias, incrementando la red de comerciales e incorporando nuevos trabajadores para aumentar las ventas de nuestros vinos envasados. Para ello, además estamos terminando la construcción de una nueva nave embotelladora de 4.500 metros cuadrados, que contará con dos líneas de embotellado y una tercera en exclusiva para el formato Bag in Box, un almacén climatizado para la perfecta conservación de mas de dos millones de botellas, y una nueva tienda para la venta y degustación de nuestros vinos", detalla Ramón Alcarazo.

Los vinos embotellados de Bodegas Yuntero se comercializan bajo las marcas EPILOGO; YUNTERO; LAZARILLO; MUNDO DE YUNTERO (Ecológicos) y el espumoso de baja graduación POÉTICA.

Bodegas LA HORRA y AUBOCASSA se unen para estar presentes en las celebraciones navideñas aportando exquisitez y sofisticación sobre las mesas.

La Horra (Burgos), octubre de 2019.- *Bodegas LA HORRA y AUBOCASSA se unen para ofrecer un pack de vino y aceite únicos, el mejor regalo para los paladares más exigentes. La perfecta combinación de la Ribera del Duero con la verdadera esencia del campo de Mallorca llega con CORIMBO I 2014 y AUBOCASSA esta Navidad, una propuesta perfecta para sorprender con un regalo gastronómico sin igual. Tanto el aceite como el vino serán los mejores acompañantes para las comidas y cenas navideñas, aportando lujo, exquisitez y sofisticación sobre las mesas.*

ACEITE DE OLIVA AUBOCASSA VIRGEN EXTRA

CORIMBO D.O. RIBERA DEL DUERO

CORIMBO I 2014, 100% tempranillo, nace en las pequeñas parcelas de la bodega en La Horra. De cepas con una edad media por encima de los 50 años surge este vino intenso en color y nariz. Es voluminoso y pleno, un claro recuerdo al paisaje de la zona, con la frescura después de la lluvia. Los taninos son de gran calidad y forjan una sensación de potencia y elegancia. En conjunto es un vino enorme, completo, gracias a toda la fruta, mineralidad, volumen, longitud y frescura. CORIMBO I 2014 es excelente para tomar con platos de carne, pues potenciará todos los sabores y será protagonista de las mejores mesas. La añada 2010 de este vino fue nombrada por la prestigiosa revista inglesa Decanter "Platinum Best In Show", el mejor vino tinto del mundo elaborado con variedades tintas españolas. Resultó el mejor en su categoría en los Decanter World Wine Awards 2016, el concurso de vinos más grande y prestigioso del mundo, reconocido internacionalmente por su riguroso proceso de cata y el panel de catadores.

AUBOCASSA, uno de los Aceites de Oliva Virgen Extra más exclusivos de España y que este año celebra su 20º aniversario, se elabora en Manacor (Mallorca) y es 100% arbequina. Para producir un litro de este aceite, se utilizan una media de entre 8,5 y 10 kilos de arbequina, donde el picor y amargor pasan desapercibidos. Es amarillo verdoso, de aspecto empolvado, y muestra aromas y destellos de tomatera, apio, zanahoria, tomillo, romero, aguacate, manzana, pomelo rosa y almendra. Es fresco, sutil y completo, y se elabora siguiendo el concepto del "Aceite de Pago" o "Château de aceite" que significa que todo procede de una única finca.

P.V.P PACK CORIMBO I 2014 Y AUBOCASSA: 60,00 €

El mejor pinot noir de España sigue siendo de Hispano Suizas

La Guía Nacional de Monovarietales de Wine Up vuelve a colocar al Impromptu Rosé como el mejor pinot noir de España, The Spanish PINOT NOIR Monovarietal Wine Ambassador

Repiten en segunda y tercera posición los otros pinot de la bodega, el Cava Tantum Ergo Rosé y el Basus Dulce

Los tres son Pinot, los tres cultivados en Requena… pero en tres Denominaciones diferentes: DOP Valencia, DO Cava y DO Utiel-Requena

Los tres mejores vinos elaborados con la variedad de origen francés Pinot noir en nuestro país vuelven a ser obra de bodegas Hispano Suizas, según acaba de publicar la guía Wine Up en su última edición, una publicación que llega a más de 30.000 personas en nuestro país y más de 7.000 importadores internacionales.

Los tres repiten el mismo pódium del año pasado, consolidando sus puntuaciones.

En primer lugar ha quedado de nuevo el Impromptu Rosé 2018, un vino de añada con estancia en barrica que lo han convertido en el rosado insignia de la DOP Valencia.

Los 94 puntos que ha obtenido este año lo consolidan entre los grandes vinos de España ya que esas puntuaciones no son habituales para vinos rosados, aunque en Hispano se hayan acostumbrado a ellas.

En segunda posición está el Cava Tantum Ergo Rosé, un clásico también no solo en las catas de monovarietales de pinot sino en las de cavas, obteniendo en muchas ocasiones el sello de mejor Cava rosado de España, cuando no el de mejor Cava en alguna guía.

Lo más destacado del Tantum Ergo Rosé es su presencia continuada año tras año, sin desgaste y por encima de las modas, en la cabecera de casi todas las guías especializadas.

La tercera posición es para otro vino, un vino diferente por que es el Bassus Dulce, un vino difícil de elaborar que está enfocado a un público muy limitado pero que tam-

bién está siempre entre los grandes dulces del Mediterráneo y que recientemente los premios nacionales Verema, le han otorgado el mejor dulce de España.

La guía Wine Up también han quedado con buenas puntuaciones del Impromptu Sauvignon Blanc, un blanco de la añada 2018 que también tiene una estancia en barrica antes de salir al mercado y que ha vuelto a superar los 92 puntos.

En los 92 puntos y con Medalla de Oro está el Bobos Finca Casa la Borracha 2017, un vino de bobal envejecido en roble que sigue entre los mejores ratificando el reconocimiento que le hizo la Asociación de Periodistas y Escritores de Vino como mejor vino tinto de España en su categoría

Tres denominaciones premiadas

Los tres vinos de pinot noir de Hispano Suiza se elaboran en la bodega de Requena y la uva proviene íntegramente de los viñedos que rodean la propiedad. Sin embargo, cada uno está adscrito a una denominación de origen, algo que solo permite la privilegiada situación de Requena.

Mientras el Impromptu Rosé lleva la contraetiqueta de la DOP Valencia, el Bassus lo hace con la de Utiel-Requena, mientras que el Tantum Ergo es un Cava, por cierto los primeros de la DOP Utiel-Requena que se elaboraron íntegramente con pinot noir, rompiendo prejuicios y moldes y abriendo un camino que ahora siguen muchas bodegas.

Eso sí, el pionero sigue en lo más alto dando ejemplo de saber hacer y estabilidad.

