

JORNADA DE VITICULTURA

CONCLUSIONES

28 de Abril 2010

PALACIO DE CONGRESOS
DE ALBACETE

Patrocinador:



JORNADA DE VITICULTURA ALBACETE, 28 DE ABRIL DE 2010

CONCLUSIONES GENERALES

- **Actualidad y futuro del sector vitivinícola español.**
Rafael del Rey, Observatorio Español del Mercado del Vino . info@oemv.es
- Unas tendencias internacionales:
 - El consumo se diversifica
 - El vino se abarata
- Tendencias nacionales:
 - En los últimos años hay un equilibrio en la producción, Balance vitivinícola estable con mercados muy difíciles
 - Crece el consumo del vino en alimentación y decrece en bares y restaurantes.
 - Mercado difícil pero con oportunidades
 - Hay un bache en la exportación, sobre todo en los que se refiere a los graneles
 - A nivel internacional la competencia se endurece
 - El alcohol de boca es una salida interesante para nuestros vinos
 - Los vinos de D.O. han bajado los precios y se han incrementado las ventas, lo que lleva consigo que se recuperen los volúmenes vendidos, pero no el volumen de dinero de estas ventas
 - La competencia se ha puesto muy dura y se deja una pregunta encima de la mesa ¿podremos competir?
 - La mayoría de los países productores han bajado precios y han mantenido las ventas (parten de precios mucho más altos que los españoles). España no ha bajado precios y han caído las ventas.
 - Un nuevo reto: los vinos no pueden perder calidad para bajar los precios.
- Consecuencias de la OCM del vino
 - En dos años hemos arrancado en España 74.000 ha de vid y en los tres años previstos llegaremos a las 100.000 ha
 - La nueva OCM supone menos protección y por tanto más necesidad de mercado
 - Un reto más: mejorar la eficiencia del conjunto de la cadena uva-vino-calidad-comercialización. Profesionalización del sector
 - Adecuar la gama de productos a las nuevas tendencias de consumo y búsqueda de nuevos consumidores.

Se puede decir que vamos camino de una nueva reestructuración y que tenemos buenas posibilidades de desarrollo del sector.

- El último reto: los mercados internacionales exigen un producto “bueno, bonito y barato”, es decir, que sea mejor que los demás, mejor presentado, mejor capacidad de distribución, buenos precios o muy buen posicionamiento de marca.

- **Influencia de la calidad de la uva en la calidad del vino.**
Rosario Salinas. UCLM, rosario.salinas@uclm.es

Un axioma clave: A partir de uva buena se puede hacer buen o mal vino según el proceso de elaboración, pero a partir de una uva mala, nunca podrá hacerse un vino de calidad.

Vino tinto de calidad	Necesita unas uvas
<ul style="list-style-type: none"> • Color rojo intenso que mantiene notas violáceas largo tiempo • Aroma complejo con equilibrio entre los aromas de la uva y los de la madera • Tánico y estructurado, sin marcar demasiado la astringencia ni el sabor amargo 	<ul style="list-style-type: none"> - Con alta concentración de polifenoles (antocianos, taninos, etc.) - Alta concentración de aromas varietales - Madurez tecnológica adecuada (pH:3,5, 6,5 g/l de Acidez Total, 14 grados probables de alcohol)
Vino blanco de calidad	Necesita unas uvas
<ul style="list-style-type: none"> • Muy aromáticos en los que predominan los aromas varietales • Estructurados y complejos • Menos pálidos 	<ul style="list-style-type: none"> - La concentración de polifenoles pierde protagonismo - La riqueza aromática junto con la madurez tecnológica pasa a ser más importante (pH: 3,3, acidez total: 7 g/l, 12 grados probables de alcohol)

La madurez de la uva para vinificación está determinada por tres situaciones:

