



ABC

DE LA ECONOMÍA DE CASTILLA-LA MANCHA

Número 53

30 de octubre de 1997

Pino Fontelos

**BUENOS RESULTADOS
DE LA CAMPAÑA DE
UVA EN TODAS LAS
DENOMINACIONES DE
ORIGEN DE LA REGIÓN**
(páginas 12 y 13)

El camino hacia Europa pasa por la competitividad de las empresas

Primero competitividad, después internacionalización y, como consecuencia, la generación de puestos de trabajo, estas son las claves que se expusieron en el I Encuentro de Empresarios de Castilla-La Mancha, celebrado la pasada semana en Toledo y que contó con la presencia de las más importantes empresas de la región. En esta convención se puso de manifiesto la necesidad de buscar la competitividad y la internacionalización para poder acceder con garantías a la plena integración en el Mercado Único Europeo, un reto que para Castilla-La Mancha no será fácil, pero no imposible. Porque la comunidad ha experimentado en los últimos años un importante crecimiento. (Información en páginas interiores)

**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 aten-
der cada una de sus compras en función a su importe.*



SISTEMA DE COMPRA
PERSONALIZADO



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 noviembre



- **Templo de Debod.** Análisis de su estado de conservación y soluciones a sus patologías actuales.
- **Dubrovnik, reconstrucción tras una guerra.**
- **Monumento a Felipe IV.** Restauración histórica de esta obra de Pietro Tacca.
- **Armas de fuego de la Real Armería,** su restauración y conservación.
- **Oficios artesanales: Imagineros, entre la magia y el olvido.**
- **La Cabrera leonesa y su arquitectura tradicional.**
- **Turismo cultural: las rutas del arte II.** Recorridos en torno a la provincia de Valladolid.

Y nuestras habituales secciones: el sector, el rincón perdido, el ayer y hoy de nuestro patrimonio, las piedras responden, momento de lectura o 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

LIBERTAD DE COMERCIO

CASTILLA-La Mancha es posiblemente una de las regiones de España que más cambios económicos ha vivido en las últimas décadas. Es reconocido el importante avance que ha tenido la industria y los servicios, sectores que hasta hace muy poco ocupaban lugares poco destacados en el conjunto de una economía eminentemente agrícola.

Si analizamos el porqué de esta situación, varios serían los elementos a tener en cuenta. El comercio ha sido uno de los servicios principales que ha apostado por el desarrollo de la economía de esta zona. La notable mejora de sus infraestructuras, en los últimos años, es la consecuencia directa de una buena política de inversiones que ha ayudado a que éste se adecúe a la demanda actual. Las previsiones apuntan a que será el sector industrial el que obtendrá un mayor crecimiento en el próximo año.

A toda esta situación hay que añadir la extraordinaria atención turística que tienen diferentes lugares de la Comunidad. Es impensable eludir la proyección nacional e internacional que tiene Toledo o Cuenca, o el creciente e importante interés que Ciudad Real está demostrando como centro de atención turística y de negocios. Sin olvidarnos de Talavera de la Reina, Alcázar de San Juan, Sigüenza o Guadalajara y tantas otras poblaciones, todas ellas con una atracción para los visitantes fuera de toda duda. Razón con el suficiente peso para permitir que los comercios puedan abrir el máximo número de domingos y festivos. Además hay que valorar la proximidad de Madrid para muchos de los núcleos urbanos de la Comunidad castellano-manchega, situación que propicia el desplazamiento de sus habitantes a la capital para realizar sus compras en días feriados, siempre y cuando no puedan hacerlo en su propia comunidad si se diera el caso de que los comercios estén cerrados.

El comercio es en todas estas poblaciones y por supuesto en el conjunto de la Comunidad un motor importante que genera riqueza y empleo. Situación que entendemos hay que valorar en su justa medida, sin caer en discursos estériles que conducen a poco y que en el mejor de los casos van en contra de una actividad que permite generar riqueza, y que produce de forma inmediata maximizar la imagen de una zona con una calidad arquitectónica, gastronómica y artesanal, entre otras muchas cosas, inigualable. Es una oferta cultural que se da en muy pocas zonas con tanta profusión.

Ante esta situación, que no tiene duda, regular la actividad comercial supone un claro retroceso. Sería difícil, o por lo menos necesitaría buenas dosis de imaginación, el tener que explicarle a un visitante «cerrado por decreto». Es evidente que va en contra de todos, de los habitantes de todos los días, y de los esporádicos, de los turistas nacionales, y de los internacionales.

Desde la Asociación que presido han sido muchas veces las que he hecho esta reflexión y la conclusión es siempre la misma, el comercio debe actuar con la máxima libertad, sin que por ello se incurra en situaciones anómalas. Eso es otra cosa. En el buen servicio se da por hecho que tiene que estar incluido la mejor formación, las mejoras instalaciones, en definitiva; contar con la total garantía de que el consumidor quedará totalmente satisfecho tras efectuar su compra. De todo esto pocos pueden pensar lo contrario. Pero en el buen servicio también se incluye el tiempo —más horas para comprar y más días para abrir—.

José SERRANO CARVAJAL
Presidente de la Asociación Nacional de Medjanas
y Grandes Empresas de Distribución

CAMINO EMPRESARIAL A EUROPA

EL encuentro de empresarios de Castilla-La Mancha que la pasada semana se celebró en Toledo sirvió para trazar una visión aproximada de cuál es la situación de las empresas en la región y para analizar el camino de futuro que les espera. Bien es verdad que las empresas participantes eran en la mayoría de los casos líderes en sus respectivos sectores y por tanto no respondían al modelo más representativo en la Comunidad autónoma, el de las pequeñas y medianas empresas, cuya problemática se acerca sin duda a una situación más real que la dibujada allí. Sin embargo, pueden considerarse de mucha utilidad las experiencias aportadas por cada uno de los grandes empresarios allí presentes, no sólo porque muchos de ellos empezaron prácticamente de la nada y pueden servir perfectamente de ejemplo para otros muchos, sino porque, con distinta magnitud, gran parte de sus políticas de gestión son también aplicables a nego-

cios más reducidos que estén dispuestos a abrirse camino en este complicado mundo.

En todo caso, una de las conclusiones unánimes fue la de que el camino hacia Europa es ya imparable y nada puede hacerse si no es estar preparados para afrontar los inmediatos retos que suponen la entrada en vigor del euro y una creciente y dura competitividad. De hecho, todos coincidieron en señalar como claves para esta integración comunitaria el de mejora de la competitividad, el aumento de la internacionalización y mayor presencia exterior, y como resultado de ello el crecimiento en la creación de empleo.

En todo este camino hacia Europa las administraciones públicas tienen como obligación la de poner a disposición los mecanismos que lo hagan más fácil, pero en definitiva son los empresarios los que deben tener en este objetivo un elemento más de riesgo, porque sólo quien arriesga, fruto de una planificación, puede abrirse paso.

VENDIMIA, REMATAR LA FAENA

LAS buenas perspectivas de cosecha apuntadas antes de la vendimia en las diferentes denominaciones de origen de la región han quedado suficientemente confirmadas. Todas han experimentado un crecimiento porcentual considerable respecto a una cosecha normal.

Ahora, con la uva ya recogida y el vino almacenado en los depósitos de las bodegas y cooperativas de Casti-

lla-La Mancha, lo que queda es una buena administración de este recurso económico, uno de los más importantes de la región.

La adecuada comercialización de los caldos, evitar cualquier importación fraudulenta o la utilización ventajosa de los mecanismos de intervención, como la destilación, deben formar parte de este plan que remate la faena.

Nombres propios

Miguel Mora

La asamblea general de la Asociación Provincial de Empresarios de Comercio de Alimentación de Ciudad Real eligió, hace breves fechas, a Miguel Mora Antequera como presidente de dicha organización. Este empresario miguel-turreño tiene una amplia tradición dentro del sector y uno de sus objetivos será aumentar la concienciación entre sus asociados de la importancia que tiene el pequeño comercio y que éste ofrece una calidad y una profesionalidad avalada por muchos años. Miguel Mora también tiene como meta conseguir una mayor competitividad y la modernización del pequeño comercio tradicional de la provincia.

Javier García

El director general de Producción Agraria de la Junta de Comunidades, Javier García, ha anunciado esta semana que la ampliación hasta el año 2001 del Plan de Recuperación del Viñedo para Castilla-La Mancha «está prácticamente conseguida, pero ahora lo que nos estamos planteando es una ampliación mayor de la prórroga, pero esta será más difícil». Además, añadió que «lo deseable es que se acogiera más gente a este plan», que contempla hasta 21.000 millones de ayudas en subvenciones comunitarias para sustituir las viñas dañadas por la sequía por otras nuevas de las variedades sugeridas por la Junta para mejorar la calidad de la uva.

Juan Antonio Mata

El sindicato Comisiones Obreras de Castilla-La Mancha tiene previsto crear el próximo año alrededor de mil puestos de trabajo para jóvenes, en colaboración con la Consejería de Industria y Trabajo, según ha anunciado el secretario regional de CC.OO., Juan Antonio Mata. Para ello será necesario encontrar nuevos mecanismos de acceso al mercado de trabajo para los titulados, así como la creación de nuevos empleos en las áreas de medio ambiente y servicios sociales. El documento que recoge esta previsión será presentado hoy en Albacete, dentro de la Conferencia Regional de Juventud, a la que asistirá Mata.

Competitividad e internacionalización, claves para que las empresas accedan al reto europeo

EL camino hacia Europa es imparable y Castilla-La Mancha no puede quedarse descolgada y en esta andadura tienen mucho que decir las empresas de la región. Un dato esperanzador para la economía castellano-manchega es el crecimiento del Producto Interior Bruto durante el pasado año, muy superior a la media nacional, sin embargo, aún queda mucho por hacer y, según se puso de manifiesto en el I Encuentro

Empresarial de la Economía de Castilla-La Mancha, el crecimiento económico debe ir acompañado por la generación de empleo, la competitividad y la internacionalización de las empresas, aunque no necesariamente por ese orden. La experiencia de las grandes empresas de la región en el campo internacional debe servir para que las pymes tomen nota y afronten el futuro sin miedo.

Toledo. Pilar Hernández Competitividad, internacionalización y creación de empleo, estas son las claves para avanzar hacia el camino de Europa o al menos así se entiende desde la Administración regional y las empresas líderes de Castilla-La Mancha, eso sí, no todos los implicados coinciden en el orden en el que se deben desarrollar.

El I Encuentro Empresarial de la Economía Castellano-Manchega, celebrado la pasada semana en Toledo sirvió, entre otras cosas, para analizar la situación de la economía regional en el conjunto del país y sus posibilidades de acceder con garantías al nuevo reto europeo. Las empresas participantes en esta convención, todas ellas líderes en sus respectivos sectores, revelaron las fórmulas que les han llevado al éxito empresarial. Pero hay que tener en cuenta que el engranaje empresarial de Castilla-La Mancha se fundamenta en las pequeñas y medianas empresas, con mayores problemas para competir en mercados internacionales, aunque con empeño, se puede lograr cualquier objetivo.

