

ABC

DE LA ECONOMÍA CASTILLA-LA MANCHA

Número 58

4 de diciembre de 1997



Oscar Huertas

**LOS EMPLEADOS DE
LA BODEGA «LUIS
MEGÍA» APUESTAN
POR EL FUTURO DE
LA EMPRESA**
(página 7)

El sector del mazapán busca nuevos mercados en el exterior

Los fabricantes de mazapán están durante estos días trabajando sin descanso para poder atender la demanda de este producto en Navidad y es que los industriales basan su producción principalmente en este periodo del año. Es precisamente la estacionalidad el principal problema del sector, puesto que las fábricas de mazapán y turrón trabajan a pleno rendimiento sólo tres meses al año. El aumento de las exportaciones es una de las salidas para los fabricantes. Viene a la imagen de portada una trabajadora de la fábrica «Cándido Peces», adornando una «anguila» de mazapán. (Información y editorial en páginas interiores)

EL OLMO DE LA CONFIANZA



Sistema de Compra Personalizado.

Siempre hemos creído en Usted y por ello hemos diseñado el SCP, para que allí donde vaya se le abran todas las puertas: cajeros, comercios, boteles... Con el SCP en su tarjeta de La Caja Rural, los clientes disfrutan de toda nuestra confianza para que puedan tratar de forma individualizada cada una de sus compras que así lo requieran y asignarse la forma de pago que más le interese. Beneficiense del SCP y... ¡A mandar!



SISTEMA DE COMPRA
PERSONALIZADO

CAJA RURAL

*Registrado en la Consejería de Economía y A.P. de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha

Restauración & Rehabilitación

Revista Internacional del Patrimonio Histórico

El rigor más ameno que nunca

En Diciembre



- Mecenazgo: **Fundación Caja de Madrid** Intervención de esta institución, junto con la Fundación Santa María La Real de Aguilar de Campoo, en nueve iglesias románicas del norte de Palencia.

- **La Puebla de Montalbán.** Etapas experimentadas por la arquitectura del Renacimiento en las tierras de Toledo.

- **El Castro de Viladonga y su museo Arqueológico.** Interés histórico de este castro galaico-romano.

- **El museo de América.** Conservación y restauración de los fondos depositados en él.

- **Las corladuras: el dorado con pan de plata y su conservación.**

- **Conjunto de Platerías.** Programa de rehabilitación integrada del centro histórico de Valladolid.

- **Arte rupestre al aire libre: límites de su conservación y difusión.**

Y nuestras habituales secciones: **el sector, la opinión de los expertos, las piedras responden, momento de lectura y descubrir nuestro patrimonio.**

DESCUBRA CADA MES

R&R

La revista R&R le pone al día cada mes

A LA VENTA por 600 ptas.

Opinión

Tribuna económica

LA ADAPTACIÓN AL EURO DEL SECTOR AGROALIMENTARIO

ORGANIZADAS por el Colegio Oficial de Ingenieros Agrónomos de Centro, se han desarrollado unas jornadas informativas sobre «Adaptación al euro del sector agroalimentario», dirigidas principalmente a pequeñas y medianas empresas agroalimentarias, al objeto de informarles y sensibilizarles sobre la adaptación al euro de este sector. A estos efectos se han celebrado conferencias en las once provincias que integran el ámbito del Colegio.

Las industrias agroalimentarias (almazaras, lácteas, cárnicas, fábricas de piensos, panaderías, etc...) en las que los ingenieros agrónomos hemos realizado diversos proyectos y dirigido las obras por ser los mejores conocedores de la materia prima que se utiliza (aceituna, vino, leche, ganado, cereales, etc...) ya que hemos estudiado su cultivo, su desarrollo y en su caso su recolección, ya sabemos cómo hay que tratar dicha materia prima para que no sufra alteraciones, por tanto, nos consideramos involucrados junto con las empresas agroalimentarias y las cooperativas en la parte económica, razón por la que hemos tratado de informarles y sensibilizarles sobre la adaptación de la nueva moneda a estas empresas.

Los propietarios, directores, gerentes, contables, etc... pueden tomar una postura activa (incorporarse al principio al euro) o pasiva (dejarse llevar) y asumir las consecuencias prácticas de esta incorporación que se deriven para su empresa: contabilidad, programas informáticos (aparecerán los céntimos), doble etiquetado (pesetas y euros entre el 1 de enero y el 30 de junio del 2.002 en su más amplio periodo), precios psicológicos (terminados en 99 pesetas, 999 pesetas...), precios imposibles (la unidad no alcanza precio y hay que cambiar de unidades de medidas)...

El euro entrará en la pyme de varias formas: bien directamente cuando los proveedores de otras empresas nos facturen en euros y nosotros tengamos que transmitir el importe de esa factura en nuestro producto, también cuando la empresa tenga que buscar financiación en las Cajas o en la Banca y éstas ofrezcan un préstamo en euros que puede resultar en mejores condiciones que en pesetas y por último en la competencia con otras empresas de su mismo sector que ya empiecen a facturar y etiquetar en euros, por lo que éste no sólo supone un reto único, sino también una oportunidad de negocio ante la que ha de hacerse un análisis de sensibilidad propia, preparar con tiempo la estrategia ante las incuestionables incidencias que sobre su posición competitiva y en sus prácticas diarias de trabajo vana a producirse y proceder de una manera adecuada e individualizada por parte de cada industria, de acuerdo con su dimensión, estructura y características.

Las pymes agroalimentarias que no planifiquen su incorporación al euro podrán encontrar unos «costes de ajuste» proporcionalmente altos y el problema para empresario puede ser que el euro es hoy día un tema «menor» que si no se planifica puede convertirse en «mayor».

Miguel SÁEZ PALACIOS
Ingeniero agrónomo



MAZAPÁN Y TURRÓN, SALIDA AL EXTERIOR

EN las fechas de consumo por antonomasia, la Navidad, toma relevante protagonismo el sector de los dulces y postres típicos de estos días. Aunque en la región son varias las empresas importantes dedicadas a la fabricación de dulces y pastelería, prácticamente la totalidad del negocio navideño se mueve en torno a la fabricación de turrón y mazapán, en la que la provincia de Toledo copa más del 40 por ciento de la producción nacional, lo que la coloca en el primer lugar de forma destacada, y lo mismo ocurre con el turrón tras la compra por parte de empresas radicadas en Toledo de algunas de las tradicionales firmas alicantinas.

Desde hace años, la fabricación del mazapán, un dulce de procedencia árabe cuyo prestigio sigue intacto, ha pasado de tener un proceso artesanal en obradores a una elaboración totalmente industrial —hasta las monjas de los conventos toledanos que aún continúan la tradición utilizan ya máquinas modernas que han sustituido a la manipulación manual de hace años—. La agresividad de los mazapaneros toledanos no sólo ha permitido mantener la calidad de un producto del que hoy día se facturan miles de millones de pesetas y emplea a miles de trabajadores, sino también diversificar la producción, ofrecer nuevos productos y modernizar las industrias aplicando tecnología punta.

La conjugación de todos estos factores explica, desde el punto de vista del consumidor, la excelente aceptación del mazapán y turrón que se elabora en Toledo. Inexplicablemente diversos factores han impedido que aún no exista una denominación de

origen del mazapán toledano, objetivo al que se tiende como símbolo de garantía de cualquier producto de consumo. Pero lo cierto es que su buen ganado prestigio hace que durante la Navidad esté presente en millones de hogares de toda España, en los que no se conciben estas fechas sin tener sobre la mesa figuritas de mazapán o tabletas de turrón, de lo cual tienen la culpa nuestros fabricantes.

Actualmente el sector mazapanero atraviesa por un buen momento, y eso a pesar de que se trata de un producto eminentemente estacional y tiene en los hogares españoles su destino mayoritario. No obstante, las campañas publicitarias y las políticas de acción empresarial están, poco a poco, abriendo nuevos mercados en el extranjero. El nivel de penetración en otros países, con Estados Unidos a la cabeza, es cada día mayor. Así queda patente en el aumento de las exportaciones de turrón y mazapán, que según la Asociación Nacional de Fabricantes de Turrónes y Mazapanes va a aumentar este año nada menos que en un 30 por ciento con respecto al anterior, con un importe de unos 4.000 millones.

Por tanto, dada la estacionalidad en el consumo de estos productos, limitada a los meses de diciembre y enero fundamentalmente, lo que explica el estancamiento del mercado interior, es fundamental centrar esfuerzos, privados y públicos, en buscar fórmulas de promoción externa. Un ejemplo a seguir pudiera ser la creación de uniones temporales de empresas, como la creada por el sector turronero para introducir el producto en norteamérica.

Nombres propios

Fernando Martín

El director general de Pymes del Ministerio de Economía y Hacienda, Fernando Martín, ha participado recientemente en Albacete en una reunión organizada por la Confederación de Empresarios de Castilla-La Mancha (Cecam), en las que expuso a los empresarios de la región las medidas de apoyo emprendidas por el Gobierno dirigidas a mejorar la posición competitiva de las pequeñas y medianas empresas. Entre las medidas analizadas están las de carácter financiero, control del déficit público, las medidas laborales y principalmente las fiscales que se orientan de forma clara a favorecer el desarrollo de las pymes.

Manuel Conde

La Asociación Nacional de Productores de Carne de Vacuno (Aprovac), cuyo gerente es Manuel Conde Perezagua, organizó la presentación en la región, el pasado martes en Toledo, del Programa Clara (Carne Libre de Aditivos Regulada y Avalada). Este programa, que patrocina la Unión Europea y apoya el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, pretende garantizar la carne de calidad ante el consumidor. El acto contó con la presencia del director gerente del Programa Clara, Javier Samper Cimorra, y fue clausurado por el consejero de Agricultura, Alejandro Alonso. El programa ampara siete marcas de carnes.

Loyola de Palacio

La ministra de Agricultura, Loyola de Palacio, estima que para el próximo mes de abril podría estar aprobado el Estatuto de la Vid, la Viña y los Alcoholes. Señaló que la reforma debe ser un texto único que abarque todos los aspectos de la vitivinicultura, incluidas las denominaciones de origen, no ocupándose de otros alcoholes o productos agroalimentarios sujetos a una normativa comunitaria diferente. La ministra mostró su rechazo a la chaptalización porque debe reservarse sólo a caldos obtenidos por fermentación de mosto de uva y admitirse sólo el enriquecimiento de los mostos naturales mediante derivados de la vid.

