

## **UF0849: Preparación y cata de vinos y otras bebidas alcohólicas**

Elaborado por: Equipo Editorial

**EDITORIAL ELEARNING S.L.**

ISBN: 978-84-16102-05-1 • Depósito legal: MA 102-2014

No está permitida la reproducción total o parcial de esta obra bajo cualquiera de sus formas gráficas o audiovisuales sin la autorización previa y por escrito de los titulares del depósito legal.

Impreso en España - Printed in Spain

# Presentación

## Identificación de la unidad formativa

Bienvenido a la unidad formativa UF0849 “Preparación y cata de vinos y otras bebidas alcohólicas”. Esta unidad formativa pertenece al módulo formativo MF1106\_3 “Cata de vinos y otras bebidas alcohólicas, aguas, cafés e infusiones” que forma parte del certificado de profesionalidad “Sumillería” (HOTR0209) cuya familia profesional es “Hostelería y Turismo”.

## Presentación de los contenidos

La finalidad de esta unidad formativa es aprender los procesos de cata de vinos y otras bebidas alcohólicas, para ello estudiaremos:

- ↻ La confección de dossiers para ferias, cursos, presentaciones y revistas especializadas.
- ↻ La cata de vinos según su procedencia y elaboración así como el análisis sensorial de éstos.
- ↻ La cata de cervezas, sidras y otras bebidas espirituosas como tequila, vodka y ginebra.

## Objetivos de la unidad formativa

Al finalizar esta unidad formativa aprenderás a:

- ↻ Solicitar a los proveedores los vinos, las cervezas, las sidras y las bebidas espirituosas seleccionadas para la cata de acuerdo con las necesidades gastronómicas y de clientela del establecimiento
- ↻ Preparar para la cata las muestras de vino y otras bebidas alcohólicas remitidas por los proveedores y otras que han llevado a la empresa sus distribuidores.
- ↻ Identificar y aplicar la metodología de la cata de vinos y otras bebidas alcohólicas para obtener resultados fiables de la cata.
- ↻ Reconocer y registrar las características organolépticas de los vinos y otras bebidas alcohólicas nacionales y extranjeras de acuerdo con la metodología de la cata.
- ↻ Describir, clasificar y evaluar vinos y otras bebidas alcohólicas, valorando su adecuación a posibles objetivos comerciales y gastronómicos.

# Índice

UFo84g: Preparación y cata de vinos y otras bebidas alcohólicas

## *UD1. Confección de documentación previa a la cata*

1.1. Elaboración de dossiers	
de vinos y otras bebidas alcohólicas .....	13
1.1.1. De catas en ferias y presentaciones.....	15
1.1.2. De catas en cursos.....	16
1.1.3. De catas en presentaciones de productos .....	16
1.2. Informes de vinos y otras bebidas alcohólicas .....	17
1.2.1. Marca comercial y bodega	
o empresa elaboradora .....	17
1.2.2. Mención geográfica	
y procesos de elaboración.....	18
1.2.3. Distribuidores y precios.....	21
1.2.4. Atributos organolépticos de los vinos	
y otras bebidas alcohólicas catadas.....	22
1.2.5. Ventajas comparativas .....	22
1.3. Información de revistas, guías y prensa especializada .....	23
1.3.1. Listados ordenados por tipos de vinos	
y otras bebidas alcohólicas .....	23
1.3.2. Disponibilidad de otros formatos.....	25

## *UD2. Análisis sensorial de los vinos*

2.1. Composición del vino desde la perspectiva de la cata .....	35
2.1.1. Principales parámetros básicos .....	35

2.2.	La metodología del análisis sensorial de vinos .....	53
2.2.1.	Las fases de la cata .....	53
2.2.2.	Las herramientas de la cata .....	55
2.3.	Cata vinos, fichas, fundas opacas y otros útiles .....	56
2.3.1.	El equilibrio de parámetros fundamentales en el vino .....	66
2.4.	La información básica de la cata .....	67
2.4.1.	Vocabulario cata de vinos .....	67
2.4.2.	Principales descriptores organolépticos .....	72
2.4.3.	Defectos y alteraciones de los vinos detectables en la cata .....	92
2.5.	Los resultados de la cata .....	102
2.5.1.	Reseña organoléptica sintética .....	102
2.5.2.	Posibles armonías con preparaciones gastronómicas .....	103
2.5.3.	La maduración de los vinos .....	116
2.5.4.	Estilo personalidad y tipicidad de los vinos .....	117
2.5.5.	Ciclo de vida de los vinos .....	117

