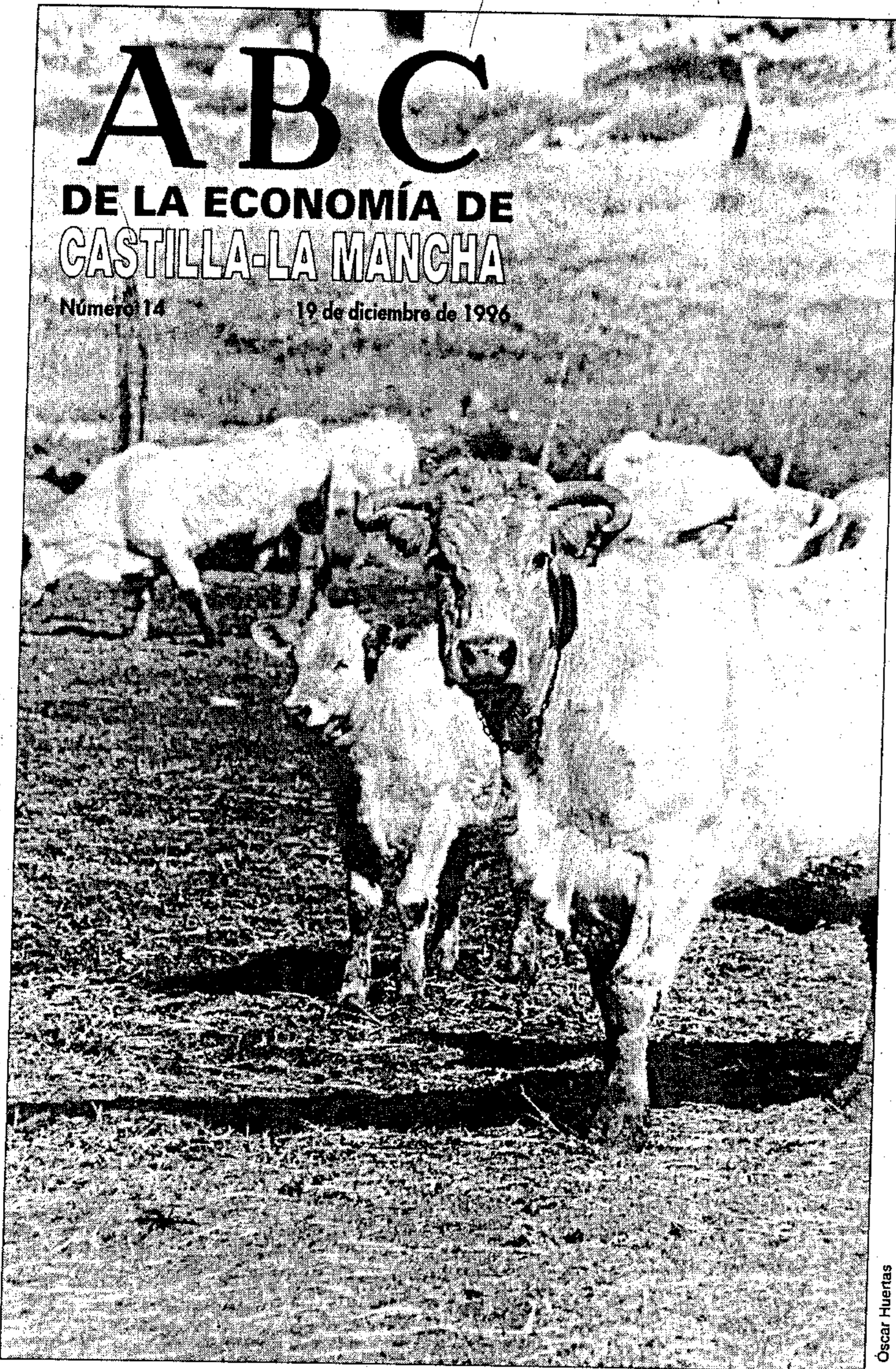


# ABC

## DE LA ECONOMÍA DE CASTILLA-LA MANCHA

Número 14

19 de diciembre de 1996



Oscar Huertas

**LORENZO BOIRA,  
CONCEJAL DE  
COMERCIO DE  
ALBACETE: «EXPO-  
ALBACETE DEBE SER UN  
ESTÍMULO PARA CREAR  
UN MERCADO  
REGIONAL»**

## Los ganaderos intentan salir de la crisis

Los ganaderos de carne de vacuno están sufriendo en los últimos meses una importante crisis, sobre todo por las consecuencias que está provocando en el consumo el mal denominado de las «vacas locas» que, sin embargo, en España no tiene ninguna repercusión. Además tienen que adaptarse a la nueva normativa comunitaria con la reforma parcial de la OCM del Vacuno. Pero este importante sector, que genera un volumen de negocio de 35.000 millones de pesetas al año en la región, no se rinde y ya se está experimentando una ligera recuperación. (Información y editorial en páginas interiores)

**EL FUTURO LLEGA IGUAL  
QUE SE VA EL DINERO:  
VOLANDO**



**ASEGÚRESE, HOY  
SUS BILLETES DEL FUTURO**

## CUENTAS DE JUBILACIÓN\* DE CAJA CASTILLA LA MANCHA

Venga e infórmese sobre un futuro tranquilo para Usted con la Cuenta de Jubilación o el Plan de Pensiones de CCM.

Cumpla años feliz.

Si el dinero estará seguro, multiplíquese, con gran rentabilidad y excelentes ventajas fiscales.

Venga a CAJA CASTILLA LA MANCHA y tendrá un futuro confortable.

(\*) Productos contratados con Castima, S.A. de Seguros y Reaseguros de Caja Castilla La Mancha

*Elija, ya, un confortable futuro y al contratar una CUENTA DE JUBILACIÓN o un PLAN DE PENSIONES, podrá firmar con un magnífico BOLIGRAFO CROSS.*

Promoción válida hasta el 31 de diciembre de 1996.

**CCM**  
Caja  
Castilla  
La Mancha

# TELEFONOS DE SERVICIO AL SUSCRIPTOR



Para llamadas desde fuera de Madrid

**902 121 902**

Teléfonos de línea directa con ABC.  
Un servicio más rápido y eficaz.  
Para solicitar todo tipo de información  
sobre los productos de Prensa Española:  
suscripciones, números atrasados, fascículos,  
tapas, pedidos... Pida lo que necesite.  
Llame de 9 a 20 h. y de lunes a viernes.  
**ABC responde**

Para llamadas desde Madrid

**322 65 66**

**ABC**

## Opinión

## Tribuna económica

## AFRICAMA, AL SERVICIO DEL GANADERO

EN el mes de mayo del año 1994 se inició la andadura de esta asociación que fue constituida por ganaderos de vacuno frisón inscritos en el Libro Genealógico de la Raza en el ámbito territorial de Castilla-La Mancha. Ésta era una asignatura pendiente ya que tras la reconversión de ANFE, formada por socios ganaderos, en Conafe el socio es una asociación autonómica y todo ganadero individual debía pertenecer a una de éstas. Una vez formalizados nuestros estatutos, se inicia una andadura que tiene como objetivo fundamental el consolidar una estructura funcional que ofrezca un buen servicio al ganadero asociado como instrumento de apoyo en la gestión de su explotación ganadera, y de otra integrarnos y colaborar con Conafe y las administraciones que tenían relación con el vacuno frisón, sobre todo con el control lechero y Libro Genealógico.

Ya la Gestora que promovió nuestra Asociación había mantenido diversas reuniones con representantes de la Consejería de Agricultura para realizar un convenio de colaboración entre ambas y a esto se llegó una vez que se constituyó Africama. Las relaciones con las Diputaciones de Toledo y Ciudad Real, al ser de ámbito provincial, continuaron igual, es decir, siguieron colaborando con la aportación de personal para realizar el control lechero.

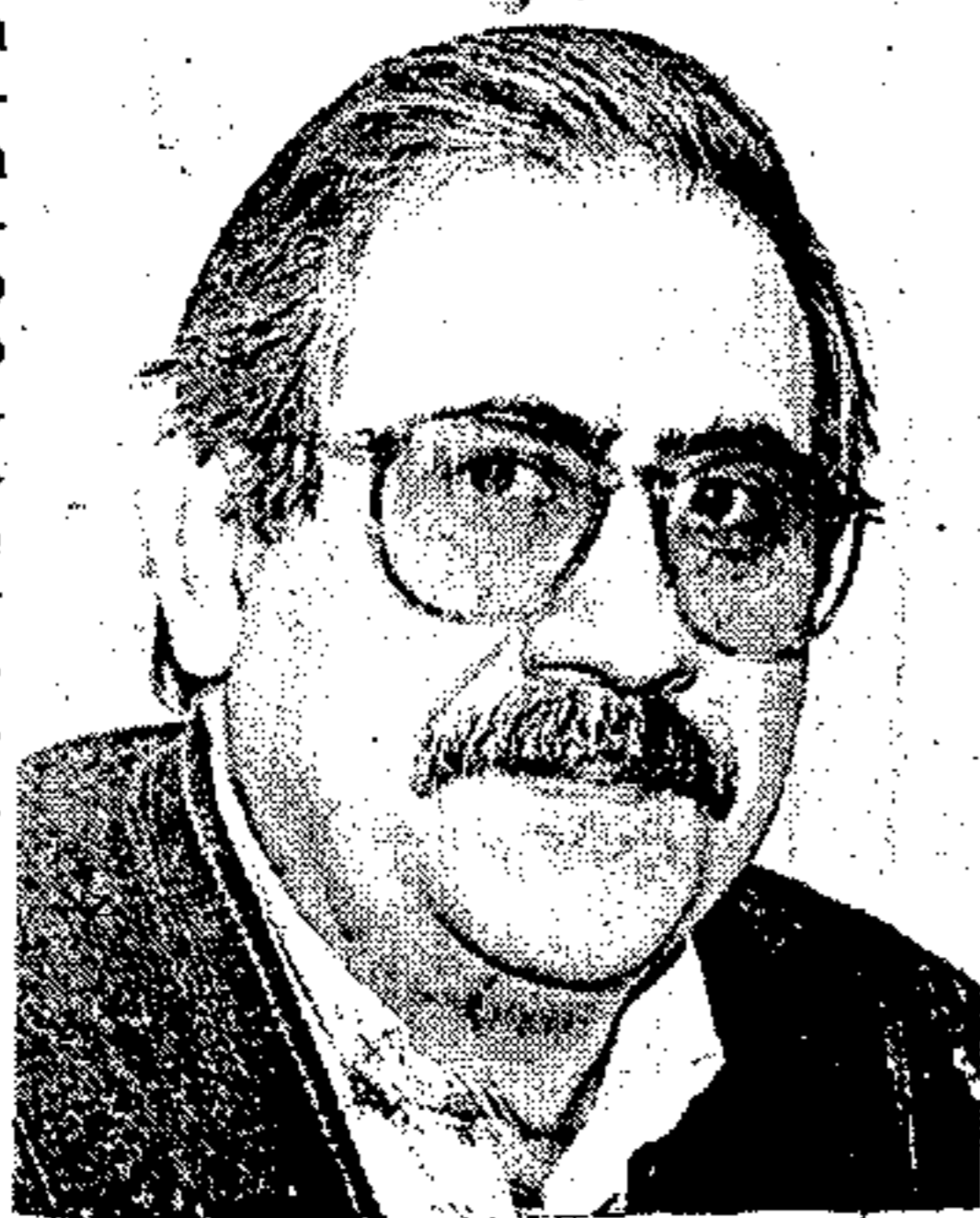
Como resultado de los convenios con la Consejería de Agricultura, por medio del Servicio de Ganadería de la Dirección General de la Producción Agraria, se ha podido efectuar una adecuada racionalización del Control de Rendimiento Lechero y conseguir una mayor eficacia en la transmisión de estos datos a los ganaderos (objetivo fundamental) y como consecuencia al resto de las administraciones implicadas. Realizar un modesto programa de mejora genética, pero no por ello menos interesante, por medio de la adjudicación de semen de alta calidad a las ganaderías en Libro y Control por parte de la Consejería.

A nivel de presencia externa, somos una de las primeras autonomías en ir a un concurso nacional de vacuno de frisón de forma conjunta, hecho que se produce en octubre de 1994. En mayo de 1995 se realiza en Talavera de la Reina el I Concurso Nacional de Primavera de la Raza Frisona, con el patrocinio del Ayuntamiento y la organización de Conafe y con espíritu de continuidad ya que en el año 1996 se celebra el II Concurso, con una especial aportación de la Consejería de Agricultura, y esperamos celebrar el tercero en el ya cercano 1997. Lógicamente seguimos asistiendo a todos los concursos nacionales de invierno que se han realizado en Silleda o en Gijón.