El aumento de las exportaciones de mazapán intenta paliar la estacionalidad del sector

HABLAR del sector del mazapán es hablar de Toledo. En esta provincia se concentra la mayor parte de las industrias mazapaneras de la región. Desde finales de septiembre hasta el mes de diciembre estas empresas trabajan sin descanso en los distintos productos que ponen a la venta con motivo de las fiestas navideñas. Sin embargo, la estacionalidad de este sector no impide que sea una importante

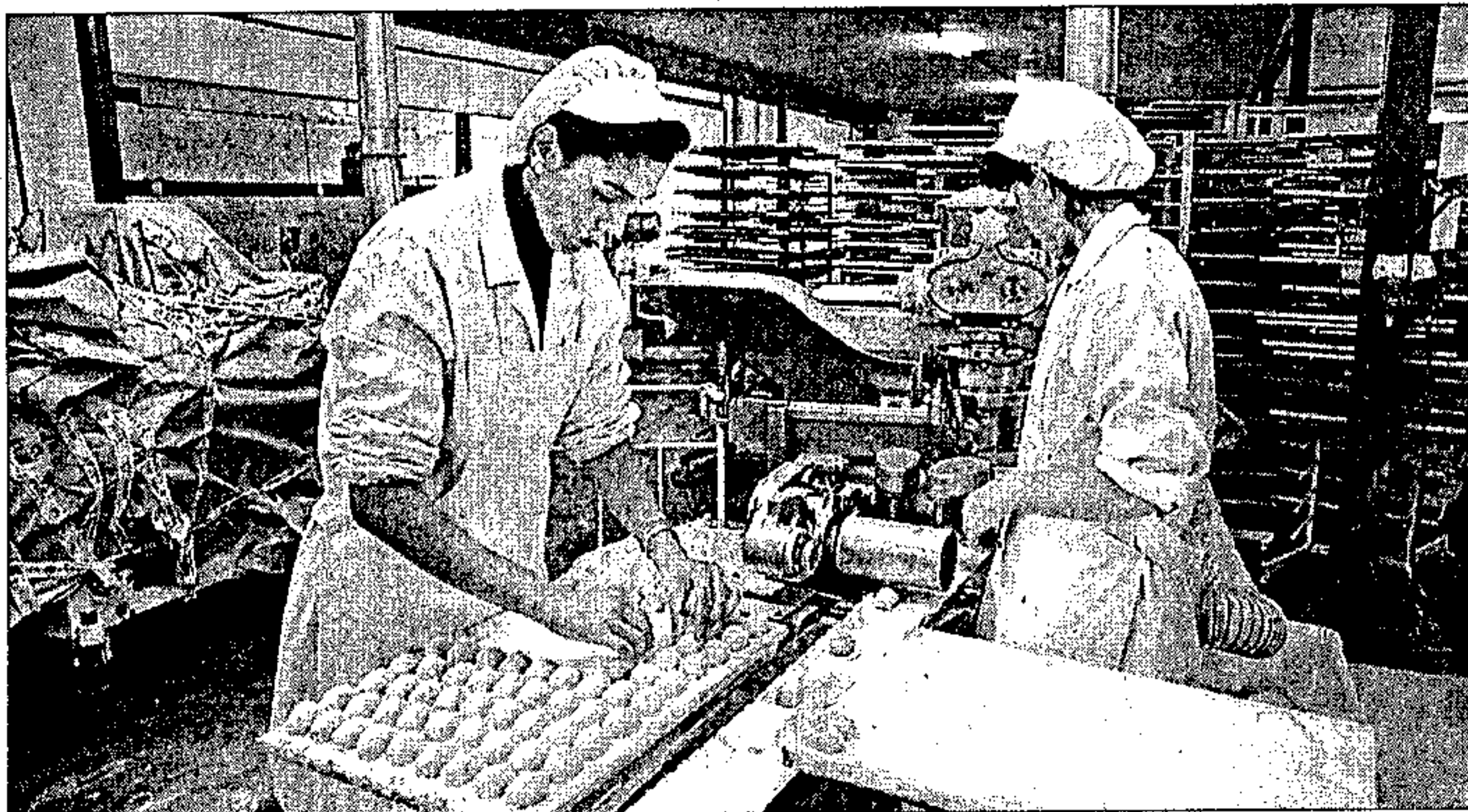
fFuente de riqueza para la provincia de Toledo, tanto por el volumen de producción (se estima en un 80 por ciento de la producción nacional) como por el número de empleos que genera, entre 3.000 y 5.000 trabajadores. Pero esta actividad no está exenta de problemas, al de la ya mencionada estacionalidad hay que unir el exceso de producción, las devoluciones y los morosos, así como fuertes inversiones en tecnología

Toledo. Pilar Hernández
La palabra mazapán está íntimamente ligada con la provincia de Toledo, no en vano es en este territorio donde se concentra la mayoría de las empresas dedicadas a la fabricación de este producto, típicamente navideño, aunque existen algunas fábricas en Ciudad Real y Albacete, que elaboran mazapán y turrón.

La Asociación Provincial de Fabricantes de Mazapán de Toledo aglutina a 28 empresas, la mayoría medianas y pequeñas, aunque sin olvidar al gran «monstruo» que es Delaviuda, un grupo que aglutina a las marcas más conocidas del sector «La Bruja», «El Almendro» y «Delaviuda».

Producción

Esta diferencia de tamaño entre unas empresas y otras hace que resulte muy difícil en el sector conocer el volumen de producción y su facturación, así como el número de trabajadores empleados. Aún así, se barajan algunas cifras, aunque éstas pueden resultar engañosas; desde la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente de la Junta de Comunidades se estima que la producción de mazapán en Toledo supera los cinco millones de kilos al año, lo que supone el 80 por ciento del total nacional, con una



Algunas máquinas, como la de la imagen, pueden elaborar más de siete variedades diferentes de mazapán

ocupación de entre 3.000 y 5.000 trabajadores y una facturación en torno a los 7.000 millones de pesetas.

Sin embargo, el pasado año, la adquisición de «El Almendro» por parte de «Delaviuda», disparó el volumen de producción de esta industria situada en Sonseca y, en consecuencia, la facturación, que se aproximaba a los 10.000 millones de pesetas, unas cifras que hablan por sí solas.

Por este motivo, al presidente

de la Asociación Provincial de Fabricantes de Mazapán de Toledo, Cándido Peces, prefiere no dar cifras. De lo que sí ha hablado ha sido de la situación actual del sector. Para Peces, la temporada del mazapán es corta pero intensa «suele empezar a fi-

nales de septiembre para finalizar en diciembre». Sin embargo, a pesar de esta corta campaña, no es partidario de luchar contra la estacionalidad de este producto, «porque el mazapán debe siempre estar ligado a la tradición navideña», además, por su

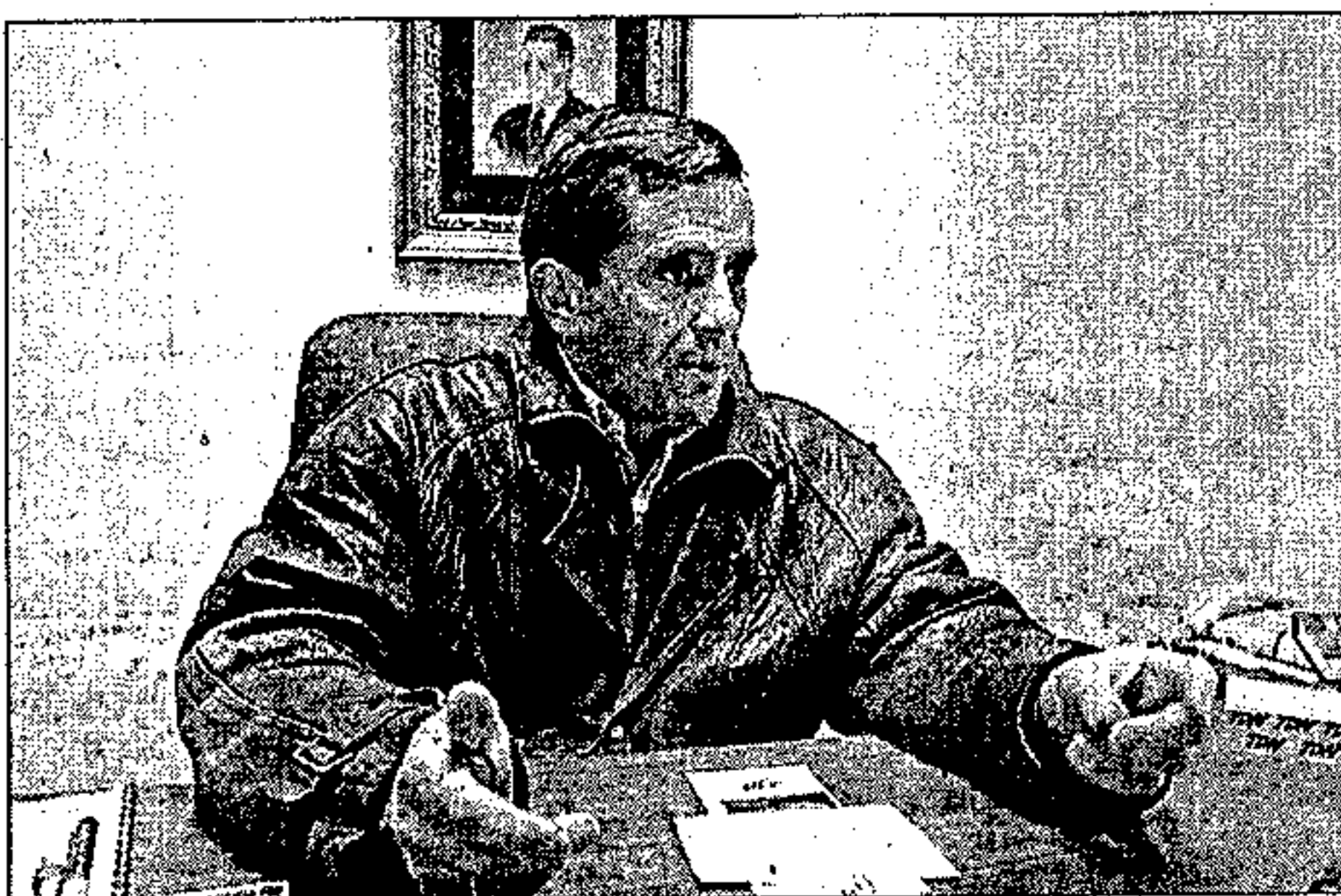
Controles muy estrictos para preservar la calidad del mazapán

Toledo. P. H.
La calidad del turrón o del mazapán no depende sólo del interés del fabricante en ofrecer un buen producto, sino que también está condicionado por la legislación y por los controles que desde Consumo se realizan cada temporada.

Para Cándido Peces, la legislación en España sobre este sector es muy estricta «ninguna normativa europea de sectores seme-

jantes tiene tantas trabas como la nuestra; está legislado hasta el más mínimo detalle», aunque para el presidente provincial esta reglamentación técnico-sanitaria permite realizar un producto de gran calidad.

Precisamente, para evitar el fraude desde la Dirección General de Consumo se realiza en esta época una campaña de control tanto del producto (muestras de sus componentes) como de los



Cándido Peces, presidente de la Asociación de Fabricantes de Mazapán de Toledo

envases y etiquetados, además de inspecciones en los puntos de venta.

Desde la Unión de Consumidores de Castilla-La Mancha también se realizan campañas de información a los consumidores para evitar posibles irregularida-

des y se recomienda el estudio detenido de los precios, en los diferentes establecimientos, no confiar a ciegas en las marcas publicitarias más conocidas, pues no significa que sean las mejores y leer atentamente el etiquetado de los productos.

La mayoría de las personas que trabajan en el sector mazapanero tienen contratos eventuales y aprovechan el paro estacional agrícola (entre la vendimia y la recolección de la aceituna) para aumentar los ingresos familiares

fuerte componente de agua, su conservación no es tan buena como pueda ser la del turrón y no permite una campaña más dilatada.

La mayor parte de los trabajadores del mazapán tienen contratos eventuales, pues son contratados para estos meses de producción, son pocos los que trabajan todo el año en la preparación de la campaña. Sin embargo, asegura Cándido Peces «es una buena campaña porque para los pueblos eminentemente agrícolas —es el caso de Consuegra donde Peces tiene su empresa—, llega cuando termina la vendimia y aún no ha comenzado la recolección de aceituna, por eso a la gente le viene bien este trabajo temporal, pues viene a cubrir el paro estacional. En este sentido, se puede hablar del mazapán como una industria social».

Sin embargo, la estacionalidad sigue siendo un inconveniente para el sector; a ello hay que unir la disminución de clientes «cada vez tienes menos y más grandes, por lo que hay que optar o bien por ir al volumen de kilos y entrar en las grandes superficies, o bien apostar por la calidad y vender en tiendas tradicionales y especializadas».

