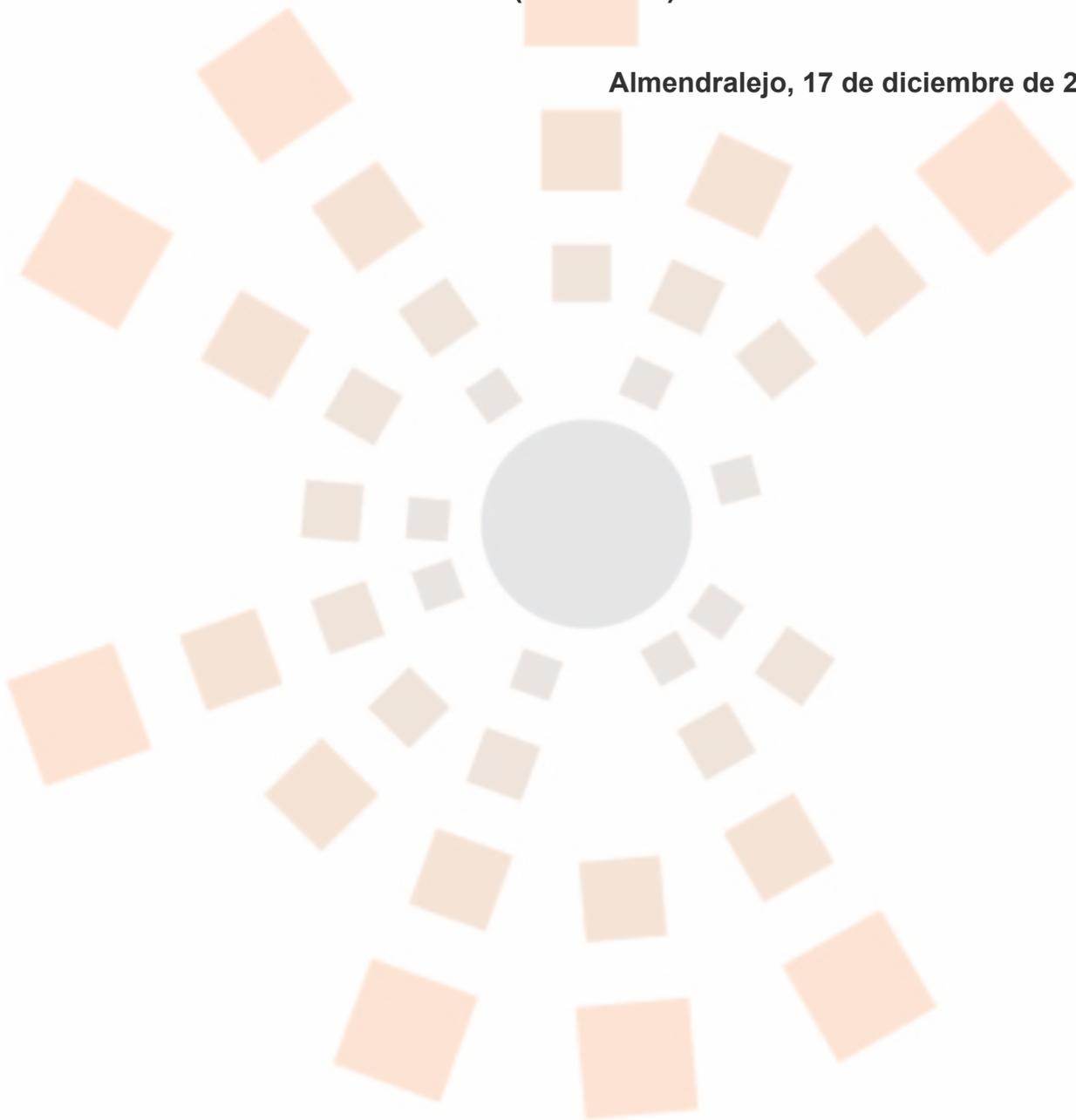


**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA
INAUGURACIÓN DEL JARDÍN BOTÁNICO DE VIÑA EXTREMEÑA Y
PRESENTACIÓN DE LA CAMPAÑA DE COMERCIALIZACIÓN DE
VINOS BAJO EL EPÍGRAFE “GRANDES GENIOS DE LA MÚSICA”
(VIÑEXSA)**

