

# "EL VINO HECHO A FUE

En 1944, un grupo de agricultores de Castilla-La Mancha decidieron unir sus fuerzas en defensa de los intereses comunes frente a la dificultad de la venta de la uva en las bodegas privadas. Hoy, 54 años después, Nuestro Padre Jesús del Perdón es la cooperativa más grande de Manzanares y una de las más importantes de la región. Se acerca a los 600 socios, trabaja en 47 000 ha y el volumen de facturación se sitúa entre los 1 200/1 400 millones PTA, con una capacidad de almacenaje de 20 millones de litros. Su política de expansión le ha permitido introducirse en mercados europeos, norteamericanos y, próximamente, asiáticos. Jesús Peláez fue el primer presidente; le sucedieron Pedro González Román, Pedro Castilla, Antonio Patón, Sinfonso Fernández y, en la actualidad, Juan Luis Lozano, que analiza este medio siglo largo de intensa historia vitivinícola.

■ **¿Se puede destacar algún momento decisivo en la dilatada historia de la cooperativa?**

Es complicado señalar uno concreto. En los años 60 se produjo un avance notable con la fusión con otra cooperativa de Manzanares. Dispusimos de nuevas naves de producción y en 1967 teníamos el jaraiz más grande y moderno de Europa. Esos años se comienza a embotellar un tanto por ciento pequeño de la producción, y la cooperativa toma fama con el vino blanco Yuntero, nuestro estandarte durante muchos años. Luego se ha ido diversificando con varios tipos de vinos: tinto, tinto especial, reserva, joven e incluso, en los últimos años, hemos entrado en la línea del vino ecológico, que tanto en la parcela rural como en la bodega no tiene ningún tratamiento químico y está controlado

por muchas normas que garantizan su elaboración. Este vino tiene, fundamentalmente, éxito en Europa.

■ **¿Qué cambios más sustanciales han introducido en su oferta?**

Ahora hemos tenido una evolución de los tintos, que cada año van mejor. Representan el 20% de la producción, pero el incremento de su consumo es notable, en detrimento de los blancos. Se ha cambiado a vinos de gran calidad, lo que ha hecho que el tinto gane mercado.

■ **¿También en su caso la presente temporada está resultado positiva?**

Este año hemos tenido una cosecha récord de 25 millones de kg de uva recogidos, lo que supone unos 20/22 millones de litros de vino.



# RZA DE SOL Y TIERRA"

■ **¿Cómo es posible que una cooperativa como Jesús del Perdón aparezca en la esfera internacional?**

Porque nuestro crecimiento comercial es importante, sobre todo en Europa y Estados Unidos. También hemos comenzado a exportar a China y Japón y nos estamos comenzando a mover en niveles interesantes. De hecho, antes teníamos un director de exportación compartido con otras bodegas y desde hace unos meses tenemos una directora de exportación íntegramente dedicada a la exportación de vinos de nuestra cooperativa.

■ **¿Cuáles son las fórmulas de financiación que utilizan, no ya sólo para salir al extranjero sino con vistas al propio mercado nacional?**

Estamos en una zona de gran competencia con otras bodegas y el funcionamiento cooperativo es mixto. El método de compra de la uva es más parecido al mercado libre que a una cooperativa y la financiación llega vendiendo, comprando, tratando de poner de aquí y de allá y buscando ayudas estatales y en entidades financieras.

■ **¿Qué beneficios aporta la cooperativa a sus socios?**

La mayoría de los años, los socios consiguen para la uva un precio de mercado más un plus de fidelidad. Si al final del año hay beneficios, o bien se reparte o se abonan a reservas para tener un remanente para años más difíciles. Además, ofrece servicios de preparación de expedientes para solicitud de subvenciones y dispone de secciones de fertilizantes y cereales. También nos ocupamos de la exportación de graneles, para lo cual estamos

integrados desde hace dos temporadas con otras ocho o diez cooperativas, con el fin de contrarrestar la problemática producida con el vino de Argentina.

■ **Bajo su prisma, ¿qué valoración hace de la negociación llevada a cabo con la UE?**

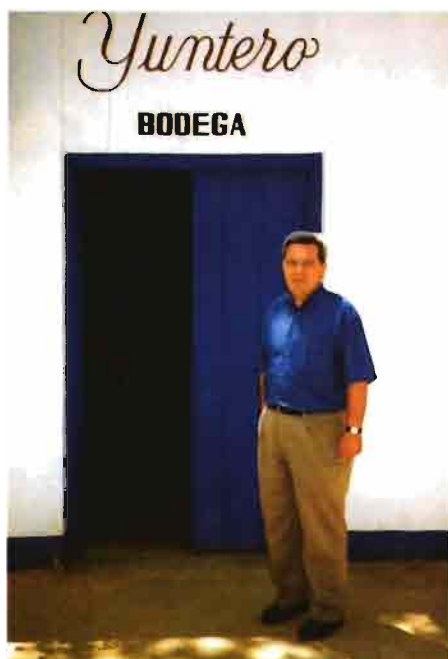
Comparativamente con la OCM del aceite, las perspectivas son más halagüeñas. Pero eso no evita que sea un documento a negociar, con una serie de lagunas a tener en cuenta. Debemos marcar bien la trayectoria que a lo largo de los años se pueda desarrollar, porque da la sensación de que el documento puede dejar muchas puertas abiertas y fijar cada año un organismo encargado de definir las ayudas. Eso habría que perfeccionarlo y dejar una línea más estable y mejor definida. Habrá que negociar. Es un



documento en principio válido, mejorable en muchos aspectos, sobre todo para Castilla-La Mancha. El problema fundamental que nos encontramos es la liberalización de la chaptalización (echar azúcar al vino) y como aquí el vino se hace a fuerza de sol y tierra, sería grave y posiblemente una puerta abierta al fraude, pues no sería un vino natural.