Exportaciones

El presidente de la Asociación de Fabricantes de Toledo indica que el mercado de mazapán no está sólo en Castilla-La Mancha, sino en toda España y en los últi-

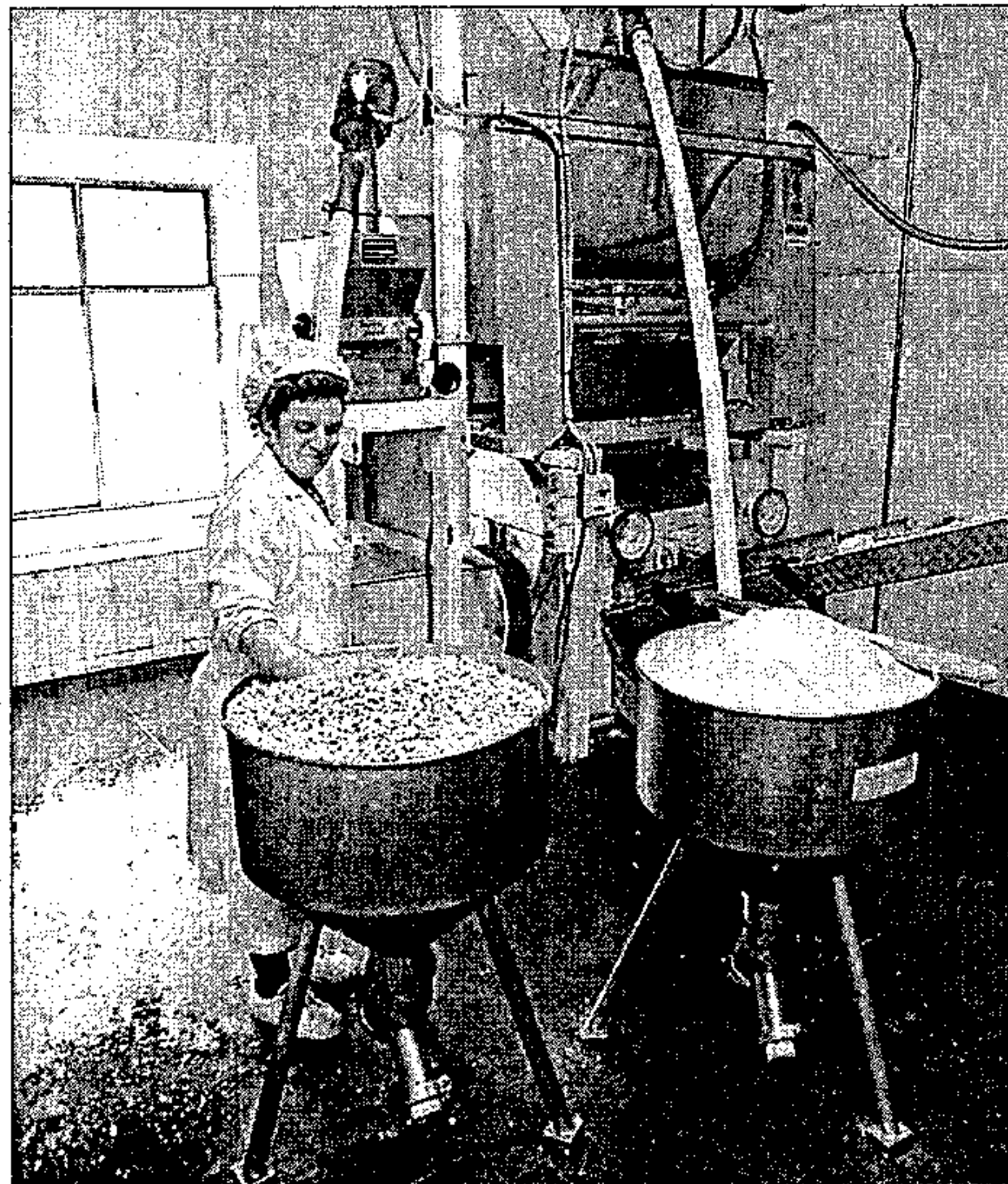
mos años se está apostando también por el aumento de las exportaciones.

Para Cándido Peces es importante este aspecto, porque es una vía de diversificación del consumo, sin quitar los beneficios a la estacionalidad y para paliar sus perjuicios. «Se están haciendo muchos esfuerzos, pero es una labor lenta y costosa». En estos momentos son los países de la Comunidad Europea, con tradición navideña, donde más demanda hay de mazapán y turrón; así como Iberoamérica y la zona anglosajona donde habitan hispanos.

En cuanto a los países asiáticos, es una cuestión que también se ha planteado pero que llevará varios años, «sobre todo porque es difícil introducir un producto que no se conoce».

No hace muchos años se intentó realizar desde la Asociación Provincial de Fabricantes de Mazapán una campaña de promoción de este producto, algo que podría retomarse en próximas campañas. En esta misma situación se encuentra la Denominación de Origen del «Mazapán de Toledo», una regulación que, por ahora, no ha encontrado salida.

Retomando el asunto de las exportaciones, desde la Asociación Nacional de Fabricantes de Turrones y Mazapanes ha informado recientemente que las exportaciones de turrón y mazapán españoles aumentarán un 30 por ciento durante este año, ya que



La mezcla de las materias primas también se hace por métodos industriales

Fotos: Oscar Huertas

rondarán los 4.000 millones de pesetas frente a los 3.096 millones registrados en 1996. Varias empresas del sector turrónero, en colaboración con esta Asociación, han formado una Unión Temporal de Empresas con el fin de consolidar la presencia del turrón español en el mercado estadounidense.

Estados Unidos encabeza la lista de países que importan más turrón y mazapán, absorbiendo casi la mitad de las exportaciones del ejercicio anterior, seguido de Argentina (8,6 por ciento), Venezuela (5 por ciento) y México (4,3 por ciento), mientras que el conjunto de vecinos comunitarios acapara el 12 por ciento.

En cuanto a las ventas de esta campaña navideña a nivel nacio-

nal, según los datos aportados por la Asociación Nacional, será «casi idéntica a la del 96, tanto en lo que se refiere a ventas como a precios de los productos».

En este sentido, el presidente provincial, Cándido Peces, indicó que el precio del mazapán se mantiene este año e incluso algunos fabricantes han decidido bajarlo, sobre todo gracias a la bajada de las almendras, que ha paliado la subida de otros materiales, como el cartonaje, el transporte o la mano de obra.

A lo largo de 1996, el sector vendió productos navideños en el mercado nacional por valor de 32.922 millones de pesetas que, junto con las ventas al exterior, supuso un volumen aproximado de 33.996 toneladas de turrón y mazapán.

TOLEDO

UNA PROVINCIA ABIERTA A LA INVERSIÓN



Diputación Provincial de Toledo

EL SECTOR DEL MAZAPAN

La competitividad obliga a los mazapaneros a sustituir los métodos tradicionales por las nuevas tecnologías

LA mayoría de las fábricas de mazapán de la provincia de Toledo cuentan con una gran tradición; en los últimos cincuenta años, según el presidente provincial de la Asociación de Fabricantes de Mazapán, ha variado muy poco el número de empresas dedicadas a la fabricación de este producto navideño. Sin embargo, las empresas han tenido que afrontar una renovación tecnológica para sobrevivir.

Toledo. F. R./P. H.

Para el presidente provincial de la Asociación de Fabricantes de Mazapán de Toledo, Cándido Peces, en la actualidad «ni siquiera las monjas» fabrican el mazapán de forma artesanal. Todos los fabricantes han tenido que adaptarse a las nuevas tecnologías para ser competitivos, una situación que no resulta en muchos casos rentable, pues se necesitan grandes inversiones en empresas en las que el trabajo sólo dura tres meses.

«Cándido Peces»

Precisamente, la fábrica de Cándido Peces, situada en la localidad de Consuegra, dispone de la maquinaria más avanzada para la fabricación de mazapán y los más de 20 productos distintos que elabora, la mayor parte en estas fechas otoñales. Peces dispone en su factoría de una máquina de procedencia japonesa, que le ha supuesto un desembolso de unos 13 millones de pesetas, y que fabrica más de 7 productos diferentes. Sin embargo, asegura que en una sola campaña es imposible amortizar esta

inversión.

Fue el abuelo de Cándido Peces quien en el año 1915 comenzó a elaborar mazapán de forma artesanal; en la actualidad, esta industria da trabajo entre 50 y 100 personas, la mayoría mujeres de Consuegra.

«Santo Tomé»

Otra empresa de gran tradición en Toledo es «Santo Tomé». Su historia, según algunos documentos, se remonta al siglo XVIII con el funcionamiento de una tahona de pan. Esta empresa posee en la actualidad seis establecimientos entre Toledo y Talavera y tiene 35 empleados, más 27 empleados que han sido contratados para la temporada de navidad. Su volumen de negocio es de 260 millones de pesetas al año. El secreto para mantenerse: «Los socios han tenido algo entrañable, algo que cuidar, una pequeña historia dentro de una ciudad que todo es misterio».

Desde hace 25 años, la persona que está al frente de «Mazapanes Santa Tomé» es Inés Gárate, una mujer emprendedora que siempre ha apostado por elaborar un



Fotos: Óscar Huertas

La industrialización ha sustituido a los métodos artesanales

producto especial. La producción, como todos los años, se incrementará en unos 30.000 kilos más, ya que el mazapán es un dulce navideño, que aunque se consume en otras épocas del año, es en estas fiestas cuando tiene mayor demanda.

Inés Gárate reconoce que han tenido épocas difíciles y se niega a aceptar que «el mazapán haya tocado techo». «Es difícil de creer, porque esta industria forma parte de la tradición y la gente lo considera un producto que no se puede dejar de servir en estas fiestas», afirma la empresaria. Cuenta Gárate que en los años 60 los responsables de la empresa barajaron dos posibilidades, o bien la industrialización del producto o continuar con una tradición que viene desde hace muchos años. Se tomó la decisión de mantener un producto artesano, sin conservantes, ni colorantes, sin someterse al vacío y con proceso natural.

De este forma, el mazapán de «Santo Tomé» se vende sólo en sus establecimientos comerciales y directamente al consumidor. «El mazapán no es fácilmente exportable porque intentamos que mantenga siempre su calidad y el prestigio que nos ha permitido ser reconocidos en muchos sitios».

La empresaria toledana reconoce que tienen compradores en todo el mundo, pero únicamente se sirve a clientes particulares. «Nos negamos a exportar el producto, para eso están otras mar-

cas que en un momento determinado optan por la industrialización», dice para puntualizar que existe un respeto mutuo entre esas empresas y la que ella dirige. «A lo largo de todos estos años hemos mantenido la filosofía con la que fue fundada la compañía».

«Delaviuda»

Sin embargo, otras empresas han preferido expandirse y probar fortuna con nuevos productos y nuevos mercados. Así ha ocurrido con la empresa «Delaviuda», la mayor fábrica de mazapanes y turrónes de España y que forma parte del desarrollo económico de la comarca toledana de Sonseca, junto a la otra marca conocida de la zona, «Donaire». El año pasado, el Grupo Delaviuda adquirió «Turrónes El Almendro» y aumentó su participación en el mercado alimentario con nuevos productos no estacionales, a la vez que mantiene su estrategia de liderazgo en el sector de productos navideños. Sólo en inversiones para nuevos productos, esta empresa gastó el año pasado 400 millones de pesetas.

Aunque Sonseca y su comarca es zona mazapanera por tradición, otras muchas poblaciones de Toledo fabrican un excelente producto, por citar algunos ejemplos, se fabrica este exquisito producto en La Mata, Ajofrín, Polán, Carpio, Añover, Gálvez, Gerindote, Escalona, Madridejos, Mora, Navalcán y Ollas.