Sistemas analíticos para la industria enológica

Especialista en el desarrollo, fabricación y comercialización de instrumentos de laboratorio específicos para enología, Gab Sistemática Analítica es una empresa referente en nuestro país. Con casi 45 años de historia, es uno de los fabricantes y distribuidores más prolíferos de material para laboratorios del sector enológico en España. La compañía no para de ampliar su gama de productos, adaptando su oferta a la demanda del sector.

“Después de 40 años de trabajo tenaz, seguimos adaptándonos a los nuevos tiempos. Expertos en técnicas analíticas, ofrecemos al enólogo soluciones inmediatas con un alto grado de exigencia y satisfacción. Un servicio profesional, eficiente y resolutivo que se reafirma con una imagen modernidaza. Y es que el progreso consiste em renovarse sabiendo conservar la esencia”. Así se definen ellos mismos porqué así son, una empresa familiar que ha sabido adecuarse a las necesidades actuales del sector del vino, un mundo en constante evolución en el que no adaptarse es morir. Gab Sistemática Analítica ha demostrado durante su trayectoria su adaptación. Las últimas novedades de la empresa catalana son el equipo destilador de SO2 Paul de 2 posiciones Sulfiduo PR GAB y el equipo destilador de SO2 Paul de 4 posiciones Sulfiquattro PR GAB. Ambos equipos, de diseño compacto, son sencillos y muy prácticos de usar con mínima intervención y manipulación. Los dos equipos analizan el SO2 libre y total por el método Paul Rankine.

Equipos destiladores Sulfiduo y Sulfiquattro PR GAB.

Por otro lado, GAB ha lanzado el nuevo autoanalizador enzimático y colorimétrico GAB G100, el más versátil del mercado: 100 tests/h; 26 pos. react.; 18 pos. muestra. A esta gama se le suma el nuevo autoanalizador enzimático y colorimétrico GAB G150 para un alto rendimiento en el laboratorio: 150 tests/h; 40 pos. react.; 40 pos. muestra. Ambos analizadores cuentan con un software intuitivo y de fácil uso que muestra en tiempo real el proceso de análisis y el desarrollo de cada reacción en un gráfico. Los equipos verificab la calidad de la cubeta y comprueban los volúmenes de reactivos.

Autoanalizador GAB G100 y G150.

Asimismo, GAB ha presentado recientemente los nuevos tampones de pH 3.00, 4.01 y 7.00 a 25º C GAB -ideales para todo tipo de pH-metros- y el nuevo agitador magnético con luz SO2-MIX. Específico para enología, este agitador tiene una potente capacidad lumínica para penetrar los vinos más tintos, por lo que es ideal para análisis de SO2 en vinos tintos por el método Ripper ya que facilita, y mucho, su valoración. Con luz cálida y homogénea, la estación de valoración cuenta con varilla incluída, por lo que solo hay que añadir una pinza y una bureta. También incluye un imán agitador 6x20 mm y el cable de corriente.

Agitador SO2-MIX.

La compañía también ha lanzado un equipo para el índice de colmatación económica fabricado en plástico para membranas de 25 mm de diámetro. El índice de colmatación es una herramienta insustituible cuando el vino ha de pasar por un filtro de membrana para alcanzar su estabilización biológica y conseguir, así, una medida objetiva del grado de filtrabilidad de un vino. Cuando la operación de filtración es deficiente, la gran proporción de sustancias colmatantes existentes en la muestra obstruirá el filtro rápidamente. Si el vino está bien filtrado no se producirá colmatación.

PAGOS DEL REY | MUSEO DEL VINO

Barrica Jonda, nuevo ciclo de Pagos del Rey Museo del Vino

Pocas realidades han maridado tan bien históricamente, como el mundo del vino y el cante jondo. Ambas realidades están enraizadas profundamente en la esencia cultural de nuestra tierra. Pagos del Rey Museo del Vino teniendo en cuenta esta realidad lanza un nuevo ciclo musical, con vocación de perpetuarse en el tiempo, llamado ***Barrica Jonda.***

El espectáculo **Barrica Jonda** tendrá lugar los días **8 y 22 de noviembre y 13 de diciembre** en las instalaciones de Pagos del Rey Museo del Vino, en Morales de Toro, y su estreno supone el broche de oro de la **actividad cultural** del museo en 2019.

Los cantaores **Rancapino Chico, Pepe el Boleco, Manuel de la Tomasa** y **Antonio Reyes,** acompañados al toque por **Antonio Higuero, Antonio Carrión** y **Diego Amaya**, configuran el contenido de un ciclo musical que trae hasta Morales de Toro lo más florido del actual panorama flamenco, sumándose así a la emergente oferta cultural del enoturismo.

Vinos y cante se unen en un espectáculo único en el que, desde el escenario inigualable de la **sala de barricas** de la Bodega Pagos del Rey donde reposan más de **2.500 barricas**, podremos saborear dos expresiones culturales que dan **identidad a nuestra tierra.**

Barrica Jonda es un proyecto innovador pensado para un grupo muy reducido de público y que surge como

una clara apuesta por fomentar la **cultura del vino** a través de una expresión cultural tan nuestra como es el flamenco.

Pagos del Rey Museo del Vino, ratifica así, con el estreno de **Barrica Jonda** su apuesta decidida por acercar la cultural de vino en todas sus manifestaciones y a todos los públicos a través de **experiencias culturales y enogastronómicas memorables.**

Desde su inauguración en 2014, el proyecto de la familia Solís en la DO Toro, mantiene una programación durante todo el año a través de **conciertos, talleres y actividades gastronómicas y eventos** asociados al mundo del vino que lo han convertido en un referente del enoturismo a nivel nacional.

Ciclos como **Música entre Barricas, Domingos Frissé** o **A por Uvas** han sido merecedores del seguimiento y confianza del público, creando una comunidad de seguidores fieles a todo lo que propone Pagos del Rey, y del reconocimiento del sector y de la sociedad con premios de carácter provincial, nacional e internacional.

Barrica Jonda se presentará en Pagos del Rey Museo del Vino el **martes 15 de octubre a las 17:00** h y desde ese mismo día podrán adquirirse las **entradas** para cualquiera de los tres conciertos de que consta el ciclo.

Concretamente el primero de los conciertos tendrá lugar el día **8 de noviembre** a las 21:00 h, precedido de un vino de bienvenida a las 20:30 h, a cargo de **Rancapino Chico** al cante y la guitarra de **Antonio Higuero**.

El día 22 de noviembre tendrá lugar la segunda de las citas musicales, es esta ocasión contando con dos jóvenes promesas flamencas, **Pepe el Boleco y Manuel de la Tomasa,** acompañados por la maestría en la guitarra de **Antonio Carrión**.

El ciclo concluirá el día 13 de diciembre con la actuación al cante de **Antonio Reyes** y el toque de **Diego Amaya**.

