



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

## DOMINGO, 1 DE DICIEMBRE DE 2019

### EL DÍA.ES

#### **MANUEL MUGA, VICEPRESIDENTE DE BODEGAS MUGA: "LOS VINOS ESPAÑOLES SE CODEAN CON LOS MEJORES DEL MUNDO"**

"Amancio Ortega es único, excepcional, su caso se va a estudiar durante muchos años y su historia ejemplar nos estimula"



Muga es sinónimo de calidad en el mundo del vino. Sukling, el crítico especializado con más prestigio en el sector a escala internacional, ha seleccionado a su Prado Enea como el tercero mejor del mundo. Es el resultado de una cuidada selección de la uva -explica su vicepresidente-, del trabajo artesanal y de un saber hacer que se ha ido enriqueciendo y puliendo a lo largo de tres generaciones. Fueron los abuelos de Manuel Muga los que, ya en el corazón de La Rioja, soñaron con hacer vinos de calidad embotellados. Sus padres conquistaron el mercado español. La tercera generación, hoy a los mandos, es la que ha logrado llevar el apellido, grabado en sus etiquetas, a consumidores de setenta mercados. Con un solo objetivo: sentirse orgullosos de lo que hacen.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

### ¿Qué define su vino?

Hemos conseguido aunar tradición con modernidad. Es una bodega muy artesanal, todo el proceso de elaboración es en roble, no tenemos nada en acero inoxidable ni en cemento. ¿Eso es bueno, es malo, es mejor? Es distinto, pero a nosotros nos funciona bien. Tenemos la fama de ser artesanales y es verdad, nos gusta mantener lo que consideramos que vale la pena, lo que aporta calidad en el proceso de elaboración. Lo haremos, aunque suponga un extracoste importante. Pero también incorporaremos los avances tecnológicos que nos hagan mejorar.

### ¿Pero su uva es la misma que la del resto de Riojas?

Toda la Denominación de Origen (D.O.) tiene 65.000 hectáreas de viñedo. De ellas, 350 son nuestras. Hay cerca de 300.000 habitantes y unos 17.000 son viticultores. Eso quiere decir que la tierra, la viña, está muy repartida. Algunas bodegas tienen una producción muy pequeña, en otros casos es cien por cien comprada y en otros mixta. En nuestro caso, el 60% de las necesidades que tenemos para hacer nuestros vinos se cubren con esas 350 hectáreas, el resto lo compramos. En los últimos diez o quince años, nuestro objetivo ha sido evitar no depender tanto como antes de la compra de uva, invertir en viñedo propio y, con ese 60%, estamos más o menos cómodos. Así podemos garantizar la calidad de la materia prima que entra en nuestra bodega, porque lo cuidamos, lo vendimiamos, lo controlamos nosotros.

### ¿En vez de cantidad optaron por calidad?

Efectivamente. En años de bonanza, como el 2004, 2005 o 2007, decidimos no aumentar la producción, mantenernos en los volúmenes que teníamos, que los controlábamos bien. A pesar de tener mucha demanda, apostamos por ganar prestigio. Afortunadamente, nos ha ido bien, pero sí hemos tenido que dedicar bastante inversión a terrenos para seleccionar la producción.

### ¿Cómo es ese viñedo de calidad?

Terrenos que no sean muy productivos, en zonas que no sean planas, más bien en altitud. Por supuesto, la climatología marca la calidad o el estilo de una cosecha, pero es muy importante el trabajo previo. Y eso lo ponemos nosotros, el factor humano. A principios de año, hacemos una pre poda con máquina, pero, posteriormente, es manual. Haces un seguimiento a lo largo del año. Necesitas emplear a bastante gente, es una de las inversiones potentes que hemos hecho. No es lo mismo tener personal para cuidar de 100 hectáreas de viñedo que para el triple. Ahora mismo, se cuidan los viñedos como si fuesen jardines,



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

cuando antes se tenían un poquito olvidados, lo importante era la elaboración.

