

ABC

DE LA ECONOMÍA DE CASTILLA-LA MANCHA

Número 38

20 de marzo de 1997



Oscar Huertas

**EL PRESIDENTE DE LA
FEDERACIÓN DE
EMPRESARIOS DE
CUENCA OPINA SOBRE
EL FUTURO POLÍGONO
INDUSTRIAL**
(página 7)

El comercio exterior, asignatura pendiente de las empresas

Las empresas de Castilla-La Mancha tienen aún una asignatura pendiente: el comercio exterior. El saldo de la balanza comercial sigue siendo, como en años anteriores, negativa. Aunque existe un crecimiento equilibrado de exportaciones e importaciones, la evolución de la intensidad exportadora de la región en comparación con la tasa nacional resulta una pérdida de peso relativo del comercio exterior en la economía regional. Desde las distintas instituciones se están tomando medidas para cambiar estos resultados (Información y editorial en páginas interiores)



**EN CAJA RURAL
LOS AGRICULTORES Y GANADEROS
YA TIENEN MUCHO CAMPO GANADO**

- * Facilitamos información
- * Ayudamos a rellenar impresos
- * Tramitamos solicitudes
- * Concedemos anticipos

COPIEAMOS
200 VIAJES
Cajas Rurales de Alarcón, Cofrades, Utiel, Valdepeñas y Tordesillas

P.A.C. 97
Ayudas Comunitarias a las Comunidades Rurales

CAJA RURAL
Tendrás mucho campo ganado



BIOLÓGICA

Revista mensual
para conocer, conservar y disfrutar la naturaleza



En marzo, *BIOLÓGICA* nos descubre uno de los acontecimientos más espectaculares de la naturaleza española: la parada nupcial de las avutardas. Y también nos lleva desde el Parque Natural de Los Alcornocales (Cádiz-Málaga), en donde prospera una de las masas forestales más importantes de Europa, hasta el mundo

anfibia de Tortuguero (Costa Rica), una de las zonas con mayor diversidad biológica de toda Centroamérica. Además nos muestra el valor y la situación de nuestros encinares, el bosque más genuinamente ibérico, y nos ofrece las vivencias de los últimos cazadores de lobos. Ya está a la venta el número 6. ¡No se quede sin él!



Rigurosamente Amena

Opinión

Tribuna económica

LUZ ÁMBAR PARA EL COMERCIO EXTERIOR

La apertura progresiva de los mercados mundiales, la cada vez mayor competencia, la entrada de nuevos competidores hacen que el comercio exterior sea una asignatura que va adquiriendo mayor importancia en nuestras economías. Es la faceta exterior la que muestra de forma más clara el estado de salud de la economía en su conjunto, dado que demuestra que lo producido tiene demanda por parte de quien lo consume y que ese producto es capaz de competir con el del mercado de destino y el de los competidores en mejores condiciones de precio y calidad.

Los resultados de la balanza comercial no reflejan, por tanto, sólo el déficit o el superávit comercial, sino que indican también el grado de competitividad alcanzado por nuestras empresas, su grado de desarrollo y su capacidad para ofrecer sus productos en cualquier parte del mundo. Los datos obtenidos en un informe elaborado por la Cámara de Comercio de Toledo arrojan luz sobre la situación del comercio exterior de nuestra provincia y nuestra región. No llega a ser luz roja, pero sí ámbar. La situación de nuestro comercio exterior está necesitada de la adopción de una serie de medidas de apoyo que ayuden a que nuestros productos salgan al exterior en la medida en que están o pueden llegar a estar capacitados para hacerlo.

Según el informe citado, si se compara nuestro comercio exterior con el del conjunto de España se observa que Castilla-La Mancha es la penúltima región en cuanto a intensidad exportadora, es decir, en cuanto a la parte de su PIB destinada a la exportación. Además, la intensidad exportadora regional aumenta de modo constante su diferencia con la nacional, de tal forma que si la diferencia en 1991 era de 10,81 puntos porcentuales, en 1995 alcanzó los 15,52. Esto demuestra una pérdida de peso que en la economía regional han sufrido las exportaciones, con respecto a la media nacional o a la de otras regiones. La condición de motor de la economía que demostraron las exportaciones tras la crisis de inicios de los noventa ha de ser tenida en cuenta para calibrar la importancia de esta pérdida de peso relativo de nuestras exportaciones.

Igualmente preocupante es la evolución de nuestra tasa de cobertura, es decir, el porcentaje de las exportaciones sobre las importaciones. Mientras la tasa de cobertura nacional ha mejorado en el periodo 1990-1996 un total de 22 puntos, la tasa regional de 1996 es exactamente la misma que en 1990. Por otra parte, si se observa este dato para la provincia de Toledo, la caída de nuestra tasa de cobertura ha sido de 104 puntos, entre 1990 y 1996, y de 182 puntos entre 1989 y 1996.

Otro aspecto llamativo es el porcentaje de nuestro comercio exterior que se realiza con países de la Unión Europea. El 80 por ciento de las exportaciones provinciales y el 79 por ciento de las regionales se dirigen a países miembros de la Unión Europea. Sería conveniente realizar un esfuerzo para dirigir nuestra oferta a nuevos mercados que, aún contando con mayores dificultades iniciales que exigirían un mayor esfuerzo en promoción, formación e información a la empresas. La conclusión que se deriva del análisis de los datos del informe de la Cámara de Comercio es la necesidad de vertebrar, de acuerdo con lo postulado en el II Pacto Industrial, un Plan de Fomento de las Exportaciones regional, con la participación de los organismos involucrados en el apoyo y fomento a la exportación, que ayude a mejorar la competitividad, que apoye la diversificación de los mercados de destino y que intensifique y coordine los esfuerzos.

Miguel Ángel MORALES GARCÍA

Presidente de la Cámara de Comercio de Toledo

UN PLAN DE EXPORTACIONES

HACE unos lustros, el comercio exterior era en nuestro país un campo abonado de manera casi exclusiva para determinadas empresas, la mayoría de ellas de un gran volumen de negocio. Ese panorama fue cambiando con el paso de los años debido a factores decisivos como el aumento de la competencia comercial, pero sobre todo por la apertura de los mercados mundiales —en el caso de España de manera fundamental el europeo—, lo que ha ido obligando a nuestras empresas a tener que combatir la llegada de productos de fuera con esa misma arma, es decir, llevando los nuestros a otros mercados exteriores.

Suele ser este un indicador, entre otros, para medir el estado de salud de la economía. Y si esto es así, los datos regionales no son nada halagüeños, o en todo caso habría que decir que queda mucho por mejorar en este campo. Si nos atenemos al informe elaborado por la Cámara de Comercio de Toledo, que recogemos en el reportaje principal de este ejemplar, Castilla-La Mancha aparece en el penúltimo lugar en nuestro país en cuanto a actividad exportadora, con un creciente distanciamiento con la media nacional. También indica la pérdida de peso del comercio exterior el estancamiento del porcentaje de las exportaciones sobre las importaciones.

Como puede comprobarse, no es precisamente el mejor pano-

rama para nuestras empresas, lo que da una idea del esfuerzo que es preciso realizar para equilibrar la balanza comercial.

Al bajo índice de la capacidad exportadora contribuye la propia configuración empresarial de Castilla-La Mancha, donde más del noventa por ciento son pequeñas o medianas empresas. Lógicamente, para este tipo de negocios llevar sus productos a otros países exige unos costes considerables que no pueden ser asumidos si no es con el correspondiente apoyo de aquellos organismos e instituciones a los que corresponde esta faceta, correspondida, eso sí, con la adecuada iniciativa empresarial.

Por tanto, conocida la necesidad de desarrollar nuestro comercio exterior, no cabe otra solución que ir poniendo los medios adecuados para tratar de invertir los términos. Es cierto que en los últimos años se ha apoyado desde la Administración regional y otras organizaciones empresariales la presencia de empresarios en ferias internacionales, lo que ha abierto otros mercados mundiales al margen del europeo, al que se recurre de manera casi exclusiva, pero no basta con ello. Es necesario, como se apunta en el artículo de esta misma página, articular con seriedad un Plan Regional de Fomento de las Exportaciones en el que se clarifiquen las líneas a seguir por los exportadores, así como los apoyos con los que cuentan.

Nombres propios

Venancio Rubio

El director general de Trabajo, Venancio Rubio, ha indicado que el desempleo descenderá en Castilla-La Mancha durante los próximos meses gracias a los planes de empleo de la Junta y a la entrada en una época del año favorable para la economía de la región. Rubio ha señalado que durante los meses de marzo, abril y mayo se entrará en un ciclo de descenso del desempleo, gracias a los proyectos de la Junta y a la llegada del buen tiempo, que cada año afectan de forma positiva a la creación de empleo en la región. El director general de Trabajo ha dicho que el número de parados ha descendido respecto al pasado año.

Juan Antonio Mata

El secretario regional de CC.OO., Juan Antonio Mata, considera que se debe proceder de inmediato a la modificación del reglamento del Consejo Económico y Social (CES), cuya primera reunión será el 24 de marzo, mediante la ampliación del número de componentes y la delimitación de las funciones de cada grupo y del presidente. Según Mata, su organización sindical pretende que estos aspectos estén delimitados antes de que se proponga el presidente de dicho organismo. Juan Antonio Mata dijo que la figura del presidente no es un asunto secundario, sino terciario, ya que el CES debe ser un órgano poco presidencialista.