### ***UD3. Cata de vinos según su proceso de elaboración***

3.1.	Cata de vinos blancos .....	129
3.1.1.	Blancos jóvenes y con estancia en madera .....	129
3.2.	La cata de diversos vinos rosados .....	130
3.2.1.	De sangrado y vinos grises .....	131
3.3.	Cata de diversos vinos tintos .....	133
3.3.1.	Tintos jóvenes y Tintos de guarda .....	133
3.4.	Cata de vinos espumosos .....	134
3.4.1.	Cava , Champagne , de aguja y otros .....	135
3.5.	Cata de vinos de licor .....	141
3.5.1.	Con mención tradicional .....	141
3.5.2.	Otros vinos de Licor .....	145

3.6. Cata de vinos naturalmente dulces .....	146
3.6.1. Con uvas pasificadas en la planta.....	147
3.6.2. Con uvas pasificada fuera de la planta.....	147

#### ***UD4. Cata de vinos según zonas geográficas de procedencia***

4.1. Cata de vinos españoles .....	157
4.1.1. De zonas frescas.....	157
4.1.2. De zonas cálidas .....	164
4.2. Cata de vinos franceses.....	165
4.3. Cata de vinos italianos .....	168
4.4. Cata de otros vinos europeos .....	170
4.4.1. Cata de vinos de Portugal, Alemania, Austria y otros países .....	171
4.5. Cata de vinos americanos .....	179
4.5.1. Cata de vinos de EEUU.....	179
4.5.2. Cata de vinos de Chile, Argentina y Uruguay.....	180
4.6. Cata de vinos de Sudáfrica.....	183
4.7. Cata de vinos de Australia y Nueva Zelanda.....	184

#### ***UD5. Cata de cervezas y sidras***

5.1. Metodología del análisis sensorial de cervezas .....	193
5.2. Cata de cervezas.....	200
5.2.1. De fermentación baja según su elaboración y origen.....	200
5.2.2. De fermentación alta según su elaboración y origen.....	200
5.2.3. Cata de cervezas de fermentación espontánea según su elaboración.....	201
5.2.4. El ciclo de vida de las cervezas .....	204
5.3. Metodología del análisis sensorial de sidras .....	205
5.4. Cata de sidras de diversa procedencia y estilo.....	205
5.4.1. Cata de sidras españolas .....	206
5.4.2. Cata de sidras extranjeras.....	210
5.4.3. El ciclo de vida de las sidras.....	211

5.5. Los resultados de la cata .....	211
5.5.1. Reseña organoléptica sintética .....	212
5.5.2. Posibles armonías con preparaciones gastronómicas.....	212

## ***UD6. Cata de bebidas espirituosas***

6.1. Metodología del análisis sensorial de bebidas espirituosas .....	223
6.2. Catas de aguardientes procedentes del vino y subproductos .....	225
6.3. Cata de aguardientes de frutas.....	231
6.4. Cata de aguardientes procedentes de cereales.....	233
6.4.1. Cata de aguardientes de cereales y whiskies.....	234
6.5. Cata de aguardientes procedentes de la caña de azúcar .....	234
6.5.1. Cata de rones y cachazas .....	234
6.6. Cata de otras bebidas espirituosas .....	236
6.6.1. Cata de bebidas espirituosas anisadas.....	236
6.6.2. Cata de tequilas, ginebras y otras bebidas espirituosas .....	237
6.7. Cata otras bebidas espirituosas españolas con mención geográfica.....	243
6.8. Cata de licores y cremas.....	243
6.9. Ciclo de vida de bebidas espirituosas.....	246
6.10. Los resultados de la cata .....	246
6.10.1. Reseña organoléptica sintética.....	246
6.10.2. Posibles armonías con preparaciones gastronómicas.....	246