### ¿Por qué aporta más calidad al vino ese trabajo manual?

Las producciones son inferiores a lo que podrían ser, porque, con la poda, diriges el rendimiento que tendrá posteriormente el viñedo. Lo puedes dirigir a producción o a calidad. A la hora de vendimiar, la tendencia, desgraciadamente, es usar mucha máquina. Es verdad que también es muy complicado encontrar mano de obra, porque es un trabajo duro. Parece algo bucólico, pero de eso nada, es muy físico. En los últimos años, conseguir personas que estén dispuestas a trabajar en las vendimias no es fácil. Y más aún si buscas gente que tenga algo de experiencia. Entonces, es más sencillo utilizar máquina. Lo que pasa es que la uva no llega en las mismas condiciones a la bodega. Vendimiándolo manualmente, llega el racimo entero. Fíjate hasta dónde llega el interés para que la uva llegue en buenas condiciones que tenemos contenedores climatizados para que, si el viñedo está un poco alejado de la bodega, la uva mantenga la temperatura deseada.

### ¿El cambio del clima se nota en la uva?

El cambio climático se está notando en todas partes. El estilo de vino que producimos actualmente, queramos o no, es algo distinto. La uva llega con más grado de alcohol del que solía tener. Hace cincuenta años, los vinos que elaborábamos podían tener un máximo de en torno a doce grados. A veces, había que compensarlo con uvas que cogíamos en la Rioja Baja, un poco más cálida, con algo más de grado, para llegar al nivel de equilibrio que queríamos ofrecer. Actualmente, tenemos que intentar controlar los vinos para que no se vayan demasiado de grado.

### ¿Una vez llega la uva a la bodega, cómo se trata?

Una vez que ha acabado la fermentación alcohólica pasamos el vino a otros depósitos para que haga la segunda fermentación, que es la fermentación maloláctica, y posteriormente el vino lo metemos en barricas donde realiza su crianza. Utilizas barricas nuevas o barricas usadas. Lo dejas más o menos tiempo dependiendo del vino que quieras hacer. La Rioja Alta tiene diversidad de suelos y terrenos y eso nos permite hacer distintos vinos. Un clásico de Rioja es un vino elegante, compensado, fino, de disfrute, complejo, como nuestro Prado Enea, que pasa tres años aproximadamente en bodega de envejecimiento y cuatro en botella. Lo sacamos cuando consideramos que está en condiciones para empezar a beberlo o, incluso, como tiene un potencial de envejecimiento muy largo, para guardar en bodega.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

Torre Muga o Aro son conceptos más modernos, se buscan cosas distintas: más volumen en la boca, más fruta. En este caso, la barrica es nueva y el tiempo de envejecimiento más corto. Eso le trasmite al vino otro carácter. Pero lo más importante es la procedencia de la uva.

#### ¿Siguen usando barricas de madera?

Todo el proceso de elaboración se hace en roble, a pesar de que, ahora, lo más común, es acero inoxidable y, en algunos casos, cemento. Es muy difícil encontrar ya bodegas que trabajen todo en roble, salvo la nuestra. Tiene ventajas e inconvenientes. A la hora de fermentar, conseguimos suavizar un poquito más el tanino, pero no podemos controlar la temperatura al cien por cien, así que debemos hacer un seguimiento. La aportación del roble nos compensa y, además, es un elemento diferenciador importante. El hacer todo el proceso de elaboración en roble nos ha obligado a tener tonelería propia, con toneleros y cuberos. Es algo único, no conozco otra bodega que tenga cuberos, porque muy pocas usan roble.

#### ¿Muga lo usa durante todo el proceso?

Para todo el vino tinto, sí. Aproximadamente, cada 35 años se renueva un depósito y tenemos 220. La labor de mantenimiento es también muy importante. Pero donde hay que hacer más renovación es en barricas. Su vida útil ronda los seis años, por lo que hay que renovar del orden del 15% cada año, unas 1.500. Como casi nadie trabaja con roble en fermentación o almacenamiento, el oficio de cubero prácticamente se ha perdido en España. En la bodega hay cuatro personas que han empezado a trabajar desde los 18 años, han ido aprendiendo desde pequeños. Cuando se empezó a poner de moda el acero, más práctico y más cómodo, mi padre y mis tíos decidieron seguir con el roble porque nos estaba funcionando bien. Sigue dando buenos resultados. El objetivo primordial, no sólo de la segunda generación, sino de la familia, es intentar estar orgullosos de lo que hacemos, de la calidad que ofrecemos y de la imagen de nuestra marca. En La Rioja siempre se ha trabajado con roble americano, porque es más económico. Pero, a finales de los ochenta, se empiezan a hacer otro tipo de vinos de corte más moderno, se usa más barrica nueva y se empieza a usar con más frecuencia el roble francés. De nuestro parque de barricas, aproximadamente el 75% es francés. ¿La diferencia? En cuanto a calidad, la hay, pero en cuanto al precio muchísimo más, es prácticamente el doble. Aunque depende del bosque, una barrica nueva, de 225 libras, puede costar unos 450 euros en roble americano y entre 800 y 1.000 si es francés. En Estados Unidos, la compramos a través de un bróker, pero en Francia, mis



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

primos, que son los que se ocupan de la elaboración del vino, van al bosque con los toneleros y seleccionan los tipos de roble.