- Madurez tecnológica: es la madurez de la pulpa que viene determinada por el pH, la Acidez Total y el contenido en azúcares
- Madurez fenólica: es la madurez del hollejo y viene determinada por el contenido en polifenoles, en concreto Antocianos, Taninos, Flavanoles y los ácidos fenólicos.
- Madurez aromático: el conjunto de los aromas del vino proviene de:
 - Aromas primarios: son varietales, proceden de la uva intacta, y también prefermentativos (en vendimia)
 - Aromas secundarios: son fermentativos, se forman durante la fermentación alcohólica y maloláctica
 - Aromas terciarios: son postfermentativos y se forman durante el envejecimiento y la crianza

Es necesario tener en cuenta la evolución de los aromas durante la maduración (ver ponencia)

PONENCIAS DEL ITAP

- Coeficientes de cultivo (K_c) propuestos

Ramón López. Tecnología del Manejo del Agua. rlu.itap@dipualba.es

- Por primera vez se han obtenido los K_c de la vid en un lisímetro de pesada continua monolítico en condiciones semiáridas y para vides para vinificación. De acuerdo con los valores obtenidos se proponen diferentes K_c para las situaciones siguientes:

	K_c Inicial	K_c medio	K_c final
K_{c1} lisímetro (producción máxima)	0,32	0,63	0,43
K_{c2} estrés post-enero (calidad máxima)	0,21	0,42 / 0,21	0,14
K_{c3} restricción (riego apoyo)	0,16	0,32 / 0,16	0,11

En K_{c2} y K_{c3} y para el K_c medio, se dan dos cifras que significan: la primera, el final del periodo de desarrollo (enero), momento en el que dejaríamos de regar durante una semana / diez días, para aplicar la segunda cifra hasta vendimia.

- Hemos encontrado una relación en estos años de ensayo entre el Coeficiente de Cultivo K_c y el Porcentaje de Cubierta Vegetal (área de sombreado) expresada por la ecuación:

$$K_c = 0,008 \times A_s + 0,1782 \quad (\text{datos medios 2004 a 2007})$$

Siendo A_s = el área de sombreado medida en m^2 / cepa en cada momento del desarrollo del cultivo. Lo que nos permite ampliar los K_c a viñedos con marco de plantación distintos del usado en el ensayo (3 x 1,5 m^2)

- Sensores fisiológicos para medir el estrés hídrico en la vid

Amelia Montoro. Servicio de Asesoramiento de Riegos. meli.itap@dipualba.es

- Se comprueba en nuestras experiencias que la medida del Potencial Hídrico medido en hoja a mediodía solar, es una medida útil y suficiente del estrés en la viña, que puede ser utilizada por los agricultores que necesiten provocar estrés
- No hemos encontrado correlación entre las medidas de la contracción diaria del tallo (dendrómetros) para expresar los diferentes tratamientos de riego.

Sin embargo sí hemos encontrado diferencias en las contracciones del tallo para las diferentes variedades.

- La temperatura de la Cubierta Vegetal está relacionada con el estatus hídrico de la planta, pero es de más compleja aplicación en explotaciones comerciales.

- **Resultados en la Colección de Variedades de vid de “Las Tiasas”**
Fernando Mañas. Cultivos leñosos. fmj.itap@dipualba.es

Remitimos a los detalles productivos y de calidad de los mostos a los resultados de los ensayos, disponibles en www.itap.es / publicaciones. Aunque de manera genérica podemos concluir:

En cuanto a producciones medias, las variedades blancas Airen y Macabeo, como era de esperar, son las más productivas de la colección por delante de todas las variedades tintas, en conjunto de un 20%.

Las variedades tintas españolas (Mazuelo, Monastrell, Tempranillo y Tintorera), superan en producción a las francesas Cabernet, Syrah y Merlot en una proporción media del 30%, sin embargo estas alcanzan mayores valores de Acidez Total, de grado probable de alcohol expresado en °B de I.P.T. (Índice de Polifenoles Totales), y un tamaño de baya menor.

