



COMUNICADO OFICIAL

TWAS DESMIENTE CATEGÓRICAMENTE LAS ACUSACIONES EN SU CONTRA Y DE JAY MILLER.

1. Después de Winefuture Rioja 2009, Robert Parker nos informó que, debido al incuestionable desarrollo de la industria del vino en España, había decidido pedir a Jay Miller que visitase España in situ varias veces al año para la publicación The Wine Advocate.
2. A partir de ahí, Robert Parker solicita a The Wine Academy of Spain ayudar a Jay Miller en la coordinación de sus viajes en apartados tales como reservas de avión, hotel, transporte local, coordinación con entidades pero, sobre todo, en materia de traducción e interpretación.
3. **Entre mayo de 2010 y noviembre de 2011, Jay Miller ha visitado las DOs de Toro, Rioja, Ribera del Duero, Cava, Penedés, Empordà, Priorat, Montsant, Campo de Borja, Jumilla, Yecla, Bullas, Utiel-Reguena, Sherry, Castilla La Mancha, Málaga-Sierras de Málaga, Montilla-Moriles, Alicante y Madrid.**
4. Antes de que The Wine Academy of Spain comenzara a colaborar con The Wine Advocate, se dejó claro a nuestro personal de The Wine Academy of Spain que, de acuerdo con las reglas de Robert Parker, las bodegas no podían pagar gastos u honorarios por ser visitadas o por que Jay Miller catase sus vinos para The Wine Advocate. The Wine Advocate, en todo momento, se ha hecho cargo de los gastos provenientes de las visitas de Jay Miller a España. También se dejó claro que Jay Miller no podía aceptar hospitalidad en restaurantes ni obsequios.
5. El procedimiento para todas las visitas de Jay Miller en representación de The Wine Advocate ha sido el siguiente:
 - a. A fin de coordinar con las bodegas las muestras de sus vinos y para establecer un itinerario lógico de visitas, se contacta con el Consejo Regulador o institución correspondiente en cada región.
 - b. Se solicita a estas instituciones la posibilidad de utilizar algún espacio dentro de sus instalaciones para que Jay Miller llevase a cabo las sesiones de cata oficiales para puntuar los vinos.
 - c. Ningún tipo de cantidad monetaria es solicitada para cubrir estos requerimientos a los consejos o asociaciones.



COMUNICADO OFICIAL

6. FENAVIN

- a. A principios de 2011, la Directora Comercial de nuestra empresa es contactada por la agencia de publicidad TAPSA en nombre de FENAVIN (Feria Nacional del Vino de España). Esta organización estaba interesada en la contratación de The Wine Academy of Spain para organizar una serie de actos en la mencionada feria. Estos actos incluían un seminario con Pancho Campo, una ponencia y un turno de preguntas con Jay Miller, así como una clase magistral y cata guiada de los vinos de Castilla-La Mancha para ser llevada a cabo por Jay Miller y Pancho Campo para más de 300 asistentes.
- b. The Wine Academy of Spain presentó un programa de actividades y un presupuesto para los servicios mencionados.
- c. The Wine Academy of Spain proporcionó los servicios de 4 miembros de nuestro personal para organizar la logística, la gestión del evento, vuelos, reservas de hoteles, interpretación, traslados, instalación, diseño e impresión de materiales para la cata, comunicación y dietas.

7. Navarra

- a. El evento de FENAVIN tuvo un éxito notable y propició que varias organizaciones se pusiesen en contacto con The Wine Academy of Spain requiriendo el diseñar y organizar un formato similar en otras partes de España. Durante la mencionada FENAVIN, el Presidente de la CRDO Navarra mantuvo una reunión con nuestra Directora Comercial y con Jay Miller con el fin de organizar un evento de las características del de FENAVIN coincidiendo con las fiestas de San Fermín en Pamplona.
- b. **En todo momento, se dejó claro a la DO Navarra que este evento no era un viaje oficial de The Wine Advocate y que a las bodegas no se les podía cobrar por las visitas ni por que sus vinos fueran catados.**
- c. Si Jay Miller quería visitar cualquier bodega durante su visita a Navarra, sería bajo su prerrogativa el hacerlo y elegir las bodegas a visitar. Ninguna de las bodegas que el decidiera visitar o catar vinos serían cargadas económicamente.



COMUNICADO OFICIAL

8. ASEVIN

- a. Tras el éxito del evento en FENAVIN organizado por The Wine Academy of Spain, ASEVIN requirió los servicios para organizar un evento de este tipo en Jumilla. ASEVIN es una organización que agrupa a los profesionales del vino de la región de Murcia.
- b. Una vez más, nuestra Directora Comercial presentó una propuesta que fue aceptada por ASEVIN.
- c. En el contrato firmado por ASEVIN está claramente expuesto que, en ningún caso ellos podían pedir a las bodegas dinero por el evento, por los vinos a ser catados en la Cata Magistral o por las posibles visitas que Jay Miller decidiese realizar durante su estancia en este viaje.
- d. Antes que Jay Miller aceptara asistir al evento mencionado, ASEVIN envió un correo electrónico tratando de recaudar dinero de las bodegas, en contra de las reglas claramente detalladas en el acuerdo propuesto.