Las empresas prefieren contratar a mujeres para elaborar el mazapán

SECTORES

Los trabajadores de «Luis Megía» defienden la viabilidad de la bodega valdepeñera

Valdepeñas. E. Laderas. Los trabajadores de la empresa vinícola «Luis Megía» de Valdepeñas no están dispuestos a admitir que la bodega se vea al borde del abismo «por la ineptitud de aventureros metidos a empresarios que no sólo están complicando el presente de la firma sino hipotecando su futuro».

La plantilla de la bodega, compuesta por 37 trabajadores, inició el pasado 18 de noviembre un encierro que se prolongó por espacio de once días para exigir a la dirección de la empresa un plan de viabilidad que garantizara, además de la continuidad de la misma, sus puestos de trabajo; una medida de presión que derivó el pasado 1 de diciembre en una huelga indefinida.

Situación crítica

Sin embargo, no es ésta la primera situación crítica a la que se enfrentan los empleados porque, desde principios de los 90 «Luis Megía» ha sido objeto de una descapitalización y de maniobras cuanto menos, poco ortodoxas, que han ido salvando los propios trabajadores, que llegaron incluso a realizar por aquel entonces un estudio de viabilidad para poder gestionar ellos mismos la bodega.

«Luis Megía», una de las bodegas más emblemáticas de la ciudad, empezó a atravesar una difícil situación

desde que en 1989 detentara el control de la misma el Grupo Collins, cuando la entidad que gestiona la Seguridad Social Andorrana «Cass», compró, en una operación que le costó 2.384 millones de pesetas, la totalidad de las acciones y las cedió a Collins para que actuase como fiduciaria.

«Patón y Roldán»

Después de una suspensión de pagos en 1993 y de la firma del convenio de acreedores en 1995, la bodega pasó a manos del empresario riojano Fermín Pérez, que en agosto de 1996 la compraba a la Caja Andorrana de la Seguridad Social (CASS) para venderla un mes más tarde a la sociedad ciudadrealeña «Patón y Roldán».

Esta sociedad, según explicó entonces su administrador único, Juan Carlos Patón, invirtió 45 millones de pesetas y compró el crédito de la CASS por valor de 250 millones, además de asumir el convenio de acreedores a los que se les adeuda en torno a los 600 millones de pesetas.

Aunque Juan Carlos Patón figura como administrador único de la sociedad, éste no es sino el testaferro de Carlos Manzano, que es quien verdaderamente gestiona «Luis Megía», aunque figure en nómina en calidad de capataz.

Manzano, que estuvo ligado profesionalmente con

José María Ruiz Mateos y que incluso llegó a militar en su formación política, es, en opinión de los trabajadores, el verdadero culpable de la actual situación de la bodega, paralizada por falta de liquidez.

Pagar la uva

Pero éste no es el único problema al que se enfrenta la actual dirección de la empresa, ya que los viticultores han iniciado un procedimiento ejecutivo contra la misma para reclamar el pago de la uva de la pasada campaña, una medida con la que pretenden que se embarguen de forma preventiva los bienes de la empresa, para evitar así el pago de la deuda.

Por su parte, los trabajadores montan guardia ante el acceso de la bodega para evitar que salga algún bien de la misma, así como el vino almacenado en sus instalaciones por un valor aproximado de 60 millones de pesetas.

Los trabajadores instaron el pasado lunes a Carlos Manzano a que cediera sus acciones para que el mando de la bodega pudiera pasar a otros empresarios con mayor solvencia.

Carlos Manzano, que se sorprendió por la presencia de los empleados en su vivienda, requirió los servicios de la Policía Nacional para que le custodiaran en su salida al temer por su integridad física.

Tribuna

El turismo «intervacacional»

Ha quedado de manifiesto, de forma oficial, en el Congreso Nacional de Turismo clausurado en Madrid: junto con la tradicional oferta de turismo de «sol y playa», España debe ampliar su oferta con variantes de turismo deportivo, ecológico, cultural, creativo, cinegético, etc. En estas variables, Castilla-La Mancha debe y puede jugar un papel destacado. Toledo, Almagro, Sigüenza, Cuenca, la llamada «Suiza» manchega, en la provincia de Albacete, y otros tantos lugares constituyen atractivo singular para invertir ese tiempo dedicado a turismo «intervacacional», es decir, fuera de los periodos tradicionales de verano. En esta oferta relativa, la Ruta del Quijote o los Parques Temáticos pueden tener grandes posibilidades.

Resulta incuestionable que estamos inmersos en la llamada «civilización del ocio». El aumento del nivel de vida; el acortamiento de la jornada laboral; la semana de cinco días de trabajo y la división en varios periodos de vacaciones anuales conducen a que el hombre «urbanita» y otros dediquen cada vez más tiempo a desplazamientos turísticos fuera del lugar habitual de las vacaciones anuales. Esta demanda va a más. Es creciente la tendencia a invertir el tiempo libre en actividades lúdicas, con acento cultural y/o deportivo en los periodos «intervacacionales». Actividades que generan altos ingresos porque quienes la ejercen disfrutan de elevado nivel económico.

Volvemos a Castilla-La Mancha. Situada en el «centro de centro» de España, nuestra región ofrece, además de los expuestos, el turismo rural y de contacto con la naturaleza, atractivos indudables que justifican una o varias escapadas turísticas a lo largo del año laboral. Nuestra situación geográfica y la proximidad a Madrid hacen de Castilla-La Mancha el epicentro de una amplia zona en la que residen más de diez millones de habitantes, a poco más de dos horas, como máximo de viaje, bien por tren, bien por carretera.

Dispongámonos a ejercer la generosa virtud de la hospitalidad.

Pedro PERAL

PROGRAMA DE CALIDAD PARA INDUSTRIAS AGROALIMENTARIAS

La Confederación de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM) mantiene un Convenio de Colaboración con la Consejería de Sanidad, a través del cual pone a disposición de las empresas agroalimentarias de la región un Departamento de Calidad para asesorar e implantar gratuitamente programas de Autocontrol, basado en la metodología de **Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARICPC)**.

Con ello se pretende conseguir un incremento de la calidad y de la competitividad de las empresas, así como cumplir con un requisito legislativo impuesto por la U.E. El sistema ARICPC es, además, una herramienta importante para conseguir un sistema de Gestión de calidad, basado en las normas ISO-9000.

Para más información, llámenos:

CECAM 925-21 46 04



CONFEDERACIÓN REGIONAL DE EMPRESARIOS
DE CASTILLA-LA MANCHA



Junta de Comunidades de
Castilla-La Mancha
Consejería de Sanidad

EMPRESAS

Breves

Vinícola de Castilla

La Asociación Española de Normalización y Certificación Aenor ha concedido a Vinícola de Castilla una certificación de calidad. La empresa de Manzanares es una de las pocas bodegas que cuentan en España con el distintivo Aenor. Vinícola de Castilla distribuye sus vinos en todo el territorio nacional, además de estar presente en mercados tan dispares como Japón, Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea con especial incidencia en Gran Bretaña y Alemania. La bodega de Manzanares ha concluido recientemente las obras de remodelación de su laboratorio dotándolo de un proceso de seguimiento y control de calidad y de analizadores automáticos informatizados.

Caja de Castilla-La Mancha

La Caja de Castilla-La Mancha ha puesto a disposición de agricultores y ganaderos una línea de financiación específica, en condiciones especialmente preferentes, para financiar el pago de la amortización correspondiente al 30 de noviembre de 1997 de los préstamos sequía concedidos en 1994 y 1995. El importe de estos préstamos será de hasta el 100 por cien de la amortización del 30 de noviembre de 1997, con vencimiento al 30 de julio de 1998 y con la posibilidad de liquidar el préstamo con subvenciones pendientes de recibir de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha o con el importe de la cosecha de 1998.

Don Piso

La empresa de gestión inmobiliaria «Don Piso», con más de 15 años de experiencia en este mercado, ha instalado unas nuevas oficinas en Toledo, concretamente en la calle Chile, y cuyo delegado es José Luis Clemente. Esta compañía ofrece servicio de intermediación inmobiliaria con el objetivo de que los interesados puedan vender su vivienda con la máxima rentabilidad. Entre las ofertas que «Don Piso» proporciona está la realización gratuita de una valoración real de mercado, para que el vendedor obtenga el máximo en la venta; dar a conocer la vivienda a través de los principales medios de comunicación de la zona; utilizar su red de agencias para buscar al comprador allí donde se encuentre, así como poner a disposición un equipo de profesionales con el objetivo común de vender la vivienda del cliente.

Citibank

La entidad bancaria Citibank acaba de sacar al mercado una modalidad pionera en España «Citiselect», y que amplía las posibilidades de inversión de sus clientes. Se compone de tres carteras estructuradas cuidadosamente y que estarán disponibles en cinco divisas diferentes: peseta, dólar, marco alemán, libra esterlina y franco belga. El objetivo de cada cartera es maximizar la rentabilidad al tiempo que se controla el riesgo que conlleven. Las carteras «Citiselect» están gestionadas por expertos de todo el mundo seleccionados por Citibank que, como asesor principal, supervisa la distribución de activos y la adapta a los cambios que se producen en el mercado. La principal diferencia entre «Citi-

Carmen Quintanilla (Afammer): «Hay que diversificar la economía rural con grandes dosis de imaginación»

La economía social, la constitución de cooperativas y sociedades limitadas o anónimas laborales es uno de los mecanismos fundamentales para la creación de empleo y la incorporación de la mujer al mundo laboral en zonas y municipios rurales como los de Castilla-La Mancha, así lo ha puesto de manifiesto Carmen Quintanilla, presidenta de Afammer.

Valdepeñas. E. L.

No se trata de una máxima sino de una realidad que hay que afrontar para diversificar la economía rural con grandes dosis de imaginación, según defiende la presidenta de la Asociación de Familias y Mujeres del Medio Rural (Afammer), Carmen Quintanilla.

Quintanilla, que pronunció en Valdepeñas una conferencia sobre la mujer y el empleo en la que trasladó su experiencia (quince años trabajando por el movimiento asociativo femenino) se refirió a la importancia que tiene ser «mujer rural».

Para la presidenta de Afammer, en la actualidad asistimos al hecho histórico sobre el verdadero significado del movimiento asociativo de las mujeres rurales de cara al próximo milenio con el objetivo de «volver a poblar los municipios, crear actividades complementarias a la agricultura, diversificar la actividad económica y crear infraestructu-



ras y servicios sociales y creación de pequeñas cooperativas de trabajo asociado de la mujer».

Uno de los retos más importantes para esta organización de cara al próximo milenio es la opción de la mujer al empleo, sin embargo, no se puede hablar de igualdad de oportunidades hasta que las mujeres no gocen de una independencia económica y de una formación que sigue estando aún muy lejos de los

núcleos rurales.

En este contexto, Carmen Quintanilla, que trabaja en la Jefatura de Sección de Cooperativas y Sociedades Laborales de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, matizó que esta figura —mujer rural— no puede pasar desapercibida en la historia de los pueblos, porque ya no se habla de ella sólo en Europa, sino en todo el mundo.

La experta en cooperativismo recordó que Afammer, compuesta por más de

100.000 mujeres, trabaja por algo que nuestro país parece que se ha olvidado: «El altruismo», una filosofía que hay que inculcar a los jóvenes, a quienes hay que hacerles ver lo importante que es trabajar por algo en lo que se cree. La presidenta de Afammer anunció la participación de esta asociación a mediados de diciembre en una conferencia interactiva con las mujeres rurales de EE.UU., para compartir sus experiencias.

select» y lo que se conoce como «cesta de fondos» reside en que el primero proporciona un servicio de gestión de activos completo, mientras que la segunda exige del cliente una participación activa y constante.

