


Lanza

Semanario de La Mancha

VIERNES, 23 DE FEBRERO DE 2024

AÑO LXXX - II ÉPOCA - Nº 25.369

EJEMPLAR GRATUITO

PUBLICACIÓN CONTROLADA POR 

EXTRA EN EL INTERIOR

**Día Mundial
del Pistacho 2024**

Por los derechos de los niños

ARGAMASILLA DE CALATRAVA ES UNO DE LOS MUNICIPIOS DE LA PROVINCIA, VALDEPEÑAS O CIUDAD REAL, QUE HA RENOVADO EL TÍTULO DE 'CIUDAD AMIGA DE LA INFANCIA' DE UNICEF. SU ALCALDE, JESÚS, RUIZ, HABLA DE LAS ACCIONES PARA PRESERVAR LOS DERECHOS DE LOS NIÑOS

Esta semana

SOCIEDAD

4

JESÚS RUIZ: “PARA ARGAMASILLA ES UN HONOR SER CIUDAD AMIGA DE LA INFANCIA”



GRANDES EMPRESAS V

10

Félix Solís: “Hemos conseguido posicionarnos como una compañía referente en el sector vitivinícola”

SOCIEDAD

14

Dulcetería, una irresistible tentación gastronómica árabe

POSTALES DEL UNIVERSO

18

“El Casco de Thor”

ESPECIAL

CUADERNILLO
CENTRAL

**DÍA MUNDIAL
DEL PISTACHO
2024**



SOCIEDAD

32

LA LUCHA CONTRA EL CÁNCER INFANTIL DESDE LA TIENDA MÁS SOLIDARIA

LA BARRERA DE CORAL

35

Quince minutos

DEPORTES

36

Guillermo Alcázar, la ‘bestia maldita’ a la que el fútbol hizo feliz y luego llevó al infierno

OPINIÓN

40

Diego Peris
Umbría de Fresneda

Francisco Javier Soria
El silencio

SERVICIOS

42

Cartelera, Horarios de Misa
y Teléfonos de interés

MOTOR

43

Últimas novedades del sector de la automoción. Coches, motos y camiones

UN CINÉFILO COMPULSIVO

47

‘Perfect days’... Bendita rutina



Síguenos y compártenos en www.lanzadigital.com y en:



@diario.lanza



@lanzadigital



@lanzadigital



Lanzadigital

Lanza

Semanario de La Mancha

LANZA NO SE HACE RESPONSABLE DE LAS OPINIONES
VERTIDAS POR SUS COLABORADORES

Edita: Entidad Pública Empresarial Diario Lanza. DEPOSITO LEGAL: CR 595-2017. DIRECTORA: Julia Yébenes Alberca. GERENTE: Mónica Pereira Hierro. ADJUNTO A LA DIRECCIÓN: Raúl Gratacós. REDACCIÓN: Laura Espinar, Belén Rodríguez, Arsenio Ruiz, Juan C. Chinchilla, Noemí Velasco, Fran Solís, Héctor Peco, Raúl Fernández, Cruz J. Corchero, Graci Galán (Puertollano) y M. Guerrero

(Valdepeñas). Fotografos: J. Jurado, C. Manzano y E. Rosa. Técnico de Redacción: Antonio Luengo. DEPARTAMENTO COMERCIAL: Ronda del Carmen, s/n. 13002 Ciudad Real. Telf. 926 274696. Exclusiva publicidad nacional: EDITIN S.L. Exclusivas. C/ Esmeralda, 14 local. 28026 Madrid. Telf: 915770355. REDACCION y ADMINISTRACIÓN: Ronda del Carmen s/n. Telf: 926 274690.13002 Ciudad Real. redaccion@lanzadigital.com

Preservar la infancia



CLARA MANZANO

Hace unos días han sido renovados los títulos de ciudades amigas de la infancia por Unicef. Se trata de uno de los grandes reconocimientos que puede recibir un pueblo, comunidad o sistema de gobierno local que estén comprometidos con el cumplimiento de los derechos de los niños y los adolescentes, de acuerdo con la Convención sobre los Derechos del Niño.

En Ciudad Real hay un puñado de localidades con esta credencial, como es el caso de Valdepeñas o Ciudad Real, aunque destaque Argamasilla de Calatrava, un municipio más pequeño, que también es ejemplo en la siembra de valores entre sus vecinos más jóvenes, con el objetivo de garantizar un futuro más justo e igualitario.

Su alcalde, Jesús Ruiz, se muestra orgulloso de pertenecer a esta red y de seguir implementando recursos, en colaboración con agentes externos, como AMPAS, equipos directivos de los colegios, o el propio Consejo de Infancia, para preservar el desarrollo integral de la infancia rabanera.

En tesitura también social destacamos la puesta en marcha de Dulcetería, una pastelería impulsada en forma de microcooperativa por las emprendedoras Ana y Alba (madre e hija), donde realizan una variada gama de productos de origen marroquí, entre los que destacan el baklava, briwat (salado), kunafa o el croissant marroquí que desde que se abrió en el Paseo Carlos Eraña son los más exitosos. Es una 'irresistible tentación' que se ha hecho realidad gracias al asesoramiento del departamento de empleo de Cáritas e Inciso Integración.

Otro ejemplo de esfuerzo es el de la familia Solís y su compañía vinatera referente a nivel mundial. En una entrevista, Félix Solís, presidente y consejero delegado del Grupo Félix Solís Avantis, habla de los orígenes de un grupo que fue fundado hace 70 años por sus padres, Félix Solís Fernández, y Leonor Yáñez, en Valdepeñas, donde se hicieron con una bodega local ya en funcionamiento y vieron en los vinos de la zona un gran potencial de desarrollo de negocio.

Actualmente, la empresa mantiene su carácter familiar, aunque haya conseguido posicionarse en el Top 3 y Top 10 a nivel nacional e internacional, respectivamente. Su dimensión es considerable, pues cuenta con una plantilla de 459 empleados directos y 3.000 indirectos.

La firma vinatera fue igualmente pionera en vender sus productos en el extranjero, con una gran cartera de exportaciones desde principios de los años 80. Actualmente, el grupo vende sus marcas en 115 países y filiales en tres continentes, con Reino Unido, China o Japón como principales mercados.

Y dentro de las celebraciones conmemorativas está el extra con páginas dedicadas al Día mundial del Pistacho (26 de febrero), uno de los frutos secos más populares y saludables del mundo, que tiene una gran presencia en la provincia de Ciudad Real y la región de Castilla-La Mancha.

La extensión autonómica ha crecido vertiginosamente en la última década, con el 80% del cultivo nacional y casi 54.000 hectáreas. Se trata de un potencial que contribuirá a dar respuesta a la alta demanda mundial, a la vez que es una alternativa de futuro para las numerosas industrias transformadoras que se han instalado en la región para apostar por la calidad de un producto único.

Julia Yébenes Alberca
Directora de Lanza

Sociedad



Jesús Ruiz: “Para Argamasilla es un honor ser Ciudad Amiga de la Infancia”

Texto: **Héctor Peco**
Fotos: **Clara Manzano**

El pasado 15 de febrero, el alcalde de Argamasilla de Calatrava, Jesús Ruiz, recogía en Toledo el sello que acredita a la localidad como ‘Ciudad amiga de la Infancia’, un título que ostentan desde 2018.

Desde primera hora de la mañana el bullicio en el centro de Argamasilla de Calatrava no cesa. Sobre todo, se nota en las terrazas de sus bares, donde no paran de servirse cafés mañaneros. Da igual que sea junto a su Iglesia de Santa María la Mayor, o frente al consistorio. Cualquier sitio es bueno si la compañía es la correcta y es que en la localidad, casi nadie ejerce de parroquiano solo y quien lo hace, no tarda en estar acompañado por alguien que pasa por ahí, tal vez arropados por la necesidad de tertulia para hacer balance de lo que ha pasado en los últimos días.

En las calles rabaneras el carnaval sigue pegando sus últimos coletazos y los niños son protagonistas un día más. A nadie le pasa desapercibido que el municipio acaba de renovar su sello como 'Ciudad amiga de la Infancia' de Unicef, aunque no todos sepan explicar en qué consiste, pese a que llevan conviviendo con esta distinción desde el año 2018 y que en algunos de sus parques, figura la leyenda escrita que lo recuerda.

Este mes de febrero, Unicef ha otorgado a once municipios de Castilla-La Mancha el sello de Ciudades Amigas de la Infancia para el periodo 2024-2027. En octubre, quince municipios castellanomanchegos recibieron el suyo.

El alcalde de Argamasilla de Calatrava, Jesús Ruiz, rememora que en 2018, el equipo de Gobierno "hizo un gran trabajo para presentar el Plan 2018-2022 de Infancia y Juventud", que sirvió entonces para presentar la candidatura y recibir el honorable distintivo.

En 2018, relata, "yo era concejal. Tuvimos que ir a Oviedo a recoger el sello. Ahora hemos renovado el segundo Plan de Infancia, que nos ha permitido presentarnos para renovar el sello Unicef y se nos ha concedido para el periodo 2024-2027".

Compartir distinción con localidades más grandes como Ciudad Real o Valdepeñas, "para nosotros es un honor. Para un pueblo de 6.000 habitantes disponer de este sello es un logro y también es la recompensa al trabajo bien hecho. Nosotros no disponemos de grandes departamentos para sacar adelante los planes de Infancia. Tenemos que contar con muchos agentes externos, con AMPAS, con directores, con equipos directivos de los colegios, el propio Consejo de Infancia, que es el que más trabaja y el que más se implica, para que finalmente podamos recibir este reconocimiento que hoy podemos celebrar todos juntos".

Argamasilla trabaja en el relevo generacional

Muchas veces lo inmediato hace que se pierda el foco de lo que viene después. En el caso de los pequeños municipios, uno de los grandes problemas a los que se debe hacer frente es en el relevo generacional, cuando la demografía achucha a tomar decisiones con premuras si se quiere hablar de futuro, que en muchos casos llega rodeado de incógnitas, si es que el futuro permite en algún caso mencionar a la certeza.

Al igual que sucede en casi toda España, Argama-





silla tuvo más defunciones que nacimientos en el último año; sin embargo, a diferencia de lo que viene siendo tónica general en la provincia de Ciudad Real, fue un municipio que creció en población. ¿Cuál es la clave de este fenómeno que rompe tendencias?

Según Ruiz, el resumen a esta cuestión, es básico: “las políticas sociales que desde el Ayuntamiento venimos planteando, para ayudar a las familias, aportándoles servicios de calidad y respaldo para poder desarrollar aquí sus proyectos de vida”.

“Nuestra idea es trabajar por todos, pero especialmente por las familias. Creo que desde hace unos años nuestro recorrido es ése, trabajar por las familias, consolidar que Argamasilla sea el lugar perfecto para que desarrollen su proyecto de vida. Creemos que ésta es la mejor medida contra la lucha contra la despoblación”.

En este sentido, apunta el regidor, “cuando tú estás a gusto en un sitio, cuando tienes los servicios que demandas, al final te quedas”.

Hace unos días, el Grupo de Acción Local Valle de Alcudia, publicaba un informe del periodo 2020-2024, donde Argamasilla de Calatrava es el único pueblo de los doce que componen la comarca, incluyendo Puertollano, donde ha crecido la población. “De 2020 al 2023 hemos crecido un 8,63%. Evidentemente este crecimiento va asociado a las políticas sociales, a las políticas dirigidas a las familias, al envejecimiento activo que nosotros llevamos a cabo. Argamasilla ofrece calidad de vida, y eso se traduce en estos datos positivos”.

Jesús Ruiz: “Soy un enamorado de Argamasilla”

El alcalde de Argamasilla de Calatrava es uno de esos adultos que no hace tanto tuvo que decidir qué hacía con su vida cuando la adolescencia avisaba que ya estaba a punto de caducarse. Cuando le llegó la hora de dar los primeros pasos para construir su futuro, apostó por Ciudad Real, primero porque tuvo la oportunidad de elegir lo que quería estudiar cerca de casa; segundo, porque era una forma de volver a Argamasilla casi en un suspiro.

Lo que siempre tuvo claro es que quería desarrollar tarde o temprano su proyecto de vida en la localidad que lo vio crecer. “Me encanta Argamasilla de Calatrava”, confiesa. “Yo soy un enamorado de mi pueblo, pero no de ahora, de siempre. Cuando estudié en Ciudad Real, cada vez que podía me venía. Luego estuve trabajando en Toledo y exactamente igual, bajaba todos los fines de semana porque me encanta Argamasilla”.

Para Ruiz los grandes valores del municipio rabanero pasan por ofrecer “un poco de todo para todo el mundo. Es un pueblo que ofrece tranquilidad. Es un pueblo donde nos conocemos todo el mundo. Desde el Ayuntamiento trabajamos para que haya una oferta cultural y de ocio amplia, que permita que no tengamos que irnos a otras poblaciones vecinas como Ciudad Real, Puertollano, Valdepeñas o Manzanares. Trabajamos para implementar esas actividades para que la gente no se tenga que ir del pueblo para pasárselo bien, para disfrutar”.

Entre los tesoros de Argamasilla, destaca, “tene-



mos la maravilla del monumento natural del macizo volcánico del campo de Calatrava, la Laguna Blanca, la vía verde del trenillo. Creo que ofrecemos esa alternativa en cuanto a ocio, que hace que la gente apueste por quedarse a vivir en el municipio”.

“Argamasilla ha cambiado muchísimo”

Para desarrollar esta entrevista, lo hacemos paseando por las calles de Argamasilla, ésas que el que hoy es su alcalde ha visto cambiar a lo largo de los años y en las que atesora momentos inolvidables “que no cambiaría por nada del mundo”.

Allí sitúa el viejo campo de fútbol, más allá las huertas que servían para delimitar los territorios donde se jugaba al escondite. Al lado, el parque donde un columpio oxidado era la única posibilidad para hacer algo distinto.

Al recordar aquello, Ruiz sonríe. “De niños jugábamos donde está ahora la residencia de ancianos. Poníamos dos piedras por porterías y jugábamos al fútbol”.

Ahora, Argamasilla es otra. Cada barrio, dice el edil rabanero, “cuenta con su propio parque, gracias al Plan de Infancia”, todos con su suelo de caucho y sus normativas de seguridad con las que se driblan los rasguños y los chándales rotos. En la cartera de pertenencia municipal, Ruiz también destaca su campo de fútbol, “uno de los mejores de la comarca, que hace que las competiciones de la Diputación Provincial pasen por aquí”.

Desde la humildad, subraya, “seguimos trabajando para que Argamasilla crezca. Antes la guardería era la calle. Ahora, gracias al Plan Corresponsable cubrimos desde las siete y media de la mañana, con el comedor incluido, hasta las seis y media de la tarde, permitiendo que las familias pueden conciliar que era algo que hace años era imposible siquiera de pensar y eso da seguridad y estabilidad en el hogar”.

Una juventud implicada en el diseño de SU pueblo

Antes de abordar este apartado, permítame el lector emplear ese SU mayúsculo en el encabezado. Y es que un detalle que no es baladí, porque es el propio alcalde quien insiste en ese posesivo en forma de plural. “Nuestro proyecto de ciudad es de todos. Implicamos a todos los agentes porque es la mejor forma de comprender las necesidades y demandas de todos nuestros vecinos, sean jóvenes o mayores”.

Uno de los grupos que más aportaciones hacen llegar es el de los jóvenes a través del Consejo de Infancia. Como Ayuntamiento, aporta, “nosotros no nos dedicamos a recoger sólo peticiones o propuestas. Nosotros nos sentamos con el Consejo y los implicamos en el diseño de los espacios, porque es una manera también de que valoren la inversión y el trabajo que hay detrás de cada mejor en nuestro pueblo”, mostrando como ejemplo el último parque que se ha construido en la plaza del Hortelano, recuperando espacio para los peatones y permitiendo que los niños tengan un nuevo lugar para disfrutar.