# hostelería y turismo

UFo848: Elaboración de vinos, otras bebidas alcohólicas, aguas, cafés e infusiones

# UD1

## *Confección de documentación previa a la cata*

- 1.1. Elaboración de dossiers de vinos y otras bebidas alcohólicas
  - 1.1.1. De catas en ferias y presentaciones
  - 1.1.2. De catas en cursos
  - 1.1.3. De catas en presentaciones de productos
- 1.2. Informes de vinos y otras bebidas alcohólicas
  - 1.2.1. Marca comercial y bodega o empresa elaboradora
  - 1.2.2. Mención geográfica y procesos de elaboración
  - 1.2.3. Distribuidores y precios
  - 1.2.4. Atributos organolépticos de los vinos  
y otras bebidas alcohólicas catadas
  - 1.2.5. Ventajas comparativas
- 1.3. Información de revistas, guías y prensa especializada
  - 1.3.1. Listados ordenados por tipos de vinos  
y otras bebidas alcohólicas
  - 1.3.2. Disponibilidad de otros formatos

|hostelería y turismo

## 1.1. Elaboración de dossiers de vinos y otras bebidas alcohólicas

En la elaboración de los dossiers de vino se aplica la misma fórmula que emplea un comercial de la distribución del vino en su portofolio, de forma que se siga siempre una línea homogénea, en estos dossiers se verán elaborados como si de una ficha de cata se tratase.

A continuación se muestran varios ejemplos de lo que podría ser un dossier de vino, para este primer ejemplo de dossier habría que añadir las cualidades organolépticas como si se tratase de una ficha de cata.

De este modo, la hora de elaborar dossiers destinados a la comercialización del vino, se destacarán sus principales virtudes, por ejemplo la edad del viñedo, modernización de la bodega, su historia, nombres de gente famosa asidua a esos vinos etc.

A continuación se muestran algunos ejemplos de Dossiers de Vino

### DOSSIERES PARA VINOS

#### Ejemplo 1:

##### ↻ **ARROCAL ANGEL-Tinto Seleccion (D.O. Ribera del Duero)**

- ↳ AÑO: 2007
- ↳ BODEGA: Bodegas. ARROCAL
- ↳ DENOMINACIÓN DE ORIGEN: Ribera del Duero.
- ↳ CLASIFICACIÓN AÑADA: MUY BUENA
- ↳ TIPO DE VINO: TINTO SELECCION
- ↳ FICHA TÉCNICA: Arrocal Angel
- ↳ VARIEDAD: Tempranillo Tinta del país 100 %
- ↳ TIPO DE VIÑEDO: viñedos propios en Gumiel demMercado, este vino procede de una finca de más de 70 años. Como peculiaridad, decir que fue plantada y cuidada por Ángel Calvo, a quien está dedicado este vino.
- ↳ VENDIMIA: realizada manualmente en cajas de 16 kg. en la ultima semana de Septiembre
- ↳ MACERACIÓN: 20 días a temperatura controlada mediante ducha.
- ↳ ENVEJECIMIENTO: 20 meses en bodega de roble francés.

- ↳ TIPO DE TOSTADO: medio plus
- ↳ CANTIDAD DE COSECHA: Partida exclusiva de 3.100 botellas
- ↳ DIRECTOR ENOLÓGICO: Isaac Fernández Montaña