Navidul

El grupo toledano Navidul comenzó la pasada semana a enviar jamones curados a Estados Unidos, producto que será distribuido desde New Jersey a todo el territorio y vendido sobre todo en tiendas especializadas y restaurantes de la costa este, oeste y Florida, según un comunicado de la empresa. Los jamones, tanto con hueso como sin hueso, irán identificados con el sello del Consorcio del Jamón Serrano Español, y en el plazo de dos años se prevé exportar 150.000 piezas.

SEPI

La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) ha vendido su participación en Sodicaman (el 51 por ciento del capital) a

las cinco diputaciones de Castilla-La Mancha, así como a la Caja de Castilla-La Mancha y a la Caja de Ahorros de Guadalajara. En total la venta se ha formalizado por un importe de 658 millones de pesetas, aunque no será aprobada oficialmente hasta que reciba el visto bueno de los plenos de las diputaciones y el refrendo definitivo del Consejo de Ministros.

Fuente Liviana

La Consejería de Industria y Trabajo ha rechazado, por defectos formales, la autorización para construir una planta de cogeneración termoelectrica que solicitó la empresa embotelladora de agua mineral «Fuente Liviana» de Huerta del Marquesado (Cuenca), una localidad de la serranía media conqueñense. Según la Consejería, la empresa no cumple los mínimos de rendimiento eléctrico que es obligatorio para inscribirse en el denominado Régimen Especial, en el cual las empresas pueden aprovechar sus sobrantes de calor para transformarlos en energía.

Villarrobledo dispone desde la pasada semana de una nueva Lonja Municipal de Abastos

VILLARROBLEDO dispone de una nueva Lonja Municipal de Abastos en su polígono industrial, que inauguró el pasado jueves el consejero de Industria y Trabajo de la Junta de Comunidades, José Fernando Sánchez Bódalo. El recinto posee una superficie de 1.200 metros cuadrados y mejora notablemente las condiciones de higiene, comodidad y equipamiento en las que se venía desarrollando la tarea de mayoristas y minoristas.

Albacete. A. Álvarez. La nueva Lonja de Villarrobledo posee además un solar anexo de 13.000 metros para futuras ampliaciones del mercado hacia otros productos del sector de frescos y congelados.

A la nueva Lonja se puede acceder con facilidad desde la carretera N-301 y desde el eje formado por la Avenida de los Reyes Católicos. En su interior se han habilitado sendos muelles para carga y descarga, con una longitud de 52 metros cada uno, y separados entre sí: en el lado norte se ha situado el de minoristas, adaptado para la entrada de furgonetas, y en el lado sur se ha preparado el de mayoristas, dispuesto para las maniobras con camiones.

Además, el edificio cuenta con puestos independientes, de 100 metros cuadrados cada uno, con toma eléctrica propia y puertas de acceso directo a los muelles, que se completan con diversos servicios comunes de vigilancia, administración, aseos y vestuarios.

Las infraestructuras cuentan con una excelente iluminación interna y externa, pensada para el trabajo en horario nocturno, y con un amplio espacio de aparcamiento en el terreno anexo,

donde podrán realizarse además las ampliaciones que sean necesarias.

Precisamente en esta época invernal, y de gran movimiento del sector alimentario con motivo de la Navidad, será cuando mayoristas y minoristas aprecien mejor la diferencia con la zona donde trabajaban hasta ahora, ya que la compra y las faenas de carga y descarga se venían reali-

nado la administración municipal.

También en el ámbito de la economía y la empresa, sin salir del municipio albacetense de Villarrobledo, acaba de comenzar un curso sobre «Pintura Ecológica de Automoción» en el que van a participar diez talleres de la localidad y 18 trabajadores. Esta experiencia se enmarca en la iniciativa comunitaria «Adapt», con recursos financieros del Ayuntamiento y del Fondo Social Europeo, y cuenta con el apoyo de la Asociación Provincial de Talleres de Reparación de Vehículos.

Los objetivos fundamentales del curso son la divulgación de nuevas técnicas de pintado de automóviles con mayor calidad y menor coste, y el uso correcto por parte de los trabajadores de los materiales empleados, por su carácter tóxico y los riesgos de contaminación que conllevan.

Con una formación especializada en esta materia se contribuye a prevenir riesgos laborales en un sector auxiliar de gran implantación en Villarrobledo, donde el transporte posee un peso fundamental, y a evitar la imposición de sanciones con un tratamiento incorrecto de los residuos de pintura.

A la nueva Lonja de Villarrobledo, que tiene 1.200 metros cuadrados, se puede acceder con facilidad desde la N-301

zando en una explanada próxima al campo de fútbol, y expuesta a las inclemencias meteorológicas de estas fechas.

Las obras de la Lonja han ascendido a 38 millones de pesetas, aportados entre la Junta de Comunidades, el ayuntamiento roblense y los propios mayoristas, que acudieron masivamente al acto de inauguración del edificio, junto a comerciantes y trabajadores del sector. A esta cantidad había que sumar el valor del solar anexo, de 39 millones, que ha proporcio-

El consultor

Los arrendamientos urbanos (II)

En el anterior artículo vimos como trata la vigente Ley de Arrendamientos los contratos posteriores a su entrada en vigor. Veamos ahora como quedan los contratos anteriores.

Para los contratos de viviendas anteriores al 9 de mayo de 1985 se extinguirá el contrato al fallecimiento del inquilino, salvo que un familiar se subrogue, con algunas excepciones que no son al caso por extensas y complicadas. En contrapartida, al propietario se le conceden ciertos derechos económicos como son poder exigir al inquilino el pago del Impuesto sobre Bienes Inmuebles, repercutir al inquilino el importe de las obras por él requeridas, así como los gastos de servicios y suministros. La novedad más importante es la posibilidad para el propietario de actualizar la renta, no con el IPC, no se equivoquen, sino con una complicada fórmula que trata de acercar las «rentas antiguas» a los precios de mercado. Este suele ser el motivo principal de roce entre las partes.

En los contratos de alquiler de local de negocio anteriores al 9 de mayo de 1985, el contrato se extinguirá, si el comerciante no es autónomo, a su fallecimiento o jubilación salvo que se pueda subrogar algún familiar y continúe con la actividad. Si se trata de una sociedad mercantil los plazos de extinción dependen de la actividad que se ejerza, de los metros cuadrados y de la cuota del Impuesto de Actividades Económicas que se abone. La renta podrá ser igualmente actualizada por el propietario.

Los contratos de vivienda y de locales de negocio celebrados con posterioridad al 9 de mayo del 85, al producirse la primera renovación del contrato por consentimiento de las partes, una vez entrada en vigor la nueva Ley, será esta Ley la aplicable para el contrato renovado. Es de señalar que los contratos de vivienda solamente podrán renovarse tácitamente tres anualidades.

La nueva LAU resulta enormemente compleja, a qué negarlo, y nuestra intención no ha sido otra que ofrecerles una visión global; quedan muchos temas en el tintero que trataremos en posteriores artículos.

Denia y Molero, S.L.

Centro Comercial Buenavista. Toledo.

925-254538

TRABAJAMOS POR NUESTRA PROVINCIA

DIPUTACIÓN DE ALBACETE

AGRICULTURA

Agronoticias

Jornadas sobre el viñedo

La Consejería de Agricultura y Medio Ambiente está ofreciendo asesoramiento sobre la aplicación del Plan de Recuperación del Viñedo dentro de las distintas jornadas que la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (Ucaman) está desarrollando en las zonas vitivinícolas de la región. A la jornada que tuvo lugar el lunes en Las Pedroñeras, le seguirán hoy otra en Alcázar de San Juan y el día 11 en Toledo. El objetivo de las jornadas de información es dar a conocer la normativa que ha de regir los arranques y plantaciones de viñedo e informar sobre las características de las distintas variantes mejorantes de vid. Los destinatarios son los rectores, socios y técnicos de las cooperativas vitivinícolas.

Consejos Reguladores

Los Consejos Reguladores de toda España deberán reformar sus órganos de gobierno a partir del próximo 1 de enero para adaptarse a la normativa comunitaria, aunque se ha concedido un periodo de transición para su adecuación. Las principales reformas que deberán acometer afectan a la integración de los consumidores en los órganos de gobierno de los Consejos y en la labor de certificación que realizan. Con esta reforma, los Consejos ya no tendrán que certificar partida por partida del producto que amparan. A partir de la nueva normativa, cuando reciban una solicitud de inscripción evaluarán la capacidad del solicitante respecto a sus sistemas de control de calidad. En caso de ser positivo se realizará un contrato de licencia que podrá ser controlado siempre que le estime el propio Consejo.

Cultivos herbáceos de secano

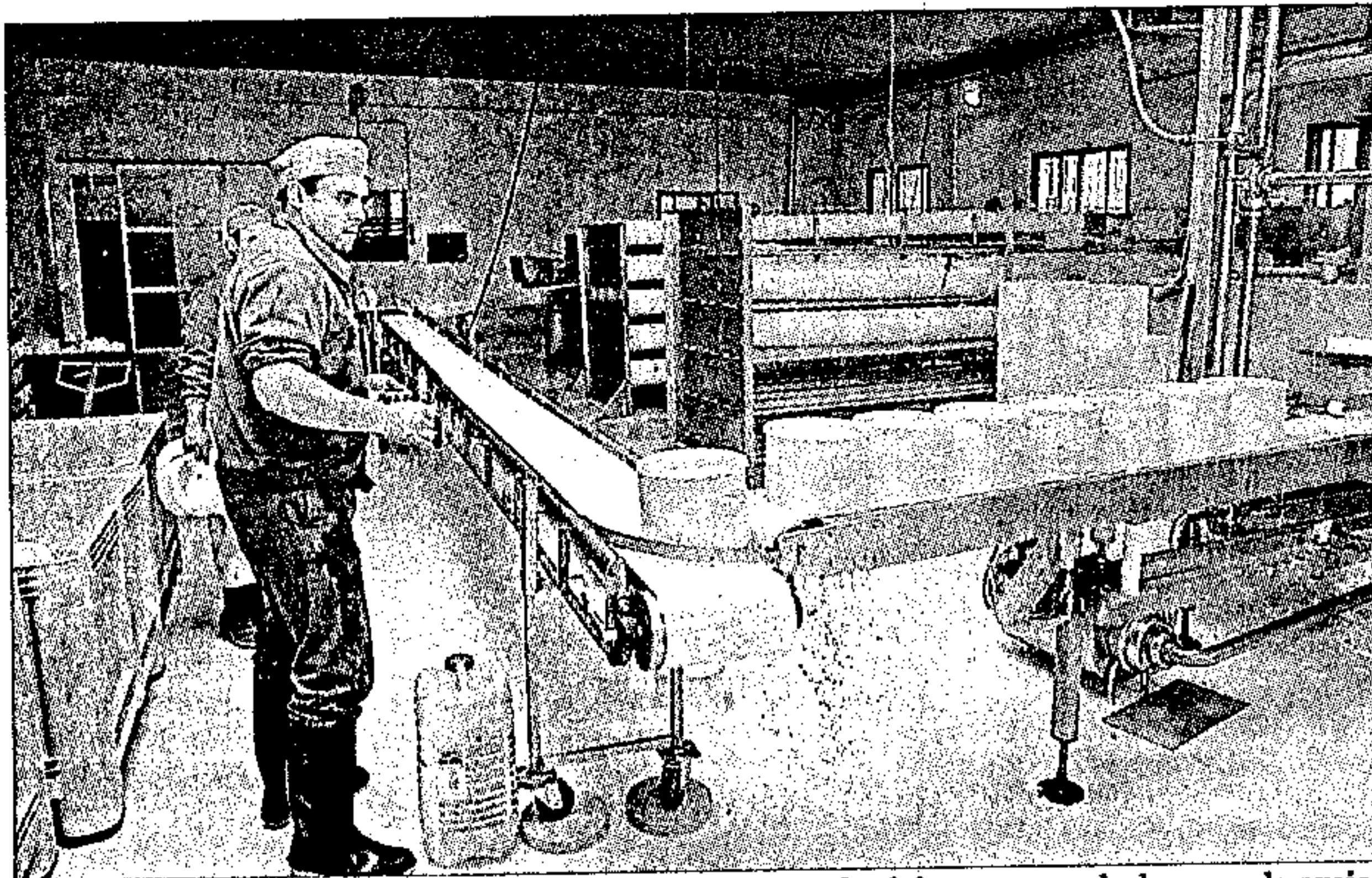
El Ministerio de Agricultura ha decidido prorrogar, para la campaña de comercialización 1998/99, los actuales índices comarcales de barbecho tradicional para las tierras de cultivos herbáceos de secano. Según la Orden publicada en el Boletín Oficial del Estado, la experiencia adquirida y el equilibrio alcanzado con la aplicación de estos índices de barbecho comarcal, en las cuatro últimas campañas, ha aconsejado mantener el mismo criterio, una vez consultadas las comunidades autónomas y sectores afectados.