### ¿Esa es la receta para hacer del Prado Enea el tercer mejor vino del mundo?

Tiene mucho cariño, mucha pasión, mucho entusiasmo, mucha dedicación y una uva que procede de viñedos fantásticos. Cuando, hace ahora exactamente 25 años, lanzamos Torre Muga, en el 91, el mercado tendía a buscar y prestigiar vinos con volumen, con cuerpo, con mucha estructura. Hizo una labor fantástica abriéndonos puertas en exportación y dándonos a conocer en otros mercados. Entonces, vendíamos más fácilmente el Torre Muga en un mercado como el americano que un vino como el Prado Enea. Este vino, que creo que ahora se valora más, es más fino, más elegante, más complejo, pero, al mismo tiempo, se puede disfrutar. Se ha empezado a apreciar muchísimo. De alguna manera, su filosofía es diferente, un poco única. Lo que hace diferente al Prado Enea es su elegancia, su complejidad, su finura. Y estos valores se obtienen gracias a la selección de la uva y al conocimiento de varias generaciones, que nos permite mantener una filosofía de envejecimiento del vino que hoy en día es una rareza. La competencia es muy pequeña, porque elaborar este vino conlleva bastante tiempo e inversión. Está en el mercado ocho años después de recogerse la uva.

### ¿A los chinos les gusta nuestro vino?

Sí, les gusta mucho. Pero hay que hacer más labor de comunicación. Hay un porcentaje de ventas interesante en un mercado como el asiático donde tradicionalmente han consumido té y cerveza.

### ¿Quiénes son los clientes internacionales de nuestros vinos?

Aunque para los vinos de Rioja el mejor mercado es Inglaterra, donde va destinado el 33% de sus exportaciones, para Bodegas Muga el mercado de exportación de referencia es EE UU, seguido de Reino Unido y de Canadá.

### ¿Les afectarán los aranceles de Trump?

Nos están afectando. Desde el 18 octubre, incluso a las mercancías que estaban en tránsito se les ha empezado a aplicar al arancel. A nosotros, nos afecta a blancos y rosados, no a los tintos. El sector también está muy preocupado con el brexit. Hay mucha incertidumbre, aunque, ahora, entendemos que habrá un acuerdo.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

Antes se comía con vino y gaseosa y ahora, aunque se consuma menos en volumen, se pide una buena copa de vino.

Ahora, el consumidor es más exigente y, en este caso, creo que nos hemos beneficiado. En cultura del vino el consumidor ha aprendido muchísimo. Quedarán cosas por aprender, pero ha habido un salto importante en cuanto a cómo se presenta y se cuida el vino, tanto en lineales y expositores como en la restauración. No tiene nada que ver con cómo se hacía hace cuarenta años. Se ha mejorado la temperatura, el servicio y las copas que se utilizan, que son fundamentales.

### ¿Cómo es la copa ideal?

Tiene que ser una copa fina. Hay distintos tipos, distintas calidades. Depende del vino. A veces, ya no sólo hacemos catas para ver cómo están evolucionando nuestros vinos o qué está haciendo la competencia o cómo son otros vinos de otras denominaciones, de otras zonas. Hacemos también catas de copas, es decir, el mismo vino en distintos formatos de copas para saber en cuál de ellas se expresa mejor. Ese ejercicio supone también un cambio. Hay un cambio, seguramente también debido a nuestro interés por fomentar la cultura del vino. El enoturismo, por ejemplo, ha tenido un paso fundamental. Son enseñanzas que han venido un poco de fuera.