Con estas actuaciones lo que se ha pretendido y se sigue queriendo hacer es, por una parte, conocer mejor nuestras propias ganaderías al disponer de más y mejores datos y que a su vez llegan antes al ganadero, comparar nuestra situación con respecto a otras autonomías o a nivel estatal y como consecuencia poder realizar unos diagnósticos a nivel de las ganaderías individuales, por grupos, provincias o regional que nos permita seguir mejorando.

**Arturo ESPINOSA**

Secretario Regional de la Asociación Frisona de Castilla-La Mancha (Africama)



## CRISIS IMPORTADAS

LA grave crisis de las «vacas locas» sigue trayendo meses después de cabeza a un importante sector como el del ganado de vacuno, y aunque poco a poco los hechos apuntan a una lenta recuperación, lo cierto es que según las diferentes asociaciones ganaderas la venta de carne se redujo en los meses pasados en un 50 por ciento a causa de este grave problema surgido en Gran Bretaña. Por otro lado, el vacuno de leche también se ve afectado por la reducción del cupo lácteo impuesto por la Unión Europea. Se trata, pues, de dos problemas importados a los que los ganaderos buscan soluciones inmediatas.

El primero de ellos ha sido sin duda el más grave, en primer lugar por su efecto inmediato, ya que nada más conocerse en el mes de marzo los primeros casos mortales ocasionados por la crisis de las «vacas locas» inglesas el consumo descendió de manera alarmante y el precio de la carne tuvo una bajada notable, y en segundo por la propia importancia de un sector que en Castilla-La Mancha genera un volumen de negocio de unos 35.000 millones de pesetas. Dentro de la región, han sido los ganaderos de la provincia de Toledo los que han tenido que soportar mayores pérdidas, ya que esta provincia ocupa el segundo lugar en España en el número de cabezas de ganado tras Mérida.

Los hechos han demostrado lo

absurdo de esta crisis para el sector español y en concreto para el regional, cuya carne estaba en perfectas condiciones. Por fortuna, los ganaderos parecen recuperarse tanto del descenso del consumo de carne como de los años precedentes de sequía, pero el sector, que además está a la espera de las repercusiones de la OCM del vacuno, cree imprescindible el establecimiento de indemnizaciones para paliar las pérdidas millonarias. Estas ayudas parece que están llegando del Ministerio, pero reclaman también mayor apoyo de la Administración regional, a la que reprochan que no les apoyara en plena crisis mediante una campaña dirigida al consumidor.

La otra crisis ganadera importada, la del vacuno de leche, plantea también graves quebraderos de cabeza a los productores de la región, que ven cómo los esfuerzos realizados en los últimos años para mejorar sus explotaciones y los sistemas de producción se ven ahora truncados por la limitación de la cuota láctea, que frustra sus expectativas.

Para completar la problemática que afecta al sector ganadero de la región, no cabe olvidar los graves casos de rebrotes de brucelosis que afectan al ganado ovino, para cuya eliminación, más que la discusión entre organizaciones agrarias y Junta, lo más eficaz sería diseñar un plan de erradicación y la puesta en marcha de campañas de saneamiento.

## Nombres propios

## José María Roncero

El presidente de la Unión de Consumidores (UCE) de Castilla-La Mancha, José María Roncero, ha hecho un llamamiento a los padres de la región para que tengan un cuidado especial con la compra de juguetes «porque el juego les marcará su conducta futura». Roncero, que pronunció esta semana una conferencia en Guadalajara sobre el consumo en Navidad, manifestó que los juegos son más sofisticados y hacen a los pequeños más solitarios e insolidarios, por lo que es necesario educarlos y que los padres no se dejen influenciar por la publicidad. José María Roncero recomendó la planificación de compras de juguetes.

## Juan Sánchez

El presidente del Comité Organizador de la Feria de Tecnología Vitivinícola (Fervino'96), Juan Sánchez Moreno, ha asegurado que la muestra, celebrada durante el pasado fin de semana en Valdepeñas, se ha consolidado como la primera feria del sector en la zona centro, y ha destacado el alto nivel que han tenido las jornadas técnicas que se han celebrado de forma paralela. Según Sánchez Moreno, más de 10.000 profesionales han visitado esta edición de Fervino y los 90 expositores participantes han cubierto sus expectativas de negocio a través de los contactos que han mantenido con empresarios de otras comunidades autónomas.

## José María Fresneda

El secretario regional de Asaja, José María Fresneda, ha asegurado que sólo una decena de Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de Castilla-La Mancha están en disposición de cumplir «con alguna mejora», los requisitos del reglamento comunitario fijado para esta OCM. José María Fresneda, que participó en una conferencia sobre productos hortofrutícolas organizada por el Ministerio de Agricultura en Toledo, precisó que entre las citadas organizaciones de productores de frutas y hortalizas están, entre otras, «Santiago Apóstol» de melón; «Copaman» de ajos y «Cochaman» de champiñón.

# Los ganaderos intentan recuperar el mercado perdido

**L**A ganadería, uno de los sectores de mayor actividad económica en la región, con un volumen de negocio anual de unos 35.000 millones de pesetas, está atravesando unos momentos difíciles, tanto por las secuelas de la grave sequía como por las consecuencias que ha provocado en el consumo de carne de vacuno el mal llamado de las «vacas locas», hecho que ha repercutido en una notable

disminución del consumo de vacuno en toda España y en la bajada del precio de la carne, que ha afectado sobre todo a los ganaderos. Ahora, este sector debe asumir también las nuevas reglamentaciones comunitarias, tanto en la producción de leche de vaca como en la de carne. De lo que no cabe duda es que el ganadero castellano-mancheño está haciendo grandes esfuerzos para sacar adelante sus explotaciones.

Toledo. **Pilar Hernández**  
El injustificado miedo a consumir carne de vacuno tras conocerse los efectos causados en Gran Bretaña por el denominado mal de las «vacas locas», porque en España nunca se ha producido esta enfermedad, ha provocado un descenso del consumo en nuestro país de casi un 50 por ciento, desde el pasado mes de marzo. Esta disminución de las ventas de carne ha repercutido sobre todo en Toledo, la segunda provincia, después de Lérida, en número de cabezas de ganado y producción de toda España.

Este descenso del consumo, unido a la grave sequía sufrida en la región en los últimos años ha influido negativamente en la actividad económica del sector ganadero, que en Castilla-La Mancha tiene un volumen de negocio cercano a los 35.000 millones de pesetas. Un dato esclare-

cedor de la crisis que padece el sector se encuentra en los precios. Según el gerente de la Asociación Nacional de Productores de Carne de Vacuno (Aprovac), Manuel Conde, antes de conocerse la existencia de la enfermedad de las «vacas locas», el precio del kilo/canal de carne de vacuno se situaba en las 580 pesetas; en el mes de junio, el precio descendió hasta las 385 pesetas kilo; «sin embargo, no ha habido una gran repercusión en el consumidor, el carnicero ha seguido ganando lo mismo y el precio del resto de las carnes —pollo, cerdo, cordero—, se ha triplicado. Es decir, esta situación ha sido sólo perjudicial para el ganadero», indicó Conde.

De la misma opinión son los propietarios de los mataderos de la región; según Rubén Ruiz, propietario del matadero «Mafri-vasa», situado en la localidad to-

ledana de Valmojado, las ventas de vacuno han descendido en un 50 por ciento, «se está confundiendo a la gente con el tema de las «vacas locas», no se está dando la información adecuada y es necesario que se conozca que en España este problema no existe; en los mercados españoles hay mejor carne que nunca».

## Intervención

Aunque los últimos datos ofrecen una ligera recuperación del precio de esta carne, desde la Administración central se han tomado algunas medidas para evitar el hundimiento del sector. Así, desde el pasado mes de mayo se están llevando a cabo medidas de intervención por parte del Gobierno; para este año se han aprobado unas 600 toneladas de carne; 360.000 toneladas para el próximo año y otras tantas para 1998; de esta forma, el excedente

de carne que existe y que no es comprada por el consumidor, es adquirida por el Gobierno. Sin embargo, para Aprovac, esta intervención no es efectiva al ser necesario que el ganadero adelante un aval excesivo para su precaria economía.

## Primas

Desde la Consejería de Agricultura de la Junta de Comunidades también se están ofreciendo ayudas a la ganadería. Según datos aportados por este departamento, en la campaña del 95 la prima del ovino-caprino ascendió a 12.910 millones de pesetas para 307.839 cabras y 2.439.416 de ovejas. Para el vacuno de carne, la prima a la vaca nodriza ha ascendido a 1.926.933.100 pesetas para 59.249 vacas y al ternero por un valor de 991.967.710 pesetas para 57.195 animales.

Este año también se ha pagado

## Manuel Conde (Aprovac): El programa «Clara» es el futuro de la ganadería en España

Toledo. **P. H.**  
Desde la Asociación Nacional de Productores de Carne de Vacuno (Aprovac) se lleva tres años trabajando en el programa «Clara» —Carne Libre de Aditivos, Regulada y Avalada—, y que ha comenzado a funcionar hace dos meses en la provincia de Toledo.

«Coincidiendo con la incertidumbre del consumidor, reacio a comprar carne de vacuno como consecuencia de las «vacas locas», se ha presentado este programa, aunque llevamos trabajando en él unos tres años. Se ha hecho un proyecto global importante en el que desde el inicio de la compra del animal hasta que su carne llega a la carnicería se realiza un exhaustivo registro y unos análisis complementarios a los de la Administración, garantizando al consumidor que la carne que consume está libre de cualquier tipo de aditivos y

además la avalamos con un empresa internacionalmente conocida, Bureau Veritas», según ha indicado el gerente de Aprovac, Manuel Conde.

Para Conde, este programa privado «es el futuro de la ganadería», porque «somos conscientes de que estamos trabajando de una forma primitiva y es necesario que la carne tenga unas garantías, unos controles, un etiquetado y un envasado en coherencia con el producto que se está consumiendo».

Para este programa la Administración nacional ha colaborado con la aportación de 4.500 muestras y una ayuda económica de 40 millones de pesetas «cantidad buena pero insuficiente; también tenemos intención de realizar una campaña publicitaria a nivel nacional, campaña que también estamos pidiendo a las Comunidades autónomas».



Oscar Huertas

Manuel Conde, gerente de la Asociación de Productores de Vacuno

Respecto a las repercusiones que para el sector tiene la utilización de ciertos aditivos prohibidos, como el clenbuterol, Manuel Conde ha asegurado que se está trabajando desde el programa «Clara» para que el ganadero no pueda introducir aditivos en la carne «porque, entre otras cosas, está prohibido por el Plan Nacio-

nal de Residuos en Carne». Sin embargo, el gerente de Aprovac también quiso dejar claro que el ganadero produce lo que el mercado le pide; «si el mercado le hubiera pedido desde siempre una carne engrasada, y por lo tanto más natural, el ganadero no tendría que recurrir a fórmulas para quitar la grasa».

La sequía de los últimos años y las graves repercusiones que ha tenido la llamada enfermedad de las «vacas locas» en el consumo de carne ha afectado principalmente a los productores de vacuno, un sector que genera en la región más de 35.000 millones de pesetas anuales



Toledo es la provincia, después de Lérida, con mayor número de cabezas de ganado y producción de España

una prima adicional como consecuencia del hundimiento de los precios del vacuno por las repercusiones de la enfermedad de las «vacas locas» y que ha supuesto unos 330 millones para la vaca nodriza y unos 281 millones para el ternero.

**Inspecciones**

Sin embargo, desde la Asociación Nacional de Productores de Carne de Vacuno se ha criticado la postura de la Junta de Comunidades al considerar que no se está ayudando suficientemente al sector. Según Manuel Conde, los ganaderos están poco atendidos por la Administración regional, ya que casi todas las ayudas proceden de la Unión Europea. «Este sector está pasando por graves crisis y es tan fundamental como otros para el desarrollo de la región; llevamos pidiendo al consejero de Agricultura, Mariano Maraver, una campaña de promoción de nuestra carne y no atiende nuestra petición». Conde también fue crítico con las inspecciones que desde la Consejería se realizan «nos parece bien que se hagan analíticas, pero pedimos que las inspecciones se realicen en todo el proceso, no siempre en los mismos cebaderos».

Desde que se produjo la reforma parcial de la OCM del Vacuno, el pasado mes de octubre, los ganaderos tienen que enfrentarse a nuevas reglamentaciones, algunas poco beneficiosas

para los intereses españoles, como son las ayudas a la extensificación o la llamada «prima herodes», que consiste en el sacrificio de los animales entre los diez y los veinte días desde su nacimiento, como consecuencia de la excesiva producción en Europa.

