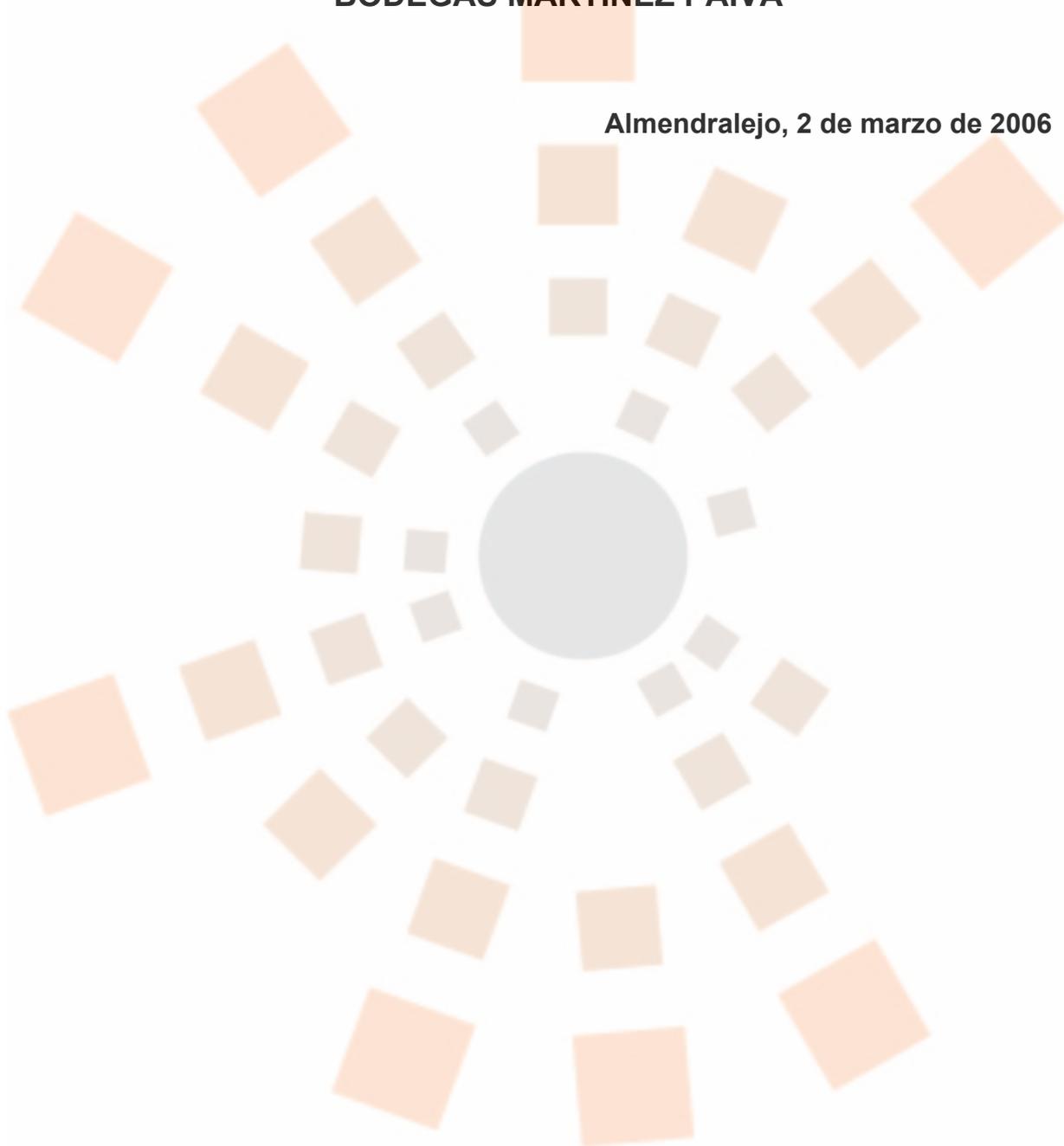


**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA
INAUGURACIÓN DE LAS NUEVAS INSTALACIONES DE LAS
BODEGAS MARTÍNEZ PAIVA**

Almendralejo, 2 de marzo de 2006



INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA INAUGURACIÓN DE LAS NUEVAS INSTALACIONES DE LAS BODEGAS MARTÍNEZ PAIVA

Almendralejo, 2 de marzo de 2006

D. Juan Martínez, hermanos y familia Martínez Paiva, alcalde de Almendralejo, señoras y señores, queridos amigos. Pues, de vez en cuando, en entrevistas que mantengo con el mundo empresarial, siempre hay empresarios que manifiestan su inquietud porque la empresa que ellos han creado, no tenga una continuidad generacional, porque son conscientes de que una empresa, para que se consolide, necesita tiempo, necesita años, y muchas veces han visto que la empresa ha terminado cuando ha terminado la actividad económica, o la vida, incluso, de la persona que la puso en marcha. Y eso siempre les ha creado, y les crea, por lo menos por lo que me dicen, cierta inquietud, porque les gustaría que un proyecto que tanto trabajo y esfuerzo cuesta poner en marcha tuviera una cierta continuidad generacional. Es decir, que los hijos y los nietos, pudieran hacerse cargo de aquello que ellos montaron, sin duda, con muchísimo más esfuerzo y trabajo de lo que ahora, se puede montar.