Todos los conciertos tendrán lugar en la Sala de Barricas de la Bodega a las 21:00 h. precedidos de un **vino de bienvenida** a las 20:30 h. El precio de la entrada son 17 € por concierto, existiendo un número limitado de abonos para el ciclo completo a 40 €, que se pueden adquirir en la taquilla de Pagos del Rey Museo del Vino, en Multicolchón Zamora y en Entradasgo.com

Toda la información y reservas están disponibles en la página web del museo y en el teléfono de museo: 980 69 67 63.

Sobre Pagos del Rey

El Museo del Vino Pagos del Rey está situado en Morales de Toro (Zamora), a unos 8 kms de la ciudad de Toro, en la antigua cooperativa Virgen de las Viñas transformada en un gran proyecto museográfico dedicado a la difusión de la cultura, historia y tradición del vino que nos transporta a un mundo mágico y lleno de emociones.

Madrid Luxury District reúne a algunas de las mejores marcas y comercios de la zona alrededor de la calle José Ortega y Gasset de la capital, como un espacio para la promoción de la excelencia que busca favorecer el turismo del lujo en nuestro país

La fiesta de la vendimia triunfa en el corazón del lujo madrileño

Esta gran celebración cultural del vino y la gastronomía, organizada por la asociación Madrid Luxury District y por la boutique de vinos LAVINIA, ha reunido a más de 3.000 visitantes

Más de 20 bodegas españolas de gran reconocimiento ofrecieron sus productos en las carpas que decoraban la calle Ortega y Gasset

Madrid, 15 de octubre de 2019. El corazón del lujo en Madrid volvió a celebrar uno de los momentos anuales clave en el proceso de elaboración del vino, la fiesta Las Vendimias de Ortega y Gasset, que cumple este año su quinta edición.

Este encuentro enológico y gastronómico llenó de glamour el epicentro del lujo madrileño, donde los más de 3.000 asistentes pudieron vivir la vendimia en primera persona, gracias a las más de 20 bodegas españolas de dis-

tintas procedencias y de gran reconocimiento internacional que ofrecieron catas y una degustación de una selección de productos gastronómicos selectos, dentro de las Fiestas del Pilar del Distrito de Salamanca.

Para **Inmaculada Pérez Castellanos**, impulsora y socia honorífica de la asociación MLD, "*la zona de Ortega y Gasset es una referencia del mundo del lujo en Madrid, y estamos trabajando junto a los organismos públicos para que el turista internacional que busca cultura, ocio, placer y lujo, encuentre en Madrid lo que no le ofrece ni París ni Londres*".

El presidente de la asociación, **Daniel Nicols**, incidió en la importancia de *"convertir a Madrid Luxury District y sus calles en un lienzo donde los ciudadanos y turistas puedan disfrutar de una manera única del corazón del lujo de la capital. Nuestra asociación quiere convertir a la zona de José Ortega y Gasset en un referente del lujo no solo de compras sino también sociocultural a nivel internacional, donde vecinos y visitantes atesoren nuevas emociones y experiencias. El éxito de este evento único, Las Vendimias, es el comienzo de grandes acontecimientos que están por venir, gracias a que las firmas del lujo e instituciones se han unido para trabajar juntos con un objetivo común, la excelencia."*

El evento ha estado organizado por LAVINIA, miembro de Madrid Luxury District. LAVINIA es el mayor escaparate de vinos de España, referente en la cultura del vino, su gastronomía asociada y su consumo responsable. Las Vendimias de Ortega y Gasset forma parte del calendario de celebraciones de esta tienda, que celebra en este 2019 su vigésimo aniversario, y de la agenda de Madrid Luxury District, asociación que reúne en la zona de esta emblemática calle y alrededores a veinte de las mejores firmas y negocios de lujo del mundo.

El evento también contó con un corner de aceite de la mayor calidad, en el que se pudieron degustar dos aceites frutados verdes, uno amargo, de Explotaciones Jame -que ha sido este año Premio Especial Alimentos de España al Mejor Aceite de Oliva Virgen Extra-, y otro dulce de la Sociedad Cooperativa Andaluza San Vicente. Los visitantes también pudieron disfrutar de un aceite frutado maduro, Santísimo Cristo de la Misericordia. Las botellas han sido diseñadas para la ocasión por la reputada diseñadora de moda Teresa Helbig. La gastronomía fue a cargo de Carrasco, con sus productos ibéricos, y Negrini.

Las Vendimias de Ortega y Gasset 2019 se realizan en colaboración con la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid, la Junta del Distrito, la Organización Internacional del Vino, la Real Academia de Gastronomía, la Asociación Madrileña de Gastronomía y la Asociación Española de escritores y periodistas del vino. El Ayuntamiento de Madrid y Madrid Luxury District tienen firmado un convenio de colaboración para la realización y difusión de eventos destinados a la dinamización del comercio de la ciudad de Madrid en el marco del proyecto "Madrid, Capital de Moda". Con la Comunidad de Madrid, la asociación tiene un contrato de patrocinio para la promoción del área comercial de la calle Ortega y Gasset y colindantes.

Diario El Correo del sumiller

«Peñafiel y el Museo del Vino son y serán la capital de la sumillería de Castilla y León»

Los sumillesres celebran sus cuartas jornadas técnicas internacionales

El Museo Provincial del Vino (MPV), ubicado en el castillo de Peñafiel, ha acogido hoy las **Cuartas Jornadas Técnicas Internacionales de Sumillería** en las que han participado 1**30 profesionales** de la hostelería, principalmente, y también de la distribución.

Organizada por la Asociación de Sumilleres de Castilla y León (Ascyl), cuya sede está en el MPV, las charlas, ponencias, presentaciones de vinos y catas programadas se desarrollaron en sesión de mañana y tarde.

Como explican desde la organización, «el objetivo principal de estas jornadas es seguir formando a la sumillería. El sumiller no solo es un profesional que se hace en un curso de uno o dos años y obtiene un título, el sumiller tiene que seguir formándose, ver las nuevas tendencias y conocer los nuevos productos y, esos nuevos productos, integrarlos dentro de la restauración, o, de la cadena de distribución, integrarlos al ámbito al que se dedique el sumiller».

Respecto a las jornadas señalan que «esta cita se ha convertido en una de las imprescindibles para la sumillería no solo de Castilla y León, sino de España». Por ello, **«Peñafiel, el Museo del Vino, son y serán la capital de la sumillería de Castilla y León»,** reflejan desde la organización.

El presidente de los sumilleres españoles y de la Ascyl, el segoviano Pablo Martín, inauguró las jornadas acompañado de autoridades regionales, provinciales y locales, dando paso a la primera de las propuestas, **una cata de vinos de Bodegas Protos**, que estuvo conducida por su **directora técnica, Marilena Bonilla**, y del **director general de la firma peñafielense, Carlos Villar**.

De esta forma arrancó el día desplegándose un programa en el que participaron **30 ponentes y se probaron 40 vinos**; una propuesta formativa que permitió a los presentes asistir a una 'masterclass' de Brandy y otra de Fondillón, a la presentación de la bodega ribereña Trus –así como de otras elaboradoras y vinos del mismo grupo vitivinícola-, a una cata de vinos chilenos, de cafés, y también ùedieron probar distintos productos amparados en la marca de garantía Alimentos de Valladolid.

