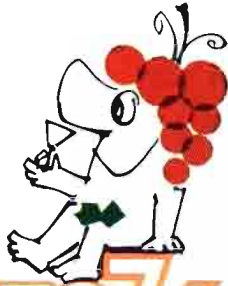


Agricultura

AÑO-XLIV

MAYO 1976
N.º 529

Revista agropecuaria



VIBEXPO76



¿ Se exportará
azúcar ?



**...y ahora sus vinos
embotellados en origen
presentes en el mundo
entero donde LA MANCHA
ya era conocida.**



EMBOTELLADORES ACOGIDOS A LA DENOMINACION DE ORIGEN «LA MANCHA»
ALCAZAR DE SAN JUAN (C. REAL) Canalejas, 15 Teléfono (926) 54 15 23

PROVINCIA DE CIUDAD REAL

Cooperativa del Campo Cózar de la Sierra
Manuel Alhambra Serrano
José Luis Arroyo García Cervigón
Bodegas «Duque de San Fernando»
Cooperativa Agrícola «La Unión»
Cooperativa «Cristo de la Vega»
Cooperativa «La Daimieleña»
Juan Antonio Guillermo Mendieta
Cooperativa Vinícola del Carmen
Cooperativa Vinícola «Virgen de las Viñas»
José María Espinar Rodríguez
Trinidad Fuentes García
Juan García Yanguas
Grupo Sindical de Colonización, 6.215
Loidi y Zulaica, S. A.
Rufo Manzano López Pastor
Rodríguez & Berger, S. A.
Angel Romero de Avila y Alhambra
Félix Vinuesa Jareño
Viuda de J. Alhambra

Cózar
La Solana
La Solana
Villanueva de los Infantes
Alcázar de San Juan
Socuéllamos
Daimiel
Alcázar de San Juan
Campo de Criptana
Tomelloso
Manzanares
Castellar de Santiago
Herencia
Pedro Muñoz
Socuéllamos
Torralba de Calatrava
Cinco Casas
La Solana
Pozuelo de Calatrava
La Solana

Agricultura

Revista agropecuaria

PUBLICACION MENSUAL ILUSTRADA

Signatura internacional normalizada; SP ISSN 0002-1334

AÑO XLIV NUN. 529
MAYO 1976

sumario

Director:
Cristóbal de la PUERTA CASTELLO
Dr. Ingeniero Agrónomo y Periodista

Redactores:
Pedro CALDENTEY ALBERT
Julián BRIZ ESCRIBANO
José Carlos GÓMEZ BORRERO
Carlos GARCÍA IZQUIERDO
Doctores Ingenieros Agrónomos

Edita:
Editorial Agrícola Española, S. A.

Domicilio:
Caballero de Gracia, 24
Teléfono 221 16 33
MADRID-14

Portada:
Studio Javier G. DEL OLMO

Diagramación:
Manuel G. DE PAREDES
María AMORÓS

Dirección de Publicidad

expresa 

General Moja, 39 - Madrid
Teléfonos:

276 87 71 - 276 69 33 - 226 61 44

SUSCRIPCION:

Pts./Año

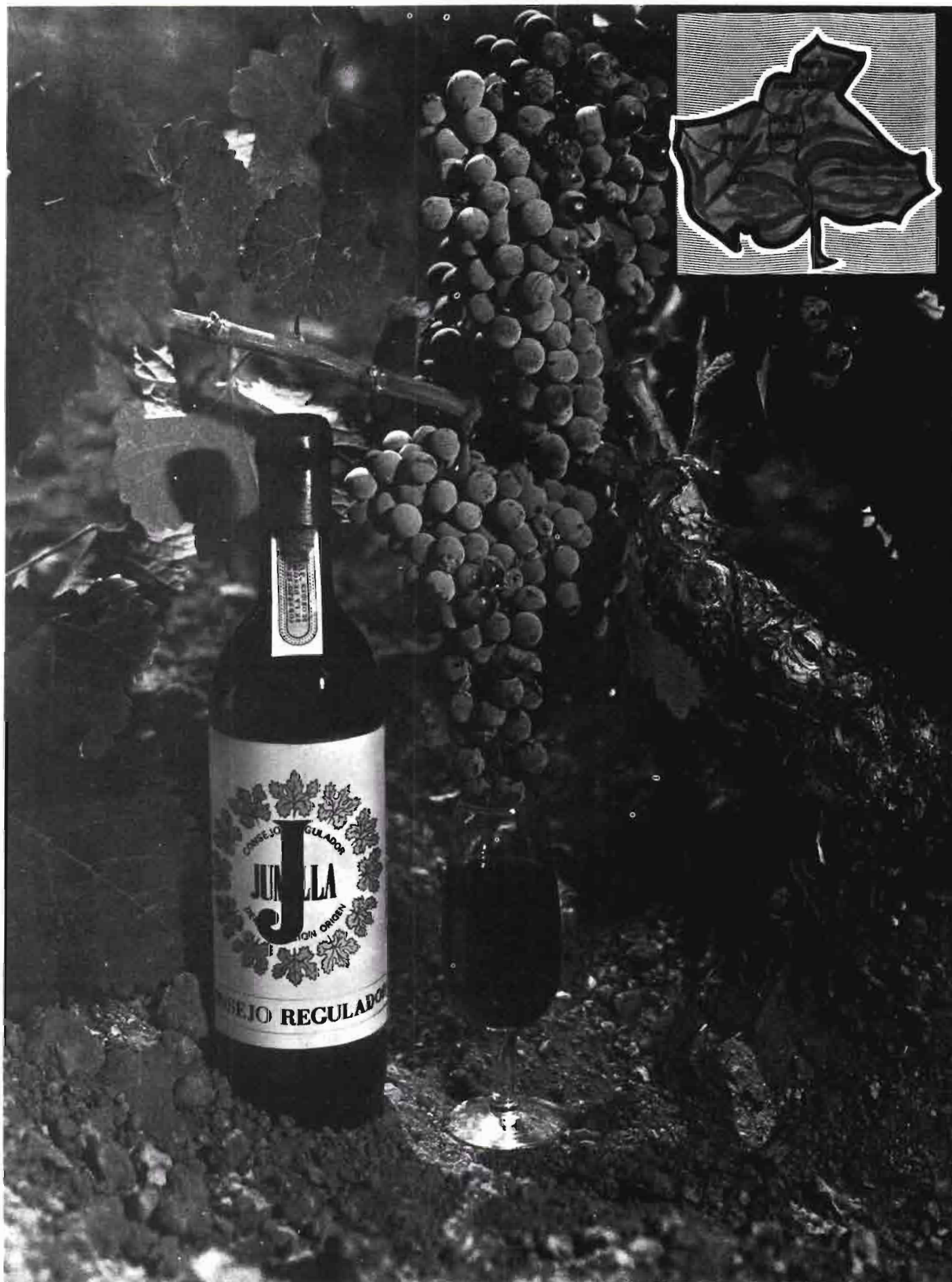
España 600
Portugal e Iberoamérica ... 700
Restantes países 800

NUMERO SUELTO
O SUPLEMENTO:
España, 60 pesetas

	Pág.
Editorial: La calidad del vino	415
Vibexpo 76 (III Salón Monográfico de Vinos, Bebidas e Industrias Afines), por Juan ROMERO CALVILLO	416
Entrevista a don Salvador Ruiz-Berdejo (director del I. N. D. O.)	419
El mercado del vino , por Francisco MORENO ARENAS	423
Entrevista con don Manuel Santolalla (presidente del Consejo Regulador de Montilla-Moriles), por M. M. ^a LOPEZ ALEJANDRO	426
Los vinos de la Mancha , por Jesús MORENO GARCIA	429
Priorato Scala-Dei , por J. A. RUIZ BIRLANGA	431
Los vinos de Jumilla , por Pedro MULET LORENTE	434
Yecla, bodega de Europa , por Manuel SORIA	438
La exportación de Rioja , por Carlos GARCIA OGARA	443
Utilización de sembradoras de precisión en el girasol , por Manuel DE LEON LOPEZ y Pedro RUIZ AVILES	445
España, productora de azúcar , por Rafael GOMEZ MENDIZABAL	449
Demostración de maquinaria de siembra de remolacha , por Juan GUIA	453
Una gran reforma agraria en marcha , por Pablo Luis PLO ALONSO	455
Las selvas venezolanas , crónica por Isabel DE FELIPE y Julián BRIZ	466
Formas de medición de nivel de industrialización agraria , por Jaime PULGAR ARROYO	471
Ferias, congresos, próximas citas	474
Crónica de la Mancha	476
Consultas	477
Libros y Revistas	478
Anuncios breves	480

Difusión controlada





CONSEJO REGULADOR DE LA DENOMINACION
DE ORIGEN «JUMILLA»

la calidad del vino

Cada vez se hace más imperiosa la necesidad de exigir un determinado nivel de calidad en todos los productos alimenticios. Esta calidad, por supuesto, tiene variadas facetas y múltiples consideraciones que, a veces, confunden al público.

Algunos —quizá por intereses comerciales o influenciados por tendencias modernistas sin una debida maduración de concepto— asocian la calidad a la presentación de un producto envasado, coloración, atractivos complementarios diversos, etc., todo lo cual está no sólo muy bien, sino que, de entrada, debería ser exigido como derivación a la eficaz aplicación de unas costumbres y disposiciones legales relacionadas con una auténtica normalización y racionalización de los productos, por lo menos para que todos sepamos distinguir y se nos facilite la elección de los productos que se ofrecen en venta al público.

Pero hay otros aspectos de calidad más relacionados con la propia idiosincrasia del producto. Los sabores, olores, aromas, cualidades gustativas en general son conceptos cada vez más básicos y "modernos" (aunque son tan antiguos como la civilización) a tener en cuenta en la calidad de los alimentos. Pero, al mismo tiempo que estas cualidades y características intrínsecas de los productos, aparecen otros aspectos referidos a su valor nutritivo y a su sanidad o higiene, consideraciones que entran ya en la jurisdicción de la gastronomía, la medicina... y el fraude.

Todos estos conceptos son mucho más importantes en los productos naturales y consumidos en fresco (frutas, hortalizas, aceite virgen de oliva, etc.) y de otros cuya elaboración marcha por vías naturales.

El vino es, entre otros, un noble ejemplo de producto "natural", que llega a la mesa o a la boca del consumidor como un acompañante atractivo, nutritivo y ritual de almuerzos, cenas o aperitivos. El vino debe no sólo prevalecer como bebida diaria, sino despertar de su indolencia en su culpa de haber sido suplantado por extrañas bebidas de las denominadas exóticas, mucho menos "naturales" y aconsejables, en general, que el vino.

Pero el aumento del consumo de vino por persona, que anhelamos en España, tiene que ir necesariamente del brazo de una calidad y garantía absoluta.

Los vinos de denominaciones de origen son un aval, al 100 por 100, de esos vinos localizados en zonas, pero constituyen ciertamente una minoría.

Los "otros" vinos..., y "todos" en general, deben siempre cumplir el requisito a que nos referimos de garantía... y de precio.

Que se consuma mal vino en los bares (en algunos) y que se paguen precios desorbitados en los restaurantes (en bastantes) en relación a las calidades y a los precios en origen está fuera de todo derecho.

Nuestros vinos comunes son buenos, sanos y baratos en las zonas de producción. Por lo menos a los viticultores se les paga la uva a poco precio, y a los bodegueros le pasa igual con el vino.

Sin embargo, estas calidades y precios no están equiparados ante el consumidor.

Aunque se ha conseguido muchísimo concentrando bastantes responsabilidades con la extendida y reciente práctica del embotellado de los vinos comunes y, según parece, cada vez son menores los fraudes relacionados con el uso de los antifermentos, los colorantes y el aguado, todavía quedan cosas que hacer en busca de una total garantía. El empleo del ácido sórbico, aunque autorizado, en determinadas condiciones de conservación del vino, puede ser un ejemplo a tener en cuenta si se quieren mantener los aromas y las calidades peculiares de nuestros vinos, que son, en definitiva, la mejor propaganda genérica capaz de hacer elevar ese consumo unitario de vino en España, por ahora inferior al de Francia, Italia y Portugal.



VIBEXPO 76

Por Juan ROMERO CALVILLO



Tal vez, para hablar de Vibexpo 76, III Salón Monográfico de Vinos, Bebidas e Industrias Afines, convendría empezar por explicar la razón de su cambio de fechas, de su traslado del otoño a la primavera.

Esta mudanza no ha sido caprichosa, por el contrario, obedece a sugerencias de los propios participantes en las dos primeras ediciones del Salón. El otoño, estación de la vendimia, supone para los productores de vinos época de intensa actividad. A las faenas de recolección se han unido en las regiones de tradición vitivinícola una serie de actos y fiestas que constituyen casi sus relaciones públicas. De todo ello se deriva una actividad que dificultaba la debida atención a esta nueva manifestación de creciente interés, Vibexpo, creada con la idea de abrir puertas a la exportación de nuestros vinos, afán en que constituye un paso adelante, que esperamos sea de decisiva importancia, el I Simposio de Comercialización del Vino, que con carácter internacional se celebrará conjuntamente con el tercer Vibexpo.

Pero antes de ocuparnos de éste, concluyamos con las razones que hacían de la primavera época preferente para expositores distintos de los bodegueros. Razones parecidas a las invocadas por éstos, preferible alejamiento de las tareas de la vendimia, hicieron llegar al comité organizador distintos fabricantes de maquinaria enológica. En cuanto a los productores de bebidas refrescantes de todo tipo y de cervezas, preferían exponer sus productos y las posibles novedades registradas entre los mismos, antes de que empiece



||| SALON MONOGRAFICO DE VINOS, BEBIDAS E INDUSTRIAS AFINES.

23 al 30 de Mayo, 1976.

su plena temporada, determinada por los calores veraniegos y no después de concluída ésta, cuando el consumo empieza a decrecer.

I Simposio Internacional sobre Comercialización del Vino

Los días 24, 25 y 26 de mayo se celebrará el I Simposio Internacional sobre comercialización del vino, en el mismo Palacio de Exposiciones de la Cámara de Comercio de Madrid, donde el día anterior habrá abierto Vibexpo 76 sus puertas al público.

Hemos afirmado que una de las razones, la primordial, que determinaron el nacimiento del Salón Monográfico de Vinos y Bebidas, fue el tratar de abrir nuevos mercados a los vinos españoles. En esa misma línea debe incluirse el I Seminario sobre comercialización del vino. Nadie podrá negar razonablemente que este capítulo no ha estado a la altura, salvo excepciones, que la calidad de nuestros vinos merece. Todo el mundo sabe que pasaron los tiempos aquellos de "el buen paño en el arca se vende". En nuestros días no basta la calidad para darse a conocer en los mercados, sobre todo los de allende las propias fronteras.

Cuando de vinos se habla es inevitable la mirada a nuestra vecina Francia, con sus caldos imperando a lo largo y a lo ancho del mundo. No vamos a negar su categoría, pero es evidente que su fama no es sólo hija de ésta, sino de una labor de comercialización iniciada hace largos años, en la que no se ha cedido un ápice.

Pero para comercializar con eficacia es indispensable el conocimiento de los deseos del consumidor en aquellos mercados en que queremos penetrar. Esto es lo que entendemos conseguirá el Simposio con la presencia de expertos conocedores de mercados de la importancia del Reino Unido, Japón, Suiza, Estados Unidos y del propio Mercado Común Europeo.

Junto con estos expertos habrá importadores no sólo de los países mencionados, sino de otros. Puede afirmarse que será crecido el número de visitantes extranjeros, clientes ya de nuestros vinos o que pueden serlo en el futuro. A título anecdótico, como muestra de la afluencia de compradores que se esperan de lejanos mercados, citaremos la edición de carteles y postales en japonés.

Creemos que también es hora de que se rompan viejos tabúes. No hace mucho ocupábamos el quinto lugar entre los países productores de cerveza. Hay que desterrar la leyenda de la falta de calidad atribuida a la cerveza española, de cuya difusión somos los principales culpables, pues tanto tiempo relacionados con el turismo, aún no hemos visto a un extranjero rechazar airadamente una cerveza nacional y hasta hay marca que goza de la preferencia unánime en los mercados del Lejano Oriente. La industria cervecera española hace tiempo que alcanzó la mayoría de edad y opinamos está ya en condiciones de competir internacionalmente, con tipos muy bien logrados. Otro tanto podría decirse de otras bebidas no alcohólicas, que, sin duda, pue-

1^{ER.} **I SIMPOSIO INTERNACIONAL SOBRE COMERCIALIZACION DEL VINO.**

24 · 25 · 26 de Mayo, 1976.



den encontrar un buen apoyo en la fama de los cítricos españoles.

El público de Vibexpo

Fue crecido el número de visitantes en la segunda edición de Vibexpo, tanto que no faltaron críticas de quienes pensaban que la afluencia correspondía a una falta de profesionalidad de la mayor parte de las personas, 150.872 exactamente, que por allí habían desfogado.

El hecho de que mucho más de los dos tercios de dicha cifra correspondiera a invitaciones distribuidas por los organizadores o los propios expositores basta para demostrar lo infundado de esos recelos. 119.027 personas visitaron Vibexpo, en su segunda edición, por invitación destinada a profesionales de la hostelería en todas sus modalidades y otros posibles compradores, excepto el porcentaje distribuido a periodistas, cuya presencia jamás estorba en manifestaciones de este tipo. Sin embargo, nunca es despreciable la

presencia popular, pues la consumición por el público es la que en resumidas cuentas puede abrir caminos ante vinos de regiones que aún no gozan de la popularidad de que podrían disfrutar por la calidad de sus caldos. No hace falta citar nombres que están en el ánimo de todos.

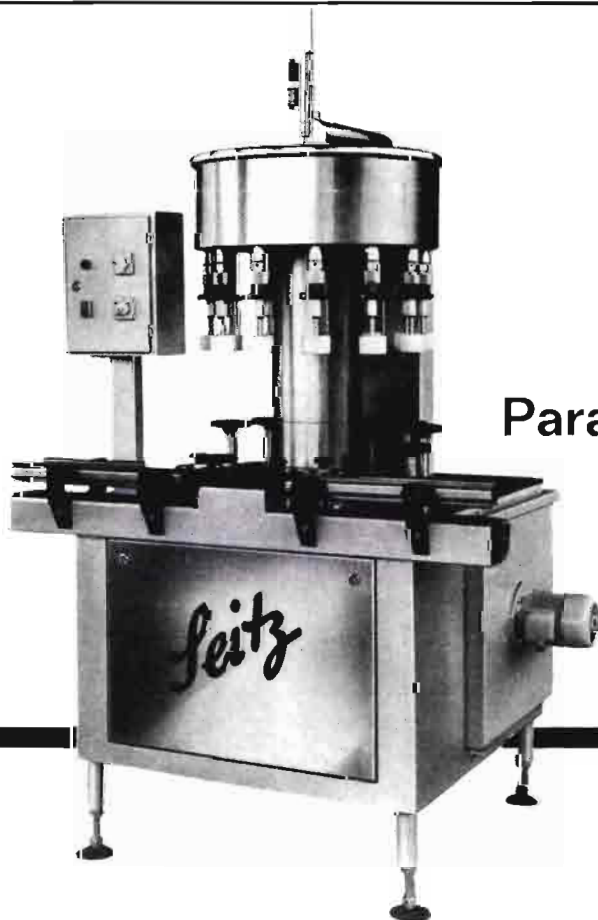
Para que Vibexpo no pierda calor popular, sin que por ello se deteriore la profesionalidad, se ha organizado un *concurso de catadores de vinos* a nivel sencillo. No se pretende que haya paladares como los capaces de detectar el gusto del hierro y el cordobán de que nos habla Cervantes, sino de que sean capaces de distinguir entre el gusto de los vinos de ocho diferentes regiones. El que demuestre así ser un buen bebedor recibirá un título de catador de vinos, y todo el que participe, algún recuerdo.

Sólo nos resta añadir que esperamos que se realicen ventas importantes, como ha ocurrido en las otras ediciones del Salón, si bien el Comité Organizador no ha solicitado en ningún caso información sobre estos extremos de las casas

expositoras y las operaciones de que tiene noticia es porque le han sido comunicadas por vendedores o compradores en plan que podemos calificar de totalmente amistoso.

El número de firmas expositoras sobrepasa el centenar y la superficie ocupada por ellas es de más de 8.000 metros cuadrados. Como ya es tradicional, se ha convocado un concurso de pintura, con la exaltación del vino como tema.

Entre las innovaciones de la nueva edición de Vibexpo cabe señalar el deseo de facilitar al máximo su presencia a los expositores, para lo que se ha puesto a disposición de quienes lo desearan un tipo de "stand" uniforme y capaz de ser personalizado a gusto de su ocupante, en tres distintos tipos, con el objeto de evitar hasta el máximo posible molestias y gastos a los concursantes. En esta línea de facilitación debe incluirse la concesión de plazas de aparcamiento a los expositores, que no es pequeño problema el aparcar, aun en detrimento del espacio dedicado a exposición en años anteriores.



FULLA[®] Llenadora a depresión

Para todo tipo de botellas
Sencilla
Robusta
Económica

SEITZ IBERICA, S. A.

LOS URQUIZA, 29 Teléf.* 267 13 06
Telex 22963 sib e MADRID - 17

ENTREVISTA A DON SALVADOR RUIZ-BERDEJO

Director del I.N.D.O. Instituto Nacional de Denominaciones de Origen, del Ministerio de Agricultura

—¿Cuáles problemas destacarías, por su carácter preferente, en la actualidad vitivinícola española?

—Estimo que los problemas que tiene la vitivinicultura actualmente son varios y distintos, según las diferentes características del viticultor o elabora, así, a "grosso modo", podemos distinguir:

En primer lugar, al viticultor que vende su uva al vendimiarla: Es evidentemente el que está en peores condiciones, tiene que vender en un momento determinado y no puede esperar.

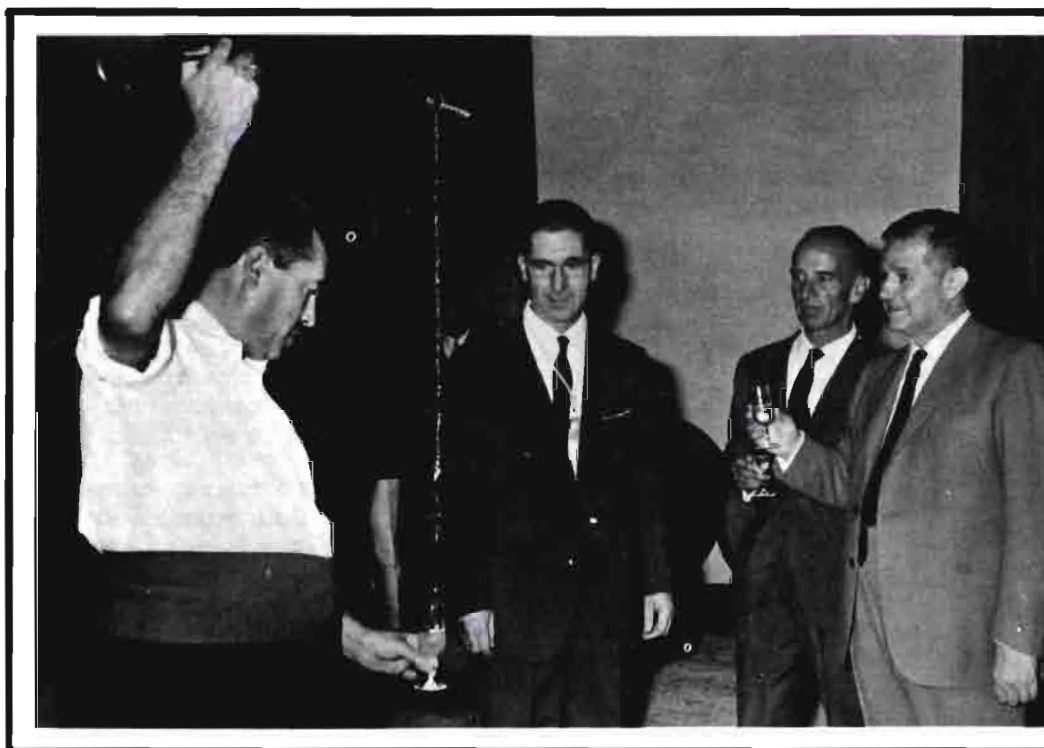
En segundo lugar, el viticultor que es elaborador de su propia cosecha: está, en general, en mejores condiciones que el anterior y el resultado económico de su campaña dependerá del precio del vino durante el año y de su capacidad de resistencia a vender o de su habilidad de vender el vino en el mejor momento.

En tercer lugar, el viticultor integrado en una cooperativa, que en conjunto tiene los mismos problemas que el anterior, dependiendo, además, en parte importante de las características tanto técnicas como comerciales de su Cooperativa.

En cuarto lugar está el vinicultor que elabora principalmente uva comprada y que dependen sus resultados de la marcha de los precios del vino a lo largo de la campaña.

En último lugar están los comerciantes que compran el vino durante la campaña para servirlo a los mercados de consumo.

Sólo los citados en primer lugar dependen casi exclusivamente del precio de la uva y se juega todo en los días que dura la vendimia. Todos los demás dependen del precio del vino a lo largo de la campaña, precio este último que



El venenador de vino de Jerez es siempre admirado en su trabajo. En esta ocasión, el entonces ministro de Agricultura, don Adolfo Díaz-Ambrona, contempla su habilidad ante la también atenta mirada de don Alvaro Domecq y don Salvador Ruiz-Berdejo, entonces presidentes de la Diputación y del Consejo Regulador de la Denominación de Origen Jerez-Xeres-Sherry y Sanlúcar-Manzanilla, respectivamente

varía sensiblemente a lo largo de la misma y que es a la vez el precio que está regulado en las normas de campaña y hay que tener en cuenta que el primer grupo no representa más del 40 por 100 de la cosecha.

En lo que va de campaña y gracias a las inmovilizaciones, que ha permitido mayor resistencia a la necesidad de vender los precios testigos, han ido subiendo gradualmente a lo largo de la misma de 56 ptas. grado hectolitro a 65,30 pesetas en la primera decena de abril y actualmente estará seguramente por encima de las 67 ptas., aún muy por bajo del precio indicativo de 75 ptas.

—La cuestión de excedentes o de déficit, desde luego, va relacionada a las exportaciones y consumos (vinos de toda clase, alcoh-

- El precio de la uva, en dependencia del precio del vino
- **AUMENTAR LA SUPERFICIE DE VIÑEDO ES UNA LOCURA**
- El Estatuto del Vino prevé el control de los precios en restaurantes
- Nuevas denominaciones de origen

les, etc.) y además varía en relación a las cosechas. ¿Podrías definir una línea a seguir que intente armonizar la política de plantaciones y producciones con la de consumos ?

—Creo sinceramente que estamos en el momento de que debe evitarse toda ampliación de la superficie de viñedo, haciendo sólo replantaciones o sustituciones de aquellos viñedos viejos o en los que se quiera mejorar la variedad, lo que ya representa un aumento de cosecha. Aumentar la superficie plantada y, por tanto, las producciones totales es una locura que llevará consigo la imposibilidad de que suban los precios y por tanto la rentabilidad del viñedo y de la empresa vinícola. Tanto el sector viticultor, primer perjudicado con las nuevas plantaciones, como la Administración, que posteriormente acude en ayuda de todos, deben tomar medidas para evitar que continúen efectuándose nuevas plantaciones que son la causa principal que imposibilitan el que sea rentable la viticultura.

—¿Por qué se consume en España menos vino, por habitante, que en Francia e Italia?

—Si, realmente es cierto que se consume por habitante y año la cifra que dan las estadísticas, será por falta de hábito en el español al consumo de vino en la mesa y quizá también a que no se ha propagado lo suficiente que consumir vino en forma racional no sólo no es malo, sino que puede ser saludable.

—Los vinos comunes y sencillos españoles son buenos y saludables. En cambio, en algunos de nuestros bares y tabernas se expenden vinos que parece no co-

rresponden a la calidad que se debe exigir. ¿Es cierto?

—Realmente y desgraciadamente es así y quizá sea una de las razones que incide en el bajo consumo. Sin embargo, creemos que cada vez es más general el criterio de que hay que cuidar la calidad y que la forma de conservar y aumentar el consumo es servir unos productos naturales, bien elaborados y presentados en forma agradable y atractiva.

—Esos mismos vinos, embotellados y bajo marca, aparecen en las cartas de los restaurantes con precios que, se viene diciendo en la prensa, son disparatados respecto a los de origen.

—El Estatuto del vino vigente prevé la regulación de los precios en restaurantes de acuerdo con los precios en origen, categoría del establecimiento y demás causas que incidan en los precios. Actualmente, un grupo de trabajo formado por los representantes del sector y de la Administración está estudiando la redacción del anteproyecto de Decreto que regule la materia, y es de esperar que, en plazo breve quede regulada esta materia.

—¿Eres optimista de cara al futuro respecto a nuestras exportaciones de vinos? ¿Qué tipos de vinos tienen más "porvenir" exportador?

—No veo razones para no ser moderadamente optimista. Tenemos una materia prima de calidad, unos precios perfectamente competitivos con los de otros países vitivinícolas y unos exportadores cada vez más preparados para luchar en este mercado tan difícil que es el del vino. Si somos capaces de hacer una campaña de pro-

moción de nuestros vinos de forma incisiva y constante, nuestras exportaciones naturalmente aumentarán, aunque este aumento será de forma gradual. A la segunda pregunta es difícil pronosticar, dependerá del país a que se exporte, a la capacidad económica de los mismos y las circunstancias del mercado.

—Las Denominaciones de Origen están proliferando. Contamos ya, según creo, con 24 denominaciones de vinos españoles. ¿Crees que el consumidor español conoce bien la importancia de la existencia de estos vinos y sabe valorar la garantía y diversificación que para el consumo representan?

—No creemos que sea adecuada la palabra proliferar. Las Denominaciones de Origen se crearon en el Estatuto del año 1932 que estuvo vigente hasta el año 1970, y en estos treinta y ocho años se crearon 22 Denominaciones de Origen. Desde la vigencia del nuevo Estatuto hasta este momento, se han creado dos con carácter definitivo y están aprobadas con carácter provisional y estudiándose sus reglamentos tres más, lo que demuestra que la Administración es muy cauta en la concesión de una Denominación de Origen.

