

LA INDUSTRIA Y EL MERCADO VINÍCOLA EN LA “D. O. MÉNTRIDA”¹. ANÁLISIS HISTÓRICOECONÓMICO.

Sesión 4, tipo B. “La industria y el mercado mundial: el cambio de ventaja comparativa en perspectiva histórica”

M^a Concepción ESTELLA ÁLVAREZ

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales

Universidad Rey Juan Carlos

Pº de los Artilleros s/n

28032 MADRID

Teléfono: 914887884

concepción.estella@urjc.es

RESUMEN

En esta comunicación se va a tratar de estudiar la evolución de la industrialización y el mercado del sector vitivinícola en la Denominación de Origen Méntrida, situada en el Norte de la provincia de Toledo.

Al comienzo se analiza la situación de la superficie cultivada de viñedo, su paulatino decremento en la última década, coincidiendo con la disminución del área de plantación de la Garnacha, que es la cepa reina en esta zona. A continuación se comenta la introducción de nuevas variedades, tanto tintas como blancas, que se han adaptado perfectamente a las condiciones ecológicas de la comarca.

El segundo apartado expone el cambio que ha supuesto el paso de una elaboración tradicional con vasijas de barro, pisado de la uva, etc. a la introducción de innovaciones en tecnología moderna y capital humano cualificado, lo que ha dado lugar a un producto bien estructurado y de calidad.

En el tercero, se observa que la tradicional demanda de vino a granel se ha invertido y ha dado lugar a una creciente demanda de vino embotellado. También se señala la preponderancia del vino tinto sobre el rosado y el blanco. Hay que destacar los vinos de crianza y reserva por su valor añadido. Se finaliza con la exposición del incipiente comercio exterior y su ventaja creciente en relación calidad/precio.

¹ Mi agradecimiento al Consejo Regulador de la D. O. Méntrida por los datos facilitados, especialmente a la Directora de la Unidad Técnica.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta comunicación es dar a conocer la historia reciente del sector vitivinícola de un área tradicionalmente rural y su transformación a través de un proceso de industrialización endógena.

Aunque las viñas de esta zona datan de tiempos inmemoriales² y su cultivo ha sido primordial, la Denominación de Origen fue creada mediante la Orden 2/2/76 y en seguida se formó el Consejo Regulador de la D. O. “Mérida”, que elaboró el Reglamento y se encargó de su aplicación, defensa y cumplimiento, así como de la promoción y publicidad de los vinos elaborados. Más recientemente, por Orden de 30/03/00, se aprobó un nuevo Reglamento adaptado a la nueva situación planteada tras el traspaso de competencias a la Comunidad Autónoma en materia de denominaciones de origen y la incorporación de España a la Unión Europea, como miembro de pleno derecho.

Situada en la parte septentrional de la provincia de Toledo³, el área de producción limita al Norte con las provincias de Ávila y Madrid y está integrada por 51 municipios⁴, que pertenecen a tres comarcas agrarias:

- I. Talavera con 7 municipios
- II. Torrijos con 34 municipios
- III. Sagra-Toledo con 10 municipios

² Esta comarca fue concedida durante el medievo a determinados señoríos jurisdiccionales que se encargaron de su gobierno y de llevar a cabo una rápida repoblación. Así, en Alcabón, propiedad de una familia mozárabe que pasó, más tarde, a depender del arzobispado, existen referencias a viñedos en el siglo XII. Algo similar sucedió en la mayoría de estos pueblos: Casarrubios del Monte fue propiedad de D. Diego Gómez de Toledo y, más tarde, pasó a los Enríquez y a la madre de Fernando el Católico; Castillo de Bayuela perteneció a D. Álvaro de Luna y, luego, a los Mendoza, marqueses de Montesclaros; Escalona, a D. Juan Manuel y luego, a la Casa de Villena; Fuensalida de Cebolla, a los Ayala; Val de Santo Domingo, a los Rivadeneiras; Torrijos y Maqueda, a los Cárdenas. Todas estas familias fueron dando cartas pueblas a sus vecinos. En ellas se delimitaban las tierras que habían de dedicarse al viñedo, aunque, este cultivo fue, en muchos casos, unido al del olivar.

³ VINOS 2004/2005, *Guías ABC*, p. 124.

⁴ Albarreal de Tajo, Alcabón, Aldeaencabo, Almorox, Arcicollar, Barcience, Bargas, Burujón, Camarena, Camarenilla, Carmena, Carranque, Casar de Escalona, Casarrubios del Monte, Castillo de Bayuela, Cebolla, Cerralbos (Los), Chozas de Canales, Domingo Pérez, Escalona, Escalonilla, Fuensalida, Gerindote, Hormigos, Huecas, Lucillos, Malpica, Maqueda, Mérida, Montearagón, Nombela, Novés, Otero, Paredes, Pelahustán, Portillo, Quismondo, Real de San Vicente, Recas, Rieves, Santa Cruz del Retamar, Santa Olalla, Toledo, Torre de Esteban Hambrán (La), Torrijos, Val de Santo Domingo, Valmojado, Ventas de Retamosa (Las), Villamiel, Viso (El) y Yuncillos.

Sin embargo, el terreno más significativo de su superficie vitícola se concentra en las comarcas de Torrijos y la Sagra-Toledo con una altitud que oscila entre los 400 m. y 600 m. y limita al Sur con el río Tajo. Aunque dos de sus afluentes, los ríos Guadarrama y Alberche, riegan sus tierras, “sólo podrá procederse al riego del viñedo en la medida que resulte necesario para mantener el grado de humedad vital para las plantas”⁵.

SUPERFICIE DE VIÑEDO

El terreno que ocupa el viñedo de la Denominación de Origen Méntrida es, en su mayor parte, propio de cultivos cerealistas, pero en algunas partes marginadas, como laderas y zonas accidentadas, predominan suelos arcillosos, de substrato muy arenoso con textura de media a suelta, que se muestran excelentes para el cultivo de viñedo de calidad. Además, se da la característica de la pobreza de calcio en dichos suelos, por lo que son muy idóneos para la producción de Garnacha, que es la uva reina en esta Denominación.

La distribución de la superficie plantada de viñedo, la superficie labrada y la superficie total de cada una de las comarcas en la campaña 1995 se expresan en el cuadro nº 1.

CUADRO Nº 1

COMARCA	HA. VIÑEDO	HA. LABRADAS	HA. TOTALES
I. TALAVERA	1.873	13.434	22.351
II. TORRIJOS	18.935	112.523	147.129
III. SAGRA-TOLEDO	5.575	27.619	30.890
HA. TOTALES	26.383	153.576	200.370

(Fuente: Registro Vitícola de la provincia de Toledo, 1995)

A la vista de los datos anteriores, el territorio de la Denominación de Origen “Méntrida” se extiende sobre 200.370 hectáreas, de las cuales un 13,1 % estaban

⁵ Punto 5, art. 4, cap. 2 del Reglamento de la D. O. Méntrida.

ocupadas por plantaciones de viñedo. Hay que destacar la comarca de Torrijos con el 71,7% del total de viñas siendo el municipio de Fuensalida el de mayor superficie vitícola, con 4.062 hectáreas, un 15,39 % del total de la Denominación de Origen.

Ahora bien, en el Registro de Viñas del Consejo Regulador se encontraban inscritas unas 13.000 hectáreas, que pertenecían a unos 2.300 viticultores en el año 2000, como se puede apreciar en el Apéndice nº 1, donde se muestra la evolución de la superficie vitícola de esta zona. Los cambios son significativos también en el nº de viticultores inscritos, especialmente en las campañas 1992 - 1993 y en la última debido a actualizaciones del Catastro.

Contrariamente a lo que ha sucedido en otras Denominaciones de Origen, la superficie de vid en la D. O. Mérida se ha reducido casi a la tercera parte en las últimas campañas, con un porcentaje inferior al 2% en los últimos años respecto al total de zonas con V. C. P. R. D., según se ve en el Cuadro nº 2.