### ¿De Francia?

Diría que los americanos han tenido mucho que ver en todo esto, sobre todo los californianos. Los franceses no eran muy partidarios de enseñar las bodegas o de llevarte a catar sus vinos. Donde sí aprendemos mucho es en Estados Unidos, en Napa, aunque se ha llevado un poquito al extremo, ya parece más Disneywine. Pero, cuando yo la visité por primera vez, en el año 97, me sorprendió la forma tan didáctica en que lo presentaban y las facilidades que te daban para conocer el vino y las bodegas, algo que aquí no se hacía

### Ahora sí se hace

En los últimos veinte años, la evolución ha sido tremenda y eso ha favorecido que se incremente el interés por el vino, que hay más conocimiento y cultura. Para determinadas bodegas, es una fuente de ingresos interesante. Nosotros -y no somos la que más recibimos- tenemos del orden de 25.000 personas al año. En nuestro caso, lo importante no es que pueda generar negocio, aunque al final te venga bien, sino que, gracias a esa visita, la gente nos conoce. Creamos pequeños embajadores de marca. Con el vuelo en globo sobre los



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

viñedos llegamos a menos gente y se promociona más la zona, Rioja, pero también es una experiencia fantástica.

### ¿Tenemos unos vinos tan buenos como pensamos?

Tenemos unos vinos fantásticos, entre los grandes vinos del mundo, entre los cinco primeros. Lo que pasa es que no tenemos la imagen, el glamour o como quieras llamarlo que, desgraciadamente, sí tienen franceses e italianos. Salimos a comercializar nuestros vinos más tarde que ellos. Y, luego, tenemos un hándicap muy importante a la hora de darlos a conocer y prestigiarlos. Con la grandísima restauración que tenemos en España, que es una referencia a nivel mundial, desgraciadamente hay poca fuera. Y de calidad todavía menos. ¿Por qué? No lo sé. O puede ser porque a los españoles nos cuesta más viajar, irnos de nuestro país. Puede ser porque la comida española es más difícil de reproducir en otros contextos.

### ¿Cuentan con el apoyo de las administraciones?

Se están haciendo esfuerzos que se intentan mantener en el tiempo y estamos logrando llegar a cotas de reconocimiento internacional que hace años serían impensables. Contamos con vinos de una calidad extraordinaria, capaces de codearse con los mejores del mundo. Tenemos que dejar de lado el argumento de la buena relación calidad-precio, porque, a pesar de ser cierto, la apuesta tiene que ser más ambiciosa, debemos dejar a un lado los complejos. En cualquier caso, echamos en falta un poquito más de apoyo. Se podría hacer mejor para apoyar a los vinos españoles. Nosotros no nos apoyamos en este tipo de ayudas. Marcamos objetivos, viajamos, vamos de la mano de los distribuidores y, si después todo eso viene apoyado por el ICEX o la D.O., fenomenal.

### ¿Quizá porque Muga ya tiene bastante personalidad?

Sí, pero cuando hablamos de España, el potencial o la imagen de marca que tenemos es muy potente. Desde mi punto de vista, para la gente que le gusta el vino, Muga es una referencia. Afortunadamente fuera también tenemos una imagen, pero el peso es inferior porque competimos con todo el mundo.

### ¿Se siente más empresario o bodeguero?

Me siento más bodeguero. Al final, el negocio tiene que funcionar y tiene que ser rentable, esa es la base. Pero uno de nuestros éxitos, como empresa y familia, es que tenemos muy claro que nuestro negocio es a largo plazo. Las decisiones financieras son importantes, pero no son las prioritarias. Nuestro vino tiene una marca, esa marca



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

es nuestro apellido. Y tenemos que estar orgullosos de lo que hacemos. Hemos intentado siempre mantener nuestra filosofía, nuestra personalidad. No hemos sido inmovilistas. Si la tendencia del mercado va hacia vinos, por ejemplo, con más color, con más fruto, nos movemos un poquito, pero sin perder la esencia. No vamos a dar bandazos, porque perdemos personalidad y despistamos al consumidor. No lo podemos hacer. Hay clientes, por ejemplo, que dicen: si comparas el Prado Enea de 1970 con el de hoy, es distinto. Y ahí pongo el ejemplo de los coches: ¿cómo era un Mercedes hace treinta años y cómo es hoy? Ha habido cambios, el coche, la seguridad, el motor o la potencia son distintos, pero sigue siendo Mercedes.

## LA PROVINCIA

### **AUXILIAN A UN BURRO MAJORERO ABANDONADO EN MAL ESTADO**

El animal se encontraba a unos 50 metros de la carretera



La Guardia Civil ha auxiliado a un burro majorero que fue encontrado en un estado deplorable de salud, presentando los cascos irregulares, pérdida ostensible de peso, así como laceraciones por todo el cuerpo.





Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

Los hechos ocurrieron el pasado viernes en las inmediaciones de la carretera FV-511, cuando los agentes del Puesto de Gran Tarajal fueron alertados por un ciudadano ante la presencia de un burro que se encontraba en una zona rural abierta a unos 50 metros de la carretera.

Inmediatamente, la Guardia Civil pudo comprobar la presencia del burro y el mal estado que presentaba, por lo que los agentes realizaron las comprobaciones oportunas para conocer la procedencia de dicho animal en explotaciones ganaderas cercanas.

Asimismo, se coordinaron con los componentes de la Policía Local de Tuineje para gestionar un vehículo especializado que permitiría el traslado del animal -ante la imposibilidad de caminar- a un lugar habilitado para su tratamiento y recuperación.

Paralelamente, se localizó a una protectora de animales con refugio propio que atendió al animal in situ por la veterinaria de la misma que pudo comprobar el gran estado de deshidratación y las malas condiciones que presentaba.

Finalmente se trasladó de forma segura y con supervisión policial hasta las instalaciones de la protectora de animales donde se realizan los tratamientos y recuperación de los animales rescatados.

## **AGUACATAZO EN ARGUINEGUÍN**

Mogán celebra su feria de invierno con un despliegue de fruta sin fin I  
Ni la sequía de tres años puede con la calidad de sus indómitos matos

Cuando se creó el mundo en Mogán nació un mato. Y hasta la fecha. Desde entonces el municipio sureño se ha convertido en el epicentro del aguacate, del que ayer despachó seis mil kilos en su feria de invierno, pero también del mango, la naranja, la lima, el limón, el guayabo, y así hasta la carambola.

Plaza Pérez Galdós de Arguineguín. Diez de la mañana. Una carpa gigante genera de dentro a afuera un guineo en aumento. De ella salen personas, a pesar de que oficialmente aún no ha abierto el festín, con bolsas de aguacates. A tongas. Ha empezado el aguacatazo del sur, una de las dos ferias anuales que dedica Mogán a uno de sus frutos más emblemáticos tanto en verano como en invierno, que tal es el prodigio hortofrutícola del que se dice el mejor clima del mundo.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060



Lo que se esconde allí dentro son 6.000 kilos de la mantequilla de los árboles, pero también otros mil de mango, otros cientos de naranjas, y para más color: limones, mandarinas, granadas, papayas, guayabos, pimientos, plátano, y unas papas que se entregan en tamaños que oscilan desde el callao al tenique.

Se hace difícil por momentos decidir en cuál de los 18 puestos posar la vista. Y menos aún apostar dónde adquirir el aguacate, que se encuentra desde los 3 euros a los 6 euros, según qué variedades, o si llevarse un mango que cabe en la mano, o el que arroja más de dos kilos en báscula.

Habrà que preguntarle a José Juan López Cabrera, muy dispuesto a resolver cualquier duda de calidad, cantidad, precio, variedad y situación actual del agro sureño, donde por cierto, según apunta, "no llueve desde hace tres o cuatro años", sin menoscabo de que el aguacate que produce Mogán, una vez más, y en su finca en particular, sea "el mejor del planeta, ¿dónde si no?"

El padre de López Cabrera tuvo la puntería de plantar un viaje de matos de aguacate y mango en la finca Las Cañadas, de Cercado de Espino, y tres décadas después aquello es una mina de frutales. "El viejo lo hizo bien", sentencia el hijo visiblemente satisfecho de la mercadería. Mete en una bolsa un kilo de aguacate, y en otra, otros dos tantos de mango Osteen y el cliente se lleva un viaje de colores, desde el verde profundo, al púrpura, naranja y amarillo.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

Solo queda salivar. El mecanismo lo activa la productora Ana Jiménez, -una vez más, "el mejor aguacate, el de Mogán"-, pero que suma a las dos delicias anteriores la naranja, el limón y la carambola, todo también plantado, regado, abonado y mimado en los altos del lugar.

Ana secciona una carambola por la mitad para invitar a la visita y el corte es una estrella. Da pena hasta comerlo y si no fuera porque es harto perecedero luciría en toda su gloria como lucero del portal de Navidad.