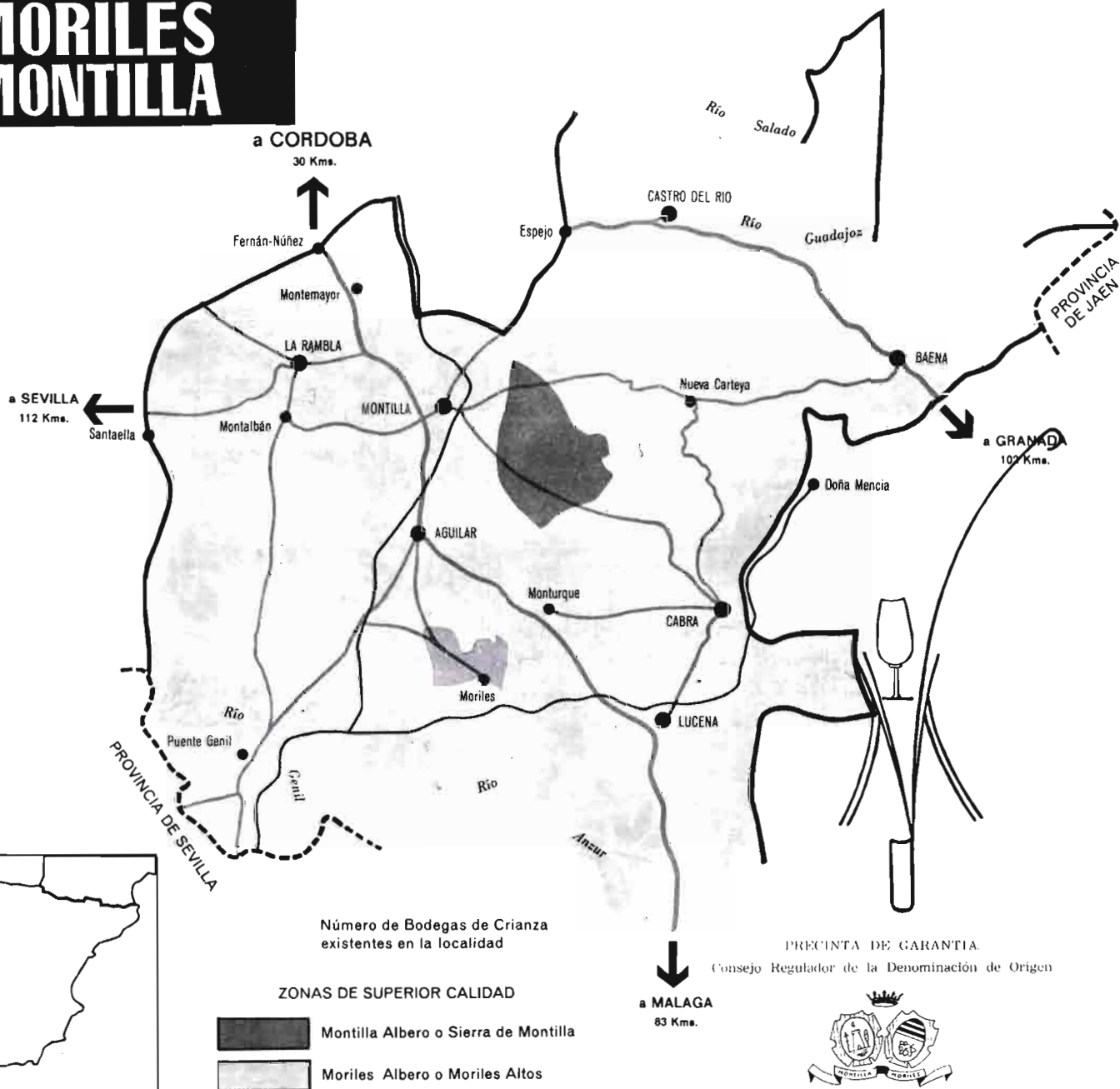
—¿Aparecerán nuevos Consejos Reguladores o nuevas Denominaciones de Origen de Vinos en un próximo futuro?

—Creemos que sí, ya que a medida que las zonas vitivinícolas que aún no reúnen las condiciones necesarias para ser una Denominación de Origen las alcanzan y los productores y elaboradores de la zona, la soliciten, se irán concediendo. Actualmente se están estudiando algunas zonas que lo tienen solicitado y es posible que se vayan desarrollando si reúnen los condicionantes a que antes me refería.

—¿Tiene establecidas el Instituto otras denominaciones de origen de productos específicos distintos a los vinos?

—Está aprobado por Decreto que el régimen de Denominación de Origen puede establecerse para los quesos, aceites de oliva y jamones curados. Se están estudiando los reglamentos de las Denominaciones Roncal para quesos, Borjas Blancas para aceites y Jabugo para jamón, y hay otras solicitadas que se estudiarán sucesivamente.

LA ELECCION ES BIEN SENCILLA... O MORILES O MONTILLA



Número de Bodegas de Crianza existentes en la localidad

ZONAS DE SUPERIOR CALIDAD

- Montilla Albero o Sierra de Montilla
- Moriles Albero o Moriles Altos

PRECINTA DE GARANTIA
Consejo Regulador de la Denominación de Origen



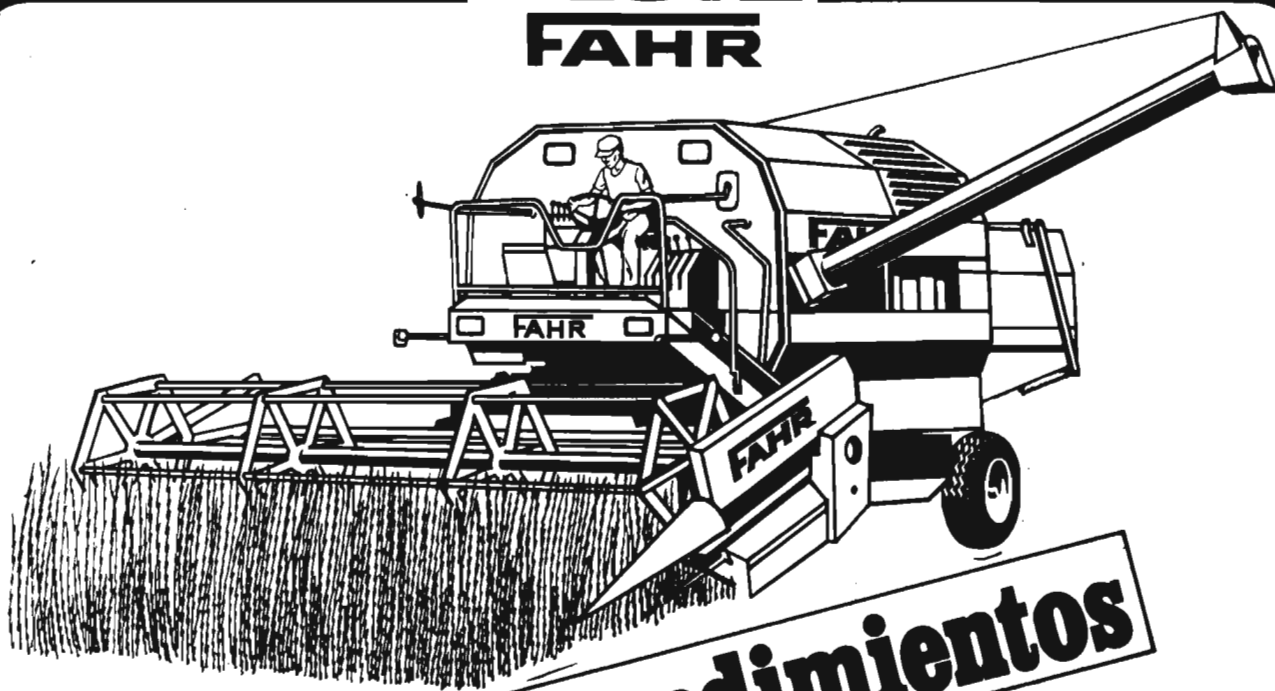
INDUSTRIALES PERTENECIENTES AL CONSEJO REGULADOR DE LA DENOMINACION DE ORIGEN MONTILLA-MORILES

<ol style="list-style-type: none"> 1 Antonio Alarcón Constant 2 Campos de Córdoba, S. A. 3 Carbonell y Cia de Córdoba, S. A. 4 Montes y Cia, S. A. 5 Moreno, S. A. 6 Juan del Pozo Baena 7 Alfonso Ramiro Rodríguez 8 Bodegas Quintela Luque 9 Sánchez Aroca, S. A. 10 Rafael Cruz Conde, S. A. 11 Carmen Flores, S. A. 	<p>CORDOBA</p> <ul style="list-style-type: none"> Mayor de Sta. Marina, 14 Coronel Cascajo, 32 Angel de Saavedra, 15 Dr. Carlos Romero, 17 Fuente de la Salud, 2 Reloj, 1 Camino de Rabanales, 6 Hornillo, 7 C. de la Bodega, s/n Plaza de las Doblas, 7 Doce de Octubre, 6 <p>MONTILLA</p> <ul style="list-style-type: none"> Av. de M.ª Auxiliadora, 1 Damaso Delgado, 17 Horno, 47 Burgueños, 5 Av. Márquez Vega Armijo, 8 Llano de Palacio, 7 Damaso Delgado, 33 Llano de Palacio, 4 José M.ª Alvear, 54 San Juan de Avila, 3 A. y M. Navarro, 1 A. Fernández Casado, s/n Márquez, 1 Márquez, 1 Av. de Rafael Cruz Conde, 9 Av. de las Mercedes, s/n Tte. Torres del Real, s/n Burgueños, 5 	<ul style="list-style-type: none"> 30 Francisco Robles Carbonero 31 Enrique Laguna Naranjo 32 Bodegas Luque Ruz 33 Coop. Agrícola Ntra. Sra. Aurora 34 Montimor, S. A. 35 Conde de la Cortina 36 Aragón y Cia, S. A. 37 Castroviejo y del Campo, S. L. 38 Francisco de Mora Romero 39 J. Mora Romero (H. Mora Chacón) 40 Hrdos. de Jose Mora Jiménez 41 José Mora Cabrera 42 Torres Burgos, S. A. 43 Pedro Vibora del Pino 44 Laureano Aguilar Ecija 45 Delgado Hermanos, S. L. 46 Hijos de Enrique Reina, S. R. C. 47 Jose Chacón Pineda 48 Hermanos Fernández Varo 49 Bodegas Marin Luque 50 José Luque Campos 51 Bodegas Crismona, S. A. 52 Juan Sillero de la Rosa, S. A. 53 Rodriguez Chiachio, S. L. 54 Coop. Vitiv. "La Puris. Concepción" 	<ul style="list-style-type: none"> Altos, 14 San Fernando, 1-1.º Gran Capitán, 15 Ctra. Córdoba-Málaga, Km 442 Ctra. de Montalbán, s/n Av. M.ª Auxiliadora, 1 LUCENA Ancha, 31 Ctra. de Rute, s/n Queipo de Llano, 42 Queipo de Llano, 53 Curados, 7 Plaza de Barrer, 53 Plaza del Generalísimo, 15 Av. J. Solis, 4 Quintana, 6 P. GENIL Primo de Rivera, 5 Calzada, 4 MORILES Conde de Vallellano, 10 Plaza de Abastos, 3 F. NUÑEZ Pérez Galdós, 2 D. MENCIA Higuera, 14 Queipo de Llano, 32 LA RAMBLA Jose Antonio, 6 CABRA Belen, 35 P. GENIL
--	--	--	--

NOTA. Las firmas que aparecen subrayadas son las que están facultadas para exportar vino al extranjero.



**DEUTZ
FAHR**



máximos rendimientos



DEUTZ-FAHR

son empresas del grupo industrial alemán Klöckner - Humboldt - Deutz A.G.
¡El mayor fabricante europeo de tractores y maquinaria agrícola de recolección!

COMPañIA ESPAÑOLA DE MOTORES DEUTZ
Avd. de Pío XII, 100 - Madrid-16 - Tel.: 202 22 40
Sucursales y Distribuidores en toda España.

EL MERCADO DEL VINO

Por Francisco MORENO ARENAS

Presidente del Sindicato Nacional de la Vid

Si tratamos de ahondar en la historia acerca de los orígenes del vino, nos atreveríamos a afirmar que la primera referencia histórica que se encuentra está escrita en el libro del Génesis del Antiguo Testamento, el cual habla de Noé como sembrador, cultivador y bebedor de vino hace más de veinte siglos antes de Cristo. Una leyenda de Jerez de la Frontera, encontrada en un manuscrito publicado en 1727, nos cuenta que Noé fue el primero en traer cepas a España, un siglo o dos después del diluvio, en el que Noé y su arca salvaron a la Humanidad.

Hoy, la mayoría de las historias, sin embargo, están de acuerdo que, probablemente, fueran los caldeos o los fenicios los primeros que trajeron las vides a España.

Otro sabio que pensó que el vino era una materia esencial fue Moisés, que en el Deuteronomio, del Antiguo Testamento, se refiere una y otra vez al vino y a las viñas, y aún introduce en la legislación cómo su gente debería ocuparse en este intrincado arte.

Se cree que los primeros países cultivadores de vides fueron Egipto y Armenia, y generalmente se coincide en que las primeras vides europeas fueron introducidas por la provincia española de Cádiz, probablemente por los fenicios, considerados como los primeros colonizadores de España. Parece ser que más tarde los griegos y los romanos fueron aficionados a los vinos españoles, particularmente a

los de Tarragona y Cádiz, los cuales bebían en inmensas cantidades, a través de sus respectivos imperios.

Las vides se divulgaron de España a Francia, Alemania y otros países del Norte, probablemente antes de la dominación griega en España. Los vinos procedentes de estas vides fueron conocidos como "Vitis vinífera", una de las especies más cultivadas por todo el mundo. Las vides prosperaron, y por muchos siglos la "Vitis vinífera" fue la única especie cultivada en Europa. Esto no quiere decir que la "Vitis vinífera" sea una sola clase de vides, sólo en España hay alrededor de treinta tipos de vides que entran dentro de esta categoría.

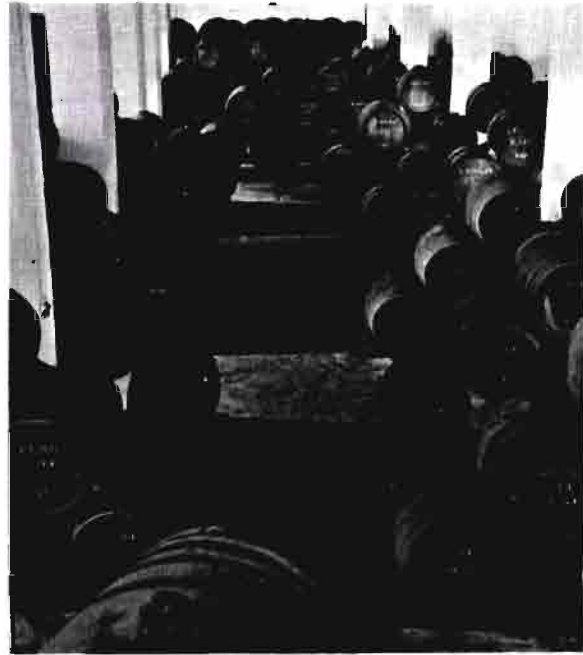
Es en la edad media cuando puede decirse que el cultivo y exportación de la vid se hallan más localizados y concretados a una serie de regiones que llegarían más tarde a constituir zonas preferentemente vitícolas. Estas zonas fueron las provincias de Andalucía occidental y del Mediterráneo (principalmente Cataluña), desde donde, más tarde, acabarían extendiéndose a las demás regiones.

La importancia del cultivo de la vid en la época feudal queda potencialmente demostrada, ya que los cultivos predominantes en aquella época eran los cereales y la vid. Los mercados eran reducidos, debido principalmente a la escasez de comunicaciones, y

prácticamente se limitaban a los dominios del poder feudal.

Con los descubrimientos de la técnica y los avances y mejora de las comunicaciones, los mercados fueron extendiéndose a otras regiones, experimentando un gran auge el comercio al constituir el vino uno de los principales elementos de cambio en aquellas economías primarias. También contribuyeron a la expansión del mercado del vino factores de tipo religioso, como el "Camino de Santiago", ruta permanente de peregrinos que contribuyó a la creación, a lo largo de toda la ruta, de economías alimentarias, entre ellas la del vino, para animar el penoso caminar del peregrino; factores de carácter folklórico (fiestas locales y regionales donde se exponían y exaltaban, junto con las costumbres, canciones y bailes típicos del lugar, los productos del campo, realizándose importantes transacciones entre los asistentes) y factores de tipo climatológico (regiones de clima mejor, régimen de lluvias adecuado, etcétera).

Puede afirmarse que todos estos factores, con los adelantos y situaciones propias de esta época, persisten en la actualidad y contribuyen a un mayor aumento y perfección del mercado del vino, si bien ahora es un mercado de diferentes características, con mayor número de oferentes que demandantes, lo cual se da una configuración y características especiales, y donde el cooperativismo



constituye una defensa del mediano y pequeño productor frente a los grandes productores y con un auge actual que puede decirse que domina más de un 50 por 100 la producción total.

En la actualidad las regiones productoras han aumentado de forma considerable, pudiéndose casi afirmar que no hay región española donde no exista alguna producción de vino, si bien la mayor producción está localizada en determinadas zonas que, dadas sus características especiales, se han denominado "Zonas protegidas con Denominación de Origen", existiendo en la actualidad 25 de dichas zonas y habiendo solicitado dicha Denominación de Origen algunas más.

La producción de vino de la Campaña 1974/75 se cifró en unos 33-34 millones de Hls., de los cuales 11.290.052 Hls., fueron vinos acogidos a Denominación de Origen.

Pero nuestro país no sólo es productor de vinos, sino también exportador, ya que es uno de los mayores productores del mundo

(el tercero, después de Francia e Italia). La imagen del vino español, a través de las Ferias y Exposiciones, realizadas por todo el mundo, unida a la excelente calidad del mismo, ha contribuido a una mayor demanda de caldos españoles por los restantes países. Así la exportación de vinos, en la campaña 1974/75, ha sido de 4,5 millones de Hls., figurando principalmente como países receptores la Comunidad Económica Europea, Estados Unidos, Rusia y países africanos. Por lo que se refiere a la exportación de vinos amparados con Denominación de Origen, la cifra alcanzada ha sido de 828.730 Hls., la cual esperamos sea mejorada en las próximas campañas.

En cuanto a las ferias y exposiciones, en las que España participa, podemos citar, como más importantes, de carácter internacional, la Semana Verde, de Berlín; el Salón de la Alimentación, de París; la Semana del Vino, de Londres; la Feria Internacional Vitivinícola, de Ljubljana; la Feria de

Burdeos; Feria del Campo, en Madrid, etc. En cuanto a las de carácter nacional, podemos citar, como más importantes, Hogarhotel, Salón de la Alimentación, de Barcelona; Vibexpo, en Madrid; Exposición de Maquinaria Vinícola, en Zaragoza, etc.

Aparte de esto también se celebran fiestas de exaltación del vino y la vendimia en casi todas las regiones vitícolas, destacando por su interés y vistosidad las Fiestas de la Vendimia de Jerez, las de Moriles y Montilla, las de Rioja y las de la mayor parte de los pueblos y ciudades de La Mancha.

Del 23 al 30 del próximo mes de mayo se celebrará en la capital de España, el III Salón Nacional de Vinos, Bebidas e Industrias Afines, con un simposio de carácter internacional, en el que intervendrán destacadas figuras nacionales y extranjeras, aparte la presencia de una numerosa representación de importadores extranjeros que pueden facilitar la exportación de nuestras excedentes.

Fábrica fundada en 1916

**SI LA EXPERIENCIA OFRECE CALIDAD,
BATLLE OFRECE EMPACADORAS**



"EMPACADORAS BATLLE"

Patentes propias

**BATLLE presenta para la Campaña 1976
cuatro nuevos modelos de Empacadoras,
diseñados y construidos con la mejor
técnica internacional.**

Modelos: "142"

"Super-162"

"Especial-262"

"Trefil-360"

con Trillo o Triturador.

**La Empacadora BATLLE ofrece la paca
perfecta con la mayor rapidez alcanzada.**

FABRICA: Freser, 39-41

Teléfono: 21 16 00 (5 líneas)

GERONA

IMAD

o cómo una buena cabeza puede mover muchos brazos

...y realizar con tecnología propia las máquinas e instalaciones
que Vd. necesita.

La tecnología de IMAD es esa cabeza capaz de realizar con idéntica
perfección Molinos de arroz, Silos metálicos, Equipos de elevación y
transporte, Seleccionadoras, Secadoras, Limpiadoras de grano,
Medidores de humedad...

IMAD es ante todo esa cabeza. Esa tecnología dinámica que consigue
aportar continuamente nuevos sistemas y mejoras en sus proyectos e
instalaciones. En su organización. En su servicio. Ahí están para
demostrarlo las muchas realizaciones llevadas a buen término por
IMAD, en todo el mundo.

Para proyectar y realizar sus instalaciones no se disperse.

Vaya derecho a la cabeza. Porque IMAD se las dará hechas.



tecnología dinámica

Camino de Moncada, 83-85 Telf. 3652250-Valencia-9
teleg.: IMAD-VALENCIA telex: 62431-IMAD-E



**SILOS, SECADORAS, EQUIPOS DE LIMPIEZA, SELECCION, DESINFECCION,
ELEVACION Y TRANSPORTE, MOLINOS ARROCEROS, ETC.**



ENTREVISTA CON D. MANUEL SANTOLALLA

PRESIDENTE DEL CONSEJO
REGULADOR
DE
MONTILLA-MORILES

Por M. M.^a LOPEZ ALEJANDRO

—¿En qué año se fundó el Consejo Regulador "Montilla-Moriles"?

—Existe desde primeros de diciembre de 1944, habiendo sido aprobado el primer Reglamento por Orden Ministerial del 20 de octubre de 1945.

—Don Manuel, ¿cuántos años como presidente?

—Desde primeros de octubre del año 1965.

—¿Problemas resueltos con su mandato?

—Fundamentalmente la actual demarcación de la Zona de Producción, en la que se comprende la Calidad Superior de la Sierra de Montilla y Moriles Alto, que fue posible por la reforma del antiguo Reglamento con fecha 17 de octubre de 1970, actualmente vigente, poniéndose al día las nuevas orientaciones en materia de denominaciones de origen, de acuerdo con el patrón francés, que es el indicativo de los países de la Comunidad Económica Europea. Este Reglamento va a ser de nuevo reformado para adaptarlo al del Estatuto de la Vid, del Vino y de los Alcoholes, publicado en 1972 y a las orientaciones del Instituto Nacional de Denominaciones de

Origen, organismo que integra a todos los Consejos Reguladores y que fue creado por dicho Estatuto.

—¿Próximas metas?

—Una vez que se tenga promulgado el nuevo Reglamento a que antes hacía referencia y en el que, entre otras cosas, se modifica la tradicional zona de Calidad Superior, basada en gran parte en criterios subjetivos para adaptarla a los puramente objetivos y técnicos, la mayor aspiración del Consejo Regulador, independientemente de que se apliquen todos los preceptos del mismo en todas sus facetas de control de producción, elaboración, crianza y calidad de los vinos protegidos, es meta importante promover cómo desde el año 1972 se está haciendo en gran medida una ampliación de la capacidad en crianza de nuestras bodegas que permita afrontar la comercialización de nuestros vinos en las condiciones que los han acreditado como uno de los mejores de España.

—¿Fue positiva la campaña publicitaria "La elección es bien sencilla...?"

—A partir de este slogan la propaganda del vino de Montilla-Moriles se proyecta fundamentalmen-

te hacia su promoción en los mercados Extranjeros, pero la labor es muy costosa y los resultados no se pueden nunca esperar a corto plazo.

—¿Qué pueblos forman la zona de producción "Montilla-Moriles"?

—Está formada por los términos municipales completos de los pueblos de Montilla, Moriles, Montalbán, Puente Genil, Monturque, Nueva Carteya, Doña Mencía y parte de los términos municipales de Montemayor, Fernán Núñez, La Rambla, Santaella, Aguilar de la Frontera, Lucena, Cabra, Baena, Castro del Río y Espejo. Estando delimitadas las Zonas de Producción y Calidad Superior.

—¿Qué controles efectúa el Consejo para asegurar al consumidor la calidad de los vinos?

—Desde el tipo de suelo donde se va a plantar la viña hasta que el vino, ya criado, llega al consumidor, todos los pasos están controlados. Se vigila el tipo de poda encaminada a la calidad y no a la cantidad, existiendo un tope límite de producción por hectárea. Se vigila también la recogida y transporte de la uva, evitándose la recolección de frutos verdes y procurando que, una vez maduro,

llegue al lagar en las mejores condiciones.

La fermentación es observada por un equipo de Veedores y al terminar cuando está el mosto transformado en vino se toman muestras del obtenido en cada lagar, sometiéndose éstas a un riguroso control analítico y organoléptico, que deben superar para obtener el certificado de aptitud, pudiendo así pasar a las criaderas. El vino que no lo obtiene se destina a quema. Una vez criado vuelve a analizarse y pasa por un grupo de expertos catadores, entre los que tenemos a dos campeones de España de Cata y dos subcampeones, que autorizan la comercialización.

Para la exportación, el control es aún más riguroso, efectuándose los pasos anteriores con una muestra previa y con el mismo vino una vez llenos los contenedores.

Por la Sección de Registros se controla la cantidad máxima que se puede extraer de cada envase de crianza, nunca superior al cincuenta por ciento del vino que se le asigna a cada tipo de bota, para no agotar las soleras. Si una bodega inscrita llega a este tope, automáticamente se les cierra la venta de esas precintas que usted habrá visto en las botellas de nuestros vinos.

—Don Manuel, ¿se controla la cantidad de vino a vender por cada bodega?

—Como le decía antes, cada bodega tiene un cupo de venta según su capacidad de crianza. Para vender tiene que comunicarlo al Servicio de Inspección del Consejo Regulador; si es a granel se precinta la cisterna y los envases más pequeños embotellados y garrafas llevan una precinta que se concede según lo comentado en su anterior pregunta, que garantiza la denominación del vino, tanto en España como en el Extranjero.

Esta precinta cumple el mismo fin que al etiqueta numerada que se utiliza en otro Consejos Reguladores. De todas formas, todas las etiquetas deben contar con el visto bueno del Consejo antes de ser utilizadas por las Bodegas por exigir éste una serie de requisitos.

—¿Producción comparativa de varios años?

—La producción en el año 1972 fue de 724.000 hectolitros de vino

procedente de una extensión de viña de aproximadamente 15.552 hectáreas, lo que supone un promedio de 46,55 hectolitros de vino por hectárea. El año 1973 la producción fue de 986.566 hectolitros, con una extensión de viña de 17.913 hectáreas, suponiendo una producción por hectárea de 55,07 hectolitros de vino. En el año 1974, a pesar de la sequía que padecemos, la cosecha no se resintió sensiblemente, aunque sí fue inferior al año anterior, pues con una superficie de viña de 18.086 hectáreas la producción fue de 887.705 hectolitros de vino, es decir, 49,13 hectolitros por hectárea. En este último año de 1975 es cuando se ha notado la pertinaz sequía, pues con 18.288 hectáreas de viña la producción ha sido de 722.435 hectolitros, o sea, 39,54 hectolitros por hectárea.

Las previsiones para la campaña actual no son muy optimistas, en razón a la falta de humedad que viene arrastrando la planta desde hace dos años y la poca lluvia caída hasta la fecha.

—¿Cuánto se exporta?

—Hemos alcanzado la cifra de quince millones de litros anuales, cantidad que ha disminuido en los últimos años.

—¿Por último, señor presidente, hablemos del pleito con Jerez sobre la denominación "Amontillado".

—Con fecha 5 de febrero de 1975, de conformidad con lo establecido en el párrafo segundo del artículo 119 del vigente Reglamento de las Cortes, formulé un ruego al Gobierno, que se publicó en el "Boletín Oficial de las Cortes" con fecha 26 del mismo mes y año. En el citado escrito hacía historia de los antecedentes habidos en este tema que pudiera resumirse como el Contencioso Jerez-Montilla. Para no extenderme mucho, le reproduzco literalmente la parte final de dicho ruego precedida del resumen "Jerez tiene en curso dos procedimientos judiciales":

Por el primero, ante la Corte del Reino Unido, demanda se prohíba a los vinos de Montilla utilicen en su comercialización el uso de las palabras "Fino", "Oloroso" y "Amontillado".

Por el segundo, ante el Tribunal Supremo Español pretende que se suprima del Reglamento de Montilla el vocablo "Amontillado". Si lo

segundo era correcto discutirlo y precisamente allí, lo primero es inadmisibles no sólo por pretender ampararse en los Tribunales de otro país que se nos prohíba la utilización del "Amontillado", sino porque, de prosperar su demanda, se nos impediría en el extranjero también utilizar las palabras "Fino" y "Oloroso" y la situación que se crearía iría directamente en contra de lo que es indiscutible, el derecho de los vinos Montillanos a llamarse "Finos" y "Olorosos", cosa que los mismos jerezanos reconocen en el folio 18 de su demanda ante la Sala cuarta de lo Contencioso del Tribunal Supremo, donde literalmente dicen, refiriéndose a dichas palabras "Fino" y "Oloroso": "Nada más lejos de nuestra intención que atacar el uso de dichos términos por los viticultores de Montilla-Moriles".

Ruego:

Que el Gobierno tome urgentemente las medidas necesarias para que por parte de Jerez se desista del pleito que se sigue en el Reino Unido para que se prohíba a los vinos Montillanos la utilización de los términos "Fino", "Oloroso" y "Amontillado", dando por supuesto que el Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Montilla-Moriles" acatará gustosamente la decisión que, en su día, dicte nuestro Tribunal Supremo, respecto a la palabra "Amontillado", así como las disposiciones que la Administración española adopte.

Hasta aquí lo que dije en febrero de 1975, un año después, es decir hoy, el Tribunal Supremo ha dictado sentencia desestimando la pretensión de Jerez en el sentido de que la denominación Montilla-Moriles fuera privada de la utilización del "Amontillado"; por lo que, tanto la legislación como la jurisprudencia española de manera definitiva e inapelable han ratificado nuestro derecho a que nuestros vinos puedan llamarse como siempre lo han sido "Finos", "Olorosos" y "Amontillados". Sin embargo, y esto es lo inexplicable, y más aún profundamente lamentable, los jerezanos persisten en su demanda ante la Corte inglesa para burlar en el extranjero, ya que aquí no pueden, a nuestras leyes y a nuestros Tribunales.

¿Cree usted que esto se puede consentir?

Cubra sus invernaderos con POLIETILENO ALKATHENE CP-117

POLIETILENO ESPECIAL PARA DOS CAMPAÑAS AGRICOLAS CONTINUADAS



Si Vd., agricultor que dispone de invernaderos, necesita plástico para proteger eficazmente sus cultivos, pida a sus proveedores lámina de
POLIETILENO ALKATHENE CP-117

¡ALKATHENE ES CALIDAD!

¿Sabía Vd. que el Polietileno ALKATHENE fue el primer polietileno que se fabricó en el mundo?

También ALKATHENE ha sido el primer polietileno fabricado en España.

¡Aproveche nuestra experiencia!

Oficinas Centrales:
Alberto Alcocer, 7. Madrid-16. Tel. 259 70 05

Planta de producción:
Puertollano (Ciudad Real)

Delegación Cataluña:
Londres, 20. Barcelona-15. Tel. 250 70 14

Delegación Norte:
Gran Vía, 17. Bilbao-1. Tel. 24 70 02



Delegación Levante:
Cronista Carreres, 9, 8.º D. Valencia-3.
Tels. 22 90 23 - 22 90 04

Delegación Centro:
Capitán Haya, 52, 5.º B. Madrid-20
Tels. 279 70 53 - 270 77 02

Asistencia Técnica y Desarrollo:
Embajadores, 183. Madrid-5. Tel. 239 87 06

Los vinos de la Mancha

Su problemática

Por Jesús MORENO GARCIA

Ingeniero Agrónomo. Director de las Estaciones de Viticultura y Enología de Alcázar de San Juan y Valdepeñas. I. N. I. A.

No es nuestra intención realizar un estudio con profundidad de los problemas que afectan al sector vitivinícola de la zona más productora del país, sencillamente por razones de espacio, pero sí intentaremos esbozar, al menos los más importantes, analizando en el tiempo aquellos factores propios y ajenos al sector, y que sin duda han contribuido, positiva o negativamente, en la configuración de la situación actual.

Hasta la década de los años 40, el vino se elaboraba prácticamente bajo dos modalidades:

1. Agricultores-cosecheros, que elaboraban su propia uva, en cantidades muy variables (entre 160 y 20.000 Hls.) y por unos procedimientos rudimentarios, dando lugar a innumerables partidas de vino de muy diferentes características, y

2. Bodegueros más o menos importantes, que transformaban la uva comprada a los viticultores o bien por el procedimiento de "maquila" y que empleando técnicas algo más avanzadas, obtenían partidas de vino con cierta uniformidad.

