

ABC

DE LA ECONOMÍA DE CASTILLA-LA MANCHA

Número 17

1997



**CASTILLA-LA MANCHA
ES LA PRIMERA
COMUNIDAD EN EL
CUMPLIMIENTO DEL
PLAN DE VIVIENDA**
(página 7)

El pequeño comercio se enfrenta a nuevos retos

Después de pasar por unos años difíciles, a causa del retraimiento del consumo por la crisis económica, el comercio minorista se enfrenta a nuevos retos para conseguir adecuarse a los nuevos estilos de ventas. La llegada de las grandes superficies comerciales obliga a los pequeños establecimientos a unirse en la búsqueda de fórmulas novedosas que estimulen el consumo. Una mayor formación, un trato personalizado y la garantía y calidad de los productos son las líneas a seguir. (Información y editorial en páginas interiores)

Oscar Huertas

**CON ESTE CHALECO
LLÉVESE PUESTAS VENTAJAS
EXCLUSIVAS...**

Sorteo de un vehículo
todo terreno Opel Frontera
2.000 Sport 2.0 i*.



Asesoramiento
y atención
personalizada.

Ventajas especiales:
Incluye Seguro de
Responsabilidad Civil
para ganaderos.

AYUDAS PAC'97

Esta temporada PAC'97,
CCM se pone de moda.
Solicite sus Ayudas a través de
cualquiera de nuestras oficinas,
y prepárese a disfrutar
de las ventajas verdes:

CCM SE PONE DE MODA

Infórmese en el tel.: 902 35 35 36

Entidad colaboradora de la Consejería
de Agricultura y Medio Ambiente de la Junta de
Comunidades de Castilla La Mancha.

*Sorteo ante notario el 15 de abril de 1997.

Anticipo de
Ayudas y préstamos.

CCM Caja
Castilla
La Mancha

COMIENZE EL AÑO CON BUENA CAZA

EN ENERO

* La excesiva presión cinegética sobre el zorzal obliga a racionalizar su caza

* La apasionante historia cinegética de los Montes de Toledo

* Las falsas creencias sobre el tiro con escopeta

* Las andanzas de Amadeo Maristany con el "chillo" del conejo

* El basenji, el perro cazador que no ladra

* Cómo combaten los cazadores Ingleses la plaga de torcazes

* La monterías recuperan el pulso de otras campañas

* El agarre en las rehalas

* Cómo fijar con seuelo la muestra en los cachorros



GRATIS
lámina de la perdiz roja

trofeo
caza y conservación



Opinión

Tribuna económica

PEQUEÑO COMERCIO, JUNTOS PODEMOS

DESDE hace varios años, con la llegada a nuestro país de las grandes cadenas comerciales, los hábitos de compra de los consumidores ha variado sustancialmente, de ahí la necesidad que tiene el pequeño comercio de adecuarse a los nuevos estilos de ventas. Para ello es necesario que ofertemos al consumidor un comercio especializado, profesional, moderno, agradable, competitivo. ¿Cómo lograrlo?, apostando por el asociacionismo, lo que para un solo establecimiento resulta difícil o imposible, para un grupo o asociación es mucho más viable.

Así lo hemos entendido desde la Asociación de Comercio de Villacañas; si aunamos esfuerzos y todos arrimamos el hombro (no basta con pagar las cuotas de asociados), podemos ser capaces de llevar a cabo proyectos e ideas que antes nos parecían inalcanzables. La reciente campaña del «valeben», puesta en marcha por nuestra asociación, con la que hemos pretendido premiar la fidelidad de nuestros clientes, al mismo tiempo que les ayudamos en el ahorro familiar, ha sido pionera en todo el territorio nacional (fuera de Cataluña), y en estos días se habla de distintos colectivos y asociaciones de nuestra comunidad que están estudiando la posibilidad de llevar a cabo iniciativas similares en sus ciudades.