La alcaldesa de la localidad, Onalia Bueno, haciendo honor con su apellido de que todo lo bueno está en Mogán, recalca no solo la calidad del género, por si a la vista y al gusto quedara duda, sino también su condición de potencia productora, dando más datos sobre el secreto del éxito: "es el primer productor de aguacate, tanto de verano como de invierno, así como de mango y piña tropical por la climatología que nos acompaña todo el año y la calidad del agua subterránea".

Todo esto, en una convocatoria, que pone de tú a tú al agricultor y al consumidor, lo que ayuda al primero a incrementar sus ganancias y al segundo a tantear con mayor conocimiento lo que compra. Incentivo que, según expresaba Bueno, no descarta convertirlo en algo más que en dos únicas citas al año, al anunciar que "el Ayuntamiento está trabajando en un estudio de mercado para comprobar si es viable en un futuro llevar a cabo un mercado agrícola en este mismo emplazamiento".

Lugar en el que, al mediodía, y con una mercancía desapareciendo literalmente, sonaba como un himno al aguacate la música de El Mejunje, la parranda.

## **DIARIO DE AVISOS**

### **LA PALMA, EPICENTRO REGIONAL EN LA DEFENSA DEL MODELO DE ESCUELAS RURALES**

La Isla Bonita, que ha visto como se han cerrado en la última década una decena de escuelas rurales, cuenta con más de medio millar de alumnos escolarizados en 32 unitarias, un elemento de cohesión social y que actúa como freno del despoblamiento de las zonas rurales



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060



La Palma, con el mayor peso específico regional en concentración de unitarias y alumnado, con más de medio millar de escolares matriculados en 32 escuelas rurales distribuidas desde Barlovento y Los Sauces hasta el Valle de Aridane, pasando por Santa Cruz de La Palma, la comarca de Las Breñas y por Fuencaliente y Mazo, asiste con el máximo interés a la reciente expresión de buena voluntad de la nueva consejera de Educación, María José Guerra, para reactivar las escuelas unitarias.

La comunidad educativa en torno a las unitarias palmeras, que ha sufrido potentes golpes con el cierre de más de una decena de escuelas rurales en la última década, se ha instalado en la certeza de defensa de este modelo educativo de calidad y de cohesión social en el infravalorado, en términos de inversión y desarrollo, entorno rural. Quizás este sea el momento, aseguran maestros de las unitarias palmeras consultados por este periódico, para “cumplir con los documentos que se firmaron primero en 2007 y luego en 2014”. Se refieren al acuerdo marco que suscribió en La Palma doce años atrás el entonces consejero regional de Educación, Isaac Godoy Delgado, que escenificó el acuerdo con el colectivo de las unitarias palmeras tras



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

manifestaciones que llevaron a las calles de la capital a casi un millar de personas en defensa de este modelo educativo. Vendría luego, en 2014 y de la mano del expresidente regional y en aquella fecha consejero de Educación, José Miguel Pérez, otro acuerdo marco con el mismo objetivo. Pese a todo, a día de hoy esos documentos no tienen desarrollo normativo.

Muestra de los perjuicios que sufre este modelo educativo, es el hecho de que la plantilla de profesores ha pasado de una estabilidad laboral del 60 al 12%, un salto progresivo en detrimento de la consistencia del sistema que vertebra la vida en el medio rural palmero, que también es víctima de la despoblación allá donde las escuelas se han cerrado. “Si queremos salvar este modelo educativo -afirma Álvaro Martín Corujo, maestro de unitaria y ex coordinador del Colectivo de Escuelas Rurales de La Palma – hay que apostar por una estrategia global en la se haga un trabajo de varias consejerías del Gobierno de Canarias de forma coordinada para lograr revitalizar las medianías”.

### **NICOMEDES CARBALLO: “LAS CABRAS ASILVESTRADAS NO DESCONCHAN LAS CUMBRES; HACEN UNA PODA NATURAL”**

El hijo del último pastor de Izaña sigue, a los 84 años, sacando su rebaño a los altos de Arafo y Candelaria: “A mis nietos no les gusta ni la carne ni la leche de cabra, solo yogures y galletitas, algo que yo no he probado en mi vida”

Acaba de cumplir 84 años y sigue sacando todos los días del año a su rebaño de cabras a los altos de Arafo y Candelaria, justo por debajo de Izaña, donde pastoreó el último cabrero de Las Cañadas del Teide, su padre, Juan de Izaña, que lo hizo hasta que se prohibió el pastoreo por la repoblación de pinos en 1956. Lleva veinte años residiendo en Arafo, pero hace vida diaria en un cobertizo en Chivisaya, a mil metros de altitud.