## Ejemplo 2:

### ↳ ARZUAGA -Tinto Crianza- (D.O. Ribera del Duero)

- ↳ AÑO: 2007
- ↳ BODEGA: Bgas. ARZUAGA NAVARRO
- ↳ DENOMINACIÓN DE ORIGEN: Ribera del Duero
- ↳ CLASIFICACIÓN AÑADA: BUENA
- ↳ TIPO DE VINO: TINTO CRIANZA
- ↳ CATA
- ↳ Visual: Un color rojo brillante y puro en el que destaca su profundidad y viveza.
- ↳ Nariz: Destaca la sensación de armonía y juventud con matices de crianza en roble francés.
- ↳ En principio destacan los aromas a frutas bien maduras, pero al ser un vino muy evolutivo cambia radicalmente hacia flores, pétalos secos. Después de un tiempo sugiere a hierbas de Provenza.
- ↳ Boca: Suave y equilibrado, lleno de matices con taninos dulces pero presentes, que hacen que tenga una gran persistencia, ayudado por su envejecimiento.
- ↳ Tinto Fino (90%), Cabernet Sauvignon (5%) y Merlot (5%).
- ↳ PRODUCCIÓN: 400.000 botellas bordolesas (75 cl).
- ↳ VIÑEDO: Uvas de la variedad Tempranillo, Cabernet Sauvignon y Merlot originarias de nuestra finca.
- ↳ LA PLANTA: Viñas de más de 20 años cultivadas de manera tradicional sin la utilización de sustancias dañinas para el medio ambiente. La finca está situada alrededor de los 900 m de altitud en suelos arcillo – calcáreos con la roca madre caliza a menos de un metro de la superficie.
- ↳ ELABORACIÓN Y CRIANZA Vendimiado a mano en su punto óptimo de maduración en cajas de 15 Kg. Los racimos pasan por una mesa de selección y a continuación se despalillan, las uvas son encubadas en pequeños depósitos de acero inoxidable, se mantienen unos días en frío, con una lenta fermentación alcohólica a unos 30° C. Una crianza de 16 meses en barricas de roble francés mayoritariamente y americano hace que sea un vino afrutado pero con elegancia y finura.

### 1.1.1. De catas en ferias y presentaciones

Para elaborar un **dossier de cata de vinos**, además de todos los parámetros sobre la cata que se explicarán en profundidad más adelante, **es necesario tener muy en cuenta los vinos a elegir catar**, la forma de elaborarlo en este caso **tendrá un gran protagonismo los factores organolépticos, y en mayor dimensión la cata comparativa**. Su elección estará muchas veces predestinada por los trabajos que se hayan realizado anteriormente en diferentes ferias, presentaciones y congresos de vinos.

**En cierto modo, las ferias y presentaciones son unas de las mejores opciones para conocer y memorizar una gran cantidad de referencias y clases de vinos.** Así, a veces, en muy poco tiempo se recopila toda la información necesaria para establecer unos registros de cata para todo el año. En otras palabras, en una feria se tiene la oportunidad de catar una serie de productos que, probablemente, no se volverán a catar en meses y además, **se cataran en muy poco tiempo, por lo que una de las premisas de la cata en ferias es aprovechar el tiempo al máximo.**

**De este modo, lo primero que hay que hacer es procurar catar los vinos por diferente orden y prioridades.** Por ejemplo, en una feria en la que se exponen 3000 tipos de vinos, se pueden catar alrededor de unos 150 por día en unas condiciones normales y apreciando al máximo las características organolépticas del vino o productos a catar. En cambio, dependiendo de los productos a catar se tiene que actuar de diferente manera, puesto que si en lugar de vinos, se probasen destilados, cambiaría radicalmente el número de muestras a catar y la forma de hacerlo.



Para catar vinos en una feria de forma adecuada, el trabajo debe empezar unos días atrás en los que a través de los medios de comunicación y más concretamente de internet se habrá de conocer los expositores que van a acudir a la feria, y que en numerosas ocasiones habrán remitido invitaciones por correo ordinario, por mediación de su distribuidor en la zona o a través de la red y planificar unos horarios de actuación.

Así, por ejemplo, **se puede plantear que los primeros productos a catar sean vinos espumosos, desechando otras muestras a catar que no fuera ese tipo de vino.** Es muy común que cuando se acude a un stand de una bodega determinada, estos ofrezcan diferentes vinos para probarlos y **si se probase vino dulce, al acudir al siguiente stand para seguir con la cata de espumosos el umbral de percepción habrá disminuido considerablemente.** De este modo, a primera hora se debe centrar la cata en un recorrido exclusivamente de cavas.

