

nistro franquista, José Solís Ruiz. La planta baja está dedicada a la recepción, sala de espera y oficinas del equipo técnico y, en la primera y única planta alta, se encuentran los despachos de los secretarios y del propio Manuel Marín; lógicamente con la bandera nacional y la fotografía oficial del Rey presidiendo la estancia.

Había que entrar de lleno en los temas concretos de la negociación y el Secretario de Estado dio comienzo realizando un resumen de la situación agrícola.

—En lo que respecta a las negociaciones de adhesión, la agricultura española no presenta una misma posibilidad de tratamiento, ya que existen sectores que son, extraordinariamente, competitivos, como es el sector de **frutas y legumbres** —incluso se puede considerar como el más competitivo de **Europa** en la relación precio-calidad— y, sin embargo, dentro de la agricultura, existen otros sectores productivos, como son los denominados **productos continentales**; es decir, **bovino, leche, cereales, azúcar y carne de cerdo**, en los cuales, básicamente, **España** tiene deficiencia en sus estructuras y, sobre todo, menor competitividad, por el momento, de la que tienen los países comunitarios. Por resumirlo, la agricultura española está muy bien en lo que se denomina en la jerga comunitaria, los **productos mediterráneos** —**frutas y verduras**— y en una posi-

nera, obtener en aquellos sectores donde somos más débiles que los comunitarios, que es el sector continental, también la aplicación de otra disciplina frente a las exportaciones de los sectores productivos españoles en **bovino, leche, cereales, azúcar y carne de cerdo**, se haga de una forma lenta y progresiva y el impacto no produzca lesiones irreparables en este sector de nuestra agricultura. Por resumir, en unos sectores de nuestra producción agrícola estamos muy bien y, en otros, tenemos dificultades de adecuación.

—¿Entonces, este ajuste al que te has referido, en qué concierne a Castilla-La Mancha?

—El ajuste en **Castilla-La Mancha** nos puede afectar en los siguientes extremos: En el cultivo de la **remolacha**, si se consigue la posibilidad de obtener el sistema italiano, no habría mayores dificultades. Es decir que, después de nuestra adhesión a la Comunidad, los españoles pudiéramos seguir manteniendo ciertas ayudas de tipo nacional para los agricultores que siembran **remolacha**. Sin embargo, el tema estrella en **Castilla-La Mancha** es, sin duda, el **vino**; pero, después del acuerdo alcanzado en **Dublín**, yo considero, como negociador y como persona de **Ciudad Real**, que existen condiciones razonables para hacer una buena negociación en el sector. Ahora bien, por lo que se refiere en concreto a **Castilla-La Mancha**, sabido que

llano-mancheño. Qué duda cabe, también, que una vez que estemos en la Comunidad y se apliquen las normas vigentes los **destiladores**, por llamarlos de alguna manera, es decir, aquellos que no tienen como profesión la de **vinateros**, los que plantan **viñas** para dedicarlas a la **destilación** del producto obtenido, tendrán más dificultades de las que tienen ahora, entre otras cosas porque los excedentes destinados al **alcohol** se van a pagar cada vez menos. Estas son las líneas maestras de las negociaciones de adhesión en el tema del vino, y en este sentido creo que todo lo que sea alentar en **Castilla-La Mancha** la producción de vino de calidad es rentable de cara al futuro. De ello no me cabe ninguna duda; ahora, hay que hacerlo bien.

—¿Cuáles serían entonces las transformaciones a las que hay que someter a la industria vitivinícola española?

—En **Castilla-La Mancha**, en general, ya se elabora bastante bien, ya se embotella de una forma aceptable; es decir, existen unidades de embotellamiento de los caldos dispuestos para la competitividad y, especialmente, en ciertas zonas de **Ciudad Real**. Yo conozco cooperativas donde ya se trabaja el **vino** con bastante seriedad; pero hay que aclarar que de lo que se trata es de adaptar nuestros vinos al gusto del consumidor europeo y, en este sentido, tengo que decir que en **Europa** no gusta el vino «cabezón»; es decir, el vino de alto grado en **alcohol** es difícil de introducir en la Comunidad, ya que hay que tener en cuenta que la cadencia de trabajo de un europeo es diferente a la nuestra y a un señor **belga, holandés o danés**, pongo por ejemplo, le gusta tomar media o una botella de **vino** cuando está comiendo; pero de forma inmediata tiene que volver al trabajo y no sentir la necesidad de tener que ir a **hacer la siesta** porque se haya tomado un **vino** de alta graduación que le impide seguir su jornada. Por otro lado, el sabor **afrutado** sabemos que también es una constante en la Comunidad. Entonces, si como dicen los técnicos en la materia, consiste en adelantar la vendimia en 15 ó 20 días en algunas zonas de **Castilla-La Mancha**, pues hágase, porque las innovaciones a introducir suponen un esfuerzo muy pequeño.

—¿Significa ello que con esas innovaciones técnicas nuestros vinos conseguirán abrirse paso en la CEE?

—Bueno, a mí me preocupa menos el hecho de conseguir estos vinos **afrutados** que la forma de presentar-



ción delicada en lo que se refiere a los **productos continentales**. Entonces, las negociaciones de adhesión, se están conduciendo, de cara al sector agrícola, en base a obtener un equilibrio entre los dos sectores. Es decir, allí donde nosotros somos más competitivos que los comunitarios, léase **frutas y verduras**, estamos dispuestos a aceptar una determinada disciplina en nuestras exportaciones hacia la Comunidad, a lo largo de un período transitorio para, de esa ma-

es la región que más excedentes produce, hay que introducir una serie de mejoras en la producción del **vino**. Mejoras que deben ser sustanciales en la comercialización y en la elaboración de unos vinos dirigidos al consumo de la C.E.E. que vayan en la línea del gusto europeo, que se centra en vinos más jóvenes, de menos graduación y, sobre todo, **afrutados**. Estos dos factores unidos, si se sabe realizar bien, pueden dar grandes resultados para el viñedo caste-