Las mismas variedades sometidas a los tratamientos de riego continuo (T_1 del 100% de la ETC del lisímetro, y T_1 del 40% ETC), no se han diferenciado muy determinadamente en cuanto a la producción, encontrando la mayor diferencia en la cifra de la Acidez Total, cuyo promedio ha disminuido con la restricción de agua.

- **Ensayos de riego deficitario en vid**
Prudencio López. Director. plopez.itap@dipualba.es

Las cuatro estrategias seguidas se definen en la Tabla 1:

Tratamiento	Denominación	% ETC	Condiciones
T_1	Sin estrés	100 %	Medidas de lisímetro de la vid, ETC
T_2	Estrés continuo	33%	Lineal a lo largo del ciclo de cultivo
T_3	Estrés en agraz	0% + 66%	Sin riego hasta $\Psi_{md} -1,3$ MPa + 66% ETC a partir de ese momento
T_4	Estrés en enero	66%+33%	66% hasta enero + no se riega hasta $\Psi_{md} -1,3$ MPa, a partir de ahí 33% ETC

Tabla 1. Estrategias de riego empleadas en el ensayo de RDC de las Tiasas, en los años 2004,a2007

- Las estrategias de riego que se han seguido en el trabajo que aquí concluimos, han supuesto, para cada uno de ellos, las siguientes aportaciones de riego promedio de los tres años de ensayo, para los tres cv, *Tempranillo*, *Cabernet Sauvignon* y *Macabeo*: Para los dos tratamiento de riego continuo: $T_1 = 305$ mm año⁻¹, que representa el 100% de la ETC del lisímetro de la vid; y $T_2 = 106$ mm año⁻¹, que supone un 34,7% de ETC aplicado de manera continua; repartiéndose en ambos casos el agua de riego aplicado, prácticamente por mitades entre antes y después del enero. Para los tratamientos de riego en RDC: de estrés en agraz, $T_3 = 130$ mm año⁻¹ que supone un 42,5 % de la ETC, repartida entre un 36 % antes del enero y un 64 % después, provocándose el estrés principal en pre-enero; y $T_4 = 141$ mm año⁻¹, un 46% de la ETC, que se reparte opuestamente al anterior, entre un 79 % antes de enero y un 21 % después del mismo, aplicando el estrés principal en post-enero.

- Para los rendimientos a la vendimia promedio de las tres variedades, el tratamiento T₁ más regado, obtiene el mayor rendimiento promedio de los tres años, 13,8 t ha⁻¹, quedando el T₂, con estrés continuo, en un rendimiento del 65 % del anterior; el T₃ de estrés provocado antes de envero, con un 68 %, y el T₄ de estrés después de envero con un 75,3 % del Y_{máximo}. La ecuación de la recta de regresión para el tratamiento T₄ es $y_4 = 0,464 x + 53,56$, nos indica que por cada m³ de agua aportado, obtendremos 54 kg adicionales de uva, frente a T₂ y T₃ que sólo conseguirían 35 kg más de cosecha. Para el conjunto de los cultivares ensayados hemos encontrado una alta correlación entre el agua de riego aportada (m³ ha⁻¹) y el rendimiento (t ha⁻¹), R²=0,86; dependiendo en mayor medida el rendimiento del agua recibida en pre-envero con R² = 0,80, superior al coeficiente de determinación obtenido para el agua recibida en post-envero, que es de R²=0,67.
- Respecto de las diferentes estrategias de riego seguidas en el ensayo, y la analítica de los parámetros de calidad, encontramos que para la casi totalidad de ellos, el tratamiento más favorable es el T₄ de estrés después de envero, ya que con esa estrategia aumenta la acidez total, AT; el contenido en ácido málico, AM; el contenido en azúcares, °B; y el de antocianos; A; respecto de T₃ de estrés antes de envero, aunque éste nos aporta una baya más pequeña, y un mayor índice de polifenoles totales, IPT; recordando que para los componentes fenólicos sólo comparamos los dos cultivares tintos.