Almendralejo, 17 de diciembre de 2001



**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA INAUGURACIÓN DEL
JARDÍN BOTÁNICO DE VIÑA EXTREMEÑA Y PRESENTACIÓN DE LA
CAMPAÑA DE COMERCIALIZACIÓN DE VINOS BAJO EL EPÍGRAFE
“GRANDES GENIOS DE LA MÚSICA” (VIÑEXSA)**

Almendralejo, 17 de diciembre de 2001

Querido Alfonso, querida Victoria, señor Barroso, señor Sánchez, señoras y señores, queridos amigos.

Cuando venía de Mérida para acá, pensaba en el acto que hoy vamos a celebrar aquí en la bodega Iglesias, Viñexsa, en Almendralejo, y se me ocurrió pensar que el refranero español está cargado de refranes, unos que reflejan la realidad que sigue existiendo todavía hoy, y otros que ya están bastantes desfasados, bien por su carácter machista o porque reflejan situaciones y tradiciones que ya no existen. Por ejemplo, me acordaba de uno que dice “quien compra “fiao” y vende al contado, sin caudales, es un potentado”. Y se me ocurría, las grandes superficies. Y no diremos que no son potentados. Y, al mismo tiempo, decía: bueno, pero hay cosas que es verdad, que es muy antiguo el refrán pero sigue ocurriendo, pero hay otras, otros refranes, que ya no son la realidad y que quien lo practique y lo siga pues va al fracaso, en el caso concreto del mundo empresarial. Por ejemplo, ese tan viejo y tan conocido de “el buen paño en el arca se vende”, esto ya no es, esto ya, quien quiera vender algo en el arca está condenado a la ruina y al fracaso y a la marginación. Hombre, el buen paño ya no se vende en el arca, llegó la época de los escaparates, después hemos pasado a comprar con posibilidad de devolver el dinero y ahora estamos ya en la gran red, en la subasta on-line que incluso yo creo que llegará el momento que todo lo que compremos costará cero euros, porque como la subasta tiende a la baja siempre, pues llegará el momento en que la gente venderá, sobre todo determinados productos, y no nos costará dinero, porque como está en la línea y en la red, está todo el mundo sabiendo lo que se vende, pues siempre hay alguien que oferta un euro más barato. Han visto ustedes que empleo ya el lenguaje económico correcto.

Y, pero, en fin, no hay peligro porque la industria seguirá desarrollándose a través de los servicios, ese producto que cuesta cero pesetas después tendrá una serie de utilidades el servicio, por ejemplo un teléfono móvil ya no vale nada, cuesta cero pesetas: ¿qué es lo que hace que la empresa tenga un negocio? pues todos los aditamentos, todos los servicios adicionales que se prestan a través de ese teléfono móvil. Pero en fin, sea como sea, ya no se vende el paño, por muy bueno que sea, en arca y Alfonso Iglesias pues es un ejemplo de que, efectivamente, hay que intentar darle aditamento al servicio, a lo que se vende, al producto, para que tenga no solamente calidad sino que pueda competir en un mundo de calidades.

Hoy estamos aquí en una bodega, donde se vende un producto que es vino que antes no eran capaces de transformar y que ahora ya transformamos y de qué

forma y de qué manera, en Extremadura, en cuanto a su calidad, no en cuanto a su cantidad porque todavía no estamos ni siquiera en el 15% de nuestra capacidad de transformación, de ventas y de comercialización.

Yo creo que Alfonso es un hombre, además de inteligente, que lo está demostrando con la actividad que lleva adelante, un hombre con un enorme buen gusto, buen gusto. Y hoy, es un escalón más de su promoción dentro del mundo en el que estamos viviendo.