“Dentro de las posibilidades económicas que tenía el Ayuntamiento, presentamos varias op-



ciones en los colegios de la localidad, y fueron los niños quienes democráticamente eligieron el que preferían, porque son ellos quienes lo van a disfrutar y ha sido todo un éxito”.

Para el alcalde, “es muy importante que desde el Ayuntamiento impliquemos a nuestros vecinos, en especial a los más pequeños, en la gestión y en el desarrollo municipal, haciéndolos formar parte de las políticas del municipio porque es una forma de asegurarnos un gran futuro teniendo esa implicación”.

A corto y medio plazo el equipo de Gobierno de Argamasilla de Calatrava sigue apostando por mejorar las políticas familiares. “Hace pocos meses pusimos en marcha el Plan Corresponsable de la Junta, que venimos desarrollando desde el año 2011”, pero también va a poner en marcha un

Este mes de febrero, Unicef ha otorgado a once municipios de Castilla-La Mancha el sello de Ciudades Amigas de la Infancia para el periodo 2024-2027. En octubre, quince municipios castellanomanchegos recibieron el suyo

nuevo espacio pensado por y para la juventud. “Hemos adquirido un local en la calle Río, que en



En el pequeño aula quedan cuatro alumnos, mezclando notas y sacando lustre a un repertorio que todavía es escaso. “Tocamos alguna de Metallica, Bon Jovi, ésta de Van Halen...” y empiezan a tocar de nuevo a la de tres, haciendo sonar los inconfundibles acordes de Jump.

El grupo carece de vocalista y hasta de nombre, no obstante, tienen el ingrediente básico, el amor por la música. “Los profesores nos dejan venir aquí en el recreo y desde que empezó el curso, nos venimos aquí en los recreos y disfrutamos de la música”.

Al grupo de tres, se les ha sumado hace poco un nuevo componente, aún tímido. Toca el xilófono, aunque lo hace todavía sin pegarle fuerte para no desacomparar. “En realidad no tenemos idea de montar un grupo, ni nada. De momento, lo pasamos bien que es para lo que venimos y además, hemos mejorado mucho desde que empezamos a tocar juntos”.

Ellos, como el alcalde cuando tenía su edad, están abiertos a todos, coincidentes en que seguramente en los próximos cursos tengan que salir a formarse fuera, pero con la seguridad de que más tarde, no les importaría volver. “Aquí tenemos todo, nuestra familia, nuestros amigos, conocemos todos y la verdad, es que no me importaría vivir aquí en un futuro”.

Sobre el sello de la Infancia, no saben demasiado, más allá del título, tal vez porque lo importante sea que pasiones como la música puedan desarrollarla con total libertad, alimentando el talento, la amistad y la posibilidad de hacerlo al lado de casa. Sin que lo sean conscientes, tocar música en el recreo, también es otra de las cosas buenas.

breve va a servir como punto de encuentro joven, dotado con consolas, juegos, espacios para conversar, que va a permitir que nuestros jóvenes tengan una nueva alternativa de ocio para disfrutar de los amigos en un ambiente sano. Era una de las grandes demandas y vamos a darle respuesta en este primer año de legislatura”.

Un modelo de juventud diferencial

Sin que haya sido premeditado, ni cuente con ningún tipo de preparación previa, para conocer cómo se trabaja con la Infancia en Argamasilla es suficiente con hacer un par de visitas en horario lectivo a alguno de los centros educativos de la localidad.

En el primero, el CEIP Virgen del Socorro, nos encontramos con el alumnado celebrando la jornada de carnaval que no pudo desarrollarse en la

fecha prevista por las inclemencias del tiempo. Junto a los niños, familias enteras que disfrutaban de la música y las coreografías de los suyos, acompañándolos en uno de esos días que cuando pasan los años siguen anclados en la memoria.

Sobre la pista deportiva, los grupos de Primaria, van saliendo a actuar en ese escenario improvisado, ataviados de disfraces que cuentan con una buena dosis de artesanos.

Justo a la espalda del primer centro, en el IES Alonso Quijano, acaban de salir al recreo. La mayoría disfruta esos minutos haciendo deporte, otros tantos, optan por irse a algún rincón de la pista deportiva para charlar un rato, despejándose de la última clase que acaban de tener. Dentro, en el aula de música, el Instituto brinda la posibilidad de disfrutar de los instrumentos.



Colegio Salesiano
Hermano Gárate



Colegio bilingüe **CONCERTADO** en todas las Etapas Educativas

Único Colegio **CONCERTADO** en Ciudad Real con el **Sello EFQM a la Excelencia Educativa** y Galardonado con la **Medalla de Oro Europea al Mérito en el Trabajo**

ADMISIONES

Curso 2024/2025

Plazo de Solicitudes de Admisión para el Curso 24/25 en Educación Infantil, Primaria, ESO y BACHILLERATO:

Del 14/02 al 04/03 de 2024

Educación Infantil, Educación Primaria, ESO, Bachillerato de Humanidades y Ciencias Sociales, Ciencias de la Salud y Tecnológico.

Formación Profesional Básica.
Ciclos formativos de Grado Medio y Superior.



¡VEN A CONOCERNOS!

C/Ramírez de Arellano, 1 - 13001 Ciudad Real
www.salesianosciudadreal.com

Grandes empresas de Ciudad Real (V)





FÉLIX SOLÍS

“Hemos conseguido posicionarnos como una compañía referente en el sector vitivinícola”

Texto: **Fran Solís**

Fotos: **Lanza**

Félix Solís Yáñez, presidente y consejero delegado de Félix Solís Avantis, recuerda que son la única marca española “situada entre las diez primeras del mundo”

Lanza continúa con la serie dedicada a las empresas más importantes de la provincia de Ciudad Real con una entrevista a Félix Solís, presidente y consejero delegado del Grupo Félix Solís Avantis. Gracias al esfuerzo y la dedicación de todos estos años y a su equipo humano, la compañía ha conseguido posicionarse como referente en el sector vitivinícola a nivel nacional e internacional

Pregunta: Félix Solís Avantis es una de las empresas líderes del sector del vino a nivel nacional e internacional. ¿Dónde reside el secreto de su éxito?

Respuesta: El secreto reside en la conjunción de varios factores, pero, quizá, el más importante sea nuestra experiencia y nuestra fidelidad a nuestro origen y carácter de empresa familiar.

Son más de 70 años de conocimiento del sector, dedicación y compromiso. Otro factor importante es la apuesta por la calidad. Nuestra compañía se caracteriza por la trazabilidad. Estamos presentes en todo el proceso en la elaboración, el embotellado, el envejecimiento y la comercialización. Siempre hemos buscado el mejor equilibrio entre calidad y precio.

En tercer lugar, destacaría la cercanía a todos nuestros grupos de interés con una interlocución transparente y cercana: agricultores, proveedores, empleados, distribuidores y consumidores. Entender sus demandas, gustos, tendencias, y ser capaces de responder a ellas con flexibilidad y capacidad de adaptación.

Otro factor indispensable es la apuesta por la internacionalización algo que comenzamos a hacer cuando muy pocas compañías lo hacían.

Asimismo, hemos sido siempre innovadores tanto en nuestros procesos de elaboración como en los productos, dando cabida a las nuevas tendencias de consumo. Un ejemplo, es la nueva bodega de crianza, totalmente automatizada con capacidad de albergar hasta 130.000 barricas.

P: ¿Cómo valora la evolución de la compañía?

R: La valoramos muy positivamente. Gracias al esfuerzo y la dedicación de todos estos años y al gran equipo humano con el que hemos contado, hemos conseguido posicionarnos como una compañía referente en el sector vitivinícola a nivel nacional e internacional.

P: ¿Cómo nació Félix Solís Avantis?

R: Es una compañía familiar, propiedad de mis tres hermanos y yo. Fue fundada por nuestros padres hace 70 años, y su evolución ha estado basada en la cultura del esfuerzo y la superación. Sus inicios se remontan a la década de los años 50, cuando mis padres, Félix Solís Fernández, y Leonor Yáñez, se trasladan desde la localidad de Villanueva de los Infantes a Valdepeñas y compran una bodega local ya en funcionamiento. Mis padres perciben en los vinos de la zona un gran potencial de desarrollo de negocio.

En torno a 1962, adquieren un despacho de vino en la calle Quevedo de Madrid, convirtiendo ese negocio en una embotelladora e iniciando la comercialización de los vinos de Valdepeñas en la capital. El vino llegaba desde Valdepeñas en grandes barricas deno-



minadas “bocoyes”, y se embotellaban manualmente en los sótanos del local. Sus cuatro hijos, conmigo como primogénito, a la cabeza, nos aventuramos a iniciar la comercialización en emblemáticos puntos de restauración de Madrid y que se complementó con un servicio “puerta a puerta” para potenciar la venta a domicilio. En pocos años nos convertimos en los principales proveedores de tabernas y mesones madrileños.

Esos son nuestros inicios, a partir de ahí la compañía fue creciendo y expandiéndose hasta convertirse en la realidad que es hoy. Tras 70 años de existencia, actualmente, sigue siendo una compañía totalmente familiar, que ha conseguido posicionarse en el Top 3 y Top 10 a nivel nacional e internacional, respectivamente, en los rankings de vinos amparados bajo Denominación de Origen.

P: ¿Cuántas personas trabajan actualmente en la compañía, tanto en Valdepeñas como en las bodegas que tiene en España?

R: Actualmente tenemos una plantilla de 459 empleados directos y 3.000 indirectos.

P: ¿Qué características presentan las instalaciones del grupo?

R: En general, son instalaciones que, sin duda, se encuentran a la vanguardia del sector en cuanto a capacidad, innovación y apuesta por la sostenibilidad. Contamos con bodegas en las principales denominaciones de origen de Castilla-La Mancha, como son Valdepeñas y La Mancha. La actual bodega Félix Solís en Valdepeñas fue inaugurada en 1975 y cuenta con una de las mejores y más modernas plantas de elaboración y embotellado del mundo. La bodega tiene

también un importante parque de barricas bordeadas de roble americano, donde reposan los vinos destinados a crianzas, reservas y grandes reservas.

Por su parte, la bodega Félix Solís en La Puebla de Almoradiel está ubicada en la zona denominada la “Mancha Toledana”, una de las zonas con mayor tradición vitivinícola de la comarca. Sus modernas instalaciones tecnológicas están preparadas para elaborar vinos jóvenes y procedentes de variedades con gran proyección internacional.

P: ¿Cuáles son los principales mercados y países donde Félix Solís vende sus productos?

R: Somos la única marca española situada entre las diez primeras del mundo y fuimos pioneros en exportaciones desde principios de los años 80. Actualmente, vendemos nuestros productos en 115 países y filiales en tres continentes, pero tenemos a Reino Unido, China o Japón entre nuestros principales mercados. Además, estamos desarrollando una nueva bodega en Chile para la comercialización de vinos del país sudamericano en todo el mundo.

P: ¿Y dentro del mercado nacional?

R: Somos una de las primeras compañías vitivinícolas españolas por volumen de ventas, donde el 38% del total de la facturación corresponde al mercado nacional.

P: ¿Cómo afronta el grupo la reducción de su impacto medioambiental? ¿Se ayuda del uso de energías renovables?

R: En relación a la sostenibilidad, la compañía ha incluido en su plan estratégico medidas para reducir en un 50% sus emisiones. Por ejemplo, en 2021, se

estableció realizar una auditoría energética cada tres años.

Además, algunas de las acciones puestas en marcha han sido la realización de una auditoría energética cada tres años o la apuesta por el suministro de electricidad con energía de origen 100% renovable, incluyendo instalaciones de autoconsumo fotovoltaico. También vamos a proceder a realizar el cálculo de la Huella de Carbono en todas las sociedades de Félix Solís Avantis.

Asimismo, otros avances son la implementación de tecnologías y mejoras en las máquinas que reducen el uso de energía y el consumo de agua; la implementación de envases de cartón complejo con certificación 100% FSC que ayudaran a sustituir los envases por cartón complejo sostenible, 100% reciclable; los cambios en los diseños de los productos para hacerlos más sostenibles, que incluyen botellas más ligeras que llevan a menos gasto energético directa e indirectamente y el uso de componentes más sostenibles, tales como cajas con certificación 100% FSC, tapones de caña de azúcar en los Tetrabriks y tapones adosados a los envases.

P. ¿Cuáles son los principales proyectos, retos y perspectivas que tiene la empresa de cara al futuro?

R: Nuestro objetivo es ganar mercados y llevar el vino español a cualquier rincón del mundo. Durante los dos próximos años vamos a ejecutar un programa de inversiones estimados en 50 millones de euros. Estarán destinados al desarrollo de nuevos equipamientos que mejoren la productividad y la eficiencia energética de los procesos. También abordaremos la creación de una línea completa de envasado con la última tecnología que va a ser destinada en su mayoría al envasado de los productos de más valor añadido, fundamentalmente de DO Valdepeñas con algún tipo de envejecimiento (Crianza, Reservas y Grandes Reservas).

Asimismo, llevaremos a cabo un almacén para el almacenamiento de material auxiliar.

Otra inversión importante será la instalación de placas fotovoltaicas que supondrá un autoconsumo en Valdepeñas de aproximadamente el 25% del total de la energía necesaria en el centro de Valdepeñas.

Por último, destacar la finalización de nuestra bodega chilena, Viña Casa Solís. Con capacidad para almacenar más de 30 millones de litros. Realizará todo el proceso desde la elaboración de los vinos, con uva procedente de los viticultores, hasta su embotellado. Equipada con alta tecnología como la empleada en las bodegas españolas que garantiza la trazabilidad de todos los procesos.

P: Félix Solís también presta una gran importancia a la innovación, siendo ese uno de sus principales puntos estratégicos. ¿En qué proyectos están trabajando actualmente dentro de este apartado?

R: Nuestro proyecto destacable en esta materia ha

sido la finalización de la construcción de nuestra nueva bodega de crianza, completamente automatizada y una de las más avanzadas y pioneras del mundo, para el envejecimiento de vino en la DO Valdepeñas. Cuenta con una capacidad para 130.000 barricas y en su construcción se han invertido 70 millones de euros. La nueva bodega es autosuficiente en consumo energético, gracias a la instalación de casi 700 paneles solares en su cubierta. Y, además, a mediados de este año, finalizamos la instalación de otras 6.300 placas en el resto de nuestras instalaciones en Valdepeñas, que tenemos previsto que generen una captación solar fotovoltaica de 4,5 MWp.

P: ¿Cómo se consigue compaginar tradición con innovación para que el producto final no pierda su esencia?

R: Consideramos que no se debe concebir el uno sin el otro. Estamos comprometidos con la calidad, excelencia y la sostenibilidad, tres de nuestros pil-

P: ¿De qué manera ha contribuido Félix Solís a darle visibilidad a Valdepeñas y a sus vinos?

R: Es necesario que las empresas vitivinícolas de la región apuesten de forma decidida por la promoción y comercialización de los vinos en el exterior, y eso es lo que siempre hemos intentado para el mercado del vino de Castilla-La Mancha.

Nuestra planta de Valdepeñas se ha convertido a lo largo de las últimas décadas, con más de 120.000 cuadrados de superficie y sus 200 millones de litros de capacidad, en una de las plantas más importantes del mundo.

Otra de las claves se encuentra en saber conjugar la calidad con un volumen de producción lo suficientemente amplio como para poder competir con garantías en cualquier mercado internacional y, para ello, en Félix Solís llevamos desde los años 70 apostando por la exportación, con vinos mundialmente conocidos como Viña Albali o los Molinos. En este punto, me gustaría destacar que Viña Albali es la marca de vino español más vendida en el canal de Alimentación y en concreto, Viña Albali Crianza es, con diferencia, la referencia de vino de calidad más vendida en España en el canal de Alimentación, con más de 3,6 millones de litros en 2022.

Muestra de todo ello fue la apertura en noviembre de 1998 de la Shanghai Félix Solís Winery Corp. Ltd., como ejemplo del entramado logístico y comercial internacional que posee en República Checa, Alemania, Reino Unido, Francia, México, Japón y Estados Unidos, entre otros países. Además, siempre hemos estado muy ligados a Castilla-La Mancha e implicados en el futuro de nuestra vitivinicultura, especialmente en una zona de tanta tradición y solera como es Valdepeñas.