Diario
El Correo del Vino Internacional

Para captar al público joven, cuatro bodegas argentinas lanzan vino en lata

Las latas serán de 269 y 330 ml. Dilema, New Age y Santa Julia, entre otras, las marcas que se ofrecerán en ese envase.

Cuatro bodegas lanzarán vino en lata en el mercado argentino durante noviembre próximo, un envase ya instalado en el mundo y que apunta sobre todo al público joven, según informaron los establecimientos involucrados en la iniciativa.

El sector cooperativo, de la mano de Fecovita, tiene proyectado lanzar en el mercado interno Dilema, elaborado por Bodega Estancia Mendoza.

La resolución oficial que abrió la puerta a al vino en lata

Según Fecovita, se proyecta comercializar un millón de latas, con un fraccionamiento de 269 ml, para las variedades Dilema Sparkly Pink, y Dilema Sparkly Blanco.

Franco Lubrano, gerente de Bodega Estancia Mendoza, explicó: "Con este lanzamiento apuntamos a liderar un nuevo segmento asociado a la innovación.

Para este desarrollo la bodega estableció un convenio específico con la empresa Ball dedicada al envasado de bebidas en lata.

En tanto, Bodega Santa Julia, de Familia Zuccardi, pondrá a la venta el próximo mes sus primeros vinos en lata en el mercado doméstico.

A principios de año había lanzado en el mercado de Estados Unidos sus primeros tres productos de vino en lata, fraccionados en ese país.

Ana Amitrano, gerenta comercial de Familia Zuccardi, informó que “en Argentina vamos a lanzar un Chenin Dulce Natural, en latas de 330 cm3”.

Por su parte, Bodega Bianchi saldrá al mercado con New Age, su vino gasificado de menor graduación alcohólica, con este formato.

Adrián Cura, gerente de marketing de la bodega, dijo a Télam que “la lata permite mayor frecuencia (de consumo) y penetración".

En tanto, el Grupo Peñaflor estudia lanzar sus vinos gasificados Frizzé y alguna etiqueta de la sanjuanina Finca Las Moras.

En Estados Unidos, la venta de este formato creció 59,5% en el último año y aunque sólo representa 0,2% del total, es el envase que más crece entre todos los alternativos al vidrio, según un estudio de la consultora Nielsen.

Los principales jefes de vinos de la UE se reúnen en la reunión inaugural para discutir los temas clave que enfrenta el comercio de vinos

El cambio climático, la sostenibilidad y el comercio internacional estuvieron en lo más alto de la agenda en la primera reunión de los CEOs del Comité Europeo de Empresas de Vinos (CEEV), una reunión de los jefes de 27 de las principales empresas vitivinícolas de la UE.

"Decidimos organizar la reunión del Club de CEOs como una oportunidad para que los líderes de las empresas vinícolas de la UE se reúnan anualmente para discutir entre ellos los principales problemas en juego para nuestro sector y dar forma a la estrategia a largo plazo de CEEV", dijo el presidente y presidente de CEEV. la reunión Jean_Marie Barillère.

Representantes de los principales países productores de vino, incluidos Italia, Francia, España, Alemania y Portugal, asistieron para discutir las principales amenazas y oportunidades que enfrenta el sector vitivinícola de la UE.

Organizado por Miguel Torres, presidente de la bodega familiar de la firma homónima Familia Torres , la reunión fue seguida por una visita a la finca Torres Mas La Planta en el corazón de la región del Penedès.

"Es un gran honor para mí organizar la primera reunión del Club de CEOs de CEEV", dijo. "Creo profundamente en la colaboración entre pares como la mejor manera de garantizar la sostenibilidad y la continuidad de nuestro sector, especialmente teniendo en cuenta los desafíos que nos esperan en los próximos años".

"Las amenazas y oportunidades son hoy globales y reunir a los líderes del vino de diferentes países de la UE para compartir, discutir y coordinar fue una iniciativa bienvenida para todos", dijo el Dr. Ignacio Sánchez Recarte, Secretario General de CEEV.

El evento tendrá lugar anualmente y en 2020 se llevará a cabo en Portugal.

Aumenta el número de productores orgánicos en España, con una mayor demanda de los mercados internacionales

El número de productores de vino ecológico en España ha aumentado un 10% en un año, de 933 en 2017 a 1033 en 2018.

Las regiones que registraron el mayor crecimiento en productores orgánicos fueron Cataluña, Valencia y Andalucía. En Cataluña, el número de productores orgánicos aumentó un 17,5% en 2018 a 241 en comparación con 205 en 2017. Mientras tanto, en Valencia, el número de productores de vino orgánico aumentó en un 16,5% a 126 productores desde 108 en 2017.

Sin embargo, el mayor aumento el año pasado fue en Andalucía, donde esta cifra aumentó en más de un quinto (21%) de 79 en 2017 a 96 productores orgánicos en 2018.

Una región donde los números realmente cayeron fue en Castilla La Mancha, donde los productores orgánicos cayeron un 3,1% el año pasado a 193.

España es ahora el país de la UE con la mayor superficie de viñedos orgánicos, de 11.841ha en 2001 a más de 113.000 ha el año pasado. Sin embargo, a pesar del crecimiento, los viñedos orgánicos en España todavía representan menos del 12% del área total de viñedos del país, una proporción similar a la de Francia e Italia.

Pero en sus esfuerzos por impulsar las exportaciones, España está concentrando cada vez más sus esfuerzos en vinos orgánicos y biodinámicos. Según Spanish Organic Wines (SOW) , que se estableció en 2014, la mayor parte de los vinos orgánicos de España ahora se envían al extranjero, con el consumo interno en el suelo. demanda internacional

En reconocimiento a la tendencia creciente, una nueva feria del vino, Barcelona Wine Week es destinar un área exclusivamente a vinos orgánicos y biodinámicos. Iñigo Crespo, secretario general de Premios Eco-Vino , un concurso de vinos orgánicos afirma que las diferencias de precios entre muchos vinos orgánicos y producidos tradicionalmente son mínimas.

"Ahora puedes comprar un buen vino biodinámico de España por € 2,5 ex-bodega por botella", dijo un importador escandinavo de vinos a Harpers . "España es un paraíso para los importadores", agregó.

Finger Lakes espera con ansias el "sobresaliente" Rieslings, con alta calidad probablemente en todos los ámbitos

Los productores de Finger Lakes confían en que la cosecha de 2019 será positiva, con las expectativas impulsadas por las condiciones climáticas favorables actuales, muy lejos del año pasado cuando los productores tuvieron que lidiar con fuertes lluvias e inundaciones.

"Los ácidos son un poco altos, por lo que generalmente es un Riesling agradable y crujiente", dijo a NYup.com Tim Martinson, especialista en viñedos del programa de extensión cooperativa de la Universidad de Cornell .