Sin embargo, hay subvenciones interesantes como el segundo tramo de la prima especial del vacuno, de 21 meses en adelante, que desaparece en beneficio del primer tramo, animales de 10 a 21 meses, cuyas ayudas se incrementan considerablemente.

**Vacuno lácteo**

Pero si en la región la producción de carne de vacuno es importante, no lo es menos la de le-

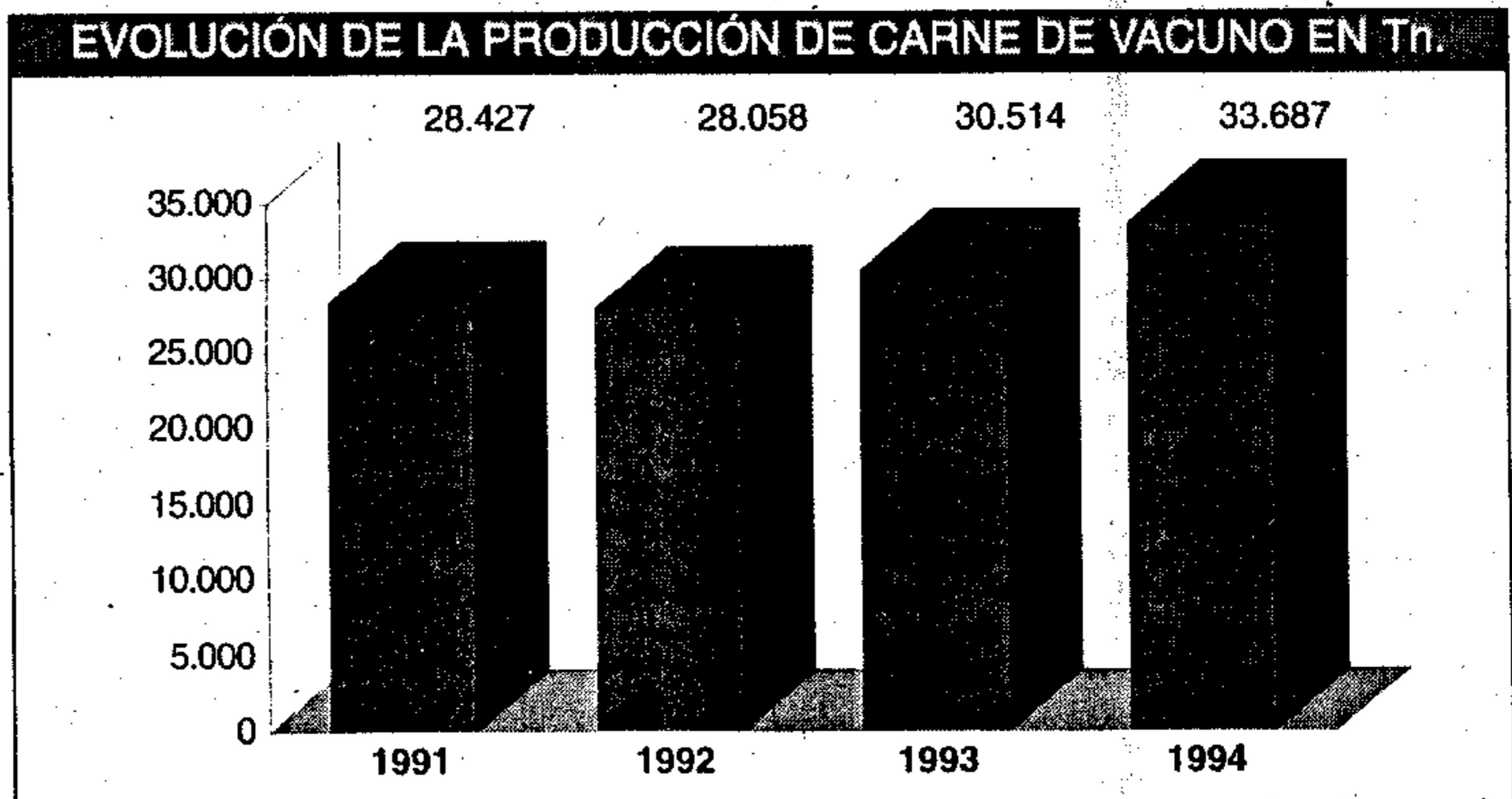
che, sector que también está sufriendo las consecuencias de una excesiva producción y las consiguientes sanciones de la UE por superar las cuotas asignadas.

El sector lácteo de vacuno está teniendo un crecimiento limitado, muy por debajo de sus posibilidades y de su contrastada profesionalidad.

Para el secretario regional de la Asociación Frisona de Castilla-La Mancha (Africama), Arturo Espinosa, el ganadero de vacuno de leche ha hecho grandes esfuerzos en los últimos años por mejorar sus instalaciones y ofrecer mayor calidad en la leche producida, sin embargo, se encuentra con el problema de las sanciones por el exceso de pro-

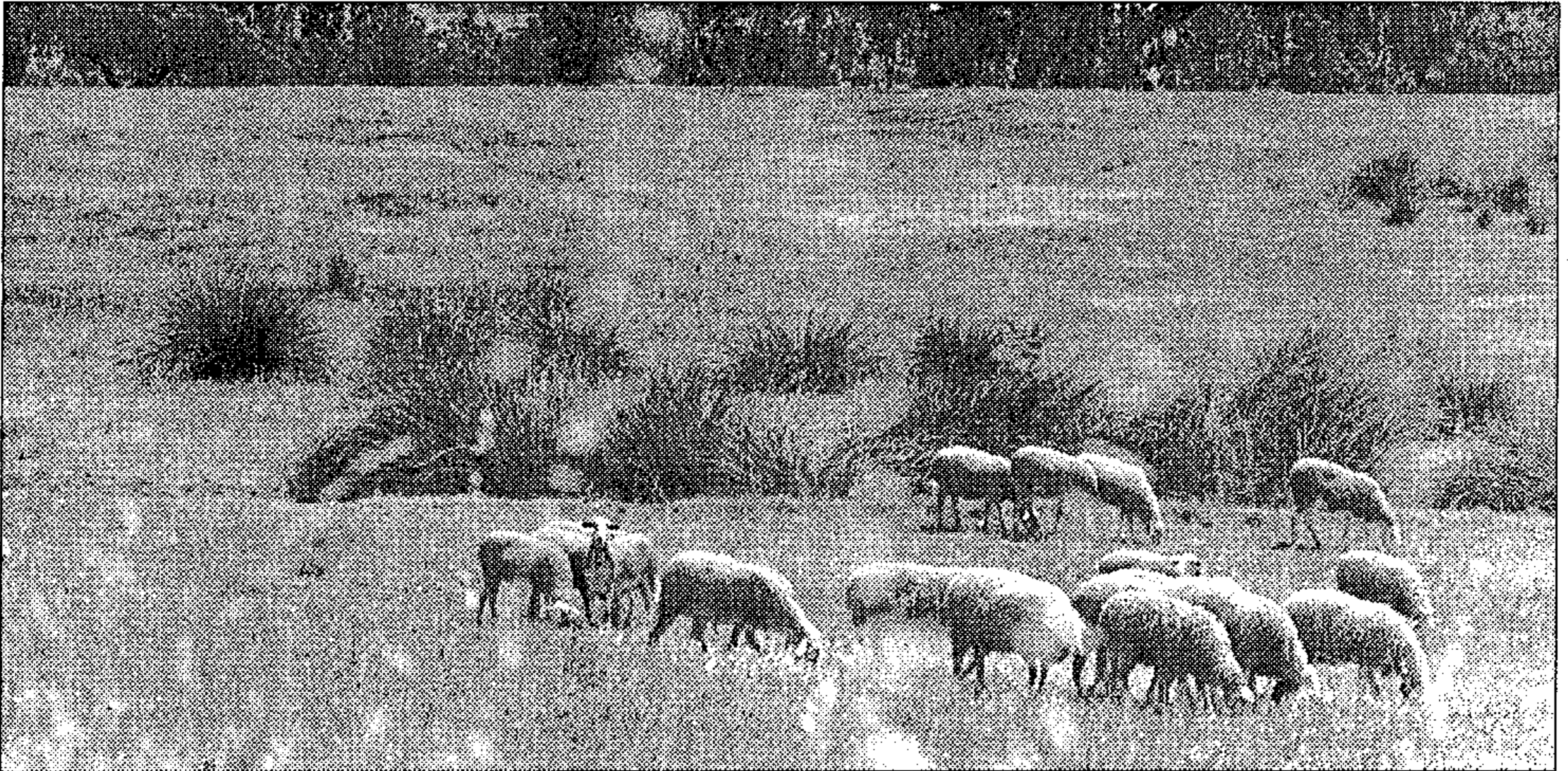
ductividad. Por ello es necesario la intervención de la Administración para que este sector salga adelante, sobre todo si se tiene en cuenta que es el principal sustento para la elaboración del queso en la región.

Desde este sector también se está reclamando desde hace tiempo la creación de un laboratorio lácteo interprofesional. Este laboratorio, que estaría situado en la localidad de Talavera, comarca que tiene la mayor producción de leche de la región, sería un instrumento útil para los ganaderos castellano-manchegos que ahora tienen que recurrir a laboratorios de otras regiones para conocer la calidad de su leche.



## GANADERÍA

# Los casos graves de ganado afectado por brucelosis enfrentan a Maraver con Asaja



Pino Fontelos

La campaña de saneamiento del ganado ovino por los casos de brucelosis está enfrentando a Agricultura y a Asaja

**Cuenca. Miren Delgado**

El secretario regional de Asaja, José María Fresneda, no se explica cómo el consejero de Agricultura y Medio Ambiente, Mariano Maraver, ha podido afirmar que esta organización agraria «se está obcecando demasiado» con los casos graves de ganado afectados por brucelosis, máxime cuando el director general de Producción Agraria, José Antonio Castellanos, se mostró la semana pasada totalmente de acuerdo con sus reivindicaciones.

A su juicio, declaraciones tan contradictorias sólo se pueden deber a la falta de coordinación dentro de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente. Ante la reivindicación de incrementar las indemnizaciones por el sacrificio de reses afectadas por brucelosis, Maraver advirtió que no se puede sanear un ganado comprado sin control sanitario y que es necesario controlar más las compras de ganado procedentes del exterior para evitar este tipo de enfermedades.

Aunque la incidencia de esta enfermedad en la provincia de Cuenca es de un 1,5 por ciento con rebrotes persistentes en zonas como la Serranía, Asaja quiere soluciones urgentes debido a las pérdidas que está ocasionando al sector. De lo contrario, promoverá una política de

«brazos caídos» para que los ganaderos no colaboren en la campaña de saneamiento pues no son los responsables de este problema.

En este sentido, José María Fresneda ha hecho hincapié en que «si bien las peticiones se han hecho ante el Ministerio de Agricultura, la responsable es la administración de Castilla-La Mancha, ya que la competencia de realizar las campañas de saneamiento fue transferida por el Ministerio a las Comunidades Autónomas».

El secretario regional de Asaja

confía en que los compromisos adquiridos por el director general de Sanidad de la Producción Agraria, Valentín Almansa, se cumplan en el sentido de solucionar los casos graves de ganado afectado por la brucelosis y a estudiar con Enesa la puesta en marcha de un seguro que cubra las pérdidas que ocasiona la actual campaña de saneamiento.

Además, Almansa informó el pasado día 12 a la sectorial del ovino de este sindicato agrario del trabajo que va a realizar un comité nacional de coordinación para que se aplique el Plan de Sa-

nidad Animal, sin las grandes desigualdades que existen en la actualidad entre las comunidades autónomas. Está pendiente aún una reunión entre los técnicos del Ministerio y los Gobiernos regionales para dar una solución a este problema que se ha dilatado demasiado en el tiempo.

La solución más inmediata sería la redacción urgente del nuevo Plan Nacional de Erradicación de la Brucelosis, que en la actualidad estudia el Consejo de Estado y que podría estar listo a principios de año. De no cumplirse estas medidas, Asaja no descarta la posibilidad de recurrir por vía judicial para que los ganaderos cobren el valor de los animales que se sacrifican por el rebrote de esta enfermedad, apoyándose en una sentencia de la Comunidad de Asturias que obliga a la Administración a pagar los costes de las reses como consecuencia de la campaña de saneamiento.

Según los técnicos de este sindicato agrario, las causas de estos rebrotes aislados no son responsabilidad de los ganaderos que «cumplen a pies juntillas las exigencias establecidas» y no se explican cómo es posible que rebaños vacunados con todas las garantías, se vean afectados por esta enfermedad con los consiguientes perjuicios que acarrea a los ganaderos.

## Preocupación por la nueva normativa comunitaria

**Toledo. D. T.**

En estos momentos, uno de los mayores problemas que presenta el sector de la leche de ovino/caprino es la aplicación de la Directiva Comunitaria 92/46 que establece una serie de normas sanitarias e higiénicas que afectan a todos los tipos de leche y productos lácteos y, muy particularmente a los quesos de ovino/caprino.