En uno y otro caso, la comercialización de los vinos se hacía eligiendo "in situ" las partidas por los almacenistas, que generalmente expedían el producto al detall en los puntos de consumo, o bien por industriales-comerciantes, que reexpedían los vinos a puntos más lejanos de la meseta, incluso al extranjero, para su consumo directo o para "coupajes".

Tiempos de taberna, en lo que el vino no entraba en competencia con las innumerables bebidas de hoy, y en los que se hicieron famosos los blancos de Yepes, Villasequilla, Noblejas, Mora, Villarru-

bia de los Ojos, Daimiel, Manzanares, Villarrobledo, tintos de La Roda y Tarancón, claretes de San Clemente y Mota del Cuervo y un largo etcétera de pueblos pertenecientes a las cuatro provincias manchegas.

La diversidad de calidades, la atomización de la oferta, y por otro lado la demanda creciente de vinos para su transformación en holandas y alcoholes para encabezar otros vinos, fueron entre otros, factores influyentes en un estancamiento del sector, impidiendo toda evolución lógica de las técnicas de elaboración y los sistemas de comercialización.

Con la aparición del movimiento cooperativo se da un paso de gigante, al menos en la homogenización de las elaboraciones y consecuentemente de las partidas de vino, disminuyendo sensiblemente el número de ofertantes, pues ya en 1970 existían 200 cooperativas en las cuatro provincias manchegas, con una capacidad aproximada de 7.000.000 de Hls., quedando así eliminadas un número considerable de pequeñas bodegas.

Es obvio resaltar la profunda transformación que este hecho ha originado en toda la viticultura, sin ninguna duda, transformación positiva, pero creo conveniente enunciar algunos aspectos concernientes al tema, fruto más que de mi propia experiencia, del continuo cambio de pareceres, consultas y conversaciones con presidentes, Juntas Rectoras, gerentes e infinidad de socios de las cooperativas.

Después de realizar una inversión de varios millones y puesta la bodega en funcionamiento, ocurre con frecuencia que, comprobada la conveniencia de pertenecer a la

cooperativa por aquellos agricultores que no lo eran en principio, se amplía en número de socios, que, unido al aumento de producción por el perfeccionamiento de las prácticas culturales, hacen necesaria una nueva inversión, a veces sin tener amortizada la primera.

Este hecho sitúa a las Juntas Rectoras en una posición de lógica recesión, que influye, en el mejor de los casos, en una disminución de los gastos de elaboración, incluidos los tan importantes de dirección técnica adecuada y utilización de productos enológicos.

De esta forma, además de influir en la calidad de los vinos, se impide salvo excepciones acometer otros programas, como el tan necesario en esta hora de embotellar los vinos en origen.

En otro orden de cosas, no podemos dejar de referirnos a la descapitalización del sector agrario, que afecta en alto grado a la Mancha y a su vitivinicultura, pues ocurre con frecuencia la venta obligada y masiva de vino, para poder hacer una derrama entre los socios, que tienen que afrontar incluso los gastos de vendimia.

Como resumen de lo dicho, nos permitimos mencionar tres acciones que mejorarían sin duda la situación:

A) Estudio minucioso por el organismo que compita, antes de la creación de las cooperativas en una futura fase de embotellado, en localidades donde existen dos, incluso tres, para evitar duplicidad de inversiones y esfuerzos.

B) Programar una acción encaminada a proporcionar asistencia técnica, mediante becas de formación, cursillos de reciclaje, etcétera.

C) Capitalizar la agricultura en general y el sector vitivinícola de la Mancha en particular, intentando además que el ahorro de la región se invierta en ella misma.

La vocación vitícola de la Mancha no creo que se pueda poner en duda. Unas tierras generalmente calizas, una pluviometría media de 375 mm., un clima continental extremado con temperaturas mínimas de hasta -15°C y 45°C de máxima, con una altitud media de 700 metros y una integral térmica de $2.500/2.700^{\circ}\text{C}$, definen un medio en el que la vid se desarrolla óptimamente, razón por lo que ha sido el cultivo manchego por excelencia.

Decimos conscientemente ha sido, pues, por encima de las aptitudes del medio, están los resultados económicos, y es claro que el aumento de precio de la uva durante la última década no ha sido ni remotamente proporcionado al de los factores de la producción (tractores, mano de obra, fertilizantes, etc.).

Un cultivo protegido como el que nos ocupa, desde que se creó la C. C. E. V., en el año 1953, tiene que estar a nuestro juicio complementado con una política más acortada (coherente, rígida, conexionada entre Ministerios, etc.), que la llevada en nuestro país, de lo contrario, es más efectivo y más lógico dejar el producto totalmente libre.

Aceptamos lo fácil que resulta la crítica de hecho consumado, pero no haber permitido las plantaciones de viñedo en zonas sin tradición vitícola y con 5.400 kg./hectárea de trigo en secano, y no haber realizado importaciones de vinos y alcoholes en momentos inoportunos, no hubiera sido tan difícil, y a buen seguro que la problemática de los vinos de la Mancha y de otras zonas de reconocido prestigio se hubiera paliado sensiblemente.

Encuentro lógico que ante tales perspectivas el viticultor tome el camino único para subsistir, de aumentar los beneficios netos incrementando los ingresos brutos y por tanto la producción, que demasiado sabemos que por encima de los límites ya en derimento de la calidad, empeorando por tanto la situación.

A la regulación de plantaciones de la última campaña, con 2.500 hectáreas para todo el país, como superficie de nueva plantación, no

tendríamos en principio nada que objetar si las existencias de barbados en los viveros no hubiera sido tan masiva, sin duda, por el desconocimiento de la posterior prohibición del mes de julio.

Este hecho, conocido por los que de una u otra forma estamos ligados al sector, ha traído como consecuencias inmediatas una petición de subvención por daños y perjuicios de los viveristas a la Administración, y una devaluación de los barbados en el mercado, que de 15/20 pesetas de las campañas precedentes se han podido adquirir en la presente a 3 pesetas, con una reducción, por tanto, de los gastos de plantación de una hectárea de viñedo con pie americano, de 19.000/27.000 pesetas, motivo más que suficiente para inducir y acelerar nuevas plantaciones, que al ponerse sin permiso previo de las Delegaciones provinciales del Ministerio de Agricultura, dificultarán y encarecerán la confección y revisión del tan necesario catastro vitícola.

Otro aspecto importante y que puede justificar en cierto modo la inoportunidad de algunas importaciones de vinos y alcoholes, es el desconocimiento de existencias, por la falta de veracidad en las declaraciones de cosecha.

Diremos en descargo de los cosecheros y elaboradores, la injusta utilización que de estas declaraciones se ha venido haciendo a efectos fiscales, y no es que aplaudamos una voluntaria evasión de impuestos, pero es condición humana la de no cavarse su propia sepultura, máxime en el estado de gravedad económica en el que vive el sector.

En este sentido, estamos asistiendo a una mentalización del declarante y a un mejor control de existencias, desde que el S. E. N. P. A. interviene en este producto, comprometiendo nuestra propia palabra, lo mismo que otros compañeros de la provincia, como presidentes de las Juntas Locales Vitivinícolas, para el mantenimiento a ultranza del secreto estadístico, a cambio de una correcta declaración.

Fruto de este trabajo impopular y sacrificado ha sido el sensible aumento de cosecha declarada en Ciudad Real, en la última campaña, con relación a la anterior, que fue realmente superior.

Para terminar este análisis tal vez desordenado, pero realista, he-

mos de referirnos al consumo de vinos en nuestro país.

Cierto que las cifras no sean exactas, pues las de consumo, sacadas de la cosecha más importaciones, deduciendo el vino dedicado al alcohol y exportaciones, adolece de la inexactitud de las declaraciones a las que antes nos referíamos, pero incluso haciendo las estimaciones correctoras oportunas, nos situamos en un consumo de aproximadamente la mitad del de Francia e Italia.

Para los vinos españoles y en particular para los manchegos, sería fundamental unas campañas publicitarias encaminadas al aumento del consumo, apoyadas por una política coherente de cara al consumidor, como pueden ser la revisión de los precios del vino en las cartas de restaurante, entre otras muchas acciones.

Como resumen de todo lo expuesto y siempre bajo nuestra apreciación, nos permitimos enunciar tres grandes directrices que mejorarían sin duda la vitivinicultura de la Mancha:

1. Capitalizar al viticultor, elaborador e industrial vinícola manchego, invirtiendo en la región el ahorro de la misma, con apoyo de créditos asequibles y ágiles, a fin de eliminar en lo posible la gran influencia que otras zonas vitivinícolas del país ejercen sobre ella.

2. Aprovechar en toda su intensidad las cualidades propias de esta zona, elevando el nivel técnico de las industrias vinícolas, potenciando al máximo la investigación aplicada, establecida en la zona y que conociendo los problemas "in situ" pueda dar soluciones concretas en cada caso, divulgando resultados e indicando los caminos a seguir más indicados.

3. Conseguir que el vino de la Mancha, que actualmente se bebe dentro y fuera del país, sea en la mayor parte posible embotellado en origen, quedando aquí por tanto los valores añadidos, necesitando para ello se cumplan los dos enunciados anteriores, el apoyo de la Administración en cuanto a políticas de producción, comercialización y consumo, y por supuesto, del esfuerzo continuado de los propios componentes del sector, que canalizados a través del Consejo Regulador sitúe la imagen de la Denominación al nivel que le corresponde y que las cualidades de la mayoría de sus vinos poseen.

PRIORATO **Scala - Dei**

ENTREVISTA A

Dña. ASUNCION PEYRA DE AMELLER

El Priorato enológico es una comarca natural, como una delimitación claramente geológica, situada en el corazón de la provincia de Tarragona. El origen de esta comarca, en su aspecto eminentemente vinícola, que se remonta a las postrimerías del siglo XII, puede afirmarse que fue debido al gran impulso que los monjes de la Cartuja de Scala-Dei dieron al cultivo de la vid en tierras sobre las cuales el prior ejercía jurisdicción y señorío. De ahí deriva su nombre aplicado indistintamente a la comarca y a sus vinos.

Asunción Peyra es propietaria cultivadora de viñedos en Scala-Dei y entusiasta defensora del vino y las costumbres de esta deprimida comarca catalana. Desde febrero de 1974 es también vocal del Consejo Regulador de la Denominación de Origen "Priorato".

—Refiriéndonos al vino, su principal producto, ¿cuál es la problemática actual del Priorato?

—Es una comarca muy deprimida en donde la principal y casi única fuente de ingresos es el vino, cuya producción se ha reducido en un 50 por 100 en los últimos veinte años. Los fuertes declives que en muchos casos dificultan extraordinariamente el laboreo, las bajas producciones y la edad de las plantaciones (algunas son aún las efectuadas después de la invasión filoxérica) son las causas fundamentales que han llevado al Priorato a la situación actual.

—¿Cuáles son las características del vino del Priorato?

—El vino genuino "Priorato" procede de la mezcla adecuada de las dos variedades tintas Garnacha y Cariñena. Es un vino alcohólico (de unos 15°), pero relativamente suave, equilibrado, con aroma característico y de intenso color.

—Actualmente, tanto el consumidor nacional como extranjero tiene una marcada apetencia por los vinos frescos, afrutados y de baja graduación. ¿No le parece

que 15° es una graduación muy elevada para un vino de mesa?

—Incluso para la demanda actual no creo que la elevada graduación del Priorato sea un defecto, dadas sus otras y más importantes características. No obstante, con nuevas técnicas de cultivo se consiguen Prioratos que con menor riqueza alcohólica conservan sus deliciosas cualidades.

—¿Además del vino de mesa, qué otra clase de vinos se elaboran o crían en el Priorato?

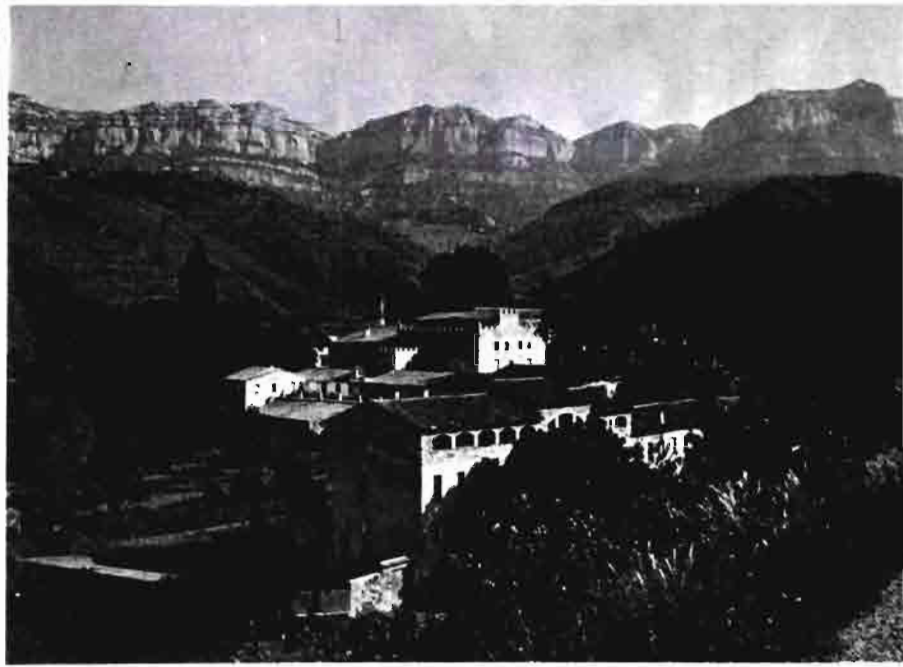
—Tenemos excelentes vinos rancios muy altos para postre o aperitivo. El vino del Priorato, da-

das las condiciones de clima y suelo de la zona de producción, tiene una marcada tendencia al enranciamiento, lo que en condiciones adecuadas se consigue ya a partir del cuarto año.

—El Priorato es uno de los pocos vinos entre los más famosos de España que goza de un contingente con reducción arancelaria para la C. E. E. Es un nombre con gran prestigio tanto nacional como internacional. ¿No cree usted que es más conocido el nombre que el vino?

—Este es el gran problema del Priorato. Fuera de la zona de pro-





(Foto: Jaime Sabaté)

ducción y con el nombre de Priorato, se vende mucho vino a granel que no lo es. Si el consumidor conociese este vino, yo estoy segura que nuestra producción sería insuficiente para abastecer la demanda y a muy buenos precios.

—¿Está muy arraigado el cooperativismo en el Priorato? ¿Cuáles son las características y capacidad de las bodegas?

—Casi el 90 por 100 de la producción, que no llega a los 20.000 hectolitros, está en manos de cooperativas. Mi bodega es una de las pocas particulares existentes en el Priorato. En los momentos actuales se observa un cierto movimiento para establecerse en esta zona, y concretamente en Scala-Dei se ha construido una bodega de 10.000 Hls. de capacidad.

Casi todas se construyeron entre 1920 y 1930, e igualmente la maquinaria y utillaje son muy antiguos. Debido a la sensible disminución de la producción de la zona, la mayoría trabajan al 50 por 100 de su capacidad.

—Teniendo en cuenta la producción total del Priorato y la baja producción por cepa, no le parece que una bodega de 10.000 hectolitros es demasiado grande para esta comarca?

—Ciertamente esta capacidad parece elevada para el momento actual. Sin embargo, yo creo que si al viticultor se le pagase el precio justo y merecido, a no muy

largo plazo, realizando los trabajos de sistematización adecuados previos a la plantación, efectuando replantaciones y utilizando los portainjertos más idóneos, se podrían elaborar estas capacidades.

—¿Cómo funciona el Consejo Regulador?

—El Consejo Regulador está realizando un gran esfuerzo para mejorar la calidad. Con la represión del fraude en las bodegas de la zona y limítrofes que indebidamente utilizaban el nombre Priorato se ha conseguido garantizar la autenticidad del producto al consumidor que viene a esta comarca. La venta de vinos a granel con el nombre de Priorato en sitios más alejados es de control muy difícil. En cuanto al vino embotellado podemos asegurar que sólo es auténtico Priorato aquel que utiliza etiqueta sellada y numerada por el Consejo Regulador. Esta labor del Consejo debería ser completada con una eficiente propaganda para la que por desgracia no disponemos de fondos.

—Con la entrada en vigor del nuevo reglamento ya aprobado, ¿en qué situación quedan los comerciantes que acogiéndose al antiguo embotellan fuera de la zona de producción?

—De acuerdo con el antiguo Reglamento se podían embotellar vinos Priorato en otros lugares de la provincia fuera de la zona de producción, siempre que se acreditase ante el Consejo su proce-

dencia. A los comerciantes que tenían este derecho, con la entrada en vigor del nuevo reglamento, se les ha dado un plazo que finaliza en 1977, para establecer sus bodegas dentro de la zona de producción.

—¿Cómo se comercializa el vino del Priorato y a qué precio se está pagando actualmente?

—La mayoría de las bodegas de elaboración venden vino al detall a un precio mínimo de 23 pesetas litro. Yo lo vendo a 40 pesetas y aún me parece barato. Los precios al por mayor oscilan entre 125 y 130 pesetas-hectogrado. Se embotellan unos 2.000 Hls., lo que representa solamente el 10 por 100 de la producción actual. Hay un aumento progresivo tanto del embotellamiento como de la venta al detall en las bodegas de la zona.

—¿Estos precios, son rentables para el viticultor?

—Los precios al por mayor, a los que nos vemos forzados a vender por falta de capital, son ruinosos para el viticultor. Para juzgar estos precios tiene que tener en cuenta la escasa producción por cepa y las difíciles condiciones de trabajo de las viñas del Priorato.

—¿Cuenta el Priorato con el apoyo suficiente por parte de la administración, entidades provinciales y del propio I. N. D. O.?

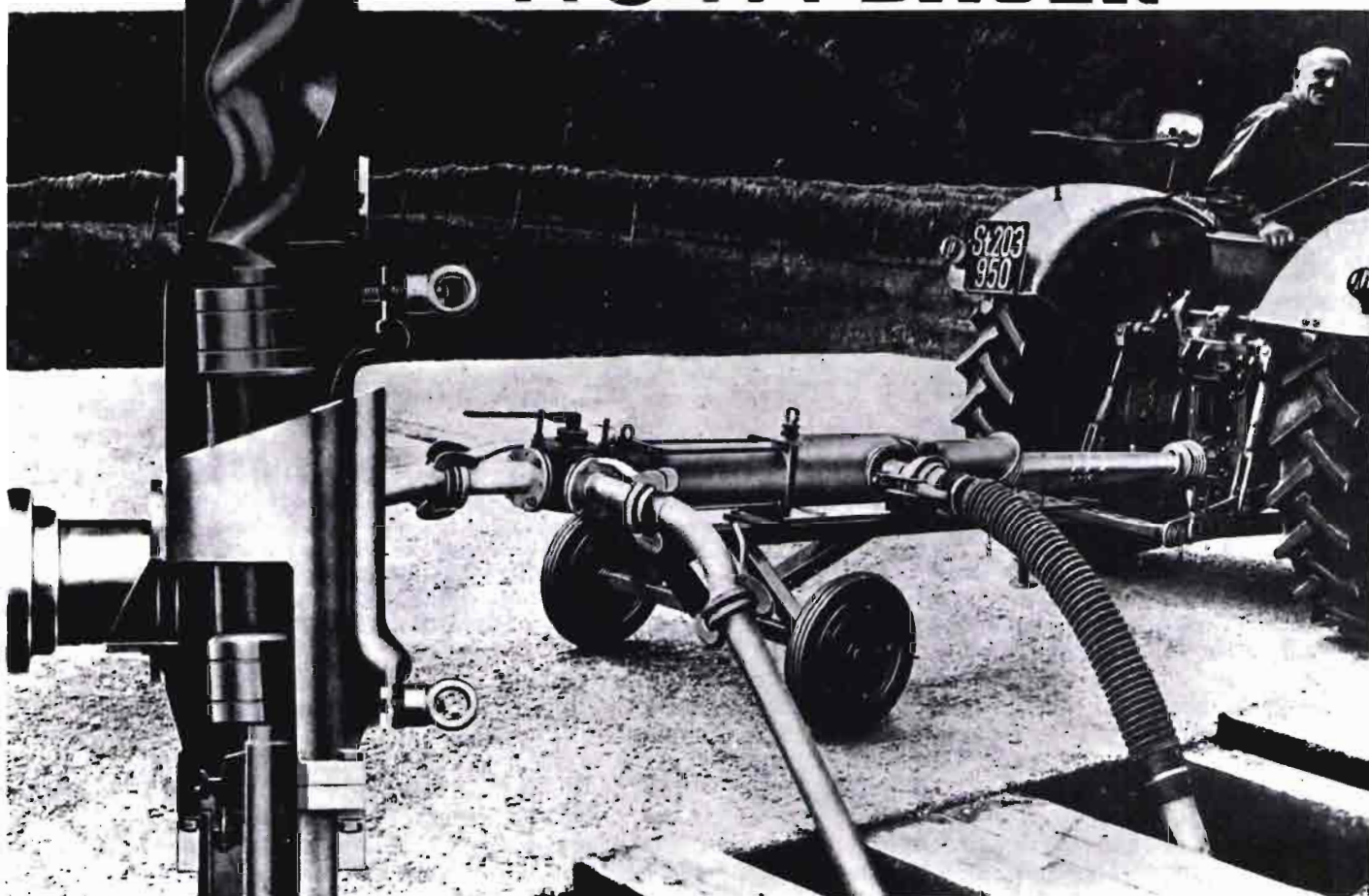
—Tenemos el apoyo moral, pero no el económico. Necesitamos subvenciones para crianza y comercialización, actividades ya iniciadas con recursos propios, pero insuficientes. Ahora tendremos que sacar parte de la cosecha 73-74 y no podemos reservarla para nuestros propios vinos rancios.

—¿Cómo ve usted la evolución de la viticultura del Priorato a corto y largo plazo?

—Soy muy optimista. El Priorato resurgirá con tanto o mayor esplendor que cuando los cartujos estaban aquí, siempre que se mantenga la unión existente en la actualidad y la Administración nos ayude. El Priorato es una zona pacífica de gente con mucho apego a su tierra y que hasta ahora venimos resolviendo nuestros problemas, aun teniendo motivos muy justificados para manifestar nuestro abandono e intentar que se nos escuche sin recurrir a la violencia.

J. A. RUIZ BIRLANGA

Bombas helicoidales para estiércol y purín, de alto rendimiento **ROTA-BAUER**



Para completar su equipo de distribución de estiércol licuado, Ud. necesita una bomba segura, autoaspirante y capaz de suministrar también líquidos muy densos sin dificultades. Las bombas helicoidales Rota-Bauer cumplen estas exigencias por ser seguras en el funcionamiento y por su construcción sólida. Las bombas Rota no tienen válvulas ni clapetas; suministran continuas corrientes de fluido de enormes caudales y alturas de elevación; se accionan directamente por tractor mediante ejes articulados o forman parte de grupos acoplados a motores eléctricos. Todas las ejecuciones están montadas sobre carros estables y son fácilmente transportables.



MONTALBAN S.A.

ALBERTO AGUILERA, 13 - TELÉFONO 241 45 00 - MADRID (15)



LOS VINOS DE JUMILLA

Por Pedro MULET LORENTE

Presidente del C. R. de
la D. O. Jumilla

Reciente auge de las exportaciones

Jumilla da nombre a una zona eminentemente vitivinícola que comprende los términos de Jumilla, Albatana, Fuenteálamo, Hellín, Montealegre, Ontur y Tobarra, situada en la parte norte de la provincia de Murcia y sur de Albacete, en el corazón del Reino de Murcia.

Sus vinos se encuentran amparados por la Denominación de Origen Jumilla desde enero de 1966.

El bajo nivel pluviométrico de la zona (240 litros por metro cuadrado y año) y su climatología, con inviernos y veranos extremos y rigurosos, hace que los 3.265 viticultores inscritos en los registros del Consejo obtengan unos rendimientos muy bajos, no alcanzando el kilo por cepa, estando autorizado únicamente la plantación de 1.600 cepas por hectárea. Estas características hacen que las uvas recolectadas adquieran de 13 a 16 grados Beaumé en algunos parajes, este reducido rendimiento da una grandísima calidad, base del prestigio alcanzado por sus vinos.

Las variedades de uva autorizadas por su reglamento son, en tintas: Monastrell, Garnacha tintorera y Cencibel. Y en blancas: Meseguera, Airen y Pedro Ximénez. El 92 por 100 de las 34.479 hectá-

reas de viñedo registrado en el Consejo es de la variedad Monastrell (de grano pequeño y prieto, condiciones éstas de gran calidad en los caldos obtenidos) y de ellas el 90 por 100 sobre pie franco, debido a que este viñedo no ha sido atacado por la filoxera, y tan sólo en algunos parajes es cultivado sobre pie americano, condición ésta que da un aroma especial y característico a los vinos de la zona. Todo viñedo que cumple las normas fijadas por el Reglamento de la Denominación de Origen y se encuentra dentro de la zona de producción, solicita al Consejo su incorporación; por personal del Consejo y una vez comprobada la veracidad de las declaraciones se inscribe como productor de uva con destino a esta denominación.

Cada campaña el Consejo fija la cantidad máxima de uva que cada viticultor de la zona puede aportar a las bodegas inscritas, por medio de una credencial, que es renovada anualmente; a cada bodega de elaboración se le exige un ejemplar de esta credencial con el fin de conocer y controlar la producción de uva elaborada. Una vez terminada la campaña se toman muestras de cada depósito, pasando el control analítico y del

comité de calificación del Consejo, indicando la bodega la cantidad de estos vinos que pasan a crianza o vinos dulces naturales; con todos estos controles, el Consejo conoce en cada momento la cantidad de vino que es susceptible de ser amparado por la Denominación Jumilla. En las plantas de embotellado el control es periódico realizándose tomas de muestras de las líneas, exigiéndose el empleo de precinta numerada o contraetiqueta.

La vendimia se realiza en unos sesenta días, dando comienzo, aproximadamente, el 15 de septiembre, este largo período es posible gracias a lo accidentado del terreno, que va desde los 300 a los 1.000 metros sobre el nivel del mar, lo que permite un escalonamiento en la vendimia, que es aprovechado para conseguir una mejora en la calidad de la elaboración, evitándose el calentamiento de la vendimia.

La molturación de la uva se realiza mecánicamente y siempre con separación de raspones, no autorizándose presiones superiores al 70 por 100 según el reglamento, pero el Consejo no autoriza más del 62 por 100 según campañas, para evitar pérdidas en la calidad.

Dado lo meridional de la zona y la gran riqueza en azúcares que contienen las uvas la mayor dificultad son las elevadas temperaturas alcanzadas en los mostos en fermentación, pero el gran conocimiento enológico de los elaboradores da solución a dicho problema sin menoscabo de la calidad de sus vinos; en esta zona existen levaduras indígenas que alcanzan con facilidad los 18 grados alcohólicos.

Los vinos de esta privilegiada zona se dividen en tres grandes grupos: Jumilla Monastrell, Jumilla y vinos dulces naturales. Los vinos Jumilla Monastrell deben su nombre a la obligatoriedad de estar elaborados con uva de la variedad Monastrell en proporción superior al 80 por 100, lo que les confiere una alta graduación alcohólica natural y caracteres específicos, siendo obtenidos en viñedos seleccionados y controlados en toda su elaboración.

Los vinos Jumilla, son tintos doble pasta, tintos, claretes, rosados y blancos, con graduación media de 13 grados y obtenidos en las zonas altas de la Denominación

Densidad: 990 a 994.
Grado alcohólico: 13 a 18º.
Extracto seco: 24 a 30 gr./l.
Azúcares reductores: 2 a 4 gr./l.
Sulfuroso total: 100 a 150 miligramos/litro.

Acidez total: 4 a 6,5 gr./l.

Los vinos tintos Doble Pasta tienen un extracto seco de 30 a 40 gramos/litro.

La crianza de estos vinos se realiza en vasija de roble de tres a cinco años que es el tiempo en el cual se adquiere de ellos su mayor fragancia y calidad.

Los vinos Jumilla, son muy apreciados en todos los mercados donde son introducidos, actualmente la imagen de vinos de mezcla ha desaparecido, debido al elevado grado de comercialización alcanzado en la zona, que ha permitido en cinco años que el 84 por 100 de los vinos Jumilla consumidos en el mercado nacional lo sean embotellados.

En cuanto a la exportación cabe señalar la enorme aceptación de estos vinos en todos los mercados donde son presentados. El cuadro siguiente da una idea de la expansión de los mismos.

RESUMEN EXPORTACION

AÑO	Botellas	Garrafas	Granel	Total
1971	82.046	104.422	1.023.507	1.209.975
1972	30.762	541.315	1.792.915	2.364.992
1973	1.289.942	1.437.465	3.849.215	6.576.622
1974	2.158.007	1.338.079	4.722.441	8.218.430
1975	1.559.765	1.657.259	5.930.745	9.147.769

en Montealegre, Fuenteálamo, Tobarra y los parajes de Varahonda, Peñas Blancas y Calderoncillo de Jumilla.

Los vinos dulces naturales de la zona exigen una técnica especial en su elaboración que ha sido heredada de generación en generación y que han sido los que han dado prestigio a la zona en su época de esplendor cuando aún no habían sido amparados por la Denominación de Origen, tienen condiciones específicas de elaboración que autoriza rigurosamente el reglamento y las normas dictadas por el Consejo.

La composición media de los vinos Jumilla es la siguiente:

Color: rojo fuerte en tintos, guinda en rosados y caña pálido en blancos.

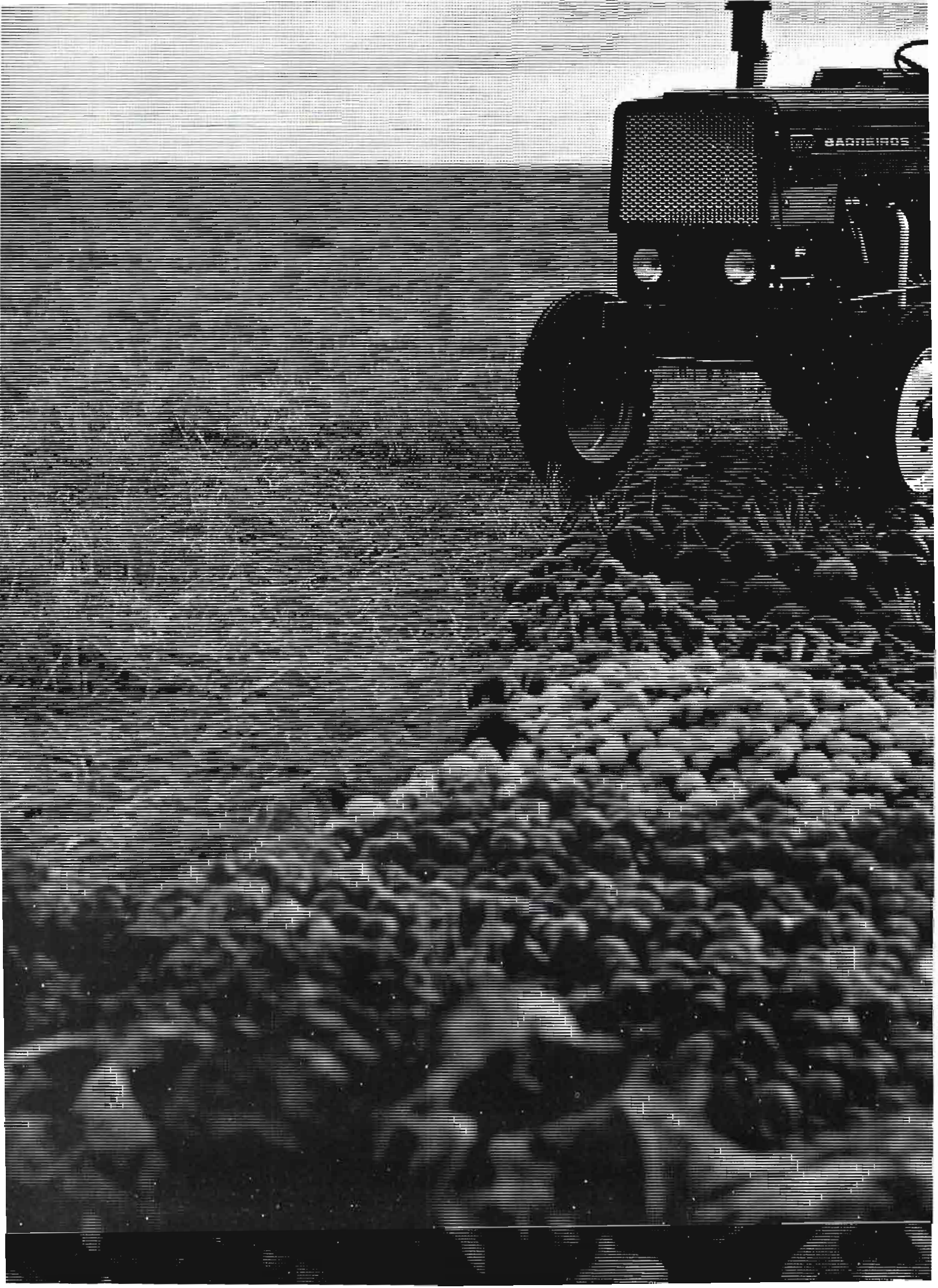
Degustación: afrutado, fuerte de cuerpo y aterciopelado.