Otro enólogo en la región norteña de Nueva York, Vinny Aliperti de Atwater Estate Vineyards en Seneca Lake y copropietario de Billsboro Winery cerca de Ginebra fue aún más lejos, alegando que el Riesling "probablemente será excepcional" con una "buena probabilidad de alta calidad en todo el tablero."

Ciertamente, las condiciones climáticas a mediados de octubre son ideales, con largos períodos de días soleados y secos, seguidos de noches frescas. Es muy diferente de las condiciones en el mismo momento del año pasado, cuando el clima cálido y húmedo causó dolores de cabeza a los enólogos, incluida la podredumbre de algunas uvas.

La cosecha comenzó alrededor de dos semanas más tarde de lo habitual, debido a la brotación tardía en primavera y las temperaturas moderadas del verano, lo que significa que el final de la cosecha podría ser bastante "agitado" según Aliperti. "Ha sido lento y todavía cuelgan muchas uvas", dijo. "Pero el día se está acortando y las temperaturas son más frescas, por lo que es posible que tengamos que terminar rápidamente".

Si bien las condiciones son positivas para las uvas blancas, como Riesling y Gewürztraminer, los rojos son un poco más problemáticos, según Aliperti. "Los rojos son lo que nos preocupa porque hay una pequeña ventana para madurar", dijo. "Casi siempre podemos ser buenos blancos, pero es de los rojos de los que todos hablamos".

Si bien los viñedos de Aliperti han producido rendimientos más bajos este año, la fruta que queda es más impactante, afirma. "Los cultivos son ligeros este año, un poco atrasados", confirmó. "Pero eso significa que tenemos la oportunidad de ver algunos buenos sabores intensos".

Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha aplaude la inminente apertura de una medida de almacenamiento privado de aceite de oliva

El comisario europeo de Agricultura y Desarrollo Rural, Phil Hogan, anunció ayer en Luxemburgo esta medida

Ante la información que ha llegado desde Luxemburgo, en la que el comisario europeo de Agricultura, Phil Hogan, ha anunciado la inminente apertura de una medida de almacenamiento privado de aceite de oliva, Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha se ha mostrado muy satisfecha por esta decisión, que repercutirá positivamente en el sector oleícola de la región, tan castigado en esta campaña por los precios, muy por debajo de la media.

La medida fue comunicada ayer por el ministro de Agricultura español, Luis Planas, quien informaba de que en el transcurso del Consejo de Ministros de Agricultura de la Unión Europea, celebrado en Luxemburgo, el comisario Phil Hogan anunció esta medida, catalogada por Planas como “muy positiva para el sector del aceite de oliva; necesitamos una intervención rápida para poder intentar corregir la difícil situación del sector”.

Cooperativas Agro-alimentarias suscribe las palabras del ministro y, además, subraya que en la toma de decisión de esta medida “sin duda han sido un factor clave las actuaciones llevadas a cabo en los últimos días y semanas, tanto la manifestación del pasado 10 de octubre en Madrid en defensa del olivar tradicional, como los trabajos que desde Cooperativas Agro-alimentarias de España y desde federaciones como la castellano-manchega se están llevando a cabo desde hace meses para lograr medidas de autorregulación del sector oleícola”.

Asimismo, la organización cooperativa ya advirtió en mayo de este año que era posible activar este mecanismo de almacenamiento privado de aceite de oliva sin llegar a bajar los precios por debajo del umbral de referencia, amparándose en el reglamento de la OCM única, que permite la ayuda al almacenamiento privado en situaciones especialmente difíciles de mercado y que afectan a los márgenes de explotaciones.

El aceite de oliva sigue bajando, ajeno a las protestas del sector: ni a dos euros el kilo ya

Bajan las operaciones y ni siquiera el virgen extra aguanta

IDEAL

El mercado del aceite de oliva sigue a lo suyo y hace oídos sordos a las peticiones del sector. Pocos días después de la enorme protesta en Madrid con miles de olivareros los precios que refleja el sistema Poolred recogen nuevas caídas, situándose el kilo de aceite de oliva por debajo de los dos euros. El enlace, que será del doble que la campaña anterior en el inicio de esta, con más de 750.000 toneladas almacenadas 'sin vender', tampoco ayuda a que los precios suban pese a la previsión de un gran descenso en la producción en España en la 2019-20. Sin medidas especiales como las que pidieron los agricultores en Madrid la regulación del mercado no parece apuntar a un aumento de precios a corto plazo.

Del 8 al 14 de octubre, el aceite de oliva salió al mercado a 1,978 euros de media el kilo, según recoge Asaja Jaén, lo que supone 38,17 céntimos menos que la semana anterior. En el caso del virgen extra bajó hasta los 2,053

euros por kilo; el virgen, por su parte, descendió a 1.955 y el lampante a 1,933. Las operaciones se redujeron hasta casi la mitad, pasando de las 60 a las 33 de esta última, al igual que las salidas, que pasaron de las 4.544 a las 2.135.

En cuanto al picual de Jaén, destaca, también bajó su precio y salió al mercado a 1.986 euros de media. Se constata una ligera disminución en el virgen extra a los 2.039 euros, del virgen a los 1.955 y del lampante a los 1.938. En este caso también se registraron menos operaciones, al pasar de las 31 de la semana anterior a las 16 de esta. Con respecto a las ventas, fueron de 1.090 toneladas frente a las 3.214 de la pasada semana.

Confirmado el peor escenario: el aceite español envasado en Italia sí pagará arancel

Joe Profaci, director de la asociación de la industria aceitera de EEUU y Canadá, confía en que el Gobierno de Trump acepte retrasar dos o tres semanas la aplicación del arancel del 25%

El peor escenario para el sector aceitero español se ha hecho realidad. Todo el zumo de aceituna **producido en España y embotellado en cualquier lugar del mundo**, sea dentro o fuera de nuestro país, pagará el **arancel del 25% al llegar a EEUU**. No solo el que se envase aquí (unas 60.000 toneladas que anualmente se exportan) sino el que se venda a terceros países. Muy especialmente Italia, que adquiere a granel unas 80.000 toneladas anuales en España para embotellarlas y enviarlas a EEUU.

Italia es el primer comprador de aceite español, con una media de 300.000 toneladas los tres últimos años incluyendo las que que se envían a EEUU. A su vez, España es el **origen, directo e indirecto, de dos tercios** de las casi 300.000 toneladas anuales **que se consumen en EEUU**. Y todo ese aceite tendrá que pagar un 25% de sobrecoste o bien ser sustituido por producto con otro origen: es la disyuntiva de la industria envasadora.