Según se recoge en la última publicación de la revista de la Unión de Cooperativas Agrarias

de Castilla-La Mancha (Ucama), los condicionantes, estipulados en la normativa, serán de obligado cumplimiento a partir del 1 de enero de 1998. En caso de no llevarse a cabo, ello supondría la prohibición de comercializar estos productos dentro y fuera de nuestro territorio.

Los requisitos afectan a las condiciones que deben ser cumplidas en las distintas fases del proceso productivo, afectando a la cabaña, que debe estar indemne de brucelosis.

## LA MUJER, PARTICIPANTE ACTIVA DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Las mujeres empresarias han sido de nuevo protagonistas de dos encuentros internacionales que se celebraron recientemente en Toledo, acogiendo a las iniciativas comunitarias Interprise y Now, y patrocinados por el Gobierno regional a través de la Consejería de Industria y la Dirección General de la Mujer, entre otros organismos.

Durante varias jornadas de trabajo, empresarias de cuatro países de la Unión Europea intercambiaron experiencias, entrevistas, contactos con mujeres empresarias de Castilla-La Mancha, en unos encuentros especialmente interesantes por haber propiciado la cooperación interempresarial, la cooperación internacional de pequeñas empresas, la búsqueda de oportunidades de negocio más allá de los límites regionales y nacionales.

El aspecto que considero de mayor relevancia de estos encuentros es la llamada de atención realizada sobre la función esencial que debe tener la mujer como participante directa y activa de la actividad económica. Por la muy modesta presencia actual en la dirección y gestión de la empresa, y la necesidad de que el colectivo femenino entre a formar parte de lleno en todos los ámbitos.

El Gobierno de Castilla-La Mancha tiene como ejes de su acción política y como objetivos irrenunciables la igualdad de oportunidades y el desarrollo económico solidario, independientemente de sexos o lugar de residencia. Este principio de igualdad está recogido expresamente en la Constitución española y en nuestro Estatuto de Autonomía, pero siguen siendo necesarias iniciativas específicas de apoyo a la mujer en un proceso largo y costoso que tiene mucho de cambio de mentalidad de la sociedad en general.

Castilla-La Mancha, desde el punto de vista sociológico, es una región que conserva una influencia considerable del mundo

rural; un entorno donde encontramos nuestros orígenes, nuestras tradiciones, pero también debemos reconocer que no ha sido este mundo rural el que más ha propiciado la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

Afortunadamente la situación está cambiando, a un ritmo rápido en lo que se refiere a la incorporación de la mujer al mercado laboral y siempre teniendo en cuenta las dificultades generales por encontrar un empleo. Pero en el mundo de la empresa su presencia en funciones directivas, impulsoras de proyectos empresariales propios, de gestión, es desampliada reducida. Los encuentros de empresarias que mencionaba al comienzo se centraron en tres sectores -textil, confección, agroalimentario y servicios- donde su participación como empresarias es algo mayor, pero igualmente escasa.

Como muestra de un cambio muy esperanzador que ya se ha producido, con innegables repercusiones a muy corto plazo, se suele mencionar el hecho de que entre nuestros jóvenes, las generaciones mejor formadas de la historia de España y de Castilla-La Mancha, se van incorporando cada promoción mayor número de licenciadas que de titulados varones.

Existe una postura clara por parte de la Junta de Comunida-

des en favor de la mujer, un discurso político concretado también en el Segundo Plan de Igualdad de Oportunidades apro-



Alejandro Alonso Núñez

bado por el Gobierno regional en febrero de 1995. Y este discurso teórico tiene su correspondencia práctica y directamente útil para las mujeres castellano-manchegas en programas de ayuda a la formación, primer paso imprescindible para poder tomar la iniciativa y emprender directamente la aventura empresarial; en programas de fomento al empleo, a la promoción de iniciativas empresariales y al autoempleo.

En este ámbito se mueve por ejemplo el Decreto de Competitividad de la Consejería de Industria, que prima con una subvención mayor el empleo femenino generado; una nueva iniciativa que en 1997 comenzará a apoyar

iniciativas empresariales de jóvenes y mujeres; o el trabajo de la Dirección General de la Mujer, con los centros de información y servicios de asesoramiento para la creación de empresas que está poniendo en marcha, y su apoyo a organismos como el Banco Mundial de la Mujer, que desde sus sedes en Toledo, Ciudad Real y Albacete ha propiciado la creación de un buen número de empresas.

Existe un trabajo intenso en esta Comunidad para apoyar el proceso de incorporación de la mujer a la actividad económica y ayudas para que su camino no tenga dificultades añadidas a las del mercado. Existen mecanismos y herramientas que la mujer castellano-manchega tiene la oportunidad de aprovechar para aumentar su protagonismo como sujeto activo en la creación de riqueza y empleo, como empresaria y promotora de iniciativas empresariales.

En los encuentros empresariales celebrados en Toledo que comentaba en un principio, llamaba la atención la presencia de una mujer con un bebé en brazos, que se quejaba -el bebé- de algunas intervenciones de los responsables que allí nos reunimos. Y llamaba la atención porque resultaba una imagen insólita, imposible de encontrar en un encuentro de empresarios varones, una prueba más del desigual reparto de responsabilidades familiares.

Confío en que ese niño cuando crezca y se convierta en adulto viva en una sociedad más solidaria e igualitaria, una sociedad que no necesite celebrar un día al año para recordar a la mujer trabajadora, que no necesite celebrar encuentros empresariales por sexos y aproveche inteligentemente todos los proyectos empresariales e innovadores, sea quien sea el promotor.

**Alejandro ALONSO**  
Consejero de Industria y Trabajo

## CENTRO de EMPRESAS de CUENCA

Vivero de Empresas, Centro de Acogida para emprendedores que inician una actividad empresarial

Información: Tel. (969) 23 40 00

Fax (969) 23 38 58



## EMPRESAS

## Breves

## Sánchez Vázquez Hermanos, S.A.

En el polígono industrial Torrehierro, de Talavera de la Reina, se ha inaugurado la Plataforma de Distribución de la Compañía Sánchez Vázquez Hermanos, S.A. Las instalaciones ocupan una extensión de 12.000 metros cuadrados, con una capacidad de almacenaje para 15.000 palets, y un recinto de frío de 2.000 metros cúbicos; la inversión realizada supera los 600 millones de pesetas. La Plataforma inaugurada da servicio a más de 3.000 clientes en las Comunidades de Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura y Madrid en el sector de la distribución de alimentación, bebidas y droguería. Explota 25 supermercados asociados y seis Cash and Carry. La facturación en el ejercicio 1997 superará los 5.000 millones. La empresa emplea a cien personas.

## Renfe

El comité general de empresa de Renfe en Albacete está protagonizando diversas protestas por lo que consideran una privatización encubierta de la entidad. Los sindicatos quieren evidenciar el desacuerdo existente entre los trabajadores por la decisión del Gobierno de introducir un nuevo ente que gestione las infraestructuras ferroviarias, «con el que se pretende dividir a la empresa», según los sindicalistas.

## Caja de Madrid

Caja de Madrid ha inaugurado una nueva oficina en Toledo. Con la apertura de esta oficina, en la Avenida de Europa, el número de sucursales en la provincia de Toledo se sitúa en 34. La Dirección de Castilla-La Mancha alcanza con esta apertura las 125 oficinas. Además, cuenta con 550 personas que desarrollan su labor profesional en esta comunidad. El volumen de negocio de Caja de Madrid en la región supera los 380.000 millones; 234.000 en depósito de clientes, mientras que la inversión es de 146.000 millones de pesetas.

## Bricoelectri Tonmar

Una nueva tienda de material eléctrico se ha abierto en la calle Uruguay de la capital regional; se trata de «Bricoelectri Tonmar», resultado de la fusión de «Pemmar» y «Diseño-lamp», la primera dedicada a la distribución de materiales eléctricos y la segunda a la venta al detalle de estos mismos materiales, ambas empresas de Tomás Pérez Martín. Este comercio funciona como un autoservicio.

## CCM

La Caja de Castilla-La Mancha ofrece a sus clientes una amplia gama de productos que tiene como objetivo la desgravación fiscal y la previsión de futuro. Entre ellos está «Ahorro Vivienda», libreta destinada a recoger los ahorros con destino a la construcción o rehabilitación de la vivienda que tenga el carácter de residencia habitual. Las ventajas de esta libreta son la de un interés del 5 por cien y una desgravación fiscal del 15 por ciento de las cantidades ahorradas cada año y el «Plan de Pensiones» cuya finalidad es la de constituir un capital para completar la pensión de jubilación de la Seguridad Social.

## Manuel Alonso (Industrias Cárnicas Alonso): «Hay que modernizarse para poder competir»

**I**NDUSTRIAS Cárnicas Alonso fue fundada en el año 1975 por Manuel Alonso, un hombre que desde su juventud ha estado vinculado al mundo empresarial, abarcando distintos sectores, como el panadero, transportes o la hostelería. En la actualidad, aunque está jubilado, sigue muy de cerca su negocio, en el que trabaja toda su familia. Aunque se queja del aumento de morosos en los últimos años, que complica el crecimiento de la empresa, lo cierto es que Industrias Cárnicas Alonso ha experimentado una importante expansión en la provincia de Toledo

Toledo. P. Hernández.

En la localidad toledana de Alcaudete de la Jara, su pueblo natal, Manuel Alonso ha dirigido todos sus negocios, siguiendo la tradición familiar heredada de sus padres y abuelos, conocidos panaderos de la comarca. Sin embargo, la inquietud empresarial de Manuel Alonso le ha llevado desde joven a introducirse en distintos sectores, como el de los transportes de mercancías o la hostelería. Pero fue en 1975 cuando comenzó a gestar la empresa de la que es presidente: Industrias Cárnicas Alonso.

Aunque ya está jubilado, a Manuel Alonso le gusta seguir de cerca este negocio en el que ha empleado a sus seis hijos, cuatro varones y dos mujeres, así como a sus nueras y yernos.

—¿Cómo comenzó por el sector cárnico?

—Después de varios negocios, en el año 75 comencé a comprar entre diez y doce guarros diarios que mataba en mi propia casa, para luego vender la carne. Sin embargo, llegó un momento en el que tuvimos que salir fuera del pueblo para realizar el trabajo y construimos un edificio de mil metros cuadrados; en la actualidad la fábrica tiene 10.000 metros cuadrados.

—¿Qué tipo de productos elaboran en su empresa?

—Nuestras instalaciones realizan todo el proceso. Contamos con un matadero, sala frigorífica, otra de despiece y una sala de embutidos, además de dos tiendas en las que vendemos los



**Manuel Alonso comenzó su andadura en el sector cárnico comprando y sacrificando el ganado en su propia casa para luego vender la carne**

productos al público. Todo ello en Alcaudete de la Jara. Elaboramos todo tipo de embutidos: chorizos, morcillas, salchichones, lomos, que se comercializan con el nombre de «Industrias Cárnicas Alonso» y «Cárnicas 2001».

—De los diez o doce cerdos que mataba en su casa hace veinte años ¿cuántos sacrifica ahora?

—Estamos en los 800 cerdos a la semana, aunque también en nuestro matadero se sacrifica a «maquila» entre 600 y 700 cerdos; así llamamos a los trabajos que hacemos para otros ganaderos, pero nosotros no nos quedamos con la carne.

—El ganado que sacrifican, ¿de dónde procede?

—Desde hace unos años tenemos en el pueblo nuestros propios cebaderos de chotos y corderos.

—¿Dónde suelen vender sus productos?

—La mayor parte de las ventas las realizamos en la zona, aunque tenemos clientes de todas las comarcas cercanas y distribuidores que reparten por esta zona. Además, vamos a Madrid una vez por semana.

—¿Cuántas personas trabajan en su empresa y qué volumen de negocio tiene?

—Unas treinta personas, la mayoría de la comarca; el volumen de negocio al cierre de este año se estima en unos 900 millones de pesetas, unos cien más que el año pasado.

—¿A qué problema más grave se enfrenta el sector cárnico en estos momentos?

—Al de los pagos. Este problema es cada día más grave, sobre todo cuando se trata de un producto perecedero y que no se puede recuperar. El retraso en los pagos nos desequilibra. También en los últimos meses ha bajado considerablemente la venta de chotos. Estamos sufriendo las consecuencias de un problema que no nos afecta, como es el de las «vacas locas». Se ha desprestigiado la carne de ternera cuando ahora hay mejor carne que nunca.

También es necesario realizar fuertes inversiones en la mejora de las instalaciones y en la modernización de las máquinas para poder competir con garantías.