Por último, somos una empresa que ha sabido crecer y traspasar nuestras fronteras, posicionándonos estratégicamente en las denominaciones de origen más importantes del país.

P: ¿Cómo ha conseguido una empresa familiar situarse en las primeras posiciones del panorama mundial, siendo además reconocida en los principales certámenes nacionales e internacionales?

R: Manteniéndonos fieles a los valores que hemos comentado. Aparte de ello, hay que tener en cuenta que cada mercado es diferente y exige estrategias de adaptación de recursos, adecuando los productos tanto en presentaciones como en calidades, pensando en el marketing oportuno para cada país y modificando nuestra distribución, teniendo en cuenta tanto la distribución tradicional (productor-importador-retail), como el retail directo.

Por otro lado, hemos sido pioneros en la multinacionalización de empresas vinícolas en España, pues contamos con filiales en mercados como Estados Unidos, Reino Unido, Japón o Alemania, gestionados todos ellos por equipos comerciales expertos en el sector.



res fundamentales, sin dejar de lado la vanguardia tecnológica y la sostenibilidad. Por ello, elaboramos nuestros vinos en nuestra nueva bodega que está a la vanguardia del sector y que combina a la perfección la tradición con la innovación y donde, detrás de cada botella de Viña Albali, está el compromiso de una familia para ofrecer la máxima calidad en cada copa.

P: ¿Ha cambiado mucho la manera de trabajar en Félix Solís a lo largo de sus siete décadas de historia?

R: No ha cambiado la esencia, ya que seguimos centrados en nuestros pilares como hemos comentado anteriormente, si no que principalmente ha cambiado la forma en la que podemos mejorar nuestro trabajo gracias a la tecnología y la innovación, y a esto se suma también los gustos de los consumidores. Ante esto, nos hemos ido adaptando, pero la esencia siempre es la misma.

Dulcetería, una irresistible tentación gastronómica árabe

Texto: **Arsenio Ruiz**

Fotos: **J.Jurado**

Exquisitos sabores en la panadería-pastelería abierta por dos mujeres
con la fórmula de la microcooperativa en el barrio de Los Ángeles



Es la perdición y, al mismo tiempo, el paraíso de los golosos. Dulces muy dulces, tan saludables como rotundos, tan ricos como energéticos que se pueden saborear en Ciudad Real gracias al empeño de dos mujeres.

A Ana Belén Sánchez Moreno, bastantes amigas le han dicho que “no podrían trabajar aquí de lo bueno que está todo”, comenta la impulsora de la pastelería-panadería ‘Dulcetería’ que, junto a su hija Alba García Sánchez, abrió el pasado 4 de diciembre en el barrio de Los Ángeles, en un local emblemático donde ejerció su actividad durante décadas un bar histórico como el Castellanos.

Delicias de la muy variada repostería árabe elaboradas artesanalmente se encuentran en este establecimiento sito en el Paseo Carlos Eraña 15, que ambas mujeres con la fórmula de microcooperativa han puesto en marcha y que inauguraron oficialmente el 7 de febrero con la presencia del alcalde, Francisco Cañizares, la delegada de la Junta de Comunidades, Blanca Fernández, y el delegado de Educación, Cultura y Deportes, José Caro.

“El alcalde ya nos conocía, así como el delegado de Economía, Empresas y Empleo, Agustín Espinosa, porque antes de abrir, estando ya dadas de alta como empresa, nos contrataron para llevar nuestros productos a la inauguración de otra microcooperativa”. Les encantó y aseguraron que no faltaría representación de ambas instituciones en la apertura de Dulcetería.

“Si ya venía gente antes, ya que, para ser nuevo y no haber hecho demasiada publicidad, iba muy bien”, con la inauguración oficial “se ha enterado mucha más gente amante de estos dulces, muy laboriosos” en su preparación de manera que, al tener una variada carta, la repostera marroquí que tienen contratada y ellas mismas que le ayudan no paran de sacar tandas, aunque pequeñas, y cuando llegan a las últimas referencias ya se han acabado las primeras.

Ana Belén, cuyo marido es marroquí, percibió que, cuando venían a su casa familiares y amigos y les obsequiaban con dulces árabes, a todos les cautivaban y no había en Ciudad Real ningún lugar donde se pudieran adquirir estos productos hechos de manera artesanal. Hasta el cartero les preguntaba ‘dónde venden tus paisanos dulces que a mi mujer le encantan’ y la profesora de su hijo les decía ‘dónde venden que yo cuando voy a Granada compro pero aquí no hay’.

“Nos esperábamos una buena respuesta porque sabíamos que hay mucha gente en Ciudad Real que les gusta e incluso marroquíes que no tenían dónde adquirirlos. Siempre tienes un pequeño miedo al emprender, pero desde el principio lo teníamos muy claro. Estábamos casi seguras de que iba a salir bien”, comenta Ana Belén sobre su negocio que, aunque todavía está empezando, percibe con visos de consolidarse y a ser posible crecer.

Con la ayuda de Inciso Integración y el Departamento de Empleo de Cáritas, que les asesoraron en el itinerario a seguir, pusieron en marcha Dulcetería. “Nos ha costado, desde marzo que tuvimos la primera reunión para exponer la idea que teníamos hasta diciembre que abrimos” ha sido un



Ana Belén, cuyo marido es marroquí, percibió que, cuando venían a su casa familiares y amigos y les obsequiaban con dulces árabes, a todos les cautivaban y no había en Ciudad Real ningún lugar donde se pudieran adquirir estos productos hechos de manera artesanal

período trabajoso, con “muchas trabas en el camino para buscar financiación. Pero al final hemos sido cabezotas: si se nos cerraba una puerta, buscábamos otra”, describe Ana Belén, que elogia la perseverancia de su hija, quien, con 22 años y tres años trabajando en hostelería, estaba “súper ilusionada” con el proyecto.

En aproximadamente un ochenta por ciento españoles y un veinte por ciento de origen musulmán calcula los porcentajes de clientes que acuden a Dulcetería que no deja de sumar a nuevos aficionados a la gastronomía árabe. “Hay mucha gente que viene buscando el sitio donde venden dulces árabes y se prepara té moruno, mientras que otros pasan a comprar pan de Picón o tomarse un



café, de los que la gran mayoría se atreve a probar y sabemos que gusta porque vuelven y además con un familiar o con amigos”.

Entre los productos que más triunfan están la baklava turca que elaboran con nuez, cacahuete, almendra y pistacho, y los briwat marroquíes con crema de mantequilla y cacahuete, así como otras dulces exquisiteces de los países árabes y mediterráneos como la kunafa y el croissant marroquí, redondo, con anís y un toque de chocolate negro y blanco por dentro.

Con formas de corazones, media lunas, estrellas, rombos, espirales, Manitas de Fátima y otras figuras que asemejan a lágrimas de las lámparas de

En cuanto a pan, redondos, en forma de torta, elaboran tres variedades: blanco, integral e integral con semillas como de lino, chía, amapola, avena y granitos de anís, muy recomendables para hacer bien la digestión

cristal preparan pastas árabes a base de mantequilla, llevando “unas chocolate, otras frutos secos y otras semillitas”, así como las que idearon para la inauguración para los más peques y “les gustaron un montón” con caracterizaciones de Peppa Pig.

Rjama de almendra, chocolate negro y blanco, dátiles rellenos de coco y almendra, cuernos de gacela cuyo sabor es muy similar al mazapán y spouf que se asemeja al turrón de almendra blando, se come con cuchara y lleva semillas, almendra, harina tostada, miel y aceite de oliva virgen también se hallan en la Dulcetería, donde no podía faltar la chebakia, dulce típico en Marruecos, que se consume especialmente al caer el sol en Ramadán, con una masa de almendra con forma de flor y encima miel y sésamo.

A medio camino entre los panes y crepes, están harcha, de sémola de trigo y un poquito de miel que se come tal cual o con queso untado; chyar, pan de pita que se hace en sartén, se riega con aceite de oliva virgen al tomarlo solo, acompaña a múltiples preparados y también se utiliza como base para pizza, y el esponjoso bagrir, al que se le suele echar aceite, miel, mantequilla, queso...; así como los crepes marroquíes, que llevan “muchísima elaboración pero están espectaculares. Lo gastamos muchísimo y se pueden utilizar para rellenarlos con dulce o salado, los puedes enrollar, cortar,..., dan mucho juego”.

En cuanto a pan, redondos, en forma de torta, elaboran tres variedades: blanco, integral e integral con semillas como de lino, chía, amapola, avena y granitos de anís, muy recomendables para hacer bien la digestión.

En Dulcetería, donde se puede tomar té moruno y café de alta calidad, cuentan con repostería habitual como donuts, napolitanas y croissants, así como flores, rosquillas, reseca, tortas de aceite y barquillos, además de pan de barra para “la gente que no se atreve, pero a la que se atreve le estamos dando a probar y muchos clientes que querían barra ahora se decantan por nuestro pan árabe: viene una mujer diciendo ‘que me ha comentado mi vecina que tenéis un pan muy rico’, viene otra ‘que el otro día me trajo mi hermana a casa un pan que estaba delicioso’, acude otra ‘que me ha dicho mi amiga...’ O sea, genial”.

En cuanto a salados, se pueden adquirir briwat relleno de verduras y fideos chinos o pescado, chyar relleno de carne de ternera picada y verduras, pastas de pollo o de marisco y pescado, minipizzas con la masa elaborada artesanalmente y empanadillas de ternera y verdura, además de la comida para llevar como tajín de verduras o de ciruelas maceradas; couscous de verduras, pollo o ternera; la tradicional sopa harira de múltiples ingredientes y rfsa, guiso de pollo con crepe marroquí, huevo, lentejas, dátiles y albaricoque.

Ramadán está a la vuelta de la esquina, comienza este año el 10 de marzo, y esperan que aumenten los pedidos de una carta que van a ampliar incorporando, por ejemplo, crepes marroquíes rellenos de cebolla y pollo.

De cara al verano, prevén orientar la terraza a los helados, granizados y batidos, como el árabe Za-3Za3 que “lleva aguacate, leche, fruta natural, avena, frutos secos y dátiles. Está buenísimo”.

Postales del Universo



“EL CASCO DE THOR”.- Nebulosa incluida en el catálogo NGC con el número 2359 y en el catálogo de Sharpless como Sh2-298. Presentamos en esta ocasión una nebulosa de emisión que contiene una estrella de tipo Wolf-Rayet en su interior. Estas estrellas son gigantes muy calientes que producen fuertes vientos estelares. En algunas ocasiones en “Postales del Universo”, no se trata de una nebulosa planetaria ni remanente de supernova, la nebulosa por sí misma brilla al ionizarse el gas. La estructura de esta burbuja es irregular con varias estructuras internas debido a las ondas de choque contra el gas frío que el viento estelar encuentra durante la expansión. Más información en www.lanzadigital.com/blogs/postales-del-universo.

Lanza

Semanario de La Mancha

VIERNES, 23 DE FEBRERO DE 2024

Día Mundial del Pistacho 2024

Castilla-La Mancha, paraíso nacional del pistacho

Texto: **Fran Solís**

Fotos: **C.Manzano y E. Rosa**

Castilla-La Mancha se ha convertido en el paraíso nacional del pistacho. La Comunidad Autónoma es líder indiscutible en cuanto a la plantación y producción de este producto que, en el caso de la región, destaca por poseer una alta calidad que la diferencia de la que atesoran el resto de pistachos procedentes de otros países productores en el mundo como Estados Unidos, Turquía e Irán.

De hecho, España, con Castilla-La Mancha a la cabeza, va camino de convertirse, una vez que todas las plantaciones se encuentren a pleno rendimiento, en el cuarto país productor de pistachos del mundo, tras las citadas Estados Unidos, Irán y Turquía.

En la actualidad, la Comunidad Autónoma engloba más de 80 por ciento de la superficie dedicada al pistacho en España, siendo líder también en producción. De hecho, a finales de 2023, en Castilla-La Mancha había plantadas casi 54.000 hectáreas totales de pistacho, de las que 4.399 cultivadas en secano y 898 en regadío estaban en plena producción, según reflejan los datos de la Comisión Sectorial del Pistacho de Cooperativas Agroalimentarias de Castilla-La Mancha.

Con Ciudad Real a la cabeza, otras zonas como Toledo y Albacete resultan idóneas para el cultivo del pistacho, tanto en secano como en regadío, gracias al clima seco y a la temperatura media anual de estas provincias. Otro dato a resaltar es que en los últimos tiempos en Castilla la Mancha se está apostando por el pistacho ecológico, siendo cada vez mayor su producción.

El balance de campaña 2022/2023, publicado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, se muestra en la misma línea, al reflejar que la Comunidad Autónoma contaba durante ese periodo con una superficie de casi 40.000 hectáreas de plantaciones de pistacho en secano, y unas 16.000 en regadío.

De hecho, la superficie plantada de pistacho en el conjunto del país ha crecido exponencialmente durante los últimos 19 años, tras pasar de las 2.000 hectáreas cultivadas que había en el año 2006 a las más de 55.000 hectáreas en 2023.

En este incremento hay diversos factores que juegan a favor del cultivo del pistacho como es su elevada rentabilidad frente a otros cultivos y una demanda cada vez mayor a nivel mundial.



En cuanto a la cosecha, el estudio del Ministerio de Agricultura refleja que de las casi 20.000 toneladas de pistacho producidas dentro del territorio nacional durante la pasada campaña, en concreto 19.889 t, más de 14.000 toneladas se obtuvieron en el conjunto de Castilla-La Mancha.

Pero el sector del pistacho también ha ido adquiriendo cada vez mayor protagonismo en el comercio exterior hasta el punto de que dentro de las exportaciones a nivel nacional, durante la pasada campaña el pistacho fue el segundo fruto seco con mayores ventas en el exterior, con 19.489.000 euros, solo superada por la almendra (509.225.000 euros).

Pese a ello, en el debe figura que España importa

una mayor cantidad de pistacho (106.723.000 euros) de la que exporta (19.489.000 euros).

Una alternativa con futuro

Con el fin de que el pistacho siga siendo una alternativa con futuro, y para que la rentabilidad de la transformación del producto se quede dentro de Castilla-La Mancha, el Gobierno regional trabaja en el diseño de un Plan Estratégico del Sector del Pistacho para el periodo 2024-2028.

Asimismo, para poder conseguir la excelencia del producto, desde la Junta de Comunidades también se trabaja en la consecución de la IGP Pistacho de Castilla-La Mancha, una figura que supondría un importante marchamo de calidad para este fruto seco de cáscara, uno de los más

representativos de cuantos hay en la región y que cada vez está adquiriendo mayor protagonismo.

Y es que a su inconfundible sabor y a sus enormes virtudes desde el punto de vista gastronómico y culinario hay que sumar los excelentes beneficios nutricionales que el consumo del pistacho tiene para la salud, al ser un alimento que posee una alta cantidad de fibra, ácido fólico y grasas buenas, siendo a su vez antioxidante y cardiosaludable.

Agrupaciones para mejorar la competitividad del pistacho

Dentro del conjunto de la región también están surgiendo agrupaciones de pistacheros encaminadas a optimizar la comercialización del producto y a mejorar el sector.

Es el caso de la Federación de Productores de Pistacho de Castilla-La Mancha (FEDAPISTACHO), que vio la luz hace prácticamente un año. Constituida únicamente por productores agrícolas, tiene por objeto ayudar a los productores a “conseguir un producto único de alto valor añadido que se diferencie y compita en todo tipo de mercados, tanto por sus elevadas propiedades organolépticas como por su calidad certificada dentro de la normativa más exigente”, según indicaron en su día desde la propia federación.