Permanentemente se ha hablado de que el comercio de barrio se encontraba en franca desventaja con las grandes superficies comerciales, no siempre tiene que ser así. Ventajas que ofrece el pequeño comercio: Trato personalizado. En las pequeñas ciudades los comerciantes conocemos muy bien a nuestros vecinos, por lo que en todo momento sabemos lo que quieren y lo que necesitan. Los consideramos más amigos que clientes. Profesionalidad. Somos profesionales, llevamos toda la vida dedicada a nuestros clientes, por lo tanto sabemos como atenderles. Asesoramiento. Les explicamos como funciona el producto que acaban de adquirir y si es necesario se lo instalamos en su domicilio y lo dejamos funcionando, algo que no es habitual al realizar una compra en un gran centro comercial. Garantía y calidad. Nuestras ventas siempre están garantizadas, y con extraordinaria calidad, puesto que en numerosos casos los productos han salido de las propias manos de los comerciantes (carnes, huevos, verduras, quesos, etc.).

Para que el pequeño comercio se transforme en un comercio fuerte, es necesario que todos realicemos un gran esfuerzo. Los comerciantes aportando ideas nuevas, ofertas en los precios, reformas en los establecimientos; de modo que nos pongamos acorde con los nuevos estilos de compra. Los organismos públicos, destinando las ayudas económicas, cobertura legal y el asesoramiento necesario para que todo eso se pueda llevar a la práctica. Y los ayuntamientos dotando a sus ciudades de infraestructuras necesarias o bien adecuando las existentes (mercados municipales, mataderos, etc.) y controlando y fiscalizando la competencia desleal llevada a cabo por algunos de los vendedores ambulantes en calles y mercadillos.

Marcelino CASAS TÉBAR

Secretario de la Asociación de Comercio de Villacañas (Toledo)



HACIA UN COMERCIO MODERNO

EL comercio minorista representa un porcentaje nada desestimable de la actividad económica en nuestra región, en la que da empleo a aproximadamente 70.000 personas y genera un 12 por ciento del Producto Interior Bruto. Ahora se produce un año desde la entrada en vigor de la nueva normativa que reglamenta el sector —la Ley de Ordenación del Mercado Minorista—, que tiene como principales aspectos la regulación de horarios, condiciones y épocas de rebajas y las sanciones en caso de incumplimiento de las nuevas reglas.

Se trata básicamente de adecuar este tipo de comercio a las nuevas pautas de consumo y competencia. Pero al margen de cuestiones de reglamentación, el gran problema al que los pequeños comercios se vienen enfrentando en los últimos años es el de poder subsistir ante los hábitos de consumo que han impuesto en la mayoría de los consumidores las grandes superficies. El nuevo panorama que desde entonces se planteó ha hecho desaparecer muchos de estos comercios y los que quedan luchan por salir adelante en un mundo nada fácil, por otro lado, desde el punto de vista fiscal.

Se ha pasado por tanto, en muchos casos, a una lucha por la supervivencia en la que las más de las veces el pez grande ha deborado a los pequeños que componen una especie de minifundismo

empresarial. Sin embargo, lo que conviene destacar, sin olvidar lo anterior, es la iniciativa de aquellos otros que han logrado salir adelante buscando las vías adecuadas para ofrecer a los consumidores nuevos estilos de venta y presentar al pequeño comercio como poseedores de unos atractivos y características propias que las grandes cadenas comerciales no pueden ofrecer.

En primer lugar, por aquello de que la unión hace la fuerza, el futuro del pequeño comercio pasa en gran medida por el asociacionismo y la agrupación, terreno todavía poco explotado pero en el que ya se han producido algunos ejemplos en la región, y con buenos resultados.

Pero a esta suma de esfuerzos se debe responder al mismo tiempo con una adecuada formación profesional de sus responsables y con la realización de actividades de promoción y animación comercial, así como a través de la modernización de las instalaciones. Con esta base, el comercio debe aprovechar las bazas de la especialización, la calidad de sus productos y en especial lo que ha sido y es siempre patrimonio de estas pequeñas empresas: el trato personalizado y directo con el cliente y consumidor. El comercio ha constituido siempre un tejido económico y social de gran tradición, pero ha llegado el momento de adecuarse a los nuevos tiempos para no perder el lugar que por derecho le corresponde.

Nombres propios

José Fenollar

José Fenollar Ávila, presidente de la cooperativa Cristo de la Vega de Socuéllamos (Ciudad Real), y portavoz sectorial vitivinícola de la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (Ucaman), ha sido elegido por unanimidad nuevo presidente del Consejo Sectorial de Vinos de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCA). Fenollar sustituye en el cargo al también castellano-manchego Gregorio Martín Zarco, presidente de la cooperativa Santa Catalina de La Solana (Ciudad Real), y máximo responsable de la cooperativa de segundo grado Baco y de la Unión de Cooperativas Agrarias de la región.