- **Fertilización de la vid**

Marisa Maturano. Fertilización.GIN maturano.itap@dipualba.es

El equilibrio utilizado en la fertilización del viñedo del ensayo en sus 10 años de vida, ha sido el de N(40)-P(20)-K(60) (40 Kg/ha de Nitrógeno, 20 Kg/ha de P₂O₅ y 60 Kg/ha de K₂O), no habiendo encontrado deficiencias ni restricciones productivas. Los ensayos planteados en la actualidad nos permitirán aproximar más para una fertilización limpia y sostenible de la vid.

- **Diagnóstico fitosanitario**

Ramí Muñoz. SEDAF rmg.itap@dipualba.es

En el periodo 2001 a 2009, el 64% de las muestras recibidas en el laboratorio del SEDAF- ITAP para su diagnóstico han sido de vid (2.500 muestras), lo que ha permitido al mismo una experiencia apreciable sobre los sanidad de este emblemático cultivo. La necesidad de analizar los problemas para un diagnóstico preciso, viene determinada por las posibles confusiones que se pueden dar entre las diferentes plagas y enfermedades de la vid. Así:

Plaga o enfermedad	Se puede confundir con
Araña amarilla	Mildiu, oidio (en racimos) , carencias
Ácaro de la	Excoriosis, oidio, desecación del raspón, otros ácaros
Acariosis de la Vid	Daños por frío, otros ácaros, carencias
Mildiu de la Vid	Oidio, araña amarilla, fototoxicidad herbicida, marchitamiento fisiológico
Virus del entrenudo corto	Corrimientos por otras causas, fitotoxicidad herbicida, carencias, malformaciones, hongos de podredumbre radicular, nematodos
Virus del enrollado 1 y 3	Ácaros, carencias, enrojecimiento fisiológico

Mesa Redonda

EL VINO DE CASTILLA LA MANCHA ANTE EL MERCADO

Moderador: Ricardo Rodríguez Rodríguez. Ing. Agrónomo rrodriguez@jccm.es

Ponentes:

M ^a José Carmona Carmona.	Jefe Sev. Viticultura JCCM	mjcarmona@jccm.es
Francisco López Collado.	Ing. Agrónomo.	bodegas@lopezpanach.com
Francisco Uribes Martínez.	Empresario	um@pagodecalzadilla.net
Javier Cantos Morales.	Ing. Agrónomo.	jcantos@hotmail.com
Pedro Sarrión Martínez.	Enólogo.	tecnologiaenologica@hotmail.com
Alipio Lara Olivares.	Director del IVICAM	alipiol@jccm.es

Se puede decir que es a partir de la década de los ochenta, cuando los bodegueros de la Mancha empiezan a preocuparse por la calidad de los vinos y dedican fuertes inversiones en la reconversión de sus bodegas.

La uva es la base, la elaboración es su desarrollo y el mercado es la culminación de un proceso que debe ser integrado. Sobre una botella de vino situada en la mesa de un restaurante, el comensal paga:

- 5 % por la uva
- 20 % por la transformación en vino
- 75 % por los procesos comerciales

Castilla La Mancha sigue produciendo uvas en abundancia que dan vinos de gran calidad, pero vende a precio bajo y tiene poco reconocimiento.

Atendiendo a algunos de los aspectos tratados en la mesa redonda, resumimos:

- *El actual viñedo tras la reestructuración*

La reestructuración del viñedo regional ha supuesto un incrementado de la calidad de las producciones y la disposición de un fuerte potencial vitícola de calidad, reduciéndose la superficie de viñedo ostensiblemente.