Ayudas a los apicultores

La Consejería de Agricultura dejará de pagar a los apicultores de Castilla-La Mancha 1.650 pesetas por colmena al año, en concepto de la denominada prima de polinización. La cuantía establecida para este mismo concepto en los presupuestos para el próximo año será de 600 pesetas por colmena. La medida ha provocado malestar y descontento entre los apicultores de Castilla-La Mancha. Por su parte, la Consejería ha justificado esta reducción por falta de presupuesto económico. Según la Asociación Provincial de Apicultores de Guadalajara, los 60 apicultores de esta organización, con más de 10.000 colmenas, recibirán el año que viene por este concepto siete millones de pesetas frente a los 21 millones que venían percibiendo anualmente.

Cataluña, Madrid y Valencia, las regiones donde más fraude existe con el queso manchego

EL Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Queso Manchego» ha hecho público un informe en el que se asegura que el 80 por ciento de los establecimientos comerciales españoles está vendiendo queso manchego cuando no es en realidad este producto, tras realizar visitas técnicas a más de 600 puntos de venta de toda España, incluidas grandes superficies, mercados y tiendas de barrio.



El queso manchego con denominación de origen sólo puede elaborarse con leche pura de oveja

Toledo. P. H.

Hace unas semanas, desde estas mismas páginas, nuestro colaborador habitual Domingo Centeno ya hablaba en su artículo del fraude que se produce con el queso manchego. Bajo el expresivo título «Nos la dan con queso», venía a decir que la presencia del queso manchego eclipsa a la mayoría de competidores y su situación dominante en el mercado propicia que multitud de quesos sean identificados como manchegos o de tipo manchego para vender su producción. También se pedía al Consejo Regulador de este producto una lucha más eficaz para garantizar los intereses de los ganaderos e industriales y evitar el fraude que supone un grave perjuicio para la calidad y prestigio del auténtico queso manchego.

El fraude en Cataluña

Ahora el Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Queso Manchego» ha hecho público un informe, tras realizar visitas técnicas a más de 600 puntos de venta de toda España, incluidas grandes superficies, supermercados,

mercados de abastos y tiendas de barrio, en el que se asegura que en un 80 por ciento de los establecimientos comerciales españoles se está vendiendo queso manchego cuando no es en realidad este producto.

Cataluña, una de las comunidades autónomas con mayor consumo «per cápita» de queso, es también la zona en la que mayor porcentaje de fraude se ha detectado, seguida de Madrid y Valencia.

Sólo leche de oveja

El queso manchego, según sentencia de 29 de septiembre de 1990 del Tribunal Supremo, únicamente es aquel «elaborado en la zona amparada por la Denominación de Origen —una zona de 32.000 kilómetros cuadrados que incluye 398 términos municipales de las provincias de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo—, y que haya sido elaborado cien por cien con leche pura de oveja manchega».

Para el presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Queso Manchego», Alfonso

Álvarez, este fraude en la comercialización «está debido, en parte, al escaso conocimiento que en general se tiene sobre el queso manchego, lo que hace que se busque deliberadamente la confusión con otros productos, amparándose en la percepción de calidad que tiene el queso manchego».

Identificar la calidad

Una investigación realizada por el Grupo Sigma 2 para el Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Queso Manchego» en Madrid, Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana, País Vasco y Galicia, ha revelado que sólo un 25 por ciento de los entrevistados conoce parcialmente el significado del término Denominación de Origen —normas de calidad y zona de elaboración restringida—, y el resto se asocia, únicamente, con su procedencia, y no con otras cualidades diferenciadoras, como materia prima o sistema de elaboración.

A pesar de este escaso conocimiento, las Denominaciones de Origen son asociadas con calidad, sobre todo los gallegos.

Frente común del mundo rural de Castilla-La Mancha para rechazar las propuestas de la «Agenda 2000»



El sector del vacuno, con gran peso específico en la región, sería uno de los grandes perjudicados

Toledo. P. H. Asaja mantiene un frente abierto de rechazo a las propuestas de la llamada «Agenda 2000» y desde esta organización se están manteniendo distintas reuniones con responsables de la Administración e informando a los afectados (agricultores y ganaderos) de las desventajas que para algunos cultivos tan importantes en Castilla-La Mancha, como el cereal y las oleaginosas y sectores como el del vacuno, tendría la reforma si se lleva a cabo en los términos actuales.

El martes, el Comité Ejecutivo de Asaja de Castilla-La Mancha se reunió con la ministra de Agricultura, Loyola de Palacio, para expresar su total rechazo a las propuestas de la «Agenda 2000», pues considera van en contra del desarrollo de la agricultura de la región y opina que esta propuesta no es urgente, pues la situación en los mercados no la

hace necesaria.

También Asaja se opone a que la reforma de la PAC deje un presupuesto muy limitado para los productos mediterráneos, por el papel decisivo que juegan en la economía española y en la regional. Argumenta la organización que la reducción excesiva de los precios de intervención unida al recorte de los pagos compensatorios de determinados cultivos herbáceos no sólo pondrá en peligro al autoabastecimiento europeo de estos cultivos, sino que además, en el caso del girasol, desincentivaría su producción ocasionando el abandono masivo por parte de los agricultores.

Además de a la ministra Loyola de Palacio, este rechazo ya ha sido expresado al consejero de Agricultura de la Junta de Comunidades, Alejandro Alonso.

También la presidenta de la Asociación de Mujeres y Familias de Ámbito Rural (Amfar),

Lola Merino, aseguró la pasada semana, en unas jornadas celebradas en Toledo sobre «El futuro del mundo rural y la Agenda 2000» y organizadas por Asaja, que esta Agenda debe basarse en el diseño de una política agro-rural y criticó que esta reforma de la política agraria comunitaria no contemple ninguna medida para mejorar la situación de las mujeres rurales, que trabajan en las explotaciones familiares sin recibir ninguna remuneración a cambio. Para Lola Merino, el futuro del medio rural está en potenciar un desarrollo rural sostenible y en apoyar económicamente las iniciativas de diversificación de actividades, sin que suponga un menoscabo para la actividad agraria.

Desde las organizaciones agrarias se seguirán realizando actividades para evitar que las propuestas del documento Santer funcionen en el 2000.

Navidul

En Castilla-La Mancha, el sector de la agroalimentación es, sin lugar a dudas, el compartimiento económico más notable dentro de su tejido productivo. Compañías como Forlana, Frimancha, García Baquero, Avicudagu o Delaviuda figuran dentro de todas las clasificaciones de empresas más importantes del país, por facturación y beneficios, además de convertirse en uno de los principales resortes del desarrollo de las provincias de esta región donde se encuentran situadas.

Ese es el caso de Navidul. Una empresa donde su propietario, Manuel Díaz Ruiz, ha sabido desarrollar la capacidad productora de la compañía sin perder el espíritu familiar que la industria tiene desde su constitución. Y esta misma filosofía es la que ha heredado el nuevo presidente ejecutivo Luis Serrano, quien a pesar de las nuevas incorporaciones al accionariado sigue manteniendo el control familiar, aprovechando eficazmente las sinergias que aportan los recién incorporados.

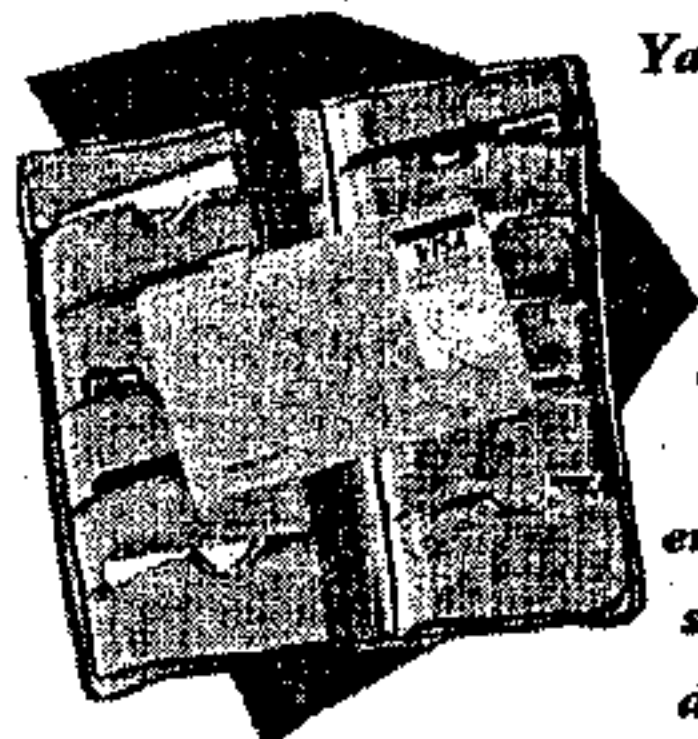
Precisamente, una de ellas se ha producido hace tan sólo unos días. La compañía toledana, bajo la identificación del Consorcio del Jamón Serrano, ha iniciado la venta de sus jamones en el difícil mercado norteamericano a través de su representación en New Jersey.

Las expectativas, según Navidul, son bastantes optimistas y en el plazo de dos años prevén una exportación de 150.000 piezas de jamón.

Merece la pena destacar y aplaudir trayectorias como la de Navidul que, a pesar de las vinculaciones multinacionales propiciadas por su actividad, no renuncian a su identidad territorial a la que siguen aportando indudables beneficios.

Domingo CENTENO

EL
OLMO
DE LA
FACILIDAD



Sistema de Compra Personalizado.

Ya no necesita una tarjeta para cada caso y cada cosa. A partir de ahora, el SCP hará que su tarjeta de La Caja Rural sea mucho más. Podrá pagar al contado, tratar individualmente cada compra que así lo requiera o simplemente tener a su disposición la más amplia red de Cajeros del entorno Visa y ServiRed, con la ventaja añadida de que será usted quien decida en cuántos plazos desea atender cada una de sus compras en función a su importe.



SISTEMA DE COMPRA PERSONALIZADO



CAJA RURAL

COYUNTURA

Las empresas aprenden a comercializar los productos agroalimentarios

La capital regional acoge desde el martes un curso sobre «Gestión de Empresas para la Industria Agroalimentaria» que intenta dar nociones sobre la gestión financiera de empresas, procesos y operaciones de producción y comercialización y gestión de recursos humanos. Se trata de cambiar la tendencia actual de las empresas agroalimentarias sobre comercialización.

Toledo. D. T.

