***XIX JORNADA VINÍCOLA Y GASTRONÓMICA DE FRAILES***

*Pregón a cargo de Pedro Barato – presidente nacional de ASAJA-*

*Frailes, 11 de abril de 2015*

*Es para mí un verdadero placer encontrarme hoy aquí en Frailes para pregonar, un 11 de abril, en esta fiesta tan importante como es la Fiesta del Vino.*

*A la gente de campo, y no dudéis que yo lo soy, no hay nada que nos guste más que celebrar en nuestro ambiente, en el campo, rodeados de los nuestros, en actos sencillos pero de gran hermandad, como es este.*

*Antes de nada quiero mostrar mi agradecimiento a quienes me han propuesto para ser vuestro pregonero en esta XIX edición de la Jornada Vinícola y Gastronómica de Frailes. Cuando recibí la carta del señor alcalde invitándome a participar en este evento os puedo asegurar que fue para mí una gran sorpresa, tan grande como grata.*

*Y como “es de bien nacido ser agradecido”, no dude un momento en aceptar la invitación y os doy las gracias por haber pensado en mi para compartir con todos vosotros esta fabulosa fiesta que gira alrededor del vino.*

*Sé que esta Fiesta del Vino es una de vuestras fiestas más importantes y que vuestra perseverancia ha hecho que no solo sea conocida a nivel provincial y autonómico sino que sea ya una referencia a nivel nacional.*

*De una forma sencilla pero muy efectiva habéis sido capaces de* ***poner en valor no solo vuestros vinos, sino también todos vuestros recursos gastronómicos:*** *los productos de profunda tradición como son los derivados de la matanza, pero también los potajes y los dulces,…. en suma, el sabor de esta tierra.*

*Desde que era un chaval he escuchado decir a mis mayores que no hay nada mas noble que dar de comer a los demás y si se hace con ricas viandas, aún mejor. La profesión de agricultor y ganaderos es, en este sentido, la actividad profesional más noble que hay y también la que mayor futuro tiene. Podrán cambiar las fuentes de energía, podrán cambiar las formas de comunicarnos… pero la necesidad del hombre de alimentarse y por tanto de producir alimentos sanos y de calidad para tal fin, eso no va a cambiar nunca.*

***El agricultor y el ganadero pone, cada día, alimentos sanos y de calidad encima de la mesa de millones de consumidores.*** *Pero esto, con ser importante, no es lo único. Con su trabajo, los productores agrarios contribuyen a mantener la actividad económica de las zonas rurales, su patrimonio natural y en suma,* ***un desarrollo rural sostenible****.*

*Y esto se da aquí en Frailes, un municipio de la Sierra Sur jienense que combina actividad agrícola y ganadera con atractivo turístico; desarrollo económico y conservación de espacios naturales; gastronomía y valores patrimoniales.*

*Sin duda, el aceite de oliva, el vino y la ganadería constituyen parte sustancial de vuestra actividad económica, así como también de vuestro patrimonio.*

*Decía un historiador griego que “los pueblos del Mediterráneo empezaron a emerger del salvajismo cuando aprendieron a cultivar el olivo y la vid”. Sin duda, los paisanos de Frailes sois gente culta y muy civilizada, porque contáis con una larga tradición en el cultivo de estos dos fenomenales productos.*

*Aunque algunos lo crean, el vino ha sido, en esta comarca de Sierra Sur de Jaén, un producto tradicional desde la época de dominación de los árabes, aunque es a partir de la conquista cristiana cuando se incrementa la producción, el consumo y el comercio de vino.*

*Hay que recordar, que la Sierra Sur de Jaén tiene unas tierras especialmente aptas para el cultivo de la vid, con una mezcla perfecta de altitud y clima que propician el cultivo de cepas de gran calidad, en un abanico muy amplio de variedades de uva.*

*En Frailes, impulsada por el grupo de Aceites Sierra Sur****, la bodega Campoameno es un ejemplo destacado de producción de vino de calidad****. Como alternativa al monocultivo del olivo, esta bodega, que nace como cooperativa en el año 2000, pretender convertirse en un proyecto global en el sector vitivinícola de Jaén.*

*De ahí que en Campoameno se hayan logrado unos excelentes vinos que van desde los rosados hasta los espumosos pasando por unos tintos de gran calidad.*

*Sin duda esta bodega es un claro ejemplo del esfuerzo realizado por* ***el sector vitivinícola nacional****, que en los últimos años ha avanzado mucho tanto a nivel elaborador, mediante la modernización de bodegas y cooperativas, implantando nueva maquinaria y usando las mejores tecnologías para innovar y desarrollar, como a nivel de explotaciones agrarias, modernizando los viñedos y utilizando nuevas variedades de uva.*