Juan A. Villaronte

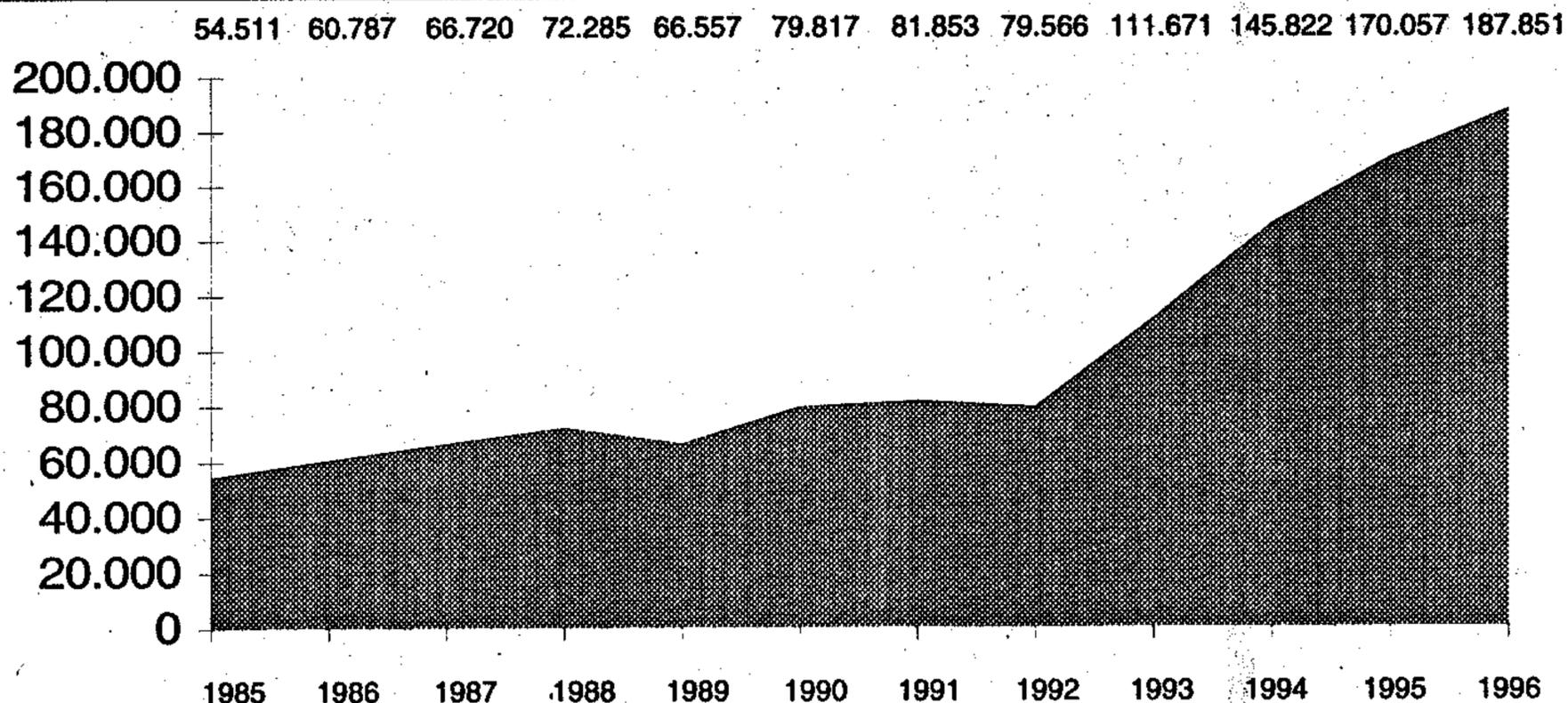
El director general de Infraestructuras de la compañía ferroviaria Renfe, Juan Antonio Villaronte, ha asegurado que la empresa ha mostrado su interés por impulsar un Plan Regional de Transporte Ferroviario en Castilla-La Mancha. Para Villaronte, para poner en marcha de esta red ferroviaria habría que firmar un convenio más amplio del que la empresa pública mantiene en la actualidad con la Junta que, a su juicio, «potenciaría el ahora maltrecho núcleo ferroviario de Alcázar de San Juan». Renfe quiere establecer una red de comunicaciones por ferrocarril que una las cinco provincias de Castilla-La Mancha.

Comercio exterior: un campo aún por conquistar

EL comercio exterior es el que demuestra de una forma más clara el estado de salud de la economía en su conjunto, pues demuestra que lo que se produce es demandado por quien lo consume y que ese producto es capaz de competir con el producido en el mercado de destino en mejores condiciones de precio y calidad. Un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Toledo, con datos del

pasado año 1996, se desvela las dificultades de las empresas para introducirse en mercados exteriores, principalmente por su condición de pymes y por la falta de información y promoción. Sin embargo, desde las distintas instituciones se está apostando fuerte por cambiar las estadísticas y relanzar los productos de nuestra región hacia nuevos mercados, ya que ahora es la Unión Europea el principal ámbito de actuación

EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE CASTILLA-LA MANCHA



Toledo. Pilar Hernández
El apoyo y estímulo al comercio exterior, en especial a la exportación de las empresas castellano-manchegas, es una de las prioridades tanto de la Consejería de Industria y Trabajo de la Junta de Comunidades como de las Cámaras de Comercio e Industria de la región. Desde estas instituciones se están realizando diferentes programas para potenciar este importante factor económico, una asignatura pendiente para la mayor parte de las empresas de Castilla-La Mancha, dada su condición de pymes, que hace más complicado su introducción en mercados internacionales.

Porque la industria y la empresa castellano-manchega ha dirigido tradicionalmente sus esfuerzos hacia el mercado nacional, lo que se traduce en que la región exporta actualmente productos y mercancías a un nivel que se sitúa en la tercera parte del esfuerzo exportador medio nacional.

Sin embargo, según un informe realizado por la Consejería de Industria y Trabajo sobre las actuaciones y programas de este departamento para 1997, la situación en la región está cambiando en los últimos años, y una prueba de ello es que esta comu-

nidad autónoma ha duplicado el valor de sus exportaciones en los últimos cinco años y las ventas al extranjero se han incrementado en un 25 por ciento en los nueve primeros meses de 1996 (últimos datos disponibles por la Consejería).

Aún así, sigue siendo la exportación la asignatura pendiente de las empresas. Hay que tener en cuenta que el 93 por ciento de las mismas son pymes, con limitada capacidad financiera, tecnológica y comercial y con grandes dificultades para acceder a la información necesaria para elaborar sus planes de exportación. Así, muchas de estas industrias, aún habiendo realizado operaciones de este tipo, no utilizan todas las medidas de apoyo que la Administración pone a su disposición.

Según se puede apreciar en el gráfico superior, la evolución del

comercio exterior en Castilla-La Mancha ha ido en continuo ascenso, aunque no con la rapidez que sería deseable. Un ejemplo es que en el año 1985 las exportaciones ascendieron a 54.511 millones de pesetas, cifra que ha ido aumentando año tras año hasta llegar a los 187.851 millones de pesetas en el ejercicio de 1996. (Fuentes de la Consejería de Industria y la Cámara de Comercio de Toledo).

Evolución

Los tres primeros productos que encabezan las exportaciones de la región durante el pasado año son receptores de televisión, vino y calzado. En cuanto al destino de las exportaciones por países, figuran en primer lugar Francia, Alemania y Portugal.

Un aspecto a destacar es la gran concentración geográfica o

sectorial de las exportaciones castellano-manchegas. En este sentido (según se recoge en el cuadro de la página siguiente), diez países, y nueve de ellos pertenecientes a la Unión Europea, concentran el 82,14 por ciento de las exportaciones, y los diez primeros productos exportados suponen el 42,16 por ciento del total de las ventas al exterior. Esta misma tendencia, incluso más acusada, se observa en las importaciones, con el 90 por ciento con origen en sólo diez países (el 85 por ciento de estas compras procede de la Unión Europea), y los diez primeros productos importados concentran el 45,16 por ciento del total. Según datos de la Consejería de Industria, entre 1992 y 1995, las exportaciones castellano-manchegas se han incrementado en un 113 por ciento, mientras que las importaciones crecieron el 88 por ciento.

Información

Uno de los pilares básicos del comercio exterior es la información, una fase que facilitará el conocimiento de mercados, oportunidades de negocio, tramitación aduanera, requisitos bancarios, aranceles, legislación, etc.

Existen diversos organismos a los que el empresario puede acu-

Los tres primeros productos que encabezan las exportaciones de la región durante 1996 son los receptores de televisión, vino y calzado. Francia, Alemania y Portugal son los países de destino

EXPORTACIÓN: CLASIFICACIÓN PAISES				EXPORTACIÓN: CLASIFICACIÓN PRODUCTOS			
Orden	País	Exportac. (mill.ptas.)	% Total	Orden	Producto	Exportac. (mill.ptas.)	% Total
1	Francia	33.953	25,37	1	Receptores TV	9.945	7,43
2	Alemania	19.305	14,43	2	Vino y mosto	9.055	6,76
3	Portugal	18.355	13,72	3	Calzado	8.383	6,26
4	Italia	11.486	8,58	4	Muebles	6.450	4,82
5	Reino Unido	9.803	7,33	5	Polímeros de etileno	4.957	3,70
6	Estados Unidos	4.809	3,59	6	Acumuladores	4.103	3,06
7	Países Bajos	4.372	3,27	7	Aceite de oliva	3.827	2,86
8	UEBL (Bél/Lux)	3.188	2,38	8	Jugos de frutas	3.562	2,66
9	Grecia	2.857	2,14	9	Partes de motores	3.206	2,39
10	Dinamarca	1.780	1,33	10	No especificados	2.938	2,19
Total 10		109.908	82,14	Total 10		56.426	42,16
Total		133.811	100	Total		133.811	100

dir en busca de estudios de mercado e información de todo tipo, como el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), Euroventanillas, Cámaras de Comercio e Industria, Federaciones de Empresarios o las Oficinas Comerciales de España en el extranjero.

Gracias al éxito obtenido el pasado año por el convenio firmado entre la Junta de Comunidades y Argentario-Banco Exterior, que permitía a empresas de la región tener acceso gratuito a los servicios del Club del Exterior (un total de 71 empresas se beneficiaron durante 1996 de este servicio), para este año se firmará un nuevo acuerdo con el Banco Exterior que abrirá la oportunidad para que las empresas de la Comunidad se inscriban de forma gratuita en el Club del Exterior y reciban algunos de sus servicios como información sobre mercados internacionales, oportunidades comerciales, ofertas y demandas de exportación e importación; orientación sobre instrumentos financieros y ban-

carios; apoyo a la internacionalización de la empresa, con asesoramiento en proyectos de inversión en el extranjero y licitaciones internacionales; formación, con cursos, seminarios, mesas redondas...

Formación

Pero, además de la información, es necesaria una adecuada formación especializada. Durante 1996, la Consejería de Industria destinó en torno a 27 millones de pesetas en este capítulo, estando prevista para 1997 una inversión de 22 millones de pesetas. Este año se ha aprobado un total de siete cursos especializados en comercio exterior, de los que se beneficiarán alrededor de 180 alumnos, con un presupuesto de 12 millones de pesetas.