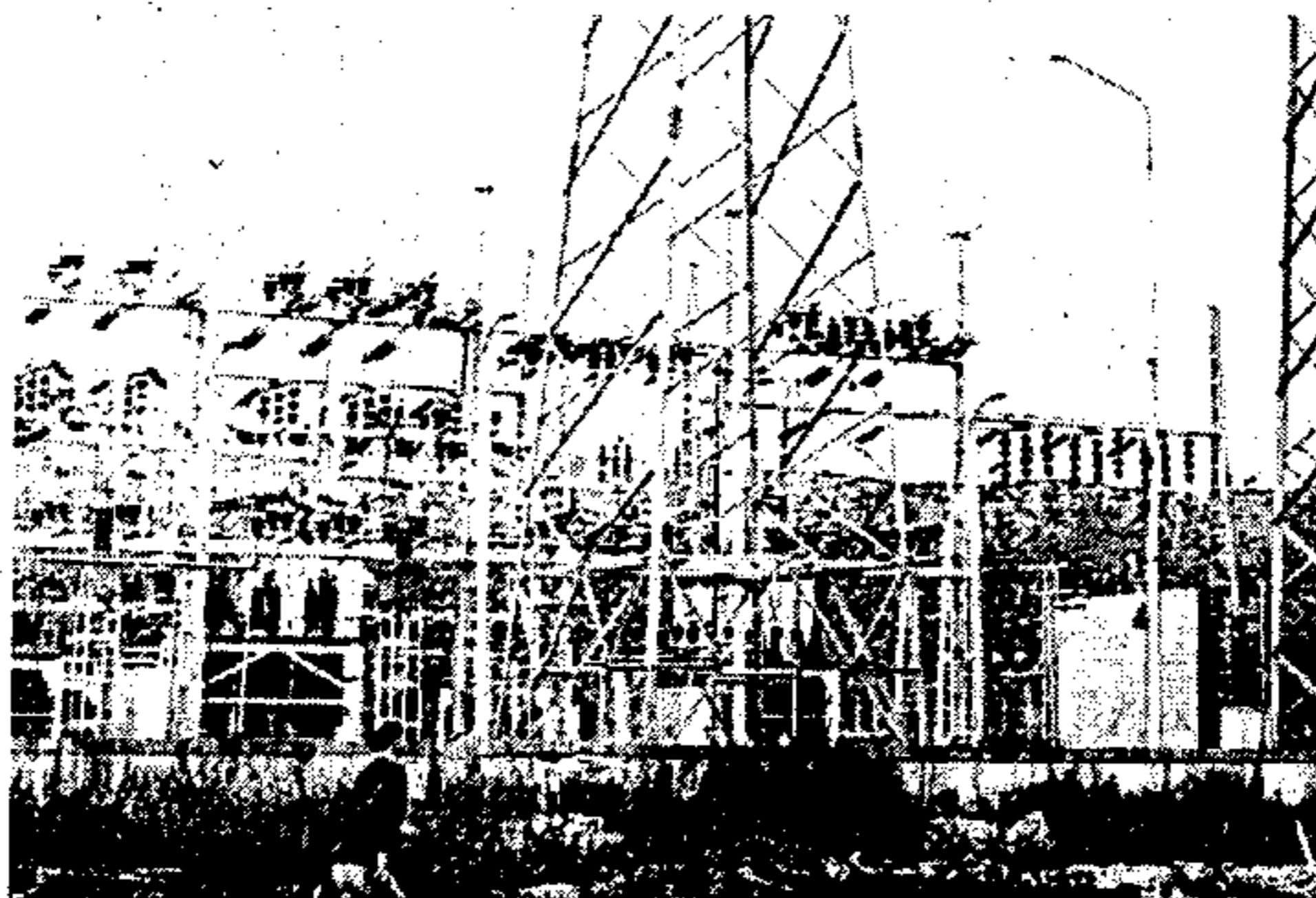


## EMPRESAS

# El Protocolo Eléctrico «enciende» a la Junta de Comunidades y a Puertollano

Valdepeñas. Elisa Laderas  
El Ejecutivo regional no había recibido el pasado jueves la copia del Protocolo Eléctrico que el ministro de Industria y Energía, Josep Piqué, firmaba el miércoles 11 de diciembre, según manifestó en Valdepeñas el consejero de Industria y Trabajo, Alejandro Alonso, que calificó este hecho de «impresionante». Alonso, que se trasladó a la localidad manchega con motivo de la inauguración de Fervino'96, fue bastante prolijo en sus críticas al afirmar que el mencionado Protocolo, que supondrá una reducción de la inversión prevista en la planta de Elcogás en Puertollano, se había llevado a cabo con una cierta «opacidad».

El titular del mencionado departamento conminó al Ministro a que explicara los motivos por los cuales había negociado exclusivamente con las compañías eléctricas sin oír al resto



Central eléctrica de Elcogás, en Puertollano

de la partes implicadas. En este contexto —sentenció— «Piqué sabrá porqué negocia así y sólo atiende a los requerimientos de las empresas».

Para el consejero de Industria y Trabajo, tanto el Protocolo como el Plan de Restructura-

ción de la Minería, que se está negociando actualmente, pueden tener efectos negativos sobre Puertollano y su comarca que, a su juicio, deberían empezar a moverse para garantizar la continuidad de la actividad minera.

La respuesta al llamamiento del consejero no se hizo esperar, el alcalde de Puertollano, Casimiro Sánchez, anunciaba un día después movilizaciones para el próximo mes de febrero, con el objeto de defender la cuenca minera y el complejo eléctrico de la comarca que, según éste «debe hacer un frente común para luchar por el carbón de la región, el más eficiente y competitivo del país».

Por otro lado, Sánchez remitió un escrito al ministro de Industria en el que le demanda que el carbón de esta localidad reciba el mismo tratamiento que los del resto del país, mediante la garantía de ayudas y el aumento de los cupos con los que poder satisfacer los contratos de suministro previstos para el funcionamiento de las centrales de Elcogás y Eneco, como recientemente ocurriera en otras zonas del territorio nacional.

## Nace en Ciudad Real «Reserva», empresa pionera en la región para promover eventos sociales y comerciales

Ciudad Real. C. del Campo  
El Pabellón Ferial de Ciudad Real acogerá los días 17 al 19 de enero del próximo año la Feria Prenupcial-Comuniones, promovida por una empresa pionera en el sector en Castilla-La Mancha, «Reserva S.L.». Formada por varios socios, estos han entendido que existe un importante hueco en la región en la organización de todo tipo de eventos sociales y comerciales, que ellos pueden rellenar ofreciendo importantes servicios. Así, la nueva empresa ha

abierto ya una oficina en el propio pabellón ciudadrealense para atender a los numerosos comerciantes que se han interesado en participar en este certamen que espera reunir a más de un centenar de firmas.

Según uno de los promotores de «Reserva», el ciudadrealense Antonio Mohino, esta empresa no quiere hacer la competencia a nadie ni sustituir a ningún sector emprendedor; lo único que se pretende es organizar desde todo un certamen como el presente, sobre bodas y comu-

niones, que está despertando grandes expectativas, hasta un simple cumpleaños.

Para esta primera actividad social que ha lanzado la innovadora empresa ciudadrealense, ya se han girado más de 30.000 invitaciones en los establecimientos relacionados con el sector de bodas y comuniones y que viene a sustituir a la ya conocida como «Feriboda». De este montante, más de veinte mil se han dirigido al público en general y cinco mil para los interesados en comuniones y tres mil

para las parejas de novios de la provincia. La organización espera que más de quince mil personas visiten esta feria especializada, en la que encontrarán todo lo necesario en el sector de hostelería, vestidos, regalos del hogar, muebles, peluquería, belleza, flores y viajes.

Se estima que en Ciudad Real se celebran al año más de tres mil bodas y cinco mil comuniones y son precisamente los meses de enero y febrero cuando los celebrantes empiezan a preparar todo lo necesario.

en promoción  
económica



Porque nos interesas

**ESTAMOS  
JUNTO A TI**

**CIUDAD  
REAL**

**DIPUTACIÓN  
DE CIUDAD REAL**

## AGRICULTURA

## Agronoticias

## Sectorial de champiñón

Representantes de cooperativas de comercialización de champiñón y compost de la comarca de La Manchuela, reunidos en Casasimarro (Cuenca) la pasada semana, han acordado la constitución de la sectorial, que será el órgano de gobierno, gestión y representación de las entidades productoras de champiñón y compost adscritas a la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (Ucaman). La Asamblea de las mencionadas cooperativas postergó para el próximo día 10 de enero la elección de los cargos de portavoz y viceportavoz que serán elegidos democráticamente con un mandato de tres años.

## Vinos de mesa

Los comercializadores españoles de vinos de mesa han decidido fijar un mínimo de 11 grados para sus productos envasados a partir del próximo 1 de enero de 1997, según un comunicado de la Asociación Profesional Empresarial de Operadores de Vinos de Mesa (Avimes). El grado alcohólico de este tipo de vinos se eleva así de nueve grados a once, lo que, según Avimes, «implica un significativo realce de la optimización de la composición y perfeccionamiento del producto». El comunicado señala que las existencias deben ser agotadas antes del 31 de diciembre, ya que todas las ventas expedidas a partir de esa fecha se ajustarán a los mínimos citados.

## Nuevo envase para el vino

La empresa sevillana Cydepot ha presentado en el marco de Fervino'96 un prototipo de una botella de litro fabricada con pectalato de polietileno (PET) con la que pretende recuperar el tradicional envase del vino de mesa y desbancar al tetra-brick. Según explicó el consejero delegado de la mencionada empresa, Jesús Varela, este envase, al que se le quiere bautizar como «manchega» se encuentra a caballo entre las tradicionales «bordeleye» y «borgoñona», aunque mucho más ligera —entre 35 y 40 gramos—, fácilmente transportable e irrompible. La botella de PET se empezará a comercializar a principios del próximo año.

## IR considera una «pantomima» la validación del acuerdo interprofesional remolachero



Autoridades ciudadreales en la visita realizada a la azucarera

Toledo. D. T. La Sectorial Remolachera de Iniciativa Rural ha calificado de «verdadera pantomima» la validación del Acuerdo Marco Interprofesional (AMI) para la remolacha por parte del Ministerio de Agricultura, «al ser el propio Ministerio el que ha afirmado que el apoyo con el que cuenta dicho acuerdo por parte de la producción alcanzaría tan sólo un tercio del sector», según un comunicado de la organización agraria.

En opinión de la Sectorial Remolachera de Iniciativa Rural, el Ministerio ha validado un Acuerdo Interprofesional «que ni cumple las exigencias de la Ley de In-

terprofesionales (que exigiría el respaldo de un 50 por ciento de la producción), ni la de la Ley de Contratos Agrarios, ni tan siquiera la de la normativa comunitaria con la que se la declara no discrepante (que exige que las organizaciones firmantes agrupen como mínimo un 60 por ciento de la contratación de la industria)».

Para IR, «la excusa de que validar el AMI es necesario para no dejar a los productores en manos de las industrias es grotesca».

## Azucarera

Por otro lado, la Asociación de Remolacheros de Castilla-La Mancha invitó

la pasada semana a la gobernadora civil de Ciudad Real, Mercedes Cuéllar, y al alcalde de la capital, Francisco Gil Ortega, a visitar las instalaciones de la fábrica azucarera de Ciudad Real, donde fueron recibidos por el director agrícola de la Sociedad General Azucarera, Diego Valle. La fábrica tiene una cuota de 240.000 toneladas al año de remolacha, que recibe de 540 agricultores de toda la región.

El presidente de los remolacheros de Castilla-La Mancha, Domingo Triguero, justificó la invitación de la Asociación en el ánimo de «dar a conocer la empresa», al tiempo que indicó como «la principal inquietud del sector es producir remolacha, que nos la compren y nos la paguen», señalando además que «la política de las empresas azucareras es cosa de ellas, así como sus circunstancias de fusión».

Según informó Diego Valle, la Sociedad General Azucarera tiene produce anualmente el 24 por ciento de la cuota nacional y da empleo a 800 personas, con un volumen de negocio de unos 40.000 millones de pesetas.



NOS DICEN QUE EL PAN  
DE LOS PENSIONISTAS  
SIEMPRE ESTARÁ ASEGURADO

PERO ¿A USTED LE GUSTAN LOS BOCADILLOS SÓLO DE PAN?

CAJA RURAL DE ALBACETE CAJA RURAL DE CIUDAD REAL CAJA RURAL DE CUENCA CAJA RURAL DE TOLEDO

## AGRICULTURA

## Ampliado hasta el 31 de marzo el plazo para regularizar el viñedo de Castilla-La Mancha

Toledo. D. T.