Ya no se venden muchos productos solamente por lo que contienen, sino por lo que significan, tanto es que estaba hoy después del telediario intentando ver el tiempo y he visto así como 240 anuncios hasta que ha llegado el tiempo, y he visto pues como cambia la publicidad ¿no?, desde el anuncio todavía antiguo del vendedor de coche que pone a una señorita con una ropa invisible en lo alto del capó, hasta el vendedor moderno de coches, que pone a una señora exuberante, que entra en su vehículo, que tiene un tropiezo por la carretera y que sale en una situación muy ridícula, con moratones etc, pero solamente con moratones, es decir este ya, ya este, este fabricante ya está vendiendo lo que la gente quiere, que no es sabor ni capacidad, ni deseo sexualmente agradable sino que está vendiendo seguridad, después de un accidente morrocotudo, la señora sale simplemente con unos moratones en la cara.

Entonces ya no se vende tanto, lo que ya no se vende la publicidad lo que hay dentro del contenido, sino que se venden determinadas formas de ser, de estar, de vivir. Por ejemplo uno bebe Coca-cola, no porque la Coca-cola sea mejor que cualquier otro potingue, sino sencillamente porque el que no bebe Coca-cola no tiene chispa de la vida. Entonces, como uno quiere tener la chispa de la vida, pues uno bebe Coca-cola simplemente para estar dentro de ese grupo de ciudadanos del mundo que frente aquellos otros que beben otro tipo de brebaje pues están. O el que compra Nike frente a Ike, pues simplemente es porque éste, él que compra Nike, es capaz de hacerlo sólo, él lo hace sólo, hazlo sólo, dice el anuncio.

Y entonces yo creo que Alfonso le ha cogido la onda a esta nueva forma de vender, él tiene un producto de calidad, todos lo hemos probado y quien no lo haya probado espero que lo probemos ahora, querido Alfonso y sabemos que haces un vino magnífico, magnífico como casi todo el que se hace en Almendralejo, como casi todo el que se hace en Extremadura, y por cierto como casi todo bien que se hace en España, entonces tiene que competir con productos de altísima calidad, incluso con el vino del norte de Europa y, que, como tú sabes mejor que yo, para que haya vino tiene que haber uva y para que haya uva tiene que tener grado y para que haya grado tiene que haber sol. Ya me contarán ustedes cómo se puede hacer vino en el norte de Europa donde hay sol, por lo tanto no hay grado, pero sin embargo tienen 11 grados en sus botellas, es decir que le echan sacarosa, glucosa, remolacha. Entonces le llaman vino por llamarle de alguna forma, pero yo le sigo llamando a aquello brebaje, es impropio de su cultura tener vino, el vino es de la cultura mediterránea, ahora que vamos a celebrar la Navidad, bueno, esto es de la Semana Santa, querido, querido, querido padre, que Jesucristo en la última cena no le dio cerveza a sus apóstoles, le dio vino, porque el vino es de la cultura mesopotámica, y la cerveza del norte, de otras culturas, otros dioses, Odín, etc, pero el vino es nuestro. Y entonces a pesar de eso, tenemos que competir con otras zonas que no producían eso, pero que sin embargo están instalados en el mercado.

Y yo creo que hoy, hemos visto un, árbol, o sea, un jardín botánico que es una auténtica maravilla, yo soy un enamorado de las plantas, me ha dado muchísima envidia lo que he visto, me he tocado el billete de lotería que tengo aquí por si acaso hubiera suerte y por lo tanto pudiera comprar algunos de los productos que hemos visto, de los árboles que hemos visto en ese magnífico jardín, hemos visto las etiquetas del toro sevillano que las ha hecho en unos centímetros de etiquetado que es bastante difícil apreciar la calidad de tres genios de la música, incluso Beethoven ha salido más favorecido de lo que parece que era, sigue teniendo la mirada dura, pero es más guapo de lo que nos enseñan en otras fotografías de libros etc. y por fin, el director de productos especiales de Emy, nos ha dicho qué es lo que ha hecho en ese compact-disc que sin duda tiene una enorme calidad, primero por lo que representa la Compañía, la Compañía que él ha hecho una breve historia, donde me he quedado sorprendido cuando ha dicho que los cantantes primeros tenían que grabar cada disco, es decir que pasaban de grabar, a lo mejor, mil o dos mil discos que grabarían en aquel tiempo, ¿no?, a cantar mil o dos mil veces, a no cantar nada más que una, que cantan una vez, y eso ya se repite en copia e incluso cuando salen en la televisión, ven ustedes que mueven los labios pero que ya no cantan nunca más, cantan el día que graban el disco. En fin, imagínense que yo ahora empezara a hablar, pero sin voz, es una estafa, pero en fin, esa estafa se sigue haciendo y nos la creemos, está dentro de la prórroga que hay que hacer.