Como se puede apreciar la línea ascendente de exportaciones continúa, a pesar de que debido a la crisis económica son pocos los sectores que han aumentado las exportaciones, pero creemos que debemos dicho incremento al esfuerzo de los exportadores de la zona y al riguroso control de calidad que se ejerce sobre los productos amparados.

Los principales países importadores son: Suiza, Alemania, Bélgica, Italia, Reino Unido, Francia, Haití, Andorra, Noruega, Estados Unidos, República Dominicana, Canadá, Venezuela, Colombia, Panamá, Guatemala, Checoslovaquia y Japón.

Con estas ideas generales creemos haber dado a conocer las características de un vino que se va abriendo nuevos mercados y que para conocer sus cualidades es preciso degustar.







TRABAJE CON LOS MAS FUERTES PARA OBTENER LOS MEJORES FRUTOS DE LA TIERRA

En trabajos duros sólo valen los medios fuertes, las máquinas fuertes, los hombres fuertes...

Y, en el campo, todavía más.

Por eso, los tractores Barreiros son básicamente fuertes. Para trabajar duro en todo tiempo, día a día, año tras año.

A pleno ritmo. Sin fatiga.

Con el máximo rendimiento.

Los tractores Barreiros están equipados con motores de gran fuerza, ampliamente experimentados, que trabajan a bajo régimen de revoluciones. Poseen una mecánica robusta y sencilla, que no presenta el más mínimo problema de mantenimiento.

Tienen los más avanzados sistemas técnicos y ofrecen el máximo confort de trabajo.

De esta forma, los tractores Barreiros saben cumplir, a la perfección, la misión para la que han sido fabricados: Trabajar intensamente. Constantemente.

Obteniendo, siempre, los mejores resultados.

Si usted quiere sacar más partido a su trabajo, hágalo con los más fuertes: tractores Barreiros, desde 40 hasta 77 CV. HMA.

Obtendrá los mejores frutos.



TRACTORES

BARREIROS



**CHRYSLER
ESPAÑA**

Tractores de hoy, para toda la vida

YECLA, bodega de Europa

Por Manuel SORIA

Murcia dedica al viñedo 65.055 hectáreas, de las que 4.024 corresponden a la uva de mesa. El resto es para la vinificación, la transformación del producto.

Hay tres puntales extraordinarios en la economía vinícola de esta región: Jumilla, Bullas y Yecla, ciudad ésta que ostenta de manera flamante su denominación de origen, zona a la que la Dirección General de la Producción Agraria ha señalado como zona vitivinícola donde poder realizar nuevas plantaciones.

Y a Yecla me encamino, para visitar su cooperativa "La Purísima", hoy con casi dos mil socios, cincuenta y cuatro millones de litros en cabida, cuando la verdad es que se partió de cero y ni con bodega se contaba en el momento de su iniciación.

Abordo en Yecla a don Enrique Ochoa, director técnico y comercial de "La Purísima", porque hablar de Yecla y de su vino, es hablar de "La Purísima" y de esos hombres que hacen posible el que esta cooperativa hoy por hoy sirva de ejemplar modelo para el resto de España.

Por cierto, penetro en Yecla y como semáforo encuentro una botella gigante en plena carretera que es quien habla de la procedencia de ese vino que salta a cualquier lugar de España y el extranjero, y regula a la vez el tráfico recomendando prudencia.

—Don Enrique, ¿qué tiempo al frente de la cooperativa?

Estamos frente a frente. He creído oportuno romper así el hilo de mi entrevista, consciente además de que a ésta habrán de seguir otras preguntas más.

—"La Purísima" fue mi primer empresa donde presté servicios, por el año 1960. Al frente de la misma, siete años.

Este enorme complejo vinícola



fue creado en 1946. Claro que comenzó a funcionar algo después, en 1953. En un comienzo se disponía de bodegas alquiladas. La entidad no contaba con un edificio propio, en 1954 se inauguraría la primera bodega con una capacidad de 2.400.000 litros.

Desde entonces es lógico predecir aciertos para ella hasta desembocar en la actualidad a la bodega cooperativa que hoy es capaz de albergar 54.000.000 de litros. Dispone de dos plantas embotelladoras con los máximos adelantos tecnológicos, bodegas de crianza y sistema de elaboración totalmente automatizado para los distintos tipos de vino a obtener.

Hay que hacer constar que, llegar a lo que "La Purísima" ha llegado se debe más que nada, junto al tesón de sus hombres, a la ayuda que otros hombres han sabido proporcionarle, porque a los préstamos de colonización, ayudas oficiales llegadas en momentos de apuro a través del Banco de Crédito Agrícola —aún es re-

cientísimo el último de veinte millones concedido— debe agregárseles la de la Banca privada, que en ningún momento defraudó.

—Hoy, ¿cómo es el panorama vinícola para Yecla?

—A pesar de que se están pasando por dificultades en el sector, el panorama de Yecla no es muy cruciante debido a que nuestra comercialización es bastante concreta por la calidad de nuestros vinos.

Hasta el extremo, vale la pena de resaltarlo así, de que todos los años venden absolutamente toda la producción, excepto el caldo dejado para crianza.

—¿Cómo es la comercialización hoy en Yecla?

—Hasta la fecha no hemos tenido ninguna pega con ella. Nos va bien.

Esta comercialización se puede dividir en cuatro sectores, como es el mercado nacional a granel, el embotellado; como es el mercado exterior a granel o el embotellado.

En el mercado nacional a granel, Yecla diferencia vinos de mesa, rosados, claretes y tintos y vinos de Coupage tintos, con destino a todas las zonas de España.

En el mercado nacional de vinos embotellados, que también despachamos a toda España, salen en botellas de tres cuartos, con marcas, como mínimo, de un año de crianza puesto que se dispone de blanco, rosado y tinto de un año; blanco, rosado y tinto, de dos, cuatro y seis años.

El mercado exterior a granel se debe principalmente al vino tinto de Coupage. Es un gran vino con un gran extracto seco, con mucho color y mucho sabor a fruta. Para la obtención de este vino se han instalado los sistemas de termovinificación para la obtención de color y componentes. Mercado



de este vino es Bélgica, Holanda, Norteamérica, Alemania, República Guinea Ecuatorial, Hungría, Bulgaria como mercados principales...

En cuanto al mercado exterior de embotellados son principalmente vinos blancos lo que salen, junto al rosado y tinto, y prácticamente a los mismos países.

En estos mercados se vende también la clásica sangría. En cuanto al vino blanco de Yecla, como su producción es pequeña, se destina solamente para embotellar, se supone un total del 5 por 100 solamente en su producción.

—¿Esta venta de vinos realizada a Rusia últimamente, qué ha podido suponerle a la cooperativa?

—Nos ha supuesto abrir nuevos mercados y nuevos clientes para nuestros vinos, que al parecer son apreciadísimos allí.

Es la primera vez que se realiza una campaña semejante, aunque ya con anterioridad se habían tenido contacto con los países del Este.

Conocemos el número de distinciones que estos vinos han conseguido. Vamos a tratar de enumerarlos: cinco medallas de Plata en el segundo Congreso Mundial de Vinos y Coñac de Yalta-Crimea, en Rusia en 1970. Tres diplomas de Honor en el primer Congreso de Vinos de Budapest de 1972. Tres medallas de Plata y un único premio consistente en medalla de Oro, concedido al vino de mesa español, el Rosado Yecla, seis años, en el décimo Certamen Internacional de la Calidad de Bruselas en 1972. Tres medallas de Oro en el primer Concurso Enológico Internacional de Milán en 1973. Y, en el cuarto Concurso Internacional de los Vinos de Bratislava, en Checoslovaquia, en 1975, tres medallas de Plata y diploma

de Honor para el rosado y tinto de seis años y para el tinto de postre. Diploma de Honor por el blanco suave y otro por el tinto también suave.

En principio nuestros vinos fueron a concurso por curiosidad y en los mismos siempre se han obtenido premios. Para nosotros los certámenes han sido interesantes, pues sirven para matener y patentizar y prestigiar la calidad de un producto. Creo que es muy importante disponer de un palmarés sobre todo con miras a ofrecerlo a los países del exterior, quizá con mayor motivo que a nuestro país.

—¿Qué opinión le merece el granel, dado que ustedes, hasta hoy, sólo embotellan una cierta pequeña cantidad?

—Sí, en embotellado estamos todavía muy bajo ya que lo hacemos solamente con un 20 por 100 de producción y nuestras miras es ir en aumento constante, ahora bien, sobre el granel pienso que como ventas a mayoristas, para tipificaciones, existirá siempre y tiene un mercado muy interesante e importante, y que como venta a consumo directo cada día va a menos, por lo que es probable con el tiempo desaparezca.

—Sobre su denominación, sobre las denominaciones, ¿qué piensa?

—La denominación de origen para los vinos de Yecla, hace poco conseguida, supone un prestigio a su calidad y reconocimiento y revalorización del producto en los mercados de destino, por tanto, incrementa la economía yeclana, en términos generales las denominaciones son muy importantes.

—¿Pegas del comercio actual vinícola?

—Las principales que yo enumeraría son: que no desarrollamos el comercio interior ni exterior;



Don. Enrique Ochoa, director técnico y comercial de "La Purísima"

en muchos casos, que no se dan la calidad que nuestros caldos tienen; los excedentes dichosos, que en realidad serían mucho menos si se hiciese de antemano una selección de los vinos de calidad y se les hiciera desaparecer del mercado a los deficientes.

—¿Y, para normalizar este comercio entonces...?

—Pues yo desarrollaría el comercio del vino aumentando el consumo "per capita" que si lo comparamos con otras naciones es bajo, presentando vinos verdaderamente comerciales y de calidad, a precios no prohibitivos para el consumidor. Insistiría, eso sí, en hacer desaparecer del mercado el vino deficiente, y ante todo, sobre todo, desarrollaría el comercio exterior al máximo, ya que nuestros productos pueden competir francamente.

En Yecla se descepa, pero ha sido para abrir camino en la viña, a la máquina, para simplificar trabajos y hacer más rentable el producto. Cuarenta y tantos millones de cepas dan a Yecla de 70 a 80 millones de kilos de uva, uva que aunada con la de otras ciudades murcianas, supone a la capital, en un año normal, disponer de 131.919 Tn., producto que esta provincia se empeña en comercializar año tras año, convenientemente.

Seguro Nacional de Cereales

Y... ¿Una vez hecho el Seguro?...

¿Qué debo hacer en caso de que me ocurra un siniestro?

Declararlo, en el impreso oficial que existe, cuya cumplimentación es sencilla, cómo puede comprobar en el modelo de declaración de siniestro, que se muestra a tamaño reducido.

MINISTERIO DE AGRICULTURA SERVICIO NACIONAL DE PRODUCTOS AGRARIOS	SEGURO NACIONAL DE CEREALES Cosecha 1.976 INCENDIO y PEDRISCO	POOL DE ENTIDADES COASEGURADORAS Segasta, 18 - Madrid - 4	DECLARACION DE SINIESTRO
--	---	--	--------------------------

¿QUIEN TIENE ESTOS IMPRESOS?

Todas las Hermandades de Labradores y Agentes de Seguros.

I. DATOS DEL AGRICULTOR ASEGURADO <table style="width: 100%;"> <tr> <th colspan="3">LUGAR DEL SINIESTRO</th> </tr> <tr> <td>P. Judicial</td> <td>T. Municipal</td> <td>Agregado</td> </tr> <tr> <td colspan="3">RESIDENCIA DEL ASEGURADO</td> </tr> <tr> <td>Provincia</td> <td>Localidad</td> <td>Calle y n.º</td> </tr> </table>	LUGAR DEL SINIESTRO			P. Judicial	T. Municipal	Agregado	RESIDENCIA DEL ASEGURADO			Provincia	Localidad	Calle y n.º	I. DATOS DEL AGRICULTOR ASEGURADO <table style="width: 100%;"> <tr> <td>CARTILLA AGRICULTOR</td> <td>Prov.</td> <td>T. M.</td> <td>D. N. I. o CLAVE</td> </tr> <tr> <td colspan="4">AGRICULTORES INDIVIDUALES</td> </tr> <tr> <td colspan="4">1.º Apellido</td> </tr> <tr> <td colspan="4">2.º Apellido</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Nombre</td> </tr> <tr> <td colspan="4">AGRUACIONES SINDICALES</td> </tr> <tr> <td colspan="4">CLASE</td> </tr> <tr> <td colspan="4">Nombre</td> </tr> </table>	CARTILLA AGRICULTOR	Prov.	T. M.	D. N. I. o CLAVE	AGRICULTORES INDIVIDUALES				1.º Apellido				2.º Apellido				Nombre				AGRUACIONES SINDICALES				CLASE				Nombre			
LUGAR DEL SINIESTRO																																													
P. Judicial	T. Municipal	Agregado																																											
RESIDENCIA DEL ASEGURADO																																													
Provincia	Localidad	Calle y n.º																																											
CARTILLA AGRICULTOR	Prov.	T. M.	D. N. I. o CLAVE																																										
AGRICULTORES INDIVIDUALES																																													
1.º Apellido																																													
2.º Apellido																																													
Nombre																																													
AGRUACIONES SINDICALES																																													
CLASE																																													
Nombre																																													

¿CUANDO DEBO HACER LA DECLARACION DEL SINIESTRO?

Si el siniestro es de pedrisco, dentro de los siete días siguientes al de ocurrencia, y de dos días si se trata de incendio, en cuyo caso se acompañará con la comparecencia judicial de dicho siniestro.

DETALLE DE LAS PARCELAS SINIESTRADAS						TABACION (Datos a rellenar por el Perito)						
CULTIVO	PARCELA		Finca: polígono catastral	COSECHA DECLARADA			Daños declarados en %	SUPERFICIE SINIESTRADA		COSECHA REAL (Kgs.)		Índex antedados en %
	Especie	n.º		Uso	Superficie	Daños		Kilogramos	Has.	As.	EN LA PARCELA ASEGURADA	

¿CUANDO VENDRA EL PERITO A VER MIS TIERRAS?

El Perito tasador siempre le visitará antes del día que Vd. haya declarado como fecha de recolección de sus cultivos.

En de de 1.976 EL AGRICULTOR ASEGURADO.	DEDUCCIONES POR: Aprovechamientos Ptas. Gastos de Recolección Ptas. Transportes Ptas. TOTALES Ptas.
En de de 1.976 Conforme: EL AGRICULTOR.	EL PERITO TASADOR.

En caso de imposibilidad, Vd. aunque puede cosechar, está obligado a dejar en cada parcela siniestrada unas muestras testigos

NOTAS:
 a) Cuando se trate de siniestro de incendio en cosechas, debe enviar así mismo la comparecencia prevista en las Condiciones Generales de la Póliza.
 b) Este impreso es únicamente válido para el Seguro Nacional de Cereales.
 c) CONSIGNAR EN LETRAS MAYÚSCULAS.
 d) Todo siniestro será comunicado por correo certificado a la Oficina Centralizada de las Entidades Coaseguradoras (Segasta, 18, MADRID-6), dentro del plazo de siete días, a contar de la fecha en que ocurrió el mismo si se trata de pedrisco (artículo 7), y en 48 horas si afecta a incendios (artículo 11.1).
 e) La parte subscrita en letra gruesa se rellenará únicamente por el Perito.

que serán lo suficientemente claras como para poder efectuar la tasación de los daños.

¿QUIENES ESTIMAN LOS DAÑOS?

La valoración de los daños se realiza por peritos tasadores cualificados, pudiendo intervenir en caso de disconformidad un perito del Cuerpo de Inspección del S.E.N.P.A. que actuaría como mediador.

¿COMO SE FIJA LA INDEMNIZACION?

A la valoración de los daños se deducen los siguientes conceptos.

En Pedrisco

- Franquicia del 10% del capital asegurado en las parcelas siniestradas.

- Deducción por gastos de recolección y transportes no efectuados, cuando los daños sobrepasen el 50% del capital asegurado, los que en ningún caso podrán exceder del 15% de dicho capital.

- Se aplicará una detracción del 5% del capital asegurado, cuando el siniestro se produzca con posterioridad al:

- 15 de Septiembre para trigo y centeno.

- 31 de Agosto para avena y cebada.

Estas fechas límites serán adelantadas en un mes para las provincias de:

CACERES SEVILLA
GRANADA JAEN TOLEDO
BADAJOZ CADIZ ALMERIA
MURCIA HUELVA MALAGA
CORDOBA C. REAL

En Incendios

- Los peritos determinarán en cada caso la deducción que habrá de practicarse por aprovechamientos, gastos de recolección y transporte no efectuados.

¿QUIEN ME PAGARA LA INDEMNIZACION DEL SINIESTRO?

El pago de las Indemnizaciones a los agricultores siniestrados se realizará por las Entidades Coaseguradoras, de acuerdo con las Condiciones del Seguro Nacional de Cereales, participando el S.E.N.P.A. en su tramitación.





RENTABILIDAD
• CALIDAD •
GARANTIA

**estas manos
riegan 150 hectáreas**

riego por aspersión
TECNI-RAIN®
SISTEMA FIJO



Avda. José Antonio, 63
Teléfs. 248 60 39 - 248 62 87
Madrid-13

LA EXPORTACION DEL RIOJA

Por Carlos GARCIA OGARA

Durante el año 1975, a pesar de la crisis económica mundial, nuestras ventas al extranjero, cifras globales, fueron de 14.309.733 litros, lo que supone un aumento del 10 por 100 con relación al año 1974.

En cuanto a Misiones Comerciales se refiere, organizamos, con la ayuda del Ministerio de Comercio, una magnífica promoción de vinos de Rioja en Suiza, alquilando un barco con atraque en los muelles de Lausanne y Ginebra, enfocando la propaganda sobre la idea de que España era la "invitada de honor". Desgraciadamente, por razones de política internacional, que coincidieron con los primeros días de octubre y por indicación de nuestro embajador en ese país, tuvimos que cancelar esta promoción. Pero no todo se perdió, ya que pudimos vender, a buen precio, más de 350 botellas de las 22 firmas que acudían a dicho certamen.

Esto en principio fue provechoso, ya que nuestra meta es conseguir prestigiar más el Rioja con nuestros embotellados y sustituir el granel por éstos.

En cuanto a promociones dentro de España, debemos agradecer al Ayuntamiento de San Sebastián su colaboración en Alimentación 75, en la que Rioja tenía un puesto de honor exclusivo, con ventas durante el certamen que alcanzaron la cifra de 32.500 botellas y aparte nuestras bodegas realizaron contactos comerciales de mucho interés.

VENTAS Y PROYECTOS PARA 1976

En los tres primeros meses de este año las ventas, con relación al año pasado, se han incrementado en más del 20 por 100, totalizando 5.072.379 litros.

Nuestro primer desplazamiento

ha tenido lugar en Alimentaria 76, de Barcelona, en el que conjuntamente con el Consejo Regulador disponíamos de un stand. Los contactos comerciales han sido, en mi opinión, muy interesantes, destacando las solicitudes del grupo alemán para la representación de nuestros vinos en ese país y siguiendo a continuación Bélgica, Suiza y Dinamarca.

Me es grato señalar que la organización de este certamen ha sido muy efectiva y auguro para el año 1978 un éxito que superará seguramente las Ferias de Francia y Alemania.

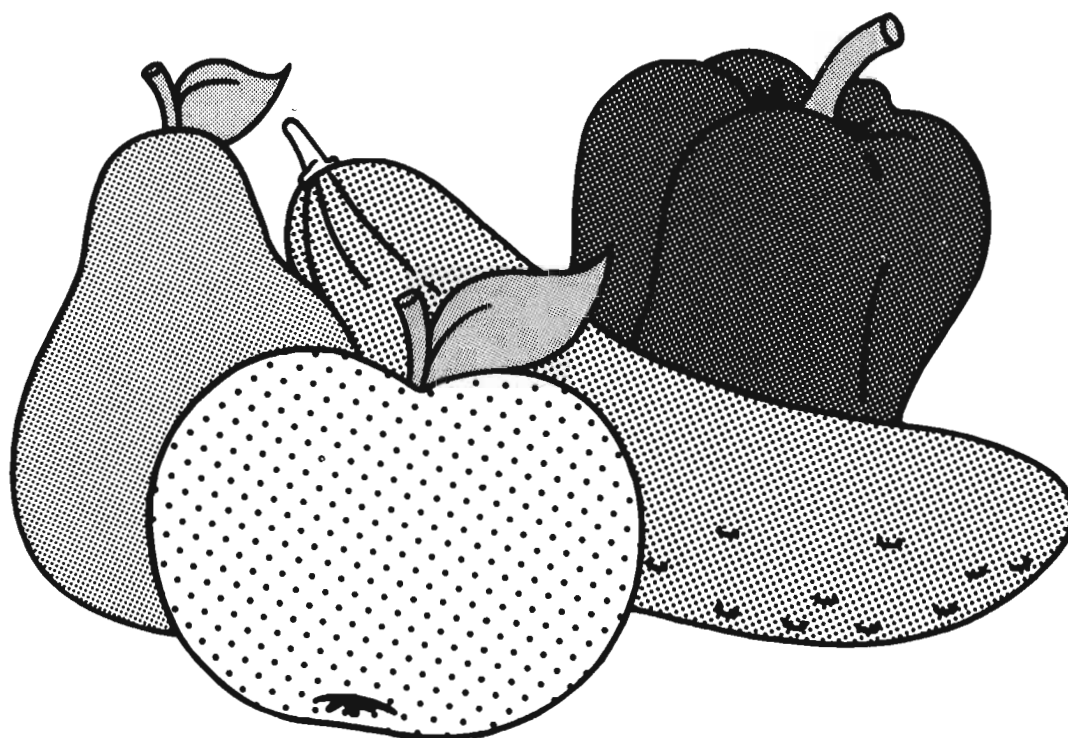
En cuanto a promociones se refiere, tenemos planeado del 20 al 27 de abril una Misión Comercial a Nueva York; del 26 de mayo al 6 de junio, una promoción de Rioja en el sur de Estados Unidos y Puerto Rico; para junio o julio, una promoción en Venezuela y Colombia; para septiembre estaremos presentes en Ikofa, de Munich; en octubre organizaremos una promoción en Suiza y otra en Inglaterra y, finalmente, acudiremos a Alimentación 76 de San Sebastián en los primeros días de noviembre.

Naturalmente, los frutos de estas misiones comerciales se reflejarán en un aumento de ventas para 1977, pero de todas las formas, si nuestra política de ventas se mantiene, casi puedo asegurar que alcanzarán los 20 millones de litros en el exterior.

Aunque, como podrán ver, nuestro esfuerzo se basa en los países del Mercado Común, de Europa en general, Estados Unidos y algunos países de América del Sur, nuestra idea para 1977 es atacar firmemente Japón y el gran Continente de África, sin dejar los países comunistas, que pueden ser también un mercado potencial muy de tener en cuenta.



Plictran



**Plictran proporciona el medio
de controlar los ácaros durante largo plazo.**

Entre las muchas ventajas que brinda Plictran* están las siguientes: 1. Plictran controla los ácaros incluso los resistentes a otros acaricidas. 2. Plictran es muy eficaz. 3. Plictran protege tanto cuando hace calor como en tiempo frío. 4. Plictran es estable, y se conserva sin degradarse. Plictran es uno de los numerosos Productos Agroquímicos de Dow que contribuyen a que Vd. obtenga una mayor producción.

Plictran

* Marca Registrada - The Dow Chemical Company



ZELTIA AGRARIA, S.A. Ferraz, 17-2º MADRID
Insecticidas CONDOR, S.A. Villanueva, 13 MADRID

UTILIZACION DE SEMBRADORAS DE PRECISION EN EL GIRASOL

Por Manuel DE LEON LOPEZ *
y Pedro RUIZ AVILES **

El cultivo del girasol ha alcanzado en España un rápido incremento. En un principio la sembradora utilizada fue, e incluso hoy día se sigue empleando, la de cereales, aunque posteriormente, ya han salido al mercado otras sembradoras que distintamente son utilizadas para siembras de girasol, maíz, garbanzo, habas, remolacha, etc.

En este trabajo vamos a realizar un estudio comparativo entre la sembradora de cereales y una sembradora de precisión para siembra de girasol, pensando en que los híbridos de esta oleaginosa se tendrá que imponer en un futuro más o menos cercano y ello requerirá una siembra muy ajustada, teniendo en cuenta el alto precio de esa semilla. Es, pues, un problema que muy pronto se le planteará al agricultor y que, con este trabajo, es nuestra intención ayudarle en las previsiones de maquinaria y programación de cultivos, tomando como ejemplo una explotación típica de la campiña de Andalucía.

Para ello hemos considerado una sembradora a chorrillo de 18 chorros como sembradora de cereales.

En cuanto a las de precisión hemos consignado dos tipos.

* Doctor ingeniero agrónomo. Jefe del Departamento Nacional de Plantas Oleaginosas. C. R. I. D. A. 10 de CORDOBA.

** Ingeniero agrónomo. Equipo de Economía del Departamento.

	A	B	C
Valor de adquisición (1)	V _a =60.000	V' _b =85.000	b'' _c =240.000
Años de vida	6	8	8
Horas de trabajo anuales	300	150	150
Valor de desecho	7,5 %	10 %	10 %
Valor amortizable	92,5 %	90 %	90 %
<i>Deducimos entonces los siguientes:</i>			
<i>Gastos fijos</i>			
Intereses (anuales)	8 % V _a	8 % V' _b	8 % V'' _c
Alojamiento (anual)	1 % V _a	1 % V' _b	1 % V'' _c
Seguro (anual)	1 % V _a	1 % V' _b	1 % V'' _c
<i>Gastos variables</i>			
Amortización (anual)	92,5 V _a	90 V' _b	90 V'' _c
Conservación (anual)	100,6	100,8	100,8
Reparación (anual)	3 % V _a	3 % V' _b	3 % V'' _c
	8 % V _a	8 % V' _b	3 % V'' _c
Total coste anual:	$V_a \left(\frac{8}{100} + \frac{1}{100} + \frac{1}{100} + \frac{92,5}{100,6} + \frac{3}{100} + \frac{8}{100} \right)$ $V'_b \left(\frac{8}{100} + \frac{1}{100} + \frac{1}{100} + \frac{90}{100,8} + \frac{3}{100} + \frac{8}{100} \right)$ $V''_c \left(\frac{8}{100} + \frac{1}{100} + \frac{1}{100} + \frac{90}{100,8} + \frac{3}{100} + \frac{8}{100} \right)$		
Cuyo resultado es:	$60.000 \frac{218,5}{600} = 21.850 \text{ pesetas anuales}$ $85.000 \frac{258}{800} = 27.444,5 \text{ pesetas anuales}$ $240.000 \frac{258}{800} = 77.040 \text{ pesetas anuales}$		

(1) Los precios asignados son para 18 chorros en la sembradora de cereales; cuatro filas en la sembradora de precisión y seis filas en la neumática.



COSTE DE UNA HECTAREA DE SIEMBRA Y LABORES COMPLEMENTARIAS

COSTE DE UNA HECTAREA DE SIEMBRA Y LABORES COMPLEMENTARIAS

1. Con sembradora de cereales

Tiempo invertido en sembrar una hectárea: 1 hora.

a) Con semilla híbrida:

	Pesetas
Coste debido a la máquina sembradora	72,8
Coste de la semilla: 12 kgs. a 36 ptas./kg.	432,0
Aclareo y escarda: 22 horas peón a 70 ptas./hora	1.540,0
COSTE TOTAL	2.044,8

b) Con semilla híbrida:

	Pesetas
Coste debido a máquina sembradora	72,8
Coste de la semilla: 12 kgs. a 120 ptas./kg.	1.440,0
Aclareo y escarda: 22 horas peón a 70 ptas./h.	1.540,0
COSTE TOTAL	3.052,8

2. Con sembradora de precisión mecánica

Tiempo invertido en sembrar una hectárea: 1,3 horas.

a) Con semilla normal:

	Pesetas
Coste debido a la máquina sembradora: $182,9 \times 1,3$	237,7
Coste de la semilla: 5 kgs. a 36 ptas./kg.	180,0
Aclareo y escarda: 12 horas peón a 70 ptas./h.	840,0
COSTE TOTAL	1.257,7

b) Con semilla híbrida:

	Pesetas
Coste debido a la máquina sembradora	237,7
Coste de la semilla: 5 kgs./h. a 120 ptas./h.	600,0
Aclareo y escarda: 12 horas peón a 70 ptas./h.	840,0
COSTE TOTAL	1.677,7

3. Sembradora de precisión numérica

Tiempo invertido en una hectárea: 0,9 horas.

a) Con semilla normal:

	Pesetas sin subvención
Coste debido a la máquina sembradora	465
Coste de la semilla: 4 kgs. a 36 ptas./kg.	144
Aclareo y escarda: 8 horas a 70 ptas./h.	560
COSTE TOTAL	1.169

b) Con semilla híbrida:

	Pesetas sin subvención
Coste debido a la máquina sembradora	465
Coste de la semilla: 4 kgs./ha. a 120 ptas./kg.	480
Aclareo y escarda: 8 horas peón a 70 ptas./h.	560
COSTE TOTAL	1.505

Como la sembradora de cereales lleva tractor de ruedas y las de precisión oruga, hallamos sus costes horarios: sea A el de ruedas de 4,5 CV., y B el oruga de 60 CV.

	A	B
Valor de adquisición	$V_a = 240.000$	$V_b = 450.000$
Años de vida	6	8
Horas de trabajo anuales	1.700	1.200
Valor de desecho	15 %	20 %
Valor amortizable	85 %	80 %

Gastos fijos	A		B	
Intereses	8 %	V _a	8 %	V _b
Alojamiento	1 %	V _a	1 %	V _b
Seguro	1,5 %	V _a	1,5 %	V _b
Gastos variables				
Amortización anual	80	V _a	80	V _b
	100,6		100,8	
Combustible	0,125 Kgs.	P (CV)	7 (ptas./l)	34.900
	CV. h.	0,88 (kg./l.)		120.800
		%		%
Lubricantes anuales	3	V _a	3	V _b
Conservación anual	3	V _a	3	V _b
	8	V _a	8	V _b

Total coste anual:

$$V_a \left(\frac{8}{100} + \frac{1}{100} + \frac{1,5}{100} + \frac{85}{100,6} + \frac{3}{100} + \frac{3}{100} + \frac{8}{100} + 84.900 \right)$$

$$V_b \left(\frac{8}{100} + \frac{1}{100} + \frac{1,5}{100} + \frac{80}{100,8} + \frac{3}{100} + \frac{3}{100} + \frac{8}{100} + 120.800 \right)$$

que resulta un coste horario C_h = 104,8; C'_h = 227 ptas.