- *Las bodegas surgidas desde la propia viticultura*

Debe planificarse meticulosamente la comercialización en una bodega nueva pues el riesgo de error es grande y los fracasos frecuentes. Sería interesante crear una marca colectiva manchega para vender en común a precio competitivo 10-15 millones de botellas para que tiren del resto de la cosecha. La rentabilidad es muy escasa, pero no debemos caer en el desánimo, ya que el camino recorrido ha sido muy largo y fructífero.

- *Las inversiones foráneas al sector*

Se han creado muchas bodegas pensando más en procesar las uvas que en el consumidor al que dirigir las ventas de vino. Castilla La Mancha no se ha preocupado por obtener vinos punteros y a pesar de ser los mayores productores del mundo, apenas contamos en el mercado de las grandes marcas. Deben potenciarse los vinos de mayor calidad para que sirvan como tractores del resto. El vino debe tratarse como un bien cultural ligado a nuestro patrimonio y mostrarlo con orgullo de su origen en el mercado. Hay que atraer a los jóvenes a las empresas y al consumo.

- *El papel de las Cooperativas*

Es muy duro el día a día de las Cooperativas, donde predomina el prototipo de socio cuya única preocupación es cobrar pronto las uvas que aporta. Estas venden a grandes distribuidores y están en sus manos por causa de haberles cedido las acciones mercantiles. Desde la implantación de la nueva OCM la pérdida de renta de los viticultores ha sido de un 30-40 %. Es preciso adoptar algunas soluciones:

- Fusión de cooperativas del mismo municipio para competir mejor, y unificar la oferta
- Potenciar el zumo de uva y desarrollar variantes del mismo
- Fomentar la creación de empresas mixtas (Cooperativas unidas a una comercializadora)

- *La enología ante el mercado*

Los enólogos de Castilla La Mancha gozan de gran reconocimiento y son los últimos responsables de la gran calidad de sus vinos. El enólogo es un importante eslabón de la cadena y está preparado para colaborar en las empresas del vino con los equipos de producción, elaboración y comercio. Debe exportarse aunque sea precio barato para desplazar a otras marcas de los nichos que deben ocupar nuestros vinos. El vino de Castilla La Mancha es conocido en los mercados (exterior e interior) por su calidad, pero es conocida su debilidad, por los excedentes y la desunión de los agentes.

- *El apoyo de la Administración*

Todos temen al despertar de Castilla La Mancha, aunque el gigante no consigue salir del sueño. Se han arrancado 50.000 has de viñedo en los 2 últimos años y se han destilado 3,4 mill. hls de vino para alcohol para usos de boca en la presente campaña, cuya salida se debe fomentar. Está teniendo éxito el nuevo producto creado por la OCM denominado Vinos con Indicación de variedad y añada.

El mundo del vino se ha globalizado y 9 países emergentes compiten ahora con la antes intocable UE. En España exportamos mucho en volumen a bajo precio, lo que no ha permitido reducir los precios en la crisis como han hecho Italia y Francia para no perder cuota de mercado.

Es necesario diversificar las producciones. La Administración va a seguir volcada con el sector pero será éste con sus Planes de Trabajo bien estudiados el que debe lanzarse a la mejora del sector.

De todo lo escuchado en la Mesa Redonda han surgido magníficas iniciativas que se pueden resumir en las siguientes:

- Hay que dedicar muchísima esfuerzo a la apertura de mercados
- Es preciso profesionalizarnos más.
- Son imprescindibles las fusiones de cooperativas y empresas y las acciones colectivas
- Contamos con producción y calidad suficiente en uvas y vinos
- Hay que sacrificarse en la búsqueda de la competitividad.
- Debe potenciarse el zumo de uva y sus derivados
- Dedicar fuertes inversiones a la exportación.
- Implicar a los jóvenes en la empresa y en el consumo
- Vender vino en nuestros propios pueblos creando cultura y tratar de desplazar a cerveza y vinos foráneos.
- Hay que poner en práctica los remedios con decisión y rapidez.