Así lo entiende el presidente de Castilla-La Mancha, José Bono, quien en el encuentro empresarial invitó a los empresarios de la región a que arriesguen en sus negocios, porque «quien no arriesga no encuentra sitio en esta sociedad tan competitiva». Precisó que «en el riesgo controlado está la esencia del empresario».

Generar empleo

El presidente de la Confederación de Empresarios de Castilla-La Mancha, Jesús Bárcenas, entiende que al crecimiento de la economía regional pueden ayudar las medidas que están adoptando tanto el Gobierno central como el regional, «quienes han marcado como principal objetivo en sus presupuestos generales para el año próximo la generación de empleo, y ello basado muy especialmente en facilitar la creciente competitividad de las empresas mediante medidas fiscales, estructurales, reducción



Fotos: Pino Fontelos

Los empresarios de la región participantes en el encuentro ofrecieron propuestas sobre el papel en Europa

progresiva de costes de los suministros, mercado laboral...».

Para Bárcenas es positivo que tanto en las distintas administraciones como en la sociedad en general está calando la concepción de que es preciso potenciar el desarrollo empresarial para crear riqueza y empleo en la región y que estén considerando con cada vez más insistencia la aportaciones y opiniones de la Confederación Regional de Empresarios «como instrumento de opinión empresarial que contribuye y colabora en iniciativas constructivas para el conjunto de la sociedad castellano-manchega».

Y es que desde la Confederación se insiste en la necesidad de que las empresas sean más competitivas aún, al estar a la vuelta

de la esquina la plena integración en el Mercado Único Europeo, con la consiguiente utilización del euro. «Las empresas de Castilla-La Mancha deben contar con todos los instrumentos que les permitan estar preparados de cara al importante reto competitivo que para la gran mayoría de ellas va a suponer este hecho —apunta Bárcenas—. Un hecho que nos hará concienciarnos aún más si cabe en el papel que nuestras empresas y nuestra región deben jugar en el marco de la Unión Europea, una institución que hasta ahora ha contribuido de una manera más que decisiva en favorecer el incremento de nuestra economía mediante su contribución económica».

Desde todos los sectores se ha-

bla de competitividad e internacionalización, pero son pocos los que dan las claves para conseguir estos retos.

Diez mandamientos

El presidente de Indas (empresa dedicada a la fabricación de apósitos higiénicos y celulosa y situada en la localidad toledana de Portillo), Domingo Arochena Amestoy, asegura que «los diez mandamientos» de la competitividad son: crear en uno mismo; ser incansable y perseverante; innovar; centrarse en un nicho de mercado; reducir al mínimo los niveles de directivos; fijarse unos objetivos y cumplirlos; escuchar y responder a clientes y proveedores; ser decidido y poner en práctica las decisiones; defender el principio de ganar dinero cuanto antes y, por último, aumentar los beneficios manteniendo los costes bajos y la productividad.

Indas es una de las empresas más importantes de España (es la única compañía del país que fabrica pañales para adultos), con una facturación superior a los 11.000 millones de pesetas. Además cuenta con fábricas en varios países del mundo.

Jesús Bárcenas, presidente de la Cecam, considera positivo que en las distintas administraciones y la sociedad en general está calando la concepción de que es preciso potenciar el desarrollo industrial para crear riqueza y empleo

Eduardo Sánchez (STYB):
 «Primero hay que ser competitivos, después internacionalizar la empresa y, como consecuencia, se producirá el aumento de empleo»



Para Domingo Arochena, lo primero es hacer una empresa competitiva, después internacionalizarse y, por último, crear empleo. Partiendo de esta base, este año, su empresa tiene previsto crear 40 nuevos puestos de trabajo. Además, invertirán buena parte de sus beneficios en renovar la maquinaria, adaptarse al euro, en la formación profesional y en nuevos mercados internacionales.

Internacionalización

De la misma opinión es Eduardo Sánchez Multerno, presidente de STYB (el mayor fabricante español de bolígrafos, plumas estilográficas y portaminas y cuyas instalaciones se encuentran en Albacete), al considerar que primero se debe ser competitivo, después se debe internacionalizar la empresa y, como consecuencia, se producirá el aumento de empleo.

En cuanto a la internacionalización, asegura que «exportar es una cultura» porque el problema de la falta de exportación «nace cuando la cultura es provinciana y la palabra exportar tiene un sentido como muy lejano y distante, sólo posible para empresas de gran estructura y medios especiales, en cuyo caso, los agentes económicos se limitan al mercado más próximo, cercano y, posiblemente fácil, llegando en la situación límite a organizarse como zocos en que, prácticamente, los mercaderes y artesanos han de venderse, casi en exclusividad, entre ellos, cerrándose así ellos mismos las vías de progreso».

Para Sánchez Multerno, el camino sigue siendo el de la conquista de los mercados exteriores, «buscando el crecimiento que permitiese el desarrollo de la empresa y del país y nunca en sentido contrario. Por lo que es necesario rechazar el sistema rutinario y angosto que degenera en zocos».

Para los empresarios de la región es fundamental hacer a las empresas competitivas, de esta forma será más fácil llegar a los mercados internacionales y, además, se conseguirá el aumento del empleo

Para el presidente de STYB, la exportación permite la economía de escala, la confrontación constante, mantenerse al día e introducirse en lo que llama «el club del futuro». Y en Castilla-La Mancha aún hay que trabajar mucho para conseguir estar dentro de este club. Un dato aportado por Eduardo Sánchez da muestra del nivel en el que se encuentra nuestra región en cuanto a exportación y es que por cada exportador que hay en Castilla-La Mancha existen 25 en Cataluña «lo que indica nuestra posición al margen de otras cifras y la necesidad de trabajar y hacer un esfuerzo colectivo, no sólo de empresarios, sino de todos para asumir nuestra parte de reparto».

Jerarquización

Para Gerardo Urchaga, presidente ejecutivo de Puertas Visel, los principios básicos de su empresa son: dividendos cero; reinversión permanente; jerarquización; política social y asunción del rol de empresario. En cuanto a la política comercial considera que se deben seguir tres pautas para triunfar: posicionamiento en banda alta de los precios; venta exclusivamente a distribuidores —no directa a la construcción— y, por último, una red comercial propia. Y es que para Urchaga, el objetivo estratégico es tener el mejor producto para ser líder cualitativo del sector y eso se consigue con calidad, diseño, tecnología, innovación e investigación más desarrollo.

El sector que más peso especí-



fico tiene en Castilla-La Mancha es, sin duda, el agrícola. La mayor parte de las empresas agrícolas y ganaderas están formadas por pequeños propietarios, pero un puñado de ellos apostó en su día por la competitividad y ahora se han convertido en líderes de su mercado. Es el caso de Bodegas Félix Solís, la tercera de España en volumen de negocio y la primera en términos de rentabilidad.

Su máximo responsable, Félix Solís Yáñez, considera que en el sector agrario el objetivo es lograr la modernización y diversificación del sector, «adaptándolo a la realidad que ha supuesto nuestra integración en Europa y de forma especial al reto que el Mercado Único implica». Y eso es lo que ha conseguido con su empresa.

Para Andrés Colmenar Palomares, presidente de Granjas Cantos Blancos, de Guadalajara, frente a la concentración, «hoy

básica para el desarrollo de todos los sectores económicos y productivos y, en concreto, frente a la concentración imparable de la distribución y, en definitiva, de nuestros compradores, la atomización, la excesiva atomización de nuestro sector, supone un lastre que debemos corregir».

Castilla-La Mancha, con una producción superior a los 2.000 millones de huevos al año es la primera región productora del Estado español y junto con la Bretaña francesa, los primeros productores europeos, en términos regionales.

Este sector factura en la comunidad entorno a los 25.000 millones de pesetas al año, de los cuales no más de un 20 por ciento son consumidores de la región; sin embargo, el 80 por ciento de los gastos de fabricación que suponen los capítulos de cereales, mano de obra, energía, transportes y servicios, se realizan en Castilla-La Mancha.

SECTORES

Cerámica de Talavera, un sello de calidad en busca de promoción

LA cerámica de Talavera está en alza. El magnífico renacimiento que está experimentando el sector en cuanto a calidad y producción viene acompañado, además, de algunas importantes iniciativas con las que se pretende impulsar la actividad y situarla en ese puesto de privilegio a nivel nacional que nunca debió abandonar.

Talavera. Eusebio Cedena. Los últimos años están siendo especialmente buenos para el sector, no tanto económicamente como desde el punto de vista de la calidad, el diseño y la recuperación del prestigio perdido. La comercialización, siendo uno de los puntos más débiles de la artesanía en general, es mucho más fácil de llevar a cabo si las producciones son de alta calidad, realmente buenas. Y en esta dinámica están los ceramistas de Talavera de la Reina y Puente del Arzobispo, quienes, en parte gracias a la aparición de nuevas generaciones de profesionales, están experimentando un auge notable en su actividad y ofrecen hoy productos de primera calidad, tanto en su faceta tradicional como en la más creativa.

Así lo entienden tanto los propios artesanos como los especialistas y representantes institucionales, quien consideran que hay en estos momentos un notable renacimiento debido a la presencia de excelentes profesionales que están recuperando el prestigio perdido de la cerámica de Talavera y Puente. El camino puede ser largo y complicado, pero en el empeño parecen estar todos involucrados.