Promoción exterior

Otra de las medidas puesta en marcha por Industria, en colaboración con las Cámaras de Comercio de la región, es la promo-

ción exterior. Por ello, para este año están previstas cincuenta actuaciones en treinta y tres países. Están previstas misiones comerciales directas de empresas de la comunidad al extranjero; misiones de estudio y exploración de mercados exteriores; misiones inversas de empresarios extranjeros a la región; asistencia como visitantes o expositores en ferias extranjeras y participación agrupada en certámenes comerciales.

Provincias

Por provincias, Toledo sigue estando a la cabeza de las exportaciones, y durante el año 1996 ha realizado exportaciones por un valor total de 50.390 millones de pesetas. Las importaciones alcanzaron la cifra de 69.863 millones de pesetas, por lo que el saldo de la balanza comercial fue, por cuarto año consecutivo, negativo. Las exportaciones de la provincia experimentaron un incremento respecto al año pasado del 16,9 por ciento, aumentando en

7.307 millones de pesetas, aunque las importaciones se incrementaron en un 26,5 por ciento, con un aumento de 14.653 millones de pesetas. Según recoge un estudio de la Cámara de Comercio de Toledo, mientras las importaciones han crecido a lo largo del periodo 1990-1996 una media del 34 por ciento, casi sextuplicando su importe, las exportaciones han aumentado una media del 15,7 por ciento, apenas duplicando su importe.

Frente a estas cifras negativas para Toledo, la provincia de Ciudad Real experimentó durante el pasado año un importante auge en las exportaciones, duplicando al resto de provincias de la región.

Desde esta institución se están llevando a cabo diversos proyectos para relanzar el comercio exterior de la provincia. Así lo anunció hace unos meses el presidente de la Cámara de Comercio ciudadrealeña, Juan Antonio León. Uno de estos ambiciosos proyectos es el parque empresarial.

La oficina del ICEX en la región, una vieja reivindicación

Toledo. P. H.
Junto con las actuaciones y programas de comercio exterior promovidas tanto por la Junta como por las asociaciones empresariales y Cámaras de Comercio, se está trabajando en distintos proyectos, recogidos en el Pacto Industrial para Castilla-La Mancha 1996-1999, que durante este año, según la Consejería de Industria y Trabajo, verán la luz o tendrán un empuje definitivo. Uno de estos proyectos es la apertura de una oficina territorial del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) en Castilla-La Mancha. Esta oficina es una vieja reivindicación tanto de la Junta de Comunidades como de la Confederación Regional de Empresarios. El presidente de la Cécam, Jesús Bárcenas, ha mantenido en los últimos meses reuniones

con responsables del Instituto Español de Comercio Exterior, para instar a la urgente puesta en marcha de una dirección territorial en esta Comunidad. Parece ser que desde el ICEX hay una disposición favorable para implantar una delegación, que serviría como instrumento de información y apoyo a la exportación. El crecimiento progresivo de la actividad exportadora de las empresas de Castilla-La Mancha y la potenciabilidad que existe para incrementar su presencia en los mercados exteriores, ha llevado a la mencionada entidad y a las organizaciones empresariales que la inte-

gran a incidir en la promoción en el comercio exterior.

La oficina del ICEX, que auxiliaría de forma importante a las empresas de la región, se territorializaría mediante el establecimiento de servicios provinciales de promoción e información sobre el comercio exterior y cuya actuación se coordinaría con las organizaciones empresariales.

El ICEX, que depende de la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y Pymes, cuenta con un presupuesto para el presente ejercicio de 19.000 millones de pesetas, un montante económico que destinará a la promoción de la comercialización exterior de

los productos castellano-manchegos.

Otro de los proyectos previstos para este año es la elaboración de la primera Guía Regional de Exportadores, que recogerá la oferta exportable de Castilla-La Mancha. Se pretende difundir en todo el mundo a través de la red de Oficinas Comerciales de España en el exterior. Cámaras de Comercio españolas en el extranjero y binacionales, asociaciones empresariales, etc.

También desde la Consejería de Industria se está elaborando un Plan Regional de Fomento de la Actividad Exterior que defina la política a desarrollar a corto y medio plazo en los aspectos de promoción, información y formación, así como la creación de un Consejo de Fomento de la Exportación, con la participación de los agentes económicos.

EXPORTACIONES

Castilla-La Mancha, la penúltima región en exportaciones, según un estudio de la Cámara de Comercio de Toledo

Toledo. Francisca Ramírez Castilla-La Mancha, durante el año 1996 exportó 187.851 millones de pesetas, lo que coloca a nuestra Comunidad Autónoma, en la penúltima región española en cuanto a exportaciones, según se desprende de un informe elaborado por la Cámara de Comercio de Toledo. De acuerdo a este estudio, las importaciones alcanzaron la cifra de 252.949 millones de pesetas, por lo que el saldo de la balanza comercial fue, como en los cuatro años anteriores, negativo. La diferencia entre exportaciones e importaciones fue de 65.907 millones de pesetas y la tasa de cobertura del 74,26 por ciento.

Las exportaciones en la región experimentaron un incremento con respecto al año anterior del 25,8 por ciento, aumentando en 38.572 millones de pesetas, mientras que las importaciones se incrementaron en un 3,8 por ciento, con un aumento de 9.330 millones de pesetas.

El estudio elaborado por la Cámara de Comercio, y al que ha tenido acceso ABC, indica que las exportaciones de Castilla-La Mancha suponen el 1,45 por ciento del total de exportación nacional y el 1,63 por ciento de las importaciones, con una contribución negativa a la balanza comercial nacional. La Comunidad Autónoma es la undécima en el ranking regional en cuanto a volumen de exportación, por delante de Asturias, Catabria, Baleares, La Rioja, Canarias y Extremadura, ocupando el mismo puesto en el ranking de importación.

Para el presidente de la Cámara de Comercio de Toledo, Miguel Ángel Morales García, los datos contenidos en el informe reclaman una serie de medidas que permitan a nuestras empresas competir en igualdad de condiciones con otras empresas españolas. «La situación de nuestro comercio exterior no llega a ser luz roja, pero sí ámbar. Las exportaciones están necesitadas de la adopción de una serie de medidas de apoyo que ayuden a que nuestros productos salgan al

CASTILLA-La Mancha sigue siendo la penúltima región española en cuanto a exportaciones, según se desprende de un informe elaborado por la Cámara de Comercio de Toledo, que señala que en 1996, nuestra Comunidad exportó 187.851 millones y sus importaciones alcanzaron los 252.949 millones de pesetas, por lo que el saldo de la balanza comercial es negativo. El presidente de la Cámara, Miguel Ángel Morales reclama la adopción de una serie de medidas de apoyo que ayuden a que nuestros productos salgan al exterior en igualdad de condiciones a otras regiones



Los muebles, junto con los receptores de televisión y el vino, son los productos más exportados en la región

exterior en la medida en que están o pueden llegar a estar capacitados para hacerlo», asegura.

Crecimiento irregular

Del estudio se desprende que la evolución del comercio exterior regional durante el período 1990-1996 ha aumentado de modo irregular, con períodos de estancamiento frente a otros de fuerte crecimiento, las importaciones han aumentado de forma constante, aunque con diferente intensidad. Así, mientras el incremento medio de las importaciones en el período indicado fue del 20 por ciento, las exportaciones crecieron una media de 19,7 por ciento. De este modo, la tasa de cobertura de Castilla-La Mancha es, para el año 1996, la misma que en 1990: el 74 por ciento.

Miguel Ángel Morales es tajante en sus conclusiones sobre los

datos que arroja este informe y que indican que Castilla-La Mancha sigue importando más que exporta. Para el presidente de la Cámara existe la necesidad de vertebrar, de acuerdo con lo postulado en el II Pacto Industrial, un Plan de Fomento de las Exportaciones regional, con la participación de los organismos involucrados en el apoyo y fomento a la exportación «que ayude a mejorar la competitividad de nuestros productos, que apoye la diversificación de los mercados de destino y que intensifique y coordine los esfuerzos, unifique los criterios y clarifique los apoyos con los que cuentan nuestros exportadores».

En cuanto al destino de las exportaciones de nuestra Comunidad, Francia sigue siendo la primera con 46.743 millones de pesetas, lo que representa el 25 por ciento del total exportado. Le siguen Alemania y Portugal con el 14 por ciento, e Italia con el

9 por ciento. Los principales productos exportados por la región fueron televisores (15.995 millones de pesetas), vinos (13.202 millones de pesetas), calzado (12.217 millones) y muebles (9.100 millones).

Por lo que se refiere a las importaciones, fue Alemania el principal país de origen de las mismas con 100.525 millones de pesetas (40 por ciento del total), seguida de Francia (18 por ciento), Reino Unido e Italia (10 por ciento). Los principales productos importados fueron turismos (38.121 millones de pesetas), vehículos para transporte de mercancías (18.101 millones de pesetas), alcohol etílico (13.068 millones de pesetas) y aparatos eléctricos de telefonía (10.738 millones).

La conclusión del informe es rotundo. Las exportaciones regionales mantienen la tasa de cobertura de 1990, lo cual muestra un crecimiento equilibrado de exportaciones e importaciones. Sin embargo, si se observa la evolución de la intensidad exportadora de la región en comparación con la tasa nacional resulta

una pérdida de peso relativo en la economía regional. Igualmente, el peso de Castilla-La Mancha en las exportaciones nacionales es muy escaso. Toledo sigue siendo la provincia que más exporta.

Inversión extranjera

Por último, si analizamos los datos referentes a expedientes de verificación/autorización de inversiones extranjeras en España, de acuerdo con los datos ofrecidos por la Dirección General de Política Comercial e Inversiones Exteriores, correspondientes al período enero-noviembre de 1996, se ve que la inversión extranjera ascendió a 8.855 millones de pesetas, lo que supone el 0,57 por ciento del total nacional y una disminución del 14,86 por ciento respecto del mismo período del año anterior. La procedencia de estas inversiones viene en primer lugar de Francia, seguidas de Reino Unido.

ENTREVISTA

Agustín de León: «Todos debemos volcarnos en que funcione el nuevo polígono industrial de Cuenca»

Cuenca. Miren Delgado

La existencia de suelo industrial en la capital y la equiparación en impuestos con el resto de las provincias castellano-manchegas son algunas de las principales inquietudes del presidente de la Federación de Asociaciones de Empresarios Conquenses (FAEC), Agustín de León, quien confía en que a lo largo de este ejercicio económico reciba un fuerte impulso con la implicación del resto de instituciones y Administraciones.