Asimismo, hace poco más de un mes que vio la luz formalmente la Asociación de Industrias del Pistacho Español de Castilla-La Mancha (Adipe), establecida dentro de la Federación Empresarial de Toledo (Fedeto) y que pretende agrupar a las empresas dedicadas al cultivo del pistacho en la Comunidad Autónoma para mejorar la competitividad del pistacho que se produce en la región y poder competir en mejores condiciones con el resto de países que cultivan y venden pistachos como Estados Unidos e Irán.

Desde la Asociación de Industrias del pistacho español de Castilla-La Mancha existe la intención de establecer una lonja del pistacho en Toledo, si bien hasta la fecha la Lonja de Albacete es el lugar indicado para conocer las cotizaciones y precios del pistacho en la región.



‘El Chaparrillo’ centro de referencia en el cultivo del pistacho

El Centro de Investigación Agroambiental de ‘El Chaparrillo’, ubicado en Ciudad Real y perteneciente al IRIAF (órgano de la Consejería de Agricultura dedicado a la investigación agropecuaria y forestal en Castilla-La Mancha), se ha convertido en todo un referente nacional en el cultivo del pistacho. A lo largo de los años de este centro han salido numerosas varetas de pistachero que han permitido que se planten miles de hectáreas de

pistachos dentro de la provincia, en Castilla-La Mancha y por el conjunto del territorio nacional.

‘El Chaparrillo’ tiene el honor de ser el primer centro en investigar y estudiar (desde hace unas cuatro décadas) las posibilidades que ofrece el cultivo de pistacheros, así como en el aprovechamiento de los subproductos del sector de producción del pistacho y en el diseño de nuevas estrategias contra las principales plagas de pistachos.

¡Síguenos!
en nuestras redes sociales y sé parte de nuestra comunidad

Lanza
Diario de La Mancha

Las cooperativas de Castilla-La Mancha impulsan el avance del pistacho en la región

La producción de pistacho en Castilla-La Mancha ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, situándose como la mayor zona productiva de pistacho a nivel nacional y albergando más del 80% de la superficie total cultivada en nuestro país. Teniendo en cuenta el ritmo de crecimiento del pistacho en la región, España y, por consiguiente, Castilla-La Mancha, podría convertirse en el cuarto productor de pistacho a nivel mundial en los próximos años.

Las necesidades más acuciantes para el procesado del pistacho requieren de elevadas inversiones, entre otras causas, por las características del cultivo (entrada en producción lenta, necesidad de procesado prácticamente inmediato, estabilización del fruto, etc.). Por este motivo, las Cooperativas de Castilla-La Mancha representan una de las fórmulas más utilizadas para afianzarse en la región, gracias a numerosas aportaciones en el ámbito de la competitividad, la gobernanza y la aportación de valor al socio.



De esta manera, dentro del apartado de la competitividad, conviene resaltar que una parte importante de los productores apuesta por la unión como factor clave para aumentar la competitividad, siendo las Cooperativas y las SAT las figuras jurídicas más utilizadas.

A su vez, el pistacho es un cultivo muy joven, con crecimiento exponencial que requiere grandes inversiones para la estabilización de la producción, procesado y comercialización. Y ahí es donde las

cooperativas permiten optimizar las inversiones y acceder a un mejor nivel de ayudas.

Por su parte, dentro de la gobernanza, existe una profesionalización creciente tanto de los consejos rectores como de la dirección y gestión. Además, cuentan con el apoyo económico y financiero de las entidades bancarias.

El cultivo del pistacho también ofrece una aportación de valor al socio. Por este motivo, proporciona seguridad, fiabilidad y garantía en la recogida, procesado, comercialización y valoración del producto, así como una distribución justa del valor añadido; participación y democracia; y el asesoramiento técnico, comunicación constante y transferencia.

SUPERFICIE PISTACHO C-LM 2023	Ha secano	Ha regadío	TOTAL
TOTAL	41.906	18.507	60.413

Jesús Ángel Peñaranda. Técnico Sectorial de Frutos Secos Cooperativas Agro-alimentarias Castilla-La Mancha

cooperativas
agro-alimentarias
Castilla-La Mancha

2024

26
FEBRERO

Feliz día mundial del
PISTACHO



**No es lo mismo
que te oigan,
que sentirte escuchado.**

*Bienvenidos a Globalcaja,
la banca de quienes prefieren
que su dinero mejore
el lugar en el que viven.*



Escanéame y
descubre por qué



¿Por qué Golden Hills y Lost Hills son las variedades de pistacho más plantadas en el mundo?

Eurosemillas, tras más de 50 años de actividad, es hoy un grupo líder en innovación vegetal, con más de 200 profesionales y actividad en más de 40 países. Su visión INNOVACIÓN + PRODUCTORES es una garantía de desarrollo agrario

Texto y Fotos: **Lanza**

Desde 2005 a hoy día Golden Hills y Lost Hills son dos variedades de pistacho que han ido ganando en representatividad tanto en California, como en Europa. En California representan ya la mitad del total de la superficie plantada, es decir unas 150.000 hectáreas, lo cual supone más de 40 millones de árboles plantados. En los últimos 8 años en California el 90% de las nuevas plantaciones han optado por Golden y Lost. En Europa, principalmente en España, tanto en secano como en regadío, son variedades muy presentes y su representatividad ha ido en aumento, tanto en plantaciones como en la comercialización de pistacho de las primeras plantaciones.

La razón que hay detrás de estos datos es simple. La genética es uno de los primeros y más importantes factores que influyen en la rentabilidad de las plantaciones. Golden y Lost muestran una alta rentabilidad gracias a sus ventajas, tanto desde el punto de vista agronómico como comercial.

Ambas variedades son perfectas para la producción de pistacho de snack o aperitivo, segmento de mayor valor añadido en el mercado. Tanto Golden Hills como Lost Hills presentan mejoras en prácticamente todos los parámetros que influyen en la rentabilidad del cultivo: mayor tamaño de fruto, mayor porcentaje de pistacho abierto, menor porcentaje de pistacho vacío y menor porcentaje de pistacho cerrado, así como mayor precocidad en la entrada en producción.

Golden Hills y Lost Hills son variedades de ciclo medio, y tienen necesidades moderadas de frío y de calor. Por ello pueden ser más aptas para el cultivo en áreas limitadas por horas de frío, por heladas primaverales o por veranos más cortos.

Lost Hills, un cultivar femenino cuyo pistacho es el de mayor tamaño entre las variedades comerciales disponibles. Tiene un gran atractivo comercial debido a su gran calibre y su blancura de cáscara. Es una variedad de ciclo medio, siendo, por tanto, sus necesidades de horas-frío y horas calor



menores respecto a Kerman. Adelantar la cosecha supone una gran ventaja dado que en plantaciones donde ya existen variedades de ciclo más largo, se optimizan los recursos empleados en la cosecha al disponer de más tiempo para cosechar el total de la superficie plantada además de minimizar los riesgos derivados de un tiempo de permanencia mayor del fruto en el árbol (efectos climatológicos adversos; posibles afecciones de plagas y enfermedades; robos; etc.). El árbol tiene un hábito de crecimiento medio (ni caedizo ni excesivamente erecto, es similar al de Kerman), con alto vigor y precocidad en la entrada en producción. Lost Hills presenta un mayor porcentaje de frutos abiertos, menor de vacíos y menor de cerrados que Kerman, y un rendimiento medio similar al de éste, siendo el nivel de vecería muy poco apreciable. El tamaño del fruto es significativamente mayor a los frutos de Kerman.

Golden Hills es un cultivar femenino que proporciona un pistacho comercialmente muy atractivo: gran tamaño, redondeado y de cáscara muy blanca, características por las que el mercado paga los más altos precios. El árbol tiene un hábito de crecimiento erecto –lo cual facilita una mejor adaptación a marcos de plantación algo más estrechos y mayor efectividad en la transmisión de la vibración en el momento de cosecha–, así como mayor vigor y precocidad en la entrada en producción que Kerman. Presenta, comparativamente con Kerman, una mayor productividad, un mayor porcentaje de frutos abiertos, menor de cerrados y menor porcentaje de frutos vacíos. El tamaño del fruto presenta valores similares a los de Kerman.

Eurosemillas es la compañía que licencia en exclusiva las variedades Golden Hills y Lost Hills

Golden Hills & Lost Hills



Seeding Innovation



Paseo de la Victoria, 31 · 14004 Córdoba
Teléfono: 957 421 732
eurosemillas@eurosemillas.com
www.eurosemillas.com

Mister Pistacho: calidad, profesionalidad y buen hacer para ser referente dentro del sector

Texto y Foto: **Lanza**

En el año 2017 vio la luz la empresa Mister Pistacho, momento en el que, al fundador de la empresa, Javier Moreno, le “picó el mosquito del pistacho y ya todo lo veía de color verde”.

Durante aquel periodo, Moreno trabajaba en la multinacional francesa L'Oréal, dentro del departamento de Marketing de la división de productos de lujo, un sector totalmente distinto al del campo. Su pasión por el pistacho provocó que realizase numerosas visitas a plantaciones de pistachos, así como a viveros, consultoras de ingeniería de agrónomos, viajes internacionales a Estados Unidos, Francia, etc.

El fundador de Mister Pistacho también pudo conocer de primera mano los resultados de años y años de investigación, como por ejemplo el trabajo realizado en la materia por la prestigiosa Universidad de California Davis.

Durante todo este periodo, Javier Moreno ha podido conocer a agricultores, ingenieros, patólogos, investigadores, y personas de distintas nacionalidades y formaciones, los cuales le han permitido crecer tanto profesional como personalmente.

A pesar de que Mister Pistacho está ya totalmente consolidada, no todo el camino andado ha sido fácil. De hecho, durante los primeros años el mercado del pistacho a nivel de plantaciones estaba en pleno crecimiento. A ello hay que añadir que la guerra por la invasión de Rusia a Ucrania y las subidas de los insumos (conjunto de elementos que toman parte en la producción de otros bienes), ha provocado una desaceleración a nivel



de pequeños y medianos agricultores. Pese a ello, Moreno aclara que las grandes empresas o los fondos de inversión siguen a toda marcha.

Balance positivo

El fundador de Mister Pistacho hace un balance “positivo” de los años que lleva dentro del mundo del pistacho, señalando que “nos gusta lo que hacemos, y creemos que estamos en un sector con futuro”.

Mister Pistacho apoya al sector, produciendo plantas de pistacho de calidad. La empresa empieza por el patrón híbrido UCB1, semillas que importan directamente desde EEUU de árboles parentales de la UC Davis.

Un hecho a destacar es que Mister Pistacho no trabaja con clones de laboratorio ni con semillas de dudosa procedencia a menor precio. Siempre apuesta por garantizar los cimientos del futuro árbol. Además, cuenta con 1000 árboles de pies madre para obtener el material vegetal con las

variedades de Kerman, Kastel, Siro-ra, Larnaka, Avdat, Peter, C Especial, Guerrero, Randy o Chaparrillo, entre otros.

Mister Pistacho trabaja en maceta y a raíz desnuda para poder ofrecer a sus clientes el formato que prefieran. También realizan servicios agrícolas, como plantaciones llave en mano, injertos en campo, podas, etc., intentando facilitar a sus clientes todas las etapas de su proyecto, debido a que “para nosotros se trata también de nuestro” proyecto, y disfrutamos cada paso juntos”, añade Javier Moreno.

Un consumo en constante crecimiento

En la actualidad el consumo del pistacho está en constante crecimiento. Se trata de un alimento saludable, que está de moda y que cada día se introduce más en las recetas culinarias, por no decir del aumento de su consumo como snack.

Son muchos los resultados de distintas investigaciones que confirman las virtudes saludables de este fruto seco en la dieta mediterránea. Es un cultivo que se puede producir en muy pocos lugares del planeta por sus requisitos en horas frío, unidades de calor, humedad relativa y heladas primaverales.

España cuenta con unas 75.000 hectáreas del cultivo. Estas plantaciones, comparadas por ejemplo con las 800.000 hectáreas de almendros o las 1,8 millones hectáreas de olivos, podrían considerarse como insignificantes. Pero el hecho de que la producción sea más limitada, ayudará a mantener el precio de venta de los agricultores dotando de valor al cultivo en el futuro.



Vivero productor con pasaporte fitosanitario ROPVEG: ES07454100

- Venta de planta de pistacho en maceta y a raíz desnuda
- Patrón UCB1 de semilla certificada
- Planta injertada Kerman, Sirora y Larnaka con sus machos
- Yemas de nuestro campo de pies madre
- Venta de semillas UCB1 certificadas de EEUU
- Servicios agrícolas: plantaciones llave en mano, injertos y podas en campo

 667359048 - javiermoreno@misterpistacho.es - Madrid - Toledo





Cincofresh Pistacho: líder del mercado gracias a su profesionalidad y excelencia

Cincofresh Pistacho, líder en la producción y comercialización de pistachos de alta calidad, se complace en anunciar sus últimos logros y avances en la industria de frutos secos. Con una dedicación constante a la excelencia y la sostenibilidad, la compañía ha consolidado su posición como referente en el mercado de pistachos.

Cincofresh Pistachos, ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, impulsado por la demanda creciente de productos saludables y nutritivos. Su compromiso con prácticas agrícolas sostenibles y métodos de cultivo innovadores, que aplica tanto para sus cultivos como para los de sus productores asociados, ha resultado en una producción de pistachos de primera calidad, caracterizados por su sabor distintivo y su textura crujiente.

La empresa se enorgullece de ofrecer una am-



plia gama de distintas variedades de pistachos, desde el tradicional Kerman, pasando por el color característico de Sirora, los grandes y abiertos Golden Hill y Lost Hill y el gran sabor

de Iarnaka. Estas variedades nos permiten adaptarnos a las necesidades del mercado del pistacho.

Además, Pistachos Cincofresh se ha destacado por su compromiso con la responsabilidad social empresarial, apoyando a comunidades locales y fomentando la diversificación agrícola.

Con una visión hacia el futuro, Cincofresh Pistachos continuará innovando en la producción y selección de pistachos, incorporando tecnologías de vanguardia y prácticas agrícolas sostenibles para mantener su posición como líder del

mercado. La empresa celebra sus éxitos actuales y anticipa un futuro emocionante, centrado en ofrecer a los consumidores productos de pistacho excepcionales y deliciosos.

Cincofresh
PISTACHOS

www.pistachoscincofresh.com

NATURAL GOURMET

Síguenos en:

Cinco Casas
 @cincocasas_

Ctra. Argamasilla-Cinco Casas, 19, Oficina 2 - 13720 Cinco Casas (Ciudad Real)

926 16 00 05 - 621 21 69 62 info@cincofresh.com

El desafío de la sequía: ¿Puede el pistachero ser la solución?

Texto y Foto: **Lanza**

La sequía ejerce un impacto devastador tanto en la ganadería como en la agricultura, afectando diferentes aspectos de la producción y el sustento de los agricultores y ganaderos, lo que provoca un descenso de la rentabilidad de las explotaciones, incluso en ocasiones que llega a ser insostenible. Pero, a día de hoy, podemos considerar el cultivo del pistacho como una alternativa prometedora en este escenario adverso, gracias a su resistencia a la escasez de agua y su capacidad para gestionar eficientemente los recursos hídricos.

La sequía y su impacto en la agricultura y la ganadería

La sequía no es un fenómeno nuevo, pero su frecuencia e intensidad han aumentado en las últimas décadas. Este fenómeno reduce la disponibilidad de agua, mientras que el agua es un recurso fundamental para el crecimiento y desarrollo de los cultivos, lo que lleva a una disminución de la producción y afecta a la rentabilidad de las explotaciones agrícolas, aumentando los costes de producción.

La situación actual del sector agropecuario

El sector agropecuario se enfrenta a múltiples desafíos en la actualidad, entre los que destacan la volatilidad de los precios, los altos costos de producción, la competencia internacional y la despoblación rural. Estos factores han contribuido a una baja rentabilidad para muchos agricultores y ganaderos, lo que pone en riesgo



la viabilidad de muchas explotaciones.