CUADRO Nº 2

Campañas	Superficie (Miles de Ha.)		% D.O. Mérida sobre total D.O.
	V.C.P.R.D.	D.O Mérida	
1987/1988	577,6	32,0	5,54
1988/1989	592,2	30,9	5,22
1989/1990	593,3	30,8	5,19
1990/1991	647,0	30,1	4,65
1991/1992	636,1	13,6	2,14
1992/1993	619,3	13,8	2,23
1993/1994	604,7	13,7	2,27
1994/1995	590,4	12,9	2,18
1995/1996	591,9	13,1	2,21
1996/1997	593,0	13,1	2,21
1997/1998	595,6	13,0	2,18
1998/1999	618,3	13,0	2,10
1999/2000	624,0	13,0	2,08
2000/2001	641,6	12,4	1,93
2001/2002	626,7	12,3	1,96

(Fuente:Elaboración propia a partir de datos del MAPYA y del C. R. de la D. O. Mérida)

La progresiva disminución de las cepas, según se observa con más detalle en el Cuadro nº 3, sigue una tendencia más acusada que en el resto de España, como puede verse en el Gráfico nº 1. Esto se ha debido al arranque masivo de las viñas a tenor de las subvenciones de la Comunidad Económica Europea, a la jubilación de muchos agricultores, que prefieren vender sus derechos de plantación⁶ y al bajo precio pagado por la uva en esta zona: 0,20 € por Kg. de Garnacha en la campaña 2001 - 2002, mientras que en el Campo de Borja se ha pagado a 0,48 € o en La Rioja a 1,32 € en la última campaña.

CUADRO Nº 3

SUPERFICIE AMPARADA, HAS. ACOGIDAS								
CAMPAÑAS	HAS. DE VIÑEDO PARA LA ELABORACION DE BLANCOS			HAS. DE VIÑEDO PARA LA ELABORACIÓN TINTOS				
	VAR1	VAR2	VAR3	VAR1	VAR2	VAR3	VAR4	VAR5
	MACABEO	ALBILLO	SAUVIGNON	GARNACHA	CENCIBEL	CABERNET	MERLOT	SYRAH
87/88				32.000				
88/89				30.848				
89/90				30.847				
90/91				30.125				
91/92				13.634				
92/93				13.884				
93/94				13.281	95			
94/95				12.847	105			
95/96				12.995	115	10		
96/97				12.933	135	15		
97/98				12.854	156	20		
98/99				12.865	175	20		
99/00				12.804	205	25		
00/01				12.138	250	45		
01/02				11.791	426	68		
02/03	40	26	5	11.299	482	106	20	22
03/04	32	33	5	9.890	445	91	32	77

(Fuente: C. R. de la D. O. Méntrida)

Uno de los principales problemas ha venido siendo la falta de capitalización en el sector. Sin embargo, en poco más de una década se está dando un salto hacia delante en la mejora de la calidad; se han incrementado las inversiones en el campo. Además, la alarma producida por el decremento de las hectáreas de Garnacha desde la campaña 1987-88 se ha contrarrestado algo con la progresiva aparición de las nuevas variedades

⁶ Aunque también en esta Denominación hay viñas nuevas, no se ha replantado tanto como en otras zonas; por ejemplo, en Toro.

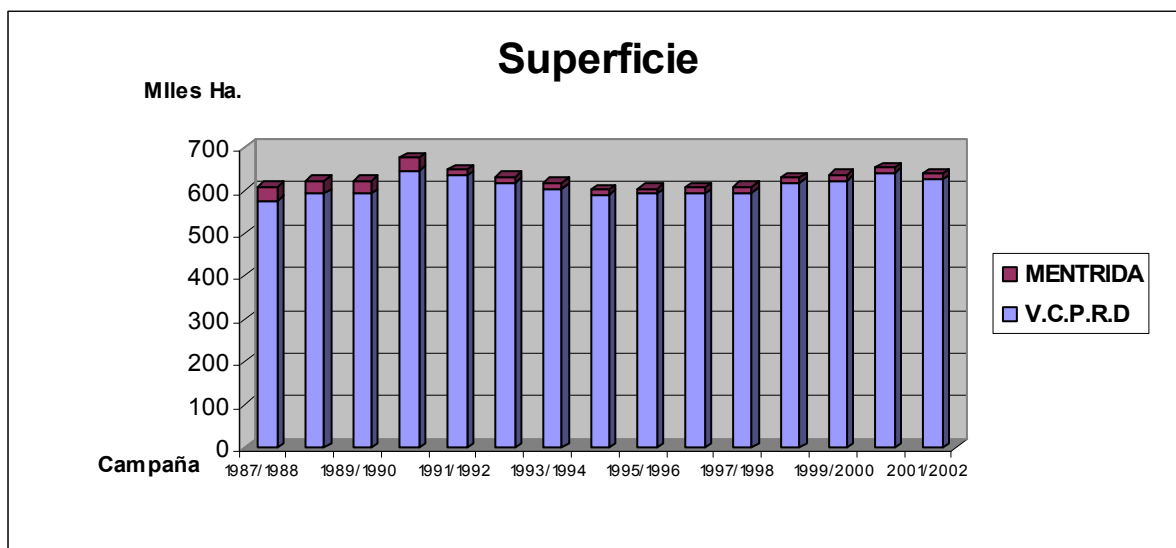


GRÁFICO Nº 1

complementarias. Se trata de la Cencibel, llamada también Tempranillo en La Rioja, cuya superficie se ha sextuplicado a partir de la campaña 1993-1994; desde 1995-1996 la de Cabernet Sauvignon se ha incrementado notablemente y las de Merlot y Syrah también se han incorporado en el nuevo Reglamento del Consejo Regulador del año 2000⁷, así como nuevas variedades blancas: Albillo, Viura o Macabeo, Sauvignon Blanc y Chardonnay⁸, según puede observarse en el Cuadro nº 4.

Estas nuevas viníferas permiten realizar la vendimia más escalonada y así obtener uvas cada vez en mejor estado. Los cambios en los sistemas de vendimia de los últimos años se han puesto en marcha por exigencia de los propios elaboradores, que admiten sólo frutos en perfecto estado de maduración y con una adecuada relación acidez/azúcar, que les permite obtener los vinos demandados por un consumidor cada vez más selecto. La incidencia del sistema de vendimia sobre la uva y posteriormente sobre la calidad del vino elaborado, hace que ésta tome cada vez más importancia y que su correcta ejecución sea vital.

En algunas empresas de esta Denominación se ha puesto en marcha la vendimia nocturna para que el racimo llegue en perfecto estado de conservación. Incluso, estos

⁷ Art. 3, cap. 2 del Reglamento de la D. O. Mérida.

⁸ La variedad Chardonnay todavía no se ha puesto en cultivo en la zona.

últimos años se ha practicado la vendimia centenaria, es decir, durante unos días señalados sólo se podían cortar las uvas de viñas de más de cincuenta años de antigüedad, para experimentar y controlar el vino procedente de las mismas, pues están demostrando sus cualidades para dar lugar a una uva de altísima calidad y conseguir un vino excelente.

CUADRO N° 4

SUPERFICIE AMPARADA, HAS. ACOGIDAS (Porcentajes)								
CAMPAÑAS	HAS. VIÑEDO UVA BLANCA			HAS. VIÑEDO UVA TINTA				
	VARI MACABEO	VAR2 ALBILLO	VAR3 SAUVIGNON	VARI GARNACHA	VAR2 CENCIBEL	VAR3 CABERNET	VAR4 MERLOT	VAR5 SYRAH
87/88				100,00				
88/89				100,00				
89/90				100,00				
90/91				100,00				
91/92				100,00				
92/93				100,00				
93/94				99,29	0,71			
94/95				99,19	0,81			
95/96				99,05	0,88	0,08		
96/97				98,85	1,03	0,11		
97/98				98,65	1,20	0,15		
98/99				98,51	1,34	0,15		
99/00				98,24	1,57	0,19		
00/01				97,63	2,01	0,36		
01/02				95,98	3,47	0,55		
02/03	56,34	36,62	7,04	94,72	4,04	0,89	0,17	0,18
03/04	45,71	47,14	7,14	93,88	4,22	0,86	0,30	0,73

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos del C. R. de la D. O. Méntrida)

También el Consejo Regulador se encarga de vigilar la vendimia, así como de asegurar y garantizar que todos los remolques lleven lonas para evitar aportes de algunos metales al vino y que la uva entre en un estado sanitario óptimo, “uva sana con el grado de maduración necesario y con graduación alcohólica natural mínima de 10% vol.”⁹, para la elaboración de los caldos que saldrán como vinos con Denominación de Origen.