—¿La Federación es optimista con la construcción del tan traído y llevado polígono industrial a las afueras de Cuenca?

—Es un tema que desde esta Federación hemos venido demandando ante la Mesa del Pacto por Cuenca para que vengan industrias y esta ciudad se desarrolle, creando riqueza y puestos de trabajo. Hasta ahora, hemos tenido el gran problema de no disponer de suelo para que las empresas pudieran instalarse. En el año 92 la Sociedad Estatal de Promoción y Equipamiento de Suelos firmó un convenio con el Ayuntamiento por el que adquirió 70 hectáreas en la finca de La Mota y cuál es nuestra sorpresa cuando nos enteramos que esos terrenos estaban criando cardos. No nos pareció lógico, hicimos unas gestiones con la Sepes, el Ayuntamiento ha retomado el tema, el convenio firmado se ha concretado y nos han asegurado que de doce a catorce meses tendremos polígono.

—¿Existe mucha demanda por parte de los empresarios conquenses en instalarse en esta zona?

—Nos ha costado trabajo pues hemos tenido que escuchar en ocasiones que para qué queremos un cementerio de columnas como en tantos sitios, cuando lo



José A. Igualada

Agustín de León, presidente de la Federación de Empresarios de Cuenca

que está claro es que los empresarios deben disponer de suelo para desarrollar su actividad y en este sentido estamos muy contentos. Cuando hemos hablado con la Administración local y autonómica, todo el mundo está de acuerdo en que habrá que echar una mano a los industriales. En este sentido, desde la Federación de Empresarios haremos todas las gestiones habidas y por haber para presionar a las distintas instituciones para que los industriales que quieran instalar sus negocios en Cuenca tengan un trato de favor especial y les sea atractiva su ubicación.

—¿No se temen que pueda ocurrir con este proyecto como ha

ocurrido en otras ciudades y no tenga el suficiente calado entre los industriales?

—Aquí no se va a construir un polígono tremendamente grande, lo que hace falta es que exista, pues ahora Cuenca no dispone de suelo industrial, pasado mañana viene una empresa y no sabemos cómo ubicarla. Setenta hectáreas son pocas, por algo tenemos que empezar y ojalá a la vuelta de dos años tengamos que instar a Sepes o a otro organismo a que construya más. Aunque esta ciudad tiene carencias en suelo industrial y problemas en infraestructuras, tenemos que luchar por conseguirlo y ya estamos en ello.

—Cuando comience a funcionar este polígono, ¿las negociaciones con el Ayuntamiento y la Diputación para conseguir la equiparación en impuestos como en el resto de la región habrán culminado?

—Hemos mantenido entrevistas tanto con el alcalde de la ciudad como con la presidenta de la Diputación. Es con el Ayuntamiento con el que más diálogo hemos entablado puesto que son los impuestos municipales los que más se acumulan. Respecto al IAE, tenemos casi ultimado un convenio para que en lugar de pagarlo de una sola vez, se pueda hacer en tres meses consecutivos sin ningún interés adicional y se pueda acoger a este convenio escribiendo una carta a la Corporación y domiciliando el pago de esas tres mensualidades en una entidad financiera. También hemos negociado que se puedan compensar de alguna forma las facturas que los empresarios conquenses tienen pendientes con el Ayuntamiento.

—¿Hay alguna posibilidad de que los empresarios paguen a medio o largo plazo menos con el Impuesto de Actividades Económicas?

—En este sentido, hemos solicitado al concejal de Hacienda, Miguel Ángel Vicente, para que el año 98 haya una bajada en el porcentaje del IAE y la posibilidad de que se determinen una serie de coeficientes, de manera que las empresas que estén ubicadas en el centro de la ciudad tengan que pagar más que aquellas que hayan instalado su negocio en el extrarradio. Es una cuestión lógica y nosotros no nos lo hemos inventado ya que casi todas las provincias de nuestro entorno, inclusive Madrid, lo tienen con índices correctores. Creemos que es muy necesario.

TRABAJAMOS POR NUESTRA PROVINCIA

DIPUTACIÓN DE ALBACETE

EMPRESAS

Breves

Palau Cerámica

La empresa «Palau Cerámica, S.A.», de Chilocheches (Guadalajara), ha sido galardonada por la Confederación Provincial de Empresarios de Guadalajara (Copeg) y la Cámara de Comercio e Industria en esta provincia, con el premio a la calidad empresarial de Guadalajara 1996. La elección de «Palau Cerámica» se ha basado en el esfuerzo inversor realizado en tecnología y en la formación del personal, entre otras razones, galardón al que han optado ocho empresas de la provincia y quedarán finalistas «Carrier España, S.A.», «Magneti Marelli Ibérica, S.A.» y «Vicasa». El premio será entregado hoy con la presencia de autoridades regionales y provinciales.

Iberdrola

La compañía eléctrica Iberdrola incrementará este año en un 20 por ciento su aportación al convenio con la Universidad de Castilla-La Mancha, que será de 10.250.000 pesetas y beneficiará a unos dos mil alumnos, dado el interés de estos últimos por los programas desarrollados al anterior acuerdo. Entre las novedades que presenta el convenio para este año se encuentran la ampliación de la convocatoria de ayudas para trabajos de investigación y el mayor número de alumnos que podrán acogerse al programa de prácticas en formación.

Equipo Ambiental

Miembros de la empresa «Equipo Ambiental» presentaron la pasada semana en el Ayuntamiento de Azuqueca de Henares (Guadalajara) un plan medioambiental para esta localidad, que se desarrollaría durante este año. Según la empresa, este plan está dividido en dos grandes apartados, el primero que se refiere a la colaboración en los actos de la próxima Semana de la Juventud, y el segundo, un estudio sobre la educación ambiental en esta localidad guadalajareña.

Renfe

La compañía Renfe ha puesto en marcha un nuevo abono para el Tren de Alta Velocidad (AVE), el llamado «Abono 20», para las clases turistas y club, que permite realizar 20 viajes durante un mes en las lanzaderas Madrid-Ciudad Real-Puertollano con importantes descuentos. Según la directora comercial del AVE, Araceli García, este nuevo abono permite realizar 20 viajes Madrid-Ciudad Real por 33.000 pesetas, Madrid-Puertollano por 40.000 pesetas y Ciudad Real-Puertollano por 7.000 pesetas. Este nuevo abono se puso en marcha el pasado día 16 coincidiendo con los nuevos horarios de lanzaderas.

Bankinter

Bankinter ha lanzado al mercado la «Ciberhipoteca», préstamo hipotecario a interés variable cuya tramitación se efectúa exclusivamente a través de Internet. Desde la página de Bankinter en Internet, cualquier usuario puede solicitar la tramitación de un préstamo hipotecario variable. En esta página se incluye un simulador creado para la «Ciberhipoteca», donde se puede consultar la cuota periódica y anual, intereses, amortizaciones, etc.

José Luis Serrano (CCM): «Tenemos la hipoteca mejor y más barata del mercado nacional»

TRAS unos años de obligado saneamiento económico, la Caja de Castilla-La Mancha ha comenzado este nuevo ejercicio con un renovado espíritu y ofertando nuevos productos a sus clientes, alguno de ellos muy ventajosos y, como señala en esta entrevista el subdirector general comercial de CCM, José Luis Serrano, se pretende recuperar la cuota de mercado que corresponde a esta entidad. Uno de estos productos es la «Hipoteca Líder» que, según Serrano, ha tenido una gran respuesta, al ser la mejor y más barata del mercado nacional

Toledo. P. H.

El subdirector general comercial de la Caja de Castilla-La Mancha, José Luis Serrano, asegura que la «Hipoteca Líder CCM» y la «Hipoteca Líder Joven» han tenido una respuesta inmejorable entre los clientes de la entidad, no en vano, indica, «es el mejor producto y el más barato que existe en estos momentos en el mercado nacional, en cuanto al tipo variable».

Según Serrano, ambos productos tienen como finalidad la financiación de la adquisición o construcción de la vivienda. A través de la «Hipoteca Líder» se ofrece la posibilidad de financiación hasta 25 años, con tipo de interés a elección del cliente, fijo o variable, el primero desde el 8,50 por ciento de interés nominal y el variable a un 4 por ciento de interés los primeros seis meses y el resto al Mibor más el 1,50 por ciento con revisión anual.

La «Hipoteca Líder Joven CCM» está dirigida a las personas menores de 35 años de edad que van a adquirir su primera vivienda y tiene una reducción en el tipo de interés del 0,25 por ciento con respecto a las condiciones de la «Hipoteca Líder».

José Luis Serrano ha explicado que cualquier persona puede acceder a este nuevo producto de CCM, que comenzó a funcionar el pasado mes de enero. Esta entidad ya ha iniciado la comercialización de otro nuevo préstamo, se trata



José Luis Serrano, subdirector general comercial de CCM asegura que esta entidad potenciará, con nuevos productos, el sector agrícola

del II Plan Renove, un préstamo de consumo hasta ocho años, con características de un crédito personal y unos intereses adecuados, semejantes a los del pasado año cuando comenzó a funcionar este Plan Renove.

Respecto a los cambios que se están produciendo en el mercado financiero con la bajada de los tipos de interés, Serrano asegura que los clientes están comenzando a adecuar los tipos de fijos a variables, según el Mibor, que es la fórmula más utilizada en la actualidad, ante los continuos

cambios que está experimentando el mercado.

El subdirector general comercial considera que la Caja de Castilla-La Mancha tiene una cuota de mercado superior a todas las entidades financieras de la región, una importante ventaja frente a sus competidores, además de la confianza que los clientes siempre han depositado en esta Caja de Ahorros. «Tenemos la ventaja de la fidelización del cliente hacia nosotros; esto nos da muchas facilidades y a la vez tenemos el compromiso de ofrecer un buen servicio».

Sin perder la línea de atender a los tradicionales sectores empresariales, a los «hombres de nómina», como los denominaba José Luis Serrano, a funcionarios o a trabajadores por cuenta ajena, la meta que este año se ha propuesto la CCM es la introducción en el

sector agrícola. «Aunque en los últimos ejercicios este sector no ha tenido en nuestra entidad la atención que se merece, a partir de ahora, sin abandonar otros sectores, pondremos un énfasis especial en potenciar la actividad agrícola y ganadera, con nuevos productos ventajosos para este importante sector en Castilla-La Mancha». Así, este año la campaña de ayudas de la PAC en esta entidad está siendo, según Serrano, muy positiva, aunque aún no se tienen resultados, al no haber concluido la campaña.