"Es algo 100% seguro, no importa desde dónde venga la botella, la clave es el origen", ratifica **Joe Profaci**, director de la NAOOA, la patronal que aglutina a dos tercios de la industria envasadora y comercializadora de aceite en EEUU y Canadá. Entre sus miembros, están las españolas Borges, Acesur (La Española), Migasa, Dcoop (Pompeian), Aceites Toledo o Maeva. Profaci lleva una semana en España, en un viaje planificado previamente pero que ha coincidido con la imposición de los aranceles. "**Estamos solicitando al Gobierno de EEUU que retrase dos o tres semanas la entrada en vigor**. Hay barcos con aceite envasado que salieron antes de que se impusieran los aranceles. Soy optimista respecto de este retraso en la aplicación, ya se ha hecho con China en otros casos previos", explica. La fecha prevista inicialmente es **el próximo viernes 18 de octubre**.

Profaci también explica que están tratando de obtener del Departamento de Aduanas de EEUU "clarificaciones sobre qué etiquetado debe de llevar el envase" para entrar en EEUU. Se refiere a las botellas que incluyan mezclas de aceites de diversa procedencia. Inicialmente, señala el directivo, solo se pagaría proporcionalmente a la cantidad de aceite que sea español. Pero advierte: "Si el **US Custom** considera que el etiquetado y la documentación que acompaña a la mercancía **no son satisfactorios, pagará el arancel todo el producto** aunque solo en parte proceda de España".

Pone además otro ejemplo revelador: "Incluso el aceite lampante [el que tiene algún defecto tras ser extraído de la aceituna] que se refina en Italia, es decir, **incluso el aceite refinado fuera de España,** está afectado. Esto es algo que ya contemplan las reglas del US Custom". Ante todo ello, están solicitando a Aduanas que sean "creativos, flexibles", para no entorpecer más de lo necesario el comercio. Pero concluye: "Esto afecta a todo el mundo, no a un solo país, es lo que estoy trasladando desde hace días". Pide por ello que **Italia y España hagan causa común contra el sobrecoste**.

Profaci es, además, pesimista sobre la posibilidad de llegar a una solución antes de que entren en vigor los aranceles. "El Gobierno de EEUU solo está dispuesto a negociar con los aranceles ya en vigor", lamenta. ¿De dónde procederá entonces el aceite que se consume en EEUU? **Podrá seguir siendo español si es enviado a granel y envasado en EEUU** (en plantas como las de Dcoop o Sovena, el grupo portugués, en suelo americano).

Pero lo que Profaci y otros expertos aceiteros llevan pronosticando las últimas semanas es que se producirá un trasvase masivo esta campaña del aceite español a aquel de otros orígenes (griego, tunecino, turco o portugués) que no pagará arancel. A su vez, **el producido en España servirá para sustituir en esos países el aceite que irá a EEUU** en lugar de cubrir sus mercados domésticos.

"EEUU solo está dispuesto a negociar una vez los aranceles estén en vigor", lamenta el director de la NAOOA, la patronal del aceite de Estados Unidos

La NAOOA está insistiendo además, desde que en julio se incluyó el aceite de oliva en la lista de hasta 300 productos susceptibles de ser tasados con aranceles en el marco del contencioso EEUU-Airbus en la OMC, en que **se está poniendo un arancel a la salud de los estadounidenses**. En relación con los efectos beneficiosos que tiene el consumo diario y moderado de aceite de oliva según numerosos estudios médicos.

En medio de esta situación, la Comisión Europea confirmó ayer que se va a permitir a España activar el almacenamiento privado de aceite de oliva para tratar de revertir la tendencia de precios a la baja. Esta retirada de mercancía del mercado, incentivada económicamente por Bruselas, pretende elevar los precios tras una última campaña muy alta (1,75 millones de toneladas) en España, que ha generado un volumen almacenado también muy elevado de más de 700.000 toneladas al inicio de la actual campaña tras el verano. Si a ello se le suma **la perspectiva de producciones elevadas** para la que ahora empieza en **terceros países como Túnez** (casi 400.000 toneladas, un 100% más), se entiende la atonía de los precios. La activación del almacenamiento no tiene relación directa con la imposición de aranceles, pero ayudará económicamente al sector en España.

Almacenamiento privado de aceite: Valoración positiva si las cantidades, tiempo y presupuesto comunitario son suficientes

La Coordinadora de Organizaciones de Agricultores y Ganaderos (COAG) considera positiva la activación del sistema de almacenamiento privado del aceite de oliva anunciada este lunes 14 en Bruselas por el Comisario de Agricultura, Phil Hogan. "Esperamos que las cantidades, tiempo y presupuesto comunitario asociado sean los suficientemente significativos para tener incidencia en el mercado y reactivar los precios anormalmente bajos", ha subrayado Miguel Blanco, Secretario General de COAG.

Esta medida responde a una de las principales reivindicaciones del sector olivarero español para solventar la grave crisis de precios, que en el último año ha supuesto más de 1.000 millones de pérdidas para los olivareros. Llega tras tres multitudinarias manifestaciones en Jaén, Sevilla y Madrid, y el esfuerzo y espíritu reivindicativo del conjunto del sector olivarero.

Sin embargo, pese a ver positiva la medida, desde COAG se insta al Gobierno español a que siga avanzando en cuestiones de carácter estructural que garanticen una estabilidad de precios y rentas a los productores y el futuro del olivar tradicional:

- Revisión completa del sistema de almacenamiento privado, con actualización inmediata de los precios de desencadenamiento que tengan en cuenta los costes de producción.
- Establecimiento de normas de autorregulación del mercado con carácter obligatorio para todo el sector.
- Perseguir las actuaciones que provocan una banalización del aceite de oliva y su utilización como producto reclamo. Promover un mejor conocimiento de las calidades del aceite de oliva por parte del consumidor.
- Legislar de manera clara y contundente para acabar con la venta a pérdidas. Perseguir actuaciones que vulneren las normas de competencia y mejorar la transparencia en la formación de precios del aceite.
- Asegurar por parte de las administraciones la trazabilidad y la calidad del producto ofrecida por los productores con una nueva norma calidad que preserve el prestigio del aceite de oliva español a nivel mundial.

Medidas de apoyo para el olivar tradicional, cuyo papel socioeconómico, ambiental y paisajístico es fundamental para el mantenimiento de nuestros pueblos.

Diario
El Correo del Agro
Diario Agrícola-agroalimentario

Integrantes del ministerio de Agricultura de EEUU visitan Oleoestepa en plena crisis de los aranceles

La cooperativa pide a Europa ayudas compensatorias para resistir en el mercado estadounidense

Oleoestepa recibió la pasada semana la visita de una **delegación del Consejo Oleícola Internacional (COI)** con integrantes del **ministerio de Agricultura de EEUU,** la **asociación californiana y la de importadores de aceite de oliva NAOOA**. Se trata de un encuentro programado desde hace meses, pero que se ha producido en un contexto de crisis arancelaria con la **administración Trump** por la guerra comercial que mantiene con la Unión Europea por las ayudas europeas a Airbus.