⁹ Art. 5, cap. 2 del Reglamento de la D. O. Méntrida.

En definitiva, la higiene, la minuciosa selección del racimo, la elección del momento idóneo para la recolección, el transporte correcto ha mejorado y está teniendo una positiva incidencia en la mejora de la calidad del producto final.

Respecto a la producción de uva, la tendencia no sigue tanto la línea descendente de la superficie cultivada, sino que existe una gran variabilidad en las cosechas de las respectivas campañas, como se observa en el Apéndice nº 2.

La cantidad de uva recolectada depende en gran medida de los factores climatológicos; por ejemplo, las excesivas precipitaciones en primavera, por un exceso de humedad, pueden traer consigo la aparición de enfermedades, como el mildiú; la sequía prolongada o las elevadas temperaturas estivales suelen pasificar las uvas, lo cual es un problema a la hora de elaborar el vino. También influye la edad de las viñas, la manera de realizar las labores en las mismas, etc., aunque los % siguen siendo ínfimos respecto a los del conjunto de España, según se puede ver en el Cuadro nº 5.

CUADRO Nº 5

PORCENTAJE QUE SUPONE LA SUPERFICIE Y LA PRODUCCIÓN DE UVA CON D. O. MÉNTRIDA SOBRE EL TOTAL DE ESPAÑA EN PRODUCCIÓN		
AÑOS	SUPERFICIE	UVA
1987	2,26	1,32
1988	2,24	0,54
1989	2,24	0,49
1990	2,24	0,61
1991	1,03	0,73
1992	1,12	0,65
1993	1,13	1,32
1994	1,12	0,92
1995	1,17	1,31
1996	1,21	1,03
1997	1,20	1,28
1998	1,21	0,81
1999	1,20	1,02

(Fuente:Elaboración propia a partir de datos del MAPYA y del C. R. de la D. O. Méntrida)

La mejora de las estructuras, junto a la reconversión varietal, como la bordelesa Cabernet Sauvignon, han dado lugar a rendimientos superiores, como se aprecia en el Cuadro nº 6. Esto es debido a las nuevas plantaciones en espaldera, casi todas con riego

CUADRO N° 6

RENDIMIENTO, KG. DE UVA POR HECTÁREA						
CAMPAÑAS	VAR1 GARNACHA	VAR2 CENCIBEL	VAR3 CABERNET	VAR4 MERLOT	VAR 5 SYRAH	TOTAL UVA TINTOS
87/88	2465					2465
88/89	590					590
89/90	744					744
90/91	1217					1217
91/92	2562					2562
92/93	2516					2516
93/94	4153	5654				4165
94/95	2109	2607				2113
95/96	2966	2950	5000			2967
96/97	3656	3064	5000			3651
97/98	5165	3538	5000			5145
98/99	2997	3572	6577			3010
99/00	3932	12235	10099			4074
00/01	4060	7302	8639			4142
01/02	2441	4090	8697			2533
02/03	5156	5121	8467			5212

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos del C. R. de la D. O. Métrida)

CUADRO N° 7

KG. DE UVA POR HECTÁREA (ÍNDICE, BASE 100, 1995/96)							
CAMPAÑAS	ELABORACIÓN DE TINTOS						
	VAR1 GARNACHA	VAR2 CENCIBEL	VAR3 CABERNET	VAR4 MERLOT	VAR 5 SYRAH	TOTAL UVA TINTOS	KG DE UVA POR HA.
87/88	83					83	83
88/89	20					20	20
89/90	25					25	25
90/91	41					41	41
91/92	86					86	86
92/93	85					85	85
93/94	140	192				140	140
94/95	71	88				71	71
95/96	100	100	100			100	100
96/97	123	104	100			123	123
97/98	174	120	100			173	173
98/99	101	121	132			101	101
99/00	133	415	202			137	137
00/01	137	247	173			140	141
01/02	82	139	174			85	85
02/03	174	174	169			176	176

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos del C. R. de la D. O. Métrida)

y preparadas para la mecanización, lo que reduce costes, mano de obra, etc. y con una mayor productividad; hay que reseñar el incremento de la misma en la última década y de forma más acusada en estas nuevas variedades, especialmente en la Cencibel, como se observa en el Cuadro nº 7. Sin embargo, los rendimientos de la Denominación de Origen Méntrida también se muestran notablemente inferiores a los del resto de España, aunque en la campaña de 1997 – 1998 casi se iguala con la media del país.

LA INDUSTRIA: ELABORACIÓN Y TIPOS DE VINO

En el Registro de Bodegas de Elaboración y Almacenamiento se encuentran inscritas 40 firmas de las cuales 21 son cooperativas y 19 bodegas particulares, cuya evolución puede comprobarse en el Apéndice nº 3.

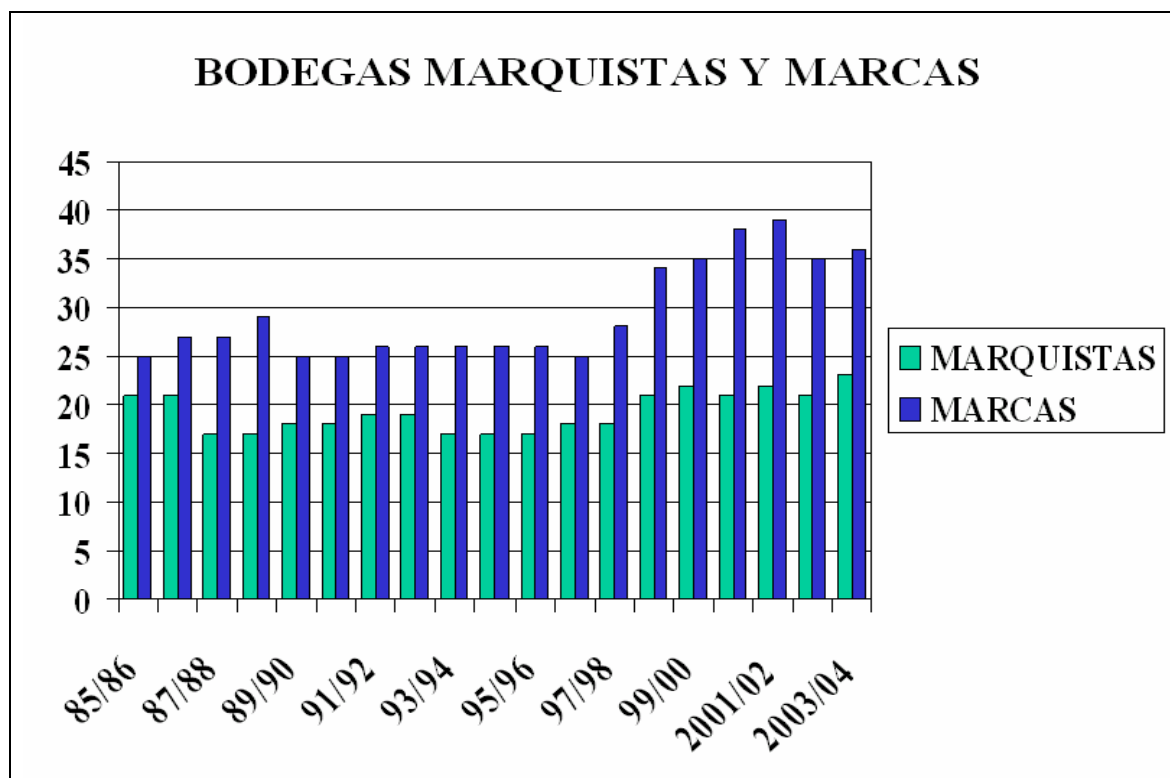


GRÁFICO Nº 2

A pesar de que el número de bodegas que embotellan con marca se ha mantenido creciente en la última década y están registradas como Bodegas Embotelladoras, sin embargo el número de marcas se ha elevado sensiblemente en las campañas 1999 – 2000 y 2001 - 2002, según se observa en el Gráfico nº 2, probablemente por la buena calidad del vino de esas últimas cosechas. Por tanto, la tendencia actual es hacia el embotellado que es lo que da el valor añadido, la marca propia, en definitiva un sello de calidad.