No hay que olvidar que acudir a una feria supone, en muchos casos, una inversión de tiempo y dinero que administrados de forma errónea puede suponer un rendimiento negativo en el trabajo elaborado en la feria. **Acudir a las catas de vinos en feria es una parte importante del trabajo de sumiller y supone, en algunos casos, tomar decisiones muy relevantes acerca de los nuevos cambios o giros que se puedan hacer en la carta de vinos** o, en el caso de otros sumilleres más enfocados a la distribución, a tomar decisiones para trabajar con unas bodegas u otras.

**Otros aspectos a tener en cuenta** para rentabilizar al máximo la cata de vino en feria, es **beber mucha agua, llevar ropa cómoda, y que el estado de ánimo sea relajado y sin presiones**, de forma que se dediquen todos los sentidos exclusivamente por y para el vino.

### 1.1.2. De catas en cursos

Dentro de las diferentes modalidades, la cata en curso puede ser la más importante de todas, ya que a diferencia de la cata en ferias o de la cata presentación del producto, **en la cata en curso la persona que imparte el mismo es totalmente libre de comentar tanto atributos, como defectos que pudieran tener estos vinos o producto a catar**, pues no intenta vender como en el caso de las otras catas.

**En la cata en curso también se suele estar más relajado**, ya que al contrario de la cata en feria, donde el programa se va a ir modificando y además la cata se realiza en un espacio público, mayoritariamente de pie y sobre todo con mucha gente alrededor, **en el curso todo el personal de la sala catará el mismo vino, además la persona que imparte el curso va a ayudar a optimizar la cata y explicará todas las dudas acerca de cómo se elabora este vino o producto, su zona, etc.** Y además se tendrá la opinión de los demás compañeros. Además, la documentación y los dossiers acerca de estos vinos van a ser mucho más específicos que en las ferias.

Por el contrario, la posible desventaja de este método es el número de muestras a catar que, a priori, siempre será mucho más reducido que en las ferias.

### 1.1.3. De catas en presentaciones de productos

Para la preparación de diferentes dossiers de este **tipo de catas en presentaciones de productos la metodología es muy diferente a las catas anteriores**. En este caso, toda la información para la cata está enfocada a la presentación de un producto a un público determinado. De este modo, para que la presentación sea un éxito es fundamental diferenciar el público al que va dirigido, siendo un paso determinante a la hora de exponer el producto.

Así, **si se va a organizar una cata o presentación de un vino en una nueva bodega que elabora vinos ecológicos de la denominación de origen de Navarra hay que tener en cuenta para la elaboración de dossiers, ¿a quién va dirigido esta presentación?** Si por ejemplo se dirige a alumnos de la escuela de hostelería de la zona, el dossier debe ir enfocado a exponer mucha información a los alumnos sin que el vocabulario sea complejo, teniendo para la bodega está presentación un beneficio más a largo plazo, y no de inmediato, ya que los estudiantes no trabajarán el producto hasta pasado un tiempo.

Por el contrario, **si se enfoca una cata a nivel profesional, se debe enfocar el dossier hacia aspectos mucho más técnicos como maceraciones, tipos de terrenos, etc.**

Obteniendo, **si el producto es de buena calidad, un beneficio económico inmediato**, ya que se incorporará el producto a diferentes cartas de vino de la zona, tanto en restaurantes como en tiendas especializadas.

Además de estos dos tipos de presentaciones de producto, **existe un amplio abanico de posibilidades de realizar catas de vinos**, catas destinadas a un club de amigos del vino, para amas de casa, a empresas, etc.

Por otro lado, y **desde el punto de vista del receptor de la cata de presentación, el objetivo a cumplir será tener una valoración del producto que se ha presentado**, sin tener que preparar la cata con la misma intensidad que en una feria, ya que toda la información te será entregada en el momento de la presentación. Eso sí, el número de muestras a catar suele ser bastante más reducido, no más de 15 o 20 catas.