■ **Su cooperativa se localiza en una zona cuya imagen se enfoca más a los vinos de mesa diarios que a los de 'calidad tradicionales'. ¿Qué futuro le espera a los vinos de La Mancha?**

Los vinos de La Mancha se van conociendo ya por su calidad. Efectivamente, la denominación de origen no es de las más apreciadas, pero puntualmente hay vinos de gran renombre y que se valoran mucho. El futuro va por la línea de gran calidad, cada vez mejores, que al consumidor le apetezcan más. El que sea una denominación de origen con más o menos nombre lo harán las marcas punteras. Quizás sea interesante identificar una parcela con los vinos de gran calidad de la denominación, para dar mayor nombre a La Mancha. De todas formas, Valdepeñas tiene una denominación de origen muy reconocida.



# "EL SECTOR DEL RIEGO TIENE UN GRAN FUTURO"

JUAN LUIS LOZANO

Otra de las vertientes profesionales de Juan Luis Lozano es su estrecha relación con el mundo de la maquinaria agrícola y, sobre todo, el riego.

■ Por diversos motivos, el riego ha pasado momentos muy difíciles en Castilla-La Mancha aunque, sin embargo, parece que las aguas vuelven a su cauce. ¿Cómo se encuentra el sector en la actualidad?

Los años anteriores de sequía en realidad fueron buenos para el sector del riego. Se montaron bombas a niveles pequeños y grandes instalaciones de goteo, porque se tendió a un aprovechamiento mayor del agua. Gracias a estos dos últimos años de lluvia importante, se han recuperado en gran parte los niveles del acuífero 23, en el cual nos encontramos. Y ahora, este sector, al que no le augurábamos más de tres o cuatro años de vida, parece que tiene un gran futuro por delante. Sin olvidar y habiendo aprendido que las existencias de agua son limitadas y que podemos tener

graves problemas en cualquier momento. Ha habido también una serie de ayudas de la Consejería para modernización de regadíos, y eso se ha aplicado adecuadamente. Este sector ha conseguido una consistencia mayor que la de años anteriores y será competitivo. En Castilla-La Mancha, gracias a los planes de mejora de regadío y a las ayudas obtenidas, se puede vivir un crecimiento estable.

■ Su empresa ha aprovechado la Feria para presentar un tipo de tubería de PVC, últimamente muy denostado. Sin embargo, parece que aún tiene mucho que decir.

Para el consumo humano de PVC, en botellas, juguetes... soy incapaz de decir si es o no válido. Pero en cuanto a conducciones de riego y abastecimiento de poblaciones, que es donde



más problemas pueden aparecer, se trata de encontrar el elemento sustitutivo que no sea igualmente pernicioso. El tiempo lo dirá, no sé decirlo a ciencia cierta. Habrá que estudiarlo mucho mejor. Por ejemplo, antes se decía que el vino era malo para la salud y ahora resulta que el tinto incluye un producto anticancerígeno.

■ ¿Está mentalizado el cliente final que el riego ya no es 'echar agua' sin más?

Sí, cada vez está más claro que esto no es echar agua porque sí. La planta necesita una cantidad de agua para tomar los nutrientes que están en el suelo y eso es lo que hay que conseguir. A un señor que tiene sed, no le vale de nada darle un bidón con 200 litros, le será más útil un botijo o una botella. El goteo y los pivots con una serie de controles del gasto pueden ayudar al ahorro de agua, un bien que antes no se consideraba escaso y hay que aprovecharlo adecuadamente. 🌱

## HAY ASTROS QUE BRILLAN CON LUZ PROPIA

### MOTORES DIESEL LIGEROS DE 4 Y 7 CV

ESPECIAL APLICACIÓN EN USO AGRÍCOLA



Sistemas de Inversión y Comercio, S.A.

**MOTOBOMBAS DIESEL**

Modelo	PVPR
2 pulgadas	164 000 ptas.
3 pulgadas	205 000 ptas.

**GRUPOS ELECTRÓGENOS DIESEL**

Modelo	PVPR
2 KVA	155 000 ptas.
3.5 KVA	187 000 ptas.

ALMACÉN Y VENTAS: Sierra de Guadarrama, 8 - 5 A - P.I. San Fernando II  
28830 SAN FERNANDO DE HENARES (Madrid) - Tel. 91 656 13 03 - Fax 91 656 06 27  
OFICINA: Velázquez, 59, 7º - 28001 MADRID - Tel. 91 577 61 26 - Fax 91 435 77 19