Hay que destacar también que más de la mitad de las bodegas que embotellan hacen crianza, lo que conlleva cuantiosas inversiones. Por otra parte, las bodegas particulares no embotelladoras se han reducido a menos de la mitad al no ser competitivas; sin embargo en el caso de las Cooperativas no se mantiene esa tendencia, como puede apreciarse en el Cuadro nº 8.

CUADRO Nº 8

ELABORADORES (porcentajes)								
CAMPAÑAS	TOTAL INDUSTRIAS		TOTAL INDUSTRIAS		COOPERATIVAS		PARTICULARES	
	Embotell.	No embotell.	Cooper.	Particul.	Embotell.	No embotell.	Embotell.	No embotell.
87/88	35,4	64,6	39,6	60,4	31,6	68,4	37,9	62,1
88/89	35,4	64,6	39,6	60,4	31,6	68,4	37,9	62,1
89/90	37,5	62,5	39,6	60,4	36,8	63,2	37,9	62,1
90/91	37,5	62,5	39,6	60,4	36,8	63,2	37,9	62,1
91/92	39,6	60,4	39,6	60,4	52,6	47,4	31,0	69,0
92/93	40,4	59,6	38,3	61,7	55,6	44,4	31,0	69,0
93/94	36,2	63,8	38,3	61,7	55,6	44,4	24,1	75,9
94/95	38,6	61,4	40,9	59,1	55,6	44,4	26,9	73,1
95/96	41,5	58,5	43,9	56,1	55,6	44,4	30,4	69,6
96/97	45,0	55,0	40,0	60,0	62,5	37,5	33,3	66,7
97/98	47,4	52,6	52,6	47,4	60,0	40,0	33,3	66,7
98/99	51,2	48,8	48,8	51,2	60,0	40,0	42,9	57,1
99/00	52,4	47,6	47,6	52,4	60,0	40,0	45,5	54,5
00/01	53,7	46,3	48,8	51,2	60,0	40,0	47,6	52,4
01/02	55,0	45,0	50,0	50,0	60,0	40,0	50,0	50,0
02/03	50,0	50,0	50,0	50,0	47,6	52,4	52,4	47,6
03/04	52,5	47,5	52,5	47,5	47,6	52,4	57,9	42,1
04/05	60,0	40,0	52,5	47,5	52,4	47,6	68,4	31,6

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos del C. R. de la D. O. Mérida)

La mayoría de las bodegas de esta Denominación de Origen, están introduciendo importantes innovaciones tecnológicas. Están sustituyendo los materiales porosos por otros de acero inoxidable para evitar focos de infección en la elaboración y almacenamiento. Han instalado equipos de frío con el fin de realizar adecuadamente la fermentación alcohólica, con control de temperatura y estabilización de sus vinos y han adquirido otros utensilios para que las bodegas elaboren unos caldos cada vez más estructurados.

Esto se está viendo de forma más palpable en algunas cooperativas, pero también hay bodegas particulares con buenas iniciativas e inversiones interesantes en cuanto a la modernización del utillaje. En la actualidad las mejoras en la calidad del vino, que obedecen a este esfuerzo inversor en nuevos equipos, técnicas, capital humano y productos, son una exigencia de los consumidores y otorgan una creciente ventaja, tanto mayor cuanto más amplios y competitivos sean los nuevos mercados. En otro orden de cosas, todo ello se ha traducido en la consecución de merecidos premios, algunos muy prestigiosos ya en el siglo XXI¹⁰.

Pero no todos los vinos producidos en esta zona se pueden calificar hasta ahora como vinos V. C. P. R. D. (“Vinos de Calidad Producidos en una Región Determinada”), como se ve en el Apéndice nº 4. Los vinos declarados con Denominación de Origen Méntrida representan todavía una pequeña proporción con respecto al total, según puede apreciarse también en el Gráfico nº 3. La mayor parte de los mismos se obtienen a partir de dos variedades fundamentalmente: Garnacha y Cencibel, aunque ha predominado siempre la Garnacha.

La elaboración de estos vinos rosados y tintos, se basa en una vinificación tradicional, pero contando con innovadores medios y alta tecnología. Desde tiempos

¹⁰ El Gran Bacchus de Oro 2002 al Viña Bispo Tinto (Tempranillo, 2001), la Medalla de Plata del Salón Internacional del Vino de Madrid 2002 al Condes de Fuensalida Rosado (Garnacha, 2001), el Primer Premio Gran Selección de Castilla-La Mancha 2002 al Viña Bispo Blanco (Sauvignon Blanc, 2001). También el Primer Premio Gran Selección de Alimentos de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha 2001, celebrado en Guadalajara en el verano de 2002, se otorgó al Bastión de Camarena Rosado, elaborado a partir de Garnacha procedente de cepas viejas.

BOMBAL DIAZ, Ana (2002): “La recompensa de las cosas bien hechas” en *El Racimo*, C. R. de la D. O. Méntrida, nº 3. Octubre.

ancestrales han sido vinos de alta graduación alcohólica, fuertes y tánicos criados antiguamente en vasijas de barro que, como se ha dicho anteriormente, poco a poco han ido sustituyéndose por modernos depósitos autovaciantes de acero inoxidable más adecuados para introducir sistemas de frío que permiten la refrigeración del mosto y así mantener el control de la temperatura de fermentación más adecuada para cada tipo de vino. Todos estos cambios tecnológicos han permitido elaboraciones más cuidadas, eliminar defectos, como oxidaciones, recocidos, aromas y sabores sucios y obtener caldos muy bien estructurados, con más fruta y de colores limpios, intensos, vivos, con todos los matices violáceos en su juventud, ya que proceden de una materia prima excelente.

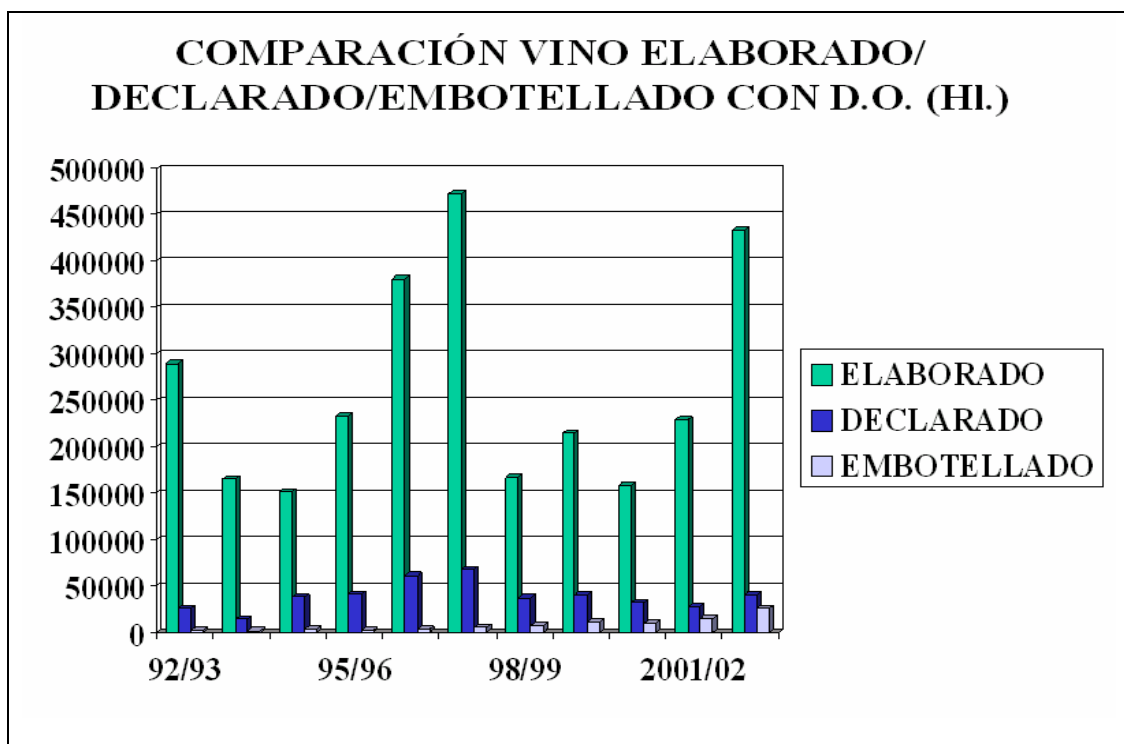


GRÁFICO N° 3

Resulta evidente que es el racimo y las condiciones de su producción lo que explica las mejores cualidades de los vinos y, por tanto, la creciente ventaja de estos caldos. En esta tarea de modernización y actualización, aunque el consumo se inclina principalmente hacia los tintos, el Consejo Regulador ha admitido la elaboración de vinos blancos a partir de las variedades Albillo, Viura o Macabeo, Sauvignon Blanc y

Chardonnay, como se ha expuesto en el capítulo anterior, aportando éstas últimas una gran complejidad de aromas y una buena adaptación en la zona.