Nicomedes Carballo Fariña, nacido en el seno de una familia de nueve hermanos en La Orotava, pero residente en el Valle de Güímar desde temprana edad, también se dedicó durante 27 años a abrir galerías de aguas en todas las Islas de la provincia. Conocido por El Negro por su tez morena, era a quien primero llamaban cuando había algún accidente en las mismas. Todavía recuerda el día que sacó tres cadáveres de la galería de Amance a finales de los sesenta. “Estaban muertos porque me llamaron tarde”, lamenta.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060



Pese a su avanzada edad apenas va al médico, aunque, según nos cuenta su mujer, Eva, a quien llama La Marquesa, “tiene que tomar algunas pastillas cuando se jarta de vino”. A su edad sigue comiendo y bebiendo -“me he bebido un río”- de todo y su rutina lleva siendo la misma desde que dejó las galerías, cuando tenía 65 años, para dedicarse en exclusiva a ser cabrero. “Me levanto a las tres de la mañana a ordeñar, porque para las cabras no hay cambio de horarios, y antes de salir el sol las saco hasta la carretera y las dejo con Moreno, acompañado de uno de los dos cachorros para que vayan aprendiendo el oficio, hasta que regresan al mediodía. Así todos los días, excepto cuando caen las primeras nevadas en la zona, “cada vez menos abundantes”, señala con pesar, el mismo que le da no subir a la cumbre, “porque ya mi cadera, de los años en las galerías, no da mucho de sí”, por lo que se apoya en un largo palo canario que aguanta con sus enormes manos curtidas de sol a sol y bajo la oscuridad de kilómetros y kilómetros de galerías. Pero mientras esa cadera le aguante, seguirá con su rutina diaria, porque tiene claro que “no quiero acabar en los bares o frente a un televisor”, agradeciendo las visitas de quienes se acercan a Chivisaya, no a comprarle un queso, “sino a



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

conversar un rato”, aunque reconoce que le agobia “que me quieran hacer tantas entrevistas”.

“Aquí -afirma- lo tengo todo, solo soy feliz junto a las cabras porque yo soy una cabra más”, comenta con una sonrisa socarrona, mientras reconoce que “una vez vino un técnico del Cabildo a hacerle un análisis a las cabras y se molestó porque puse en duda sus conocimientos. Le dije, a mí no me hacen falta estudios, yo con el sonido del grillete no solo sé dónde están sino de que pata cojean”, comentó ante el asentimiento del alcalde de Arafo, Juan Ramón Martín, quien nos acompañó a la cita junto al párroco Simón Herrera, que, como buen garafiano, conoce el pastoreo.

Sobre la polémica suscitada respecto a las cabras asilvestradas, él lo tiene claro: “Las cabras no desconchan la cumbre. Antes pastoreaban en Izaña y estaba lleno de retamas, echaron a las cabras y la retama está seca, la cabra hacía una poda natural y escarbaba para dejar estiércol, algo que se ha perdido en Las Cañadas”, sentencia.

A Nicomedes, al contrario de lo que sucede con su esposa Eva – “me enseñó a hacer queso, a saber cómo poner las manos y hacer otras cosas”, relata con una sonrisa picarona la señora- , le da cierto desconuelo que sus hijos y nietos no hayan seguido la tradición que heredó de sus padres. “A mis nietos no les gusta ni la carne ni la leche de cabra, solo yogures y galletitas; algo que yo no he probado en mi vida”, comenta mientras nos invita con su exquisito queso y un vaso de vino blanco. Brindamos por su 84 aniversario y como siempre dice con ánimo de sumar otros 70 más. “Yo no tengo prisa en irme”.

## **CANARIAS7**

### **EL PÚBLICO SE VOLCÓ CON LA FERIA DEL AGUACATE DE MOGÁN**

La quinta edición de la Feria del Aguacate de Mogán celebrada en la plaza Pérez Galdós fue un éxito, tras la venta de los casi 6.000 kilos de ejemplares traídos por los agricultores y la asistencia de 10.000 personas de todos los puntos de Gran Canaria, según informó el Ayuntamiento moganero

En el evento también se puso a disposición otras frutas y hortalizas cultivadas en el municipio, productos elaborados, artesanía y degustaciones en las que predominó el aguacate.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060



La carpa permanente situada en la plaza Pérez Galdós de Arguineguín volvió a sentir la pasión que levanta el aguacate moganero con la incesante llegada de público. En los 18 puestos de agricultores de Mogán, además de las 6 toneladas de aguacates, los presentes también podían llevarse casa mangos (4 toneladas a la venta), naranjas (1.000 kilos), papas, limones, mandarinas, granadas, papayas, guayabos, pimientos, plátano y árboles frutales. Durante el acto inaugural, la alcaldesa de Mogán, Onalia Bueno, recalcó que «el municipio de Mogán es el primer productor de aguacate, tanto de verano como de invierno».