En este caso concreto, de la bodega que estamos inaugurando aquí, afortunadamente, don Juan, el proyecto generacional ha continuado y debe usted sentirse orgulloso de que su familia haya sido capaz de aprovechar los inputs, la actividad que usted, y los que antes que usted, pusieron en marcha para hacer un negocio del vino. Yo creo que aquí, además de un negocio, lo que estamos es viendo, también, una enorme vocación, enorme vocación. Conozco, hace ya algunos años, a Ángel, y siempre le he dicho al consejero de Agricultura, que hoy no está aquí, porque está en una reunión en Madrid, también al de Industria, le he dicho digo: esta gente va a triunfar porque tiene un sueño. Y él lo ha dicho, ha hablado de sueño, en dos o tres ocasiones, de sueño. Es decir, sabe dónde va, que es lo que creo que es importante en la vida, levantarse por la mañana, salir a la calle y saber dónde vas. Porque si no sabes dónde vas, sencillamente no llegas a ninguna parte.

Y yo, siempre que le he oído hablar con tanto entusiasmo, con tanta seriedad y con tanta confianza, he dicho: esta gente sabe dónde va, sabe dónde va, sabe lo que quiere, tiene un sueño. Y lo que es más importante, por lo que le he oído a algunos miembros más jóvenes de la familia, no se conforman con hacer siempre lo que siempre se ha hecho, sino que, como consecuencia de la adquisición de conocimientos, están dispuestos a hacer algunas transformaciones inteligentes que haga posible que el producto que aquí se va a elaborar tenga un mercado mejor que si se siguiera haciendo con la técnicas tradicionales de siempre.

Es decir, que han roto un poco ese cierto maleficio que, en algunas ocasiones, se había instalado en Extremadura y que a mí me recuerda la anécdota del elefante aquel que estaba, el elefantito pequeño que estaba en un circo atado a una pata para que no se escapara, porque al ser jovencito pues tenía tendencia a escaparse, hasta que un día ya no lo ataban, y hay quien dijo: ¿cómo no atan el elefante?, si se va a escapar. Dice: no, no se va a escapar porque siempre ha estado atado, y aunque le quiten la cuerda va a seguir estando ahí, porque es todo lo que ha sabido hacer en la vida.

Y a nosotros nos ha pasado algo por el estilo, nos han quitado la cuerda y muchas veces hemos seguido pensando que teníamos la cuerda atada. Y ya no tenemos la cuerda atada. Ahora podemos hacer lo que queramos, sencillamente es cuestión de tener un sueño y proponérselo. Y no conozco a ningún extremeño, ni extremeña, que haya tenido un sueño, lo haya querido realizar y, al final, no lo haya conseguido. No hay nada que nos lo impida. Nada. Sencillamente, es cuestión de que nos lo creamos. Y si somos capaces de creer que aquí podemos hacer el mejor vino de España, claro que lo podemos hacer, sin duda que lo podemos hacer, con la tecnología que hay hoy, claro que lo podemos hacer, y llegar a más sitios que nadie, claro que lo podemos hacer. Es cuestión de quererlo y es cuestión de echarle mucha inteligencia, mucha confianza y mucho trabajo.

Cuento otra anécdota, la contaba el otro día, un concierto donde había un pianista magnífico tocando el piano y se le acercó alguien diciendo que, que, que alegría verle tocar el piano, que envidia, si yo pudiera tocar el piano como usted. Y le dieron tanta paliza que ya el pianista dice: mire usted, como yo, nunca va a poder usted tocar el piano. Dice: ¿por qué? Dice: porque usted tiene cara de no estar dispuesto a dejarse las pestañas y las manos en el piano desde las siete de la mañana hasta las diez de la noche, un día, otro día, un mes, otro mes, un año y otro año. Y así se llega a tocar bien el piano. Ahora, simplemente de vez en cuando, pues es bastante difícil.

Y esta familia, yo tengo la sensación de que se ha dejado, se ha dejado las pestañas y las manos queriendo tocar el piano. Y yo creo que ha acertado. No importa, Ángel, ser los primeros o los terceros, ¡qué más da! Si hay gente que está todo el día conduciendo mirando el cuentakilómetros, y terminan rompiéndose la cabeza; porque se conduce mirando para el frente, no mirando el cuentakilómetros, a ver a cuánto vamos, quiénes somos los primeros o los terceros, ¡qué más da! Vaya usted de frente. Mire usted, de vez en cuando, el espejo retrovisor para no cometer errores, para que no le agredan por detrás, y haga usted el favor de tomar bien la velocidad y el destino que quiere seguir.

Y yo creo que ustedes han tomado ese camino y esa enseñanza y les importa, yo creo que les debe importar muy poco, ser los primeros o los terceros o los quintos. Lo importante es hacer aquello que uno quiere hacer, tener confianza que lo puede conseguir, y echarle mucho valor al asunto, porque podemos hacer aquello que nos propongamos. Y la familia Martínez Paiva lo está consiguiendo. Ha cumplido con su deber y lo está haciendo. Y en veintitantos años han conseguido pasar, de vender a granel, a tener esta bodega que hoy inauguramos.