Está muy claro que para la obtención de buenos mostos es imprescindible cosechar uvas de primera, pero también la calidad del vino depende en parte de un cuidadoso proceso de elaboración, manejo y crianza.

Como se ha escrito en páginas anteriores, los vinos con Denominación de Origen Métrida han sido tradicionalmente elaborados a partir de la variedad Garnacha y se obtenían dos tipos: Rosados y Tintos, principalmente jóvenes.

Los Rosados jóvenes proceden de la maceración más o menos prolongada del mosto con la piel de la uva, de donde se extrae su color característico rosado frambuesa. A continuación, la fermentación se realiza en virgen en ausencia de los hollejos y da como resultado unos vinos muy frescos y afrutados. Con la introducción de los equipos de frío para el control de la temperatura de fermentación, se ha conseguido potenciar los aromas primarios (fresa, frambuesa, etc.), que son precisamente los que aportan las características de “fruta” de la variedad Garnacha, apreciadas como síntoma de calidad en los Rosados modernos, además del color rosa más o menos intenso y la frescura. Estos Rosados de la zona se caracterizan también por su “carnosidad” en la boca, siendo ésta una característica diferencial con los Rosados elaborados en otras regiones, como Navarra, por ejemplo, donde se consiguen vinos más ligeros, de menos cuerpo, con más acidez, en general.

Los Tintos jóvenes se obtienen a partir de las variedades Garnacha y Cencibel, sobre todo. Tradicionalmente estos vinos jóvenes han sido elaborados exclusivamente a partir de Garnacha, con previo despalillado y fermentación del mosto en presencia de los hollejos, presentando colores en la gama del rojo cereza oscura con matices violáceos. En los últimos años, con la variedad Cencibel, se tiende a elaborar caldos a partir de la mezcla de ésta con Garnacha, incluso monovarietales de Cencibel dando como resultado vinos muy bien estructurados y equilibrados, de una gran calidad, con una buena aceptación por parte del consumidor y han obtenido el reconocimiento de jurados profesionales, como se ha visto anteriormente.

Con las variedades Cabernet Sauvignon, Merlot y Syrah, una vez comprobada su buena adaptación, se están llevando a cabo elaboraciones que no han sido tradicionales en la zona, pero que están dando lugar a vinos nuevos, modernos y en la línea de la demanda actual del mercado.

Aunque se habían elaborado casi siempre vinos jóvenes, desde hace un tiempo gracias precisamente a la introducción de las nuevas variedades mencionadas, que complementan perfectamente a la Garnacha aportando la estructura (taninos, polifenoles) necesaria para soportar el paso del tiempo, se están empezando a conseguir vinos de Crianza, con gran acogida por parte del consumidor y están despertando un gran interés entre los enólogos y expertos del sector.

Resultan vinos redondos, complejos y equilibrados que todavía conservan los aromas de la variedad de la que provienen, a los que se les suman los aromas propios de la madera. En la última década se ha incrementado progresivamente el número de bodegas que han instalado naves de crianza con parques de barricas más o menos grandes, como se puede apreciar en el Apéndice nº 3.

Los vinos de Crianza deben tener un periodo de envejecimiento mínimo de veinticuatro meses, contados a partir del final del proceso de elaboración, de los que al menos seis habrán permanecido en envases de madera. “Para los vinos blancos y rosados el periodo mínimo de envejecimiento será de dieciocho meses, de los que al menos seis habrán permanecido en madera”¹¹.

Los vinos de Reserva son aquellos que han tenido un periodo mínimo de envejecimiento de treinta y seis meses, de los que al menos doce habrán permanecido en envases de madera¹².

¹¹ Punto 2, art. 10, cap. 4 del Reglamento.

¹² Punto 3, art. 10, cap. 4 del Reglamento.

La indicación de “Gran Reserva”, obliga a tener el vino un periodo mínimo de envejecimiento de cinco años, de los cuales veinticuatro meses debe permanecer en envases de madera, seguida de una crianza en botella de al menos treinta y seis meses, según el Reglamento¹³.

La producción vinícola debe adaptarse a las tendencias globales del mercado, que se inclina cada vez más hacia un vino de calidad, de ahí la introducción de las variedades complementarias tintas, que aportan estructura, complejidad y capacidad para soportar la crianza en barrica más o menos prolongada, como se ha dicho anteriormente.

La cepa Cabernet Sauvignon puede dar lugar también a excelentes vinos varietales muy aceptados en la actualidad por el consumidor y también aporta complejidad en “coupages” con las demás variedades; además, es muy apreciada para crianzas largas por su elevado índice de polifenoles y su gran concentración. Merlot y Syrah constituyen un buen complemento para estos vinos, a los que aportan una gran complejidad y prestigio.

La calificación de las cosechas de esta Denominación de Origen desde su creación puede observarse en el Cuadro nº 9 y fueron consideradas excelentes las de 1976, 1982 y 1988.

CUADRO Nº 9

CALIFICACIÓN DE COSECHAS		
1.976 Excelente	1.985 Buena	1.994 Buena
1.977 Buena	1.986 Buena	1.995 Buena
1.978 Regular	1.987 Buena	1.996 Buena
1.979 Buena	1.988 Excelente	1.997 Buena
1.980 Muy Buena	1.989 Buena	1.998 Buena
1.981 Buena	1.990 Buena	1.999 Muy Buena
1.982 Excelente	1.991 Buena	2.000 Muy Buena
1.983 Buena	1.992 Buena	2.001 Muy Buena
1.984 Excelente	1.993 Buena	2.002 Buena

(Fuente: C. R. de la D. O. Méntrida)

¹³ Punto 4, art. 10, cap. 4 del Reglamento.

COMERCIALIZACIÓN

Las ventas de vino en botellas con Denominación de Origen en España no han dejado de incrementarse desde los años noventa, hasta llegar a alcanzar en el 2003 un 85% más que en 1990¹⁴. En la Denominación de Origen Métrida se vendía a granel la mayor parte de la producción a otras zonas vitivinícolas del país, pero en la última década la tendencia ha ido cambiando paulatinamente, según se observa en el Gráfico nº 4.