El pistachero ante la sequía

En este contexto adverso, el cultivo del pistacho emerge como una opción rentable y con futuro. El árbol del pistacho es conocido por su resistencia a la sequía y su capacidad para prosperar en condiciones de baja disponibilidad de agua. Sus raíces profundas le permiten acceder a las reservas hídricas subterráneas, lo que lo convierte en un cultivo ideal para regiones afectadas por la sequía.

En este contexto, es crucial buscar alternativas sostenibles y rentables, como el cultivo del pistacho, que puedan contribuir a la recuperación

y fortalecimiento del sector. Es fundamental que los agricultores implementen medidas de adaptación y mitigación para hacer frente a estos desafíos y garantizar la sostenibilidad de la agricultura en un entorno cambiante y cada vez más impredecible.

Además, el pistachero es un cultivo económicamente rentable y sostenible con una demanda creciente tanto a nivel nacional como internacional. Su versatilidad culinaria y sus beneficios para la salud lo convierten en un producto altamente valorado en el mercado, lo que puede contribuir a mejorar la rentabilidad de las explotaciones agrícolas.

Tu aliado en el
cultivo del pistacho
Proveedor 360°

 Grupo
IberoPistacho

www.iberopistacho.com

926 62 29 52

UTECO-TOLEDO promueve activamente la vertebración asociativa del pistacho

Texto y Foto: **Lanza**

UTECO-TOLEDO, constituida en 1982, es actualmente el mayor grupo cooperativo en Castilla-La Mancha. Formado por más de 200 entidades, mayoritariamente cooperativas agrarias, asocia indirectamente a más de 50.000 titulares de explotaciones agrarias. Es líder en el suministro de carburantes y fertilizantes para uso agrícola y en la promoción de Cooperativas Energéticas y autoconsumo fotovoltaico, a través de la marca GREEN COOP. También presta servicios de asesoramiento integral (laboral, contable, fiscal y jurídico) y de consultoría y formación a cooperativas.

UTECO-TOLEDO, promueve activamente la vertebración asociativa del sector del Pistacho. Un sector estratégico en Castilla - La Mancha, que está experimentando un crecimiento exponencial y que es necesario que se organice y planifique adecuadamente.

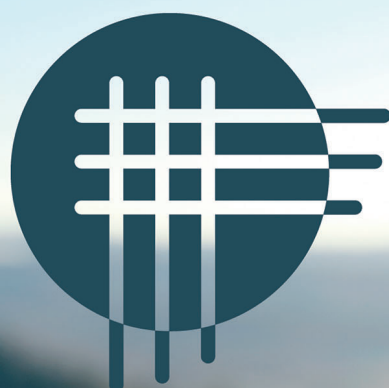
Desde nuestra organización, apostamos por el modelo cooperativo como fórmula para defender los intereses de los productores de Pistacho. Consideramos que la mejor decisión estratégica que puede tomar un agricultor que se dedica al sector del pistacho es asociarse a una cooperativa. Y la mejor decisión estratégica que puede tomar una cooperativa es forjar alianzas con otras cooperativas, ya que la dimensión es una condición necesaria para poder abordar cualquier estrategia competitiva y lograr una mayor eficiencia, competitiv-



dad y rentabilidad, tanto para las propias cooperativas del pistacho como para las explotaciones.

Fruto de nuestra apuesta por este modelo cooperativo, UTECO-TOLEDO ha liderado y participado en la constitución de siete nuevos proyectos cooperativos en Castilla- La Mancha, implicándonos en la gestión del día a día de dichos proyectos, así como en los aspectos de gestión contable-fiscal y jurídicos.

Hoy, día mundial del Pistacho, felicitamos a todos los productores, comercializadores y resto de agentes que conforman este sector, y nos ponemos a su disposición para colaborar de manera activa en el desarrollo exitoso de su actividad y para dar respuesta a cualquier necesidad que requieran. Nos avalan más de 40 años de experiencia en el sector cooperativo agrario. UTECO-TOLEDO, al servicio de las Cooperativas.



UTECO-TOLEDO
COOPERATIVISMO DE VALOR
AL SERVICIO DE LAS COOPERATIVAS

UTECO-TOLEDO Paseo de los Canónigos, 18. 45004 TOLEDO. Tel: 925 221600 www.utecodetoledo.com



El sector del pistacho protagonizará gran parte de la programación de 'AOVE & NUTS Experience 2024'

Destacados expertos como Javier Moreno García, gerente de Mister Pistacho, hablarán en esta Feria del Olivar y los Frutos Secos de Talavera de la Reina, del buen momento del pistacho de origen nacional ante la creciente demanda

Texto y Foto: **Lanza**

AOVE & NUTS Experience", la feria del olivar y los frutos secos, que se celebrará del 4 al 6 de abril en Talavera de la Reina (Toledo), será un importante punto de encuentro para empresas, expositores, expertos y consumidores de productos agroalimentarios de referencia como el aceite de oliva virgen extra, la almendra o el pistacho.

Este último está cosechando en los últimos años el mayor crecimiento de entre todos los frutos secos, dado que existe una notable demanda del mismo por parte del consumidor por sus excelentes valores nutricionales. Así lo manifiesta, Javier Moreno García, gerente de Mister Pistacho, una de las empresas referentes del sector y que estará presente en la feria. "La demanda del pistacho español continúa al alza y así lo demuestran los precios. En un solo mes la variedad Larnaka en grano subió un 40% situándose su precio en 16 euros el kilo", comenta Moreno.



Así el viernes, 5 de abril, tendrán lugar ponencias sobre la situación actual del mercado del pistacho; los diferentes procesos que se llevan a cabo de recolección y tratamiento de desde su recogida del árbol, hasta su puesta en el mercado nacional e internacional; cuidados, nutrición, variedades de semillas, poda, lonjas y precios.

Con estas ponencias técnicas y el resto de la amplia programación, la feria busca acercar el sector y el conocimiento del AOVE y de los frutos secos a los consumidores profundizando en la cultura de estos productos a través de las distintas actividades. Para el presidente de Talavera Ferial, Gerardo Sánchez Muñoz, esta nueva edición de la feria supondrá la consolidación de un certamen que intenta dinamizar estos sectores agroalimentarios fundamenta-

les no solo en la provincia de Toledo sino en el conjunto de Castilla-La Mancha y a nivel nacional.

El pistacho, un cultivo en auge en Castilla-La Mancha

El cultivo del pistacho en España es un sector en auge. En los últimos años, la superficie plantada de pistacho ha aumentado de forma significativa, pasando de 2.000 hectáreas en 2006 a más de 55.000 hectáreas en 2023.

Esta tendencia se debe a varios factores como el aumento de la demanda mundial de pistachos, el clima favorable de España para este cultivo o su alta rentabilidad frente a otros cultivos.

Las principales zonas de producción de pistacho en España se encuentran en Castilla-La Mancha (con más del 75% del total de hectáreas), Andalucía, Extremadura y Castilla y León.

En Castilla-La Mancha las provincias de Ciudad Real, Toledo y Albacete son las que reúnen mayor superficie de pistacho y también donde más se ha plantado en los últimos cinco años, tanto en secano como en regadío.

Uno de los objetivos prioritarios del sector del pistacho en la región es la consecución de la Denominación de Origen Protegida para este producto como sello de calidad, lo que permitirá competir con más fuerza en los mercados internacionales.

RECINTO TALAVERA FERIAL
4 al 6 de Abril
2024

AOVE & NUTS
experience

FERIA DEL OLIVAR
Y FRUTOS SECOS
Talavera de la Reina

www.talavera-ferial.com



Esta quincena una nebulosa que por su peculiar forma nos recuerda a un casco guerrero vikingo, siendo Thor un dios de las mitologías germánico/nórdica. Por su forma aparente, sin embargo, mediante la fotografía de larga exposición es posible sacar los detalles de este singular cuerpo celeste. NGC 2359 una nebulosa de filamentos estelares a más de 2.000km/s y causan burbujas de gas en su espacio circundante. En este caso, a diferencia de lo que ya se ha expuesto en varias ocasiones, la nebulosa está compuesta por filamentos de gas que la compone debido a la altísima temperatura de la estrella, entre 30.000 y 40.000 Kelvin en superficie. Como puede apreciarse en la imagen, la nebulosa tiene una estructura muy compleja. Fotografía obtenida por Ramón Sobrino Muñoz en las instalaciones del observatorio astronómico del INEI-UCLM. Consulta más detalles en el blog [Lanza](#).

Fotografía: Ramón Sobrino Muñoz





La lucha contra el cáncer infantil desde la tienda más solidaria

Texto: **Juan Carlos Chinchilla**
Fotos: **Elena Rosa**

Más de una veintena de voluntarios hacen posible uno de los establecimientos más especiales de Ciudad Real, la tienda solidaria de Afanion, en la que se venden todo tipo de productos para financiar acciones contra el cáncer infantil

Generosidad, altruismo o bondad son calificativos que quedan cortos para definir el espíritu de amor, compromiso y empatía que desprende la tienda solidaria 'Mi sonrisa' de Afanion (Asociación de Familias de Niños con Cáncer de Castilla-La Mancha), desde donde cada día, con el corazón abierto y una sonrisa, se lucha contra el cáncer infantil, cuyo día mundial se conmemoró el pasado 15 de febrero.

En torno a 26 voluntarios, y cada día más, hacen posible que esta tienda sea una realidad y uno de los proyectos más bonitos y solidarios de la pro-

vincia de Ciudad Real. En su nueva ubicación desde el pasado mes de noviembre, en la calle Calatrava, 18, hay turnos con tres voluntarios por la mañana y otros tres por la tarde para mantener abierta de lunes a sábado abierta la tienda como cualquier otro establecimiento normal, con un ambiente especial en el que se respira la solidaridad y la sostenibilidad.

En la tienda se exponen todos los productos que han sido donados tanto por particulares, como por establecimientos o empresas, sobre todo relacionados con las familias: ropa y complementos, decoración, menaje, libros, artesanía, artículos infantiles (cunas, carritos, bañeras, cuentos, ropa, juguetes...) y muchas cosas más.

Uno de los voluntarios más veteranos de Afanion es Santiago Morillo, quien comenzó colaborando en la organización de carreras solidarias ya antes ayudaba en otras entidades como el Banco de Alimentos. No dudó en sumarse hace una década en la iniciativa pionera de la tienda solidaria cuando se instaló en la calle Huertos.

Ahora, tras la mudanza a la calle Calatrava ha sido como pasar de “la noche al día”, afirma Santiago. La tienda ha ganado exponencialmente en visibilidad y con sus grandísimos escaparates de zapatería tradicional la gente ya puede ver una amplia muestra de lo que puede encontrar en el interior. Además, se sorprenden de la gran variedad de productos disponibles y su buen estado, pese a ser la mayor parte de ellos de segunda mano.

Para Santiago Morillo la tienda es muy especial, es la mejor forma para ayudar a las familias y los niños que, por desgracia, están atravesando un proceso oncológico. “Tratamos de hacerle la vida un poquito más fácil, destinando los recursos de la tienda a servicios que necesiten”, apunta Santiago, que reconoce que para él es una gran satisfacción ayudar día a día desde la tienda solidaria.

La tienda contribuye en mantener el presupuesto de casi 650.000 euros que Afanion gestiona al año, el cual el 78 por ciento procede de iniciativa privada. Todo para mejorar la atención a los niños enfermos y a sus familias y humanizar la asistencia. En este sentido, el dinero de la tienda se dedica a ayudas económicas, pisos de acogida, apoyo educativo, campamentos, investigación y al pago de los profesionales con los que cuenta la asociación.

La vicepresidenta de Afanion en Ciudad Real, María Isabel Sánchez, destaca que la tienda solidaria para la asociación supone muchas cosas. En materia económica es importante porque aporta al sostenimiento de los servicios de la asociación, así como a ese 0,7% del presupuesto anual de Afanion para investigaciones como la del osteosarcoma exclusivo de cáncer infantil, que desarrolla el Instituto Carlos III de Madrid y la Facultad de Farmacia de Albacete. “Para nosotros es muy importante porque llevábamos mucho tiempo que queríamos colaborar con un proyecto de investigación”, indicó Isabel Sánchez.

A iniciativas como esta colabora la recaudación tienda solidaria, también un proyecto muy difícil porque es esencial la colaboración de numerosos voluntarios que dedican su tiempo a ayudar en la causa. A ellos alaba Isabel Sánchez que, como miembro de la junta directiva de Afanion y, por tanto, como de madre de niño con cáncer, no tiene más que palabras de agradecimiento hacia ellos. “Para mí es una satisfacción estar en la tienda y, sobre todo, el compartir mi tarde con tanta gente buena que viene de voluntaria”.

Además, destaca Isabel Sánchez, que la nueva ubicación de la tienda, en una calle más comercial, da mayor difusión al cáncer infantil y la gente se anima a echar un vistazo y colaborar.

En este sentido, María Luisa Herrera, voluntaria de Afanion, destaca que la gente es muy solidaria y se sorprende de los precios de unos productos o ropa que son muy buenas. “A veces por un par de euros se pueden llevar una camisa y se quedan muy sorprendidos y, en ocasiones, como un señor que se llevó un juguete de Playmobil que valía cinco euros, nos dejó diez”. Es algo bastante habitual el que den algo más que el do-



nativo o hagan el típico quédense con el cambio.

“La gente colabora mucho más de lo que pensamos”, agradece Herrera, que acude lo que puede a la tienda como voluntaria, un día a la semana, “porque me llena mucho el poder hacer algo por otras personas y más por los niños, al estar más indefensos; es muy gratificante poder hacer algo para ellos y me siento muy afortunada de poder colaborar con la tienda”.

Además, ensalza la enorme riqueza humana de sus compañeros voluntarios, con los que pasa muy buenos ratos. Entre ellas se encuentra una veterana, Lola García. Natural de Daimiel y con una larga trayectoria en el voluntariado, cuando se mudó a Ciudad Real vio un cartel en la que sería la primera tienda de Afanion pidiendo voluntarios. Era al lado de su casa y no dudó. Le encanta estar activa y si lo hace ayudando, mejor que mejor.

Tras nueve años en la calle Huertos, ahora el cambio a la calle Calatrava ha sido “una maravilla”. Ya han superado las estrechuras y notan ahora la evolución de los clientes. Antes, por ejemplo, por las tardes quienes iban a la antigua tienda eran los que ya la conocían. Ahora cada día llega gente nueva que ve la tienda por primera vez.

Además del aspecto solidario, Lola García resalta su apuesta por la sostenibilidad en una época en la que se habla tanto del cambio climático, de la economía circular y de dar una segunda oportunidad a las cosas.

La Tienda Solidaria ‘Mi Sonrisa’ de Afanion es única y a través de ella se puede ayudar a las 250 familias afectadas en la provincia de Ciudad Real, donde cada año hay una media de 15-20 nuevos diagnósticos, una cifra que supera los 50 a nivel regional.



Quince minutos

ESTELA ALARCÓN / FOTO: LANZA

En el futuro todo el mundo será famoso durante quince minutos". Esta frase, pronunciada por Andy Warhol hace más de cincuenta años, no puede ser más certera y fiel reflejo de la actualidad.

La fama es un fenómeno que suscita sin duda controversia. Existen famosos que lo son por derecho propio, por su talento, por su esfuerzo o su contribución a la sociedad, por haber sido unos "currantes", dicho en "román paladino". Sin embargo, todos los días asistimos al "nacimiento" de un nuevo "famoso" como si ésta palabra fuese en sí misma una profesión. En estos casos la fama se desvincula de cualquier mérito o valor y se basa en la exposición mediática, el escándalo o el azar. Personajes de currículum etéreo que se cuelan en cualquier programa y se erigen en paladines de la verdad, aunque en ocasiones no sepan ni de lo que han de ha-

blar ni cómo hacerlo. Personajes cuya cuenta de ceros comienza a subir como la espuma sin haber dado a la humanidad un logro destacable, un estudio, un descubrimiento, una esperanza...

Es descorazonador e indignante si me lo permiten. "Hijos de" que viven de las rentas de sus progenitores y de las exclusivas de sus vidas vacuas que exponen a los ojos de la sociedad sin asomo de vergüenza alguna; concursantes de "realities" de dudoso gusto en los que sacan a relucir sus miserias y las de los demás y por las que embolsan cantidades que hacen sonrojar a más de uno; protagonistas de relaciones efímeras que dan para toda una vida...