Si el sueldo del tractorista es de 80 ptas./hora, el coste horario del tractor y operario es:

$$C_{TH} = 184,8 \text{ ptas}; \quad C'_{TH} = 307 \text{ ptas.}$$

y los costes utilizando ambas máquinas serán los que figuran en los dos próximos cuadros.

RESUMEN DE COSTES CON SEMILLA NORMAL

	Sembradora de cereales	Sembradora de precisión mecánica	Sembradora neumática sin subv.
Coste debido a la máquina	72,8	237,7	465
Coste de la semilla	432	180	144
Aclareo y escarda	1.540	840	560
Tracción (tractor)	184,8	399	399
TOTAL COSTES	2.439,6	1.656,7	1.568

RESUMEN DE COSTE CON SEMILLA HIBRIDA

	Sembradora de cereales	Sembradora de precisión mecánica	Sembradora neumática sin subv.
Coste debido a la máquina	72,8	237,7	465
Coste de la semilla	1.440	600	480
Aclareo y escarda	1.540	840	560
Tracción (tractor)	184,8	399	399
TOTAL COSTES	3.937,6	2.076,7	1.904

Con lo que se deduce la utilidad de la siembra de precisión para los cultivos de las explotaciones andaluzas.



Uno de ellos es una sembradora de precisión mecánica de cuatro hileras y la segunda es una máquina de precisión neumática de seis hileras.

Vamos a considerar una explotación de secano de 250-300 Ha., en la que se sigue una alternativa en que entra el cereal con el 50 por 100 de la superficie, y el resto leguminosas, remolacha, girasol, etcétera.

Considerando que la finca posea sólo sembradora de cereales para sembrar todo, el tiempo de utilización será el doble de si posee dos máquinas, una para cereales y otra de precisión.

Por otra parte, al tener dos máquinas, el tiempo de uso de la sembradora de precisión será 1,3 veces el de cereales, a igual anchura de trabajo, para sembrar la misma superficie de terreno, dado el mayor tiempo que precisan para realizar la operación.

Establece tres casos:

A) Que el propietario posea únicamente la máquina de cereales.

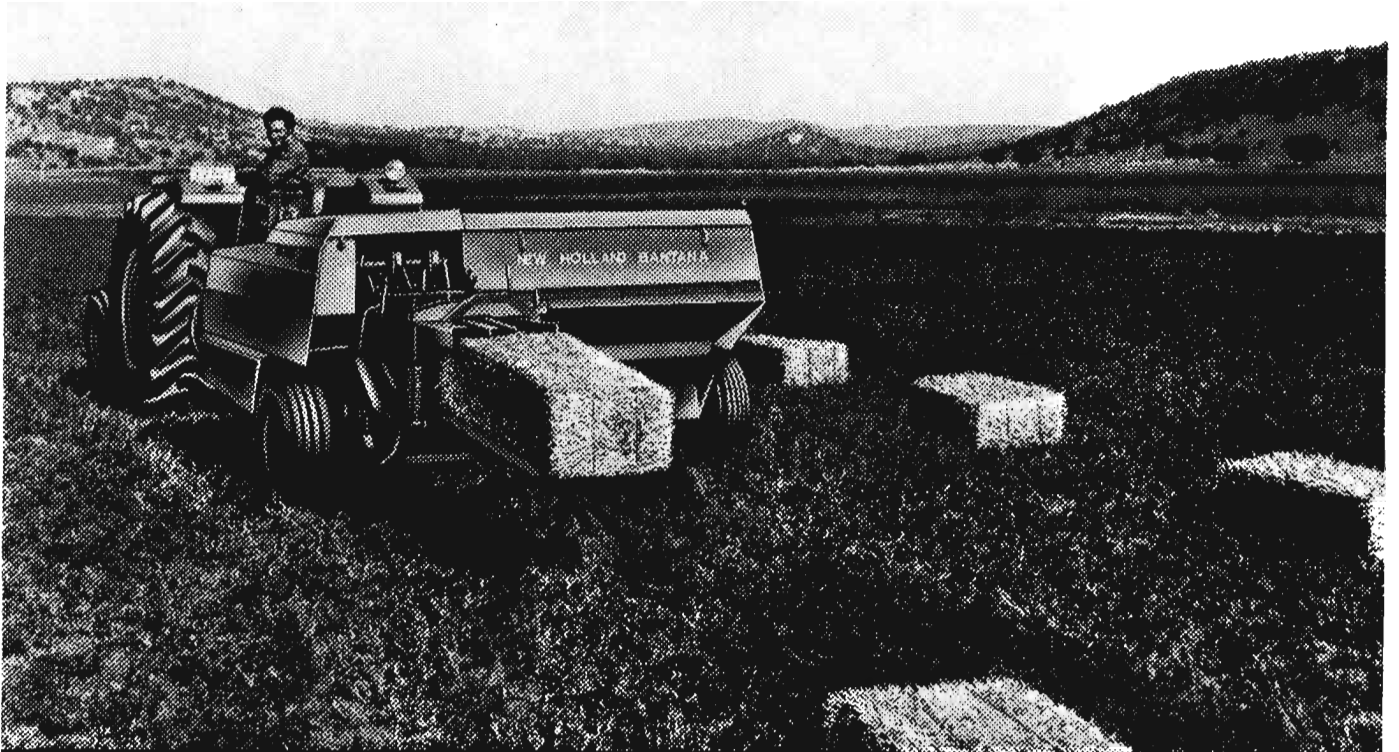
B) Que disponga de dos, la de cereales y otra de precisión.

C) En que la segunda máquina sea de precisión, pero neumática.

En el caso de A el propietario habría de sembrar el girasol con la sembradora de cereales y en los B y C con la precisión.

Establecemos a continuación entre los costes originados en las mismas para sembrar una hectárea de girasol.

Sea A la sembradora normal, B la de precisión y C la neumática.



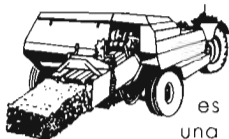
Final de rally

Empacadoras y remolques "Linea Roja" New Holland Santana para cosechar triunfos cada año.

Ha sido una excelente carrera. Como todos los años, "Linea Roja" llega vencedor a la meta.

Y esto es posible porque además de disponer de la más completa gama de empacadoras y remolques para pacas de paja y forraje, demuestra su exclusividad y superioridad sobre la marcha.

Los remolques "Linea Roja" son los únicos en el mundo que con un sólo hombre, recogen, cargan ordenadamente, descargan apilando, y recargan, gracias a su sistema exclusivo que ahorra tiempo y trabajo.



Son máquinas cuya potencia es el resultado de una perfecta sincronización de diseño y del equilibrio absoluto entre sus elementos fundamentales (siega, alimentación, empacado, recogida, transporte y apilado).

Esto permite alcanzar una completa regularidad de trabajo, un alto rendimiento y mayor duración de las máquinas.

Durante todo el proceso "Linea Roja" New Holland Santana se mantiene en primera línea, demostrando ser también, primera potencia mecánica.

Consulte
al concesionario
de su zona.



ESPAÑA,

PRODUCTORA DE AZUCAR

¿Habrá exportaciones este año?

Por Rafael GOMEZ MENDIZABAL

Ingeniero Agrónomo

Está en el ánimo de todos, y desde estas páginas se ha insistido, la gran potencia productiva de azúcar que puede ser España. En la campaña que está terminando se han hecho 850.000 Tn. de azúcar (25.000 Tn. son de caña). Habida cuenta las hectáreas donde se ha cultivado la remolacha en secano, el resto ha ocupado menos del 6 por 100 de los tres millones de hectáreas de regadío que tiene España.

La próxima campaña, en que se ocupará el 7 por 100 del regadío, la producción de azúcar será de 1.100.000 Tn. y cuando lleguemos a una cifra normal de ocupación del regadío por la remolacha (10 por 100), y no tenemos muchos cultivos donde elegir, la producción de azúcar puede ser de 1.600.000 Tn.

Nuestro consumo actual es de cerca de 1.000.000 de Tn. Esto quiere decir que dispondremos para comerciar de un montante de 500.000 Tn.

Parece lógico, en primer lugar, que por lo menos, y en los países de los que doy datos así ocurre, haya un stock del 25 por 100 del consumo, es decir, unas 300.000 toneladas. En C. E. E. estos stocks son del 80 por 100.

El resto lógicamente habrá que explotarlo, lo que parece más lógico que volver a reducir superficies hasta un 4 por 100 del regadío y volver a hacer importaciones costosísimas.

Voy a considerar el caso de cinco países netamente importadores de azúcar (algunos también importan algo). Dos de ellos (Estados Unidos y Japón) muy desarrollados y otros tres (Arabia, Irak e Irán) exportadores de petróleo.

En los cuadros señalo el total de importaciones y exportaciones

RESUMEN DE NUESTRA BALANZA DE PAGOS

ESTADOS UNIDOS	AÑOS			
	1971	1972	1973	1974
<i>Importaciones:</i>				
Semillas, nueces y almendros oleaginosos	11.290.000	11.572.000	11.800.000	21.715.000
Maquinaria, excepto la eléctrica ...	10.104.000	12.456.000	12.918.000	19.220.000
Carbón, coque y briquetas	4.350.000	3.555.000	2.920.000	5.870.000
Elementos y compuestos orgánicos.	2.793.000	3.845.000	4.061.000	6.636.000
Azúcar y preparados	—	—	—	—
Total importaciones	54.000.000	69.360.000	90.540.000	137.370.000
<i>Exportaciones:</i>				
Calzado	8.857.000	12.272.000	10.774.000	11.500.000
Frutos y legumbres	3.735.000	4.546.000	4.520.000	4.621.000
Vestuario	1.780.000	2.514.000	2.066.000	1.907.000
Petróleo y productos petrolíferos ...	1.140.000	1.360.000	2.682.000	2.231.000
Azúcar y preparados	118.000	134.000	135.000	168.000
Total exportaciones	31.540.000	40.000.000	41.887.000	47.866.000

Unidades expresadas en miles de pesetas.

JAPON	AÑOS			
	1971	1972	1973	1974
<i>Importaciones:</i>				
Hierro y acero	1.550.000	1.478.000	2.125.000	3.362.000
Aparatos científicos, fotográficos, ópticos, relojería	1.305.000	1.904.000	2.529.000	2.953.000
Maquinaria no eléctrica	1.192.000	2.549.000	3.244.000	3.747.000
Azúcar y preparados	—	2.700	2.000	5.800
Total importaciones	7.769.000	11.326.000	14.561.000	20.100.000
<i>Exportaciones:</i>				
Pescado y preparados	1.536.000	2.132.000	1.921.000	3.066.000
Café, té, cacao y especias	323.000	27.000	—	41.000
Maquinaria no eléctrica	268.000	232.000	281.000	348.000
Azúcar y preparados	—	21.200	28.000	5.500
Total exportaciones	2.773.000	3.378.000	4.350.000	6.103.000

Unidades expresadas en miles de pesetas.

ARABIA	AÑOS			
	1971	1972	1973	1974
<i>Importaciones:</i>				
Prácticamente todo es petróleo.				
Total importaciones	17.525.000	22.036.000	29.406.000	109.765.000
<i>Exportaciones:</i>				
Carrocerías, chasis, bastidores	39.300	—	—	—
Barras y varillas de hierro y acero ...	33.500	14.000	—	—
Gas natural	24.000	—	—	—
Aceite de oliva	—	27.000	41.000	42.000
Automóviles	5.000	63.000	—	—
Azúcar y preparados	110	1.100	1.400	500
Total exportaciones	215.000	238.000	304.000	731.000

Unidades expresadas en miles de pesetas.

Carlos Serres

Apartado 4 - HARO RIOJA

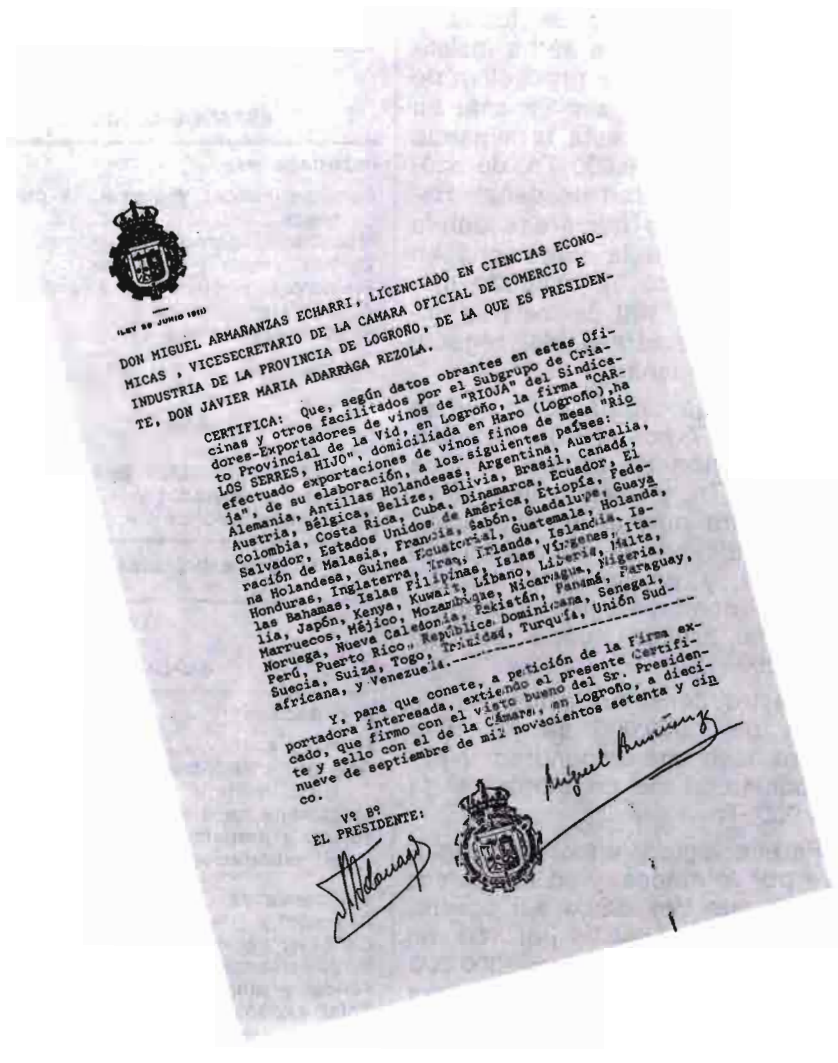
Tels. (941) 31 02 94 31 02 79
Telex: 37049 VISE E

Desde 1896



Haro
(RIOJA-ESPAÑA)

EL RIOJA que deleita al mundo



que España tiene con esos países, las partidas más importantes en nuestro comercio, y su balance azucarero.

— Como queda dicho antes, no a la vista el tremendo déficit en la balanza con estos países. Concretamente en 1974 con Arabia tuvimos un desequilibrio de 109.000 millones de pesetas. Este déficit, a lo que parece, no es exclusivo con estos países sino en el balance global de la balanza española.

— Incluso estos países que no son netamente productores de azúcar (por unas causas o por otras no producen la mitad de lo que consumen) tienen unos stoks del 25 por 100 de su consumo anual.

— Como queda dicho antes no producen ni la mitad de su consumo, unos porque no se dedican, la verdad es que vendiendo tanta soja y maíz no les debe quedar

para más, y otros por falta de técnica.

— Las cantidades de azúcar y preparados que les vendemos son ridículas comparadas con otras partidas. Concretamente a Estados Unidos no le vendemos prácticamente azúcar, sino preparados.

— Con los dos países desarrollados se observa que las importaciones y exportaciones de las distintas partidas, incluso el azúcar, se mantienen con una cierta

IRAQ	AÑOS			
	1971	1972	1973	1974
Importaciones:				
Prácticamente todo es petróleo.				
Total importaciones	2.156.000	2.544.000	3.530.000	15.827.000
Exportaciones:				
Papeles de imprenta y de escribir ...	62.000	—	—	115.000
Máquinas mecánicas de manutención.	64.000	30.000	43.000	—
Automóviles	61.000	—	—	—
Barcos	—	1.594.000	2.649.000	—
Azúcar y preparados	—	7.000	—	—
Total exportaciones	678.000	2.251.000	3.435.000	1.127.000

Unidades expresadas en miles de pesetas.

IRAN	AÑOS			
	1971	1972	1973	1974
Importaciones:				
Prácticamente todo es petróleo.				
Total importaciones	4.587.000	4.274.000	7.393.000	14.994.000
Exportaciones:				
Barras y varillas de hierro y acero.	524.000	31.000	229.000	218.000
Telas metálicas y enrejados	122.000	—	—	—
Aceite de soja	120.000	—	109.000	431.000
Aceite de oliva	—	315.000	—	—
Azúcar y preparados	—	—	4.000	—
Total exportaciones	4.540.000	1.146.000	1.658.000	2.013.000

Unidades expresadas en miles de pesetas.

BALANCE AZUCARERO EN ESTOS CINCO PAISES

PAISES-AÑOS	Producción	Importación	Exportación	Consumo	Stocks
Estados Unidos					
1972	5.723.000	4.952.000	755	10.618.000	2.580.000
1973	5.729.000	4.835.000	3.900	10.632.000	2.428.000
1974	5.399.000	5.250.000	62.000	10.325.000	2.646.000
Japón					
1972	595.000	2.754.000	10.000	3.249.000	607.000
1973	624.000	2.445.000	49.000	3.294.000	334.000
1974	626.000	2.853.000	18.000	3.336.000	459.000
Arabia					
1972	sin datos	154.000	—	sin datos	—
1973	—	163.000	—	—	—
1974	—	66.000	—	—	—
Irak					
1972	16.000	210.000	—	325.000	62.000
1973	20.000	474.000	—	350.000	205.000
1974	20.000	392.000	—	400.000	218.000
Irán					
1972	598.000	107.000	—	870.000	87.000
1973	650.000	303.000	—	900.000	140.000
1974	524.000	608.000	—	887.000	384.000

regularidad, es un comercio de acuerdos, donde la venta de azúcar tenía que venir incluido en uno de ellos.

Por el contrario, en los países petrolíferos, donde tan grande es el desnivel de la balanza, las exportaciones que les hacemos son muy regulares. En principio parece que compran lo que sea para amortiguar el déficit.

Así, por ejemplo, Arabia compra a Checoslovaquia en los años 1972, 1973 y 1974 las cantidades de 78.000, 100.000 y 16.000 Tn., respectivamente. Checoslovaquia, a pesar de ser más pequeño que España, tuvo en estos años una producción pareja a la nuestra y exportó.

Irán compra a la India en estos mismos años, cero, 22.000 y 142.000 Tn. India exporta a estos países, no sé si en las cantidades en que le sobra azúcar o en las cantidades necesarias para enjugar su déficit.

— Finalmente, y supongo que eso es un mercado, España compra petróleo, pero vende una cantidad respetable también.

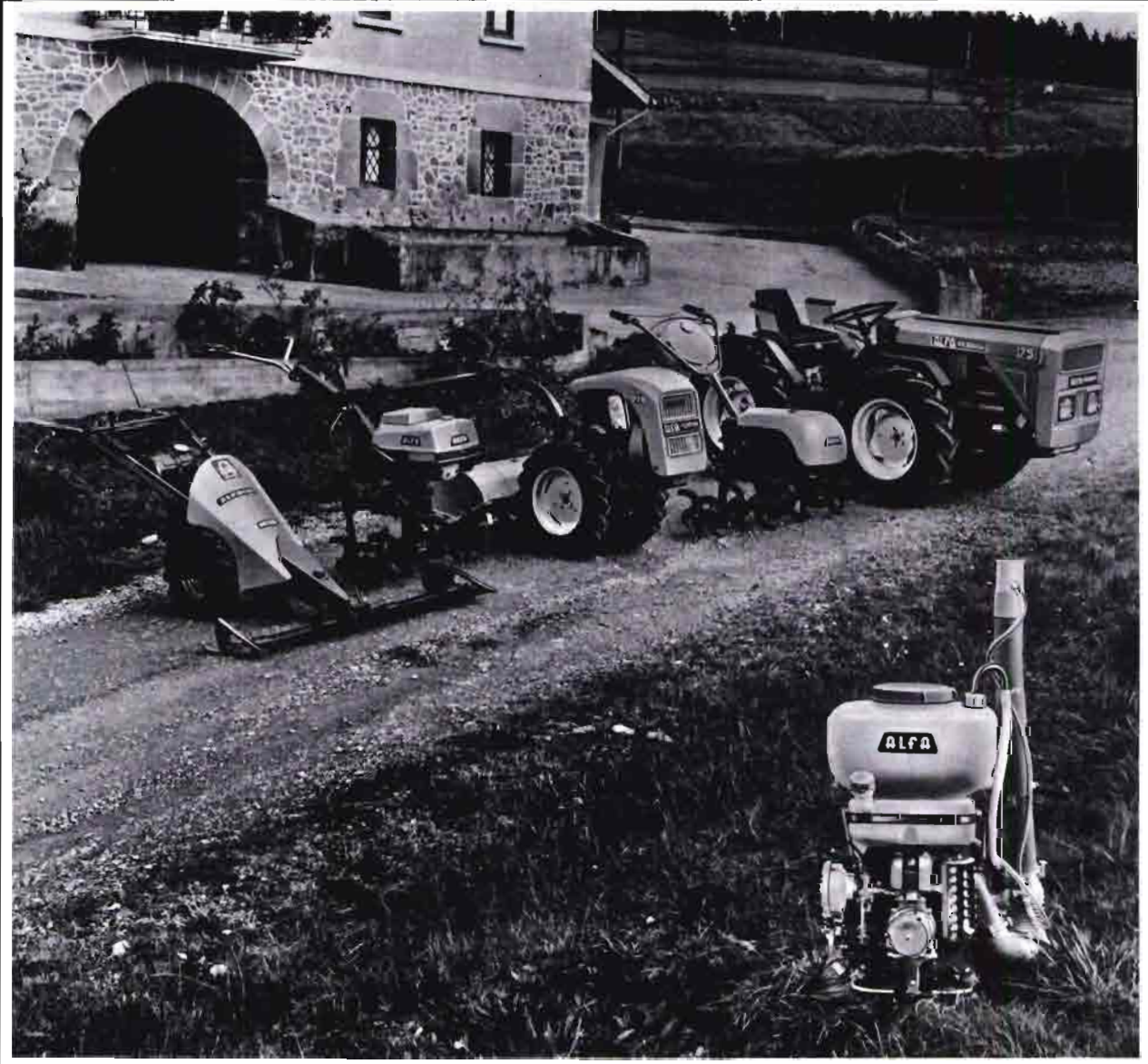
Hay otros muchos países, entre los que se cuentan los del cuarto mundo, que tampoco producen azúcar —en 1974 las importaciones netas fueron de 5.663.000 Tn. en Asia, 1.850.000 Tn. en Europa y 1.718.000 Tn. en África.

Hay mercado para el azúcar. En España hay azúcar, supongo que habrá técnica para vender. Si además hay ganas de vender no debe el azúcar ser un problema —el kilo de azúcar es más barato en España que en muchos de los países exportadores—.

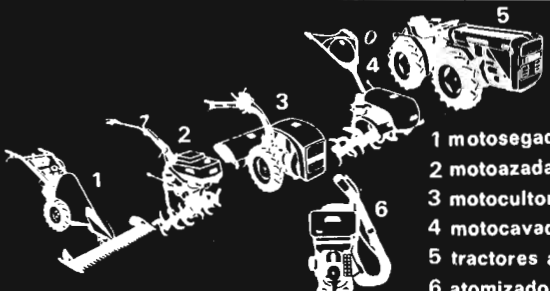
ALFA

técnica más
depurada para
una agricultura
más exigente

ALFA, un nombre de prestigio internacional, garantiza, desde ahora, la más completa serie de máquinas agrícolas para terrenos de cultivo intensivo: pradería; horti-fruticultura; superficies difíciles, etc. Cada maquinaria agrícola ALFA está estudiada con el esmero reconocido de esta firma para obtener el máximo rendimiento de cada cultivo y terreno.



ALFA 201



- 1 motosegadoras,
- 2 motoazadas,
- 3 motocultores «ALFA Ferrari»,
- 4 motocavadoras,
- 5 tractores articulados «ALFA Ferrari»,
- 6 atomizadores y pulverizadores.

ALFA DIVISION AGRICOLA

C/. Amaña F. 3 y 5
Teléfs. 71 75 74 y 71 69 78
EIBAR (Guipúzcoa)



DEMOSTRACION DE MAQUINARIA DE SIEMBRA DE REMOLACHA

Por Juan GUIA

UN GRAN AVANCE TECNICO

El 28 de abril se celebró en la finca "La Blanca", del término de Alcázar de San Juan, propiedad de los hermanos Huertas, una demostración de siembra de precisión y con semilla monogermen.

Se había preparado enfrente de cada uno de los cuadros en los que las máquinas estuvieron trabajando, siembras con semilla genética monogermen S. E. S., realizadas con un mes de anticipación, para ver cómo quedaba en esta finca la siembra realizada con cada una de las máquinas. El efecto del frío y heladas se habían hecho notar y en su conjunto estaban las plantitas bastantes atrasadas aunque sí se notaban diferencias entre las siembras realizadas con unas u otras máquinas. Como mejores siembras citamos las realizadas con Schmotzer y con Monosem, y dentro de las neumáticas a las realizadas con Nodet. Para Ciudad Real parece muy interesante la sembradora de precisión en lomos de AIMCRA-BARRIOS, prototipo español diseñado por el doctor ingeniero agrónomo Galán. Sembrar en lomos es habitual en muchos términos municipales de la región.

Asistieron a la demostración, don Eduardo Ameijide, gobernador de la provincia, buen defensor del cultivo de remolacha; don Pablo Quintanilla, subdirector general de la Producción Vegetal y presidente de la Comisión Nacional Remolachera; don Joaquín Serna, delegado de Agricultura, y otras autoridades. De la Agrupación Provincial

Remolachera estaba su presidente, don Fernando Barrera, y de otras varias provincias se habían desplazado representaciones de los agricultores.

Esta producción de remolacha-azúcar que tan importante es en los regadíos de nuestro país, necesita del esfuerzo de todos para buscar mercados fijos, por supuesto fuera, y así poder seguir creciendo. El conseguir que de los tres millones de hectáreas de regadío con que cuenta España, 150-200.000 se pongan de remolacha no representa, creemos, ningún éxito. Nuestra potencia productiva evidentemente pide más. Por de pronto, canalizar la producción actual es empeño que nos debería de estar ocupando ya, tanto a los agricultores como a los industriales, y sin embargo parece que estas gestiones de ventas van con relativa lentitud.

Las demostraciones de técnica aplicada parecen ser un buen camino a seguir. Sería fundamental ver empeñados y preparados para extender buena técnica a los servicios correspondientes de las Agrupaciones Sindicales de cultivadores, Hermandades, Servicios de Extensión Agraria, etc. Hora es de que los agricultores exijan este nivel técnico de servicios, imprescindible hoy, a sus organizaciones, para obtener rentabilidad, y que junto con el precio estimulante, constituye el secreto de la estabilidad y fuerza económica de un sector.



La producción remolachera de Ciudad Real va en aumento. En 1974 se obtuvieron 100.000 toneladas. En 1975 se llegó a 275.000 toneladas. Para este año se espera superar las 500.000 toneladas de raíz

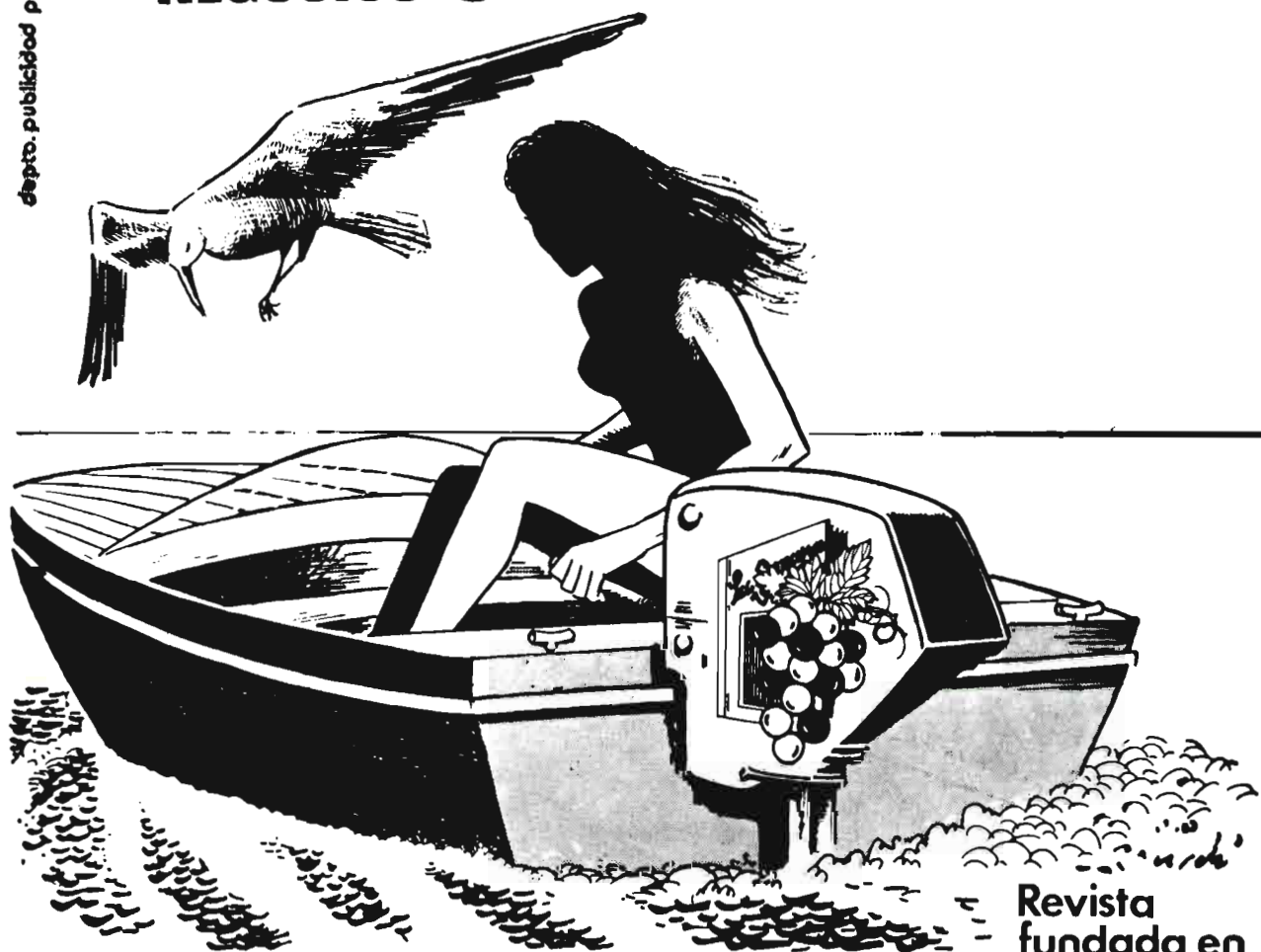
LA PREPARACION DE LOS SUELOS, IMPRESINDIBLE PARA LAS SIEMBRAS DE PRECISION



«UN FUERA SERIE...»