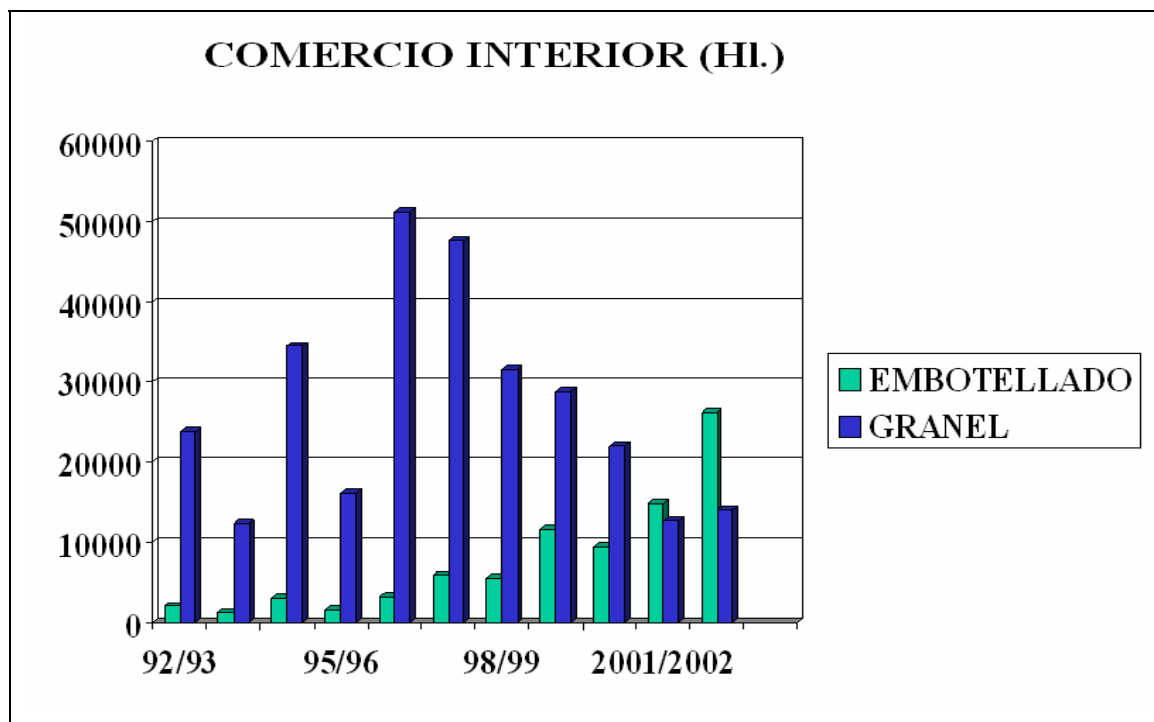


GRÁFICO Nº 4

Se ha mejorado sustancialmente la elaboración del vino con la inestimable tarea de buenos enólogos y personal cualificado, de forma que el embotellado ha dado un vuelco significativo al vino a granel y sus demandas internas evolucionan de manera inversa, como se ve en el Apéndice, nº 5.

¹⁴ Vid. *Revista Sumilleres*, Junio 2004.

De otra parte, los consumidores ante una gran diversidad de marcas eligen el denominado de origen, aunque suelen ser los de las regiones más conocidas, pero el público está cada vez más dispuesto a probar y experimentar vinos diferentes. El precio moderado de los caldos de esta zona también puede ser un atractivo interesante. En líneas generales, el consumo del vino a granel ha disminuido, mientras que el de calidad se ha incrementado en España en la última década y, por supuesto, también en esta comarca.

En otro orden de cosas, los vinos tintos han ganado definitivamente la batalla a los rosados en muchas regiones y también en ésta. Es una cuestión de “moda”, puesto que cuenta con excelentes rosados, pero el consumidor prefiere tinto. Empiezan a resultar muy interesantes los vinos de crianza, reserva y gran reserva. También están emergiendo con éxito los nuevos varietales de blancos, según puede apreciarse en el cuadro nº 10.

CUADRO Nº 10

COMERCIO INTERIOR (Porcentajes)						
CAMPAÑA	COMERCIO	EMBOTELL.	GRANEL	TINTO	ROSADO	BLANCO
92/93	25875	8,00	92,00	60,00	40,00	0,00
93/94	13560	9,00	91,00	60,00	40,00	0,00
94/95	37482	8,00	92,00	60,00	40,00	0,00
95/96	17650	9,00	91,00	60,00	40,00	0,00
96/97	54485	6,00	94,00	60,00	40,00	0,00
97/98	53632	11,15	88,85	56,00	44,00	0,00
98/99	37100	15,00	85,00	57,67	41,02	0,00
99/00	40559	28,74	71,26	63,12	36,88	0,00
00/01	31465	30,00	70,00	65,00	30,00	5,00
01/02	27512	54,00	46,00	70,00	25,00	5,00
02/03	40173	65,00	35,01	74,94	21,26	3,80
03/04	24520	56,48	43,52	80,00	15,00	5,00

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos del C. R. de la D. O. Mérida)

En este sentido, las variedades de vino tinto presentan un incremento continuado de su demanda interna desde la campaña 1998 - 1999, mientras que el vino rosado ha experimentado una disminución de esta misma demanda interna durante el mismo periodo, como se observa en el gráfico nº 5.

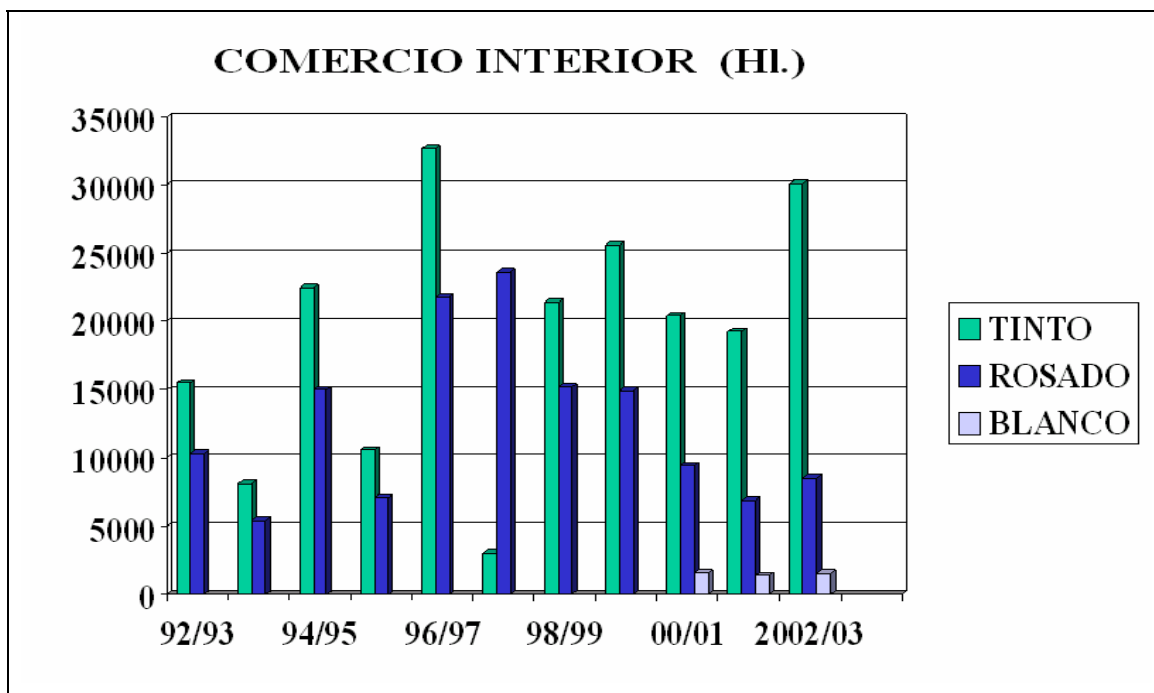


GRÁFICO N° 5

La exportación ha comenzado a tener algún significado en la última década con un incremento desde 1995, pero todavía es muy escasa, según se refleja en el Gráfico n° 6.