La bodega no es un capricho. Porque puede haber gente que diga: y tanto ¿para qué? Pues para que el que venga, también compre el vino viendo en el sitio donde se hace el vino, que es muy importante. Que es muy importante. Y el que venga aquí y vea esta bodega dirá: bueno, ya esto, esto tiene buena pinta, esto parece que... ¿eh? Que me suena bien. Que me suena bien.

Así que, la familia ha cumplido. ¿Qué es lo que tenemos que hacer los demás? Desde mi punto de vista. Desde luego, desde las administraciones públicas, acompañar. Acompañar. Y creo que, en este caso concreto, lo hemos hecho. Hemos aportado las subvenciones que le correspondía, a la iniciativa, desde el año 2000 para acá ha habido más de doscientos proyectos bodegueros en la región, más de doscientos proyectos bodegueros. Quiere decir que se quiere ir por este camino. Pero hace falta, también, que los que no nos dedicamos a esto nos creamos que, efectivamente, lo que producimos es bueno. ¿A que nadie duda de que el ibérico nuestro es el mejor jamón del mundo? Nadie lo duda. Pero del vino, todavía tenemos sospecha, todavía. Y hay gente, además, que yo lo he oído, lo he contado en alguna ocasión, en la barra de un bar: hay que defender al sector vitivinícola extremeño, ¡niño, unos riojitas aquí! Bueno, empiece usted, empiece usted y ya después continuamos los demás. Porque se piensa que, de igual forma que el porcino ibérico es lo mejor, el mejor jamón es éste, el mejor vino es el de otra zona. Y hay que empezar por creerse que el nuestro también puede ser el mejor. Y lleva razón Ángel, cuidando los precios, la calidad y sabiendo exactamente dónde podemos competir y dónde podemos y debemos dirigirnos.

Si somos capaces de hacer eso, yo creo que tenemos un largo camino por recorrer, un largo camino por recorrer. Solo en... Miren, tenemos algo más de doscientas y pico bodegas. En Extremadura. Y tenemos, casi, cuatrocientas marcas de vino. Yo creo que son muchas marcas. Y para vender un producto, cuatrocientas marcas no hay quien las venda. No hay quien las venda.

Y deberíamos aprender de lo que se ha hecho en otras zonas donde alrededor de un par de marcas, o tres, se han ido colando todas las demás. Tenemos, no quiero citar para que nadie se enfade, pero hay algunas marcas muy famosas de determinadas denominaciones de origen y, después, sobre eso, ya entra todo, lo bueno y lo malo; pero como hay unas cuantas marcas que dan el prestigio alrededor de esa denominación se meten otras muchas marcas.

Y yo creo que deberíamos intentar hacer un plan de acción de todo el sector bodeguero con la Junta de Extremadura. Un plan de acción. Ya hemos hecho este avance, estamos solamente embotellando del 8%. No es casi nada. En otras zonas se está embotellando el 40 o el 50%. Aquí estamos solamente en el 8%. Tenemos que embotellar más. Pero también tenemos que saber exactamente dónde queremos ir. Dónde queremos ir. El 8% embotellado, el 25% para alcohol y el 70% casi para granel. Bueno, yo creo que tenemos un amplio camino. Y lo ha dicho Ángel. Nosotros empezamos en el 79 a granel, y decidimos quedarnos con la parte del valor añadido. Un plan de acción. Ya hemos avanzado. Ya no solo producimos. Ya no producimos lo que se

producía anteriormente. Hemos hecho transformaciones, variedades nuevas, etc., etc., estamos intentando adaptarlas. Bien, estamos embotellando. ¿Qué es lo que tenemos que hacer ahora? Y no estaría mal que hubiera una reunión de un día, de dos, de tres, de cuatro, con los bodegueros y decir: ¿qué es lo que podemos hacer ahora? Porque si no, es muy difícil hacer una campaña publicitaria vendiendo cuatrocientas marcas. Pero sería fácil hacer una campaña publicitaria vendiendo ¿qué?, lo que el sector decida que hay que vender. Y ahí, la Junta de Extremadura estaría dispuesta a ir, porque creemos que, efectivamente, es un sector que sabemos, que ya empezamos a dominar, que siempre hemos sido productores, pero que hemos dado el salto en los últimos 20, 25 años, para la transformación y para la comercialización. Y hay mercado para todo. Hay mercado para todo. Hace falta que, efectivamente, tengamos el sueño y lo materialicemos.

Yo felicito a la familia Martínez Paiva, porque el sueño lo ha materializado. Llevo tres o cuatro años oyendo a Ángel hablar de su bodega, de la bodega de la familia. Yo... Me da alegría, por fin, poder inaugurar esta bodega que con tanta ilusión habéis hecho, con tanta inteligencia y respetando lo que es una generación que está aquí sentada en el día de hoy, a la que yo felicito y saludo, y hago extensible mi felicitación a todos ustedes.

Nada más y muchas gracias.