EMPRESAS

Serviauto 97 cierra sus puertas en Ciudad Real con un alto nivel de participación y ventas

EL I Salón del Automóvil y Servicios Complementarios, Serviauto 97, cerró ayer sus puertas en el Pabellón Ferial de Ciudad Real. La primera feria programada por la Fundación Empresarial este año ha sido todo un éxito de participación de público que ha tenido la oportunidad, a lo largo de la semana, aprovechando el buen momento económico, de conocer los últimos modelos de casi todas las marcas de vehículos en el mercado

Ciudad Real. C. del Campo Serviauto despertó desde el principio muy buenas expectativas y según el presidente de la Fundación, Jesús Bárcenas, ha alcanzado un alto nivel. Éste reconocía en el acto de inauguración que la feria se ha celebrado en el mejor momento, tras la nueva rebaja de los tipos de interés, hecho que ha influido en la gran mayoría de las ventas que se han realizado, en las que se ha detectado que el consumo y las compras se están «animando» especialmente en el sector del automóvil que ha vivido una crisis importante en los últimos meses.

Bárcenas aclaró que Serviauto puede convivir, en el futuro, perfectamente con otros Salones del Automóvil más consolidados como el que todos los años se viene celebrando en Valdepeñas. Desde su punto de vista, los mercados cada vez están más abier-

Ciudad Real. C. del Campo Ciudad Real ha sido la primera capital española que ha presentado al público la denominada «moto ecológica». Es un sencillo ciclomotor eléctrico de la marca Peugeot, de 49 centímetros cúbicos, que no ha podido pasar desapercibido especialmente entre el público juvenil y que, sin duda, tiene grandes ventajas. No tiene carburador, ni depósito de gasolina, ni aceite, no contamina ni hace el más mínimo ruido. Podría convertirse en la motocicleta ideal para circular en pequeñas poblaciones, de cara al futuro; eso sí, con una velocidad límite de 60 kilómetros por hora. El representante de Motos Peugeot en Ciudad Real, José



Mariano Cieza

Serviauto ha resultado un éxito de participación, que han podido disfrutar de las últimas marcas

tos y no es el momento de que ambas zonas entren en pugna; «existe mercado para las dos ferias que creo que deben coexistir».

Más ayudas

Para el presidente de la Diputación de Ciudad Real, Jesús Garrido, que fue el encargado de cortar la cinta inaugural de esta primera feria que promueve la Fundación Empresarial este año, ha sido «magnífica». En su opinión, es este sector precisamente el que más beneficios puede cosechar, en los próximos meses, tras la recuperación de la economía española. El representante ciudadrealeño aprovechó su presen-

cia en Serviauto, donde tuvo la oportunidad de probar los coches más modernos del mercado, para lanzar un llamamiento a la Junta de Comunidades e instarle a que se implique en estos eventos. Garrido lamentó que la Administración regional no haya mostrado interés alguno en apoyar las ferias previstas por la Fundación Empresarial de Ciudad Real, que «debían tener ámbito regional».

Todos los modelos

A Serviauto han concurrido todas las marcas, desde Abrego Automóviles, Mitsubishi, Mercedes Benz, Rover, Renault, Suzuki y Mosa-Peugeot, entre otros. Los visitantes han podido admirar

los nuevos modelos de Nissan: Almera 4 puertas; Primera GT y Terrano Dakar, de Peugeot; el 406 Break y el 406 SVE V6, así como la moto Peugeot eléctrica de 49 cc. Además se ha organizado, de forma paralela, un interesante curso de montaje de juntas, y se han realizado sorteos mediante la ruleta aseguradora de Mafre, que ha repartido premios directos a los visitantes, que también han contado con una unidad móvil de diagnóstico.

Los amantes de los vehículos a dos ruedas también han disfrutado con los más modernos y clásicos, gracias a la Asociación Cultural de la Moto Antigua de Calzada de Calatrava y el Auto Club de Clásicos Deportivos.

Peugeot presentó, por primera vez en España, la «moto ecológica»

Luis Jiménez, avanzaba que la máquina se ha dado a conocer, por primera vez en España, en suelo manchego; no obstante, se prepara una gran ovación para la que puede llegar a ser la estrella de las dos ruedas, en el Salón del Automóvil de Barcelona, el próximo mes de mayo. Hasta entonces, no podrá comercializarse en España. No obstante, los usuarios castellano-manchegos tienen la oportunidad de ser los prime-

ros ciudadanos españoles en conocer de cerca sus prestaciones.

—¿Cómo surge la idea de que este invento se presente en Serviauto?

—Nos dieron la oportunidad de participar en esta feria de forma accidental y nosotros teníamos conocimiento de su existencia y su próxima promoción en nuestro país, con lo cual aprovechamos la ocasión y nos decidimos a traerlo a Ciudad Real, aunque la

presentación oficial será en mayo en Barcelona.

—¿En qué se diferencia esta moto de las clásicas?

—El ciclomotor está homologado a nivel nacional y es equiparable para que se hagan una idea, a una «scooteeler» motor de 49 cc. Lo principal, como su propio nombre indica es que depende de la red eléctrica; no tiene carburador, ni depósito de gasolina.

—¿Qué otras curiosidades nos puede contar de este innovador vehículo?

—Por ejemplo, para la operación de arranque lleva inmerso un ordenador de modo que sólo responde cuando se tecléa el código personal. También cuenta con un claxon independiente.

AGRICULTURA

Agronoticias

Seguro multicultivo

El Plan de Seguros Agrarios para 1997 incluye una nueva línea destinada al multicultivo de producciones herbáceas extensivas, según informa Agroseguro. Este seguro ha sido fijado con el fin de facilitar los trámites de suscripción al agricultor al agrupar en una misma póliza de seguro una serie de producciones que, hasta la fecha, sólo podían suscribirse en pólizas separadas. Como incentivo, el MAPA ha establecido una subvención única para todos los cultivos asegurables, que en la mayoría de los casos redundará en un aumento significativo de la ayuda si se optara por seguros separados.

Descenso de cereales

La superficie plantada de cereales otoño-invierno en 1997 se situará en 6,06 millones de hectáreas, frente a las 6,16 millones de hectáreas sembradas en 1996, según recoge el primer avance de producciones agrícolas realizado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. El mayor descenso se detecta en la superficie total sembrada de trigo con 1,97 millones de hectáreas (2,02 millones de hectáreas en 1996), de las cuales 1,35 millones de hectáreas corresponden a blando y 626.300 hectáreas a duro. Según el avance oficial, España plantará 3,52 millones de hectáreas de cebada, un 0,31 por ciento menos que en la campaña anterior, repartidas en 1,17 millones de hectáreas de variedades de dos carreras y en 2,35 millones de hectáreas de las de seis carreras.

Caja Rural de Cuenca

La Caja Rural de Cuenca y la Cámara de Comercio e Industria de Cuenca han llegado a un acuerdo para formalizar un convenio de colaboración entre ambas instituciones y dirigido muy especialmente a favorecer las iniciativas y necesidades del sector comercial de la provincia. El propósito que anima a las entidades firmantes del convenio es el de impulsar las actividades de las pymes conquenses en general y muy en concreto el de aquellas que se dedican al comercio, ya que se conoce la necesidad de tomar medidas de apoyo y también otras que sirvan para facilitar tanto la gestión propia como la relación con usuarios y consumidores. Caja Rural pone a disposición de todos los comercios de la provincia un servicio de asesoramiento encaminado a potenciar la difusión de los productos conquenses. La entidad pone a disposición unas líneas de apoyo, dotadas cada una de ellas de mil millones, para la concesión de créditos.

Desempleo agrario

El paro en el sector agrícola a finales de febrero aumentó en 2.261 personas, un 4,19 por ciento más que en enero, hasta situarse en 56.271 parados, según datos oficiales. Destaca el incremento registrado en Andalucía, que se situó en 1.864 personas, un 9,46 por ciento más, Comunidad Valenciana (9,58 por ciento) y Castilla-La Mancha (5,75 por ciento). Sólo cinco comunidades consiguieron reducir el número de parados en agricultura, Cantabria, Extremadura, Castilla y León, País Vasco y Aragón.

Agricultura confirma los buenos resultados del saneamiento ganadero en la región

EL director general de Producción Agraria, José Antonio Castellanos, ha calificado de éxito la campaña de saneamiento ganadero que se ha realizado durante el pasado año, ya que los resultados demuestran una disminución de la positividad en las enfermedades controladas. Sin embargo, la enfermedad de mayor incidencia sigue siendo la tuberculosis, aunque los casos, tanto en número de reses como en el de explotaciones, disminuyeron con respecto al año 1995.



Junto a Canarias, Castilla-La Mancha es la única región donde se realizan campañas de saneamiento

Toledo. D. T.

El director general de la Producción Agraria de Castilla-La Mancha, José Antonio Castellanos, ha asegurado que la campaña de saneamiento ganadero de 1996 se puede calificar de buena ya que los resultados demuestran una significativa disminución de la positividad en las enfermedades controladas.

Castellanos ha señalado que en ganado ovino el porcentaje de reses afectadas por brucelosis se situó en esta comunidad autónoma en un 1,81 por ciento y de establos en un 26,1 por ciento.

Libre de enfermedad

Estas cifras suponen que el 74 por ciento de las explotaciones castellano-manchegas están libres de esta enfermedad y «prácticamente en condiciones de tener la calificación necesaria para obtener los parámetros de calidad de la leche que se exigirán a partir del 1 de enero de 1998 con la aplicación de la nueva reglamentación comunitaria para el sector».

Respecto al ganado ca-

prino, Castellanos resaltó el hecho de que sea sólo Castilla-La Mancha, junto con Canarias, las únicas comunidades autónomas donde se realizan campañas de saneamiento para la tuberculosis, no por una mayor incidencia de la enfermedad «sino por el afán de tener una cabaña cada vez más sana».

La positividad en tuberculosis se cifró durante 1996 en sólo un 1,87 por ciento de los animales controlados, y el número de explotaciones afectadas en un 11,2 por ciento, según dijo el director general.