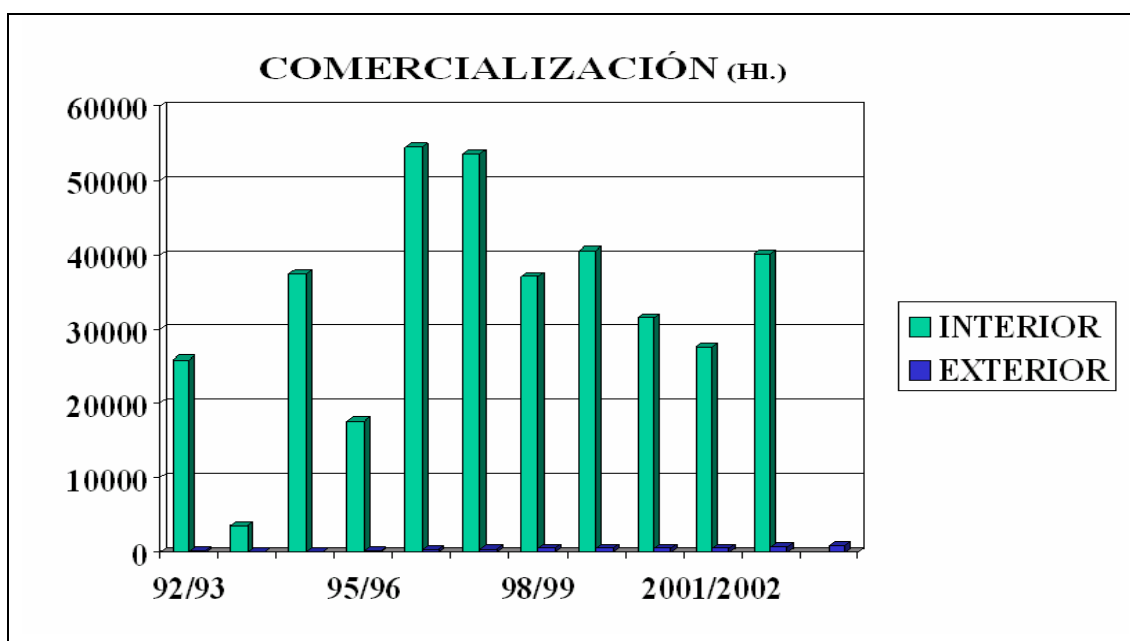


GRÁFICO N° 6

En cuanto al comercio exterior, cuyos porcentajes pueden apreciarse en el Cuadro nº 11, hay que tener en cuenta que también es el vino tinto el más demandado, tanto en botellas como a granel. Ahora bien, la cantidad según el tipo de envase se ha invertido igualmente en el vino exportado, ya que de los 395 Hl. comercializados en el exterior a granel y 90 Hl. embotellados en el año 1999, se ha pasado en el año 2003 a 300 Hl. a granel y 460 Hl. en botellas. La cantidad es todavía ínfima, pero bastante esperanzadora.

CUADRO Nº 11

COMERCIO			
CAMPAÑA	COMERCIO (hectólitros)	COMERCIO INTERIOR (porcentajes)	COMERCIO EXTERIOR (porcentajes)
92/93	25.970	99,64	0,36
93/94	13.560	100,00	0,00
94/95	37.482	100,00	0,00
95/96	17.810	99,10	0,90
96/97	54.825	99,38	0,62
97/98	54.052	99,22	0,78
98/99	37.585	98,71	1,29
99/00	41.059	98,78	1,22
00/01	31.945	98,50	1,50
01/02	27.564	99,81	0,19
02/03	40.933	98,14	1,86
03/04	25.365	96,67	3,33

(Fuente: Elaboración propia a partir de datos del C. R. de la D. O. Métrida)

Respecto a los países objeto de exportación, el destino más frecuente del vino de la Denominación de Origen Métrida corresponde a algunos miembros de la Unión Europea, sobre todo a Portugal, Alemania, Reino Unido, Dinamarca; Estados Unidos se incorpora a su consumo en 1999 con 90 Hl. siendo superada esa cantidad por Alemania y Portugal; en el 2001 se vende algo a Centroamérica y en el 2004 resulta muy interesante el mercado de China, sobre todo de cara al futuro, como puede observarse en el cuadro nº 12.

Se espera que la Unión Europea de los 25, una vez que se modernicen los nuevos países miembros, aumente la capacidad adquisitiva de sus habitantes, ya que se trata de 75 millones de potenciales nuevos consumidores. Es de suponer, por tanto, que se creen la necesidad de alimentarse con productos de buena relación precio/calidad, como es el vino de la Denominación de Origen Métrida, y que se incrementen de forma significativa sus ventas al exterior en botellas. Conviene destacar, no obstante, que los 300 Hl. de vino tinto a granel aportaron 36.000 €, mientras que los 460 Hl. de vino tinto embotellado generaron 161.000 € en el año 2003¹⁵, cantidades que hablan por sí solas.

CUADRO Nº 12

COMERCIO EXTERIOR		
CAMPAÑA	CANTIDAD HL.	DESTINOS
92/93	94.5	ALEMANIA, REP. DOMINICANA
93/94	0	
94/95	0	
95/96	160	REINO UNIDO
96/97	340	DINAMARCA, REINO UNIDO
97/98	420	PORTUGAL, DINAMARCA, ALEMANIA
98/99	485	PORTUGAL, REINO UNIDO, ALEMANIA, EE.UU.
99/00	500	PORTUGAL, REINO UNIDO, EE.UU.
00/01	480	PORTUGAL, REINO UNIDO, EEUU, DINAMARCA, CENTRO AMÉRICA
01/02	525	PORTUGAL, REINO UNIDO, ALEMANIA, EEUU,
02/03	760	PORTUGAL, REINO UNIDO, ALEMANIA, EEUU,
03/04	845	PORTUGAL, REINO UNIDO, ALEMANIA, EEUU, CHINA

(Fuente: C. R. de la D. O. Métrida)

Finalmente el Consejo Regulador de esta denominación debería conseguir identificar las estrategias comerciales más adecuadas a su propio sector a medio – largo plazo, mediante el establecimiento de redes comerciales, pero también es una labor de las propias bodegas, ya que quedan algunas con una profesionalidad más que dudosa. También habría que intentar cambiar la mentalidad comercial de muchas empresas elaboradoras de vinos. Además, hay que crear vías de desarrollo que permitan llegar a

¹⁵ Datos de las Denominaciones de Origen de Vinos: Campaña 2002 – 2003. M. A. P. Y. A., pp. 40, 42 y 45.

segmentos de mercado con alta rentabilidad, aunque estén lejos de la zona de producción.

No se puede hablar de fracaso exportador, porque hace poco que ha comenzado, pero se está haciendo de forma lenta y no con demasiada fuerza. Sería muy interesante identificar los mercados más importantes económicamente, aunque se encuentren a kilómetros de distancia, puesto que los transportes no constituyen hoy ningún problema, y concentrar los esfuerzos sobre ellos para garantizar una constante presencia del producto.

Por otra parte, la crisis generalizada del sector vitivinícola con una cantidad importante de excedentes en los países productores europeos, unido a la introducción en el mercado de los vinos procedentes de los países emergentes del Cono Sur, a precios mucho más competitivos, con la consiguiente caída en picado de los precios del vino y, por tanto, de la uva, provoca el desánimo de viticultores y elaboradores que no ven rentabilidad en sus negocios.

Es un círculo vicioso; si no invierten en marketing del producto, no venden y no obtienen beneficios. Seguramente podrán sobrevivir en adelante algunas pequeñas bodegas con producciones bajas, pero de elevada calidad, capaces de soportar el tiempo de crisis y vender sus vinos embotellados a precios razonables.

CONCLUSIONES

Una vez realizadas las consideraciones oportunas en el desarrollo de esta investigación y del análisis de los datos obtenidos, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1ª.- La industrialización vinícola de la Denominación de Origen Méntrida utiliza para la elaboración de sus caldos unas materias primas de excelente calidad, posee buenas condiciones ecológicas en su área de producción, suelos, clima, etc. y, además, obtiene sus productos a un precio muy moderado.

2ª.- Las nuevas inversiones realizadas, tanto en el campo como en las bodegas, con la introducción de importantes innovaciones en tecnología y capital humano, hacen que el vino haya incrementado su valor añadido y, sobre todo, su calidad.

3ª.- Los dos puntos anteriores favorecen la consecución de una creciente ventaja del vino de la D. O. Méntrida, que se traduce en un aumento de su consumo, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras, aunque muy despacio. La mayor amplitud de los mercados es un estímulo para que esta denominación continúe con su objetivo de obtener vinos bien estructurados, con muy buena relación calidad/precio.

4ª.- Además, disfruta de economías de localización; aunque no disponemos de datos que podamos avalar, su proximidad a Madrid, apenas 35 Km., significa unas enormes posibilidades de mercado y un gran potencial en expansión.

BIBLIOGRAFÍA

ALBISU, L. M. y ARBONA, P. (1986): *Política vitivinícola en España y en la Comunidad Económica Europea*. Madrid, M° de Agricultura, Pesca y Alimentación, Serie C. E. E.

ALBISU, L. M. (1984): “Desequilibrio de la oferta y la demanda de vino en España”. *Revista de Estudios Agrosociales*, nº 129.

ALCAIDE DE LA ROSA, L. (1975): “Algunos aspectos de la economía vitivinícola”. *I. C. E.*

BOMBAL DIAZ, Ana (2002): “La recompensa de las cosas bien hechas” en *El Racimo*, C. R. de la D. O. Méntrida, nº 3. Octubre.

