

los agricultores, eso lo tengo claro. En cualquier caso, el futuro de la actividad agraria en CLM tiene que pasar por el agua. El secano sigue siendo necesario, pero necesitamos más regadío.

P: Estamos en una nueva campaña de vendimia, que vuelve a resucitar discrepancias entre bodegueros y productores. Apelas al diálogo, pero cómo se hace eso para alcanzar consensos.

R: Conozco bien el sector y sus actores, y hay algo que los une a todos: la rentabilidad económica. La clave es hacerlo sostenible y eso pasa por la planificación a medio y largo plazo. Eso significa sentarse en una interprofesional y estudiar juntos las necesidades de vino, de mosto, de alcohol, qué variedades de uva tenemos que incluir en las reestructuraciones, cómo van a funcionar las cooperativas orientando a los agricultores a cultivar una y otra variedad, y van a pagar diferenciando si el vino se vende mejor o peor, etc. Eso es desarrollo sostenible de un sector.

P: Pero la “guerra de precios” entre productores y bodegueros sigue ahí...

R: Ahí entramos en la negociación particular entre comprador y vendedor. En la DO Valdepeñas es complicado porque hay 3.500 proveedores para apenas dos bodegas grandes, pero en la DO La Mancha eso no pasa. Aunque hay muchos vendedores y pocos compradores, aquí juegan un gran papel las cooperativas, imprescindibles para dar estabilidad al sector porque generan seguridad al agricultor y hacen que los precios no caigan por debajo de un determinado umbral. Desde la Consejería podemos contribuir de muchas formas, por ejemplo exigiendo el nuevo contrato de compra-venta de la uva, o del vino. Hay que vigilar que eso se cumpla. Siempre tendremos en cuenta al eslabón más débil de la cadena y a quien más necesita del papel de la Administración.

P: Pero no paramos de plantar viñas, fundamentalmente espalderas.

Algunos vaticinan producciones de 50 o 55 millones de hectólitros.

¿Cómo se va a vender todo ese vino?

R: Admito que es un asunto difícil, sobre todo por la liberalización de las plantaciones por políticas europeas, pero se puede intentar organizar. Por



Francisco Martínez Arroyo en un banco de la Plaza Mayor

ejemplo, las DO tienen unas limitaciones de rendimiento por hectárea que hay que hacer cumplir y que a menudo no son compatibles con grandes producciones. Además, no creo que haya muchas bodegas dispuestas a comprar determinada uva que llegan con 7 grados. Pero tenemos que acostumbrarnos a producciones más altas y diferenciar aquellas hectáreas que van a calidad y otras que tengan otros objetivos. Como concepto, ir a grandes volúmenes no es bueno, pero los tenemos y hay que trabajar con esa realidad para intentar comercializarlos. Eso sí, no todo embotellado porque es imposible.

P: ¿Algún objetivo, proyecto o anhelo especial que quisieras dejar atado o hecho en tu tiempo como consejero?

R: Tenemos un programa de Desarrollo Rural que va a aportar a CLM 1.500 millones en los próximos siete años, y lo orientaremos a los agricultores

jóvenes y al medio rural, generando actividad económica allí donde no la hay. Paralelamente, trabajaremos en la Ley de Desarrollo Rural Territorial que nos pondría en la vanguardia porque no hay ninguna comunidad autónoma que la tenga, ya que incluye un planteamiento global.

P: ¿Y cómo te gustaría que te recordaran cuando termines este periplo al frente de la Consejería de Agricultura?

R: Firmo acabar como lo hice cuando fui Director General de Producción Agropecuaria, sobre todo por el trato espléndido que tuve con agricultores, cooperativas, bodegas, almazaras, industrias agroalimentarias y demás, trabajando muy cercano a ellos. Me sentí muy bien tratado y voy a esforzarme al máximo para seguir igual de cerca. Me conformaría con que al final reconocieran ese esfuerzo.