El nuevo presidente de la Asociación de Artesanos y Ceramis-

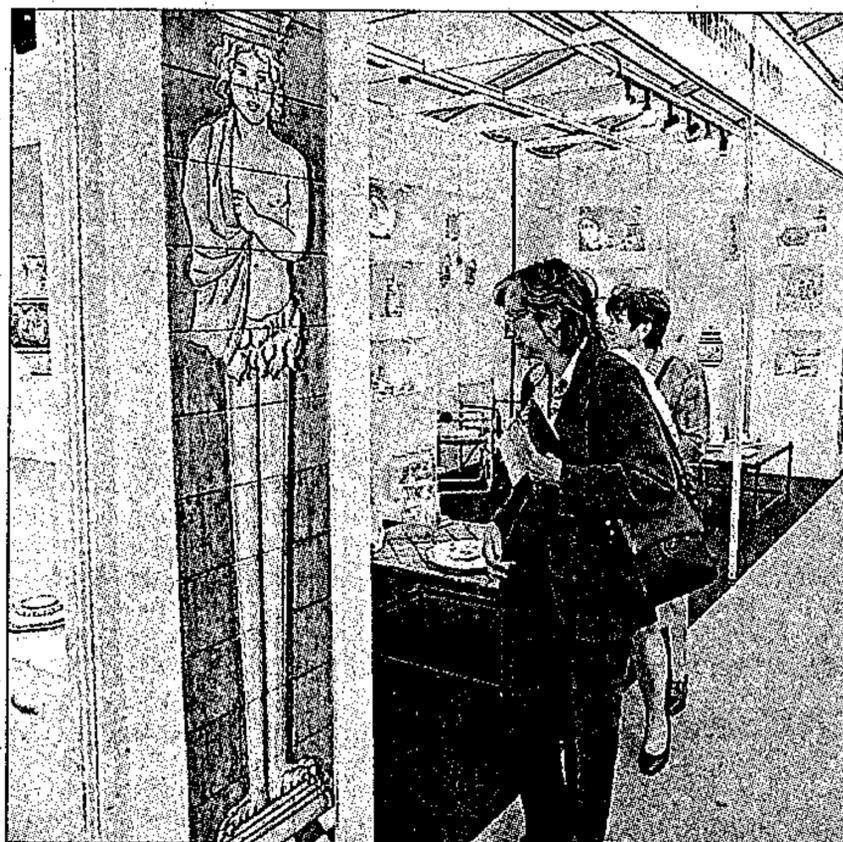
tas de la Federación Empresarial Talaverana, Ángel Núñez, consciente de esta situación, ni quiere perder este tren y desde su llegada hace tan sólo unos meses a la dirección de esta organización se ha puesto a trabajar en esta línea. Entre sus proyectos, hay dos realmente importantes y que se está intentando desarrollar en estrecha relación con las administraciones y colectivos interesados: la celebración el próximo año en Talavera de la Feria Nacional de Cerámica, a cargo del Patronato Ferial; y el organización en mayo de las jornadas nacionales sobre la reconstrucción de la historia de la cerámica.

Feria nacional

Ambas iniciativas, surgidas de diferentes sectores e instituciones, pueden ser, según Núñez, un revulsivo importante para la consolidación de este renaciente prestigio de una actividad tan importante y ancestral en Talavera como es la cerámica. En el primer caso, la feria se prevé llevar a cabo a mediados de año, y para ello se espera contar con el sector de todo el país. La asociación ha enviado encuestas a profesionales de toda España con el objetivo de determinar la aceptación que tendría el evento y los criterios



Los excelentes profesionales que existen permitirán recuperar el prestigio



Fotos: Furo, Fontelos

La Asociación pretende promover nuevas actividades cerámicas

que deben realizarse en su organización y desarrollo.

En cuanto a las jornadas nacionales contarán con la colaboración directa de la Sociedad Española de Cerámica y Vidrio y la participación de numerosas instituciones y entidades, entre ellas el Ayuntamiento de Talavera, la Junta de Comunidades, el Museo Ruiz de Luna y diversos grupos culturales de la ciudad. Estas jornadas, a celebrar en mayo, contarán con la presencia de expertos de todo el país y, en opinión de Ángel Núñez, tendrían una muy notable relevancia para Talavera, que incrementaría su presencia en esta materia y se metería de lleno en la investigación cerámica, de la que, para el presidente de los artesanos, ha estado un tanto apartada hasta ahora.

Otro proyecto importante para el sector es la creación en Talavera de un laboratorio de cerámica, un proyecto presentado ya al organismo autónomo local Ipetra con el objetivo de que se lleve a cabo el oportuno estudio de viabilidad y puede ponerse en marcha en su momento. Para Núñez, este laboratorio daría un servicio a toda España y sería otra fórmula importante para impulsar la actividad en Talavera, Puente y la comarca.

Central comercializadora

Además, Fepemta está promoviendo también con vista a 1998 la implantación de una central comercializadora de ventas, otra ambiciosa iniciativa con la que se quiere incidir en el «punto débil» de los artesanos: la comercialización conjunta de los productos artesanos de esta zona al objeto de conseguir una mejor introduc-

ción en los mercados nacionales y extranjeros. Aunque algunas empresas y talleres están consiguiendo por su cuenta muy buenos resultados, no todos pueden mantener este nivel y con este proyecto se pretende cubrir este vacío.

La asociación mantiene, además, un gran nivel de actividad con el objetivo de promover nuevas ideas e iniciativas que ayuden a los artesanos en su labor cotidiana. Una de estos proyectos es la inminente puesta en marcha de una página web en Internet con toda la información relacionada con el sector en la comarca, las empresas existentes, los productos que se comercializan y las forma de obtenerlos. En esta página, según el presidente, estarán todas aquellas empresas y talleres interesados y con ella se dará un importante servicio al profesional, en busca de una mayor promoción de su trabajo.

La participación en la Feria de la Construcción que el Patronato Ferial de Talavera va a organizar en noviembre es otra de las actividades programadas por la asociación, que además ha creado un nuevo logotipo con la nueva imagen corporativa del colectivo dentro de Fepemta, entre otras cuestiones que se están planteando como la creación de un sello de garantía para la cerámica talaverana y productos artesanos de la comarca en general.

Todo ello, según explica Ángel Núñez, con un solo objetivo común: el de favorecer al sector, promover la cerámica de Talavera y Puente y mejorar la calidad de vida de los profesionales que en esta actividad tan entrañable trabajan en esta tierra, tierra de alfareros y artesanos.

MOTOR

Honda presenta el CR-V, un «vehículo compacto recreacional» diseñado para todos los terrenos

EL CR-V es el primer vehículo compacto recreacional (como indican sus siglas) diseñado y fabricado íntegramente por Honda. Esta compañía quiere ofrecer un todoterreno con la tecnología más avanzada: suspensión independiente de doble brazo oscilante, un potente motor de gasolina de 2.0 litros y tracción inteligente a las cuatro ruedas. Y es que este modelo está pensado tanto para circular diariamente por la ciudad como para disfrutar de actividades en el campo.



Después del éxito de ventas en Japón, el todoterreno CR-V de Honda llega a España

Toledo. D.T. Honda asegura que el modelo CR-V va dirigido a todas aquellas personas que pretenden llevar una vida activa, combinando actividades deportivas al aire libre, además de permitir su utilización como transporte diario. En España este vehículo está a la venta por 3.750.000 pesetas.

Su espacio interior puede acomodar a cinco adultos con el mismo confort que un turismo. Su construcción monocasco ofrece beneficios en rigidez, seguridad y reducción de peso. También se ha dotado al vehículo con numerosas áreas de almacenaje.

El innovador sistema diseñado por Honda de tracción inteli-

gente a las cuatro ruedas en tiempo real se acciona automáticamente sólo cuando las condiciones del terreno así lo aconsejan. Además de reducir las exigencias sobre el conductor, esto lleva consigo una reducción en el consumo, un aumento en la eficacia del tren de transmisión y una reducción de los niveles de ruido y vibración. El CR-V cuenta con una gran distancia libre al suelo y un círculo de giro muy reducido, lo que lo hace muy manejable.

El motor de gasolina de 2.0 litros, montado transversalmente, que produce 94 kw (128 CV) a 5.500 rpm, está sintonizado específicamente par proporcionar una curva de par motor plana y

un par motor máximo a revoluciones comparativamente bajas, haciéndolo muy flexible tanto para zonas urbanas como para su uso fuera de carretera. Su par motor máximo de 182 Nm se consigue a 4.200 rpm.

Este novedoso vehículo utiliza una suspensión de doble brazo oscilante, en contraste con los ejes rígidos y ballestas de muchos de sus rivales. Se ha introducido una serie específica de revisiones de la suspensión para equipar al CR-V para su fin dual y para proporcionar un rendimiento adecuado, tanto en la carretera como fuera de ella. Un sistema de dirección asistida y unos potentes frenos completan el paquete.

Breves

□ **Jaguar.** La empresa automovilística Jaguar ha anunciado la introducción de la nueva línea de berlinas de lujo de la Serie XJ V8 que ha comenzado a comercializarse durante este mes en Europa. Las nuevas berlinas Jaguar y Daimler se lanzarán progresivamente hasta finales de noviembre en los restantes sesenta mercados a los que exporta la compañía. La nueva Serie XJ V8 representa el último escalón de la estrategia de producto a largo plazo para Jaguar. La berlina de la anterior Serie XJ, lanzada en 1994, fue el primer modelo Jaguar de una nueva era, y vino a marcar el renacimiento de la marca. En la actualidad, está logrando niveles de satisfacción del cliente similares a los de su competencia. Por ello, se espera de esta nueva serie éxitos semejantes a sus hermanos de marca.

□ **Kia Clarus.** La marca Kia ha presentado recientemente el modelo Clarus, el tercer diseño de la compañía. El primero en salir fue el sedán Sephia, compacto y deportivo; más adelante nació el Sportage, utilitario deportivo. El último, el Clarus, ha sido concebido como un reto a la categoría de tamaño medio. Se ha diseñado para que su motor sea silencioso, tenga un espacioso interior y una fácil conducción. Según sus responsables, se ha diseñado todo, hasta el color del indicador del nivel del aceite. La empresa Kia Motors es la más antigua y segunda en producción de los fabricantes de automóviles de Corea.

□ **Magnetti Marelli.** La empresa de componentes del grupo Fiat, Magnetti Marelli, que cuenta con una fábrica en Castilla-La Mancha, ha comprado el 70 por ciento de la empresa brasileña Cofap, principal suministradora en ese país. Con esta operación Fiat refuerza su presencia en Mercosur. La sociedad brasileña repartirá su accionariado entre el grupo italiano, la alemana Mahle, y el grupo Bransco.

SOLISS



SEGURO DE AUTOMOVILES

EMPRESAS

Breves

Mercadona

La cadena de supermercados Mercadona abrió al público el día 21 de octubre el primer supermercado en Talavera de la Reina y en la provincia de Toledo. Esta nueva apertura eleva hasta 231 los supermercados que Mercadona explota en toda España. La inversión realizada en este nuevo supermercado ha sido de unos 200 millones de pesetas y ha supuesto la creación de 34 empleos directos, cubiertos por personas de la zona. Los nuevos trabajadores han seguido un cursillo de formación-adaptación a su nueva actividad, impartido por la propia empresa. El nuevo supermercado está situado en la Cañada de Alfares, 28. Cuenta con una superficie de sala de ventas de 850 metros cuadrados y está dotado con aparcamiento para 48 vehículos.

Champinter

La cooperativa «Champinter», situada en la localidad de Villamalea (Albacete), ha inaugurado nuevas instalaciones, coincidiendo con el XX aniversario de la creación de dicha entidad. Esta cooperativa, cuya junta rectora preside Pedro Parreño, produce en la actualidad cerca de 800.000 paquetes de champiñón, setas y espárragos al año, facturando unos 1.000 millones de pesetas anualmente. En concreto, su producción de champiñón se eleva a los dos millones de kilos. «Champinter» cuenta con 150 socios de las localidades de Villamalea, Casas Ibáñez, Cenizate y Navas de Jorquera, todas ellas de la comarca de La Manchuela.