Mientras tanto, los demás mortales enviamos a nuestros hijos a escuelas, institutos, universidades, con el fin de hacerlos hombres y mujeres de bien, de provecho como nos decían nuestros padres, capacitados,

cultos, preparados para los desafíos futuros y los nuevos retos laborales. ¿Cómo explicarles, frente a esta nueva ola de famosos de la nada que deben esforzarse para conseguir sus metas? ¿Cómo hacerles ver que están en el camino correcto, si algunos de ellos ya licenciados, con máster e incluso doctorado no acceden a un trabajo digno o son mileuristas? Es tan complicado no ver en el camino fácil el único camino...

Pero, aun así, es necesario seguir insistiendo en la cultura del esfuerzo, ésa que con tanto denuedo nos inculcaron nuestros padres y que nosotros seguimos mostrando a nuestros hijos, porque es la única que nos ofrece una conciencia tranquila y un valor a la sociedad, aunque ésta en ocasiones se muestre ciega ante la evidencia.

"Dar el ejemplo no es la principal manera de influir sobre los demás; es la única manera" (Albert Einstein).

Deportes



Guillermo Alcázar posa con las camisetas del Castilla y del Mallorca, dos equipos a los que defendió en su etapa como jugador

Guillermo Alcázar, la ‘bestia maldita’ a la que el fútbol hizo feliz y luego llevó al infierno

Creció en las calles de Pozuelo con un balón entre ceja y ceja. Su talento le llevó a jugar en la Primera División de finales de los ochenta. Se endureció en la Segunda durante casi una década. Acumuló cicatrices y aprendió un oficio. Ahora, en el CD Manchego, forma niños que sueñan con ser futbolistas

Texto: **Jorge Yepes**
Fotografías: **J. Jurado**

Cuando el frío apretaba, en casa de Guillermo Alcázar calentaban las camas con bolsas de agua caliente y cenaban alrededor de una mesa camilla, con un brasero de picón bajo los pies. Aquella casa, en el Pozuelo de Calatrava de principios de los 70, tenía un enorme patio interior, con un pequeño corral, un pozo que habían sellado y un porche donde su padre, que era camionero, guardaba el camión al acabar la jornada. Guillermo fue un niño alto y delgado, y su madre estaba cansada de alzar la voz cada vez que aquel condenado crío se liaba a pelotazos contra la pared del patio. Estaba loco por la pelota. Loco por salir del colegio, llegar a casa, tirar la cartera en la cocina, coger un bocadillo y largarse a la calle a jugar al fútbol. Con amigos, con vecinos, con los mayores, con el primero que pasase por allí. De portería los abrigo en el suelo. Toda la tarde sudando, hasta que se hiciera de noche, como si su vida solo fuese jugar al fútbol.

Diez años después, Guillermo Alcázar resultó ser un delantero muy pelmazo. No era técnico,

“Guillermo estaba loco por la pelota. Loco por salir del colegio, llegar a casa, tirar la cartera en la cocina, coger un bocadillo y largarse a la calle a jugar al fútbol. Con amigos, con vecinos, con los mayores, con el primero que pasase por allí. Toda la tarde sudando, hasta que se hiciera de noche, como si su vida solo fuese jugar al fútbol”.

ni especialmente hábil, pero corría, presionaba y arrinconaba a los defensas como si fuesen criminales a los que encarcelar. Era alto, fuerte y aguantaba bien la pelota de espaldas. Rápido, de zancada larga, que buscaba bien los espacios. Además entendía el juego. Pasó dos temporadas en el Manchego. Allí vivió un doloroso playoff de ascenso a 2ªB frente al Caudal de Mieres, y allí,

en febrero del año 86, recibió una oferta que no pudo rechazar: probar durante un mes con el Castilla.

Con 19 años llegó a Madrid, enorme y gris, lleno de asfalto y ruido de tráfico. Un lugar donde nadie miraba a nadie, nadie sonreía, nadie daba los buenos días. Y él, solo, llegado en el tren de Extremadura de las cuatro de la mañana, alojado en una austera pensión del centro, con la idea de ganarse la vida jugando al fútbol. Se presentó en la antigua ciudad deportiva del Real Madrid y aquello era otro mundo, el nivel futbolístico era enorme. Pero le dio igual, lo tenía claro, de allí solo lo echarían a empujones. Para convencerles, para seducirles, para poder quedarse, se mató a trabajar, se dejó la vida en cada carrera, en cada balón dividido, en cada remate. Tenía toda el hambre del mundo. Santisteban viéndolo entrenar llegó a decir: “Mira el manchego, es una bestia maldita”. Acabó firmando un contrato por dos años.

Guillermo jugó en el Bernabéu. El mismo al que acudía de pequeño, con su padre, para ver a su Madrid. El de los asientos de cemento y las vallas



Guillermo Alcázar en su etapa en el Manchego (arriba izquierda) y en un partido con el Castellón (derecha)

con publicidad de Soberano, Phillips y Pegaso. El del miedo escénico y las remontadas al Anderlecht, Inter y Videoton. Allí pasó poco más de dos temporadas y fue maravilloso. Disfrutó de cada partido, aunque hubiese poco público, aunque el césped fuese pesado y los partidos se hicieran muy largos. Convivió con la primera plantilla. Entrenaban en campos aledaños. A veces lo hacían juntos. En ocasiones, les regalaban las botas que, por un pequeño descosido, ya no pensaban usar. Le entrenaron Santisteban, Grosso y Del Bosque. Compartió vestuario con Lopetegui, Gay y Aldana; Losada, Maqueda y Aragón. Al principio no le convocaban, no se rindió, trabajó a destajo y acabó siendo titular indiscutible. Pero fue honesto y nunca se engañó. No tenía nivel para el primer equipo. Butragueño y Hugo Sánchez eran inalcanzables.

Guillermo dejó el Castilla y se fue al Mallorca. Dejó un lugar donde el objetivo era formar jugadores y se fue a otro donde solo valía ganar. Allí fue lo que siempre quiso ser: de oficio futbolista. Y lo disfrutó. Cada día fue un regalo. Mimaba sus botas, las Copa Mundial de toda la vida. Solo las podía limpiar él, nadie más. Impecables. Resplandecientes. Con grasa y betún. Tomaba dos cafés, solos con azúcar, antes de salir a jugar. La foto en el once titular, siempre de pie, al lado del portero. Las críticas eran muy duras y la exigencia máxima. Había que subir a Primera porque eran unos recién descendidos. Había que subir y cuidado con sentarte a tomarte un refresco porque será una copa. Había que subir porque sus compañeros eran Zaki Badou, Nadal, Pedraza y García Cortés. Había que subir porque con Serra Ferrer ni una broma, ni una risa, ni entrenando, ni en la ducha, ni en el bus. Nunca. Había que subir porque jugaban en el Luis Sitjar y eran el maldito Mallorca. Había que subir y subieron. Y Guillermo fue feliz en la Primera División, igual que cuando de niño lo fue jugando en las calles de tierra de Pozuelo. Fueron 47 partidos en dos temporadas. Larrañaga, Gorriz, Gorriarán. Bustingorri, Voro y Camarasa. Juan José y Carmelo. Salguero y Martagón. Lakabeg y Andrinua. Sanchís, Koeman y Alexanco. Esos eran los defensas más duros de la liga. Con ellos nada de contemplaciones, nada de pedir permiso, ni disculparse, ni apartarse para que pasasen.

Pero la felicidad tiene un precio. Siempre. Y Guillermo lo pagó. Era titular indiscutible con el Mallorca, en Primera. La prensa llegó a publicar





El delantero de Pozuelo de Calatrava, en alineaciones iniciales del Castilla (fotografía de izquierda centro arriba) y del Mallorca (arriba derecha)

que Martín Vázquez le había recomendado para jugar en su Torino. Todo iba bien hasta que llegaron las lesiones. Una detrás de otra. Un brutal esguince de tobillo, con una recuperación demasiado larga y dolorosa, seguido de una delicada lesión en los abductores. Eso le tuvo demasiado tiempo fuera de juego, y aprendió, que lo peor de las lesiones no era la recuperación, sino lo que cuesta volver a entrar en el equipo. Lo aprendió bien. Porque el Mallorca se clasificó para la final de Copa del Rey, en el Bernabéu, contra el Atlético de Madrid, y no le convocaron, ni viajó el día antes con el equipo, ni entrenó en el escenario de la final. Nada de nada. No participó de la fiesta. Viajó a Madrid el día del partido, junto a los compañeros que tampoco fueron convocados, sin ni siquiera pisar el vestuario, sintiendo que aquel era el día más triste de su carrera deportiva.

Pero si pensaba que ya había vivido el día más triste de su carrera, se equivocaba. Por completo. Sucedió en el mes de enero del año 93, la segunda temporada que jugó en Castellón. Vivía en un apartamento, con su mujer y su hijo, a dos minutos de la playa. Era titular indiscutible y en Lérida, a los ocho minutos de un partido que debió ser uno más, se destrozó la rodilla derecha. Ligamento cruzado anterior y dos meniscos. Un desastre. Debía operarse y esperar casi un año para volver a jugar. No imaginaba lo que le esperaba. Durante los primeros cuatro meses, miedo, dolor, soledad, muchas dudas y fisioterapeutas a todas horas. Luego, ya por su cuenta, volver a atreverse a todo. A trotar y a correr. Atreverse a conducir el balón, a golpearlo y a girar. En eso estaba, cuando llegó el mes de junio y su contrato finalizaba. Le citaron en las oficinas del club. Acudió en bermudas, hacía buen tiempo. Allí, un entrenador siniestro y oscuro, en un despacho, le dijo que no le renovaba. Le dejó en la calle. Con 27 años, sin contrato y cinco meses de recuperación por delante. No lo podía creer. Se quería morir. Al día siguiente no pudo levantarse de la cama, con 41 grados de fiebre, unas anginas enormes, a base de inyecciones de penicilina.

Después de aquella lesión Guillermo no volvió a ser el mismo. Su rodilla ya no tenía la misma flexión, su zancada era más corta y eso le hizo más lento. Ya no buscaba los espacios, porque no se iba de los centrales como antes. Aun así, llegó a jugar 40 partidos en Segunda y un playoff



de ascenso a Primera. Pasó por la 2ªB y se retiró estando en Tercera con Valdepeñas. Tenía 34 años y ya no disfrutaba. Estaba cansado, le iban debiendo dinero y llegaba de entrenar a casa a medianoche.

Pero como Guillermo quería estar cerca del fútbol, no dudó en sentarse en un banquillo a entrenar. Tenía claro lo que hacer. Les dio el fútbol a los futbolistas y midió bien hasta donde exigirles. Sabía que sus jugadores cobraban poco, que llegaban a entrenar después de diez horas de trabajo, arrastrando cada uno sus propias mochilas. Entrenó en Daimiel, Piedrabuena, Villarrubia y Carrión. Ascendió al Manchego a Tercera, llevó al Manzanares a jugar un playoff de ascenso a 2ªB. Pero no lo disfrutó. Porque entrenar no es jugar. Ni por asomo. Entrenar es sentirse solo, es ser el sospechoso habitual. Entrenar es algo adictivo. Siempre pensando en ideas nuevas, en posibles soluciones; en el partido que acabas de jugar, en el que va a venir; en los jugadores que están fuera

de forma, en los lesionados, en los que no están contentos. Entrenar son los nervios afilados durante el partido, los gritos que te dejan sin voz, las pulsaciones descontroladas que algún día igual te pasan factura.

Guillermo Alcázar no volverá a entrenar más. Ahora vive tranquilo, pasea cuando puede y es el responsable de la tecnificación de la escuela de fútbol del CD Manchego. Y es que desde hace unos años, esa ha sido su pasión: formar niños. Se le ilumina la cara mientras lo cuenta. Llegar por las tardes al campo de entrenamiento, reunirse con su grupo y regalarles todo el fútbol que lleva dentro. Ver cómo le escuchan, con los ojos como platos, con ganas de aprender, dejándose enseñar. Trabajar el control y la conducción, el pase con el interior y el manejo de las dos piernas. Pensar rápido, y repetirlo todo, hasta la saciedad. Y esperar, con paciencia, a que las cosas fluyan, a que los niños crezcan y se transformen en pequeños futbolistas.

Se ha inaugurado en la sala de exposiciones del Instituto de Crédito Oficial (ICO) de Madrid una exposición sobre los pueblos de colonización. Una muestra del urbanismo, la vivienda y los edificios comunes de esas poblaciones que contaron con la presencia de importantes arquitectos españoles del momento. En la provincia de Ciudad Real nueve poblaciones que son un excelente ejemplo de esas actuaciones

Umbría de Fresneda

DIEGO PERIS SÁNCHEZ



Umbría de Fresneda es una pequeña población de la Encomienda de Mudela que plantea su organización urbana condicionada de forma especial por su ubicación en una zona de topografía singular y con un entorno natural de gran atractivo. Las curvas de nivel obligan a una adaptación del proyecto a las mismas con la organización de una forma lineal que, inicialmente, en los planos tenía una segunda fila de viviendas, pero que finalmente se construyen en una sola línea adaptada a la forma de la pendiente.

La carretera que va desde Calzada de Calatrava a Viso del Marqués deja a su derecha el embalse de Fresneda con 13 hectómetros cúbicos, pensado para el riego, construido en 1987, con 242 hectáreas de superficie y una pequeña presa construida con un arco de gravedad. La Encomienda de Mudela es una finca de cerca de 17.000 hectáreas donde se proyecta ubicar a 280 colonos repartidos entre Bazán, Villalba de Calatrava, Mirones y Umbría de Fresneda.

La población de Umbría

Umbría de Fresneda surge como una pequeña población con veinticuatro viviendas. Las viviendas de los tipos B y C forman dos grupos de ocho, pareadas dos a dos con una calle intermedia, conformando así la zona de la población con dieciséis viviendas situadas en el borde Oeste de esta y con una calle intermedia que separa los grupos de ocho viviendas. En el extremo Este de la población las viviendas del tipo A se organizan en un grupo de 5 en la zona más al Norte y otro de 3 en el espacio más al Sur, con una calle en dirección NO-SE. Viviendas que se van situando de forma escalonada creando así un viario de dirección inclinada respecto del conjunto

de viviendas que siguen la línea de las curvas de nivel en dirección NO-SE.

En el encuentro de los grupos de viviendas B-C y de las viviendas A se conforma la zona común del conjunto urbano con capilla, dependencias parroquiales, escuela, vivienda de la maestra y artesano. Un equipamiento general para un conjunto de reducidas dimensiones y que, a pequeña escala, quiere atender todas las necesidades de la población. En una parcela de forma triangular situada más al norte se localiza la hermandad sindical y el dispensario médico. Una implantación en un terreno con una cierta pendiente de norte a sur que tiene una diferencia de cotas entre los dos extremos de la población de quince metros. El borde norte de la población está marcado por dos acequias que dejan en la zona superior la superficie regable de la zona de posible explotación agrícola.

Las viviendas

Las viviendas son de gran sencillez, resueltas con una racionalidad que garantiza un correcto funcionamiento de estas y una adecuación a las necesidades austeras del momento en que se diseñaron. El edificio principal del conjunto, con planta en T está integrado por la capilla, la escuela y la vivienda del maestro. La capilla de planta rectangular y de pequeñas dimensiones para atender a la población del pueblo tiene en su lateral izquierdo la escuela con una zona de vestíbulo, aseos y un aula mixta. En la parte superior se localiza la vivienda del maestro con un cuarto de estar, cocina, tres dormitorios, un dormitorio de servicio y dos aseos con un corral posterior. La pavimentación del exterior, las zonas ajardinadas para el recreo de los niños de la escuela y una zona porticada le dan una unidad al conjunto y valoran con sus dimensiones la referencia central de la población. Un muro elevado que soporta la cruz y el tratamiento de la



fachada subrayan el carácter religioso del edificio y su importancia como construcción central de la población. En otro lugar del conjunto, la Hermandad Sindical y el Consultorio Médico. Los requerimientos de educación, sanidad y religiosos quedan así atendidos en este núcleo urbano que está ligado a las explotaciones agrícolas próximas.