Todo esto, ¿qué significa?. Pues yo creo que significa que además de un producto de calidad, Alfonso ha tenido la inteligencia de ofrecer algo distinto, es decir, no solamente la calidad que, repito, hay muchos buenos vinos en la región, sino que dé igual forma que el ejemplo que ponía anteriormente de la coca-cola, ahora cuando uno bebe un vino de Viña Extremeña, de Viñexsa, de Alfonso, pues sabe que no solamente -creo yo y esto es quizás la idea que él ha querido conseguir, no lo he hablado con él y a lo mejor me equivoco-, pero yo creo que ha querido decirnos, oiga, quien beba un producto que yo elaboro, no solamente bebe un vino de calidad, sino que además es un hombre o una mujer que ama la naturaleza, le gusta la ecología, sino que además también es un hombre o una mujer que ama la música, y además es un hombre que es solidario. Todo esto, alrededor de una botella. Yo creo que se es lo que es, y yo creo además que es verdad, es decir, es verdad, vista la bodega, visto el jardín botánico, visto el etiquetado, visto el disco, y visto posteriormente, cuando nos toque, el vino, pues efectivamente estamos ante un producto que ofrece algo más. Entonces yo me atrevería a decir, Alfonso, yo creo que hoy los que estamos aquí, somos gente que nos gusta el vino, que nos gusta la ecología, que nos gusta la música y que, además, nos gusta ser solidarios. Todo esto es lo que encierra una botella y todo esto es lo que representa hoy el producto que sacas al mercado. Y hay una simbiosis muy interesante, historia que así lo ha puesto de manifiesto. Es decir, hay una inteligencia, yo produzco un producto y al mismo tiempo doy mil pesetas por cualquier caja que se venda. Es decir, yo te doy a ti para una causa noble, cual es salvar a los pigmeos y, al mismo tiempo, tú le das a Alfonso la marca de calidad de solidaridad que Medicus Mundi tiene acreditado desde el año 63, si no recuerdo mal que se constituyó en nuestro país, en el año 62, que se constituyó en el mundo. Así que esa simbiosis existe y bueno, pues uno tendrá la satisfacción de decir: Oye, yo me siento a tomar un vino de Alfonso y no solamente estoy tomando un buen vino sino que estoy haciendo algo más. Es decir, estoy demostrando una forma de ser y una forma de estar en la vida y esto yo creo que es una inteligencia de mercado que yo no tengo ningún inconveniente en resaltar. Y si, además, por mil pesetas de la