La Consejería de Agricultura ha ampliado hasta el 31 de marzo el plazo para regularizar el viñedo regional al objeto de actualizar el número de hectáreas y parcelas existentes en Castilla-La Mancha dedicadas a este cultivo y poder tener un registro vitivinícola de la región fiable.

Así lo anunció el lunes el viceconsejero de Agricultura, Antonio Salinas, tras la reunión mantenida con los representantes de las organizaciones profesionales agrarias y la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (Ucaman).

Salinas ha explicado que esta prolongación del plazo establecido inicialmente se debe a las dificultades para llevar a cabo dicha regularización pues se trata de la región de mayor superficie vitivinícola de la Unión Europea, con cerca de 600.000 hectáreas.

El registro vitivinícola ha sido definido por Salinas como el punto de partida del viñedo regional, ya que con él, además de contar con un balance real del sector, se podrá optar a los programas de la UE, ayudas de la Consejería o cualquier otro proceso administrativo.

El viceconsejero ha asegurado, no obstante, que la inmensa mayoría del viñedo castellano-manchego se encuentra debidamente documentado. «Hay cerca de 70.000 familias que dependen de este sector y la mayoría lo tienen todo en orden», según Salinas.

También ha animado a aquellos viticultores que todavía no han regularizado su situación a que lo hagan y añadió que la tramitación se hará con tranquili-



Antonio Salinas

dad facilitando el proceso todo lo posible.

Tras esta reunión, la organiza-

ción agraria Asaja, que había convocado para mañana viernes una manifestación por las discrepancias existentes por los trámites administrativos realizados desde la Junta, ha desconvocado esta concentración. Según el secretario regional de la organización, José María Fresneda, aseguró que tras la reunión mantenida con Antonio Salinas, «todo ha quedado más despejado y aclarado y estamos más esperanzados en el trámite de la regularización del viñedo».

Por su parte, el presidente regional, Fernando Villena, indicó que la desinformación de los agricultores respecto a este plan se había producido en zonas concretas de la región, porque las Agencias de Extensión Agraria no habían facilitado la labor a los afectados.

## Caja Rural de Toledo y la OPA suscriben un convenio por 2.000 millones de pesetas

Toledo. D. T.

El presidente de la Organización de Profesionales y Autónomos (OPA), José Ramón Jarones Couto, y el de la Caja Rural de Toledo, Andrés Gómez Mora, han firmado un acuerdo de cooperación entre ambas instituciones para el desarrollo, ampliación y creación de empresas en la provincia de Toledo, por un importe de 2.000 millones de pesetas. Tendrán la condición de beneficiarios de este acuerdo todas aquellas personas que, estando asociadas a la OPA, realicen inversiones que cubran las necesidades propias de su activi-

dad empresarial. El convenio tiene una vigencia de un año.

Esta línea de financiación podrá aplicarse en las siguientes inversiones: inversión en activos fijos (préstamos para la adquisición de locales comerciales, naves oficinas o reformas); compra, construcción o reforma para uso propio o en promoción; inversión en activos de explotación (maquinaria, instalaciones, equipamientos y puesta en marcha); financiación circulante (cuenta de crédito condicionada a las necesidades de la campaña o temporada, hasta 24 meses) y descuento comercial.

## Un millón de kilos de berenjenas de Almagro comercializadas en España

Ciudad Real. C.del Campo

Los cerca del millón de kilos de berenjenas de Almagro que se cosecharon en la pasada campaña, amparados por la denominación específica «Berenjena de Almagro», están siendo ya distribuidos por el mercado nacional con la contraetiqueta numerada del Consejo Regulador que, sin ningún tipo de dudas, es un marchamo de calidad y garantía del producto.

Las berenjenas de Almagro, amparadas por el Consejo Regulador, han pasado por un estricto control de calidad que va desde la siembra al control de las diversas plantaciones, la cosecha, la preparación y envasado del producto; control que es ejercido por parte de los técnicos del consejo regulador, que vigilan para que se cumplan todas las especificaciones que la normativa del consejo exige para poder acogerse el producto a la denominación específica.

La berenjena de Almagro es un producto autóctono típicamente de la zona del Campo de Calatrava, donde se ha venido comercializando desde tiempo inmemorial. Agricultores de las localidades de Aldea del Rey, Almagro, Bolaños y en menor medida de Calzada, Granatula y Valenzuela de Calatrava, han venido sembrando y cultivando la berenjena.

La producción de la berenjena de Almagro es superior a los dos millones de kilos, de los cuales un tercio se vienen comercializando como conserva vegetal, a través de varias fábricas. Al margen de ello, artesanalmente se comercializan muchos kilos.

## NOSOTROS LE ASEGURAMOS EL RELLENO



Seguros RGA, los Seguros de la Caja Rural, le ofrece los dos mejores medios para asegurarse unos ingresos complementarios a su pensión, obteniendo al mismo tiempo beneficios y rentabilidad.

Son el Plan de Jubilación SPI y el Plan de Pensiones RG-UNO.

Si desea información sobre cualquiera de ellos, acérquese a una oficina de la Caja Rural. estamos a su disposición

SEGUROS  
RGA

Los seguros de la Caja Rural



## ENTREVISTA

# Lorenzo Boira: «La Expo-Albacete debe ser un estímulo para la creación de un auténtico mercado regional»

Albacete. Emilio Fernández  
La Expo-Albacete nació en 1995, como una iniciativa del Colegio de Agentes Comerciales, y en su primera edición celebrada en abril del 96 reunió a 196 expositores, repartidos en unos seis pabellones que acogieron durante nueve días a unos 70.000 visitantes. Para la edición del 97, la organización se ha marcado el objetivo de los 100.000 visitantes, los 300 expositores y abrir su participación a empresas de toda la región, quienes ya son un tercio del total.

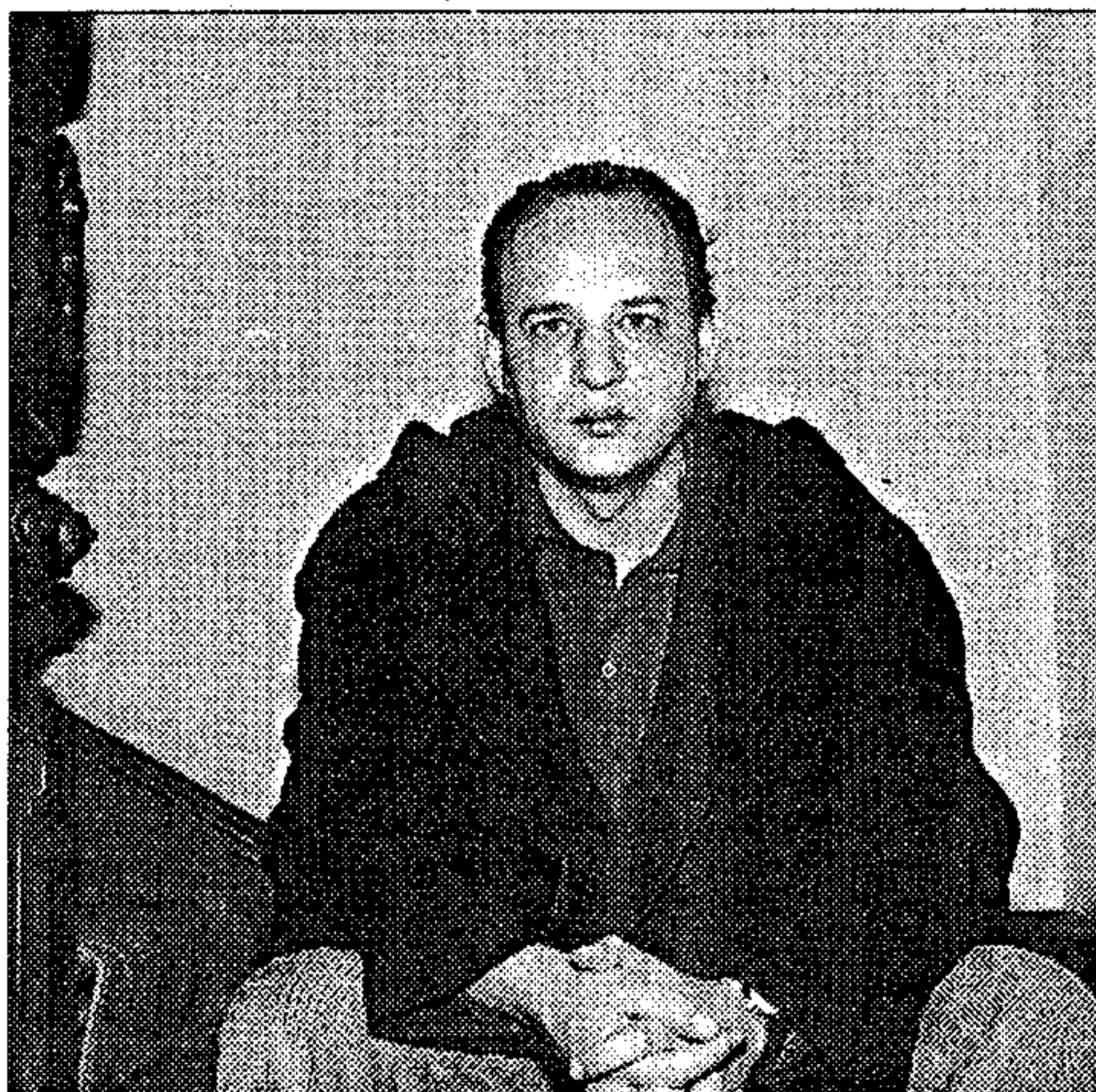
En la actualidad, la Expo se organiza mediante un patronato en el que están las principales instituciones de la provincia: el Ayuntamiento de Albacete, la Diputación Provincial, la Confederación de Empresarios de Albacete (FEDA), Cámara de Comercio y el propio Colegio de Agentes Comerciales. También se ha invitado a formar parte del mismo a la Universidad Regional y a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Sin embargo, los objetivos de la Expo, según afirma el concejal de Comercio y Consumo del Ayuntamiento de Albacete, Lorenzo Boira, van más allá de la mera celebración de una feria, sino que pasan por consolidar un patronato ferial que celebre hasta tres ferias anuales, tanto de carácter general como especializadas, y por incrementar un nivel de intercambios entre las provincias de Castilla-La Mancha, a su juicio ínfimo si se compara con las cifras del comercio con otras regiones limítrofes.

—¿Cómo se ha decidido a apoyar la Expo-Albacete en un grado mucho mayor que en la primera edición?

—El año pasado ya habíamos apoyado al Colegio de Agentes Comerciales en su primera iniciativa, pues les cedimos el uso del Recinto Ferial y además pusimos de nuestra parte todos los servicios de seguridad de la misma. Se trata de dar un impulso al propio Recinto Ferial, un recinto levantado en el siglo XVIII, único en España y vinculado a las ferias y mercados que están en el origen de la propia ciudad de Albacete, pero que había perdido su carácter comercial en beneficio del lúdico. Todos sabemos que la Feria de septiembre se había transformado en una semana festiva y queríamos hacer algo que recuperase el carácter comercial del

**D**ESDE el pasado día 5, la Concejalía de Comercio del Ayuntamiento de Albacete, dirigida por Lorenzo Boira, ha iniciado una frenética actividad para presentar en Murcia y la principales capitales de Castilla-La Mancha la Expo-Albacete, la cual celebrará su segunda edición en abril y pretende ser la gran feria industrial y comercial de Castilla-La Mancha. Por el momento, de los 300 expositores previstos, ya se ha rebasado un índice de ocupación del 80 por ciento.



Lorenzo Boira, concejal de Comercio del Ayuntamiento de Albacete

recinto y la Expo-Albacete es ideal en ese sentido.

—Pero en esta empresa, ustedes no están solos, sino que han llamado a otras instituciones en su ayuda.

—Exactamente, no en nuestra ayuda. El Ayuntamiento se podría haber lanzado en solitario a hacer la Expo-Albacete, pero si queremos que esta feria se consolide y tenga un futuro sólido tenemos que convertirla en una iniciativa de todos los sectores políticos, sociales y económicos de la capital y la provincia, en definitiva hacer de ella una iniciativa de Albacete, no del Ayuntamiento de Albacete. Y por ello hemos llamado a los empresarios, a la Cámara de Comercio, a la Diputación.

—Ustedes aspiran a convertir la Expo-Albacete en la gran feria comercial de Castilla-La Mancha, pero el primer lugar elegido para presentarla ha sido la ciudad de Murcia. Hasta cierto punto, ¿eso supone una contradicción?