*Todo esto, junto con una climatología propicia, ha llevado* ***a nuestro país a convertirse en 2014 en el mayor exportador de vino del mundo****, superando a nuestros más directos competidores como son Italia, Francia, Chile o Australia. Concretamente durante el pasado año exportamos* ***2.280 millones de litros de vino****, lo que representa un 22 por ciento más que el año anterior.*

*Pero, ésta aparentemente buena noticia no debe impedirnos ver otra realidad superior. Los datos de volumen exportado contrastan con la facturación que durante 2014 solo alcanzó los 2.600 millones de euros, casi un 3 por ciento menos que el año precedente a pesar de que se ha exportado más cantidad. Esta facturación, para ponerles en situación, están muy lejos de los 7670 millones de euros facturados por Francia o de los 5087 millones de euros de Italia.*

*La causa de que seamos* ***el primer país en volumen de exportación pero el tercero en facturación*** *muy lejos de Francia e Italia se debe a que el precio al que se han vendido nuestros vinos en el exterior ha sido notablemente inferior.*

*Si tiramos de estadística, el* ***precio medio*** *al que se han vendido nuestros vinos en 2014 ha sido de* ***1,14 euros/litros****, casi un 21 por ciento inferior al precio medio pagado por los operadores internaciones en 2013, que se situaba en 1,44 euros/litros.*

*Este importe nos deja en el vagón de cola respecto nuestros principales competidores en todo el mundo, lejos de:*

* *Francia percibe*  ***5,3 euros/litro de media*** *(casi 5 veces más que Esp)*
* *Nueva Zelanda con* ***4,34 euros/litros***
* *Estados Unidos con* ***2,70 euros/litros***
* *Portugal con* ***2,55 euros/litro***
* *Italia con* ***2,50 euros/litro***

*El motivo de este bajo nivel de facturación es que más de la mitad de nuestras exportaciones son de* ***vino a grane****l, en su mayor parte con destino Francia e Italia para cubrir sus respectivas demandas nacionales, como ha ocurrido en 2014. Porque en España todavía se produce más vino a granel que vinos embotellados, aunque en los últimos años se aprecia una tendencia al alza de estos últimos.*

*A tenor de estos datos podemos llegar a la conclusión de que este tirón de las exportaciones es a costa de los bajos precios de nuestro vino en el exterior. Desde ASAJA desearíamos que estos precios fuesen más altos para así trasladarse a la cuenta de resultados de nuestros agricultores, algo que les permitiría vivir dignamente. Sin embargo,* ***que el precio de las uvas sea más acorde al esfuerzo que realizan los viticultores sigue siendo una asignatura pendiente.***

*Pero estoy convencido de que esta batalla solo se ganará si apostamos por* ***la calidad.*** *Es necesario buscar la calidad desde el principio, desde la cepa, ajustando la producción de las uvas a los parámetros de calidad de las Denominaciones de Origen y las Indicaciones Geográficas Protegidas. Incluso nuestros graneles deben buscar ser graneles de calidad.*

*Para todo ello, y empezando por la propia vendimia, ésta debe ser realizada con el máximo esmero. Por su parte, las bodegas y cooperativas deben primar la calidad de lo recolectado, ajustando sus pagos a las características y calidades de cada kilo de uva. Pagar a todos por igual es engañarnos a nosotros mismos y propiciar que la uva de inferior calidad arrastre los precios de las demás. Esto ya es una realidad en determinadas zonas productoras como Rioja y Ribera de Duero, donde ya se está aplicando* ***el pago de uva por calidad****, es decir precios de uva variables en función de la calidad de las mismas.*

*La otra gran asignatura pendiente del sector vitivinícola es* ***la recuperación del consumo de vino*** *a nivel interno. Los datos, en este sentido, son alarmantes. Durante los últimos cinco años el consumo de vino en España ha descendido en casi 10 litros por persona y año y en estos momentos nos encontramos por debajo de los 20 litros, lo que supone estar a la cola de la Unión Europea.*

*La caída progresiva del consumo interno de vino es un problema que arrastra el sector desde hace más de 30 años y que se ha ido agravando de forma notable en los últimos tiempos. Frente a los 70 litros de vino al año que consumían los españoles en la década de los setenta, a comienzos del año 2000 ya no llegaban a 40 litros y hoy esa cifra se ha reducido de nuevo a la mitad.*

***Recuperar el consumo interno de vino es el primer objetivo que se ha fijado la Organización Interprofesional del Vino de España (OIVE)*** *que se constituyó en Madrid hace unos meses con el apoyo del ministerio de Agricultura.*

