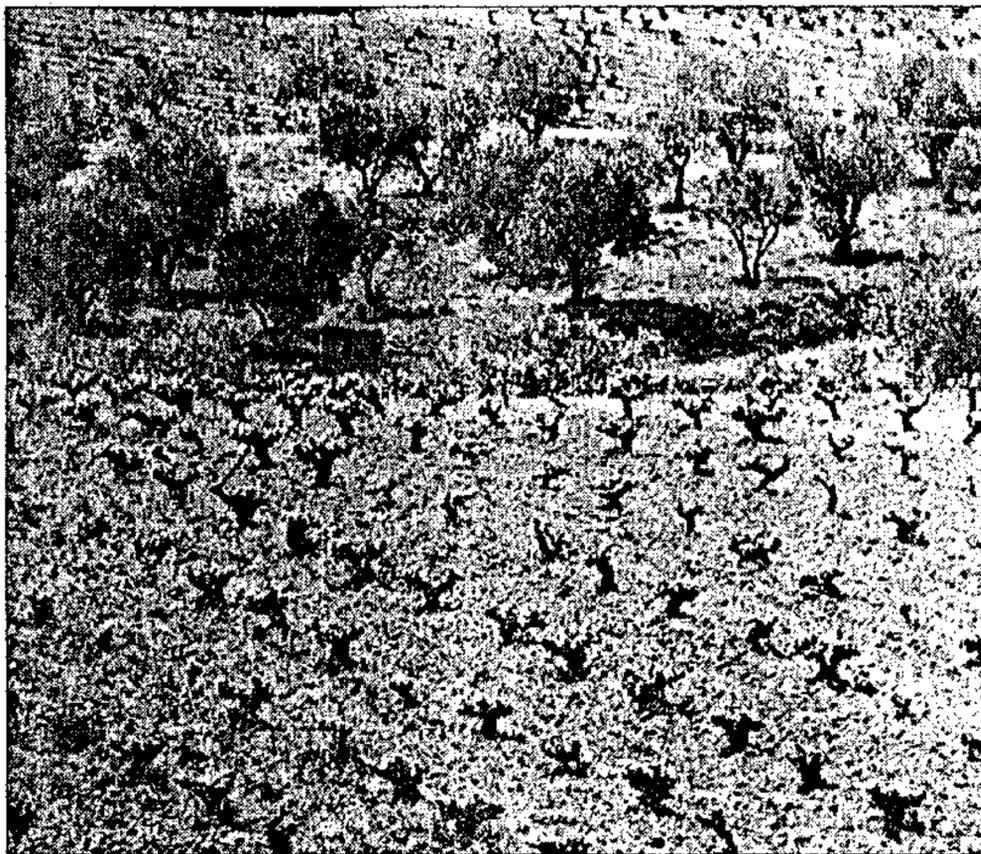


AGRICULTURA

El Plan de Recuperación del Viñedo, oportunidad de futuro para la región

Albacete. A. Álvarez
El recién presentado Plan de Recuperación del Viñedo en Castilla-La Mancha debe servir de oportunidad para adecuar mejor la producción vinícola regional al mercado del sector y sus crecientes exigencias. Así se lo ha planteado a los agricultores castellano-manchegos el presidente nacional de Asaja, Pedro Barato, en un encuentro celebrado en los últimos días en la localidad albaceteña de Villarrobledo. Equilibrar la producción de vino blanco y tinto y ganar la batalla de la comercialización desde las cooperativas son los dos grandes retos.



Los proyectos presentados pretenden resolver los problemas de agua

El acuerdo para invertir 21.000 millones durante tres años en la recuperación del patrimonio de los viticultores, perdido por la sequía, fue elogiado por el responsable regional de Asaja, satisfecho de que se haya logrado por fin un consenso entre la Junta de Comunidades y el Ministerio de Agricultura «que ahora hay que defender desde un frente común en la Unión Europea». Según Barato, si toda la comunidad ha contribuido a pagar los costes de las inundaciones del norte europeo, «todos los países deben cooperar también para compensar el capital destruido por la sequía».

Sin embargo, la restitución de

viñas debe hacerse con conocimiento de causa, y no plantar por plantar. Un mayor equilibrio en la producción parece una de las demandas más claras del mercado, ya que se produce más vino blanco que tinto, y este último se consume sin embargo en mayor medida. Según plantearon los responsables nacionales y regionales de Asaja, esta tendencia debe cambiar, y si no invertirse, al menos compensar las diferencias que existen actualmente. «Tenemos que fijarnos en la demanda y cambiar este esquema en un periodo razonable de tiempo», recomendó Barato, «y lo mismo cabe

decir del riego de la viña; no podemos lanzarnos a tumba abierta, sino enfocar nuestra producción hacia la calidad más que el volumen». La consigna es aprovechar bien el tiempo hasta 1999 y organizar el sector, de modo que no se generen excedentes, y que la distribución del vino de Castilla-La Mancha no esté en manos de intermediarios en su práctica totalidad. «Es preciso que los viticultores de la región se organicen en cooperativas y ganen la batalla de la comercialización antes de que otros lo hagan por ellos», advirtió Pedro Barato «y esa es una cuestión pendiente todavía».

En un reparto justo del agua, la región tendría que tener un trato preferente

En el encuentro mantenido la pasada semana entre el consejero de Agricultura y Medio Ambiente, Mariano Maraver, y el director general del Agua, Alejandro Gil, con el presidente de la Confederación Hidrográfica del Júcar, Juan Manuel Aragonés, los representantes castellano-manchegos han expresado la necesidad de que en un «reparto justo del agua, la región debe tener un trato preferente en la asignación de recursos».

Ante la aprobación del Plan de la Cuenca del Júcar, que según el presidente de la Confederación estará ultimado a finales de año, la Consejería de Agricultura pretende que se consolide y se garantice la pervivencia de las 90.000 hectáreas de la región regadas con aguas del Júcar (Albacete y Cuenca) y que simultáneamente se destinen recursos a la creación de las zonas regables públicas (Manchuela Centro y Canal de Albacete).

De estas 90.000 hectáreas, unas 30.000 está actualmente en litigio, por ello, según ha matizado Alejandro Gil, «queremos que la situación se regularice administrativamente y se legalice, y además que todas las hectáreas se consoliden como zonas regables con aguas superficiales».

Según el director general del Agua, Castilla-La Mancha se ha abastecido de aguas subterráneas lo que ha ocasionado una problema de sobreexplotación, por lo que se hace necesario tanto la modernización de los regadíos como la distribución de los caudales.

- Servicios a Cooperativas.
- Departamento de moneda extranjera.
- Servicio al sector agropecuario.
- Cheque gasóleo y gasolina.
- Seguros de vida y generales.
- Libreta ahorro-vivienda.
- Ctas. corrientes y libretas de ahorro.

Nuestros clientes conocen bien nuestra propuesta de servicios y productos financieros. Servicios, a medida de su negocio, actividad laboral o profesional... a su servicio. Por eso, Caja Rural sigue colaborando eficazmente con Uds., porque nuestra vocación es la de ofrecerles nuestros servicios... para su servicio.



CAJA RURAL