—Rotundamente, no. Nosotros

aspiramos a que la Expo sea la principal feria comercial e industrial de Castilla-La Mancha, pero al mismo tiempo tenemos que reconocer nuestras realidades económicas, y la principal es que el mercado natural y tradicional de las empresas albaceteñas se encuentra en Levante, y en un grado importante en la Comunidad Murciana, con la que mantenemos abundantes lazos no sólo económicos sino además culturales e históricos. Es decir, tenemos que dar cabida a la Expo-Albacete tanto a nuestras aspiraciones como a nuestras realidades. Y la realidad es que comerciamos más con otras regiones que con el resto de Castilla-La Mancha.

—A su juicio, ¿esa situación se reproduce en otras provincias de la región?

—Estoy convencido de ello. Con las cifras en la mano, el nivel de los intercambios en cualquier provincia de Castilla-La Mancha en otras comunidades limítrofes, sea la que sea, siempre es supe-

rior a todo el nivel de intercambios entre las cinco provincias. En los últimos 15 años, se ha hecho un esfuerzo notable para crear instituciones comunes, como consolidar la Junta de Comunidades, crear la Caja Castilla-La Mancha, implantar la universidad regional en cada una de las capitales de la región, pero seguimos teniendo una grave carencia, y es que no hay un mercado regional fuerte. En ese sentido, como la principal urbe regional, Albacete tiene mucho que decir y que hacer.

—¿Es por eso que un tercio de los empresarios inscritos en la Expo son de otras provincias?

—Esa cifra aún me parece corta, querría que fuesen todavía más, pero esa es la idea. Una feria como la Expo-Albacete, tal y como nosotros la hemos concebido, nunca ha existido en Castilla-La Mancha, un lugar donde se expongan productos de la región, donde los empresarios castellano-manchegos se encuentren al margen de los actos meramente institucionales en la que se empiece a crear una atmósfera de trabajo en común. No obstante, hay que remarcar que estamos ante un proyecto cuyos beneficios deberán verse no a corto, sino a medio y largo plazo.

—¿Y el resto de los mercados con los que Albacete tiene relación, no sólo en Murcia, sino Alicante, Valencia o Madrid?

—Sólo estamos en la segunda edición, o mejor dicho, en la primera, porque la anterior podría denominarse como una «edición cero» o de prueba, y por el momento me conformo con nuestro ámbito más inmediato. No querríamos abarcar en exceso, bastante tenemos de momento con consolidar la Expo-Albacete en nuestro alrededor.

—¿Hasta qué punto está preparado el Recinto Ferial para asumir estos objetivos?

—Aunque es un edificio antiguo, con trescientos años en el cuerpo, más de lo que parece. El problema del Recinto Ferial de Albacete no era el exceso de uso, sino todo lo contrario, una grave infrutilización. Para albergar la primera Expo-Albacete, tuvimos que hacer una serie de pequeñas reformas, y redactar un plan de seguridad y lo cierto es que el recinto se ha portado de manera excelente. De hecho, si consolidamos la Expo, tenemos la intención de lanzarnos a medio plazo a celebrar hasta cuatro ferias.

# Audi lanza al mercado el A3, un compacto de líneas deportivas y un buen equipamiento

## BREVES

Toledo. D. T.  
La marca Audi ha lanzado recientemente al mercado su nueva serie A3, un compacto de gran personalidad. Los técnicos han apostado en este vehículo por la «dinámica, la movilidad y la individualidad». Los fabricantes han realizado tres versiones del nuevo Audi

A3, «Attraction», «Ambition» y «Ambiente», en los que se ha aplicado en esta categoría los elevados niveles de los modelos A4, A6 y A8.

La carrocería del A3 está galvanizada en su totalidad, para prolongar la vida útil del automóvil con el consiguiente ahorro de recursos naturales.

Respecto a los motores, se ha utilizado la técnica de las cinco válvulas. Es el caso del de 1.8 litros, con regulación de levas, que alcanza una potencia de 125 CV. Una mayor superficie de las válvulas junto a una idónea geometría del área de combustión proporcionan un llenado más rápido de los cilindros y una mejor combustión. Las ventajas son unos niveles de rendimiento más elevados y un discurrir del par de giro más homogéneo; unos valores de consumo inferiores, una reducción de la emisión de gases, una silenciosidad óptima y una mejor acústica.

El A3 también está disponible con el motor de 1.6 litros y cuatro cilindros de 101 CV. Para que en esta caso no se pierda ni la garra

La nueva serie A3 de Audi pretende introducirse en el mercado de los compactos; para ello ha diseñado un coche dinámico, de líneas deportivas y con un equipamiento que no tiene nada que envidiar a los modelos de mayor categoría de esta marca. Las características más novedosas en cuanto al motor es la introducción de la técnica TDI, el motor diesel más avanzado del mercado, con unos valores de consumo mínimos.



El Audi A3 cuenta con detalles propios de categorías más altas

ni la rentabilidad, se ha equipado este motor con un colector de admisión y un bloque de motor de aluminio. La gama de motores de gasolina se completa con el motor 1.8 litros, turboalimentado, de 150 CV de potencia y con técnica de 5 válvulas por cilindro.

En cuanto a su equipamiento, en el A3 los asientos pueden regularse en múltiples posiciones, de manera que el conductor encuentre la posición idónea para una mejor y cómoda conducción.

El volante también es regulable en altura y profundidad. Además, incorpora como equipamiento de serie la función «Easy-Entry». Esta función facilita la entrada al vehículo de los ocupantes de los asientos traseros al permitir el desplazamiento hacia adelante de la totalidad del asiento.

También esta serie ofrece «airbag» de gran tamaño para el conductor y el acompañante y se han instalado soporte de choque.

□ **Raid Dakar.** Manolo Plaza, piloto del equipo conquense «Solán de Cabras» para la próxima edición del Raid Dakar, sólo se muestra preocupado por el dorsal que le ha correspondido en la salida. Según ha manifestado a Efe, «no me preocupan las etapas largas, me gusta conducir y siempre voy muy relajado» y dijo que su único temor se encuentra en los primeros días «porque salimos con un dorsal muy alto (306) y las pistas al principio son muy estrechas y vamos a perder mucho tiempo adelantando». El piloto se mostraba «un tanto disgustado por esto, porque este año hemos ganado la Baja Aragón y creo que nos merecíamos que nos tratasen un poco mejor».

□ **Opel Sintra.** La nueva gama «Sintra» de la marca Opel, el monovolumen más atractivo y con mejores prestaciones del mercado en estos momentos, comenzará a venderse en España a principios de 1997, aunque ya está a la venta en Alemania. Este vehículo, el primer Opel que se fabrica en Estados Unidos, tiene las cualidades de los grandes vehículos familiares americanos: espaciosos, confortables y versátiles. El precio, aún sin confirmar, se estima en los cinco millones de pesetas.

□ **Volkswagen Golf.** La casa Volkswagen ha conseguido otro récord en su historia, la fabricación del «Golf» número 17 millones. La unidad fue producida en la planta alemana de Wolfsburg y correspondió a un Golf TDI de 110 CV. La producción de esta gama se inició en abril de 1974.

□ **Mitsubishi L200.** El L200 de Mitsubishi es un vehículo de diseño original, que encarna todo el espíritu de los coches todo terreno del interior de Estados Unidos, en especial en las zonas más agrícolas y ganaderas. Aunque por sus especiales características es probable que no se vendan muchos en España, lo cierto es que es muy útil para faenas agrícolas o deportes como la caza o la pesca. Su precio es de 3.500.000 pesetas.

# SOLISS



## SEGURO DE AUTOMOVILES

## AYUDAS Y CONVOCATORIAS

## Industria

□ **Inspecciones técnicas en las Estaciones I.T.V.** En una orden del 22 de noviembre de la Consejería de Industria y Trabajo se regula el tipo de inspecciones técnicas a realizar en las Estaciones I.T.V. Esta orden se debe que la anterior dispersión normativa hacía necesaria la regulación en una sola norma del conjunto de facultades otorgadas a estaciones de I.T.V. para la realización de las inspecciones técnicas reglamentarias, así como sus procedimientos.

Para garantizar el necesario control que la Administración debe ejercer sobre las distintas entidades colaboradoras de I.T.V. autorizadas para la realización de las inspecciones, se ha hecho necesario la implantación de fórmulas que conjuguen el necesario de la Administración con la eficacia administrativa.

Esta orden ha entrado en vigor el día siguiente de su publicación en el D.O.C.M. (5 de diciembre).

□ **Comité Paritario Regional.** Por una resolución de la Dirección General de Trabajo se da publicidad de la constitución y sede social del Comité Paritario Regional derivado del acuerdo sobre resolución extrajudicial de conflictos laborales firmados por representantes de las empresas (Cecam) y de los trabajadores (sindicatos UGT y CC.OO.).

## Agricultura

□ **Precios de plantas producidas en viveros.** La orden 14 de noviembre de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente fija los precios de las plantas producidas en los viveros forestales de la Junta de Comunidades para la campaña 1996/97. Las tarifas de precios aplicables durante esta campaña (1 de octubre de 1996 al 30 de septiembre de 1997), están expresadas en el anexo de la orden, publicada en el Boletín Oficial de Castilla-La Mancha el 5 de diciembre.

Los precios se incrementarán para organismos, entidades y viveristas inscritos en los correspondientes registros en un 10 por ciento y para empresas y particulares en un 20 por ciento. Las plantas serán gratuitas solo para actividades educativas y formativas.

□ **Regularización de plantaciones de viñedo.** Los viticultores de Castilla-La Mancha deberán solicitar antes del próximo 31 de diciembre la regularización de aquellas plantaciones de viñedo que no figuren con todos los requisitos legales en el Registro Vitícola, ya que, una vez superado este plazo, no habrá posibilidad de incorporar estas superficies a las estadísticas nacionales y, por tanto, no podrán acceder a ningún tipo de ayuda pública. El Estatuto del Vino, Viña y los Alcoholes prohíbe la plantación de viñedo sin autorización, aunque esta norma permite el trasla-

## Empresas

□ **Ayudas a empresas de mercados internacionales.** Tras la firma del convenio entre la Federación Empresarial Toledana y Mapfre Caución y Crédito, Mapfre Asistencia, al objeto de dar respuestas a las necesidades y demandas de las empresas exportadoras en materia de seguros de crédito a la exportación, las empresas que realicen operaciones en mercados internacionales se podrán ver favorecidas por las siguientes condiciones especiales:

-Prima de 250.000 pesetas para operaciones inferiores a 100 millones de pesetas y descuentos en la tasa de cobertura de un 10 por ciento y en las opiniones de crédito.

-Prima de 500.000 pesetas para operaciones superiores a 100 millones de pesetas, los mismos descuentos que en el apartado anterior.

-Descuentos especiales en todos los productos de la rama de Mapfre Asistencia (ferias, viajes, congresos, alquiler de vehículos, etc.).

Se podrán acoger a este convenio todas las empresas asociadas a la Federación Empresarial Toledana o asociaciones integradas, circunstancia que acreditarán a Mapfre mediante certificado emitido por la Federación Empresarial o Asociaciones referidas. La vigencia de este convenio será de un año prorrogable.

## Ganadería

□ **Programas de saneamiento ganadero.** La Consejería de Agricultura y Medio Ambiente ha hecho públicas varias resoluciones de la Secretaría General Técnica por las que se anuncia la licitación por el sistema de concurso público, procedimiento abierto, para la realización de tres servicios técnicos para el desarrollo de los programas de saneamiento ganadero en los laboratorios pecuarios de Albacete y Ciudad Real; dos para el de Cuenca y Toledo y uno para el de Guadalajara.

También se anuncia la licitación por el sistema de concurso público, para la realización de tres servicios técnicos para el desarrollo de los programas de mejora del vacuno lechero en el laboratorio pecuario de Talavera de la Reina; seis servicios técnicos para el desarrollo de programas de mejora ganadera en el Cersyra de Valdepeñas; otros seis servicios técnicos para el desarrollo de los trabajos de coordinación periférica de las campañas de saneamiento ganadero de bovino, ovino y caprino en Castilla-La Mancha.

El plazo de ejecución de todas la convocatorias es desde enero a diciembre de 1997.

## CURSOS Y PUBLICACIONES

## Misión comercial a México

La Cámara de Comercio e Industria de Toledo, a través de su Euroventanilla, está preparando el primer encuentro empresarial de empresas toledanas y de Castilla-La Mancha del sector agroalimentario con otras similares de México, con el objetivo de consolidar la implantación de éstas en el citado país. En total, esta actuación va a representar contactos empresariales de casi un centenar de firmas de ambos países. Este encuentro cuenta con la colaboración de la Comisión Europea. Los sectores interesados en esta iniciativa son los de conservas y transformados de frutas y verduras y los derivados cárnicos. La aportación a estas empresas por parte de la Comisión no sólo contempla la financiación de los gastos de participación, sino también la posibilidad de aportación en el capital social en el caso de que se creen empresas mixtas. Guanajuato, lugar de celebración de tal evento, es la provincia mexicana donde se concentra la mayor producción hortofrutícola de México.