En cuanto a la incidencia de brucelosis en caprino, un 1,56 por ciento de los animales investigados dieron positivo, así como el 13,3 por ciento de los establos controlados, dando un resultado de un 87 por ciento de explotaciones libres.

El director general de Producción Agraria dijo que en ganado vacuno se ha conseguido erradicar la perineumonía y casi en su totalidad la leucosis, con un porcentaje de reses del 0,2 por ciento y

en explotaciones del 3,5 por ciento.

Indicó que los niveles de brucelosis encontrados en la cabaña de vacuno de La Mancha también son muy bajos, tras dar positivo el 0,5 por ciento de los animales y el 6,3 por ciento de las explotaciones controladas.

La enfermedad de mayor incidencia sigue siendo la tuberculosis, aunque los casos, tanto en número de reses como en el de explotaciones, disminuyeron respecto a 1995.

Asaja

Por su parte, la organización agraria Asaja de Castilla-La Mancha ha pedido a la Administración regional que facilite la ejecución del saneamiento ganadero, pues el sector tiene importantes dificultades para llevar a cabo este programa.

Para esta organización agraria, los resultados de esta campaña son mejorables, si la Junta pone mayor atención e implicación para evitar la aparición de nuevos focos de brucelosis, entre otras enfermedades.

AGRICULTURA

Los productores y elaboradores de queso manchego pondrán en marcha un laboratorio interprofesional

Valdepeñas. Elisa Laderas. Las asociaciones de productores y elaboradores de queso manchego han mantenido en los últimos días varias reuniones para poner en marcha una vieja reivindicación: un laboratorio interprofesional para el control de calidad y la valoración de la leche que se destina a la elaboración del citado producto.

El laboratorio, que cuenta con el apoyo de la Administración regional, estará regentado por los productores y transformadores de forma paritaria, según indicó a ABC el representante de Asaja, Eduardo Esteso, ya que el mismo funcionaría como una sociedad anónima. Esta figura jurídica que se confirmará oficialmente el próximo lunes, día 24 de marzo, dotará de plena autonomía al citado organismo, como ocurre en otras comunidades autónomas.

Con la creación del laboratorio, que en principio se instalará en la sede del Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Queso Manchego», en Valdepeñas, los ganaderos —que hasta ahora percibían una determinada cantidad por la grasa— también se podrán beneficiar del resultado de otros parámetros que influyen en el rendimiento quesero como las proteínas, las células somáticas y el contenido bacteriano de la materia prima.

Estas variables, señaló por su parte el secretario del Consejo, Santiago Altares, están contempladas en la normativa europea que, aunque se publicó hace unos años, no entrará en vigor plenamente hasta principios de 1998, lo que impedirá que aquella leche que no reúna los parámetros exigidos se pueda destinar a la elaboración del producto, ni al consumo directo.

EXPORTACIÓN QUESO MANCHEGO EN PIEZAS 95-96				
	1995	1996	Diferencia	% Incremento
Unión Europea	166.021	223.823	57.802	34,81
Resto Europa	4.616	8.277	3.661	79,31
EE.UU.	32.684	47.100	14.416	44,11
Resto América	3.923	4.693	770	19,64
Asia	716	988	273	38,13
Totales	207.960	284.881	76.921	37,00

La puesta en marcha de esta iniciativa supondrá una inversión global que oscila entre los 100 y los 110 millones de pesetas, de los cuales 40 ya fueron aportados por la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente, a través de la financiación de un aparato para el recuento de microorganismos y un sembrador automático para la detección de antibióticos en leche, que configuran «el germen» del futuro laboratorio.

La Consejería, asimismo, se ha comprometido a sufragar el 60 por ciento de los 70 millones de pesetas que aproximadamente quedan por invertir en la adquisición del material necesario para equipar adecuadamente el laboratorio, mientras que el resto será financiado por los propios ganaderos y productores de queso.

Aumenta el presupuesto

El Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Queso Manchego» dispondrá para este año de un presupuesto de 129 millones de pesetas, 19 millones más con respecto al pasado ejercicio. El aumento experimentado, en gran medida, se debe a la subida de las tasas en 3 pesetas y en 20 céntimos a los elaboradores

de queso y a los productores de leche, respectivamente.

El incremento fijado supondrá un desembolso de 48 pesetas por cada pieza de queso que se elabora con un peso aproximado de 2,8 kilos, en el caso de los primeros, y 90 centimos por cada litro de leche que los segundos destinan a la elaboración del mencionado producto.

Esta subida, según indicó el secretario del Consejo, Santiago Altares, repercutirá favorablemente en ambos sectores, puesto que no sólo se realizarán análisis gratuitos de la materia prima, sino que también se aumentará la partida económica que se destina a la promoción del queso manchego.

De las 705 ganaderías amparadas en el Consejo Regulador en 1985, el número de las inscritas el pasado año ascendía a 1.331, según se desprende de los datos estadísticos facilitados por la entidad quesera. Estos mismos datos también reflejan un importante aumento en cuanto a las ovejas inscritas se refiere, ya que de las 224.300 que había en 1985, en la actualidad este número se sitúa en 532.400 cabezas. En cuanto a exportación, durante 1996 se exportó un 37 por ciento más de quesos.

Presentado en Toledo el programa de mejora de la calidad del aceite de oliva

Toledo. P. H.

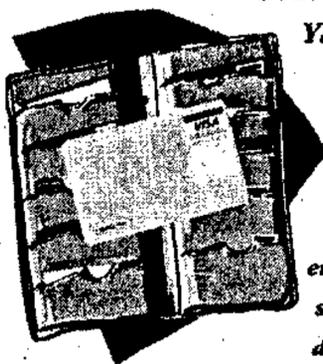
El martes se presentó en Toledo el Plan de Asistencia Técnica a las Almazaras, encuadrado en el Programa de Mejora de la Calidad del Aceite de Oliva en España, que ha sido realizado por técnicos del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, con financiación de la Unión Europea. Con este estudio se ha pretendido hacer una radiografía del sector olivavero en España, siempre ligado a la calidad del producto y realizado durante tres campañas: 1993/94, 1994/95 y 1995/96.

En este acto, además de representantes del sector oleícola, también estuvo presente la directora general de Política Alimentaria del MAPA, Pilar Ayuso, quien indicó que el origen de estos planes viene de la necesidad de diferenciar el aceite de oliva de otros, potenciando las posibilidades de calidad que le distinguen y que los demás no pueden alcanzar.

El Plan de Asistencia Técnica a las almazaras consiste en analizar en cada una de ellas la evolución de los parámetros, a lo largo del proceso que definen la calidad, entendida de manera sensorial, así como a partir del cumplimiento de una serie de objetivos como el de la acidez del aceite, en función de los distintos elementos que configuran el proceso —almacenamiento, limpieza, condiciones de los patios—.

Tras la realización de estos estudios, se ha realizado un decálogo para la obtención de aceite de oliva de calidad; entre estas recomendaciones está la de dar al olivo los tratamientos necesarios para controlar plagas y enfermedades; utilizar métodos de recolección y transporte que no dañen la epidermis; clasificar los aceites por calidades y hacer especial hincapié en la limpieza.

EL
OLMO
DE LA
FACILIDAD



Sistema de Compra Personalizado.

Ya no necesita una tarjeta para cada caso y cada cosa.

A partir de ahora, el SCP hará que su tarjeta de La Caja Rural sea mucho más.

Podrá pagar al contado, tratar individualmente cada compra que así lo requiera o simplemente tener a su disposición la más amplia red de Cajeros del entorno Visa y ServiRed, con la ventaja añadida de que será usted quien decida en cuántos plazos desea atender cada una de sus compras en función a su importe.



SISTEMA DE COMPRA
PERSONALIZADO

CAJA RURAL

COYUNTURA

«Toledo Mágico», un proyecto empresarial para resurgir la actividad nocturna de la ciudad

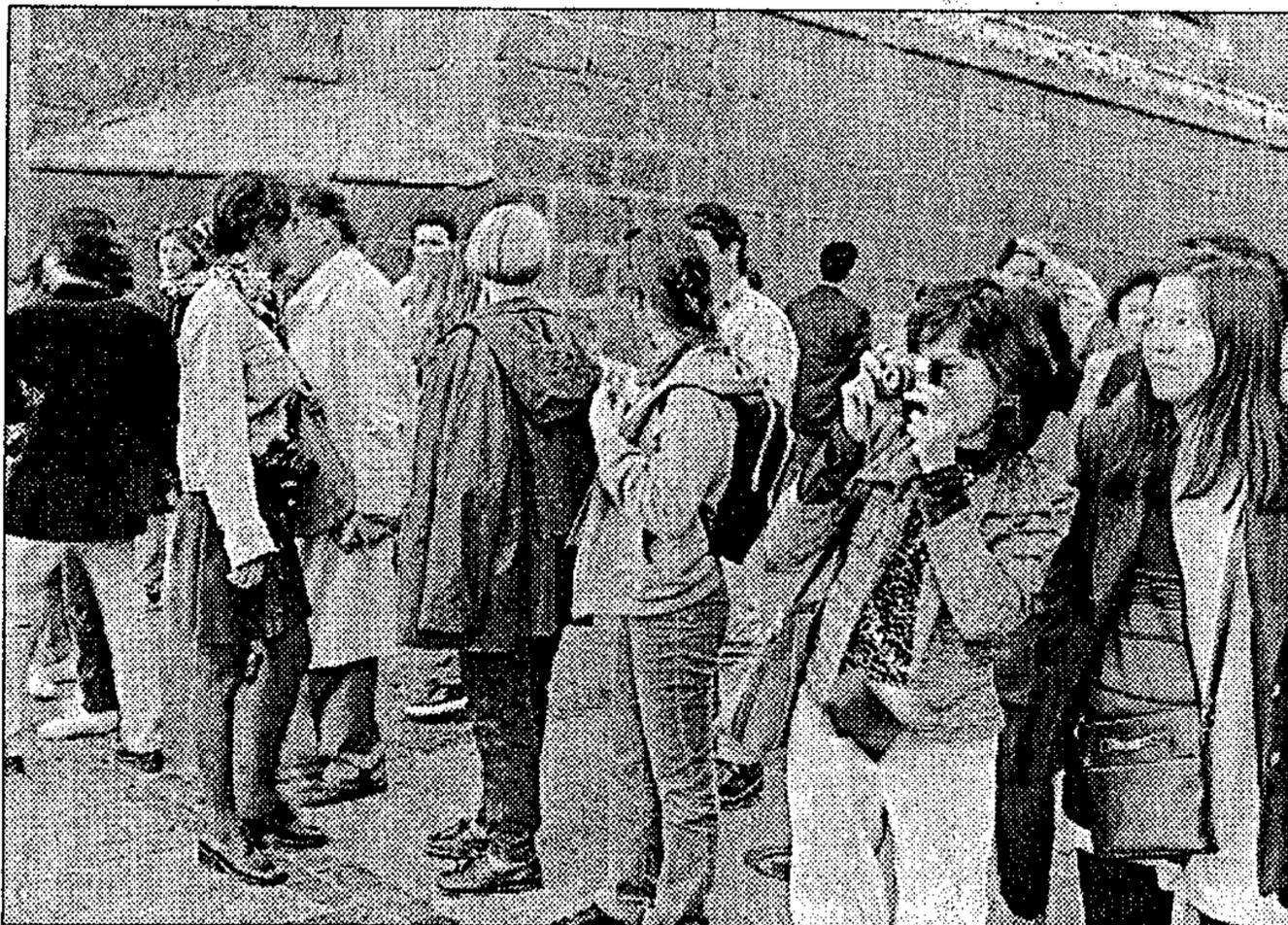
SU empresa comenzó a funcionar con el nuevo año y aunque la plantilla no supera las 10 personas, «Toledo Mágico, Servicios Turísticos» es ya una realidad en la que Miguel Guzmán Garrido, de 43 años, y Gustavo Magdalani, de 45, han invertido más de tres millones de pesetas. Además de la confianza en su proyecto, su objetivo prioritario es ayudar a que los turistas «pernocten» en Toledo y que esta ciudad vuelva a tener vida nocturna, a fin de cuentas, la capital regional es Patrimonio de la Humanidad