José Luis Sánchez

El presidente de la Organización de Profesionales y Autónomos (OPA), José Luis Sánchez Lorenzo, ha declarado que «no se nos debe tratar como enemigos de las organizaciones empresariales, porque también somos empresarios de negocios familiares y, al mismo tiempo, trabajadores». José Luis Sánchez Lorenzo presidió el pasado fin de semana en Ciudad Real la Comisión Ejecutiva Nacional de la OPA y resaltó que en esta reunión «intentamos definir nuestra situación en la sociedad, porque hasta ahora somos un colectivo híbrido y nos falta adecuar mejor nuestra organización a las necesidades europeas».

Juan Carlos Bermejo

El técnico de la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha, Juan Carlos Bermejo, ha asegurado que cerca de un 50 por ciento de la cosecha de aceituna en la región se ha recogido ya, si bien las continuas lluvias han provocado que la recolección esté resultando lenta y costosa. Según Bermejo, estos problemas ocasionados por la lluvia en la recogida de la aceituna se extienden a las cooperativas y almazaras, que están funcionando de forma intermitente y que se encuentran con la dificultad añadida de la gran cantidad de humedad que presenta el fruto que, por otro lado es de gran calidad, según las estimaciones.

El comercio busca fórmulas para salir de la crisis

LA última campaña de Navidad que, según los comerciantes, ha puesto de manifiesto el retraimiento del consumo en la región a causa de la crisis económica, ya que este periodo tradicional de grandes ventas no ha respondido en esta ocasión a las expectativas. El futuro del pequeño comercio pasa, según los propios interesados, por el asociacionismo, para que, de forma conjunta, se

promuevan actuaciones que incentiven el consumo y ofrezcan ventajas tanto para el consumidor como para el empresario. Pero tampoco se pueden olvidar los problemas actuales en los que está inmerso el sector, como la excesiva presión fiscal, la adaptación a la nueva Ley de Ordenación del Comercio Minorista o la instalación de grandes establecimientos, una cuestión polémica y que enfrenta a políticos y comerciantes.

Toledo. Pilar Hernández

Los últimos años han sido especialmente duros para el comercio tradicional en Castilla-La Mancha, ya que a la crisis económica que ha provocado un receso en el consumo se une la proliferación de los hipermercados, la falta de planificación y legislación del sector y el rápido avance de la sociedad, con nuevas demandas por parte del consumidor que el comercio minorista no estaba preparado para abordar.

Sin embargo, no se puede olvidar la importancia de esta actividad para la economía de la región, ya que genera unos setenta mil puestos de trabajo, que representa el 11 por ciento de la población activa; un 12 por ciento de aportación al PIB de la comunidad autónoma, que constituye, según datos elaborados por un reciente informe del Banco Bilbao Vizcaya, el 4,3 por ciento de las licencias a nivel nacional.

Mercado en crecimiento

En el segundo Congreso de Empresarios de Castilla-La Mancha celebrado el pasado año, el presidente de la Federación de Comercio de Albacete, Manuel López López, indicaba que desde el lado de la demanda, la actividad comercial castellano-manchega se enfrenta a un mercado potencial en crecimiento, «altamente desvertebrado, escasamente concentrado en grandes núcleos de población, con posibilidades lógicas para el desarrollo de submercados específicos y centrado en un nuevo consumidor con capacidad de gasto mayor en continuo crecimiento, y con cambios en el tipo de consumo». Para López, ante esta perspectiva, se hacen necesarios programas que orienten el proceso de transformación del sistema de distribución comercial hacia mejorar la competitividad y eficiencia del sector, para que se evite la destrucción de empleo y se mejore la profesionalidad.

Además, el comerciante tiene que adaptarse ahora a la nueva Ley de Ordenación del Comercio, que entró en vigor el pasado año para regular un sector que sufría un gran desorden en los últimos años. Según explicó Milagros Aguirre, de la Asesoría Jurídica de la Federación Empresarial To-



Oscar Huertas

Una de las soluciones propuestas para salir de la crisis es el asociacionismo entre los comerciantes

ledana, esta ley desarrolla asuntos importantes como formas de ventas y promociones, infracciones y sanciones, que antes no estaban regulados, causando un perjuicio tanto al comerciante como al consumidor.