La comercialización sigue siendo la asignatura pendiente de la gran mayoría de las cinco mil empresas agroalimentarias existentes en Castilla-La Mancha, al tener una cuota de mercado «muy baja». Así lo han puesto de manifiesto el director provincial del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en Toledo, Miguel Cortés, y el director del curso sobre Gestión de Empresas para la Industria Agroalimentaria que el pasado martes se inauguró en la capital regional.

De las más de 5.200 empresas agroalimentarias que hay en Castilla-La Mancha más de 3.500 son vinícolas, pero la cuota de mercado de los caldos envasados en la región ronda el 5 por ciento de la producción de vino de Castilla-La Mancha, la región más productora de vino de Europa.

No obstante, el delegado de Agricultura en Toledo, Miguel Cortés, explicó que la presencia de los productos agroalimentarios a granel de la región en el mercado es mayor y está en torno al 32 por ciento.

«Lo que ocurre es que la industria agroalimentaria ha estado dormida muchos años y los em-

presarios de Castilla-La Mancha, hasta ahora, han sido «cómodos» y preferían asegurarse un dinero vendiendo el vino a granel que envasarlo y hacerlo más atractivo para el consumidor.

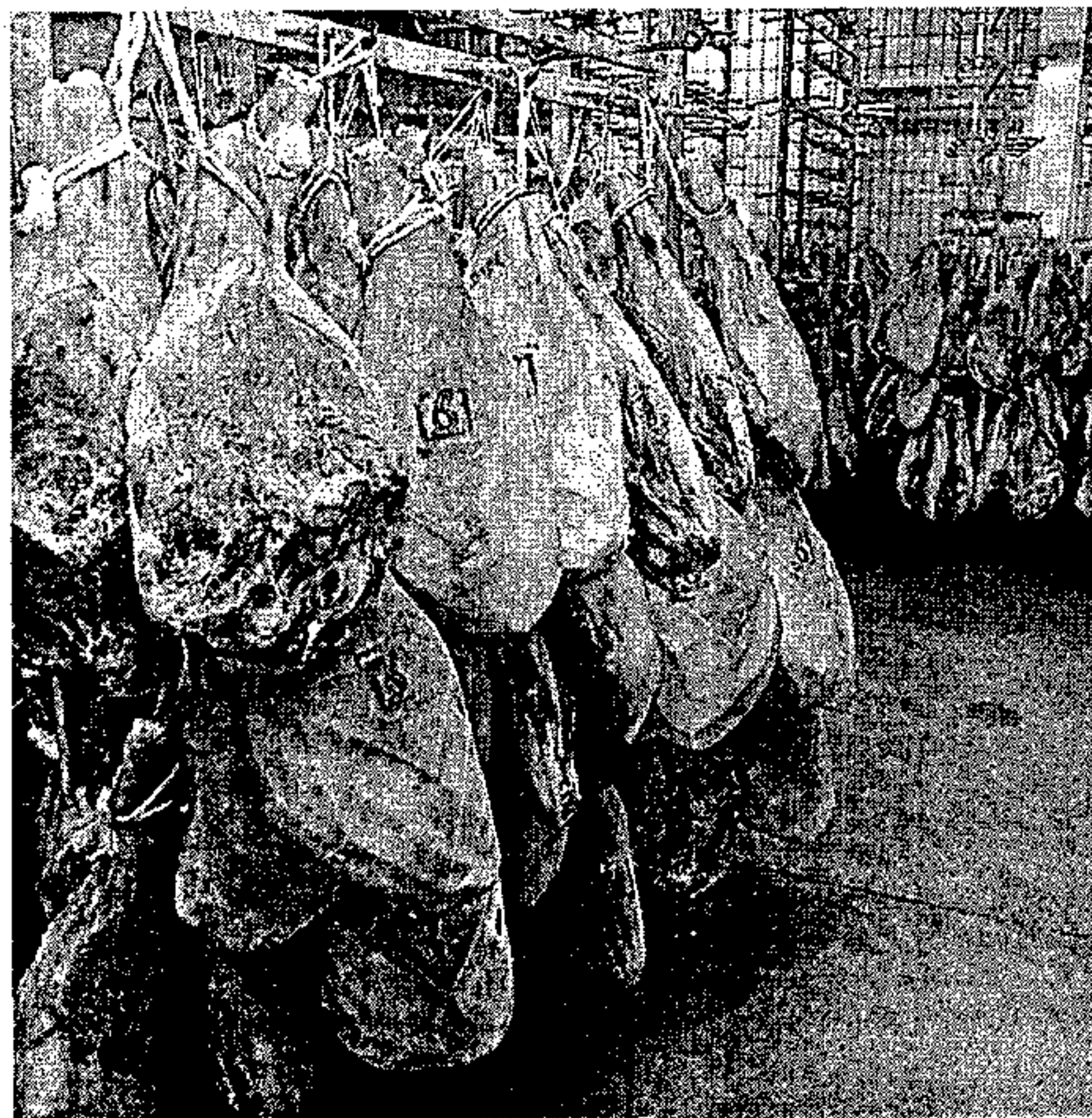
Dificultades

Por su parte, el director del curso, Cándido Muñoz, destacó las dificultades que hay para vender en un mercado tan competitivo como el actual, de ahí la importancia que tiene la preparación de personal en las empresas.

Muchas veces no es suficiente con que la materia prima sea buena, si falla la comercialización, falla también el producto, ha dicho Muñoz.

El curso de «Gestión de Empresas para la Industria Agroalimentaria» está financiado en un 80 por ciento por el Fondo Social Europeo y organizado en colaboración con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.

El curso, al que están inscritos veinte directivos de empresas de Castilla-La Mancha, consta de 240 horas lectivas en las que se impartirán clases de contabilidad y gestión financiera de empresas, procesos y operaciones de producción y comercialización y ges-



Oscar Huertas

Las empresas agroalimentarias se enfrentan al reto de la comercialización

ción de recursos humanos.

Curso de Cecam

Precisamente, la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (Cecam) ha organizado para hoy, a las diez y media de la mañana, en el Hotel Beatriz de Toledo, la I Jornada sobre Análisis de Riesgo y Control de Puntos Críticos en la Industria Agroalimentaria de Castilla-La Mancha, en la que participarán responsables de la Consejería de Sanidad, docentes universitarios, técnicos de control de calidad de Cecam y directores de calidad de dos empresas agroalimentarias representativas de la región.

La jornada será clausurada por el presidente de Cecam, Jesús

Bárceñas, y por la consejera de Sanidad, Matilde Valentín.

A esta jornada también asistirá una numerosa representación de empresas agroalimentarias castellano-manchegas y miembros de las delegaciones provinciales de Sanidad y otros organismos e instituciones.

La Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha es consciente de la importancia que este asunto representa y está preocupada en mejorar la calidad y, por tanto, la competitividad de las empresas agroalimentarias de la región, por este motivo no sólo organiza esta jornada sino que incentiva a las empresas para que consigan la máxima calidad de sus productos y mejoren su comercialización, tanto a nivel nacional como comunitario.

Iberdrola fomenta entre los jóvenes la vocación empresarial

Toledo. D. T.

El pasado martes se clausuró en el Paraninfo del Cardenal Lorenzana de Toledo, las IV Jornadas de Motivación Empresarial, organizadas por Iberdrola y la Universidad de Castilla-La Mancha, que se han desarrollado durante dos días con la participación de 150 alumnos.

Con estas jornadas, según explicó su organizador y profesor titular de Organización de Empresas de la Universidad, Felipe Hernández Perlina, se trata de motivar a los universitarios hacia la actividad empresarial y facilitarles el conocimiento de la organización administrativa y los apoyos institucionales para la creación de empresas.

Por su parte, Julio Laespada, experto y animador de las jornadas, resaltó el carácter participa-

tivo del curso como garantía de su aprovechamiento por parte de los asistentes y que éstas van dirigidas no sólo a los estudiantes universitarios, sino también a los alumnos de Formación Profesional. Asimismo, aclaró que estas jornadas son solamente el primer nivel de formación para futuros emprendedores. Un segundo nivel lo constituirá la orientación hacia la elección del negocio y un último nivel procuraría la formación empresarial específica.

El director de Iberdrola en Castilla-La Mancha, Félix Rivas, destacó la complicidad existente entre su empresa, la Universidad y

los estudiantes para la consecución de los objetivos planteados en el convenio de colaboración vigente entre ambas. Insistió en que el panorama actual de acceso al trabajo no es sencillo y es necesario que el aspirante a un determinado puesto, debe ofrecer algo que no ofrezca otros aspirantes para tener éxito.

En estas jornadas también se dieron a conocer las ayudas públicas a la creación y competitividad de las empresas por parte, entre otros, del director general de Desarrollo Industrial de la Junta de Comunidades, José Méndez Álvarez.

Entre los asuntos abordados han destacado la creación de nuevos negocios y autoempleo, cómo iniciar una empresa, reglas de juego para la creatividad empresarial, el emprendedor europeo y la economía social como alternativa empresarial o juegos de creatividad. Todos ellos impartidos por expertos de distintos sectores empresariales y profesores de universidad.

Estas jornadas fueron clausuradas por el consejero de Industria y Trabajo, José Fernando Sánchez Bódalo, que reiteró los apoyos institucionales a la creación de nuevas empresas y expansión de las ya existentes y reconoció la importancia de este tipo de iniciativas de motivación hacia la opción empresarial, como impulsoras de un nuevo tejido socioeconómico regional.

Dicen que el FUTURO de las PENSIONES NO ESTA CLARO...

¡PUES NOSOTROS LO TENEMOS CLARISIMO!

PLAN DE PENSIONES CCM

¡Y despreocúpate!



Autorizado por la Consejería de Economía y Hacienda de la J.C.M. 26.10.97

*¡Y ahora,
hasta el 31 de diciembre,
sus aportaciones tienen
regalos!*

¿Qué va a ocurrir con las pensiones el día de mañana?
¿Subirán o se reducirán como pronostican algunos? Usted,
tranquilo. Invierta unos segundos en estudiar nuestro Plan
de Pensiones y verá clarísimo su futuro.

Desgrave año tras año

El Plan de Pensiones CCM le ofrece las máximas ventajas
fiscales al hacer la declaración de la renta, pudiendo deducir
hasta un 15% de los rendimientos netos, o hasta 1.000.000
de ptas. anuales (siempre la menor de las dos cantidades).
Así, año tras año... Además, todo indica que próximamente
estás ventajas fiscales pueden ir a más.

Flexibilidad desde el primer día

Total flexibilidad respecto a las cantidades a ingresar
periódicamente, el incremento o reducción de las mismas,
su suspensión temporal y el cambio de beneficiario o
heredero.

Rentabilidad más que segura

Desde su creación, nuestro Plan de Pensiones viene
ofreciendo una alta rentabilidad(*).

(* Rentabilidad en los últimos 12 meses (Agosto'96-Agosto'97) 9,78%

*Caja Castilla La Mancha le ofrece también la Cuenta
Jubilación CCM, otra interesante fórmula para planificar
su futuro que le asegura inmediata disponibilidad de su
dinero y una rentabilidad mínima garantizada(*). Infórmese
en cualquiera de nuestras oficinas hoy mejor que mañana.
Ya sabe. El futuro llega igual que se va el dinero: ¡volando!*
(* 4% TAE. Tarifa oct. 97. Para aportaciones desde 5.000 ptas./mes.