9. Madrid

- a. También durante FENAVIN, bodegueros de la DO Vinos de Madrid contactan con el equipo de The Wine Academy of Spain para organizar un evento en Madrid idéntico al desarrollado en FENAVIN.
- b. Nuestra Directora Comercial les ofrece una propuesta similar a la de FENAVIN y Navarra.
- c. El evento no es llevado a cabo debido a que DO Vinos de Madrid no puede recaudar los fondos en un período tan corto de tiempo para pagar los gastos y logística de la organización.

10. The Wine Academy of Spain siempre ha informado a Jay Miller de los eventos mencionados y ha obtenido su aprobación del itinerario y programas propuestos antes de comprometerse con las partes interesadas.

11. Robert Parker siempre comunicó a The Wine Academy of Spain que The Wine Advocate no tenía ningún problema en que sus catadores/miembros del equipo, recibieran honorarios por participar en charlas, congresos, seminarios y catas guiadas, independientes de las catas para The Wine Advocate.

12. The Wine Academy of Spain tiene documentos firmados por todas las regiones visitadas y bodegas donde se expresa claramente que nunca se les ha pedido pagar



COMUNICADO OFICIAL

por ser visitadas, porque sus vinos fuesen catados o por la presentación de muestras para las clases magistrales o catas guiadas.

13. A finales de octubre de 2011, Jay Miller nos confirmó sus intenciones de retirarse de The Wine Advocate, hecho que ya nos había comentando desde hace algún tiempo. Jay Miller nos expresó que se iba a retirar, a partir del 1 de enero, para poder dedicarse completamente a un proyecto que tenía en mente desde hace tiempo, y que consiste en escribir un libro sobre los vinos de Chile, Argentina y España.
14. The Wine Academy of Spain agradece a The Wine Advocate y Jay Miller darnos la oportunidad, durante este último año, de colaborar con ellos, pero especialmente por la increíble experiencia de aprendizaje que nos ha permitido visitar algunas de las regiones vitivinícolas más importantes de España, así como bodegas históricas y de prestigio. Deseamos a Jay Miller lo mejor en sus nuevos proyectos y esperamos poder colaborar con él en un futuro próximo.
15. The Wine Academy of Spain ha organizado eventos similares a los detallados más arriba para otras organizaciones del vino, sin la participación de Jay Miller, y siempre se han cobrado cantidades similares por la gestión, logística y montaje de los mismos.
16. The Wine Academy of Spain es una organización especializada en el marketing y en el diseño, organización y gestión de eventos. La mayoría de los eventos que gestionamos son de nuestra propiedad (Congreso Mundial de Cambio Climático y Vino, Winefuture o Spanish Wine Experience), pero en numerosas ocasiones somos requeridos por bodegas u organizaciones del vino para llevar a cabo seminarios, conferencias, congresos, clases magistrales, catas guiadas y reuniones de empresa. The Wine Academy of Spain seguirá centrándose en estas áreas de negocio, pero sobre todo en nuestra expansión en China y Sudamérica en 2012.

17. CONCLUSIONES

- a. De todo el anterior relato de hechos se desprende claramente que **The Wine Academy of Spain** en ningún caso han pedido a las bodegas cantidad alguna por la cata de sus vinos o por visitarlas. Los viajes de Jay Miller para catar y puntuar vinos, eran absolutamente gratuitos y los gastos de viaje, alojamiento y todos los derivados del desplazamiento eran pagados por **The Wine Advocate**.
- b. Solamente se ha cobrado honorarios y gastos por la organización y gestión de eventos que incluían actividades como seminarios, debates sobre algunas cuestiones planteadas en los mismos, y catas magistrales abiertas al público. En estos honorarios estaban incluidos gastos de organización, material audio-



COMUNICADO OFICIAL

visual, pantallas, billetes de avión, traslado de 6 personas, sueldos del personal (4), vehículo de alquiler, grabación y producción de video, alojamiento, dietas, per-diems, material de imprenta, comunicación, etc. así como los honorarios de los ponentes (2).

- c. Jamás, por lo tanto, se violaron las normas de **The Wine Advocate**, seguidas fielmente por **The Wine Academy of Spain** y que imponían la gratuidad de las catas oficiales, así como la prohibición de aceptar invitaciones, visitar lugares de esparcimiento con cargo a terceros o consentir la entrega de regalos.
- d. **Todos los puntos antes detallados están respaldados por contratos y documentos debidamente firmados y sellados por las organizaciones mencionadas, los cuales desmienten categóricamente las acusaciones vertidas en contra de nuestra empresa. Copias de estos contratos y documentos están disponibles para quienes los soliciten a través de nuestro abogado.**
- e. **The Wine Academy of Spain** y su Presidente, D. Francisco Campo van a iniciar las acciones que en justicia les asistan a fin de que por los Juzgados y Tribunales competentes determinen las responsabilidades de aquellas personas y, en su caso, publicaciones que desde hace mucho tiempo difunden informaciones mendaces en demérito de nuestra compañía y en un claro ataque a nuestro honor, todo lo cual nos lleva hoy a sentirnos víctimas de un acoso por medios cibernéticos en perjuicio claro de nuestro negocio e incluso de nuestro sosiego y salud.

De la defensa de nuestros intereses se hace cargo el letrado del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona, Don Luis del Castillo Aragón, con correo electrónico ldelcastillo@icab.es, a quien podrán dirigirse si por alguna razón lo estiman necesario



El Consejo Directivo
The Wine Academy of Spain
Fecha: 9 de diciembre de 2011

Pancho Campo MW
Presidente
Date: 9 de diciembre de 2011