Toledo. F. R.

Lo importante para estos dos empresarios es lograr a través de «Toledo Mágico, Servicios Turísticos» que los miles de turistas que llegan a Toledo «no sean manipulados», dice Gustavo Magdalani, que no duda en afirmar que las visitas que se organizan a esta ciudad son «a vuelo de pájaro y nuestro objetivo es conseguir que pernocten en Toledo y no salgan huyendo hacia Madrid. Los turistas deben tener un lugar de referencia a donde acudir para pasar una noche inolvidable, además de poder degustar una buena comida, ver un buen espectáculo y escuchar charlas en las que, de alguna manera, se les muestre el alma de esta ciudad. En eso consiste el servicio que ofrecemos», afirma Magdalani, un empresario argentino que llegó hace más de 20 años a nuestra ciudad y se enamoró hasta el punto de considerarse «más toledano que los de aquí».

Y es que para estos dos empresarios ese objetivo está muy claro. Han comprado una casa a las afueras de la ciudad, que está siendo acondicionada y donde se ofrecerá al visitante la posibilidad de ver un montaje de época, degustar una buena comida y recorrer sitios emblemáticos de Toledo y su provincia. También han previsto construir en ese lugar un pequeño teatro por el que desfilarán magos, payasos, humoristas y desfiles de modelos.

La idea es muy sencilla: la em-



Oscar Huertas

Esta empresa intenta conseguir que los turistas pernocten en Toledo y no salgan «huyendo» a Madrid

presa ya ha ofertado su paquete turístico a varios hoteles de Toledo y ha dejado publicidad de los servicios que ofrece al visitante. Pero como la idea la han extendido fuera de España y ya mantienen contactos con diferentes empresas de Inglaterra, Estados Unidos, Brasil, Argentina e Italia, quienes serán las encargadas de vender el «Toledo Mágico».

Más de cien hoteles

«También estamos tratando de captar turistas desde Madrid que es nuestro principal objetivo», dice Miguel Guzmán que al igual que su socio ha ofrecido publicidad de su empresa en más de 100 hoteles de la capital de España.

Y como consideran que su compañía va a tener futuro, están vendiendo Toledo a través de los museos, oficinas de información turística, el aeropuerto de Barajas, agencias de viajes, empresas de alquiler de coches y «en fin, en todos aquellos lugares donde fluye el turismo hemos colocado nuestros carteles», afirma Miguel Guzmán, un toledano convencido de que parte de los beneficios que obtengan se podrán reinvertir en la capital regional para hacerla cada día más llamativa para los visitantes.

Lo que quieren estos empresarios, en definitiva, es que «el dinero que traigan los turistas lo

dejen en Toledo y se pueda luego apoyar todo tipo de iniciativas que estén encaminadas a evitar que Toledo quede en ruinas. «Es que muchos de los visitantes a los que les enseñamos esta ciudad se quedan sorprendidos de ver el estado en que se encuentran algunos de los lugares más emblemáticos y que han jugado un papel importante en la historia de la capital», recuerda Magdalani, que se queja también del estado de deterioro en que están algunas de las calles y la falta de higiene en las mismas. «Hemos tenido que llevar a los turistas por otras calles para que no vean lo sucia que está Toledo».

«Toledo día a día se está destruyendo más y lo peor es que estamos perdiendo una ciudad, por antonomasia, propicia para el turismo. La estamos dejando morir», se queja Magdalani que no duda en señalar que su intención es crear una fundación para que la gente que quiera realice donaciones que serán utilizadas para embellecer la ciudad de las Tres Culturas.

Sin subvenciones

Estos empresarios nunca han esperado ayudas o subvenciones de las entidades oficiales, sin embargo, su malestar es por considerar que algunas autoridades «nos están poniendo trabas y lo

único que deseamos es que nos dejen trabajar. No creo que mostrar una ciudad que es Patrimonio de la Humanidad sea algo negativo. Nos da un poco de tristeza esa sensación de injusticia y que no hayamos tenido apoyo de las fuerzas vivas de esta ciudad», asegura Gustavo Magdalani.

Pero no todo ha sido negativo. Numerosos hosteleros ven con buenos ojos la labor que realiza «Toledo Mágico» y les están apoyando. También la Diputación de Toledo y autoridades de otras localidades de la provincia, ya que estos empresarios no quieren mostrar sólo Toledo, sino que también han incluido 12 recorridos por pueblos cercanos a la capital regional. En este recorrido, los turistas podrán conocer de primera mano la ruta de El Quijote, el castillo árabe de Guadamur, Santa María de Melque y San Martín de Montalbán, entre otros.

«Toledo Mágico» cuenta con medios de transporte organizados, guías especializados, con conocimiento de idiomas y un perfecto dominio de la historia de Toledo y su provincia. El objetivo futuro es establecerse y consolidarse a medio y largo plazo como una empresa potenciadora del turismo alternativo con arraigo local pero con iniciativa, proyectos y desarrollos nacionales e internacionales.

MOTOR

Peugeot 306, un nuevo concepto en dinamismo, flexibilidad, energía y economía de consumo

LA casa Peugeot quiere demostrar con el modelo 306 que la verdadera seducción va más allá de las modas y demás etapas pasajeras, gracias a una armonía de formas intemporal. Para esta empresa, la robustez, el dinamismo y la seguridad con las claves de este modelo. El nuevo 306 llega con una gran solidez en su carrocería, una buena fiabilidad de su motorización, de gran energía, flexible y con una interesante economía de consumo, sin olvidar sus refuerzos laterales para más seguridad



El Peugeot 306 ofrece una gran solidez en su carrocería y gran resistencia

Toledo. D. T. Cuando los fabricantes de automóviles hablan de estabilidad, hacen a menudo referencia al Peugeot 306, ya que su tren delantero pseudo McPherson con barra estabilizadora y su tren trasero autodireccional, perfeccionan su comportamiento y confort. Además, este modelo cuenta con antibloqueo multi-sensor de ruedas (ABS opcional en determinados modelos).

La estructura del 306, definida mediante ordenador, se compone de un habitáculo casi indeformable con zonas delanteras y traseras absorbentes de energía en

caso de choque. Además, un dispositivo de cierre automático de paso de carburante permite disminuir de manera considerable el riesgo incendio si se produjera un accidente. El 306 dispone de refuerzos de acero en las puertas para incrementar la protección lateral.

Sea cual sea la motorización elegida, la disposición transversal del bloque del motor garantiza un reparto de masas ideal. Permite además una ganancia de espacio, con el beneficio directo de una mayor habitabilidad. Es de destacar el motor diesel turbocompresor de 1.905 centímetros

cúbicos, que ofrecen una perfecta combinación de sobriedad y prestaciones. Pero para los motores gasolina se puede elegir entre el de 8 y el de 16 válvulas.

El equipamiento interior del 306 ofrece una caja de cambios automática; regulación eléctrica de los retrovisores; asiento trasero abatible en dos partes; mando de apertura a distancias de puertas y maletero; antiarranque codificado; volante con airbag y aire acondicionado con regulación de temperatura. Si se elige el 306 Sedan, además el usuario se encontrará con un espacioso maletero.

BREVES

Matriculaciones en Toledo durante febrero. La Jefatura Provincial de Tráfico de Toledo ha hecho públicas las matriculaciones realizadas durante el mes de febrero en esta provincia. Durante este periodo se han matriculado 1.003 vehículos, un 11,94 por ciento más que en el mismo mes del año pasado, puesto que las matriculaciones en el mes de febrero de 1996 ascendieron a 896 vehículos.

Presentación del «Almera» en el concesionario Nissan de Torrijos. La empresa Vidal y Martín S.A., concesionario de Nissan en la localidad toledana de Torrijos, presentó la pasada semana el nuevo «Almera» cuatro puertas. Este acto contó con la presencia de numeroso público de la localidad y de otros municipios de la comarca.

Daewoo Shiraz. Durante la celebración del Salón del Automóvil de Ginebra, del 4 al 16 de marzo, la compañía Daewoo mostró el elevado nivel de desarrollo de sus productos presentando el prototipo Shiraz. Este modelo, encuadrado en el segmento de automóviles de alto standing, ha sido diseñado y construido por el Centro Técnico de Daewoo en Worthing (Inglaterra). El Shiraz, con un concepto de motor de 2.5 litros V8, pertenece a la nueva generación de automóviles Daewoo y está dotado de los últimos avances tecnológicos en automoción.