Exposer

Exposer'97 se ha convertido en una de las ferias que más visitantes ha acogido este año. Unas 20.000 personas, según la organización, se han dado cita durante el pasado fin de semana en el pabellón de Ferias y Muestras de Ciudad Real. Esta muestra del Hogar, Ocio y Servicios ha sido organizada por la Fundación Empresarial en colaboración con la Diputación Provincial, gracias a un convenio suscrito entre ambas instituciones. Esta feria ha acogido a todos los sectores que se han quedado fuera de los distintos certámenes que ha acogido durante el año el pabellón de Ferias y Muestras de la capital manchega. Informa Juan C. Sevilla.

Alcatel

Alcatel España participará en SIMO TCI, la Feria Internacional de Informática, Multimedia y Comunicaciones que se celebrará en el Recinto Ferial Juan Carlos I de Madrid del 4 al 9 de noviembre de este año. Alcatel España exhibirá las principales novedades en sistemas de acceso y terminales en el stand 8075, Pabellón 8. Alcatel lanzará en esta feria la nueva gama de teléfonos «Audience». También presentará un sistema multilínea.

«Nacho Sandoval»

La cadena de franquicias de zapatería joven «Nacho Sandoval» y «Calzados Casino» se ha incorporado a Turyocio, el primer programa multisponsor de fidelización de clientes operativo en España. «Nacho Sandoval» cuenta con una tienda en Toledo.

Las mujeres empresarias piden un mayor apoyo de las administraciones públicas

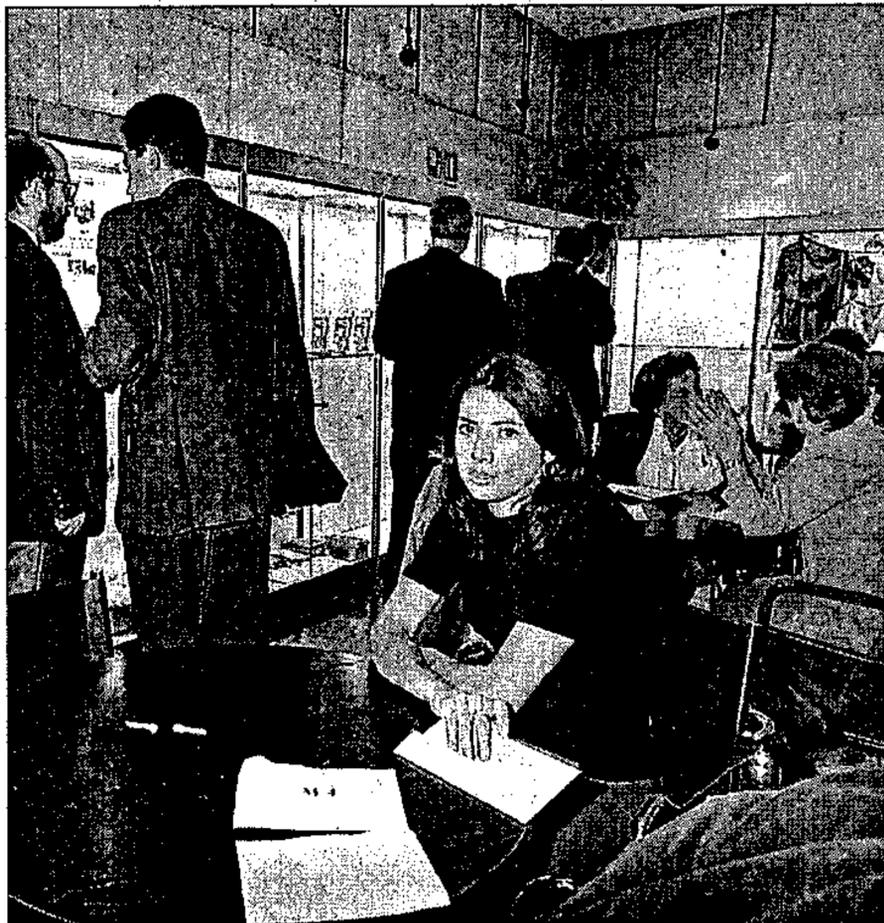
EN el II Encuentro Interempresarial, celebrado en Valladolid los días 23 y 24 de octubre, las mujeres empresarias de la región llegaron a la conclusión de que para potenciar el empresariado femenino en España es necesario que las mujeres reciban más apoyo de las administraciones públicas, puedan acceder a créditos blandos y se produzcan mayores facilidades para exportar productos con el fin de poder abrir nuevos mercados.

Toledo. D. T. La Asociación de Mujeres Empresarias de Toledo ha llegado a unas determinadas conclusiones después de acudir al II Encuentro Interempresarial, celebrado en Valladolid los días 23 y 24 de octubre; algunas de estas conclusiones son que profesiones liberales, que hace unos años era eminentemente masculinas se están feminizando, profesiones como las de abogado, médico o farmacéutico.

Otra de las conclusiones de este congreso es que, aún en las puertas del siglo XXI, el 70 por ciento de las mujeres abandona su trabajo por la familia, y que las políticas de igualdad se deben encaminar hacia ayudas concretas, tales como eliminar la doble jornada que sufren hoy en día muchas mujeres que trabajan, al tener que enfrentarse a las tareas de la casa después de su jornada laboral, para lo cual se debe potenciar la ayuda familiar y el servicio doméstico.

Según la asociación toledana, el perfil de la empresaria de hoy es de una mujer con estudios medios o bajos, con una edad comprendida entre los 30 y los 35 años, que se lanza al mundo del empresariado como forma de independencia y modo de conseguir un trabajo que de otra manera le es negado.

Además, debe enfrentarse a un problema añadido: la dificultad de conseguir financiación para ini-



Pino Fontelos

Las empresarias reclaman una mayor igualdad con los hombres en cargos directivos

ciar su negocio, «ya que por alguna razón incomprensible las entidades financieras desconfían de los proyectos empresariales que tienen como promotoras a mujeres, aunque según estadísticas de estas mismas entidades, el 86 por ciento de los préstamos concedidos a mujeres son devueltos en su totalidad frente a un 70 por ciento de los préstamos concedidos a empresarios», explica la nota remitida por la Asociación de Mujeres Empresarias de Toledo.

Respecto a la posición en

las altas finanzas tanto en negocios como en entidades de crédito, la citada organización resalta que un gran número de mujeres tienen en estos sectores cargos de escasa responsabilidad y baja categoría (un 80 por ciento) y sólo un 5 por ciento ocupan cargos directivos o son miembros de juntas generales.

Otra de las conclusiones a las que se llegó en el congreso celebrado la pasada semana en Valladolid es que es necesario, para po-

tenciar el empresariado femenino en España, el apoyo de las administraciones públicas, el acceso a créditos blandos y mayores facilidades para exportar sus productos con el fin de poder abrir nuevos mercados.

En Castilla-La Mancha, la presencia femenina en las empresas es cada día más relevante.

El 86 por ciento de los préstamos concedidos a mujeres son devueltos en su totalidad, frente al 70 por ciento de los créditos concedidos a empresarios, según datos de las propias entidades bancarias

EMPRESAS

«Mercamano», una nueva feria en Ciudad Real de la mano de la empresa «Reserva»

Toledo. P. H.

A pesar de no tener aún el año de vida, la empresa «Reserva S.L.» se está convirtiendo en un importante punto de referencia para aquellas personas que quieran exponer sus productos.

Esta empresa privada, la única de sus características que existe en Castilla-La Mancha y una de las tres de toda España, se dedica a la organización de ferias y muestras en Ciudad Real, Albacete y Talavera de la Reina. Su responsable, Antonio Mohinos, asegura que la tarea no es fácil, «pero con trabajo y empeño todo se consigue».

En estos momentos, «Reserva» está inmersa en la organización de «Mercamano», que abrirá sus puertas mañana viernes en el Pabellón Ferial de Ciudad Real.

La segunda edición de la Feria de Segunda Mano contará con más de 30 expositores, sin incluir particulares, que también pueden participar, aunque, según comenta Antonio Mohinos, la inscripción está abierta hasta el sábado, «porque muchos expositores, sobre todo particulares, venden sus productos en un día y no tienen necesidad de estar durante todo el fin de semana en la feria». Además, los particulares que tengan algo que vender lo pueden hacer comprando un espacio del pabellón a un precio módico (2.000 pesetas el metro cuadrado). Organizaciones humanitarias van a instalar su particular «rastrillo» en esta feria para vender objetos y recaudar fondos para sus fines.

Alfombras, marroquinería, ropa, cuadros y objetos artísticos, muebles, li-



La empresa «Reserva S.L.», cuyo director es Antonio Mohinos, es la única de Castilla-La Mancha y una de las tres de España, que se dedica a la organización de ferias

bro, automóviles o muñecas podrán adquirirse, a precios muy bajos, en este certamen que se prolongará hasta el domingo.

Además, «Mercamano» contará con subastas de cuadros y otros objetos artísticos que tendrán lugar el sábado y el domingo de la mano de una empresa especializada que ya participó con gran éxito en la primera edición de esta feria. Se podrán adquirir pinturas de Sorolla, Palencia, Segrelles o Viola. En la primera edición de este certamen, la empresa de subastas consiguió vender obras por valor de varios millones de pesetas.

Además de Ciudad Real, donde el año pasado visitaron el certamen cerca de 12.000 personas, «Merca-

mano» se celebrará en Talavera de la Reina durante los meses de marzo y octubre del próximo año y en Albacete en junio y diciembre. La tercera edición en Ciudad Real tendrá lugar en abril de 1998.

Entre los proyectos que tiene previsto la empresa «Reserva» para los próximos meses está la organización en la capital albaceteña de una feria de turismo y otra de ocio y jardinería.

Pero, según ha explicado Antonio Mohinos, el principal objetivo es consolidar su principal certamen, «Feria», que se desarrolla todos los años en las tres ciudades castellano-manchegas antes señaladas.

La tercera edición en Albacete tendrá lugar durante los días 28, 29 y 30 de noviembre en el Pabellón del ITAP; en Ciudad Real tendrá lugar los días 30 y 31 de enero y 1 de febrero del próximo año en el Pabellón Ferial y, por último, en Talavera, se organizará del 6 al 8 de marzo en el Pabellón de Fiaga.

La Feria de Servicios y Preparativos para Bodas, desde su primera edición en Ciudad Real hace cuatro años, se ha convertido en una cita obligada para los miles de novios que cada año contraen matrimonio en la región.

Y es que el sector de las bodas mueve al año cientos de millones de pesetas en nuestra comunidad autónoma e implica a distintas empresas y profesionales (hoteles, salones de belleza, restaurantes, floristerías, agencias de viaje...).

Ciudad Real es la provincia que registra un mayor número de bodas al año.