Esta visita se enmarca en los cursos de formación técnico-químico que se organizan a través del Consejo Oleícola Internacional. Oleostepa, que comercializa el aceite que se produce en las comarcas de Estepa y Puente Genil, destaca que este encuentro tiene un impacto positivo por la imagen del sector que se proyecta al exterior y en este caso a EEUU.

Alvaro Olavarría, director gerente de Oleoestepa, valora que la comarca sea el **escaparate del sector** y muestre buenas prácticas y la implicación de todo un territorio en la producción, distribución y comercialización de este producto. Aunque ayuda a la imagen, la guerra comercial con los **aranceles del 25% que va a imponer EEUU** se libra en instancias europeas e internacionales y van a tener un coste. Por ello, Oleoestepa, que lleva años trabajando con el mercado estadounidense donde tiene una filial, pide a las instituciones europeas **ayudas compensatorias** que permitan aguantar y seguir vendiendo aceite envasado a este país norteamericano.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) **ha confirmado este lunes los aranceles** de Estados Unidos a productos agroalimentarios en represalia por las ayudas europeas a Airbus

El sector del aceite de oliva de la comarca, de la Sierra Sur y la Campiña está muy preocupado y sigue analizando las consecuencias. Los efectos no solo se van a producir en la exportación directa del producto envasado. Estos recargos tendrán costes en el aceite de **oliva a granel** que se vende a países intermediarios, como **Italia.**

Es el caso de la **cooperativa CAPI en Écija,** con unos 500 productores olivareros, que el año pasado vendió a Italia más de cinco millones de kilos de aceite de oliva a granel, el 75% de su producción. Los aranceles van a poner el foco en la trazabilidad del producto y penalizarán también el origen español. Valeriano de Miguel, director gerente de CAPI, señala que unas 100.000 toneladas de aceite español envasa Italia para el mercado estadounidense

Antonio Martos, presidente de la **sociedad olivarera Santa Teresa de Osuna,** señala por otro lado que los aranceles pasarán factura también al agricultor, porque la competencia será más dura y se abaratarán los precios en origen. España vende unas 60.000 toneladas de aceite envasado a Estados Unidos, país con el 10% del consumo mundial.

REF. 001. VENTA DE VINO EMBOTELLADO

- 18.150 botellas de Vino Rosado de 12,00º
- 13.584 botellas de Vino Tinto de 13,50º
- 10.272 botellas de Vino Blanco de 12,00º

Todas las botellas están etiquetadas con marca propia, y figuran dos idiomas en la etiqueta: español y ruso.

REF. 002. DISTRIBUIDORA DE VINOS . SE OFRECE

Distribuidora y Almacenista de vinos, busca bodegas de toda España que quieran que distribuya sus vinos en la provincia de Ciudad Real.
Con importante cartera de clientes. Especializada en enotecas y restaurantes, venta de vinos de calidad.
Con posibilidad de plataforma de venta directa.

¡VinoEmpleo!

PARA VER CUALQUIERA DE ESTAS OFERTAS DE EMPLEO Y OTRAS MÁS, PUEDE CONECTARSE A LA PAGINA WEB DE VINO EMPLEO:
www.vinoempleo.es

Export Area Manager

Grupo Faustino

Grupo Faustino, líder en la comercialización de vinos de alta gama, precisa incorporar un Export Area Manager que, reportando a la Dirección de Exportación será responsable del desarrollo de la política comercial de la compañía en los mercados asignados.

Comercial Nacional

¡VinoEmpleo!

Bodega de la DO Rias Baixas con mercado consolidado busca incorporar Comercial Nacional

Back Office

¡VinoEmpleo!

Bodega de DO Rías Baixas selecciona Back Office para Administracion/Logistica/Comunicación

Enólogo

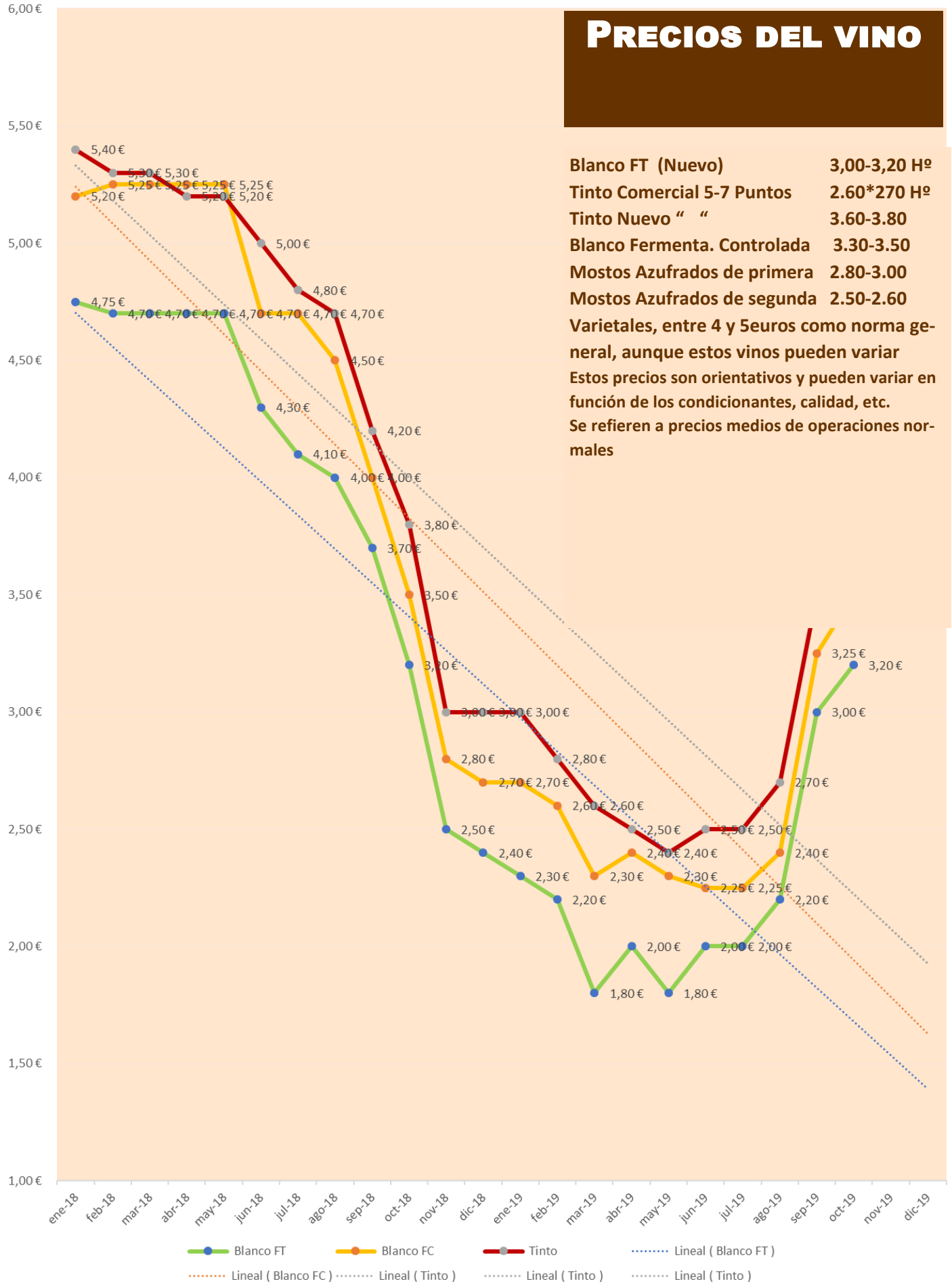
¡VinoEmpleo!