Entidad Gestora **Castima**
Seguros Castilla La Mancha S.A.
de Seguros y Reaseguros
Entidad Depositaria
CAJA CASTILLA LA MANCHA

CCM Caja
Castilla
La Mancha

El futuro está aquí

AYUDAS Y CONVOCATORIAS

Eurodesk

□ Servicio de información sobre Europa. La Dirección General de Juventud ha puesto a disposición de los jóvenes castellano-manchegos un Servicio de Información sobre Europa denominado «Eurodesk». Es un proyecto que tiene como objetivo mejorar el conocimiento y la difusión de las acciones para la juventud en Europa entre los jóvenes y los centros profesionales que trabajan con ellos. Puesto en marcha por iniciativa de la Comisión Europea, Eurodesk trabaja con el apoyo de corresponsales nacionales en todos los países de la Unión y tiene una unidad de coordinación que se encuentra en Bruselas.

Se puede obtener información sobre programas como Relaciones Exteriores, Asuntos Económicos y Financieros, Industria, empleo, Relaciones Industriales y Asuntos Sociales, Información, Comunicación, Cultura y Medios Audiovisuales, Educación, Formación y Juventud, Política Empresarial, Turismo y Cooperativas, Comisión Europea, Parlamento Europeo, Consejo de Europa, Medio Ambiente, Seguridad Nuclear y Protección Civil, Ciencia, Investigación y Desarrollo, Telecomunicaciones, Mercado Interior o Servicios Financieros.

Los jóvenes que estén interesados en estas materias pueden informarse más detalladamente en los teléfonos 925-267575 y 267558.

Pymes

□ Creación de un fondo de inversión mixto. El Gobierno de Castilla-La Mancha impulsará la creación de un fondo de inversión mixto dirigido a empresas, cuyo objetivo es aglutinar el ahorro excedentario del sector para que sus beneficios, en el mercado financiero, reviertan en el crecimiento económico de la comunidad autónoma. Este fondo de inversión se enmarca dentro de la Sociedad para la Promoción Económica y el Empleo de Castilla-La Mancha, proyecto aprobado recientemente por el Gobierno regional que nace con la justificación de aprovechar el buen momento de la economía regional y nacional.

Lo más novedoso de esta sociedad y lo que la distingue de otras iniciativas similares es precisamente la creación de este fondo, con el que se proporcionará capital a las empresas regionales -pymes principalmente- con amplias expectativas de crecimiento y que permitirá retener el ahorro del sector para que revierta en la región.

Aunque la Sociedad para la Promoción Económica y el Empleo será la promotora y participe de la gestora del fondo de inversión, éste contará con fondos independientes, unos 1.000 millones por parte de la Junta y el resto de las aportaciones de las empresas y entidades involucradas en el proyecto.

Hostelería

□ Programas formativos. Jóvenes en busca de su primer empleo y parados de larga duración del barrio toledano de Santa María de Benquerencia podrán beneficiarse de los programas formativos de inserción laboral en el sector de hostelería que se pondrán en marcha a partir de este mes de diciembre. Así lo establece el convenio de colaboración firmado recientemente por el alcalde de Toledo, Agustín Conde, y el presidente de la Asociación Provincial de Hostelería de Toledo, Enrique Salamanca, como paso previo a la entrada en funcionamiento de la Escuela de Hostelería que se está construyendo en el barrio de Santa María de Benquerencia.

Los cursos, en los que se prevé que participen unas 120 personas al año, comprenden 350 horas de formación teórica y 50 de prácticas que se realizarían en los establecimientos de la Asociación Provincial de Hostelería.

Este programa formativo se enmarca dentro de la Iniciativa Comunitaria Urban y contempla una aportación económica del Ayuntamiento de Toledo de 32 millones de pesetas, mientras que la Asociación Provincial de Hostelería asumirá la gestión, dirección y ejecución de las distintas actividades.

Con esta formación se pretende obtener un servicio de mayor calidad dentro de la actividad turística.

Poda

□ Concurso de poda. El próximo día 14, en la localidad ciudadrealeña de Tomelloso, se celebrará el Concurso Regional de Poda. Cada participante deberá podar 20 vides en un periodo máximo de treinta minutos. El jurado, que estará compuesto por nueve miembros -tres técnicos en poda, tres agricultores y tres representantes de Asajavalorará la longitud de la poda, la formación, carga y presentación, siendo el tiempo, el concepto que determinará el ganador en caso de empate. Los tres primeros clasificados recibirán un lote especial de productos y un viaje a las instalaciones que la empresa Sandvik tiene en la localidad francesa de Baugé; además, el ganador del concurso recibirá unas tijeras chapadas en oro en estuche especial, así como regalos de herramientas de poda.

Esta actividad se enmarca dentro de la actividad formativa que desarrolla la organización agraria Asaja en distintas materias (entre ellas cursos de poda) con el fin de ofrecer a sus asociados la posibilidad de conocer y aplicar nuevas técnicas en la agricultura, además de facilitar los conocimientos necesarios a los jóvenes que se incorporan a la agricultura.

CURSOS, FERIAS Y PUBLICACIONES

Feria Internacional del Mueble

El Centro Tecnológico de la Madera, en Toledo, ha sido recientemente sede de la presentación de la próxima edición de la Feria Internacional del Mueble de Madrid y Parque de Toledo. El encargado de presentar este certamen fue Santiago Quiroga, director de la FIM de Madrid, que se celebrará en abril de 1998 en el Parque Ferial Juan Carlos I. También fue presentado el Parque Toledo que acogerá, como este año, la participación agrupada de las empresas asociadas a la Asociación de Empresarios de la Madera.

Servicio Internet

El Gabinete Now de la Cámara de Comercio e Industria de Toledo, en colaboración con los servicios de asistencia técnica a mujeres empresarias «Efapi» de Italia, «Fidff» de Francia y «Ange» de Portugal, ha puesto en marcha una página de intercambio de Internet para promover la colaboración entre las empresas regentadas por mujeres de estos cuatro países. La citada página consta de una base de datos donde

las empresarias podrán acceder a la información necesaria para sus actuaciones comerciales y de cooperación con sus homólogas de los mencionados países. Para introducirse en esta base de datos será necesario la autorización del servicio promotor, en este caso, el Gabinete Now de la Cámara.

Apertura de comercios

La Consejería de Industria y Trabajo ha publicado la orden por la que se determinan los ocho domingos y festivos habilitados en Castilla-La Mancha para la apertura de establecimientos comerciales durante 1998. Se establecen los siguientes domingos y festivos para abrir los comercios: 4 de enero; 9 de abril; 7 de junio; 6 de septiembre; 2 de noviembre; 6 de diciembre; 20 de diciembre y 27 de diciembre. La orden se ha adoptado una vez vistos los informes emitidos por las Cámaras de Comercio de la región.

«Ciudad Real Empresarial»

La Confederación Provincial de Empresarios ha sacado a la luz una nueva publicación con el título «Ciudad Real

«Ciudad Real Empresarial» es una publicación que ha sacado a la luz la Confederación Empresarial de Ciudad Real



Empresarial», que recoge las iniciativas, proyectos e inquietudes del mundo de la empresa; también pretende ser un foco de opinión libre e independiente «que permanecerá siempre abierto a cualquier tipo de iniciativa y colaboración, en el sentido de orientación e información general y específica para la empresa», según ha señalado el presidente de la Confederación, Jesús Bárcenas en el primer número de la revista, que también recoge informaciones sobre el consorcio de empresas, los convenios firmados con CCM y Caja Rural, el Club de Jóvenes Empresarios CEOE-Cepyme y una entrevista con el empresario Félix Bellido. Esta revista tendrá una periodicidad mensual y una tirada de 5.000 ejemplares y está dirigida por el periodista Pelayo Martín.

MOTOR

Lanzan al mercado la nueva gama A6 Avant, resultado de una larga revolución

UN diseño armónico y de gran personalidad, el más alto grado de innovación tecnológica y un notable carácter dinámico, junto con la utilización de materiales de gran calidad y los más altos niveles de seguridad son las cualidades esenciales de la nueva gama A6 Avant, de inminente lanzamiento, que mantiene una clara identidad de líneas con la berlina.



Los clientes del nuevo Audi A6 Avant podrán elegir entre una amplia gama de motorizaciones

Toledo. D. T.
El nuevo modelo A6 Avant —en su cuarta generación— es consecuencia de una larga evolución, que comenzó con la innovadora berlina «fastback» en 1977, hasta llegar al concepto actual: un vehículo elegante, versátil y de línea dinámica.

Los clientes del nuevo Audi A6 Avant podrán elegir entre una amplia gama de motorizaciones, con quince combinaciones diferentes de motor y transmisión. El modelo más alto de la gama incorpora el motor V6 de 2.8 litros de cilindrada y 193 CV, con la tecnología más vanguardista de cinco válvulas por cilindro. Con una velocidad máxima de 235 kilómetros/hora, consume 9.9 li-

tros cada 100 kilómetros (93/116 EC). Su hermano menor, el motor V6 de 2.4 litros y 165 CV, ofrece una mecánica de seis cilindros en V, con 165 CV.

La longitud del nuevo A6 Avant es idéntica a la de la berlina (4.796 mm) y el volumen total de carga en el maletero es de 1.590 litros, con el asiento trasero abatido y el vehículo cargado hasta la altura del techo. La capacidad del depósito es de 70 litros.

Como elementos de serie se incluyen, entre otros, el climatizador automático, con control del ángulo de incidencia del sol; cierre centralizado con control remoto; elevalunas eléctricos en las puertas delanteras y traseras;

dos reposacabezas delante y tres detrás; airbags para conductor y pasajero y airbags laterales delanteros integrados en los respaldos de los asientos.

En el terreno de la seguridad activa, el A6 Avant está equipado de serie con ABS y EBV (distribuidor electrónico de la fuerza de frenado); control electrónico de tracción EDS y, en todas las versiones de seis cilindros con tracción delantera, ASR (sistema de control de deslizamientos).

El A6 Avant se comercializará con tres diferentes estilos de acabado de los habitáculos, de máximo diseño y calidad y de igual valor: Advance, Ambition y Ambiente.

Breves

□ **Toyota «Avensis».** Cinco años después del lanzamiento del modelo «Carina E», que se fabricaba en la planta británica de Burnaston, la firma japonesa Toyota ha decidido cambiar este modelo por otro nuevo. Se trata del «Avensis», que ha sido diseñado por completo en Europa para atraer los gustos de los europeos. La carrocería de este nuevo vehículo de Toyota es de línea clásica y tendrá tres formas: sedán de cuatro puertas, «liftback» de cuatro puertas laterales y portón trasero y el familiar. El Toyota «Avensis» se comercializará en el mercado español a partir de mediados del mes de enero del próximo año en sus tres versiones de carrocería y con los dos distintos niveles de acabado.

□ **Aprilia RSV 1000.** La marca italiana Aprilia presentó en el Salón de Milán de la Motocicleta su última gran novedad, la RSV 1000. Esta moto, que representa el escalón más alto de la marca de Noale, incorpora un innovador y potente propulsor. En él se han incorporado los últimos adelantos técnicos y ofrece una potencia máxima de 128 caballos. El lanzamiento de esta motocicleta en España será en la primavera del próximo año. La RSV 1000 dispone de un motor bicilíndrico de cuatro tiempos con 997 centímetros cúbicos y frenos delantero de doble disco flotante y trasero de disco macizo.

□ **Alfa Romeo 156.** La marca Alfa Romeo, con su nuevo modelo 156, ha conseguido el título del mejor coche europeo 1998, un trofeo que se concede desde hace 35 años. Es la primera vez que la marca italiana consigue este galardón, al que anteriormente accedieron varios modelos de Fiat y uno de Lancia. El Alfa Romeo 156 logró doblar los votos obtenidos por el Volkswagen Golf. En tercer lugar quedó el Audi A6; en cuarto lugar el Mercedes Clase A y el quinto puesto es para el Citroën XSara. En este certamen se presentaron este año 31 vehículos.

SEGURO DE AUTOMOVILES

Más Ventajas, Mejor Servicio