*Para lograr dicho fin la Interprofesional tiene previsto que se pongan en marcha campañas de información y promoción del consumo de vino en nuestro país con la ayuda de la extensión de norma. De forma paralela, desde la Interprofesional se trabajará también para promover estudios y proyectos de I+D+I que permitan mejorar la competitividad del sector así como las rentas de los viticultores.*

*Para lograr el cumplimiento de estos objetivos tenemos* ***un claro referente: el trabajo desarrollado por el sector del aceite de oliva*** *(un sector bandera en esta provincia y también en esta comunidad autónoma) a través de la Interprofesional del Aceite de Oliva de España que arroja unos resultados excelentes.*

*En la última década* ***las ventas de aceite de oliva fuera de nuestro país se han multiplicado por dos*** *hasta llegar a 1.110.800 tn vendidas en la última campaña, mientras que el número de mercados de destino ha pasado de 127 a 162. Por lo que respecta a las ventas de aceite de oliva en el mercado interior, éstas han crecido un 6,2 por ciento en la última campaña, llegando hasta las 530.000 tn. Estas cifras suponen* ***un auténtico record de ventas, en un año especialmente difícil de gestionar por el elevado volumen de producción que se ha registrado.***

*El trabajo desarrollado por la Interprofesional del Aceite de Oliva de España, que me honro en presidir, es, en este sentido, una referencia de lo que se debe hacer en otros sectores.*

*Hasta el pasado año, nunca antes nuestros olivares habían producido tanto aceite (1,78 millones de toneladas) y aún así hemos sido capaces de gestionar dicho volumen y vender, como nunca antes, 1,6 millones de toneladas (1,1 para exportación y 530.000 toneladas en el mercado interior).*

*Esta mal que yo lo diga pero el trabajo desarrollado por la Interprofesional del Aceite de Oliva de España a lo largo de sus 13 años de vida es digno de admiración. Superadas las dificultades de funcionamiento de los primeros años, la Interprofesional ha ido, poco a poco, asumiendo mayores retos y desarrollando campañas de promoción cada vez más ambiciosas.*

*Con este trabajo,* ***España ha reforzado su posición de gran proveedor mundial de aceites de oliva****, desbancando a Italia del primer puesto de los dos mercados de referencia: Estados Unidos y Japón.*

*Tampoco debemos olvidar que tenemos una campaña cofinanciada por la Unión Europea y el Gobierno de España en India e Indonesia y que el pasado mes de febrero cerramos en Shanghai la iniciativa denominada* ***“La embajada de la buena vida” que hemos llevado a 10 países de cuatro continentes*** *(México, Rusia, Alemania, Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Brasil, Japón, Australia y China)*

*Todas estas acciones son para conseguir que el consumidor global identifique a España como el líder mundial que es, tanto en calidad como en cantidad de aceites producidos y comercializados. Ahora, me gustaría adelantaros nuestro último proyecto. Nos proponemos contar con uno de nuestros deportistas mas internacionales como es* ***Rafa Nadal como imagen de nuestras campañas de promoción en el exterior****.*

*Aún estamos evaluando en qué países vamos a trabajar aunque podrían ser Estados Unidos, Australia, China o Brasil.*

*Pero también hacemos promoción* ***en el mercado interior****, algo que como ya he comentado antes es fundamental en el caso del vino si queremos recuperar el consumo. En el caso del aceite, gracias a las campañas que hemos realizado, y a pesar de la grave crisis económica que hemos atravesado, hemos logrado que los españoles tengan una mayor cultura del producto y eso se note en el mercado.*

*En este sentido, una de las campañas mas originales y exitosas ha sido la de* ***los carritos de los Aceites de Oliva.*** *50 carritos que están visitando las principales ciudades del país, ofreciendo a los consumidores probar cuatro variedades de virgen extra (Arbequina, Cornicabra, Hojiblanca y Picual). Ya hemos visitado Madrid, Sevilla, Barcelona, Zaragoza, Alicante y Santander. Y en breve, volverán a recorrer las calles de Málaga, Granada y Jaén.*

*También hemos realizado formación para los alumnos de las escuelas de hostelería de todo el país y hemos estado en mas de 1000 restaurantes de toda España, sin olvidar nuestra presencia en ferias (Expoliva , Salón del Gourmets…) y las campañas de tv y prensa. Los resultados de todas estas acciones están siendo espectaculares.*

*Sin duda, creo que el papel de* ***las organizaciones interprofesionales*** *en cuanto a información, difusión y promoción de nuestros productos agrarios, ya sean aceites, vinos, quesos o producciones ganaderas es fundamental y prioritario para llegar al consumidor, que conozca nuestros productos y los hagan suyos.*