El consultor

LA LETRA DE CAMBIO (I)

¿Quién no ha tenido alguna vez que librar o aceptar una letra de cambio? Por supuesto que todos sabemos que se trata de un documento mercantil de crédito, pero no todo el mundo conoce su trascendencia, ni la forma correcta de cumplimentarla. En este artículo y sucesivos trataremos de acercar al lector a este documento, prevenirle acerca de los errores más frecuentes y aconsejarle acerca de su más correcto destino.

Para empezar debemos advertir que la letra de cambio es un documento eminentemente formal. Recibe diversos nombres, entre ellos el de efecto o título cambiario, comercial, financiero, cambial y su origen que se remonta a la Edad Media italiana y viene a cubrir la necesidad de seguridad en el pago que buscaban los comerciantes de la época. Aún cuando su origen fue el de un pagaré de moneda extranjera, la operativa más extendida llegó a ser la siguiente: un comerciante en piensos de Consuegra le compra su mercancía a un ebanista de Ocaña; el primero tiene negocios con otros comerciantes de esta localidad que le deben dinero; así pues el consueguense libra la letra (librador) ordenando a su deudor en Ocaña (librado) que abone el importe de la misma a su paisano ebanista (tomador). De esta simple forma se evitaba viajar con grandes sumas de dinero, que los caminos de antes no eran los de hoy. Con el transcurso del tiempo en la letra han aparecido nuevos personajes como el aceptante, el endosante o el avalista, que trataremos a continuación.

Para conocer bien este documento mercantil debemos conocer antes quiénes son los actores y qué papel desempeñan. Al librador y al librado ya los hemos tratado gráficamente. El aceptante es, como su nombre indica, quien acepta la obligación de pago contenida en el título. Hoy en día es frecuente, aunque no siempre, que el librado y el aceptante sean la misma persona. El tomador o tenedor es quien físicamente posee la letra y a cuya orden ha de pagarse el importe de la letra. Hoy en día el acreedor suele ser el librador y el tenedor al mismo tiempo, y el deudor el librado y aceptante. Por otro lado, la letra es un valor y como tal transmisible, por el procedimiento del endoso. Quien originariamente tiene derecho a cobrar la letra (tomador) transfiere su titularidad, a través del endoso, a otra persona (endosario).

Antes de seguir adelante debemos hacer un alto en el camino para explicar un punto de gran importancia. Aún cuando muchos hablan de título ejecutivo, fuerza ejecutiva, demanda o juicio ejecutivo. ¿Qué significan realmente estos términos?, ¿son de tanta importancia? Como ya adelantamos, la letra es un título valor, formal, de crédito, completo y dotado de fuerza ejecutiva. Esto último quiere decir que el documento por sí mismo encierra una declaración de derechos (de crédito) y obligaciones (de pago), a priori incontestable y que vincula a terceros.

Denia y Molero, S.L.
Centro Comercial Buenavista. Toledo

AGRICULTURA

Agronoticias

Brucelosis

La Asociación Agraria-Jóvenes Agricultores (Asaja) de Castilla-La Mancha está interesada en analizar con el director general de Producción Agraria, Javier García Martín, el desarrollo de la campaña de saneamiento ganadero en la región, debido a que todavía existen explotaciones ganaderas en nuestra comunidad autónoma con un elevado número de animales afectados por la brucelosis, situándose por encima de la media del 2 por ciento considerada por la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente. Asaja ha manifestado su preocupación por la situación que todavía atraviesan bastantes ganaderos de la región cuya cabaña presenta un elevado número de animales positivos.

Modernización del melón

La Comisión Sectorial del Melón de Uca-man ha solicitado a la Consejería de Agricultura una mejora de la actual Orden de 22 de diciembre de 1994 para la modernización del sector del melón, con el objetivo de que la norma pueda adaptarse a la realidad del mismo. También se ha pedido que la Consejería haga público el uso de los fondos que hasta el momento se han destinado a dicho programa para determinar si, hasta el final del mismo, se pueden dirigir a otros fines más prioritarios. Según el portavoz sectorial del melón, Alejandro Cañas, la Orden de Modernización, que ha entrado en su tercer año de vigencia y que tiene como finalidad el fomento del cooperativismo en el sector, ha demostrado su validez para las asociaciones, pero no para los agricultores individuales.

Mesa del vino y la carne

Las mesas interprofesionales del vino y la carne de ovino y vacuno de la provincia de Ciudad Real, en las que productores y compradores discuten y marcan los precios de estos productos, deben ponerse en marcha antes de finales de 1997. Este es el deseo del secretario provincial de Asaja en Ciudad Real, Florencio Rodríguez, quien ha dicho que sería conveniente acelerar el proceso de constitución de estas mesas y dejar para el próximo año las del aceite y la leche y por último la de las frutas y hortalizas.

Mosca del olivo

La Consejería de Agricultura y Medio Ambiente ha subvencionado el tratamiento contra la mosca del olivo en 35 municipios de la provincia de Toledo con el fin de mejorar la calidad del aceite de oliva. El tratamiento ataca a una larva que provoca la caída de la aceituna y empeora la calidad del aceite, ya que atribuye al fruto mayor acidez.

«Guadanorte»

«Guadanorte», la marca de calidad de la carne de vacuno de la Sierra Norte de Guadajajara podría empezar a comercializarse en unos tres meses, según el gerente del programa de certificación de carne de vacuno «Clara». La producción de los ganaderos de esta agrupación alcarreña es de unas 500 toneladas anuales. En el año 2000 toda la carne española debe estar debidamente etiquetada.

Asaja pide que se desbloqueen las ayudas de modernización de explotaciones agrarias

LA organización agraria Asaja de Ciudad Real ha solicitado a las Administraciones central y regional la puesta en marcha de las medidas necesarias para desbloquear las ayudas destinadas a la modernización de las explotaciones agrarias actualmente paralizadas en la región por falta de presupuesto, sobre todo ante la entrada en vigor el 1 de enero de 1998 de la normativa que establece las condiciones sanitarias.

Ciudad Real. Elisa Laderas Asaja considera más acuciante esta necesidad ante la entrada en vigor, el próximo 1 de enero, de la normativa que establece las condiciones sanitarias de la producción y comercialización de leche cruda, leche tratada térmicamente y productos lácteos, ya que, según la organización, «es una incoherencia exigir el cumplimiento de esta normativa ganadera sin antes gestionar la tramitación de las ayudas».

La normativa comunitaria establece que la leche cruda de vaca ha de cumplir diversos requisitos: un nivel de gérmenes que esté por debajo de 100.000 unidades por mililitro y células somáticas por debajo de 400.000 por mililitro, baremos encaminados a fomentar una producción basada no sólo en la cantidad sino también en la calidad.

No obstante, y pese a que Asaja cree muy positivo este objetivo por contribuir a la

mejora del producto final, recuerda que para conseguir estos niveles en las explotaciones de vacuno lácteo de Ciudad Real es necesario emprender un costoso proceso de reestructuración que si no es financiado en gran medida por las distintas administraciones puede provocar la quiebra económica de muchas empresas.

Asimismo, la organización cree que no se puede pretender conseguir una producción de leche con la misma calidad que el resto de las comunidades autónomas o el resto de países europeos con una Ley de Modernización de Explotaciones Agrarias que en Castilla-La Mancha «no pasa del papel y de las promesas políticas».

Por otra parte, el comité ejecutivo provincial ha acusado al Consejo Regulador del Queso Manchego de confundir a los ganaderos de la provincia con la difusión de informaciones en las que se

afirma que todos los ganaderos tienen que cumplir a partir del 1 de enero del 98 una normativa comunitaria que dicta diversas restricciones bacteriológicas en la leche ya que estos requisitos tan sólo afectan a la leche destinada a quesos que están sometidos a un proceso de curación de menos de 60 días, condición que en el caso del producto de denominación «Queso Manchego», es obligatorio.

Tractorada

En otro orden de cosas, la organización agraria ha decidido adoptar medidas de presión contra la Administración regional para que ésta no aplique de forma tan estricta la normativa que regula la revisión periódica de la maquinaria agrícola. En este sentido, si en el plazo de 15 días no se solucionan los problemas, la Junta tendrá que hacer frente a «la mayor tractorada que se recuerda en Ciudad Real».

Aproca exige a la Administración soluciones inmediatas a la plaga de ratones

Toledo. D. T.

Desde hace unas semanas las organizaciones agrarias vienen denunciando la proliferación de roedores en los campos de la región, ahora es la Asociación de Propietarios Rurales y Productores de Caza de Castilla-La Mancha (Aproca) quien ha lanzado la voz de alarma; en un comunicado advierte de las graves consecuencias que para la agricultura y la ganadería está provocando la plaga de ratones.

Según la Asociación, «hace más de tres meses que en distintos puntos de la región, muy distantes entre sí, hicieron acto de presencia una rara y desconocida especie de ratón mucho más pequeña que la habitual» y aunque al principio no se prestó importancia al asunto, los agricultores comenzaron a observar los daños oca-

sionados por los roedores en sus cosechas.

Aproca considera que se trata de una plaga y como tal hay que actuar, puesto que los campos siguen invadidos por los ratones que han roto el equilibrio natural, por lo que ha solicitado a las administraciones públicas competentes que afronten con rigor este problema. Asegura que es necesario tener un soporte científico «no sólo que identifique este ratón, sino que lo aisle, que se analice su capacidad reproductiva y su comportamiento e incluso que se investigue su origen».

Y es que, al margen del desastre económico y ecológico que suponen estos roedores, existe otra consideración importante y es que tanto la rata como el ratón constituyen uno de los más importantes vectores de transmisión de enfermeda-

des tanto para las personas como para las especies ganaderas y cinegéticas.

También Asaja de Ciudad Real ha acordado durante el transcurso de la reunión del comité ejecutivo provincial, celebrada el lunes, realizar una suelta de ratones si en el plazo de 10 días las administraciones central y regional no adoptan medidas urgentes destinadas a atajar la plaga de roedores que está sufriendo la provincia y asumir las pérdidas que han producido los ratones en las explotaciones agrarias.

Asaja estima que de las 1.400 hectáreas de pimiento cultivadas en la provincia, se han visto dañadas más de 500 sólo en la zona de Campo de Montiel. La organización solicitará una indemnización que ascienda a 800.000 pesetas por hectárea afectada por la plaga.