## 1.2. Informes de vinos y otras bebidas alcohólicas

En este apartado vamos a ver detalladamente:



### 1.2.1. Marca comercial y bodega o empresa elaboradora

Para elaborar los informes acerca de la marca comercial, o de la bodega que elabora el vino u otro producto es necesario recoger la mayor cantidad de información posible acerca de la bodega en cuestión, enfocando los informes según los principales atractivos que posee el vino o cualquier otra bebida alcohólica sobre la que se edite el informe. Así, es muy importante recoger la historia de la bodega y su trayectoria en los últimos años, así como los certificados de calidad que la bodega posea, siempre que sean generales, puesto que de los certificados y premios específicos de cada vino se hablará más adelante.

## 1.2.2. Mención geográfica y procesos de elaboración

En la mención geográfica del vino y los procesos de elaboración hay que poner especial atención porque es, en muchos casos, la base de una cata posterior. En España, la mayoría de los vinos van a ser solicitados por la región o denominación de origen, dependiendo si son D.O. ó D.O.Ca, vinos de pago etc.

El Reglamento (CEE) Nº 2081/92 del Consejo, de 14 de julio de 1992, relativo a la protección de las indicaciones geográficas y de las denominaciones de origen de los productos agrícolas y alimenticios establece las definiciones de Denominación de Origen Protegida e Indicación Geográfica Protegida. Éstas son las dos figuras de protección que se aplican a los productos agrícolas y alimenticios diferentes del vino y de las bebidas espirituosas.



Tanto una **Denominación de Origen Protegida** como una **Indicación Geográfica Protegida** se refiere al nombre de una región, de un lugar determinado o, en casos excepcionales, de un país y sirve para designar un producto agrícola o un producto alimenticio (distintos de un vino o bebida espirituosa) originario de dicha región, de dicho lugar determinado o de dicho país.

Sin embargo, entre ambas se establecen las siguientes diferencias:

- ↻ Se atribuye una Denominación de Origen Protegida (D.O.P.) en aquellos casos, cuya calidad o características se deban fundamental o exclusivamente al medio geográfico con sus factores naturales y humanos, y cuya producción, transformación y elaboración se realicen en la zona geográfica delimitada.
- ↻ Por el contrario se denomina con Indicación Geográfica Protegida (I.G.P.), aquellos que posean una cualidad determinada, una reputación u otra característica que pueda atribuirse a dicho origen geográfico, y cuya producción y/o transformación y/o elaboración se realicen en la zona geográfica delimitada.



Por su parte, el **Reglamento (CE) 1493/99**, por el que se establece la organización común del mercado vitivinícola contempla el concepto de VCPRD (vinos de calidad producidos en regiones determinadas) y define “región determinada” como un área o conjunto de áreas vitícolas que produzcan vinos con características cualitativas especiales y cuyo nombre geográfico se utilice para designarlos.

Las posibles categorías de VCPRD son:

<b>VLCPRD</b>	Vinos de licor de calidad producidos en regiones determinadas.
<b>VECPRD</b>	Vinos espumosos de calidad producidos en regiones determinadas.
<b>VACPRD</b>	Vinos de aguja de calidad producidos en regiones determinadas.
<b>VCPRD</b>	El resto de tipos de vinos.

También esta norma comunitaria reconoce “cava” y “manzanilla” como nombres de regiones determinadas delimitadas por España.

La Ley 24/2003, de 10 de julio, de la Viña y del Vino define el llamado “Sistema de Protección del Origen y la Calidad de los Vinos” que se estructura en los siguientes niveles:

<b>Dentro de los vinos de mesa</b>	Vinos de mesa.
	Vinos con derecho a la mención tradicional “vino de la tierra” (según la legislación vigente pueden ser vinos de mesa, de licor, de aguja y de uva sobremadura)
<b>Dentro de los VCPRD</b>	Vinos de calidad con indicación geográfica.
	Vinos con denominación de origen (DO).
	Vinos con denominación de origen calificada (DOCa).
	Vinos de pagos.
<b>La Denominación “Cava”</b>	Tiene a todos los efectos la consideración de DO.

