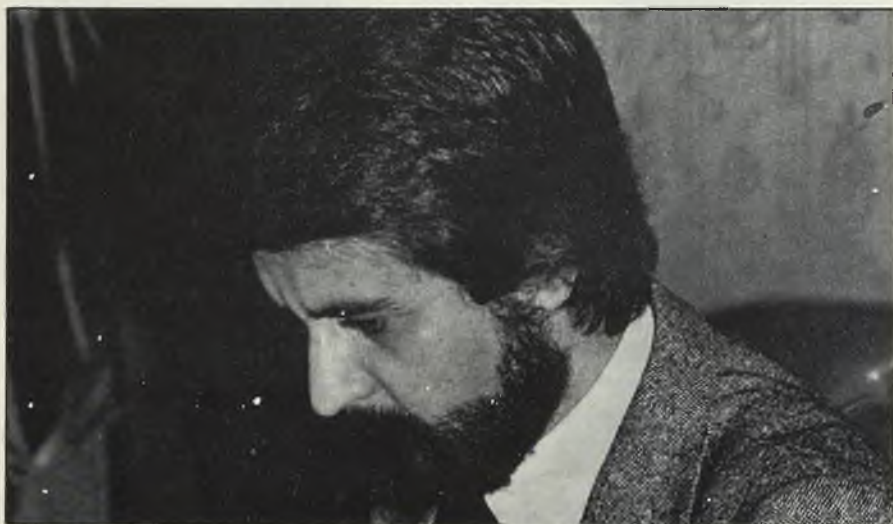


lo ante el consumidor; es decir, que se empiece a saber comercializar el producto. Hay que tener en cuenta que las cooperativas deben ser capaces de introducir unos criterios de gerencia que hasta ahora han brillado por su ausencia. Esto significa la contratación de idiomas y de la indincrasia especial de los distintos países de la Comunidad; es decir, se debe tener conocimiento de los mercados mayoristas y canales de distribución, además de saberse mover por las diferentes ferias de una manera diferente. En suma, que se produzca algo que es muy fácil de decir, pero muy difícil de operar: un cambio de mentalidad en la forma de abordar el problema de la comercialización del vino. A mí me parece que todo lo expuesto es fundamental y realizable. Va a costar conseguirlo, pero estoy convencido de que es realizable.

*¿Entonces, de las diferentes denominaciones de origen de nuestra re-*



*gión, cuál es la que está en estos momentos en mejores condiciones de cara a la adhesión?*

—Todas por igual, ya que esas denominaciones de origen sí que tienen que ser respetadas cuando estamos en la Comunidad, incluso con la garantía que nos van a exigir de que el vino hecho en estas denominaciones responda a las características que hemos negociado con ellos.

*—¿Cuáles serán los plazos de adaptación a la Comunidad?*

—En el tema del vino esos plazos de adaptación deben empezar a darse dado que no hay tiempo que perder. Yo no termino de entender el porqué si los catalanes y riojanos han conseguido abrir un mercado enorme, ello no se pueda hacer en el resto de España. Yo no digo que nos pongamos en un año al mismo nivel, pero sí que, poco a poco, nos situemos en el mercado igual que ellos. Es incomprensible que un señor de Castilla-

La Mancha sepa vender menos que otros; hay que tener en cuenta que ello sólo es cuestión de interés, porque las capacidades existen. Se trata, simplemente, de ponerlas en marcha. Consiguientemente, hay que hacerlo ya y, de hecho, hay que reconocer que en los últimos años se está haciendo un enorme esfuerzo por parte de las denominaciones de origen «Valdepeñas» y «La Mancha», ahora lo que procede es proteger y alentar estas iniciativas y en ello tiene que jugar —aunque no es competencia mía— un importante papel la autoridad de la región creándose, de alguna manera, un Instituto o algo similar, que apoye la comercialización de este producto. Se trata de imaginación y no de algo excesivamente costoso. Se trata de querer hacerlo.

*—Estamos hablando del vino de una forma genérica pero, en realidad, lo que subyace es que sobra mucho...*

—Esto es una cuestión que aún está por decidir. Ciertamente es que la media que nos han fijado en el acuerdo de Dublín para España es algo a discutir, ya que nos han cogido las medias de las campañas 82, 83 y 84 que vienen a oscilar entre 35 y 36 Hl. por Ha. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que el cálculo de producción del acuerdo del vino se puede hacer sobre la base de una zona regional. Entonces, La Mancha, tendría un cálculo específico en esta materia.

En lo referente al hecho de si hay que «arrancar» o no viña marginal, te puedo decir que lo que va a indemnizar la Comunidad será una cantidad bastante más sustanciosa que la que podría dar el Gobierno Español si no entráramos en la Comunidad.

*—¿Una vez dentro de la CEE, cuál sería la alternativa al «arranque» de las viñas?*

—Las alternativas son difíciles de prever, en tanto en cuanto son zonas marginales y en consecuencia muy problemático realizar la sustitución de cultivos. El Ministerio de Agricultura está pensando buscar la alternativa del cereal ya que en ello somos deficitarios; pero hay un aspecto particular de Castilla-La Mancha que puede resultar muy interesante, como es la ganadería, dentro de la especialidad del ovino; porque así como España tiene dificultades en el bovino, no la tiene en el ovino. Al contrario, en esta especialidad tenemos muchas posibilidades de futuro, ya que la CEE es deficitaria en este tipo de carne por lo que tiene que importarla de países como Nueva Zelanda y Australia. Si tenemos en cuenta que España va a ser miembro de la Comunidad y por la cuestión simple de la renta locacional que supone la facilidad y la proximidad en el transporte y el abaratamiento en consecuencia de los costes, eso puede suponer que Castilla-La Mancha, si se cuida mucho las variedades de cordero destinadas al consumo de carne, puede tener un interés creciente. Es decir, si se arregla bien el tema del azúcar, del ovino y del vino, Castilla-La Mancha tiene que ser una región que obtenga resultados razonablemente buenos para sus intereses.

*Los temas agrícolas han quedado desmenuzados en torno a un tresillo victoriano y con un café sobre la mesa. Manuel Marín ha estado durante una hora luchando con un puro cubano que le ofreció un concejal del Ayuntamiento de Tomelloso, exactamente Antonio Molinero, que me acompañó durante la entrevista. En todo momento el Jefe del Gabinete de Prensa ha estado entrando y saliendo, proporcionándonos los datos que la conversación iba exigiendo. El Secretario de Estado ha permanecido exento de todo tipo de protocolo, en mangas de camisa y con un chaleco azul protegiéndole el cuerpo. Los secretarios técnicos llegaron al final y las bromas del negociador ante la CEE, dejaron bien claro la perfecta compenetración del equipo. No hubo vino sobre la mesa, la hora era más bien taurina y a la salida el frío nos hizo pensar que las puertas de Europa empezaban a abrirse. La sensación que el periodista se llevó es que no se va con prisas aunque, para ser exactos, no existe la más mínima sospecha de que se conceda tiempo a las pausas. ■*

Francisco ROSADO