Se busca Enólogo para dirigir bodega en Aragón, con experiencia en elaboración de vinos, embotellados y con capacidad para organizar y dirigir al equipo de bodega.

Anuncios gratuitos por palabras, si es suscriptor no le costará nada anunciarse. Puede poner compra venta de vinos, tanto embotellados como a granel. , fincas, maquinaria, bodegas, etc. con sus datos o anónimo sirviendo nosotros de enlace, también gratuito. Puede enviar sus ofertas, con los datos más significativos del vino o ponerse en contacto para aclarar dudas al correo: javier@elcorreodelvino.com

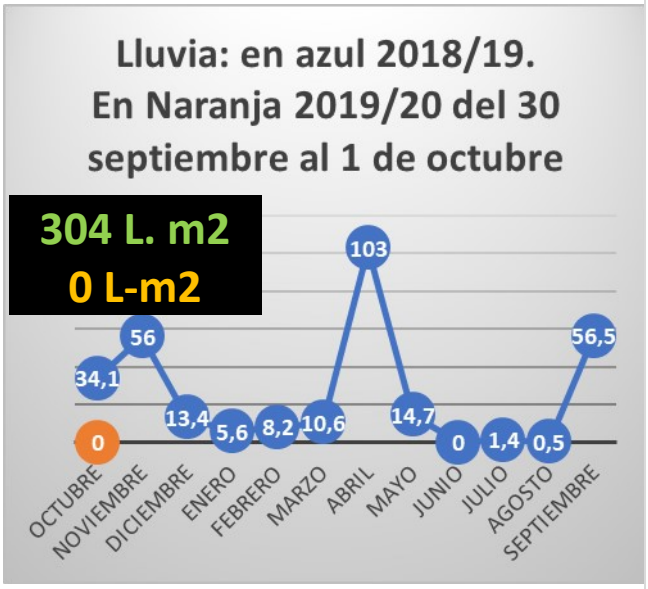
Precios del vino

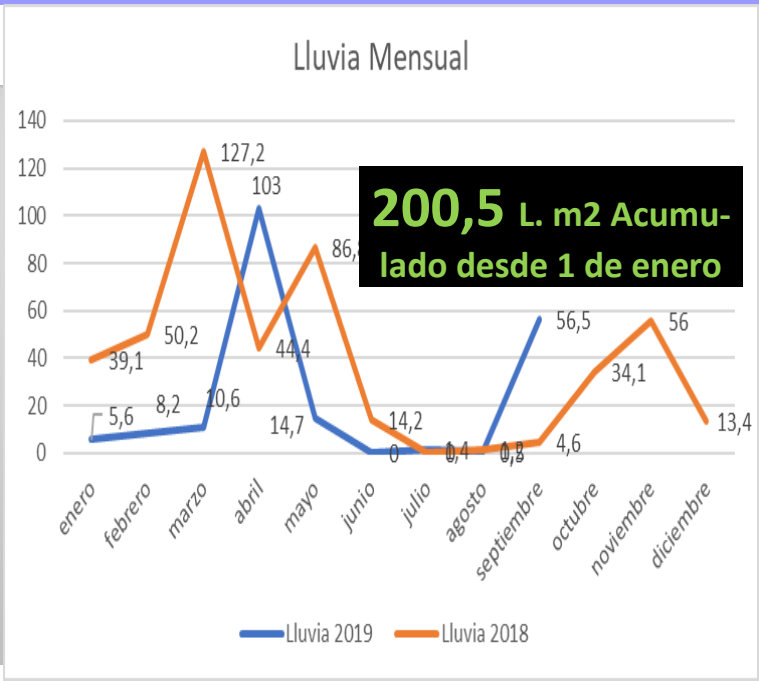
Evolución del precio del vino a granel

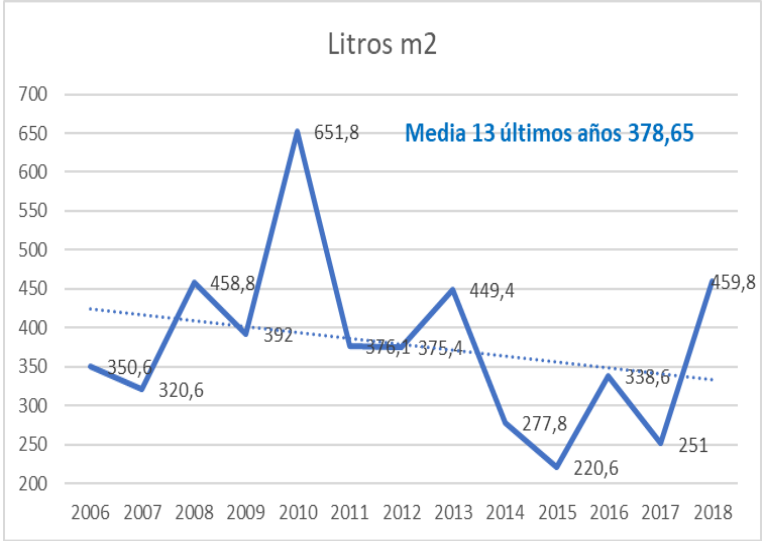


El tiempo

Desde 30 septiembre de 2017 a 1 DE octubre de 2018 - 440,5 LITROS M2







Actualizado al 18/09/2019

Lluvia en años anteriores

2006. 350,6	2011. 376,1	2016. 338,6
2007. 320,6	2012. 375,4	2017. 251,0
2008. 458,8	2013. 449,4	2018. 459,8
2009. 392,0	2014. 277,8	Media de los últimos
2010. 651,8	2015. 220,6	13 años 378.65

C/Virgen de la Esperanza, 6
13200 Manzanares (Ciudad Real)
Teléfono 679 78 96 28
E-mail javier@elcorreodelvino.com
www.elcorreodelvino.com
Director JAVIER SÁNCHEZ-MIGALLÓN ROYO
SUSCRIPCIONES 120 EUROS AL AÑO.
Si desea suscribirse comuníquelo a
javier@ elcorreodelvino. com

WineinModeration.eu
Art de Vivre

Apúntese gratis a nuestro Newsletter semanal, y lo recibirá en su buzón de correo cada semana: si quiere que le apuntemos nosotros pídalo a
javier@elcorreodelvino.com