AGRICULTURA

La Mesa Nacional del Ajo y el MAPA diseñan una estrategia común de apoyo al sector

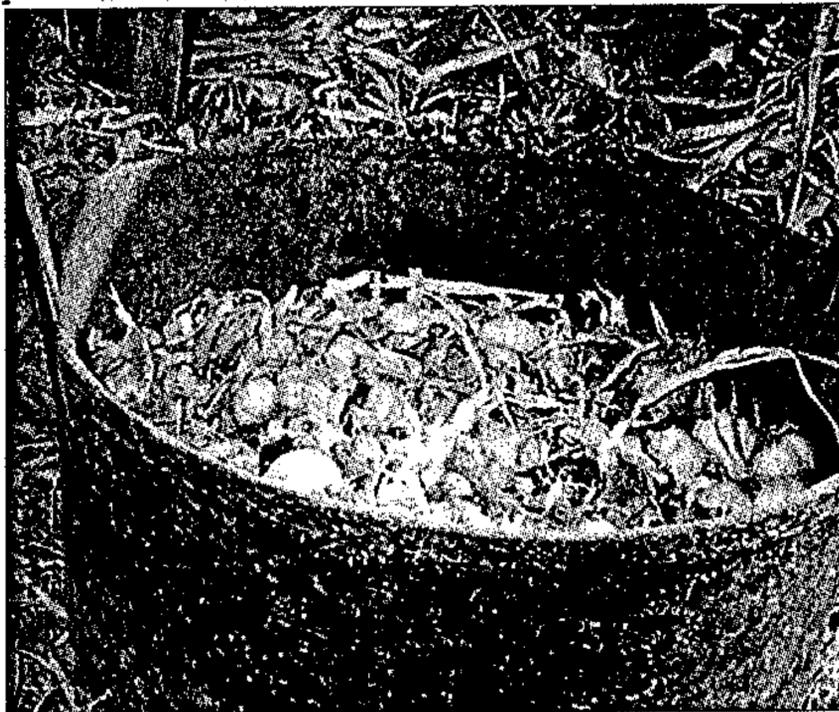
Cuenca. Miren Delgado
El Ministerio de Agricultura y la Mesa Nacional del Ajo han constituido una mesa de trabajo para analizar de forma conjunta la situación del mercado de este producto, la normativa de regulación y las perspectivas de futuro, con el fin de diseñar una estrategia común de apoyo al sector. El seguimiento de la cláusula de salvaguardia prorrogada y la escasa cobertura de los seguros agrarios para este cultivo son las principales inquietudes de las cooperativas, organizaciones agrarias y asociaciones de productores.

Tras la reunión mantenida con la Administración, el presidente de la Mesa Nacional del Ajo y portavoz sectorial de la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (Ucaman), José Santiago Rodrigo Zarco, ha destacado que en la mesa de trabajo están representadas todas las comunidades autónomas productoras de este cultivo y ha mostrado su satisfacción porque esta reivindicación del sector se haya hecho realidad.

Importaciones

A su juicio, «va a resultar positivo porque vamos a debatir conjuntamente las consecuencias de la cláusula de salvaguardia y su seguimiento, la evolución de las importaciones de terceros países y el mercado, la escasa cobertura de los seguros agrarios en este cultivo y la necesidad de adaptarlos, además de la aplicación de la OCM de Frutas y Hortalizas».

La recién constituida mesa de trabajo tiene previsto volverse a reunir el próximo mes de diciembre para ultimar un documento en el que se plasmen los aspectos ya mencionados y las perspectivas de futuro del sector, teniendo en cuenta la incidencia de la



La campaña de ajo de este año se ha desarrollado con normalidad

Agenda 2000

En cuanto a la actual campaña del ajo en Castilla-La Mancha, Rodrigo Zarco ha indicado que se ha desarrollado con normalidad «gracias a que la cláusula de salvaguardia está funcionando, a pesar de que se han detectado algunas irregularidades, sin olvidar los efectos de las lluvias tardías y que la mercancía procedente de China es de muy mala calidad, por lo que el consumidor es reacio a comprarla».

Mercancía de China

En este sentido, el presidente de la Mesa Nacional del Ajo considera que por esta razón la cláusula está teniendo efectos prácticos y evitando las habituales operaciones triangulares a través de terceros países, tan habituales en las campañas anteriores. Según sus palabras, «afortunadamente para los productores españoles la mercancía de China

cada vez es peor». Asimismo, cree que lo más prioritario hasta el mes de diciembre es evaluar el nivel de certificados que se solicita en los Estados miembros de la Unión Europea «porque si bien conocemos los de España, no sabemos lo que ocurre en otros países comunitarios como Holanda y conocer ese dato es importante para el sector, al igual que realizar un seguimiento para que no se produzca ningún tipo de operación triangular».

De cara a la negociación de la Organización Común del Mercado de Frutas y Hortalizas, la Mesa Nacional está estudiando el desarrollo de los programas operativos de las OPHFs que está previsto constituir para este sector. Hasta el momento, en toda Castilla-La Mancha sólo existe la OCM de Frutas y Hortalizas de la cooperativa de segundo grado «Coopaman», que ya tiene ultimado su programa operativo.

Rue de la Loi

Advierto en los últimos días una inusitada referencia periodística sobre un edificio situado en la Rue de la Loi. De inmediato reparo en la historieta de tebeo del maestro Ibáñez sospechando se trataba de alguna nueva genialidad salida de su pluma. Craso error. De inmediato compruebo que la sorprendente y desternillante casa del dibujante se encuentra en la Rue del Percebe, número 13, aunque repasando los vecinos de tan humorísticas viñetas alguno de ellos bien podía trasladar su actividad a la morada de la calle de Bruselas para así justificar mejor su utilización.

Un editorial de este mismo periódico consideraba la nueva «embajada» de Castilla-La Mancha en Bruselas como un despilfarro del dinero de todos los contribuyentes destinado a financiar unos servicios que ya prestan los diplomáticos españoles.

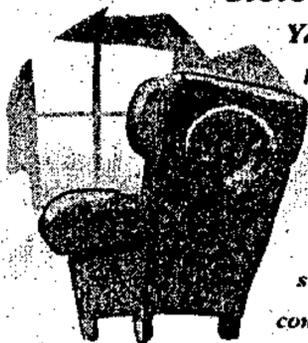
La esquizofrenia que viven permanentemente los vecinos de la Rue del Percebe parece haber contagiado al responsable de la idea de la recién inaugurada oficina que, mucho sospecho, se hará más latente en los próximos meses.

La diferencia es que el tendero avaro, la portera, el moroso, el ladrón o el veterinario, por citar tan sólo a algunos vecinos de la famosa mansión de Ibáñez no deparan con su lectura unos inigualables instantes de humor.

Por el contrario, el local de la Rue de la Loi, mucho más elegante que el que ilustra la contraportada de algunos tebeos del país, ya ha ocasionado al Presupuesto de Castilla-La Mancha, en principio, una importante inversión económica, incluida la espléndida inauguración que ni Viajes Halcón hubiera organizado mejor.

Domingo CENTENO

EL
OLMO
DE LA
COMODIDAD



Sistema de Compra Personalizado.

Ya no tendrá que adaptarse más a las limitaciones de las tarjetas convencionales. Olvídense de la rigidez de los débitos a secas y de los créditos prefijados. A partir de ahora, su tarjeta de La Caja Rural con el SCP, será la que se adapte a usted dándole la posibilidad de que sobre la marcha y en función a sus posibilidades se fije la forma de pago que más le convenga para cada una de sus compras en función de su importe.



PRODUCCIÓN DE VINO

La producción de vino en la región recupera la normalidad después de los años de sequía

SÓLO en la Denominación de Origen «La Mancha», la producción de vino de la campaña 1997/98 rondará los 18 millones de hectólitros, cantidad que se puede considerar como una vuelta a la normalidad después de la sequía sufrida en los últimos años. Esta cifra demuestra la recuperación en general de las cosechas a lo que hay que añadir la buena calidad del fruto, sobre todo para las variedades

tempranas como cencibel, macabeo y sauvignon, mientras que la garnacha y cabernet alcanzarán calificaciones de muy buena, resultando la airén mucho más irregular. Algunas cooperativas ya han anunciado la venta de hasta el 70 por ciento de su producción a precios que oscilan entre las 320 y las 420 pesetas/hectógrado para el blanco, según el tipo de fermentación y entre 550 y 800 para el tinto.

Toledo. P. H.
Los buenos resultados obtenidos en la vendimia en todas las denominaciones de origen durante esta campaña (a excepción de «Mondéjar»), consiguiendo una vuelta a la normalidad después de varios años de dura sequía, hacen que la producción de vino en Castilla-La Mancha sea muy alta. Así, sólo en la Denominación de Origen «La Mancha» la producción rondará los 18 millones de hectólitros.

La Mancha

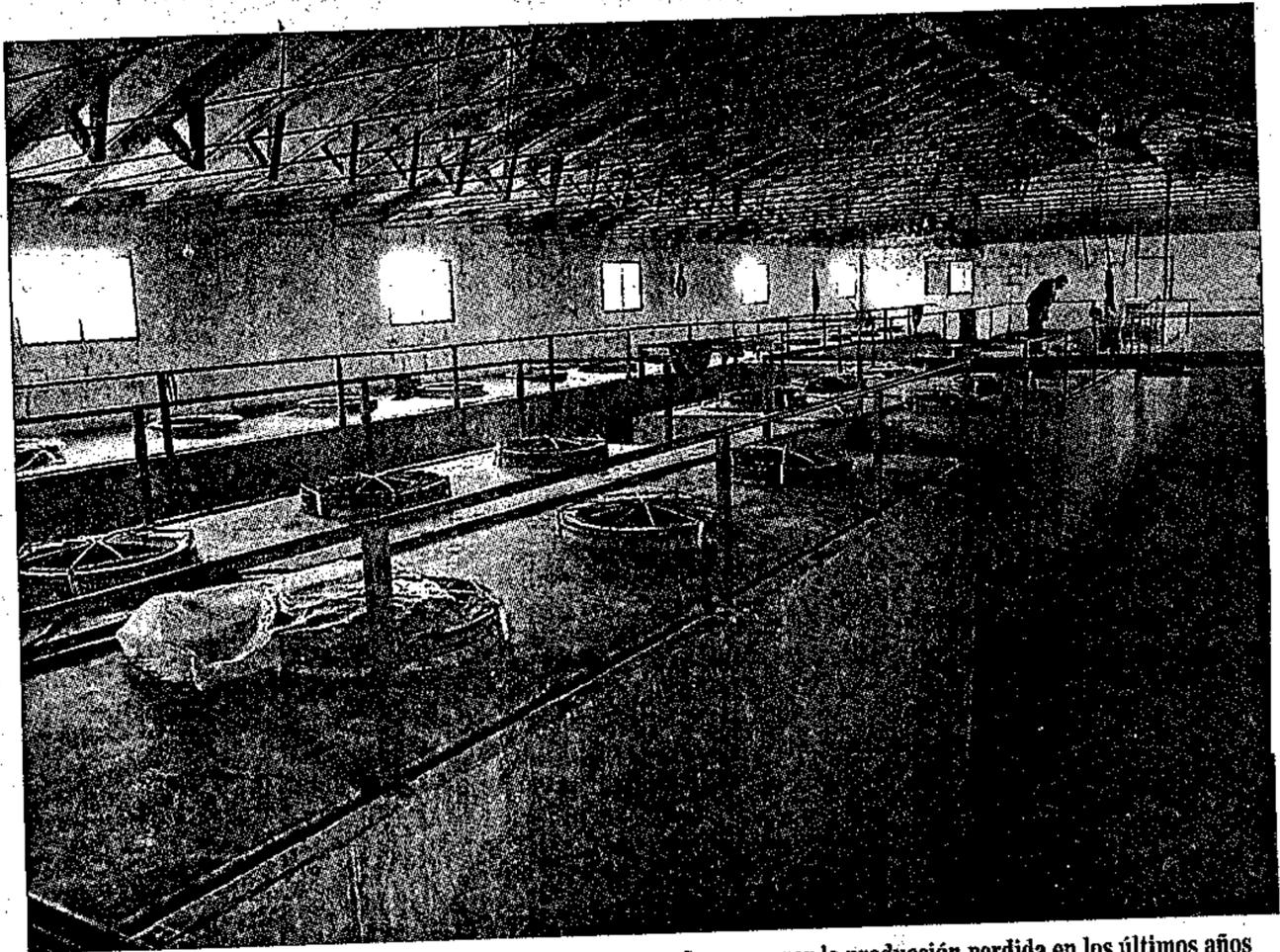
En esta denominación, las variedades tempranas como cencibel o macabeo presentan una excelente calidad, mientras que las de otras, como la garnacha y cabernet sauvignon se pueden calificar de muy buena, según el director del Centro de Capacitación y Experimentación Agraria de Tomelloso, Félix Yáñez, para quien la variedad airén, sin embargo, presenta una calidad regular.