### **LA GUARDIA CIVIL AUXILIA A UN BURRO MAJORERO ABANDONADO QUE FUE ENCONTRADO EN MUY MAL ESTADO**

La Guardia Civil ha auxiliado a un burro majorero que fue encontrado en un estado deplorable de salud, presentando los cascotes irregulares, pérdida ostensible de peso, así como laceraciones por todo el cuerpo

Los hechos ocurrieron el pasado viernes en las inmediaciones de la carretera FV-511, cuando los agentes del Puesto de Gran Tarajal fueron alertados por un ciudadano ante la presencia de un burro que se encontraba en una zona rural abierta a unos 50 metros de la carretera.

Inmediatamente, la Guardia Civil pudo comprobar la presencia del burro y el mal estado que presentaba, por lo que los agentes realizaron





Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

las comprobaciones oportunas para conocer la procedencia de dicho animal en explotaciones ganaderas cercanas.



Asimismo, se coordinaron con los componentes de la Policía Local de Tuineje para gestionar un vehículo especializado que permitiría el traslado del animal -ante la imposibilidad de caminar- a un lugar habilitado para su tratamiento y recuperación.

Paralelamente, se localizó a una protectora de animales con refugio propio que atendió al animal in situ por la veterinaria de la misma que pudo comprobar el gran estado de deshidratación y las malas condiciones que presentaba.

Finalmente se trasladó de forma segura y con supervisión policial hasta las instalaciones de la protectora de animales donde se realizan los tratamientos y recuperación de los animales rescatados.

## RTVC

### **LOS AGRICULTORES DE MOGÁN VENDEN SEIS MIL KILOS DE AGUACATES**

Esta fiesta del sector primario de Mogán ya es un evento consolidado para los productores de aguacate y también para los asistentes



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060



Seis mil kilos de aguacates fueron puestos a la venta en la Feria dedicada a este exquisito producto en Mogán, en Gran Canaria.

Los asistentes al evento han podido degustar y comprar, a muy buen precio, más de una veintena de variedades.

La quinta feria del llamado oro verde en Mogán vuelve a ser un éxito de asistentes y también un éxito en cuanto la calidad del producto.

El secreto son las horas de sol al año y la calidad del agua subterránea. Los productores del municipio sostienen que es una buena manera de dar a conocer su género.

### **RESCATAN A UN BURRO HERIDO EN GRAN TARAJAL**

El animal fue atendido y trasladado por el personal de una protectora de animales

La Guardia Civil ha auxiliado a un burro mayorero que fue encontrado en un estado deplorable de salud, presentando los cascos irregulares, pérdida ostensible de peso, así como laceraciones por todo el cuerpo.

Los hechos ocurrieron el pasado viernes en las inmediaciones de la carretera FV-511, cuando los agentes del Puesto de Gran Tarajal fueron alertados por un ciudadano ante la presencia de un burro que se encontraba en una zona rural abierta a unos 50 metros de la carretera.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004  
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634  
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470  
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288  
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450  
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790  
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004  
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

Inmediatamente, la Guardia Civil pudo comprobar la presencia del burro y el mal estado que presentaba, por lo que los agentes realizaron las comprobaciones oportunas para conocer la procedencia de dicho animal en explotaciones ganaderas cercanas.



Asimismo, se coordinaron con los componentes de la Policía Local de Tuineje para gestionar un vehículo especializado que permitiría el traslado del animal -ante la imposibilidad de caminar- a un lugar habilitado para su tratamiento y recuperación.

Paralelamente, se localizó a una protectora de animales con refugio propio que atendió al animal in situ por la veterinaria de la misma que pudo comprobar el gran estado de deshidratación y las malas condiciones que presentaba.

Finalmente se trasladó de forma segura y con supervisión policial hasta las instalaciones de la protectora de animales donde se realizan los tratamientos y recuperación de los animales rescatados.