Nuevo Lancia Y. La empresa automovilística italiana Lancia ha sacado al mercado un nuevo modelo, el Y, con líneas innovadoras y que presume de tener el coeficiente aerodinámico más bajo de su categoría. Se presenta con motores de hasta 1.370 centímetros cúbicos y frenos ABS y doble airbag opcional. Cuenta con barras de protección lateral y la suspensión delantera McPherson. Lancia Y tiene 112 colores diferentes para elegir. Otra de las novedades con que cuenta es que su tirador de apertura está en el costado y un vanguardista cuadro de instrumentos en el centro del salpicadero.

SOLISS



SEGURO DE AUTOMOVILES

AYUDAS Y CONVOCATORIAS

Industria

□ **Formación e investigación en empresas y entidades sin ánimo de lucro.** Según la convocatoria que establece la Consejería de Industria y Trabajo se fijan dos modalidades de ayudas: una para investigación, innovación, desarrollo o aplicación tecnológica para la puesta en marcha de un nuevo producto o para la mejora de una línea de producción de las empresas. El otro tipo de ayudas tiene como objeto la concesión de subvenciones para la formación fuera de la empresa de uno o varios trabajadores que vayan a ser contratados por alguna empresa. Serán beneficiarios pymes, agrupaciones de empresas o entidades sin ánimo de lucro cuyo domicilio social radique en Castilla-La Mancha. Tendrán prioridad los proyectos de investigación dirigidos por alguno de los Centros Tecnológicos de la región.

□ **Desarrollo de módulos de formación y empleo.** Los módulos de formación y empleo son intervenciones formativas de carácter temporal en las que se alternan la formación y las prácticas, cuyo objetivo es la cualificación profesional de aquellas personas que encontrándose en situación de desempleo desean acceder a un puesto de trabajo, bien por cuenta ajena, creando su propia empresa o un sistema de producción de trabajo asociado.

Transporte

□ **Servicio de Transporte de materiales y maquinaria experimental.** La Dirección General de la Producción Agraria ha anunciado la licitación, por el sistema de concurso público, procedimiento abierto, para la prestación del servicio de transporte de materiales y maquinaria experimental, del servicio de Investigación y Tecnología Agraria. El lugar de ejecución es de ámbito nacional y el plazo de ejecución de nueve meses. El presupuesto base de licitación es de 2.784.000 pesetas. Para la obtención de documentación, los interesados pueden dirigirse al Servicio de Contratación y Patrimonio, con domicilio en la calle Pintor Matías Moreno, número 4, de Toledo. La fecha límite de presentación de ofertas es hasta las 14 horas del miércoles día 2 de abril de 1997 y el lugar para presentar las solicitudes en el Registro General de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente.

El plazo durante el cual el licitador estará obligado a mantener su oferta es de tres meses a contar desde el día siguiente a la apertura, en acto público de las ofertas recibidas. Este día se ha señalado para el 14 de abril de este año en el Salón de Actos de la Consejería de Agricultura.

También será necesario adjuntar una justificación de la solvencia económica, financiera, técnica y profesional.

Agricultura

□ **Solicitudes de indemnización para zonas desfavorecidas.** Con el fin de dar mayores facilidades a los posibles beneficiarios para la presentación de solicitudes de la indemnización compensatoria complementaria en zonas desfavorecidas, la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente ha considerado conveniente ampliar el plazo de admisión de las mismas. En consecuencia, este plazo se ha ampliado hasta el próximo día 31 de marzo.

□ **Ampliado el plazo de presentación de ayudas de la PAC.** La Consejería de Agricultura y Medio Ambiente ha decidido ampliar el plazo de solicitud de ayudas a los productores de determinados cultivos herbáceos en la campaña de comercialización 97/98 y de las primas en beneficio de los productores de ovino y caprino, de los productores de carne de vacuno y de los que mantengan vacas nodrizas para el año 97. De esta forma, el plazo de solicitudes fijado para el 6 de marzo, se ha ampliado hasta el 31 de marzo, dadas las nuevas medidas que afectan a la retirada máxima de tierras que se pueden dejar en las explotaciones de secano de esta comunidad, así como a la publicación por parte del MAPA de la orden de 14 de febrero de 1997 por la que se modifica la Orden Ministerial del 26 de noviembre de 1996.

Concursos

□ **Logotipo para la cerámica de Talavera.** El plazo para presentar trabajos al certamen de diseño gráfico convocado para dotar de un logotipo a la futura marca de garantía de la cerámica de Talavera de la Reina estará abierto hasta el próximo día 31 del mes de marzo. Según las bases difundidas por el organismo local Iniciativa para la Promoción Económica de Talavera (Ipeta), en este concurso se concederá un único premio de 50.000 pesetas a la obra ganadora, que será elegida de entre las que lleguen antes de finales de mes a la sede de este organismo. El fallo se hará público el 11 de abril y el jurado estará compuesto por un experto en historia y por dos personas relacionadas con técnicas de cerámica.

□ **Cuenca, Patrimonio de la Humanidad.** Con motivo de haber sido declarada por la Unesco, la ciudad de Cuenca Patrimonio de la Humanidad, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Cuenca ha convocado un premio de periodismo, al que podrán optar todos los periodistas y escritores que lo deseen, nacionales e internacionales, con artículos y reportajes que exalten los valores culturales, artísticos, monumentales, paisajísticos, históricos, etc, de la ciudad. El primer premio está dotado con un millón de pesetas. El 10 de noviembre finaliza el plazo.

CURSOS Y PUBLICACIONES

Seminario sobre Desarrollo Local

La Fundación Benéfica «Legado Bustillo», que depende del Ayuntamiento de La Solana (Ciudad Real), ha presentado el primer seminario sobre desarrollo local y medio ambiente, destinado a técnicos, responsables municipales y representantes de asociaciones ecologistas y de desarrollo local. El seminario, que se iniciará el día 11 de abril, será dirigido por el concejal de Promoción Económica, Luis Díez Cacho, y el profesor titular de Ecología de la Universidad de Alcalá de Henares (Madrid), José María Rey Benayas. A lo largo del curso se presentarán cuatro ponencias y una mesa redonda, sobre: «Desarrollo Local en el medio rural», «El valor económico de los espacios naturales», «Las bases ecologistas para el desarrollo local en ambientes mediterráneos».

Agricultura Biológica

La empresa Técnicas Agrobiológicas, con sede en la localidad ciudadrealeña de Valdepeñas, ha organizado un curso de Agricultura Biológica de 50 horas, homologado por la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente. Este curso es válido para cumplir el requisito de formación que exige

la Orden de Ayudas a la Agricultura Ecológica en Castilla-La Mancha. La realización será los días 3, 4, 5, 6, 10, 11, 12 y 13 de abril en Valdepeñas y está dirigido a agricultores (tendrán preferencia los que han solicitado ayudas a la agricultura ecológica en Castilla-La Mancha), estudiantes, profesionales y agentes sociales, entre otros. La dirección del curso correrá a cargo de Dionisio de Nova y las matrículas es de 20.000 pesetas.

«Los decálogos del consumidor»

El libro «Los decálogos del consumidor» editado por la Federación de Consumidores y Usuarios CECU de Castilla-La Mancha servirá para dar a conocer los derechos de los usuarios en diversos aspectos como la compra o el arrendamiento de una vivienda, el turismo o el medio ambiente. La presidenta de CECU, María Rodríguez, presentó la pasada semana en Toledo este libro acompañada por la responsable de la federación en Castilla-La Mancha, María Auxiliadora Alarcón, con motivo de la celebración del Día Mundial del Consumidor el pasado 15 de marzo. «Los decálogos del consumidor» intenta, según Rodríguez, llenar la laguna

informativa de los usuarios sobre aspectos legales relacionados con la protección de la salud, la seguridad y sus intereses económicos, entre otros.

CIEM

Recientemente se ha abierto en la localidad toledana de La Puebla de Montalbán el Centro Integral para el Empleo e Igualdad de Oportunidades de la Mujer (CIEM), dependiente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y del Ayuntamiento de La Puebla de Montalbán. Éste es uno de los centros incluidos en la red que la Dirección General de la Mujer, basándose en el II Plan de Igualdad, está poniendo en marcha por toda la región. El CIEM es un servicio global para responder a las necesidades de las mujeres en todos los ámbitos de la vida, contribuyendo a su desarrollo integral.

Cursos de idiomas

La Consejería de Educación y Cultura ha ofertado para este verano un total de 2.300 plazas para cursos de francés e inglés destinados a estudiantes, jóvenes trabajadores y profesores de idiomas de Castilla-La Mancha, que se desarrollarán en Francia y Gran Bretaña.

Energías Renovables EN CASTILLA LA MANCHA

Programa de ayudas para el aprovechamiento de recursos energéticos renovables.

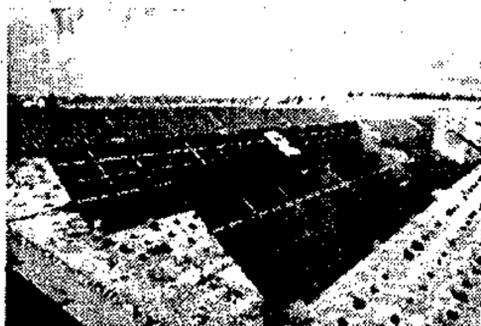


Energía **Eólica**

Transforma la fuerza del viento en energía eléctrica.

Energía Solar **Térmica**

Aprovecha el efecto térmico de la radiación solar.



Energía Solar **Fotovoltaica**

Transforma la radiación solar en energía eléctrica.

Biomasa

Aprovecha materiales vegetales como combustible.



Es objetivo del Gobierno de Castilla - La Mancha aprovechar las posibilidades que ofrece nuestra región para el desarrollo de alternativas energéticas que no agoten los recursos naturales.

Las energías renovables son una alternativa viable a los recursos energéticos tradicionales, suponiendo una reducción del impacto sobre el medio ambiente.

La Junta de Comunidades de Castilla - La Mancha ha adoptado una serie de medidas que contribuyen a alcanzar estos objetivos, dirigiendo sus actuaciones a diferentes ámbitos de nuestra sociedad: Industria, Vivienda, Investigación, Formación, etc.



Junta de Comunidades de
Castilla-La Mancha

PARA MAS INFORMACION DIRIGIRSE A LAS DELEGACIONES PROVINCIALES
DE LA CONSEJERIA DE INDUSTRIA Y TRABAJO.