PARA NAVEGAR EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS ①

depto. publicidad propio



vid · vino · alcohol · vinagre · licores
y otros derivados son el «NEGOCIO»
DE SUS MILES DE LECTORES

Revista
fundada en
1945
apart. 642
VALENCIA
(España)

* si tiene algo que ofrecer
a estos profesionales, utilice
el medio más adecuado...

¡pida tarifas y un
ejemplar gratuito!

①

...por ejemplo

La Semana Vitivinícola
REVISTA TÉCNICA DE INTERÉS PERMANENTE

Una reforma agraria en marcha

Por: Pablo Luis PLO ALONSO

- El Puno peruano: 800.000 habitantes, con una tasa de mortalidad infantil del 95 por 100
- Contradicción de la política capitalista: apropiación privada de la producción social
- Desde las C.A.P. (Cooperativas Agrarias de Producción) a las S.A.I.S. (Sociedades Agrarias de Interés Social)





Puno es un departamento situado al sur del Perú, en su región altiplánica, junto al lago Titicaca, formando frontera con Bolivia.

Su topografía alterna entre montañas y planicies o pampas. Con pobre hidrografía en cuanto a ríos se refiere; rica, sin embargo, por las aguas de los lagos Titicaca, Arapa y algunas lagunillas diseminadas.

Su clima es seco durante nueve meses y lluvioso los otros tres que restan del año.

Puno, en realidad, es el lugar donde poca gente puede vivir (está situado a un promedio de 4.000 m. s. n. m.), aunque aquí habitan cerca del 7 por 100 de la población total del Perú.

Los 800.000 habitantes del departamento se reparten del siguiente modo: 76 por 100 viven en el campo y el 24 por 100 en poblaciones de más de 5.000 personas. El promedio de vida se sitúa entre los cuarenta y cinco y cincuenta años. El índice de crecimiento demográfico es de 3,5 por 100 anual. Cerca de la mitad de la población tiene menos de veinte años. La mortalidad infantil es del 95 por 100. De alta tasa emigratoria, no bien calculada, pero estimada en un 8 por 100 entre los censos de 1961 y 1972.

Dentro del anterior marco demográfico, dado en porcentajes y números índices, vive una realidad oprimente y oprimida. Sé que son palabras dichas y oídas con variedad de matices y cargas sentimentales allá en los países más

o menos considerados como desarrollados, pero con las indicaciones que pueda hacer desde acá invito a los lectores a "leer" la vida del campesino puneño a partir de la descripción que en este artículo trataré de plasmar.

Puno antes de la actual reforma agraria

Con la conquista de los españoles se derrumba un sistema productivo basado plenamente en el campo y dividido en cultivos y pastoreo.

Conforme el precapitalismo mercantil de España se iba desarrollando en su relación con las tierras recién conquistadas, aquí se fue asentando el feudalismo, típico europeo de aquella época, y se acentuó la "necesidad" de explotar minas que proporcionasen metales nobles capaces de sustentar el comercio peninsular con Europa y las guerras expansionistas de entonces.

Las minas estaban ahí, la fuerza de trabajo la "proporcionaron" los indios, sólo restaba llevar el producto a la metrópoli. Con el cambio en el sistema productivo fue transformándose el sistema de tendencias de la tierra. Las que antes pertenecían al Inca (rey del Tahuantinsuyo) y su estado pasaron a poder del rey español; las dedicadas al mantenimiento de los sacerdotes del Sol, a manos de la Iglesia, y las de las comunidades campesinas (ayllus), a los encomenderos. Pero esto fue algo pau-

latino, según se fortalecían los mestizos y criollos, gentes nacidas en tierras peruanas y que no concebían por qué debían estar sujetos a leyes y poderes de mandatarios asentados en otras tierras.

La ayuda de Inglaterra, paralela al decaimiento del imperio hispano, fue decisiva para la emancipación de América Latina, pero no menos interesada. La corona inglesa puso sus ojos en las riquezas por explotar y a ellas se lanzó con el mismo afán que antes alentara a los españoles. En Perú, concretamente, hizo cultivar algodón en la costa y producir lana en la sierra. Así en Puno, además de los auquénidos que tradicionalmente posee, entraron los ovinos y vacunos, fuentes de lanas y cueros abastecedores de las industrias textiles inglesas.

Pero no eran extranjeros los propietarios, ellos eran los criollos que conquistaron la independencia. Los extranjeros aprovecharon su situación de potencia industrial emergente para adquirir la materia prima y vender sus productos elaborados, es decir, Inglaterra se dedicó en el Perú al comercio, de tal manera que controlaba enteramente el mercado. Para ello instaló líneas ferroviarias que unían el interior del Perú con los centros costeros de exportación. Líneas que hoy día siguen cumpliendo la misma función.

Con esta breve descripción histórica podemos comprobar dos hechos que condicionan enteramente la actividad campesina de nuestros días en Puno. El primero es la concentración de la tierra en pocas manos; alguno de los grandes latifundios llegó a tener cerca de 100.000 hectáreas, estando en poder de unas 30 familias las tres cuartas partes del terreno aprovechable del departamento. El segundo hecho es la característica de extracción de productos que le ha dado el comercio implantado por Inglaterra y, posteriormente, por Estados Unidos y otros países occidentales.

La reforma agraria de 1969

Con el derrocamiento del Gobierno de Belaúnde el 3 de octubre de 1968 asumen el poder las fuerzas armadas cargadas de un espíritu nacionalista, ideología no definida ni a derecha ni a izquierda y deseos de transformar el país en todos los sectores laborales.

Uno de estos sectores fue el agrario. Para ello se publicó una ley que expropiaba las tierras a aquellos hacendados que no las trabajasen directamente o que tuviesen tierras abandonadas o mal aprovechadas y con bajo rendimiento productivo. Los beneficiarios eran los jornaleros o peones que más bien podían ser considerados como colonos de la hacienda. También eran beneficiadas algunas comunidades campesinas, sólo aquellas que estuviesen dentro de los límites de las haciendas.

En el primer caso se formaron las Cooperativas Agrarias de Producción (C. A. P.); en el segundo, las Sociedades Agrarias de Interés Social (S. A. I. S.). Actualmente existen en Puno 11 S. A. I. S., 16 C. A. P. y se han adjudicado 10 unidades agrarias a personas individuales. En total, las hectáreas expropiadas y adjudicadas, después de siete años de reforma, pasan el millón y medio, es decir, quedan tierras que no las ha afectado la reforma agraria y que suman una extensión aproximada de dos millones. La reforma, según ley, debe terminar para el próximo año de 1976.

A los antiguos dueños de las tierras expropiadas se les ha dejado, siempre que hayan presentado un recurso con tal fin, una extensión de 150 hectáreas en plan de producción. Quienes poseen campos por debajo de ese límite y los minifundistas, quedan como estaban antes.

Todas las tierras adjudicadas a los campesinos fueron valoradas por el estado junto con el ganado, maquinarias, edificios y demás elementos de las haciendas. Esto es lo que constituye la llamada deuda agraria, deuda que ha de ser pagada por los campesinos asociados, o beneficiados de la

reforma, a partir del quinto año de adjudicación y antes de que transcurran 20 años desde el comienzo de la misma. La estrategia seguida en este punto no ha sido la de que el estado ha adelantado el valor de la valuación a los antiguos propietarios pagándoles la mitad en efectivo y la otra mitad en bonos industriales. Con ello se ha contenido un cierto trasvase de capitales al sector industrial, considerado como base de una política desarrollista.

Antes de la valoración de las tierras no pocos terratenientes optaron por la venta de sus medios productivos y del ganado. Esta fue actitud generalizada en todo Perú. Es así que el ganado vacuno existente en el departamento antes de la reforma quedó reducido a menos de la mitad de las cabezas, mermando con ello las posibilidades de arranque inicial de las nuevas empresas agrarias.

Con la presente reforma de nuevo se ha reestructurado la tenencia de la tierra. En opinión de un representante de un organismo oficial al que tuve ocasión de escuchar en una conferencia, sigue existiendo el monopolio sobre la tierra; antes eran terratenientes, ahora —y hasta el final de la reforma— los beneficiarios sólo alcanzará al 20 por 100 de las familias campesinas, es decir, un 80 por 100, cerca de 500.000 personas quedan desatendidas por una reforma que podía haber tenido visos auténticamente revolucionarios. La idea del representante antes aludido es que el monopolio sobre la tierra permanece, mientras que su socialización se ha efectuado en un mínimo grado.

Esto sería, a grandes líneas, los preámbulos que nos ayuden a comprender la actual situación agropecuaria de esta zona peruana.

Algunas características de la estructura económica

Es inevitable enmarcar la situación agraria dentro de la propia estructura económica de la que forma parte. Desligarla sería perder de vista las posibilidades del crecimiento agro-económico y no llegar a calibrar con mayor exactitud el momento que atraviesa.

Sírvanos para ello dar un repaso a las características generales que tiene la economía puneña.

A) Los sectores económicos no se complementan en sus actividades. La desarticulación entre ellos no permite una planificación integral que capacite el desarrollo regional.

Ya hemos visto que una de las pautas económicas determinantes del desarrollo es la extracción, histórica, de las materias primas. Precisamente el comercio sigue cumpliendo el rol de desabastecer a las posibles industrias manufactureras que podría haber. Este hecho se acompaña de otro paralelo: son nulas las inversiones en el sector industrial, al menos en proyectos de gran envergadura.

Con este panorama una mera clasificación de los sectores económicos según su VBP nos da el siguiente orden: 1) sector agropecuario, con predominancia de la ganadería, debido más que nada al valor que genera posteriormente en su tratamiento industrial, 2) sector industrial, unas diez veces inferior al primero, 3) minero, 4) pesquero (Ínfimo), 5, artesanal, y como sector no productivo, pero sí "filtrador" de la plusvalía de los demás, se encuentra el comercio, cuyas ganancias le colocan en segundo o tercer lugar.

B) La división técnica del trabajo es escasa. Se echa en falta la presencia de técnicos intermedios, cercanos a los trabajos de las capas productivas que capaciten a éstas para mejorar la productividad.

Son pocos los ingenieros agrónomos —el censo del 72 señala 48 personas dedicadas a los servicios agropecuarios— que trabajan en orientar las labores del trabajador directo. Aun así, se piensa superar tal dificultad con la formación de técnicos, tipo mando intermedio, especialistas en las diversas ramas productivas de la región. Los primeros estarán listos para el año 1977, pero deberán salvar un fuerte obstáculo: la escasa existencia de medios técnicos y maquinaria, sobre todo en el campo.

C) La canalización de la plusvalía y excedente económico, tiene sus cauces en el monopolio comercial de siete grandes causas mercantiles y del propio Gobierno.

Los grandes comerciantes, preocupados tradicionalmente de acaparar mercancías, son quienes vienen regulando volúmenes y precios. Actualmente el estado se muestra como competidor en este





terreno. La afirmación de un capitalismo estatal es necesariamente imperiosa, dada la caracterización social del país: semicolonial y dependiente del sistema capitalista mundial, el imperialismo, pero al mismo tiempo dominado internamente por una clase burguesa aliada al mismo.

La característica comercial de Puno como zona extractiva de materias primas no es sino la reducción a un departamento de lo que viene aconteciendo en todo el país desde la expansión imperialista iniciada el siglo pasado y afirmada en el presente. De otro lado la política desarrollista implementada en el actual proceso necesita de la obtención de capitales suficientes como para respaldar una producción industrial que posibilite cierta estructura económica nacional, dando menos campo a los conglomerados transnacionales. Es con éstos, respaldados por los gobiernos sede de las matrices, con quienes está entablada la competencia industrial, en unos casos, extractiva en otros y comercial en algunos.

De ahí que Puno, carente de industrias manufactureras, sea escenario actualmente de tal competencia comercial, perjudicando directamente lo que de positivo podía haber adquirido la reforma agraria.

Ahí tenemos, pues, las tres características económicas principales de Puno. Determinantes de la situación social, compleja, y con pocas alternativas de solución al interior de un sistema capitalista.

Quisiera anotar el sentir de muchos pensadores latinoamericanos ante la vista de las reformas agrarias efectuadas en varios países del subcontinente. Para ellos, y personalmente comparto su opinión a través de la constatación de los hechos, dichas reformas no son más que la expresión de la política seguida por el capitalismo. Este se ha visto atrapado en una de sus contradicciones principales: la apropiación privada de la producción social.

Uno de los modos de prolongar el sistema capitalista tapando esta contradicción ha sido la de repartir parte de las tierras entre los campesinos que formaban las ca-

zados; b) se ha posibilitado una mayor producción agraria al poner las condiciones objetivas para que los nuevos "propietarios" acrecienten los intereses de ganancia; c) se ha dado una imagen de progresismo político realizando estas reformas cuando la realidad de las mismas responden a intereses de la burguesía imperialista y nacional.

Sin temor a pecar de cliché, esta política se realizó con anterioridad en los países occidentales. Repasemos un poco la historia y descubriremos estos mecanismos del capitalismo industrial cómo se han desarrollado en las naciones europeas, por ejemplo, permitiendo con ello el crecimiento de los medianos propietarios agrícolas y asegurándose de ese modo los brazos sobrantes del campo insertados en las industrias urbanas.

Tenencia de la tierra

A partir de esta visión general, necesaria para una comprensión cabal de algo tan concreto como la agricultura del departamento de Puno, nos introducimos en una breve apreciación de los elementos más descollantes que conforman la estructura agraria puneña.

El total de la superficie agropecuaria en el departamento es de 6.738.616 hectáreas y la del mismo departamento de 7.238.244, es decir, el 93 por 100 de la superficie está dedicada al sector agropecuario.

CUADRO NUM. 1

DISTRIBUCION DE LA SUPERFICIE AGROPECUARIA SEGUN CONDICION DE USO EN PUNO. AÑO 1973

	Hectáreas	%
Area cultivada:		
— secano	109.252,8	
— regadío	13.285,2	1,82
En descanso	96.464	1,43
Pastos naturales	3.957.900	58,73
Bosques	1.772.114	26,30
Otros	789.600	11,72

FUENTE: "Análisis regional de Puno". I. N. P., 1974.

pas de colonos o siervos de los hacendados. Lo conseguido con esta medida no es poco: a) se ha ampliado el mercado con nuevos compradores de aquellos productos que comenzaban a estancarse en un stock peligroso económicamente para los países industrial-

Observamos cómo el 2,35 por 100 está dedicado al cultivo y el resto para ganadería, bosques y otros. Aunque no se saben los datos precisos sobre la distribución según la tenencia de la tierra, es fácil suponer que el terreno dedicado al cultivo será máximo en los

CUADRO NUM. 2

DISTRIBUCION DE LA TIERRA POR ESTRATOS. CIFRAS EN HECTAREAS

ESTRATOS	Núm. de unidades agropec.	Superficie	Extensión promedio
Menos de 1	50.750	19.886	0,39
1-5	43.166	95.456	2,21
5-10	8.475	55.804	6,60
10-50	6.418	125.998	19,63
50-100	1.088	73.334	67,40
100-1.000	2.009	593.980	295,65
1.000-2.500	310	462.693	1.492,55
2.500 y más	270	2.137.868	7.918,02
Tamaño no declarado	250	—	—
Unidades agrarias	5.083	—	—

FUENTE: "Evaluación de recursos naturales". ONERN-CORPUNO, 1965.

CUADRO NUM. 3

ESTRUCTURA TENENCIA DE LA TIERRA, 1973. CIFRAS EN HECTAREAS

ESTRATOS	Propied.	Superficie	Ext. prom.	Observaciones
0-1	5.426	2.873,84	0,52	típica agríc.
1-5	12.131	32.947,13	2,71	mixta
5-10	4.381	31.041,15	7,08	mixta
10-50	3.625	72.135,37	19,89	ganadera
50-100	453	32.386,63	71,49	ganadera
100-1.000	464	109.102,72	235,13	ganadera
1.000 y más	53	79.431,76	2.407,02	ganadera

FUENTE: "Análisis...". I. N. P., 1974.

minifundios y mínimo en los latifundios. La razón que avala este aserto es la propia necesidad que tiene la gente de cultivar sus propios alimentos, o sea, producir para subsistir.

En cuanto a la estructura misma de la tenencia de tierras podemos observar al comparar los cuadros 2 y 3 que sigue siendo la misma para los años 1961 y 1973.

Es obvio que no se encuentran declaradas todas las unidades agrarias que en ese entonces existían, pero son las suficientes como para darnos una idea de lo que queremos manifestar. Asimismo, en el cuadro núm. 3 nos encontramos con que no todas las unidades agrarias están incluidas en el mismo, pero sirve como elemento de comparación.

Este último cuadro se hizo en base a las declaraciones juradas del año 1973. Al comparar los dos cuadros podemos observar permanece la misma estructura. Los latifundios, pocos, acaparan el mayor porcentaje de las tierras, tanto en 1961 como en 1973. Para 1975 la estructura aproximada que se da

CUADRO NUM. 4

TIERRAS AFECTADAS Y ADJUDICADAS, 1975

ENTIDAD	Superficie hectáreas
11 SAIS	
16 CAP	
10 adjudicaciones individ. ...	1.131.815
Adjudicaciones al final del presente año ...	442.245
TOTAL ...	1.574.060
Quedan sin afectar ...	2.601.842

Fuente: Informes públicos de SINAMOS.

CUADRO NUM. 5

DISTRIBUCION DE LA TIERRA SEGUN POSIBILIDADES DE USO EN PUNO

Hectáreas	%	POSIBILIDADES DE USO
65.461	4,71	Puede llevarse a cabo con relativo éxito agricultura de secano.
100.271	7,22	Agricultura de secano muy restringida.
151.677	10,92	Sólo puede cultivarse papa amarga.
79.430	5,72	Sólo es posible mejorar los pastos naturales.
519.158	38,06	Sólo pueden utilizarse los pastos en su forma natural.
453.747	33,37	Sin uso posible.
1.388.182	100	

FUENTE: "Evaluación...". ONERN-CORPUNO, 1965.

en cuanto a la tenencia es la que manifiesta el cuadro núm. 4; aquí hemos de hacer la salvedad de que sólo se refieren las cifras a las tierras que han sido afectadas y adjudicadas por la presente reforma agraria.

Como sabemos de antes, sólo el 20 por 100 de las familias campesinas estarán beneficiadas por la reforma agraria cuando ésta concluya en 1976, llegando las afectaciones al 30 por 100, aproximadamente.

Pero no resulta la cosa así de simple. Hemos de tener en cuenta que las tierras del departamento son bien pobres, tanto las afectadas, aunque menos, como las no afectadas. Veamos, por ejemplo, los resultados de un estudio técnico realizado en 1965 sobre una muestra de tierras que abarcan una extensión de 1.388.182 hectáreas.

No requiere mayor explicación, en este caso las cifras hablan por sí solas. No obstante, sin la pretensión de cubrir con un rasgo más el panorama de por sí negro, creo conveniente aclarar que el pasto que se domina natural sólo puede aprovecharse tres meses al año, los meses de lluvias, durante el resto del tiempo la sequedad de los mismos es impresionante.

En unos cuantos cuadros hemos comprobado cómo la reforma agraria, en lo referente a tenencia de tierras, no ha tocado nada, su estructura sigue siendo la misma que anteriormente, sólo se ha de reconocer que actualmente hay unos cuantos más que se benefician del uso de la misma.

Medios técnicos que se usan

De todos es conocido que una de las causas determinantes de

la productividad en el modo de producción capitalista es el nivel alcanzado por los medios técnicos que se usan.

Puno, en este sentido, sufre un déficit que le lleva a sustituir con fuerza humana la falta de maquinaria precisa para las labores agropecuarias. Una simple visita por los campos induce a confirmar esta apreciación. Las herramientas utilizadas son arcaicas en su mayoría. El arado, por ejemplo, es tirado por algún animal (burro, buey, etc.), pero todavía es de madera; a alguno le atan un aguijón de hierro que penetra un poco más la tierra. El desmenuzamiento de los terrenos, tarea harto fácil con la reja, es realizada acá en base a una especie de martillo de mango largo que bambolean a un lado y otro dando en cada vaivén el golpe preciso sobre la tierra.

Son estos detalles los que representan el contenido de las cifras estadísticas del censo agropecuario de 1972, aún por publicar. Como en todos los datos giramos en torno a aproximaciones. Algunas informaciones indican un número no superior a 30 tractores en todo el departamento. Por sí solo, este dato, puede servir de índice.

En estudios oficiales que he podido consultar se habla del factor climático como condicionante de la baja productividad, es cierto. Pero cabe preguntarse si las bajas técnicas empleadas no serán un condicionante superior. Y, aún sobre esto, puede hacerse una nueva pregunta: ¿no será que la explotación casi exclusivamente ganadera de las empresas agropecuarias no permite la mecanización agraria?, no será que el excesivo minifundio impide la introducción de maquinaria?, ¿no será que los pagos, por diversos conceptos, al Estado, Bancos, etcétera, y que la explotación comercial merma grandemente los recursos económicos?

Soluciones técnicas a los diversos problemas que plantea la producción pueden ser factibles, pero si las mismas no están apoyadas económica y políticamente, todo esfuerzo resultará inútil. Porque, según parece, no basta decir, tal como dicen los estudios mencionados, que se utiliza mal el abono, más bien cabe decir que lo



especulativo de sus precios (en los dos últimos años han subido el 400 por 100) imposibilita al campesinado su utilización; lo mismo que los incrementos del 300 por 100 en las maquinarias impiden una compra rentable de las mismas dadas las condiciones estructurales. No es sólo problema de aprendizaje de técnicas, es algo más grave.

Producción del sector primario

Para este año la producción de los productos pecuarios significa el 11,74 por 100 y los agrarios el 88,26 por 100 con respecto al tonelaje total producido. El valor de los mismos es el 23,2 por 100 en los pecuarios y el 76,76 por 100 en los agrarios. Es claro que los productos más rentables son los pecuarios, a pesar de que en este año su producción tuvo una fuerte baja, debida sobre todo al descenso de la población pecuaria. El año 1968, por ejemplo, había 10.909.200 cabezas de ganado, contando ahí aves y cuyes por cerca de 600.000 unidades; mientras que en 1972 descendió la cifra a 7.285.115, entre ellos algo más de un millón de aves y cuyes.

Es indudable que los condicionantes técnicos y demográficos de este departamento peruano influyen negativamente en la producción. En semejantes circunstancias cualquiera puede comprobar que la productividad no avanza de acuerdo a las necesidades que tiene la población.

Quisiera abandonar por un momento el lado técnico del asunto para fijarme en los aspectos humanos. Unas palabras como estas no son capaces de hablar toda la realidad vista. La subalimentación está presente en todos los rincones del departamento (rincones = clases populares). La falta de calorías en la alimentación se asemeja a las noches heladas que la misma gente sufre. Alguien me decía: "Los muchachos que estudian secundaria no pueden prestar atención más allá de diez minutos en una clase que dura cincuenta... Los métodos pedagógicos pueden ser excelentes, pero la alimentación es la base de los mismos, así que nos encontramos con resultados deplorables". Y mejor no hablar de las gentes del campo, pues me siento incapaz para poder transmitirles la gran pobreza que acá se vive.

Entiendo que hubiese sido necesario comparar las producciones del departamento con las que se dan a nivel nacional. No tengo a mano datos que puedan presentarse para tal fin; sin embargo, tengo entendido que por hectárea, y para cualquier producto, acá se dan rendimientos bastante más bajos que en otras zonas del país.

Es necesario, asimismo, apuntar una constante de los últimos años en todo el país: la importación de alimentos es un rubro necesario para el Perú. Lo que anteriormente se decía acerca de las plantaciones de algodón impuestas por los ingleses y de los gran-

des fundos productores de caña de azúcar, es un grave hándicap en este sentido. Muchas opiniones de organizaciones populares hablan de la necesidad ineludible de cambiar el tipo de cultivos costeros que actualmente existen por otros tan necesarios y vitales como los alimenticios. Difícil cambio dado que los actuales productos son exportables y, por tanto,

dirigente requieren de semejante "status" comercial.

Naturalmente esto repercute negativamente en la economía de Puno. El cuadro número 6 es fiel en cuanto a los productos agrícolas que acá se producen, como se ve son insuficientes para cualquier dieta alimenticia; los déficit de la misma se suplen con importaciones del exterior y el interior

en el valor potencial de los mismos. La elaboración de la lana, cueros, leche, etc., proporciona nuevos ingresos en las ramas industriales. La única pega es que tales industrias no existen en el departamento, no siendo, pues, su beneficiario. La lana, principalmente, es hilada en las ciudades de Arequipa y Lima en un mínimo porcentaje, la mayor parte de este producto es exportado al extranjero a precios irrisorios, dada la competencia de las fibras sintéticas. Aquí, como con los alimentos, privan otros intereses que no son los populares.

CUADRO NUM. 6

COMPOSICION DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA EN 1972

PRODUCTO	Producción Tn.	%	Pr. kg	Valor (en miles)	%
Carne vacuna	4.700	1,43	26,48	124.500	5,13
Carne ovinos	5.900	1,80	26,00	153.400	6,32
Carne porcinos	1.800	0,55	20,62	37.116	1,53
Carne alpacas	3.375	1,03	11,2	37.800	1,55
Carne aves	275	0,08	35,94	9.884	0,40
Leche	17.610	5,38	4,5	79.245	3,26
Huevos	75	0,02	26,26	1.970	0,08
Papa	241.550	73,85	4,00	966.200	39,85
Quinoa	4.888	1,49	3,30	16.136	0,66
Cañihua	2.288	0,69	3,00	6.864	0,28
Cebada	9.814	3,00	3,00	29.442	1,21
Café	5.700	1,74	13,00	74.100	3,05
Naranja	24.000	7,33	32,00	768.000	31,67
Lana	3.454	1,05	23,33	80.582	3,32
Fibra alpaca	1.630	0,49	24,00	39.120	1,61
TOTAL	327.059	100		2.424.359	100

FUENTE: I. N. P., 1974.

creadores de divisas imprescindibles a la deteriorada balanza comercial. Los intereses de la clase



del país, pero a precios tales que no son coherentes con los ingresos que la población tiene.

Hay ciertas experiencias, positivas, de reducida escala, que tratan de implementar el cultivo de pequeños huertos familiares en base a las técnicas de invernaderos. Estas experiencias se realizaron bajo la iniciativa de una organización religiosa, de este hace cinco años si no son más, sin embargo, es recién que los organismos oficiales se interesan en las mismas y aún con el recelo propio que la burocracia tiene hacia lo "nuevo". Los resultados de éstas, vienen siendo, como digo, positivos. No son solución ciertamente a los problemas que la escasa producción agraria presenta a la alimentación del departamento, pero sí permiten el enriquecimiento de la misma al menos durante cuatro meses anuales.

En referencia a los productos pecuarios su importancia radica

Estructura agro-administrativa

Algunas características sociales para Puno hablan de la existencia exuberante de funciones burocráticas. La capital del departamento (48.000 habitantes) no es sino una ciudad donde las oficinas son los mayores centros de trabajo. Las leyes acartonadas de la República obligan a un trasiego constante de papeles; por ahí se oye decir que uno de los ingresos fiscales más fuertes provienen del denominado "Papel sello sexto", impreso necesario para cualquier asunto oficial.

Para el sector en el que estamos interesados, la cosa se complica. La implantación de la reforma agraria ha traído consigo una nube de funcionarios que han copado el campo desde todos los puntos de vista. Ellos dicen y desdicen, hacen y deshacen, proyectan y anulan. Si las cooperativas trataban de ser un avance social en la producción y distribución ahora no les queda más remedio que reconocer su estructura netamente capitalista, donde hay un grupo (dominante) de administradores y un grupo de campesinos (asalariados). Los primeros, aún pensando bien de ellos, tratan de llevar las empresas agrarias por caminos hace mucho tiempo transitados en otras latitudes, es decir, los caminos generadores de plusvalía. Naturalmente que la ley de reforma agraria prevé la existencia de asambleas donde los socios tienen voz y voto para decidir lo que más les conviene a ellos, pero la experiencia viene demostrando que la voz de los gerentes es más voz y el voto más voto.

Ultimamente aparecen en los diarios ciertos artículos que cri-

tican la situación administrativa del departamento. Lo cierto es que en todas las regiones agrarias del país hay quejas sobre la administración por manejos, abusos, falta de atención real al campesino... Puno, como digo, no escapa a esta problemática nacional, pero si cabe —por ser un departamento lejano al centro administrativo-decisorio— sus problemas se acentúan hasta extremos no sospechados.

Dentro de la estructura conformada por el director regional, ingenieros, gerentes, administradores, etc., ocurren las cosas más inverosímiles. Hace poco hubo una compra masiva de sementales ovinos, pues bien, 5.000 "sementales" estaban castrados. Esto motivó la remoción de sus puestos de altos dirigentes, el pueblo no se enteró de la transacción comercial ni supo las causas por las que cambiaron al director regional de agricultura. Realmente el pueblo, al que teóricamente se le da el papel de base del proceso revolucionario, permanece en la inconsciencia del rol que está jugando o que le hacen jugar.

Otro de los aspectos administrativos es el económico. El Banco Agrario del Perú es el encargado de este sector. Sólo diré que sus balances fin de año son positivos, justo en estos años cuando se ve completamente necesario capitalizar los campos con créditos a largo plazo y de bajos intereses tales que ayuden realmente al campesino. Más o menos se sabe que una parte sustancial de los fondos crediticios provienen del BIRF o de AID, entidades que prestan, a título de ayuda para los países subdesarrollados, con intereses del 6 y 7 por 100; estos préstamos los encausa el Banco de Reserva del Perú, y, a su vez, los presta al Banco Agrario con un sobreinterés del 2 por 100; es decir, al campesino esos créditos le llegan con intereses del 8 ó 9 por 100. Es claro que en una economía planificada los auténticos beneficiados deberían ser las fuerzas productoras. Esto es un botón para demostrar que el liberalismo económico sigue permaneciendo allá donde no quiere reconocerse que existe.

Uno piensa en la autogestión como factor integrante de un auténtico proceso socialista. Al parecer tal elemento queda archivado para mejores tiempos.

Ingresos por habitante

Los males vienen de lejos, no son apariciones actuales de los problemas sucintamente presentados. Apuntaba al principio causas históricas que con el tiempo se reforzaron y crearon una compleja situación que hoy es irresoluble si no se cuenta con los intereses más netamente populares.

Si termino revisando los ingresos por habitante es por concretar de alguna manera lo anteriormente dicho, sobre todo para reafirmar algo que no se oculta a los ojos de un visitante pasajero de esta zona: la clase campesina, creadora de la mayor riqueza en el departamento es la más relegada a la hora de una distribución de bienes.

Como comprobamos en el cuadro número 7 hace más de veinte años que no ha variado la renta "per cápita", índice que en verdad oculta lo que es la auténtica realidad. Para una mayor aproxima-



mación presento el cuadro número 8.

Recordando que la población económicamente activa del sector agropecuario es de 150.856, personalmente no me cabría duda que todos ellos quedan incluidos en el nivel de ingresos 0-249 soles mensuales, naturalmente que de ahí se ha de excluir a quienes ostentan cargos administrativos. Pero aún hay algo más, he leído en algún informe que en esta zona el 78,4 por 100 de la población —casi coincidente con el 80 por 100 de la población que es campesina— no participan en el mercado de alimentos, es decir, tienen autoconsumo. Sin comentarios.

¿Dónde está el futuro?

Estoy seguro que cualquier campesino acostumbrado a trabajar duro durante toda su vida no puede hablar de lo que es trabajo en el campo si no conoce situaciones como la del agro puneño. Lo que he expuesto es una mínima parte de lo que he visto, de lo que me han hablado, conocerlo en profundidad es preguntarse ¿dónde está el futuro?