Esta denominación de origen, considerada por muchos como un verdadero «monstruo», presenta notables diferencias de producción, ya que, mientras que algunas explotaciones se han visto afectadas por el pedrisco o enfermedades, en otras el volumen de la cosecha ha experimentado un incremento que oscila entre el 30 y el 50 por ciento con respecto a la pasada campaña.

En cuanto a los precios, los operadores manejan cotizaciones que fluctúan entre las 320 y las 330 pesetas por hectógrado para los blancos de fermentación tradicional, frente a las 420 para los de fermentación controlada. Los precios, en el caso de los tintos tradicionales, alcanzan las 550 pesetas y entre las 700 y 800 pesetas los más demandados como son los tintos monovarietales.

Valdepeñas

La producción de uva en la Denominación de Origen «Valdepeñas» en la presente campaña asciende a 135 millones de kilos, un 62 por ciento más con res-



Las cooperativas de la región han conseguido en esta campaña recuperar la producción perdida en los últimos años

pecto al pasado año en que se recolectaron 83 millones de kilos de uva.

Con este volumen de producción se podrán elaborar en torno a los 95 millones de litros de vino, según indicó a ABC el secretario del Consejo Regulador de la mencionada Denominación, Manuel Cruz, que agregó que del total del fruto recogido, 110 millones pertenecen a uva blanca y el resto a tinta.

Cruz, que destacó el elevado rendimiento del fruto, aseguró que habría que remontarse a los años 1982 y 1986 para encontrar

cosechas de similares características con 135 y 134 millones de kilos respectivamente, si bien, en las campañas correspondientes al 84 y al 87 se llegaron a recolectar 142 y 146 millones de kilos.

Las condiciones meteorológicas favorables, la incorporación del regadío y el rejuvenecimiento del viñedo son algunos de los factores que de forma decisiva han contribuido a recuperar las plantaciones y a incrementar de forma sorprendente la cosecha de esta campaña.

Después de estos resultados, que han superado las previsiones

iniciales, el esfuerzo se centrará en la reestructuración del viñedo con el objetivo de equilibrar las plantaciones de uva blanca y de tinta y eliminar las diferencias que existen entre ambas, 13.000 hectáreas de blanca frente a 6.500 de tinta. Informa desde Ciudad Real Elisa Laderas.

Méntrida

Por su parte, desde la Denominación de Origen «Méntrida», el secretario del Consejo Regulador, Julio López, ha indicado que la actual campaña ha sido superior en un 30 por ciento con respecto al año anterior, aunque el grado es más bajo que en otras campañas. En cuanto a los precios, existen unas buenas perspectivas de solicitud de vinos, lo que repercutirá favorablemente en los viticultores. Además, esta denominación produce principalmente uva tinta de la variedad garnacha, lo que permite una mejor comercialización del vino, al ser el tinto más demandado.

La Denominación de Origen «La Mancha», la «despensa de España», producirá este año alrededor de 18 millones de hectólitros, una cantidad normal después de años de sequía

PRODUCCIÓN DE VINO

Recuperar la cultura del vino y mejorar su comercialización han sido los objetivos del I Salón de Vino de Albacete, que ha sido visitado por 2.500 profesionales y consumidores

que el blanco.

En esta denominación están acogidas 22 cooperativas y 18 bodegas particulares de la comarca norte de Toledo.

Sin embargo, el problema de esta denominación sigue siendo el de la comercialización, pues sólo una pequeña cantidad se dedica a la exportación bajo el nombre «Méntrida». El resto se vende como vino de mesa.

Mondéjar

La producción de vino con Denominación de Origen «Mondéjar» será este año inferior a la del pasado, ya que la producción alcanzada al término de la campaña ha sido un 60 por ciento menor. Ello supone que si en una campaña normal se llegan a pro-

ducir 4 millones de litros de vino, este año será de casi dos millones y medio, según informó a ABC el presidente del Consejo Regulador de Vinos «Mondéjar», Gregorio Diéguez.

A pesar de la importante bajada de la producción vinícola, se han introducido nuevos medios técnicos que han favorecido la mejora de la calidad de estos vinos, que están empezando a tener mucha aceptación en el mercado nacional. Sin embargo, el hecho de que en la segunda cam-

Conocer los vinos

paña que se realiza desde que la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha concedió la denominación de origen de estos vinos, se haya obtenido tan baja producción, ha afectado a los agricultores, que se han mostrado desilusionados ante las optimistas perspectivas que auguraban para sus vinos.

Las heladas, el pedrisco y oidio han sido las causas determinantes de la reducción de la cosecha. En total, son cinco las bodegas de Guadalajara que se encuentran



Pedro Valeros

El Salón del Vino de Albacete sirvió para promocionar los caldos que se producen en toda la región

ducir 4 millones de litros de vino, este año será de casi dos millones y medio, según informó a ABC el presidente del Consejo Regulador de Vinos «Mondéjar», Gregorio Diéguez.

A pesar de la importante bajada de la producción vinícola, se han introducido nuevos medios técnicos que han favorecido la mejora de la calidad de estos vinos, que están empezando a tener mucha aceptación en el mercado nacional. Sin embargo, el hecho de que en la segunda cam-

paña que se realiza desde que la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha concedió la denominación de origen de estos vinos, se haya obtenido tan baja producción, ha afectado a los agricultores, que se han mostrado desilusionados ante las optimistas perspectivas que auguraban para sus vinos.

Las heladas, el pedrisco y oidio han sido las causas determinantes de la reducción de la cosecha. En total, son cinco las bodegas de Guadalajara que se encuentran

acogidas a esta denominación de origen, tres de la cuales son de Mondéjar de Pioz y otra de Sacedón. Informa desde Guadalajara, Rocío Ruiz.

Según se puede observar, excepto esta última denominación, el resto han obtenido unos buenos resultados. Sin embargo, el problema de la comercialización sigue siendo la asignatura pendiente de estas denominaciones. El Plan de Recuperación del Viñedo puede contribuir a mejorar la calidad de los vinos.

Hacia la recuperación de la cultura del vino y la mejora de la comercialización

ha ascendido a 4 millones y medio de pesetas.

«El objetivo fundamental del Salón era que los albaceteños conociesen sus vinos», explicaba ayer el coordinador del Salón, Marc Petiot, «por eso, no se planteó como una feria para vender vino, sino como una muestra de los mejores caldos de la provincia; abierta para profesionales y consumidores, en la que todos los asistentes han podido catarlos, o introducirse a la cata y a la cultura del vino que tiene una importancia enorme en la provincia».

Participantes

De hecho, el Salón consistió en una veintena de «stands» donde se encontraba una nutrida representación de productores: «Bodegas Mainetes», de Fuenteálamo;

cooperativa «San Antonio Abad», de Villamalea; cooperativa «Nuestra Señora de la Cabeza», de Casas Ibáñez; «Viñedos Mejorantes», de Toledo; «Bodegas Piqueras», de Almansa; cooperativa «San Ginés» de Casas de Benítez; bodegas «San Dionisio», de Fuenteálamo; cooperativa «Nuestra Señora de la Caridad», de Villarrobledo; bodegas «Nuestra Señora de la Encarnación», de Tobarra; cooperativa «Nuestra Señora del Rosario», de El Provencio; cooperativa «San Isidro Labrador», de Las Pedroñeras; cooperativa «La Unión», de Tarazona de la Mancha; «Bodegas Ortega» de La Roda; «Bodegas Lozano», de Villarrobledo; cooperativa «Santiago Apóstol», de Montealegre; «Vinícola Manchuela», de Albacete y cooperativa UCI, de Iniesta.

«Si se estudia la lista, se ve como hemos cubierto un espacio que no estaba cubierto hasta la fecha», explicaba Petiot, «y es que dentro de la lista algún peso pesado como son Piqueras de Almansa o Bodegas Lozano, pero la inmensa mayoría de los participantes son cooperativas que han dado en los últimos años el salto a la calidad y el embotellado, pero que aún no habían dado el salto al marketing y la promoción de las grandes marcas ya han pasado».

Comercialización

Asimismo, el gerente del I Salón del Vino señaló que también se pretendía cubrir una insólita carencia del sector vinícola provincial: muchos de los caldos que se vieron en el centro cultural «La Asunción» pueden comprarse en la mayor parte de los países de la UE, pero es prácticamente imposible hallarlos en las estanterías de los supermercados y grandes superficies de Albacete capital. No obstante, en tal sentido se han producido significativos avances, con la presencia de jefes de compras.

AYUDAS Y CONVOCATORIAS

Industria

□ **Iniciativa Pyme de desarrollo empresarial.** La Consejería de Industria y Trabajo ha publicado un orden por la que se establecen las bases reguladoras de las subvenciones contempladas en el Real Decreto 937/1997, de 20 de junio, por el que se establece el régimen de ayudas y el sistema de gestión de la iniciativa Pyme de desarrollo empresarial. Los programas que contempla son la cooperación empresarial, la promoción de los servicios de información empresarial, diseño, financiación, redes de organismos intermedios de apoyo a la innovación, apoyo al Sistema de Garantías Recíprocas y Redes de organismos intermedios de carácter financiero.

Podrán acogerse a estas ayudas, con carácter general, las pequeñas y medianas empresas y los organismos intermedios.

El plazo de presentación de solicitudes para el ejercicio 1997 comenzó el día de entrada en vigor de la orden (3 de octubre) y finalizará en dos meses desde dicha fecha. Para los ejercicios presupuestarios 1998 y 1999 se presentarán las solicitudes dentro del primer trimestre de cada año.