Para Jesús Sánchez, que ocupaba hasta hace breves fechas la presidencia de la Asociación Provincial de Comerciantes de Toledo (próximamente se celebrará una asamblea para elegir a los nuevos cargos directivos) la recesión del consumo es el principal problema con el que se enfrenta el sector, «ya que la economía no termina de despegar y eso repercute en la falta de consumo y en un menor número de ventas». A ello hay que unir la presión fiscal y la implantación de los hipermercados que, para Jesús Sánchez, en Toledo se ha convertido más en una cuestión política que comercial. «No sabemos cómo podría afectar la puesta en mar-

cha de un hiper en Toledo, porque lo único que conocemos es lo que dicen los políticos, para unos es bueno y para otros malo, pero nadie se ha molestado en hacer un estudio serio de las repercusiones que tendrá para los comerciantes y para el ama de casa, porque no hay que olvidar que no sólo en las grandes superficies se hacen las mejores compras».

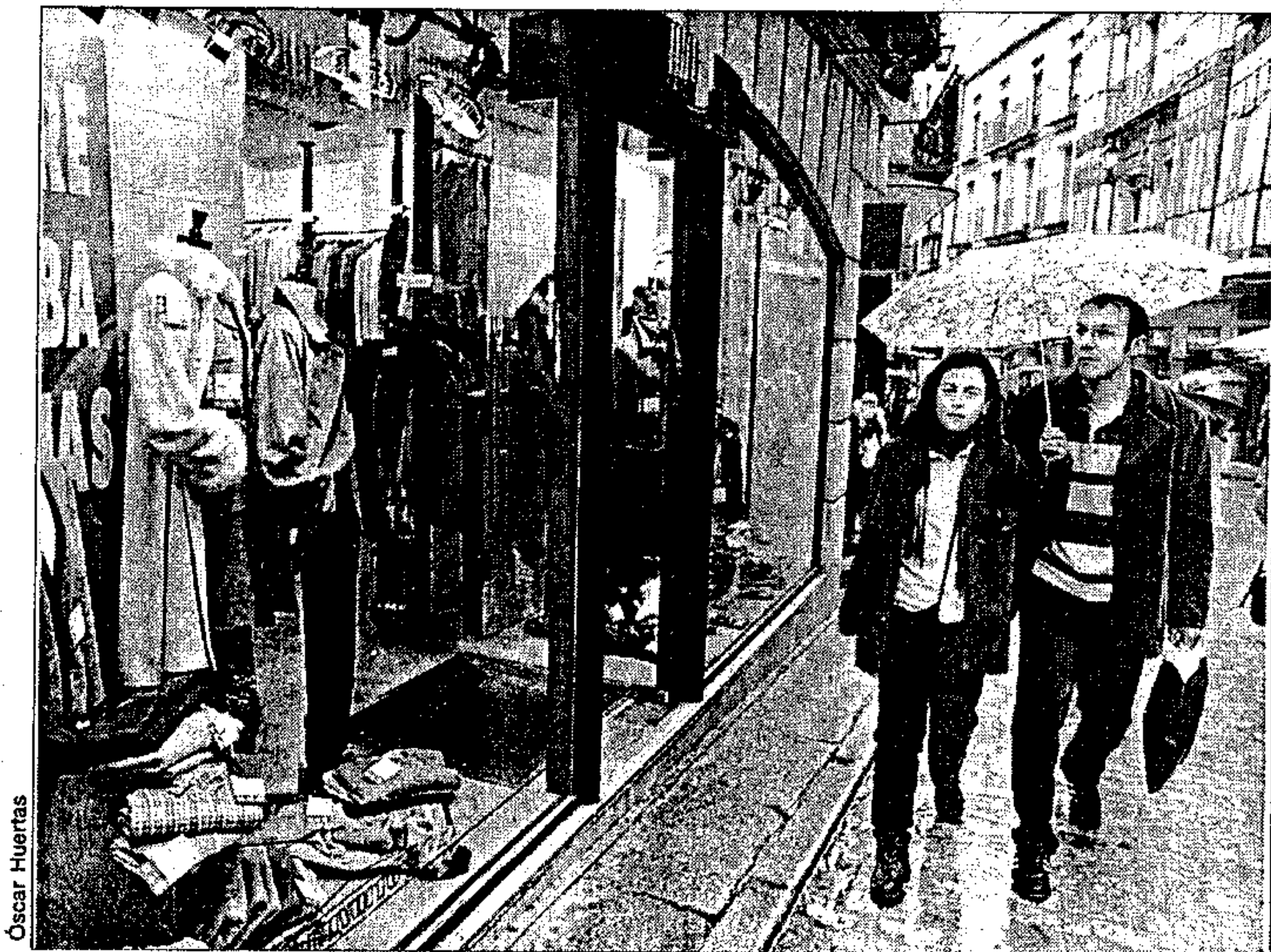
El caso de Albacete

Respecto a las repercusiones que tiene la implantación de grandes superficies en las ciudades, el ejemplo más claro es el de Albacete, la primera de las ciudades capital de provincia de Castilla-La Mancha en tener un hipermercado, en concreto el perteneciente a la cadena Pryca. Desde el pasado otoño, la ciudad manchega cuenta además con una segunda gran superficie, la del grupo Eroski. Y, según el presi-

dente de la Federación de Comercio, integrada en la Confederación Provincial de Empresarios (FEDA), Manuel López, «justo en el medio es donde estamos nosotros». Yo siempre he dicho lo mismo, el día en que estos dos hipermercados empiecen la guerra por el mercado de la ciudad y su esfera de influencia, más de una de las bombas que suelten nos van a caer encima a los comerciantes pequeños», por lo que recomienda a sus compañeros de otras ciudades, «como Toledo», que si se va a poner un hiper en su ciudad «se opongan a ellos con todas sus fuerzas, y si les ponen uno, que luchen para que no haya un segundo».

No obstante, a su juicio, la situación «no demasiado boyante» del sector en la provincia de Albacete no sólo es responsabilidad del gran comercio, sino que también está el retraimiento del consumo interno, el cual ha hecho

El presidente de la Federación de Comercio de Albacete, Manuel López, recomienda a sus compañeros de otras ciudades «como Toledo», que si se va a poner un hiper en su ciudad «se opongan a ellos con todas sus fuerzas, y si les ponen uno, que luchen para que no haya un segundo»