Creo que no es necesario explicitar conclusiones, al menos aquellas que puedan sacarse de un artículo necesitado de puntualizaciones que pueden tomarse de estudios amplios y profundos sobre la agricultura en el Perú. Esta, no más, es la aproximación a una zona de este inmenso país, o sea, algo que puede abrir los ojos a la llamada explotación humana, cuyas causas se descubren en las condiciones internas y externas al país o, dicho de otra manera, en la dependencia económica a la que está sujeto Perú desde países llamados industrializados, sean americanos, europeos o asiáticos.

CUADRO NUM. 7

RENTA POR HABITANTE EN EL DEPARTAMENTO DE PUNO	
AÑOS	Renta
1954	2.356
1955	2.446
1956	2.018
1957	1.773
1958	1.866
1959	1.990
1960	2.173
1970	3.000 (+ —)
1973	3.000 (+ —)

Fuente: ONERN-CORPUNO, 1965; I.N.P., 1974.

CUADRO NUM. 8

NIVELES DE INGRESO MENSUALES DE LA P. E. A. AÑO 1972. CIFRAS EN SOLES

NIVELES DE INGRESO/HASTA	P. E. A.	%
0-249	177.087	80,40
250-1.999	30.261	13,80
2.000-3.999	7.109	3,25
4.000-5.999	3.692	1,70
6.000-7.999	1.104	0,50
8.000-9.999	346	0,17
10.000-14.999	247	0,11
15.000-19.999	77	0,04
20.000-24.999	35	0,01
25.000-29.999	8	0,003
30.000-34.999	6	0,002
35.000 y más	30	0,01

Fuente: Elaborado sobre censo 1972.



no hay buena cosecha sin...

SUPERFOSFATO DE CAL

AGRICULTURA

TRABAJE CON VENTAJA



γ GAMMA

Utilice hilo de empacar (Baler Twine), e hilo de agavillar (Binder Twine) producidos por PAULAR, con rafia de

POLIPROPILENO

bajo la marca

Ispagro®

Con todas sus grandes ventajas: liviano de peso, imputrescible, tan fuerte como el alambre, económico, sin peligro para el ganado, y con mejores resultados en el agavillado y empacado a máquina

paular

EMPRESA PARA LA INDUSTRIA QUIMICA, S.A. - Avenida Generalísimo, 20 - MADRID 16 - Tlf.: 261 59 00

CALIDAD DEMOSTRADA

2 de cada 3 instalaciones han sido realizadas con silos

Prado 

saunman

La tecnología más avanzada.
Diseños realizados por los más modernos métodos de computación electrónica. Aceros especiales y materiales de alta resistencia.

El servicio más completo.
Estudio de sus necesidades, cálculos, proyecto técnico, montaje, servicio de asistencia... PRADO se ocupa de todas las fases de la obra, con un completo servicio siempre al lado del cliente (8 Delegaciones en España y Concesionarios y Distribuidores en el extranjero).

Las posibilidades de elección más amplias.

Silos desde 43 m³ hasta 6.592 m³ (este último, exclusivo entre los fabricantes europeos). Modelos de todas las capacidades, para almacenar cualquier producto agrícola.

Los plazos de entrega más reducidos.

¡En sólo semanas! Con las máximas garantías que usted pueda exigir... y sin demoras de ningún tipo. Consúltenos.



PRADO



**GARANTIA TOTAL
EN SILOS METALICOS**

PRADO HNOS. Y CIA., S.A.

Luchana, 4 - Tfno. 421 46 67* - Bilbao-8
Fábricas en Munguía y Urbi-Basauri (Vizcaya)

SOLICITE INFORMACION SIN COMPROMISO A: SA
PRADO HNOS. Y CIA., S. A. - Apartado 356 - Bilbao.

Nombre

Dirección Telefono

Poblacion

Provincia



crónica desde

Las selvas venezolanas

Por Isabel DE FELIPE *
y Julián BRIZ **

Canaima, un paraíso perdido en la selva

El Salto Angel: Espectacular caída a más de mil metros de altura

Un paseo en canoa por el río Carrao, de aguas ennegrecidas y tumultuosas

La agricultura venezolana: Un gran porvenir y una mayor responsabilidad

Las revistas científicas y una serie de reportajes en TV. E. han puesto de actualidad uno de los países más atractivos de nuestro planeta, Venezuela, a la que Cristóbal Colón, cuando la divisó por primera vez, llamó Tierra de Gracia.

Además de la importancia de sus recursos naturales, entre los que destaca el petróleo, la feracidad de sus bosques y sus tierras, hay una serie de puntos vitales que centran la atención del visitante; desde el blanco mirador de la Sierra Nevada, al interminable verde de Canaima, o el violento contraste de los arrecifes de Los Roques.

La orografía venezolana se encuentra salpicada de los llamados parques y monumentos nacionales. Los primeros son regiones relativamente extensas, con poco grado de explotación u ocupación humana y que están protegidos por disposiciones especiales. En la actualidad hay en Venezuela 17 parques nacionales, que ocupan una superficie de más de 2,5 millones de hectáreas, lo que representa el 2,8 por 100 del territorio nacional. Entre ellos podemos mencionar el de Canaima, Guatopo, El Ávila, Yacumbú, etc.

* Licenciada en Ciencias Económicas.

** Doctor Ingeniero Agrónomo.

Indias guaicas en el alto Orinoco



A su vez, los monumentos nacionales son lugares similares a los parques, pero con dimensiones mucho menores. Existen en el país nueve monumentos naturales, que ocupan unas 50.000 hectáreas. Entre los más conocidos tenemos Las Tetas de María Guayana, Morros de San Juan, Cerros de Matasiete y Guayamuri.

El viaje desde Madrid resulta ciertamente monótono, aunque tiene la ventaja de que se aprovecha la noche para el salto del océano. Partimos en un Súper DC-8 de Iberia y la primera escala es en San Juan de Puerto Rico, donde un sofocante calor húmedo nos invade, durante la corta escala.

En la sala de tránsito tratamos de mitigar el calor con un refresco tropical y surge la charla sobre esta hermosa isla, que los nativos llamaban Borinque. Es realmente curioso observar cómo la sociedad puertorriqueña constituye el punto de fricción o de mezcla, según se mire, de dos culturas, la sajona y la hispana. Tal vez en ninguna otra parte del continente americano se viva de forma tan palpitante este debate, que se está plasmando en réplicas y críticas de los grupos más nacionalistas.

Como hecho anecdótico, trabajo de un letrado escrito en inglés, habían manuscrito la siguiente frase: "¡Hasta qué grado de colonialismo hemos llegado que no podemos expresarnos en nuestro idioma castellano!" Creemos, no obstante, que esta situación, en parte, es muy aplicable a nuestro propio país, donde cada vez resultan más frecuentes los barbarismos hasta en los medios de difusión oficiales, sin que por el

contrario haya una reacción adecuada para la pureza del idioma.

Embarcamos rumbo a Caracas, y en una hora escasa tomamos tierra en el aeropuerto de Simón Bolívar, junto al mar y al pie de la serie de montañas que separan a la capital venezolana de esta parte de costa; la zona llamada de Maiquetía.

El Salto Angel: Caída desde 1.005 metros de altura

La ruta hacia Canaima atraviesa gran parte de la sabana, sobrevolando el río Orinoco, el mayor de Venezuela, y con una pequeña escala en Puerto Ordaz, núcleo industrial a juzgar por la cantidad de factorías que se observan en las proximidades del aeropuerto, y que según nos comentan ha surgido de la noche a la mañana, gracias a la riqueza del subsuelo.

Además del espectáculo que ofrece la visión de la sabana durante las dos horas largas de viaje, lo que realmente es impresionante es la panorámica del Salto Angel, que el avión, un DC-9 de Avenza, bordea en un alarde de audacia.

Este salto fue descubierto en 1937 por el explorador estadounidense Jimmy Angel, de quien deriva su nombre actual, mientras que los indígenas lo llamaban "Churun-Meru". Es una de las maravillas del mundo, pues está considerado el salto más grande existente, ya que se despeña desde la meseta de Auyantepuy a una altura de 1.005 metros, en una verdadera nube de bruma.

Preparando el viaje a los saltos de Yuri



Canaima: Un remanso paradisiaco en plena selva

Situado al borde del lago donde golpean las aguas del río Carrao, se encuentra el campamento Avenza y naturalmente la pista de aterrizaje, único punto de contacto con la civilización. La urbanización consiste en una serie de pequeñas cabañas esparcidas a lo largo de la playa, de finas arenas blancas salpicadas de cocoteros.

Este remanso de paz está incluido en el parque nacional del mismo nombre, que es una parte del llamado Escudo Guayanés. En su mayor parte está cubierto por espesas selvas de gran variedad de árboles, alternando con espaciosas sabanas. Este área es famosa por la abundancia de orquídeas, entre las que se citan más de 500 especies, destacando la *Catsetum pileatum* y la orquídea del Orinoco (*Catleya-superba*).

El parque nacional de Canaima, con una superficie de un millón de hectáreas, dispone de una flora única en el mundo, hasta el punto de que de las 826 especies colectadas en el Auyantepuy 116 son nuevas para la ciencia y el 77 por 100 sólo se han encontrado en este tepuí.

El pequeño lago de Canaima sirve como un pequeño reposo a las aguas del río Carrao, que vuelven nuevamente a verterse a través de una serie de rápidos sumamente peligrosos para la navegación. Es obligada una gira por el lago, bordeando los siete saltos del Hacha. Hay niños jugando en las playas, parejas paseando a la sombra de las palmeras y hasta algún grupo echando la partida al dominó y a las cartas.

Gran variedad de pájaros tropicales, con vistosos colores, vuelan constantemente entre las palmeras y arbustos; papagallos, tucanes, azulejos, periquitos pueden verse posar alrededor de las cabañas contribuyendo a sofisticar aún más el ambiente.

En los saltos de Yuri

En las primeras horas de la mañana, cuando los rayos del sol inician el despertar de la selva, partimos en jeep para hacer un recorrido por el río Yuri. El ambiente es francamente agradable en el grupo formado esencialmente por



El popular "pan de cazabe", alimento básico de los indígenas selváticos

venezolanos, ávidos en conocer las entrañas de su país. Recorremos varios kilómetros de sabana, para evitar la catarata del lago de Canaima, y llegamos a un par de canoas que manejadas por indios guaicás nos llevarán a lo largo del río.

Las aguas son negras, debido a la composición ferruginosa de las tierras que atraviesan, y que han dado el nombre a la exótica laguna Negra. Nos deslizamos tratando de evitar los troncos que de vez en cuando aparecen, y observando las orillas, donde una espesa maleza las hace prácticamente impenetrables.

De vez en cuando vemos unos pequeños túneles o corredores que llegan hasta el río, y que según nos explica el guía son puestos de observación de fieras o simplemente bebederos. El calor húmedo nos empapa, aunque afortunadamente por esta época no hay que temer el acoso de los mosquitos, que suponen una verdadera tortura en la época de las lluvias.

Llegamos al fin a un pequeño claro, donde amarramos las canoas, y a través de un pequeño

corredor abierto entre la maleza, caminamos tierra adentro durante media hora hasta llegar a una pequeña cascada, donde tomamos un pequeño descanso. Continuamos a través de la exuberante vegetación, apartando con frecuencia las lianas colgantes y saltando sobre las raíces de esta maraña tropical, vamos bordeando el río hasta llegar a una pequeña playa, de arenas rojizas, donde un baño en las templadas aguas del río Yuri nos reconforta de este aplastante calor tropical. Sobre la arena de la playa se aprecian perfectamente huellas, que algún experto asegura son de pantera.

Regresamos por el mismo corredor a las canoas, y adentrándonos en uno de los afluentes del río, nos llevan a visitar unas familias de indios guaicás que habitan en dos cabañas, en un claro junto a la orilla. La vivienda se limita a un simple techado de hojas de palmera, unas hamacas colgando del techo y un pequeño hogar donde se asa un poco de carne, y al lado hay una torta de yuca (pan de cazabe), alimento básico en estas zonas. Resulta llamativo un pequeño altar, donde hay un cuadro de Nuestra Señora del Perpetuo Socorro, y un par de indígenas de rodillas en silencio. En el otro cobertizo, una mujer que aparenta unos cuarenta años está hilando algodón con un huso, junto a ella un hombre pule unas puntas de flechas, y un perro nos ladra insistentemente como intrusos que somos.

Remontando de nuevo el río, en el que apenas hay fauna por su composición ferruginosa, nos cruzamos con una serpiente de agua que se desliza suavemente sobre la superficie, y sin novedad, regresamos al campamento al atardecer, con la sensación de haber vivido un día plenamente venezolano.

Caracas: la ciudad que ignora al peatón

Escondida tras una barrera de montañas, que hay que atravesar mediante una serie de túneles, en el camino desde Maiquetía; la capital venezolana es un verdadero salpicadero de contrastes, bulluciosa y alegre.

El enclave geográfico es realmente atractivo, asentada en las laderas de las montañas y a lo lar-

go del valle, el avance industrial y la sociedad de consumo han surcado la ciudad con una serie de pistas a varios niveles, que aligeran el congestionado tráfico, pero de otra parte, apenas queda sitio para el sufrido peatón. En esta marabunta de automóviles, hemos observado, tal vez por pura casualidad, a varios peatones cruzar los pasos de cebra santiguándose, actitud recomendable también en muchas ciudades españolas.

Sin embargo, no por ello hemos de sacar la impresión de que resulta una ciudad inhóspita, sino todo lo contrario. El carácter de sus gentes, sus barrios residenciales (Florida, Castellana, Country Club, etc.), las plazas y callejas del casco antiguo de la ciudad, tienen todo el sabor castizo que podemos encontrar en las viejas ciudades españolas. La ciudad colonial del centro caraqueño, que alberga calles como Traposos y Jacinto, donde se encuentra la casa de Simón Bolívar, el héroe nacional. La catedral, de rancio aspecto colonial, el Panteón Nacional, el Capitolio, iglesias y museos cierran el ciclo de interés para el turista más exigente.

La ciudad moderna se refleja en el centro de Simón Bolívar, con dos enormes torres de 32 pisos, a cuyo pie se encuentra la Plaza de España; con fuentes, pasos subterráneos y gran profusión de tiendas. Una vista panorámica (cuando las nubes lo permiten), puede obtenerse desde el Pico Avila, al que puede accederse a través de un teleférico.

La proximidad de las playas, islas y lugares de recreo, permiten a sus moradores aprovechar los ratos de ocio, existiendo también una patente afición taurina, que comparten con las carreras de caballos o las peleas de gallos, entre otras actividades.

No queremos dejar de mencionar, por lo insólito que resulta, la llamada colonia Tovar. Es un pequeño pueblo, situado en el valle de Humboldt, al que se llega por una pintoresca ruta, y que fue colonizado hace, aproximadamente, ciento treinta y tres años, por inmigrantes alemanes. Su acento, su arquitectura y sus costumbres, a las que añaden un exquisito arte culinario y de artesanía, lo convierten en uno de los puntos de interés dentro del cinturón turístico de la ciudad.

Al anochecer, las luces de las colonias en las faldas de los montes, muchas de ellas de familias humildes, imprimen un sello original a esta ciudad activa y enigmática del Caribe.

Agricultura venezolana

Acontece con frecuencia que cuando un país dispone de una fuente de riqueza tan importante económica y políticamente como es el petróleo, se dejan en el tintero otras fuentes o actividades, que son vitales para la economía y cuyo desarrollo exige la máxima urgencia.

Este es el caso de Venezuela, cuya agricultura alcanza ya unas cotas de desarrollo muy aceptables, pero con unas grandes posibilidades de incrementarse tanto en rendimientos como en extensión, a lo que hemos de unir la creciente demanda de alimentos a nivel nacional e internacional.

Los ingresos extraordinarios que está suponiendo el petróleo se destinan a fomentar el empleo de otras fuentes de riquezas, es lo

que en frase del embajador venezolano, en Madrid, se ha consagrado como "sembrar el petróleo".

Como país tropical, los cultivos de mayor importancia, como puede apreciarse en el cuadro núm. 1, son el café, cacao y tabaco, que en general han venido experimentando un gran incremento últimamente. Hay que destacar también la importancia de la caña de azúcar y las bananas.

En un plano inferior, el conjunto de los cereales viene aumentando su peso, al haber alcanzado en 1974 las 836.000 Tn., y en ese mismo año el maíz ha supuesto 500.000, y el arroz, 293.000. Mandioca y patatas tienen también niveles significativos, quedando en otro plano el maní, algodón y frijoles.

La floreciente agricultura tiene el compromiso de abastecer una población que en 1974 superaba los 12 millones de habitantes (cuadro núm. 2) con un incremento del 44 por 100 sobre 1963, aunque como se advierte en ese mismo cuadro la producción alimentaria ha alcanzado una tasa bastante elevada (77 por 100 de incremento

en 1974 sobre 1963), lo que da un optimismo fundado en cuanto a los niveles de abastecimiento.

Otros índices básicos que nos reflejan en parte la situación económica del país, desde el prisma del consumidor esencialmente, nos viene dado por el índice del coste de vida, que en el año 1973 ha experimentado un 10,6 por 100 de incremento sobre 1970, lo que infiere una cierta estabilidad, comparado con el ambiente que se respira en el resto del mundo. Los índices de precios han tenido una repercusión más notoria, especialmente a nivel minorista, aunque dentro de unas cifras relativamente estables.

Concluyendo, pues, y aun sin haber profundizado en el tema agrícola y aun sin mencionar aspectos como el ganadero y el forestal, de suma importancia, podemos afirmar que este país tan hermanado al nuestro, con unos valores humanos y una tradición tan similar, tiene un futuro francamente esperanzador y halagüeño, al combinar su disponibilidad de recursos naturales y el pueblo idóneo para administrarlos.

C U A D R O N U M. 1

PRODUCTO	SUPERFICIE (Miles de Has.)				RENDIMIENTO (Kg./Ha.)				PRODUCCION (Miles de Tm.)			
	1961-65	1972	1973	1974	1961-65	1972	1973	1974	1961-65	1972	1973	1974
Cereales	523	537	559	588	1.178	1.264	1.373	1.421	616	679	768	836
Arroz cáscara . .	79	65	113	102	1.714	2.521	2.671	2.865	136	165	302	293
Maíz	441	465	439	457	1.083	1.089	1.035	1.094	477	506	454	500
Patatas	14	13	12	12	7.958	8.484	9.989	10.081	113	109	124	125
Yuca Mandioca.	27	41	34	38	12.081	7.835	8.036	8.553	324	318	272	325
Legumbres secas	95	97	78	107	466	372	386	392	44	36	30	42
Frijoles secos . .	83	83	67	95	463	355	377	388	38	30	25	37
Maní con cáscara.	—	18	10	20	—	809	789	850	—	14	8	17
Algodón (sin desm.)	—	56	59	70	—	1.017	1.020	1.086	—	57	60	76
Caña de azúcar.	55	70	75	75	62.516	78.729	74.877	76.538	3.468	5.476	5.623	5.748
Bananas	44	51	46	48	17.142	19.547	19.707	20.964	749	997	902	1.000
Café verde	330.200	276.629	272.461	272.000	171	146	242	221	56.497	40.406	65.926	60.000
Cacao grano . . .	70.000	67.408	70.346	72.000	278	248	271	292	19.445	16.718	19.081	21.000
Tabaco bruto . .	6.573	8.913	9.087	9.500	1.368	1.407	1.478	1.520	8.990	12.537	13.434	14.436

Fuente: FAO.

C U A D R O N U M. 2

CONCEPTO	Unidad	1963	1974	1975	1976	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Población	Millones	8,5	8,8	9,1	9,4	9,7	10,4	10,4	10,7	11,1	11,5	11,9	12,3
Población	Índice	100	103	107	110	114	118	112	126	130	135	139	144
Produc. alimenticios	Índice	99	107	112	119	124	131	141	149	151	153	161	176
Precios alim. mayota.	Índice	—	—	93	94	95	97	98	100	104	107	113	—
Precios alim. minosta.	Índice	—	93,8	95,5	95,8	94,7	95,9	98,7	100	103,5	109,6	116,8	—
Coste de vida	Índice	—	90,9	92,4	94	94	95,2	95,5	100	103,3	106,4	110,6	—

Fuente: FAO.

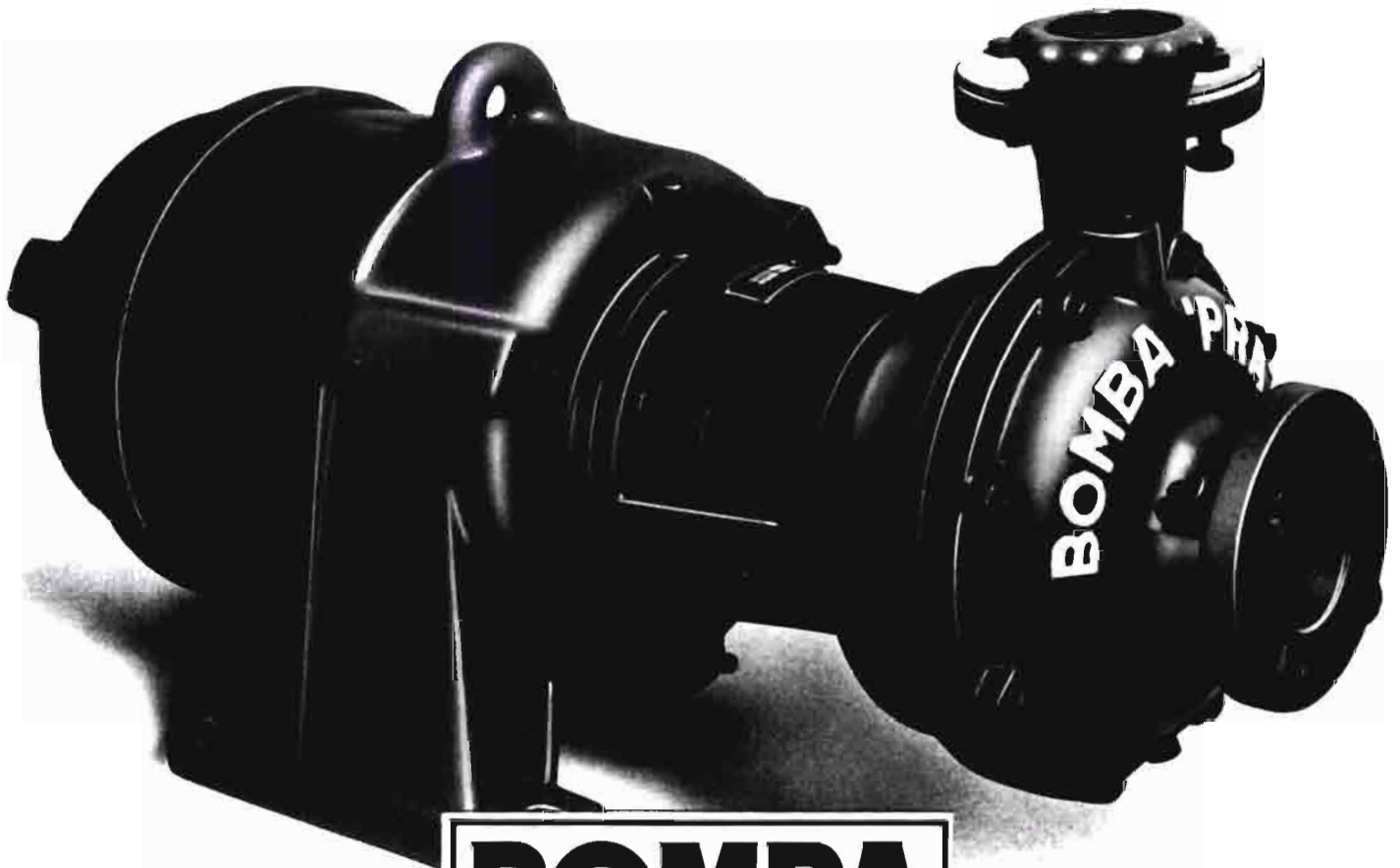
La tierra tiene sed

Transformar un secano en regadío o explotar éste racionalmente, es un reto permanente que la agricultura tiene planteado. Donde existe este problema, está Bomba Prat, aportando el respaldo de una rigurosa investigación, una avanzada tecnología y la fecunda experiencia de 87 años en el sector.

Su serie QH de electrobombas centrífugas, cuenta con las características idóneas para obtener los más óptimos resultados en los riegos por aspersión. Sus curvas de rendimiento así lo garantizan.

Las series de bombas sumergidas SUM-A, SUM-E y SUM-L, son imprescindibles para la elevación de aguas procedentes de pozos y su impulsión hacia los campos. Bomba y motor forman un solo cuerpo estanco sumergible, que se sustenta por su propia tubería. Esta simplicidad de instalación, así como sus altos índices de rendimiento, las hacen sumamente rentables.

La duración y el mantenimiento de todas ellas, están garantizadas por un servicio de asistencia técnica que dispone de más de 60 talleres en España.



BOMBA PRAT

Pida informes sobre la nueva generación de Bomba Prat, a su proveedor habitual
o en nuestras oficinas

SUCURSALES

BARCELONA-10	Caspe, 28	317 58 04	317 58 78	Telex 51174 BPB-E	SEVILLA-1	O'Donnell, 26 Acc.	22 89 56	21 80 60	Telex 72038 BPSE-E
VALENCIA-2	Pérez Pujol, 8	322 52 58	321 68 25	Telex 64063 BPVA-E	MADRID-10	Carranza, 25	445 10 28	445 10 24	Telex 43762 BPMDE-E
	Almacén: Dr. Waksman, 64	327 97 16			LA CORUÑA	Juan Flórez, 62	25 08 08	26 27 54	Telex 82197 BPLC-E
ZARAGOZA	Francisco de Vitoria, 20-22 Apartado Nº 4026	22 85 34	21 65 44	Telex 58155 BPZA-E	BILBAO-9	Elcano, 1 bis	423 84 74	424 30 03	Telex 31085 BPBI-E
					VALLADOLID	Arca Real, 2		27 09 92	

CENTRAL

BADALONA Ctra. Triana, s/n. Apartado Nº 16 389 55 00 (8 líneas) Telex 59536 PRAT-E



FORMAS DE MEDICION DE NIVEL DE INDUSTRIALIZACION AGRARIA

Por Jaime PULGAR ARROYO

Uno de los problemas que se presentan indudablemente en muchos casos, y para el que hasta ahora no existe solución satisfactoria, consiste en determinar un procedimiento objetivo de fácil medición, y no sujeto a oscilaciones en las magnitudes o parámetros que sirvan para su fijación, para calcular el nivel de industrialización agraria de una zona geográfica determinada.

Existen una serie de factores que intervienen en la consecución del nivel de industrialización, cuales son el número de industrias, el número de actividades industriales que se desarrollan, la potencia de motores instalada, la energía consumida en las actividades industriales, el valor añadido industrial, el número de personas empleadas en la industria, la inversión efectuada en instalaciones industriales y algunas magnitudes más que podrían citarse, todas ellas causa o consecuencia del desarrollo industrial. No obstante, si, como se pretende, se trata de obtener, según antes se ha indicado, un índice que sea fácilmente calculable y medible dentro de lo posible, en forma alguna no sometido a alteraciones coyunturales que puedan alterar radicalmente su significación, las variables que pueden utilizarse se reducen extraordinariamente.

El autor de este trabajo ha realizado ya algunos intentos, para la obtención de un índice que mida el nivel de industrialización agraria, habiendo empleado para ello magnitudes como el número

de industrias, el grado de diversificación industrial, en lo que afecta al número de actividades industriales que se practican en una zona determinada, y la potencia total instalada en las industrias. Los resultados obtenidos, aun siendo bastantes coherentes con la realidad esperada, son criticables en bastantes aspectos; por un lado, el número de industrias es una magnitud de escasa significación si no se relaciona con la capacidad total instalada y la dimensión media industrial, y por otro, hay un aspecto a mi entender decisivo que debe ser considerado en la determinación de los futuros índices, que es el grado de estacionalidad de las industrias a lo largo del año.

Los ensayos efectuados a que antes he aludido en la determinación de un índice para esta finalidad fueron en su día comentados por distinguidos ingenieros y, como consecuencia, el autor de este trabajo ha pensado en dar una nueva orientación a la determinación del citado índice, basándose fundamentalmente en el concepto que se considera decisivo: el consumo potencial de energía que pueden efectuar en el año las industrias.

No cabe duda que un mayor consumo potencial de energía eléctrica para uso industrial representa un mayor grado de industrialización, lo cual lleva implicada lógicamente una correlación positiva con el empleo de mano de obra, la importancia de las instalaciones industriales, el mayor

consumo de materia prima y, en definitiva, la obtención de una mayor producción bruta industrial.

Basado en los principios anteriores, se propone a continuación una forma de operar, que conduce a la determinación de un Índice de industrialización que, además, incluye una ponderación de la calidad de la industrialización, en lo que afecta al grado de utilización de las industrias a lo largo del año.

Índice real de industrialización

Una primera magnitud que se va a tratar de determinar es el índice real de industrialización, que medirá el nivel de industrialización agraria, sin considerar todavía el grado de estacionalidad de las industrias.

Consideremos las siguientes magnitudes con sus correspondientes significaciones:

N_i = Potencial total de una actividad industrial i , en una zona determinada, hallada como suma de las potencias de todas las industrias de la actividad industrial, denominada por el subíndice i , y medida en CV.

d_i = Cifra media representativa del número de días de trabajo al año, que desarrolla la actividad industrial i en la zona geográfica afectada por el estudio.

Si definimos el índice de industrialización real por el total de la energía consumida al año por todas las actividades industriales que se ejercen en una zona geográfica delimitada, y se supone, por ejemplo, que la duración media de la jornada es de ocho horas, el consumo total de energía al año que pueden realizar las fábricas pertenecientes a la actividad industrial i , sería:

$$N_i \times d_i \times 8 \times 60 \times 60 \text{ CV}$$

La misma cantidad expresada en Kv-h. sería, evidentemente:

$$N_i \times 0,736 \times 8 \times d_i \text{ Kv-h.}$$

El índice de nivel de industrialización agraria (NIA), se obtendría sumando las energías consumidas por todas las n actividades industriales existentes en la provincia, y tendría por tanto el valor siguiente:

$$\begin{aligned} \text{NIA} &= \sum_{i=1}^{i=n} 8 \times 0,736 \times N_i \times d_i = \\ &= 8 \times 0,736 \sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i = \\ &= 5,88 \times \sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i \text{ Kv-h} \end{aligned}$$

Índice de estacionalidad de la industrialización

Es evidente que el valor máximo que podría alcanzar el índice NIA en una situación concreta, definida por un conjunto de industrias ya instaladas, sería cuando el período de funcionamiento de las industrias cubriera la totalidad del año, es decir, que se tratara de industrias permanentes y por tanto de estacionalidad nula, siendo por ello $d_i = 365$ días. Se obtiene así un valor máximo del índice NIA que sería:

$$(\text{NIA})_{\text{max.}} = 5,88 \times 365 \times \sum_{i=1}^{i=n} N_i \text{ Kv-h.}$$

El índice de estacionalidad e se define como relación entre el valor del índice NIA real, hallado en el apartado anterior, y el valor del $(\text{NIA})_{\text{max.}}$ que anteriormente se acaba de determinar. De acuerdo con ello, el mencionado índice sería:

$$\begin{aligned} e &= \frac{\text{NIA}}{(\text{NIA})_{\text{max.}}} = \frac{5,88 \sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i}{5,88 \times 365 \times \sum_{i=1}^{i=n} N_i} \\ &= \frac{1}{365} \times \frac{\sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i}{\sum_{i=1}^{i=n} N_i} \\ &= \frac{1}{365} \times \frac{\sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i}{N} \end{aligned}$$

En la última expresión $N = \sum_{i=1}^{i=n} N_i$

N_i representa la potencia instalada en todas las industrias existentes en la zona geográfica considerada.