caja que compremos va para una causa tan noble como la que ha descrito Victoria, pues mejor que mejor, porque es verdad que cada vez somos más ricos, pero cada vez hay más desigualdades. Es decir, hemos estado viendo las fotografías de los pigmeos, y decía Victoria, eso es un dispensario, será por que tú lo dices, porque lo que se ve ahí en la fotografía, es un dispensario por que tú lo dices, podías haber dicho que era un almacén de lanas antiguas o de cartones. Es verdad que hay una enorme diferencia, es decir, hay más diferencia ahora mismo entre los seres humanos que la que había en la época de los faraones, porque en la época de los faraones, yo estoy seguro que la mujer del faraón, la faraona, y la mujer del esclavo, parían exactamente con el mismo dolor y con el mismo riesgo, porque no había apsesia, ni había anestesia ni había nada. Es decir, daba igual ser rica que pobre, y cuando le sacaban una muela al faraón, sufría lo mismo que el esclavo, cuando le sacaban la muela. Esto ya no existe, es decir, hay gente que ya va a parir sin dolor, está pariendo sin dolor, si tenemos sanidad no parirá ninguna mujer con dolor que quiera, porque tendremos la epidural para todas y además aprovecho, si tenemos Sanidad tendremos más dinero y por lo tanto el 0'7% aumentará para esa causa noble de la que hablabas anteriormente. Así que esto es lo que yo creo que representa este acto de hoy, es decir, quien beba quien beba un Corte Real o quien beba un Tentudía, pues no solamente está bebiendo un buen vino, sino que está demostrando una forma de ser, una forma de estar y una forma de comportarse en la sociedad. Esto es lo que yo creo que ofrece un hombre de la sensibilidad de la inteligencia de Alfonso al que yo felicito que haga este tipo de iniciativas que ya comienzan a ser naturales en Extremadura. Significa que a pesar de la crisis y a pesar de las torres gemelas y a pesar de las contradicciones que se producen en el mundo pues las torres gemelas han provocado, que muriendo dos o tres mil personas, paguemos las hipotecas de los pisos más baratas, fíjense como es la economía, tres mil personas muertas, precio del dinero en Estados Unidos 1'75, si no hubieran muerto tres mil personas, estaríamos pagando la hipoteca a 5 puntos, o 6, o 7, pero como han muerto tres mil personas nos han bajado el precio del dinero y la hipoteca. Esto es un lío importantísimo y extraordinario, pero en fin, demuestra una forma de ser y una forma de estar. Entonces yo te felicito, querido Alfonso, te animo, indica que este ejemplo es la segunda vez que lo haces, por tanto este ejemplo se puede seguir y significa que hoy el mundo empresarial extremeño está tirando con fuerza, con fuerza, porque ya no solamente se trata de captar recurso, de vender como sea, sino que se trata también de vender y poder prescindir de una parte del beneficio para destinarlo a una causa noble como es ésta o puede ser cualquier otra de las muchas que todavía existen en el mundo.

Así que, Alfonso, felicidades por tu vino, felicidades por la etiqueta, felicidades al pintor que la ha hecho, que creía que tenía relieve, está tan bien hecha que creía que tenía relieve, felicidades a Emy por habernos hecho este disco magnífico que yo escuché porque Alfonso me lo dio en Fehispor hace ya un mes aproximadamente, y sería muy bueno que esta forma de ser nuestra, bebiendo una botella de Alfonso pudiéramos hacérsela llegar a los jóvenes y decirles: fíjese usted la diferencia que hay entre beberse un buen vino oyendo a Bach y diciendo: y además una parte de este dinero va para salvar a los pigmeos, que beberse un mal cubata con medio veneno dentro, en una esquina cualquiera, con una música bacalao a toda pastilla. Pues si fuéramos capaces de transmitir a los jóvenes que se puede ser tan feliz, estando en casa con unos amigos y amigas y haciendo esto que acabo de describir, pues seguramente también habríamos conseguido un objetivo que, a lo mejor Alfonso no se ha propuesto pero que está ahí para que la prensa si puede difundirla lo difunda.

Así que has hecho una operación redonda, Alfonso, buen vino, buena música, buena causa y buena naturaleza. Si a mí me salieran todas las operaciones como a ti te ha salido esta, yo sería el político mejor valorado de este país. Así que felicidades, muchísimas gracias y espero que nos volvamos a encontrar y vendré al jardín botánico en primavera a las nueve, ocho de la tarde, cuando se ponga el sol, para que tu amigo, que nos ha acompañado, este andaluz de Guadalupe que tanto sabe de plantas, pueda enseñarme más de lo que hemos visto y podamos ver el cambio de colores, como consecuencia de la puesta de sol que como en Extremadura, en ninguna parte.