Se configura así, en una escala reducida ajustada a las 24 viviendas del conjunto, una estructura y unos servicios urbanos diseñados por el arquitecto Agustín Delgado de Robles que ha encontrado en el lugar con sus pendientes y su entorno natural un espacio con atractivos singulares. La topografía condiciona el desarrollo de las viviendas que tienen acceso por calles perimetrales que las rodean y el entorno natural en el que se insertan dan un carácter especial a esta pequeña población que aparece en sus accesos como escondida entre la vegetación de la zona. En el Plano General de Ordenación el proyecto las viviendas de la zona lineal se situaban en una doble fila que finalmente se conformó como una única línea

La iglesia y los servicios comunes

El edificio religioso forma una unidad con la escuela y la vivienda del maestro ocupando una posición central estructurado-



ra en el conjunto urbano. Su posición en el punto de giro de los dos bloques que conforman el núcleo urbano sirve de centro y de punto de giro de la ordenación. La iglesia de planta rectangular tiene en su lateral derecho el conjunto de dependencias parroquiales y en su parte posterior se sitúa la vivienda del maestro. Una ligera elevación del muro de fachada con la cruz en su parte superior subraya la presencia del edificio religioso. La topografía sitúa el edificio en posición elevada a la que se accede por una amplia escalera que lleva a una pequeña explanada que da acceso a la iglesia. En su interior una curiosa pila bautismal realizada en caliza y latón obra de Arcadio Blasco al igual que el altar de cerámica. En el baptisterio un san Juan Bautista de Julio Alonso y una imagen de san Isidro obra de Vicent

El aula se adosa en un lateral de la iglesia en dirección perpendicular como espacio único que funciona como aula mixta. Las dependencias auxiliares prolongan el espacio docente en esa dirección con zona para material, guardarropa y aseo y con una zona de vestíbulo que comunica con el patio de recreo situado en la parte posterior separando el aula del resto de espacios de la escuela. Así en un sencillo juego de volúmenes

se localizan los dos usos con espacios exteriores independientes separados por la propia edificación.

Situación actual

El almacén agrícola con planta en U ocupa la posición baja de la parcela triangular que cierra el conjunto en su extrema suroeste. Un edificio de dos plantas en su parte posterior, que acoge al almacén sindical, hogar rural y el dispensario médico. La planta triangular sitúa unas dependencias en la parte superior dejando un espacio interior libre de grandes dimensiones y una zona de dimensiones más reducidas en su parte inferior. Las formas curvadas dan un aspecto de continuidad a la fachada de los diferentes elementos.

La población se conserva en la actualidad con viviendas usadas como espacios de fines de semana que hace que el lugar con una localización paisajística atractiva se conserve y mantenga con nuevos usos. Varios cuidados con la jardinería sencilla que rodea los diferentes edificios. Una localidad que, en su reducida dimensión conserva el atractivo de su diseño inicial, renovado y alterado, pero con valores positivos en su entendimiento de la topografía y de la ordenación urbana del conjunto.

EL OJO CLÍNICO

El silencio

FRANCISCO JAVIER SORIA RUIZ

El silencio es tan imprescindible como la capacidad para la comunicación en la vida del ser humano. Normalmente no se tiene en cuenta, es más... pasa desapercibido cuando es respetuoso, aunque si se dilata en el tiempo, es un síntoma de aislamiento que desde el punto de vista social, tendría otras connotaciones.

Corren tiempos de fiesta y alegría que enmascaran la problemática social que vivimos o en la que estamos inmersos. La vida vuelve a ser normal cuando lo normal ya no preocupa tanto. Hay personas que no han olvidado aquello que ocurrió y que ahora tenemos un leve recuerdo de todo ello.

La realidad en la que el ser humano se desarrolla está repleta de ruidos de fondo y de sonidos que se repiten, sin darnos cuenta que hay detrás de todo ello.

Las personas que mantienen esa magia silenciosa transmiten también la paz que necesitan para reflexionar sobre la vida y lo que no es la vida, siendo más realistas y mucho más pragmáticos.

El silencio podría ser aquel rumor que escuchamos de fondo para advertirnos de los cambios a los que vamos a tener que adaptarnos sin duda. Callarse sería la forma de observar, de forma inteligente, que ruido hace la sociedad de lejos con aquellas sensaciones que se perciben si eres un poco observador y haces lo correcto.

Por cierto... aquello que ocurrió es lo que ocurre todos los días que no logramos superar, quedándonos estancados en el mismo sitio.

El problema nos supera y no salimos adelante, por lo que la percepción de la realidad queda totalmente distorsionada.

El equilibrio que establezcas entre tu nivel de expectativas y la capacidad para adaptarte a ese ruido te ayudará a estar en silencio y percibir aquellos ruidos de fondo que de momento, no son demasiado molestos hasta que lo sean.

El silencio también, a veces, es muy necesario, siempre y cuando no pierdas la capacidad para poder comunicar que no quieres hablar en ese momento...

Me entiendes??



Cines - Servicios

LAS VÍAS
PAQUE DE OCIO

PARQUE DE OCIO LAS VÍAS

C/ Eras del Cerrillo, 1
13004 Ciudad Real
T. 926 21 06 67
www.cineslasvias.es



SECRETOS DE UN ESCÁNDALO

CINE Mancha
Alcázar de San Juan

MULTICINES CINEMANCHA

Avda. Constitución
Alcázar de San Juan
www.cinemancha.com



MADAME WEB

Multicines Ortega

MULTICINES ORTEGA

C/ Cañas 8-12
Puertollano
T. 926 428 637
www.multicinesortega.com

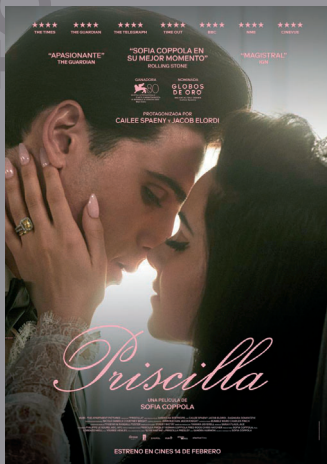


BOB MARLEY: ONE LOVE

CINES LA DEHESA

CINES LA DEHESA TOMELLOSO

Ctra. de Villarobledo, S/N
Tomelloso
www.cinesladehesa.com/
tomelloso



PRISCILLA

Multicines Valdepeñas

MULTICINES VALDEPEÑAS

Avda. del Sur, s/n
Valdepeñas
T. 926 347 274
www.multicinesvaldepenas.es



FERRARI

TELÉFONOS DE INTERÉS

Hospital General Ciudad Real	926 278 000
Hospital Quirón Salud Ciudad Real	926 255 008
Hospital Mancha Centro Alcázar	926 580 500
Hospital Santa Bárbara Puertollano.....	926 421 100
Hospital Gutiérrez Ortega Valdepeñas	926 320 200
Hospital V. Altagracia Manzanares.....	926 646 000
Hospital General Tomelloso	926 525 800

Centro de Salud Pío XII.....	926 214 114
Centro de Salud Torreón.....	926 230 035
Centro de Salud Puerta Toledo.....	926 231 731
Centro de Salud Alcázar 1.....	926 588 011
Centro de Salud Alcázar 2.....	926 546 413
Centro de Salud Manzanares 1.....	926 647 316
Centro de Salud Manzanares 2.....	926 610 412
Centro de Salud Puertollano 1.....	926 441 613
Centro de Salud Puertollano 2.....	926 411 901
Centro de Salud Puertollano 3.....	926 432 314
Centro de Salud Puertollano 4.....	926 432 350
Centro de Salud Tomelloso	926 505 530
Centro de Salud Valdepeñas 1	926 325 091
Centro de Salud Valdepeñas 2	926 347 981
Centro de Salud La Solana.....	926 633 900

Alcohólicos Anónimos

Violencia de Género

Policía Nacional.....

Guardia Civil.....

Policía Local

Emergencia.....

HORARIO DE MISAS ARCIPRESTAL octubre 2023 – marzo 2024

Días laborables, sábados y vísperas de festivivos		Domingos y festivos	
Mañana		Mañana	
8:00	Capilla RR. Siervas de María	8:30	Carmelitas
8:30	Carmelitas	9:00	Catedral Santiago
	Hospital Quirónsalud (martes y jueves)	9:30	Capilla de los Remedios Ntra. Sra. de los Angeles San Pablo
9:00	Catedral	10:00	Hospital Santo Tomás de Villanueva
11:30	Capilla RR. María Inmaculada (excepto miércoles)	10:30	San Ignacio, Salesianos San Pedro Santa María del Prado, (La Merced)
12:00	Hospital (de lunes a viernes, excepto 1º y 3º miércoles de mes)	11:00	Inmaculada Concepción, Valverde
	San Pablo San Pedro	11:30	Capilla RR. María Inmaculada Ntra. Sra. del Pilar San Juan de Ávila San Pablo
12:30	San Ignacio, Salesianos	12:00	Catedral El Salvador, Picón San José Obrero San Pedro Santa Catalina, Las Casas Santiago
Tarde		Tarde	
17:00	Hospital (sólo los sábado)	12:30	Marianistas (periodo escolar) Ntra. Sra. de los Angeles San Ignacio, Salesianos San Juan Bautista San Juan de Ávila San Pablo Santa María del Prado (La Merced) Santo Tomás de Villanueva
18:00	El Salvador, Picón	13:00	Santiago Hospital Quirónsalud
18:30	Ntra. Sra. del Pilar San Juan Bautista (martes, jueves y viernes) San Martín de Porres (miércoles y sábados)		
19:00	San Ignacio, Salesianos San Juan de Ávila (excepto los lunes) San Pablo Santa María del Prado (La Merced) Santo Tomás de Villanueva	19:00	San Ignacio, Salesianos San Pablo Santa María del Prado (La Merced) Santo Tomás de Villanueva
19:30	Capilla de la Facultad de Educación – Pastoral Universitaria (jueves) Ntra. Sra. de los Angeles San José Obrero Santa María Magdalena, Poblete (sólo los sábados) Santiago	19:30	Santiago
20:00	Capilla RR. María Inmaculada – Pastoral Universitaria (lunes) Catedral San Pedro	20:00	Catedral San Pedro

ARCIPRESTAZGO DE CIUDAD REAL



LANZAMIENTO DEL NUEVO PEUGEOT E-308: UNA GAMA CON CINCO ENERGÍAS DIFERENTES

La marca del León da un paso decisivo en su estrategia de electrificación con el lanzamiento del PEUGEOT E-308, una novedad que convierte a esta berlina media en el primer PEUGEOT que ofrece versiones térmicas gasolina diésel, Hybrid (MHEV), que empezarán a circular en junio, Plug-In Hybrid (PHEV) y 100% eléctricas. Con un motor de 156 CV (115 kW) que ofrece una autonomía de 413 Km WLTP, una estética con toda la "allure" del León, un espacio interior amplio y la presencia de tecnologías como la última generación del PEUGEOT i-Cockpit con el pack Drive Assist 2.0, el PEUGEOT E-308 se sitúa en la élite de los automóviles 100% eléctricos de su categoría. PEUGEOT 308 PureTech 130, etiqueta C. PEUGEOT 308 Hybrid 136, etiqueta ECO. PEUGEOT 308 BlueHDi 130, etiqueta C. PEUGEOT 308 Plug-In Hybrid, etiqueta CERO. PEUGEOT E-308, etiqueta CERO.

PASA A LA PÁGINA SIGUIENTE ►►►

ALBAMOCIÓN
 Concesionario Oficial BMW, MINI y BMW Motorrad en Ciudad Real

Avda. de la Ciencia, 10
 13005 Ciudad Real
 926 971 151 · albamocion.es

EQE
 PARA TODOS TUS SENTIDOS.

Descubre la nueva berlina deportiva 100% eléctrica de Mercedes-EQ.

Reserva ahora tu test drive en:

Autotrak

Autotrak
 Concesionario Mercedes-Benz
 Ciudad Real - Alcázar de San Juan - Manzanares - Tomelloso
 www.mercedes-benz-autotrak.es

GupicarAuto
 VEHÍCULOS DE OCASIÓN Y KM.0 en Puertollano

500 m² de exposición

GARANTIA TOTAL

Ctra. N-420, Km. 160
 Polígono Escaparate, s/n
 926 415 197
 gupicarauto@hotmail.com

ALBAMOCIÓN
 Concesionario Oficial BMW, MINI y BMW Motorrad en Ciudad Real

Avda. de la Ciencia, 10
 13005 Ciudad Real
 926 971 151 · albamocion.es

ciudauto

Concesionario oficial para Ciudad Real

Ctra. Carrión, Km 313
 13005 Ciudad Real

CITROËN: 926 221 249 DS: 911 095 390
 PEUGEOT: 926 221 700 OPEL: 926 163 900

www.ciudauto.com

Durante décadas, PEUGEOT ha sido una marca que ha destacado por el éxito y las innovaciones de su "Serie 3", en la que se agrupan sus berlinas compactas de gama media. La actual generación del PEUGEOT 308 marcó un antes y un después en la historia de la marca y del segmento, al estrenar la nueva identidad del León y situar a PEUGEOT con decisión en su posicionamiento de marca generalista con espíritu premium, gracias a su diseño dinámico y distintivo al que suma su alto nivel tecnológico. Con la llegada del PEUGEOT E-308, se convierte en el primer PEUGEOT que ofrece en su gama versiones propulsadas con cinco tipos de energía: térmica gasolina o diésel, híbrida suave (MHEV), comercializada como Hybrid, Plug-In Hybrid y 100% eléctrica.

Este modelo vuelve a sacudir las bases de su segmento con su nueva versión 100% eléctrica, que incorpora un innovador motor eléctrico de 156 CV (115 Kw) que ofrece una autonomía WLTP de 413 kilómetros. Todo ello aunando todas las ventajas, el confort y el espacio interior sobresaliente que definen a este automóvil con todas las ventajas de la etiqueta "Cero" de la Dirección General de Tráfico en cuanto al acceso a las zonas de bajas emisiones.

En cuanto a los sistemas de carga, el PEUGEOT E-308 cuenta con un cargador embarcado de 11 Kw y dispone de un cable de recarga trifásico Modo 3 de 22 Kw como parte de su equipamiento de serie. La carga del 20% al 80% de la capacidad de la batería de 54 kWh se puede realizar en 25 minutos desde una estación de 100 kW.

Sin abandonar las versiones con etiqueta "Cero", el PEUGEOT 308 Plug-In Hybrid cuenta con dos versiones híbridas enchufables, de 225 CV y 180 CV que coronan su gama en materia de prestaciones. une la agilidad y la potencia a la sostenibilidad.

El PEUGEOT 308 Plug-In Hybrid 225 e-EAT8 ofrece el mayor nivel de potencia en la familia 308. Combina las prestaciones de un motor PureTech gasolina de 180 CV (132 Kw) con un motor eléctrico de 81 kW acoplado a la caja de cambios automática e-EAT8. Los resultados son un nivel de emisiones a partir de 26 g/Km de CO₂ y hasta 59 Km de autonomía eléctrica. Por su parte, la versión Plug-In Hybrid 180 e-EAT8 es fruto del trabajo conjunto de un motor PureTech de gasolina de 150 CV (110 kW) y de un motor eléctrico de 81 kW para unas emisiones a partir de 25 g de CO₂ por km y hasta 60 km de autonomía 100 % eléctrica.

La batería de iones de litio de ambas versiones tiene una capacidad de 12,4 kWh, una potencia de 102 kW y puede ofrecer dos tipos de cargadores embarcados para responder a cualquier uso y a todas las soluciones de recarga de los clientes; de serie un cargador monofase de 3,7 kW y en opción un cargador monofase de 7,4 kW.