## Jornadas de Formación

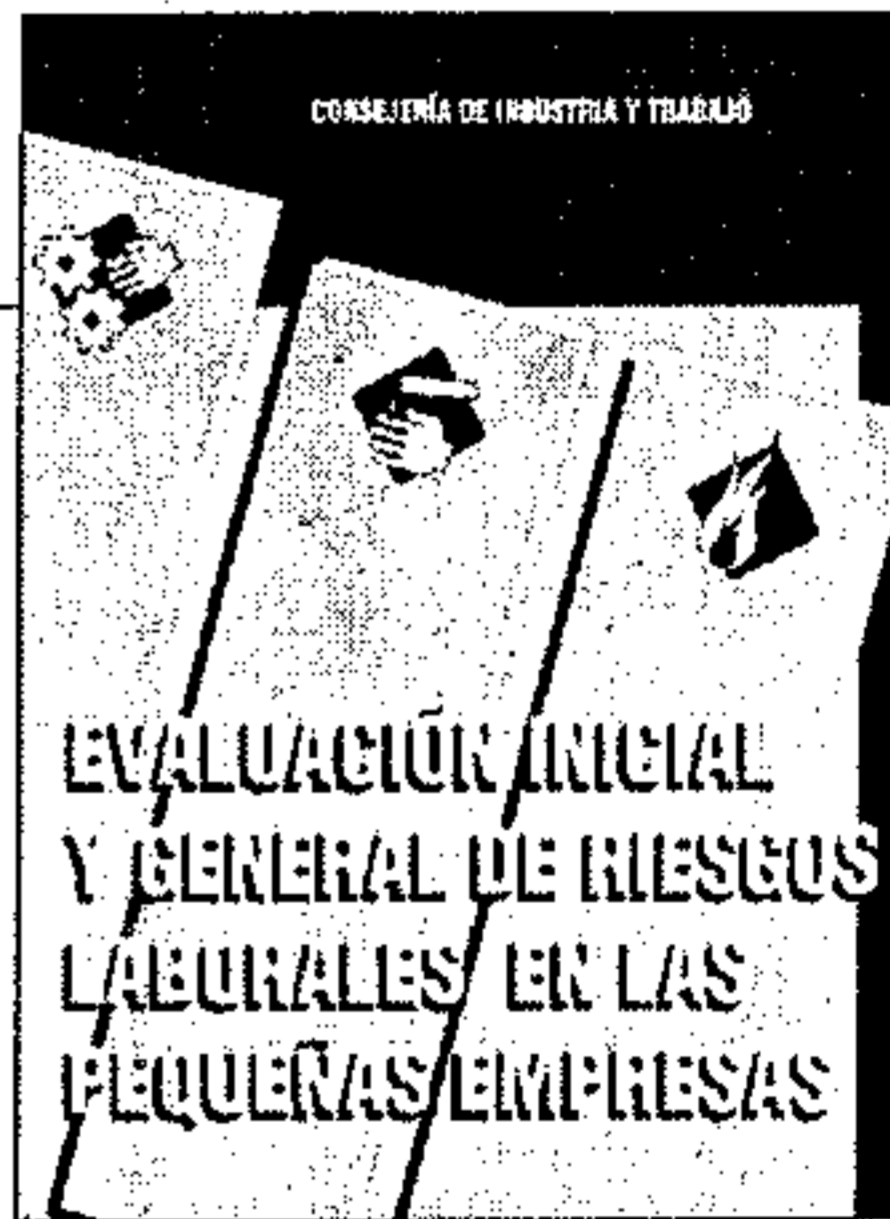
Se han inaugurado en Valdepeñas unas jornadas dedicadas a la formación de los pro-

fesionales que se responsabilizarán en la región de los Centros Integrados de Empleo e Igualdad de Oportunidades. Estos centros ofrecen un servicio de calidad que tiene como objeto ayudar a la mujer a su plena incorporación en la vida social, superando cualquier discriminación laboral, cultural, económica o política. Estos centros están en Cuenca, Las Pedroñeras, Iniesta, Valdepeñas, La Solana, Horcajo de los Montes, Guadalajara, Azuqueca de Henares, Molina de Aragón, Villarrobledo, Hellín, Villacañas, Illescas, Noblejas, Calera y Chozas y La Puebla de Montalbán.

## Congreso de UPA-Albacete

Bajo el lema «La Fuerza del Campo», la Unión de Pequeños Agricultores (UPA) de Albacete prepara su III Congreso Provincial para el próximo sábado, día 21, en la localidad de Villarrobledo. El objetivo fundamental de dicho congreso sería el de adecuar la estructura de la organización al sistema sectorial aprobado el año pasado en el marco del último congreso confederal de la organización. El congreso se celebrará en la Casa de la Cultura de la localidad manchega y se espera la asistencia de 200 delegados. Las

La  
Consejería  
de  
Industria y  
Trabajo ha  
editado un  
manual de  
evaluación  
inicial de  
riesgos  
laborales

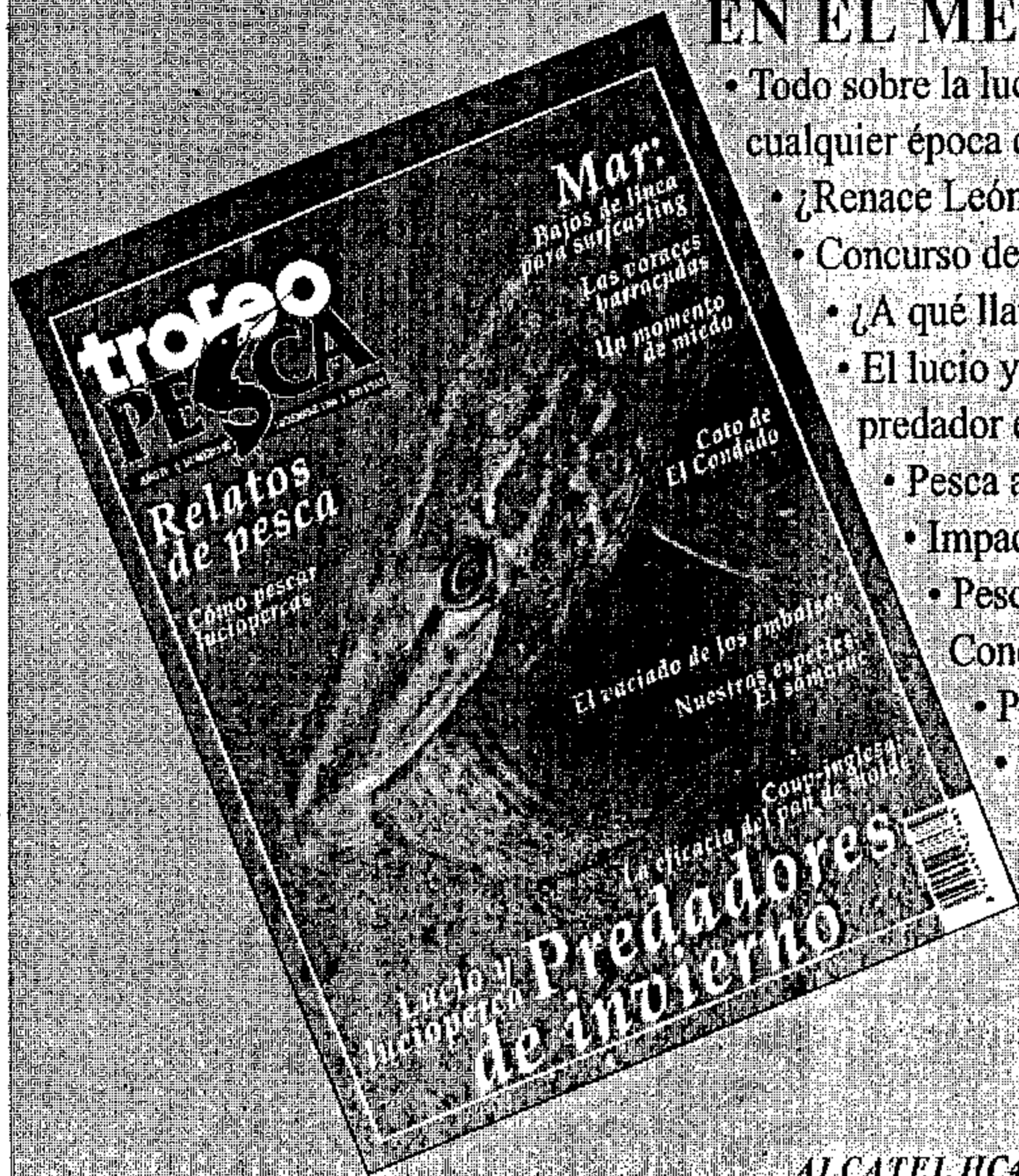


ponencias previstas se dedicarán a las políticas sectoriales, estructuras y desarrollo rural, organización y estatutos.

## Manual de Riesgos Laborales

La Consejería de Industria y Trabajo ha editado cuatro mil ejemplares de un manual de «evaluación inicial y general de riesgos laborales en las pequeñas empresas», que se distribuirán entre los empresarios de la región que lo soliciten, para cumplir con el primer requisito establecido en la Ley de Prevención de Riesgos Laborales. Para el director general de Trabajo, Venancio Rubio, este manual es un instrumento «útil y sencillo» para que cualquier empresario puede cumplimentarlo.

# PARA **trofeo** PESCAR MÁS **PESCA** Y MEJOR



## EN EL MES DE DICIEMBRE:

- Todo sobre la lucioperca: técnicas, cebos y equipos a utilizar en cualquier época del año.
- ¿Renace León? El coto de El Condado.
- Concurso de relatos Ríos de Tinta: publicamos los mejores.
- ¿A qué llamamos cola de rata? Las cosas por su nombre.
- El lucio y su familia. Conozca las variedades de este popular predador en todo el mundo.
- Pesca al coup: el pan de molde, cebo invernal por excelencia.
- Impacto en los peces del vaciado de los embalses.
- Pesca de mar: los mejores bajos de línea para surfcasting. Conózcalos y confecciónelos usted mismo.
- Pesca de mar: la excitante barracuda.
- Banco de pruebas: cañas de inglesa y enchufables.
- Nuestras especies: el samaruc.
- Y nuestras habituales secciones..

**ALCATEL HC400.**  
Duradero; teclado de acceso directo;  
tarjeta SIM grande; diseño delgado;  
peso 220 gramos; tiempo de  
conversación 75 minutos; tiempo de  
espera 23 horas con batería estándar;  
restricción y desvío de llamadas y  
antena fija.



REALIZA TU SUSCRIPCIÓN  
SIN NECESIDAD DE RELLENAR EL  
CUPÓN LLAMANDO AL  
**902 121 902**

si llamas desde fuera de Madrid o al  
**322 65 66**

si llamas desde Madrid o si lo  
prefieres envía el cupón adjunto  
por fax al

**(91) 339 90 79**

o por correo a TROFEO PESCA,  
Juan Ignacio Luca de Tena, 7  
28027 Madrid

- Sí, Deseo suscribirme a **trofeo PESCA** por un año  
 Sí, Deseo renovar a **trofeo PESCA** por un año

### DATOS PERSONALES

Nombre y apellidos: \_\_\_\_\_  
Calle: \_\_\_\_\_ Nº: \_\_\_\_\_ Piso: \_\_\_\_\_  
Población: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_  
Provincia: \_\_\_\_\_ País: \_\_\_\_\_  
Año de nacimiento 19\_\_ Teléfono: \_\_\_\_\_

DESEA RECIBIR EL TELÉFONO  Sí  No

Fecha: \_\_\_\_\_  
Firma: \_\_\_\_\_  
(titular de la cta./libreta)

**Precio de la suscripción según forma de pago**  
Domiciliación Bancaria ... 5.500 pts  
Cheque ... 6.000 pts

### FORMA DE PAGO

**DOMICILIACIÓN BANCARIA**  
Ruego que con cargo a mi cuenta o libreta se atiendan, hasta nuevo aviso, los recibos que sean presentados por LUMIFA, S.A., en concepto de mi suscripción a la revista TROFEO PESCA.

Cta./Libreta n.º: \_\_\_\_\_  
Clave entidad Oficina DC N.º Cuenta

Titular de la Cuenta: \_\_\_\_\_  
Banco/Caja: \_\_\_\_\_ Agencia N.º: \_\_\_\_\_  
Calle: \_\_\_\_\_ C.P.: \_\_\_\_\_  
Población: \_\_\_\_\_ Provincia: \_\_\_\_\_

**ADJUNTO CHEQUE BANCARIO**  
a nombre de LUMIFA, S.A. por un valor de 6.000 pts.