Índice ponderado de industrialización

La comparación entre los índices NIA reales, calculados para varias provincias o zonas distintas, puede inducir a falsas deducciones sobre la aparente igualdad entre dos índices de dos zonas diferentes, ya que un índice NIA

puede resultar de un conjunto de industrias todas permanentes o, como caso extremo, de un número total de industrias que todas sean estacionales. La primera industrialización, conseguida con industrias permanentes, tiene mucho mayor interés tanto a efectos sociales como por la regularidad en el suministro de energía eléctrica. El grado de ocupación de mano de obra es mucho más uniforme y conveniente en el primer caso, en el que abundarán los obreros fijos sobre los de carácter eventual. Por parte del suministro de energía eléctrica, también es más favorable en el caso de las industrias permanentes, ya que en él serán mucho menos acusados los máximos o puntas del consumo, frente a las industrias estacionales en las que es probable que se superpongan en varias actividades las épocas de más activa utilización, con la lógica consecuencia de producirse fuertes tirones en el consumo de energía eléctrica.

Por todo lo anterior resultaría más conveniente, a mi juicio, para apreciar simultáneamente la calidad de la industrialización, afectar al índice NIA real, del coeficiente e , que se ha denominado índice de estacionalidad, y que en cierto modo es un factor que mide la adecuación de la industrialización a unas óptimas exigencias sociales y energéticas.

El índice definitivo, ponderado con el índice e , resultaría entonces en la forma que a continuación se propone:

$$\begin{aligned} (\text{NIA})_e &= e \times (\text{NIA}) = \frac{1}{365 N} \times \\ &\times \left(\sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i \right) \times 5,88 \times \sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i = \\ &= \frac{5,88}{365 N} \left(\sum_{i=1}^{i=n} N_i \times d_i \right)^2 \end{aligned}$$

La anterior expresión tendrá un número muy elevado de cifras, por lo que para su fácil manejo deberá ser dividida por una potencia de 10, cuyo exponente más adecuado será definido por la práctica, y que probablemente podría ser 6.

El índice propuesto debe ser ensayado en el caso de las diversas provincias españolas, lo cual se propone hacer el autor en un futuro próximo, esperando poder publicar para conocimiento del lector interesado en el tema los resultados obtenidos.



NUESTRA EXPERIENCIA
AVALA NUESTRA TECNICA

desde **1851** al servicio del vino



SIEMPRE HAY UNA SOLUCIÓN:

MARZOLA

SOLICITE REFERENCIAS E INFORMACION A:

MARRODAN, Y REZOLA
S.A.

M. Villanueva, 11

Teléfonos 21 11 04 - 05 - 06

Apartado 2

LOGROÑO

AGRICULTURA - 470

Ferias, Congresos, próximas citas

SALONES ESPECIALIZADOS FRANCESES

MATIC

París, del 15 al 22 de noviembre, 1976.

El 6.º MATIC, Salón Internacional del Material y de las Técnicas para la Industria y el Comercio de la Carne, tendrá lugar del lunes 15 al lunes 22 de noviembre de 1976, en el marco de INTERAL. (Bienal Internacional de Alimentación y Técnicas).

MATIC-76 ofrece, pues, a los profesionales, un panorama completo de los materiales y de las técnicas para la industria y el comercio de la carne.

Para cualquier información complementaria, pueden dirigirse a:

MATIC
42, rue du Louvre
75001, París. Francia.

QUOJEM

París, del 3 al 6 de octubre, 1976.

El QUOJEM, Salón Internacional Profesional de la Ferretería, Herramientas, Jardinería, Droguería y Menaje, abrirá sus puertas en París, en el Parque de Exposiciones de la Porte de Versailles, del 3 al 6 de octubre de 1976.

Se pueden ya destacar las características dominantes de esta nueva edición:

- Secciones de jardinería, droguería y menaje.
- Presencia masiva de ferreterías para la construcción.
- Presencia de prácticamente toda la producción francesa de herramientas.
- Aumento de la participación extranjera.

Para cualquier información, pueden dirigirse a:

QUOJEM
42, rue du Louvre
75001, Paris. Francia.

II CONGRESO NACIONAL DE CORROSION Y PROTECCION

Zaragoza, del 17 al 21 de mayo 1976

Se va a celebrar en Zaragoza, en el Palacio de la Feria de Muestras (Gran Vía), el II Congreso Nacional de Corrosión y Protección.

El programa científico provisional abarca los siguientes temas generales en que se agrupan las comunicaciones del Congreso:

- Corrosión marina.
- Metales y aleaciones resistentes a la corrosión.
- Corrosión por factores simultáneos químicos y mecánicos.
- Corrosión en la industria química y petroquímica.
- Corrosión en la construcción y obras públicas.
- Corrosión en la industria de la energía.
- Recubrimientos protectores orgánicos e inorgánicos.

IX CONGRESO INTERNACIONAL NORCOFEL



DIJON
3 - 5 novembre 1976

PROGRAMA DEFINITIVO DEL IX CONGRESO NORCOFEL

EQUILIBRIO DEL MERCADO DE FRUTAS Y LEGUMBRES
PLAZA DE LOS PRODUCTORES Y DE SUS ORGANIZACIONES

1. Balance de la situación actual (en los países industrializados y en los países en desarrollo).

a) Condiciones y costes de producción

Factores de producción (estructuras de explotación, mano de obra, inversiones).

Medios de producción (fertilizantes, productos de tratamiento, energía, etc.).

b) Condiciones y costes de distribución

Factores técnicos: Embalaje, preembalaje, transportes (principalmente transporte largas distancias). Agrios, manzanas, plátanos...

Factores económicos: análisis de las estructuras.

c) Demanda e intercambios

2. Investigación del equilibrio del mercado: Elementos de una política de calidad.

a) — Planteamiento de la producción (rentabilidad de las fincas).

— Estructuras de producción.

Aspectos cuantitativos: superficies y rendimientos.

Selección y especialización en función de las exigencias de la demanda.

Productos en estado fresco:

Productos destinados a la transformación:

Punto de vista de los productores:

— Técnicas de producción (lucha integrada —mecanización—, guía de las buenas prácticas cultivadoras).

b) Planteamiento de la distribución

— Influencia de la normalización de los productos sobre el mejoramiento de la distribución.

— Normalización de los embalajes y racionalización de la manipulación y del transporte.

c) Planteamiento de la demanda y de los intercambios

— Intercambios de informaciones y medidas concertadas.

3. Conclusiones (vías y medios)

Programas concertados de investigación técnica y económica, de formación e información.

Estructuras profesionales e interprofesionales a escala nacional e internacional.

INFORME GENERAL

Comunicaciones

Cada país que participe tiene la posibilidad de enviar a la Secretaría del Congreso para el 30 de junio, a más tardar, para cada uno de los temas que figuran en el programa, una nota de intervención que será comunicada al conferenciante encargado de la conferencia introductiva correspondiente. Estas notas podrán leerse o resumirse en sesión a condición de que la comunicación oral no pase de tres minutos.

Las conferencias introductivas deberán transmitirse a la Secretaría antes del 1 de septiembre, en una de las lenguas oficiales del Congreso: francés, alemán, inglés, español.

I CONGRESO MUNDIAL DE CUNICULTURA

Los días 31 de marzo y 2-3 de abril se celebró en Dijon, Francia, el primer Congreso Mundial de Cunicultura, con asistencia de más de 300 participantes y durante el cual se presentaron 82 ponencias.

Una de las decisiones llevadas a cabo fue la constitución del "World Rabbit Scientific Association", o sea Asociación Mundial de Cunicultura Científica.

España se vio honrada con una de las tres vicepresidencias en la persona del Dr. Jaime Camps, Gerente de Productos Cunicolas de Gallina Blanca Purina.

CICLO DE CONFERENCIAS SOBRE EL TABACO

Se ha celebrado en Madrid, en el Edificio de Eurobuilding, durante los días 22 y 23 de abril, un ciclo de conferencias sobre el tabaco, organizado por Tabacalera, S. A., en colaboración con la Agrupación de Cultivadores de Tabaco.

El programa de conferencias ha sido el siguiente:

1. Tabacos negros. Objetivos fundamentales de su cultivo, encaminados a la obtención de un incremento en la combustibilidad y empobrecimiento del contenido de nicotina.
2. Tabacos rubios. Objetivos fundamentales de su cultivo, encaminados a la obtención de un incremento en la combustibilidad y empobrecimiento del contenido de nicotina.
3. Tabacos negros. Rendimiento agrícola.
4. Tabacos rubios. Rendimiento agrícola.

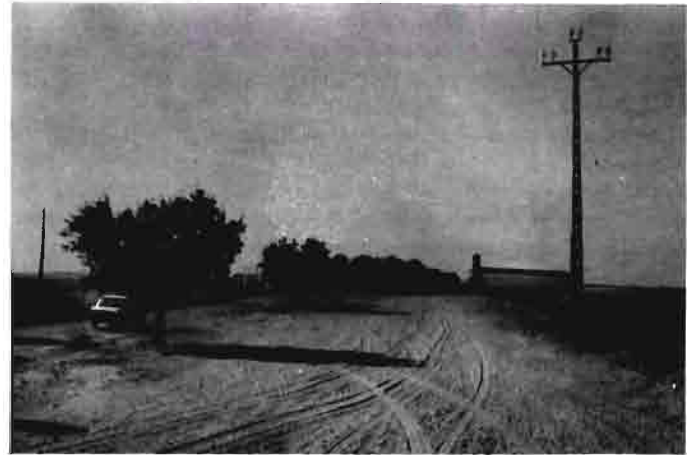
LOS VITIVINICULTORES NO ESTAN DE ACUERDO, PERO...

Por supuesto que los vitivinicultores manchegos (de Ciudad Real, Toledo, Albacete y Cuenca) no quedaron de acuerdo con la decisión gubernamental de fijar el precio de garantía del vino en 63 pesetas. Ellos pedían 78, considerando la subida de la vida y los nullos beneficios del sector. Pero han de conformarse, naturalmente, aunque siempre quedan a la espera de que se reconsidere el asunto, si bien ya no podrá tener efecto en la próxima campaña, y para la siguiente ya se verá qué vientos soplan para los viticultores y los vinicultores, que tantas fatigas pasan...

El vino es, salvo rarísimos años, un permanente motivo de preocupaciones. No se bebe cuanto debe beberse y, de otra parte —quizó lo principal—, el costo en origen se multiplica tanto, que cuando llega al consumidor no tiene éste fuerzas para comprarlo, aunque sí que le gustaría consumirlo. Viejo es el tema, sin que se le haya logrado una solución... ¿Por qué la botella de vino que sale de una bodega valiendo cuatro duros llega a valer en el restaurante doce, dieciséis, veinte, cuando no más?...

Ahí está el "quid", más que en cualquier otro argumento: la enorme desproporción entre origen y destino, que perjudica al sector y le hace vender menos hectolitros, teniendo los cosecheros que entregar sus producciones para las alcoholeras... Los vitivinicultores piden un precio de garantía aceptable, pero a la vez una vigilancia extrema para que el precio al público consumidor no se desborde más, que ya lo está demasiado.

¿Se podrán algún día arreglar las cosas como se pide?...



GRAN FINCA AGRICOLA ADQUIRIDA POR UN BANCO

En el Campo de Montiel, la finca que perteneció a un noble título pasó recientemente a manos de una entidad bancaria, que la trabaja y le extrae la debida riqueza. Mucho pan sale de ella, colaborando así para que no nos falte este alimento único.

Si el campo es rentable, lo es mejor cuando las propiedades son extensas y las explotan empresas o particulares que no les escatiman el dinero que necesitan. Esto se viene demostrando en los últimos años.

Juan DE LOS LLANOS

CRONICA DE LA MANCHA

CONSULTAS

Jubilación en régimen autónomo

Quiero me contesten a la siguiente consulta:

Un agricultor, en régimen autónomo, que ha estado cotizando bastantes años en la Seguridad Social como tal y siguiendo todavía cotizando, quiere saber que si se coloca ahora en una empresa no agraria en una ciudad, tiene derecho a una jubilación dentro de varios años, en la cual se tenga en cuenta los años cotizados en la Seguridad Social agraria.

En la actualidad este agricultor tiene cincuenta y nueve años. ¿A qué edad tiene derecho a jubilarse y qué paga podría percibir.

En el caso consultado, no están muy de acuerdo las Mutualidades, y es posible que el Autónomo de la Mutualidad Agraria tuviese dificultades para ingresar en otra Mutualidad Industrial.

Dada su edad de cincuenta y nueve años, lo más prudente es seguir cotizando como hasta ahora, ocultando si trabaja en otro sitio, pues a los sesenta y cinco años puede jubilarse, y si lleva diez, cotizando podría cobrar el máximo que para entonces, claro está, no se sabe a cuánto ascenderá.

Muy recientemente, se ha acordado que esa pensión sea superior a las 4.800 pesetas mensuales.

Mauricio GARCIA ISIDRO
Abogado

Molinos de viento para riegos

Tengo una pequeña explotación en el sur de España, donde el aire está presente casi continuamente y como, además, he tenido la fortuna de efectuar un espectacular alumbramiento de agua, que me produce un caudal de 70 l/s. a 7 m. de profundidad, muy superior al que necesito para atender 20 has., quisiera me orienten de casas que puedan suministrar e instalar el adecuado molino que me permita regar.

Al final se le enumeran las firmas que actualmente podrían suministrarle una bomba accionada por molino de viento.

En todo caso debe de tener usted en cuenta que aunque estime la presencia de viento casi continua en la finca donde desea instalar el molino, para poder regar correctamente se verá obligado a construir una balsa reguladora, pues además los caudales suministrados por este tipo de bombas son pequeños, muy inferiores al alumbrado por usted.

Por todo ello, debería estudiar antes detenidamente si no sería más conveniente instalar un grupo motobomba diesel, o eléctrico si tiene posibilidades de acometida.

Casas suministradoras de aeromotores:

Talleres Colominas. Enriqueta Ortega, 19. ALICANTE.
Talleres CIMA. Ctra. Castellón, s/n. ZARAGOZA.

Arturo ARENILLAS ASIN
Ingeniero Agrónomo

Legislación sobre aguas subterráneas

Son varias las veces que he leído en su sección de Consultas de AGRICULTURA las referentes a aprovechamiento de aguas superficiales. Yo les agradecería que me informasen lo que hay legislado sobre perforaciones en fincas propias para el aprovechamiento de aguas subterráneas.

También me interesaría saber qué obras hay sobre los impuestos en la agricultura.

Como contestación la consulta que se nos formula, referente al aprovechamiento de aguas subterráneas en fincas propias,

le transcribo textualmente el artículo núm. 23 de la Vigente Ley de Aguas.

ART. 23

El dueño de cualquier terreno puede alumbrar y apropiarse plenamente por medio de pozos artesianos y por socavones o galerías las aguas que existen debajo de la superficie de su finca, con tal que no distraiga o aparte aguas públicas o privadas de su corriente natural.

Cuando amenazare peligro de que por consecuencia de las labores del pozo artesiano, socavón o galería se distraigan o mermen las aguas públicas o privadas, destinadas a un servicio público o a un aprovechamiento privado preexistente, con derechos legítimos adquiridos. El alcalde, de oficio, a excitación del Ayuntamiento en el primer caso, o mediante denuncia de los interesados, en el segundo, podrá suspender las obras.

La providencia del alcalde causará estado si de ella no se reclama dentro del término legal ante el gobernador de la provincia, quien dictaminará la resolución que proceda, previa audiencia de los interesados y reconocimiento y dictamen pericial.

Miguel MARTIN MACHUCA
Dr. Ingeniero de Minas

Germinación de los huesos de aceituna

Ruego a usted me contesten a la siguiente consulta:

— Procedimientos para conseguir una rápida germinación (es decir, una aceleración de la germinación) en semillas tipo aceituna, dátil, etc., tanto en semillero como en laboratorio.

— Si no les fuera fácil responder a esta consulta, bibliografía sobre el tema, nos interesaría conocer la bibliografía en cualquier caso. O bien, organismos o entidades a las que nos podamos dirigir.

— Las semillas de aceituna tienen, en general, un bajo poder germinativo. Normalmente se eligen huesos de aceitunas bien maduras, pudiendo ser de olivos silvestres o de variedades cultivadas como la Arbequina.

— Para conseguir una rápida germinación, los huesos, previamente limpios de pulpa y grasa, se someten a distintos tratamientos, que pueden ser químicos o mecánicos, con el fin de facilitar la permeabilidad del endocarpio. Entre los tratamientos químicos podemos citar:

1.º Mantenerlos en una lejía alcalina de concentración 0,5-1 por 100 durante una-tres horas, efectuando seguidamente sucesivos lavados con agua.

2.º Sumergirlos durante dos o tres días en agua acidulada con ácido sulfúrico al 2 por 100 y lavado posterior.

Como medios mecánicos lo más aconsejable es fracturar ligeramente el hueso o despuntar el ápice, cuidando en todos los casos, no dañar la almendra.

— Una vez tratados por alguno de los procedimientos anteriores, los huesos se siembran a finales de verano o principios de otoño en climas cálidos, mientras que en climas fríos, se procederá a la siembra a finales de invierno o principio de primavera, para que al llegar los fríos, las plantas tengan un desarrollo mayor.

Bibliografía sobre el tema

— J. M. Ortega Nieto: Olivos de semilla. Sus posibilidades en la obtención de variedades selectas. INIA. 1948.

— P. Cadahía Cicuendez: Plantación y poda del olivo. S. N. D. 1963.

— F. A. O.: Mejoramiento del cultivo del olivo.

— M. Battaglini: Métodos tradicionales de propagación del olivo. I Seminario Oleícola Internacional. Perugia-Spoleto-1967.

— H. T. Hartman: El olivar en California.

— A. Morettini. Olivicultura.

Luisa FRIAS
Perito Agrícola del Estado



FOLLETOS VARIOS

Han tenido entrada en nuestra editorial los siguientes folletos editados por Extensión Agraria:

Trípticos:

- Normas de calidad para limones destinados al mercado interior.
- Normas de calidad para mandarinas destinadas al mercado interior.
- Oidio de las cucurbitáceas.
- Normas de calidad para naranjas destinadas al mercado interior.
- Normas de calidad para ajos.
- Rompevientos para el ganado.
- Normas de calidad para la miel.
- Normas de calidad para pomelos destinados al mercado interior.
- Variedades de trigo de origen mejicano.
- Las etiquetas de los productos fitosanitarios.
- Variedades de habas de verdeo.
- La raza vacuna retinta.

Dípticos:

- Las caídas.
- Prevención de incendios en el hogar.
- Las vitaminas.
- Flores tempranas.

HOJAS DIVULGADORAS DEL MINISTERIO DE AGRICULTURA

Hemos recibido en nuestra redacción las siguientes hojas divulgadoras del Ministerio de Agricultura:

- Núm. 4-70 HD: **Las moscas.**—José Manuel Hernández Benedi.
- Núm. 17-17-68 HD: **La alimentación de la oveja.**—Isidro Sierra Alfranca.

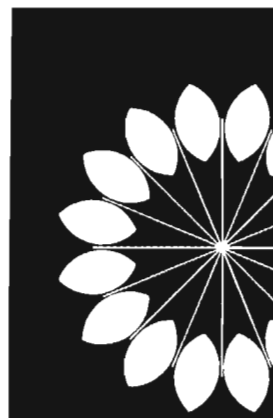
PUBLICACIONES

Han tenido entrada en nuestra editorial las siguientes publicaciones de formatos y tamaños diversos:

- "Centros y Agencias de Capacitación y Extensión Agraria".
- "Agricultura Audoise". Chambre d'Agriculture et la Société Centrale d'Agriculture de l'Aude. Nouvelle Série, 1976. Número 137.
- "Agricultura Técnica". Instituto de Investigaciones Agropecuarias. Ministerio de Agricultura. Santiago de Chile. Octubre-diciembre 1975.
- "Revue de l'Otan", núm. 2. abril 1976.
- "Rivista di Agricoltura Subtropicale e Tropical". Instituto Agronómico per l'Oltremare. Firenze. Anno LXIX, núm. 7-9/10-12.
- Veterinarski Archiv. Journal of the veterinary Faculty University of Zagreb.

RESEÑAS DE LIBROS

Radiestesia psíquica, por J. M.^a Pilón de Bernabé. (21 × 14 centímetros), 190 págs. Mundi-Prensa. Madrid, 1976.



El Padre Pilón es ya un personaje conocido dentro del mundo de la parapsicología, a través de sus múltiples actividades, tales como: ponente en varios congresos de parapsicología, conferenciante en diversos centros culturales y universitarios, protagonista de varias apariciones en la pantalla, escritor de artículos sobre radiestesia en revistas especializadas, etcétera.

Con todo este prolegómeno, está bastante justificada la buena calidad de este libro, tema cuyo autor domina a la perfección.

Hace una brevísima alusión, en un pequeño capítulo, a la radiestesia agrícola, estudiando las posibilidades de aplicación de esta ciencia en el campo agropecuario.

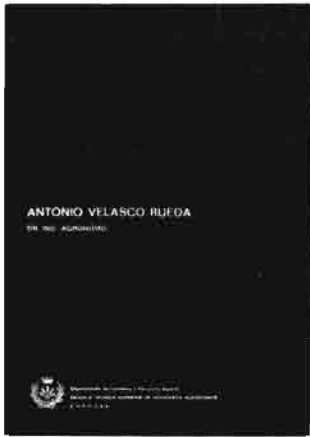


Demanda de tractores de ruedas en la agricultura española, por José M.^a Bergillos Madrid. (22 × 16 cms.), 126 páginas. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos. Córdoba.

Publicación que nos llega del Departamento de Economía y Estructura Agraria de la Escuela Superior de Ingenieros Agrónomos de Córdoba.

Estudio de investigación, que corresponde a la tesis doctoral del autor y que ha sido sintetizado en este libro. Constituye una interesante aportación para lograr un mejor conocimiento de nuestra demanda de inversión en tractores agrícolas de ruedas.

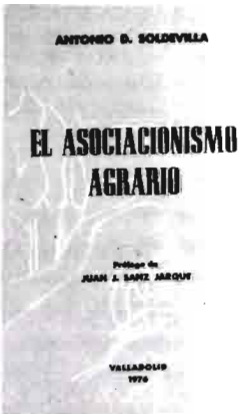
El tema posee un particular interés si consideramos que la cifra invertida en tal concepto por la agricultura española en 1973 superó los siete mil millones de pesetas.



La oferta de algodón en los regadíos españoles, por Antonio Velasco Rueda. (22 x 16 cms.), 129 págs. Escuela Técnica Superior de Ingenieros Agrónomos. Córdoba, año 1976.

Se aborda en este trabajo el análisis de diversas variables económicas que inciden en el cultivo del algodón, tales como precio de fibra, coste de recogida, necesidades de mano de obras, coste, arrendamiento, etcétera, como condicionantes de la superficie sembrada de algodón, haciendo una consideración particular para cada una de las provincias algodoneras de Andalucía y Extremadura.

Asimismo, se ofrecen series cronológicas de datos relativos al cultivo del algodón que serán de utilidad para los interesados en esta materia.



El asociacionismo agrario, por Antonio D. Soldevilla. Prólogo de Juan J. Sanz Jarque. (21 x 14 cms.), 22 págs. Valladolid, 1976.

La agricultura asociativa o de grupo es un tema de gran actualidad, tanto en el ámbito nacional como internacional. Y quizá podríamos decir que el futuro de nuestra agricultura depende en un tanto por ciento bastante elevado en estimular

los vínculos de unión de nuestros productores agrícolas, favoreciendo las Cooperativas, Asociaciones, etc., a fin de desterrar de una vez para siempre el individualismo.

Antonio D. Soldevilla, asiduo colaborador de nuestra revista, es una de las personalidades más destacadas del agrarismo español contemporáneo y en particular del movimiento cooperativo agrario.

Estamos seguros que esta obra enriquecerá de modo notable la literatura científica sobre la materia y cumplirá un gran servicio de utilidad práctica en favor de la agricultura y del campo.

El prólogo de Sanz Jarque avala, al mismo tiempo, el interés de los textos editados.



Raza vacuna pirenaica. Evolución, situación actual y perspectivas, por Teófilo Belzúnegui. (17 x 23 cms.), 195 páginas. Fotos a color. Diputación. Foral de Navarra. Pamplona, 1975.

Libro oportuno porque nos llega en una época en la que nuestro ganado autóctono tiende a desaparecer y, lo más inquietante es que no se haya tomado conciencia todavía del

problema, hoy que está tan de moda hablar de la contaminación y del exterminio de las especies salvajes.

Se estudia con detalle la evolución, la situación actual y las perspectivas de la raza pirenaica, con afán de perfección, sin prisas y tratando de obtener una síntesis de los aspectos más importantes del tema.

La obra viene completada con una serie de gráficos, cuadros estadísticos, mapas y fotos a color de la susodicha vacuna.

La HORTICULTURA, la FRUTICULTURA, exigen un Abono Orgánico que reuna estas cualidades:



Este es el engranaje perfecto de:

Es un Abono Orgánico y a la vez un Substrato de Cultivo.



HUMER S.L.
Paseo Delicias, 5
SEVILLA

DISTRIBUIDOR:

S. A. C R O S

SECCION DE ANUNCIOS BREVES

EQUIPOS AGRICOLAS

"ESMOCA", CABINAS METALICAS PARA TRACTORES. Apartado 26. Teléfono 200. BINEFAR (Huesca).

CABINAS METALICAS PARA TRACTORES "JOMOCA". Lérida, 61 BINEFAR (Huesca).

INVERNADEROS

"GIRALDA", Prida-Hijos. Roque Barcia, 2. Bda. Bellavista. Apartado 516. Teléfonos 69 01 68 - 69 01 71. SEVILLA-14.

MAQUINARIA AGRICOLA

Molinos trituradores martillos. Mezcladoras verticales. DELFIN ZAPATER. Caudillo, 31. LERIDA.

Cosechadora de algodón BENPEARSON. Modelo standard, dos hileras, rendimiento medio, 0,4 Ha/hora. Servicio de piezas de recambio y mantenimiento. RIEGOS Y COSECHAS, S. A. General Gallegos, 1. Madrid-16.

PESTICIDAS

INDUSTRIAS AFRASA, Polígono Industrial Fuente del Jano. Ciudad de Sevilla, 57 Paterna (Valencia). Insecticidas, fungicidas, acaricidas, herbicidas, abonos foliares, fitohormonas, desinfectantes de suelo.

PROYECTOS

Francisco Moreno Sastre, Dr. Ingeniero Agrónomo. Especialista en CONSTRUCCIONES RURALES. Proyectos y asesoramiento agrícola. Alcalá, 152. Madrid-2.

PERIAGRO, S. A. Proyectos agrícolas. Montajes de rie-

go por aspersión. Nivelaciones. Movimientos de tierras. Electrificaciones agrícolas. Construcciones. Juan Sebastián Elcano, 24, B. Sevilla.

"AGROESTUDIO", Dirección de explotación agropecuarias. Estudios. Valoraciones. Proyectos. Rafael Salgado, 7. Madrid-16.

SEMILLAS

Forrajeras y pratenses, especialidad en alfalfa variedad Aragón y San Isidro. Pida información de pratenses subvencionadas por Jefaturas Agronómicas. 690 hectáreas de cultivos propios ZULUETA. Teléfono 82 00 24. Apartado 22. TUDELA (Navarra).

RAMIRO ARNEDO. Productor de semillas número 23. Especialidad semillas hortícolas. En vanguardia en el empleo de híbridos. Apartado 21. Teléfonos 13 23 46 y 13 12 50. Telegramas "Semillas", CALAHORRA (Logroño).

SEMILLAS DE HORTALIZAS, Forrajes, Pratenses y Flores. RAMÓN BATLLE VERNIS, S. A. Plaza Palacio, 3. Barcelona-3.

PRODUCTORES DE SEMILLA, S. A. PRODES.—Maíces y Sorgos Híbridos - TRUDAN - Cebadas, Avenas, Remolacha, Azucarera y Forrajera, Hortícolas y Pratenses. Camino Viejo de Simancas, s/n. Teléfono 23 48 00. Valladolid.

CAPA ofrece a usted las mejores variedades de "PATATA SELECCIONADA DE SIEMBRA", precintada por el Instituto Nacional para la Producción de Semillas Selectas. APARTADO NUMERO 50 TELEFONO 21 70 00. VITORIA.

URIBER, S. A. PRODUCTORA DE SEMILLAS número 10. Hortícolas, leguminosas, forrajeras y pratenses. Predicadores, 10. Tel. 22 20 97. ZARAGOZA.

SERVICIO AGRICOLA COMERCIAL PICO. Productores de semillas de cereales, especialmente cebada de variedades de dos carreras, aptas para malterías. Comercialización de semillas nacionales y de importación de trigos, maíces, sorgos, hortícolas, forrajeras, pratenses, semillas de flores, bulbos de flores, patatas de siembra. Domicilio: Avda. Cataluña, 42. Teléfono 29 25 01. ZARAGOZA.

VIVERISTAS

VIVEROS VAL. Frutales. variedades de gran producción. ornamentales y jardinería. Teléfono 23. SABIÑAN (Zaragoza).

VIVEROS SINFOROSO ACERETE JOVEN. Especialidad en árboles frutales de variedades selectas. SABIÑAN (Zaragoza). Teléfs. 49 y 51.

VIVEROS CATALUÑA. Arboles frutales, nuevas variedades en melocotoneros, nectarinas, almendros floración tardía y fresas. LERIDA y BALAGUER. Soliciten catálogos gratis.

VIVEROS JUAN SISO CASALS de árboles frutales y almendros de toda clase. San Jaime, 4. LA BORDETA (Lérida). Teléfono 20 19 98.

VIVEROS ARAGON. Nombre registrado. Frutales. Ornamentales. Semillas. Fitosanitarios BAYER. Tel. 10. BINEFAR (Huesca).

LIBROS

COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS AGRARIOS, por Pedro Caldentey.

EL TRACTOR AGRICOLA, por Manuel Mingot.

RIEGO POR GOTEJO, por J. Negueroles y K. Uriú.

OLIVAR INTENSIVO, por J. A. Martín Gallego.

MANUAL DE ELAIOTECNIA, varios autores (en colaboración con FAO).

OLIVICULTURA MODERNA. Varios autores (en colaboración con FAO). Editorial Agrícola Española, S. A. Caballero de Gracia, 24. Madrid. Tel. 221 16 33.

VARIOS

UNION TERRITORIAL DE COOPERATIVAS DEL CAMPO. Ciudadela, 5. PAMPLONA. SERVICIOS COOPERATIVOS: Fertilizantes y productos agrícolas. Comercialización de uva, vino, mostos. Piensos compuestos "CACECO".

LIBRERIA AGRICOLA. Fundada en 1918; el más completo surtido de libros nacionales y extranjeros. Fernando VI, 2. Teléfs. 419 09 40 y 419 13 79. Madrid-4.

Contra la Mixomatosis del conejo utilice Végonyor. Pedecil, contra el pedero de ovejas. Viñoska, contra heladas de viñas y frutales. J. Ortiz Osés. TARDIENTA (Huesca).

SE VENDE POTRA DOS AÑOS Y POTRO UN AÑO, raza española media corta. Razón, M. J. J. Robina. LLERENA (Badajoz). Teléfono 374.

OERCADOS REQUES. Cercados de fincas. Todo tipo de alambradas. Instalaciones garantizadas. Montajes en todo el país. Plaza de las Descalzas, 4. Tel. 925-80 45 63. TALAVERA DE LA REINA (Toledo).