Datos de las Denominaciones de Origen de Vinos: Campaña 2002 – 2003. M. A. P. Y. A. Secretaría General Técnica.

INSTITUTO NACIONAL DE DENOMINACIONES DE ORIGEN (1995): *Denominaciones de origen: vinos*. Madrid, M° de Agricultura, Pesca y Alimentación.

MIJARES, M^a I. et al. (1987): *Vinos de Castilla-La Mancha*. Toledo, Consejería de Agricultura, Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

MINISTERIO DE AGRICULTURA PESCA Y ALIMENTACIÓN (1995): *Relación de disposiciones aplicables a las denominaciones geográficas de vinos y bebidas espirituosas*. Madrid, Subdirección general del INDO.

Primer Cosecha 2001. Madrid.

Reglamento. Consejo Regulador de la D. O. Méntrida.

Revista Sumilleres, Junio 2004.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, R. (1987): “El sector vitivinícola en Castilla-La Mancha”. *Papeles de Economía Española*. Economía de Comunidades Autónomas, 5. Castilla-La Mancha.

RUIZ HERNÁNDEZ, M. (2001): *Las variedades de vid y la calidad de los vinos*. Madrid, Mundi Prensa.

RUIZ HERNÁNDEZ, M. (2002): *La crianza del vino tinto desde la perspectiva vitícola*. Madrid, Mundi Prensa.

VINOS 2004/2005, *Guías ABC*.

D. O. MÉNTRIDA

APÉNDICE N° 1

	SUPERFICIE AMPARADA											TOTAL SUPERFICIE ACOGIDA	N° VITICULTORES INSCRITOS
	HAS. ACOGIDAS										TOTAL HAS.		
	HAS DE VIÑEDO PARA LA ELABORACIÓN BLANCOS			TOTAL HAS.	HAS DE VIÑEDO PARA LA ELABORACIÓN TINTOS					TINTO			
	VAR1	VAR2	VAR3	BLANCO	VAR1	VAR2	VAR3	VAR4	VAR5				
CAMPAÑAS	MACABEO	ALBILLO	SAUVIGNON		GARNACHA	CENCIBEL	CABERNET	MERLOT	SYRAH				
87/88					32.000					32.000	32.000	1.716	
88/89					30.848					30.848	30.848	1.676	
89/90					30.847					30.847	30.847	1.768	
90/91					30.125					30.125	30.125	1.890	
91/92					13.634					13.634	13.634	1.835	
92/93					13.884					13.884	13.884	2.568	
93/94					13.281	95				13.376	13.376	2.604	
94/95					12.847	105				12.952	12.952	2.615	
95/96					12.995	115	10			13.120	13.120	2.684	
96/97					12.933	135	15			13.083	13.083	2.300	
97/98					12.854	156	20			13.030	13.030	2.285	
98/99					12.865	175	20			13.060	13.060	2.312	
99/00					12.804	205	25			13.034	13.034	2.306	
00/01					12.138	250	45			12.433	12.433	2.184	
01/02					11.791	426	68			12.285	12.285	2.122	
02/03	40	26	5	71	11.299	482	106	20	22	11.929	12.000	2.100	
03/04	32	33	5	70	9.890	445	91	32	77	10.535	10.605	1.838	

APÉNDICE N° 2

PRODUCCIÓN DE UVA											
KG. DE UVA PRODUCIDOS											
CAMPAÑAS	UVA PARA ELABORACIÓN DE BLANCOS			TOTAL UVA BLANCOS	UVA PARA LA ELABORACIÓN DE TINTOS					TOTAL UVA TINTOS	TOTAL KG DE UVA
	VAR1	VAR2	VAR3		VAR1	VAR2	VAR3	VAR4	VAR 5		
	MACABEO	SAUVIGNON	ALBILLO		GARNACHA	CENCIBEL	CABERNET	MERLOT	SYRAH		
87/88					78.869.864					78.869.864	78.869.864
88/89					18.209.286					18.209.286	18.209.286
89/90					22.958.714					22.958.714	22.958.714
90/91					36.652.500					36.652.500	36.652.500
91/92					34.927.500					34.927.500	34.927.500
92/93					34.931.500					34.931.500	34.931.500
93/94					55.159.263	537.164				55.716.428	55.716.428
94/95					27.095.656	273.694				27.369.350	27.369.350
95/96					38.541.086	339.304	50.000			38.930.390	38.930.390
96/97					47.283.091	413.583	75.000			47.771.674	47.771.674
97/98					66.387.616	551.979	100.000			67.039.595	67.039.595
98/99					38.560.107	625.112	131.534			39.316.753	39.316.753
99/00					50.345.428	2.508.134	252.470			53.106.032	53.106.032
00/01	429.680	26.745		456.425	49.285.125	1.825.409	388.753			51.499.287	51.955.712
01/02	284.815	22.973	3.845	311.633	28.778.837	1.742.286	591.403	4.000		31.116.526	31.142.789
02/03	505.684	33.981	4.369	544.034	58.259.187	2.468.237	897.548	6.412	3.576	62.178.994	62.723.028
03/04											64.205.594
04/05											

APÉNDICE N° 3

ELABORADORES											
	COOPERATIVAS O S.A.T.		TOTAL	OTRAS SOCIEDADES		TOTAL	PARTICULARES		TOTAL	TOTAL	N° INDUSTRIAS QUE HACEN CRIANZA
	EMBOTELLADORAS	NO EMBOTELLADORAS	COOP. O S.A.T.	EMBOTELL.	NO EMBOTELL.	OTRAS SOC.	EMBOTELLADORES	NO EMBOTELLADORES	PARTICULARES	INDUSTRIAS	
CAMPAÑAS											
87/88	6	13	19				11	18	29	48	
88/89	6	13	19				11	18	29	48	
89/90	7	12	19				11	18	29	48	
90/91	7	12	19				11	18	29	48	
91/92	10	9	19				9	20	29	48	
92/93	10	8	18				9	20	29	47	
93/94	10	8	18				7	22	29	47	
94/95	10	8	18				7	19	26	44	
95/96	10	8	18				7	16	23	41	1
96/97	10	6	16				8	16	24	40	1
97/98	12	8	20				6	12	18	38	1
98/99	12	8	20				9	12	21	41	3
99/00	12	8	20				10	12	22	42	3
00/01	12	8	20				10	11	21	41	5
01/02	12	8	20				10	10	20	40	8
02/03	10	11	21				11	10	21	42	10
03/04	10	11	21				11	8	19	40	12
04/05	11	10	21				13	6	19	40	14

COMPARACIÓN VINO ELABORADO/DECLARADO/EMBOTELLADO con D.O.

APÉNDICE Nº 4

CAMPAÑA	ELABORADO	DECLARADO	EMBOTELLADO
92/93	289434	25875	2070
93/94	164723	13560	1220
94/95	151538	37482	2998
95/96	232684	17650	1589
96/97	380702	54485	3269
97/98	472537	53632	4980
98/99	166873	37100	7200
99/00	213721	40073	11170
00/01	157827	31465	9440
01/02	229.269	27.512	14.856
02/03	433.121	40.173	26.112
03/04	475.120	24.520	13.850

APÉNDICE N° 5

COMERCIO INTERIOR						
CAMPAÑA	COMERCIALIZACIÓN	EMBOTELLADO	GRANEL	TINTO	ROSADO	BLANCO
92/93	25.875	2.070	23.805	15.525	10.350	
93/94	13.560	1.220	12.340	8.136	5.424	
94/95	37.482	2.998	34.484	22.489	14.993	
95/96	17.650	1.589	16.061	10.590	7.060	
96/97	54.485	3.269	51.216	32.691	21.794	
97/98	53.632	5.980	47.652	30.032	23.600	
98/99	37.100	5.565	31.535	21.397	15.218	
99/00	40.559	11.656	28.903	25.599	14.960	
00/01	31.465	9.440	22.025	20.453	9.439	1.573
01/02	27.512	14.856	12.656	19.258	6.878	1.376
02/03	40.173	26.112	14.064	30.104	8.541	1.528
03/04	24.520	13.850	10.670	19.616	3.678	1.226

Nota: Todos los datos están expresados en hectolitros y han sido facilitados por el C. R. de la D. O. Mérida.