Así la Ley define los conceptos anteriores:

#### ↪ **Vino de mesa con derecho a la mención tradicional “vino de la tierra”**

Es el que ha sido delimitado teniendo en cuenta unas determinadas condiciones ambientales y de cultivo que puedan conferir a los vinos características específicas.

#### ↪ **Vinos de calidad con indicación geográfica**

Es el producido y elaborado en una región, comarca, localidad o lugar determinado con uvas procedentes de los mismos, cuya calidad, reputación o características se deban al medio geográfico, al factor humano o a ambos, en lo que se refiere a la producción de la uva, a la elaboración del vino o a su envejecimiento.

#### ↪ **Denominación de Origen (DO)**

Es el nombre de una región, comarca, localidad o lugar determinado que haya sido reconocido administrativamente para designar vinos que cumplan las siguientes condiciones: haber sido elaborados en la región, comarca, localidad o lugar determinados con uvas

procedentes de los mismos, disfrutar de un elevado prestigio en el tráfico comercial en atención a su origen y cuya calidad y características se deban fundamental o exclusivamente al medio geográfico que incluye los factores naturales y humanos. Además, han de haber transcurrido, al menos, cinco años desde su reconocimiento como vino de calidad con indicación geográfica.

### ↪ Denominación de Origen Calificada (DOCa)

Deberá cumplir, además de los requisitos exigibles a las denominaciones de origen, los siguientes: que hayan transcurrido, al menos, diez años desde su reconocimiento como Denominación de Origen, se comercialice todo el vino embotellado desde bodegas inscritas y ubicadas en la zona geográfica delimitada, cuente con un sistema de control desde la producción hasta la comercialización respecto a calidad y cantidad, que incluya un control físico-químico y organoléptico por lotes homogéneos de volumen limitado. Además, está prohibida la coexistencia en la misma bodega con vinos sin derecho a la DOCa, salvo vinos de pagos calificados ubicados en su territorio y se ha de disponer de una delimitación cartográfica, por municipios, de los terrenos aptos para producir vinos con derecho a la DOCa.

### ↪ Vinos de Pagos

Son los originarios de un “pago” entendiendo por tal el paraje o sitio rural con características edáficas y de microclima propias que lo diferencian y distinguen de otros de su entorno, conocido con un nombre vinculado de forma tradicional y notoria al cultivo de los viñedos de los que se obtienen vinos con rasgos y cualidades singulares y cuya extensión máxima será limitada reglamentariamente por la Administración competente, de acuerdo con las características propias de cada Comunidad Autónoma, y no podrá ser igual ni superior a la de ninguno de los términos municipales en cuyo territorio o territorios, si fueren más de uno, se ubique.

Se entiende que **existe vinculación notoria con el cultivo de los viñedos, cuando el nombre del pago venga siendo utilizado de forma habitual en el mercado** para identificar los vinos obtenidos en aquél durante un período mínimo de **cinco años**.

**En caso de que la totalidad del pago se encuentre incluida en el ámbito territorial de una denominación de origen calificada, podrá recibir el nombre de “pago calificado”,** y los vinos producidos en él se denominarán “de pago calificado”, siempre que acredite que cumple los requisitos exigidos a los vinos de la Denominación de Origen calificada y se encuentra inscrito en la misma.

Además, **la producción de uva, elaboración y embotellado (con excepciones) deberán realizarse dentro del pago.** Y habrá de contarse con un sistema de calidad integral que cumpla, al menos, los requisitos de una DOCa.

En relación con las bebidas espirituosas, el **Reglamento (CEE) 1576/89, sobre definición, designación y presentación de las bebidas espirituosas**, introduce el concepto de **DENOMINACIONES GEOGRÁFICAS** y establece un listado de ellas que pueden sustituir o completar las denominaciones usadas para designar cada producto. Dichas denominaciones se reservan a las bebidas espirituosas cuya fase de producción, durante la cual adquieren su carácter y cualidades definitivas, haya tenido lugar en la zona geográfica invocada.