La nueva motorización MHEV, disponible con una potencia de 136 CV, ya está disponible en el PEUGEOT 308: las primeras unidades llegarán a nuestras calles a partir de junio. Está asociada a una caja de cambios de doble embrague e-DCS6. Ofrece las ventajas de la etiqueta ECO de la Dirección General de Tráfico, como la libertad de acceso a zonas restringidas de muchas ciudades españolas. Su autonomía en modo



100% eléctrico es de aproximadamente 1 kilómetro a velocidades inferiores a 30 Km/h, pero gracias a la recarga automática de la batería durante las deceleraciones, podría hacer posible circular con "cero emisiones" durante el 50% de los trayectos en ciudad. En total, sus cifras de consumos y emisiones homologadas mejoran en un 20% las que se obtienen en una motorización gasolina PureTech.

Además de sus cualidades medioambientales, la tecnología híbrida 48 V también destaca por sus prestaciones y placer de conducir. Por medio del "efecto boost", el motor eléctrico de 21 kW asiste al propulsor de gasolina PureTech para mejorar la aceleración, sobre todo a regímenes bajos. En sus cadenas de tracción MHEV, PEUGEOT ha apostado por acoplar lateralmente el motor eléctrico al térmico mediante piñones e integrarlo en la caja de cambios. De este modo, se aseguran cambios de marcha y de tipo de propulsión más suaves y confortables, además de hacer más sencillo su mantenimiento.

En cuanto a las motorizaciones térmicas, el PEUGEOT 308 confía en las cualidades de dos propulsores con cualidades más que probadas: el gasolina PureTech 130, disponible con caja de cambios manual de 6 velocidades y automática EAT 8, y el diésel BlueHDi 130 EAT 8.

La tecnología es otro de los puntos fuertes del PEUGEOT E-308. Incorpora una evolución del exclusivo puesto de conducción PEUGEOT i-Cockpit® que, junto a un nuevo volante compacto, incorpora una pantalla de 10" (25,4 cm) integrada en el salpicadero, que se complementa con unas i-toggles virtuales. Ante el conductor se despliega un innovador cuadro de instrumentación digital de 10" que adopta visualización en 3 dimensiones desde la versión GT.

La conectividad da un paso de gigante con el nuevo sistema PEUGEOT i-Connect. Su función Mirroring inalámbrica permite interactuar con dos teléfonos vía Bluetooth al mismo tiempo.

El BMW Z4 Pure Impulse

Los aficionados al placer de conducir más purista a techo descubierto en un modelo BMW M, asociado por primera vez a una caja de cambios de seis velocidades, están de enhorabuena con la llegada de la edición Pure Impulse del BMW Z4 M40i. Esta exclusiva versión del roadster de BMW estará a la venta en Alemania, otros mercados europeos como España y Estados Unidos.

- Estreno de la edición BMW Z4 M40i Pure Impulse: versión exclusiva del exitoso roadster en una configuración enfocada directamente a la deportividad de pura raza y a una experiencia de conducción a cielo abierto muy atractiva. Por primera vez, el motor de seis cilindros en línea con tecnología M TwinPower Turbo se asocia a una caja de cambios manual de seis velocidades.

- Además de la nueva combinación de motor y caja de cambios, la edición Pure Impulse incluye una tecnología de chasis específica con llantas de aleación ligera M de tamaño mixto de 19 pulgadas de diámetro



en el eje delantero y de 20 pulgadas en el trasero, además de características de diseño exclusivas para el exterior y el interior del biplaza.

- El nuevo BMW Z4 M40i Pure Impulse Edition se ha desarrollado especialmente para Europa y EE.UU. La nueva variante del modelo ayudará al BMW Z4 a reforzar su posición de liderazgo en el segmento de los

roadster premium. Lanzamiento al mercado con una fase de producción a partir de marzo de 2024. Las demás variantes del BMW Z4 se renuevan con nuevos acabados de pintura exterior.

- La caja de cambios manual de seis velocidades permite disfrutar aún más intensamente de las cautivadoras prestaciones del motor de seis cilindros en línea de 3,0

litros del BMW Z4 M40i. Potencia máxima: 250 kW (340 CV) a 5.000 - 6.500 rpm. Par máximo: 500 Nm entre 1.600 y 4.500 rpm. El BMW Z4 M40i Pure Impulse Edition acelera de 0 a 100 km/h en 4,6 segundos.

- La caja de cambios manual de seis velocidades se ha desarrollado especialmente para este modelo de edición especial. El mecanismo exterior del cambio, que comprende la palanca de cambios, su guía y la conexión con la transmisión, está hecho a medida para la Edición Pure Impulse del BMW Z4 M40i. El resultado es el excepcional tacto del cambio de marchas, que se ha convertido en un opcional diferencial de BMW y aumenta el vínculo emocional entre el conductor y el vehículo.

- Tecnología exclusiva de chasis con ajuste específico del software para los amortiguadores controlados electrónicamente de la suspensión M adaptativa, muelles a medida y un conjunto reforzado de la barra estabilizadora en el eje delantero.

MG presentará el nuevo MG3 Hybrid en Ginebra



MG Motor presentará el nuevo MG3 hybrid en el Salón del Automóvil de Ginebra el próximo lunes 26 de febrero. Será del debut mundial del modelo más compacto de MG, que llegará a Europa en 2024 con una tecnología híbrida autorrecargable HEV nunca vista en su categoría.

El MG3 Hybrid sustituye al modelo de combustión ya consolidado en el mercado británico y representa un hito en el desarrollo de sistemas de propulsión de MG, puesto que será la primera vez que los clientes de la marca tengan la oportunidad de conducir un MG híbrido puro (HEV). Este avanzado sistema híbrido ofrece una combinación de efi-

ciencia, rendimiento y opción de conducción con cero emisiones líder en su clase, estableciendo nuevos estándares en su segmento. El MG3 Hybrid lleva a un nuevo nivel la tecnología híbrida HEV en su segmento, al disponer de una batería de gran capacidad, que le permitirá ofrecer una elevada autonomía eléctrica y velocidad máxima en modo cien por cien eléctrico.

Además de por su tecnología híbrida, este nuevo automóvil urbano va a convertirse en la referencia del segmento B por su diseño y dotación tecnológica. El nuevo MG3 mantiene el compromiso de MG de ofrecer a sus clientes sistemas avanzados de asistencia a la conducción.



El nuevo Opel Combo ahora con luz matricial avanzada

Cuando se trata de conducir de forma segura en condiciones de poca visibilidad, Opel es la marca de referencia. Los faros delanteros Intelli-Lux LED con la tecnología adaptativa y antideslumbrante se pueden encontrar en todas las clases de automóviles del fabricante de automóviles alemán, comenzando con el Opel Corsa más vendido y el llamativo Opel Mokka. La tecnología de iluminación de última generación, Intelli-Lux LED® Pixel Light, se ofrece en el Opel Astra, el Opel Astra Sports Tourer y el Opel Grandland. En una demostración más de cómo Opel pone las innovaciones a disposición de una amplia gama de clientes, la marca con el Blitz está llevando Intelli-Lux LED® Matrix Light a su nueva generación de furgonetas compactas. El nuevo vehículo monovolumen Opel Combo Electric y el nuevo vehículo comercial ligero Opel Combo Cargo Electric, así como sus hermanos con motor de combustión, son los primeros en sus respectivos segmentos de mercado en ofrecer esta tecnología de vanguardia. Se garantiza una visión frontal óptima por la noche o con mal tiempo.

ByD y Arval firman un acuerdo europeo de colaboración para oportunidades con clientes

BYD, líder mundial en vehículos enchufables y baterías eléctricas, ha firmado un memorando de entendimiento con Arval, especialista internacional en renting con todos los servicios incluidos y en nuevas soluciones de movilidad, propiedad de BNP Paribas. El acuerdo supone un importante paso entre las dos empresas para maximizar las oportunidades comerciales en los mercados europeos en el mercado de renting de vehículos para empresas y particulares. El acuerdo identifica la oportunidad de asesoramiento conjunto a clientes corporativos, internacionales y nacionales, para acelerar su estrategia de descarbonización y electrificar sus flotas de turismos y vehículos comerciales. La cooperación entre Arval y BYD no solo abarcará vehículos, sino también nuevas soluciones energéticas que combinen vehículos enchufables con sistemas de almacenamiento de energía y de energía solar. La colaboración estratégica tendrá el objetivo de ofrecer soluciones diferenciales de movilidad eléctrica y financiación a los clientes europeos.



El memorando de entendimiento se formalizó durante una ceremonia de firma oficial celebrada en la sede central global de BYD en Shenzhen, China, en presencia de Michael Shu, Managing Director de BYD Europe, Alain Van Groenendael, CEO de ARVAL, así como otros representantes de ambas partes.

Nuevo Mini Aceman: pruebas finales en condiciones extremas completadas

El MINI Aceman totalmente eléctrico abre nuevas oportunidades para los clientes que desean un crossover más pequeño que nuestro exitoso MINI Countryman. La electrificación consecuente de nuestra cartera de productos constituye una clara declaración sobre el futuro de la marca MINI”, afirma Stefanie Wurst, responsable de MINI.



Probado en condiciones extremas

Después de que el MINI Aceman ya haya superado con éxito las pruebas en el Círculo Polar Ártico, el modelo crossover está completando las pruebas finales en el desierto bajo una fuerte luz solar y calor. Además de las características clásicas como la dinámica de conducción y el confort de marcha, el equipo de pruebas se está centrando en los aspectos más exigentes de un vehículo eléctrico. Para ello, la climatización, la carga y la refrigeración de la batería y los dispositivos de propulsión y control se someten a pruebas intensivas de hasta 50° Celsius en la arena polvorienta del desierto.

Totalmente eléctrico y eficiente

El nuevo MINI Aceman sólo estará disponible totalmente eléctrico. El tamaño de su batería es de 54,2 kWh. Gracias al concepto de propulsión puramente eléctrica, el ágil crossover de MINI ocupa poco espacio en la carretera.

Líderes mundiales elogian el Omoda E5, el nuevo SUV eléctrico que llegará a España



Ya falta menos para que el OMODA E5, la versión eléctrica del OMODA 5, llegue a los concesionarios españoles. El nuevo SUV 100% eléctrico está siendo presentado en diferentes partes del planeta y ya ha recibido los elogios de altos cargos gubernamentales de países como Turquía, Indonesia o Malasia, interesados en desarrollar estrategias sostenibles destinadas a lograr la neutralidad de carbono en sus respectivos territorios. Además de su calidad, su diseño y su seguridad, diferentes mandatarios han alabado las soluciones tecnológicas del nuevo OMODA E5, orientadas a una movilidad más respetuosa con el medio ambiente; y también el papel que fabricantes como OMODA, van a desempeñar ante el desafío global de la sostenibilidad y contra el cambio climático. Durante su visita a la sede mundial de OMODA en Wuhu (China), el ministro turco de Industria y Tecnología, Mehmet Fatih Kacir, probó personalmente el OMODA E5 y reconoció la avanzada tecnología empleada por el fabricante, así como el elegante y futurista diseño de este vehículo eléctrico.

Los beneficios de Volvo Cars aumentan

Volvo Cars registró un año récord en 2023 e hizo públicas las cifras anuales de ventas minoristas, ingresos y beneficios operativos más altas de sus 97 años de historia.



Un nuevo récord histórico de ventas de 708.716 vehículos permitió que los ingresos aumentaran un 21 % hasta alcanzar los 399.300 millones de coronas suecas para todo el ejercicio 2023. El beneficio de explotación subyacente de 25.600 millones de coronas suecas (excluyendo las empresas mixtas y asociadas) supone un aumento del 43 % en comparación con 2022. El margen de explotación (excluyendo las empresas mixtas y asociadas) se situó en el 6,4 %, frente al 5,4 % de 2022.

«2023 ha sido un hito clave en nuestro proceso de transformación», señala Jim Rowan, director ejecutivo. «Hemos batido récords a muchos niveles, registrando las cifras de Ventas minoristas, ingresos y beneficios más altas de los 97 años de historia de la empresa. También hemos avanzado en nuestro actual proceso de transformación dando varios pasos importantes hacia delante mientras nos movíamos en un entorno externo complejo. De este modo hemos construido una base sólida para 2024 y los próximos años».

Los resultados de 2023 dan fe de la capacidad de Volvo Cars de mantener un nivel de precios alto a lo largo del ejercicio, y también de la fuerte demanda de sus vehículos y de una cartera de pedidos boyante pese a las turbulencias actuales del mercado.

‘Perfect days’.. Bendita rutina



POR JOSÉ LUIS VÁZQUEZ

“Komorebi” es una palabra nipona que describe el juego de luces y sombras cuando una hoja es mecida por el viento

Describe perfectamente el espíritu de esta película y de algunas de sus escenas de transición, que puede que llamen la atención de algunos espectadores.

Entre sus destellos y pliegues, discurre este relato que, tal como han apuntado certeramente algunos colegas, supone un ensalzamiento del milagro de lo cotidiano y de la búsqueda de la felicidad... en esos gestos o prácticas habituales que tantas veces no nos paramos a valorar lo suficiente.

El grandísimo escritor leonés Luis Mateo Díez se ha encargado en algunas de sus obras, sobre todo evocando a su imaginario territorio de Celama, de elogiar la rutina, la rutina bien entendida claro, esa que como ha señalado Pedro Gallego, “es como ponerte la canción perfecta mientras conduces”. No, por supuesto, esa otra que pueda provocar hastío o angustia.

Inciendo en el meollo de “Perfect days” insisto en su vocación de oda a la vida simple que no simplona, a mostrar cómo encontrar la dicha en esos hábitos o pequeños placeres que repetimos cada día.

Y es posible que de primeras nadie envidie a su protagonista, a ese limpiador de retretes llamado Hirayama, que es posible que no suponga un modelo a seguir, pero según nos va siendo mostrado tanto en su hábitat profesional como en el casero o en su deambular y aficiones, si le observan con detenimiento tal vez sean bastantes los que se acaben identificándose con su actitud vital, con ese saborear y paladear esos pequeños momentos de los que están sustentadas nuestras existencias. Desde luego, afirmo rotundo mi identificación con él... y según voy cumpliendo estaciones, aseguro que con mayor convicción.

Otro aspecto que considero prácticamente in cuestionable es ese inmejorable buen gusto musical del que hace gala el protagonista a través de esos cassettes, que seguro que para los de una cierta generación resultarán de lo más nostálgicos. Desde temas como ese revelador



Inciendo en el meollo de “Perfect days” insisto en su vocación de oda a la vida simple que no simplona, a mostrar cómo encontrar la dicha en esos hábitos o pequeños placeres que repetimos cada día

“La casa del sol naciente” de The Animals hasta el imprescindible “Brown eyed girl” de Van Morrison, pasando por el “Sunny afternoon” de los Kinks, el “Pale blue eyes” de Velvet Underground.

Ya ni les cuento cómo es ese impagable “Perfect day” de Lou Reed, que honra al título de este último trabajo de un cineasta tan inclasificable, irregular y apasionante como el alemán Wim

Wenders, aquí de lo más inspirado en coproducción con la industria japonesa.

Desde luego, supone un excelente ejemplo de cine de buen rollito, de ese que deja un muy buen sabor de boca mientras se contempla y una vez finalizada su proyección, siempre que se avengan a aceptar esa tranquilidad zen con la que está expendido, justo el ritmo adecuado para lo que entiendo que quiere contar.

Ya les advierto de su ejemplar carácter contemplativo, como la vida misma, dispuesto para paladear y degustar como señala el enunciado de esa reciente producción francesa con Juliette Binoche, a fuego lento. Así que talibanes exclusivos del ruido, del estruendo, manténganse alejados incluso de sus alrededores.

Desde su asumida falta de grandilocuencia, desde la sencillez con que son abordados los “insignificantes” devenires que pueden conformar la biografía de cualquiera, proclamo entusiasta su “sorda” emotividad... o emoción sin sordina, si lo prefieren mejor así.

Grandísima.



1893 | 2023



Palacio Provincial
de Ciudad Real

130 años