*Un papel muy parecido al que realiza* ***el ayuntamiento de Frailes*** *con la organización del evento que nos reúne hoy aquí:* ***la XIX Jornada Vinícola y Gastronómica de Frailes.*** *Con este sencillo acto, estáis realizando una gran labor a favor de los profesionales agrarios, poniendo en valor su trabajo y acercando a los consumidores unos productos sanos, naturales y de la máxima calidad.*

*El próximo año celebrareis la XX edición de esta Jornada.* ***Serán 20 años poniendo en valor vuestros vinos, vuestros quesos, vuestro aceite y en suma toda vuestra tradición gastronómica****, que, según tengo entendido, es mucha y variada y cuando acabe este pregón tendremos la ocasión de comprobarlo. Por eso, no quiero extenderme mucho más en mi intervención aunque sí me gustaría dar las gracias de forma muy sincera, en nombre de todos los productores agrarios, a toda la corporación municipal por la labor que está llevando a cabo.*

*No ignoro que vuestro Alcalde, Jose Manuel, es ganadero de ovino, y por tanto perfectamente conocedor de lo que cuesta sacar a flote una explotación agraria, y más difícil aún hacerla económicamente rentable, sobre todo si se trata de una explotación ganadera.*

***Los problemas de precios que afectan a las producciones ganaderas****, sean estas lecheras o cárnicas y la indefensión del ganadero, al no contar apenas con contratos estables, hacen que lograr el umbral de rentabilidad en una explotación ganadera sea una auténtica* ***azaña.***

*ASAJA ha denunciado, durante años,* ***la falta de equilibrio y de transparencia en la formación de la cadena de valor*** *de los productos agrarios, debido fundamentalmente a las posiciones de dominio ejercidas por las industrias transformadoras y las cadenas de distribución agroalimentarias.* ***Las multas millonarias que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*** *ha impuesto recientemente a una decena de industrias lácteas por repartirse el mercado de la leche cruda y pactar precios,* ***vienen a darnos la razón.***

*Afortunadamente, ahora, la ley está de nuestro lado.*

*Este Gobierno ha puesto en marcha una* ***Ley de Medidas para Mejorar el Funcionamiento de la Cadena Agroalimentaria*** *que, confiamos, poco a poco, empiece a poner coto a todos los desmanes que se están cometiendo. También sería deseable que se regularizasen las relaciones contractuales (los contratos por escrito, los cumplimientos de plazos de pago…etc.) porque ello aportará mas seguridad y equidad a las partes y unos precios mas justos para los agricultores y ganaderos.*

*Por último, me vais a permitir que dedique* ***unas palabras de agradecimiento a nuestra organización de ASAJA en Jaén*** *que ha colaborado activamente en esta XIX Jornada Vinícola y Gastronómica de Frailes. Primero, haciendo todas las gestiones posibles para que yo estuviera hoy aquí y también organizando una Jornada sobre Cultivos Alternativos en la Sierra Sur que se celebró ayer tarde aquí mismo, en la Casa de la Cultura.*

*Como los responsables de ASAJA-Jaén acostumbran a decir* ***“todo esfuerzo es poco para ayudar a crecer a una feria que es toda una institución en la comarca de la Sierra Sur”.***

*Os doy las gracias de verdad, porque con vuestro trabajo estáis colaborando activamente en la promoción del vino de estas tierras y de todos los demás productos agroganaderos.*

*Además, quiero recordar que ASAJA-Jaén desarrolla una intensa labor en lo que a promoción de productos de Jaén se refiere. En concreto, quiero citar el proyecto de* ***Los Maridajes de ASAJA*** *en el que cada vez participan mas bares y restaurantes de la provincia, incluyendo en sus cartas maridajes de aceites y vinos con carnes, quesos, dulces y demás exquisiteces de esta tierra.*

*Pero además, esta organización imparte una serie de* ***charlas por los pueblos de la provincia*** *con el fin de dar a conocer los manjares de Jaén y también* ***edita una Guía de Vinos, Carnes y Quesos*** *autóctonos que es referencia para los profesionales y los amantes de la gastronomía.*

*Una labor, que como la que se ejerce desde Frailes es de todo punto encomiable y merece nuestro reconocimiento.*

*Ahora ya sí, yo concluyo, dando las gracias a todos por vuestra atención e invitándoos a visitar los stands de productos artesanos y a degustar las magnificas viandas, eso sí, regadas con los buenos vinos de esta tierra porque, como dice un antiguo proverbio iraní “el vino es el amigo del sabio y el enemigo del borracho. Es amargo y útil como el consejo del filósofo, está permitido a la gente y prohibido a los imbéciles y empuja al estúpido hacia las tinieblas y guía al sabio hasta Dios”.*