Las solicitudes de subvención se formalizarán por triplicado mediante instancia dirigida al Director General de Desarrollo Industrial y se presentarán en el Registro de las Delegaciones Provinciales de la Consejería de Industria y Trabajo.

Construcción

□ **Seguridad en obras de construcción.** El Consejo de Ministros ha aprobado un Real Decreto sobre Disposiciones Mínimas de Seguridad y Salud en las Obras de Construcción, que desarrolla la Ley de Prevención de Riesgos Laborales.

Una de las novedades más importantes de la norma aprobada es la figura del coordinador en materia de seguridad y salud, tanto en la fase de elaboración del proyecto de obra, como en la fase de ejecución. El campo de aplicación se extiende a cualquier obra pública o privada, en la que se realicen trabajos de construcción o ingeniería civil, incluido el desmantelamiento, transformación, derribo, conservación y mantenimiento.

La directiva establece también la necesidad de elaborar por parte de los contratistas en la fase de proyecto de obra un plan de seguridad y salud, que contenga medidas sobre trabajos que impliquen riesgos especiales para los empleados.

Según la envergadura de la obra se exigirá un estudio de seguridad y salud si el presupuesto de ejecución supera los 75 millones de pesetas o una duración de más de 30 días, con más de 20 empleados o un volumen de mano de obra de más de 500 días de trabajo, o un estudio básico en la fase de redacción del proyecto de la obra que se pretende hacer.

Exportación

□ **Programa de Ayuda a la Exportación.** La Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y las cinco cámaras de comercio e industria de la región han firmado un convenio destinado a la promoción de las exportaciones y la internacionalización de la empresa castellano-manchega. Las ayudas que se ponen en marcha fruto de este convenio se enmarcan dentro del II Pacto Industrial para Castilla-La Mancha 1996/1999, entre cuyos objetivos estratégicos destaca el incremento de la actividad exportadora, consolidar la actividad exterior y la presencia continuada de la empresa castellano-manchega en los mercados exteriores.

Las acciones son: 1. Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE). Se trata de un programa de lanzamiento de nuevos exportadores a través de dos pilares básicos, la incorporación de capital humano especializado y la realización de planes de promoción en el exterior para cada empresa, con el objetivo final de que la empresa exporte habitualmente.

2. Participación en misiones comerciales, con la salida al exterior para establecer contactos.

3. Asistencia agrupada a ferias con carácter internacional.

4. Acciones de cooperación con empresas de otros países.

5. Seminarios y jornadas.

Investigación

□ **Línea de Financiación para Investigación y Desarrollo Tecnológico.** El Instituto de Crédito Oficial (ICO), en colaboración con el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), ha presentado la Línea de Financiación para Investigación y Desarrollo Tecnológico. El objetivo es dotar a las pymes españolas de un marco de financiación que les permita abordar proyectos de investigación destinados a mejorar y desarrollar productos y procesos productivos.

Pueden acceder a esta línea de ayudas cualquier persona jurídica que esté dada de alta en el Impuesto de Actividades Económicas y que sea pequeña o mediana empresa, de acuerdo a los siguientes requisitos: menos de 250 trabajadores; volumen de negocio inferior a 40 millones de ECUS (6.496 millones de pesetas, según cotización). No estar participada por una gran empresa o grupo de grandes empresas en un porcentaje igual o superior al 25 por ciento del capital.

Las inversiones financiables son en inmovilizado, material e inmaterial, para los proyectos de desarrollo tecnológico, innovación tecnológica, proyectos cooperativos y proyectos concertados que previamente hayan sido aprobados por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial. El plazo de préstamos puede ser de cinco o siete años.

CURSOS, FERIAS Y PUBLICACIONES

El euro para el futuro de Europa

El Grupo del Partido Popular Europeo ha convocado la tercera edición del Concurso de Redacción «Robert Schuman», un certamen que pretende acercar la realidad de Europa a la juventud de hoy, concediéndoles la oportunidad de expresar sus opiniones mediante el concurso. El premio consiste en una beca de estudios o de idiomas de cuatro semanas de duración, en cualquier país de la Unión Europea, además de un viaje a Estrasburgo o Bruselas para visitar el Parlamento Europeo. Los mejores trabajos serán traducidos a los once idiomas oficiales de la UE y editados por el Grupo PPE. Pueden participar todos los jóvenes europeos de 16 a 18 años. Este año el título de la redacción es «¿Qué representa el euro para el futuro de Europa?». Los trabajos deberán ser enviados antes del 31 de diciembre al servicio de prensa del PPE.

Feria de la Mujer Emprendedora

Diecisiete empresas y asociaciones de Castilla-La Mancha han confirmado su presencia en la IX edición de la Feria de la

Mujer Emprendedora, que se celebrará en Madrid del 6 al 9 de noviembre. La presencia regional estará formada, entre otras, por seis mujeres empresarias de Albacete, dentro del escaparate del Ayuntamiento, una cooperativa de crías de avestruz de San Clemente (Cuenca), la escultora Esperanza Arias, de Guadalajara, la Asociación de Mujeres Alcarria Baja, la Asociación de Mujeres Mancomunidad de Cabañeros (Ciudad Real), la Diputación Provincial de Guadalajara, la asociación de turismo rural «El Caballero Andante» de La Puebla de Almoradiel (Toledo) y la Asociación de Familias y Mujeres del Mundo Rural.

CIEM Torrijos

La localidad toledana de Torrijos contará a partir de primeros de noviembre con un nuevo Centro de Integración para el Empleo e Igualdad de Oportunidades de la Mujer (CIEM). Para la puesta en marcha de este servicio ha sido necesaria la firma de un convenio con la Consejería de Bienestar Social, que lo financiará en un 50 por ciento, mientras que la otra mitad del presupuesto será aportada por la Corporación municipal.

Plan de Formación en Albacete

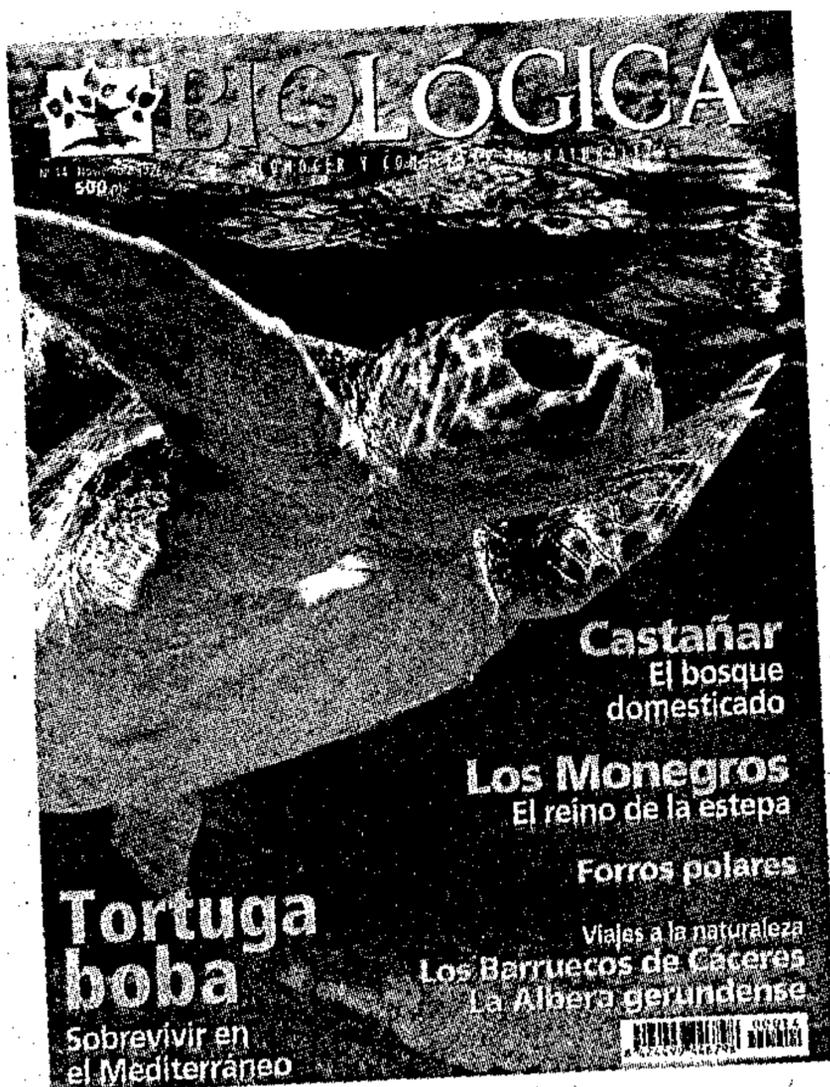
La Confederación de Empresarios de Albacete (FEDA) ha puesto en marcha el Plan de Formación Continua para 1997, que contempla un total de 41 acciones formativas, que se desarrollarán a lo largo del último trimestre de este año y finalizarán todas ellas en marzo de 1998. En este Plan se impartirán 1.311 horas formativas y pasarán por las aulas de FEDA un total de 1.100 alumnos. La Confederación también ha diseñado la formación sectorial para las empresas que pertenezcan a cuatro sectores fundamentales: metal, agroalimentario, comercial y textil-confección.

Apoyo al empleo en Alcolea

El Ayuntamiento de Alcolea de Calatrava (Ciudad Real) ha puesto en marcha varios programas de apoyo al empleo para minimizar los efectos del paro que existen en esta localidad ciudadrealeña. Las medidas que se pondrán en marcha son, entre otras, unas ayudas para personas que inicien cualquier tipo de negocio en el municipio con la concesión de subvenciones y la apertura de una oficina de información laboral.

Descubra la naturaleza con BIOLÓGICA

nº 14
Ya a la venta



Si quiere conocer la naturaleza de la mano de los más avezados naturalistas, descúbrela cada mes en BIOLÓGICA.

EN NOVIEMBRE:

La tortuga boba vive una particular tragedia en las aguas de nuestro Mediterráneo, donde cada año mueren miles de ejemplares a causa del apresamiento accidental por parte de la flota palangrera.

Los Monegros, que cobijan uno de los ambientes esteparios más valiosos de Europa, esperan el reconocimiento de sus valores como espacio protegido.

El castañar es un bosque profundamente arraigado en la cultura rural que, debido al valor de su fruto y madera, ha sido propagado por el hombre desde la más remota antigüedad.

Se acerca el invierno, y el forro polar se convierte en una prenda insustituible. Mostramos sus características y algunos de los modelos más interesantes del mercado.

En nuestra sección de rutas, visitamos Los Barruecos de Cáceres y la gerundense sierra de La Albera.

Y las últimas noticias y descubrimientos sobre el mundo natural.



Revista mensual
para conocer, conservar y disfrutar la naturaleza