Oscar Huertas

El sector se debe adaptar a la nueva Ley de Ordenación del Comercio Minorista

que la campaña de Navidad haya sido inferior a lo esperado. De hecho, los únicos productos cuyo mercado permanece inalterado son los productos de primera necesidad, como la alimentación.

«Las últimas estadísticas del INE señalan que Albacete está en los mismos niveles de consumo que tenía en el año 1991», afirma López, «que, curiosamente, es el mismo año en que se implantaron los hipermercados en Albacete capital, algo que no sólo ha afectado de lleno a la capital provincial, sino que además le ha tocado muy fuerte a toda su

área de influencia directa, que sería aproximadamente un radio de 30 minutos del centro de la ciudad». Informa Emilio Fernández.

Guadalajara

Para el presidente de la Asociación de Empresarios de Comercio y vicepresidente de la Cámara de Comercio, Octavio Olalla, «el comercio de Guadalajara cuenta con una salud crítica». Las circunstancias parece que no son excesivamente favorables para los comerciantes guadalajareños, según Olalla, para quien

el sector también está sufriendo la cuesta de enero con una venta que se mantiene por las rebajas. A ello hay que añadir el mal tiempo reinante que impide el que guadalajareños que suelen acudir de otros puntos de la provincia decidan retrasar sus compras.

Olalla ha detallado que la crisis del comercio viene motivada, entre otros factores, por los índices de paro que se registran, que, aunque en la provincia no son excesivamente altos, en su opinión, evita el que se tenga una mayor capacidad adquisitiva.

El presidente de la Asociación de Empresarios de Comercio asegura que el número de comercios ha crecido de forma más rápida que el número de habitantes, y muchos de ellos se han creado sin tomar como punto de referencia un estudio de viabilidad que pone en peligro la pervivencia de establecimientos que tienen que pagar altas rentas de alquiler. El comercio de Guadalajara se ve además amenazado por la proliferación de las grandes superficies y la competencia de otros centros de Alcalá de Henares o Madrid, informa Rocío Ruiz.

Toledo. P. Hernández
La búsqueda de nuevas fórmulas para incentivar el consumo y fidelizar al cliente es una constante entre las asociaciones de comerciantes de la región, más aún en unos momentos no demasiado boyantes para el sector, ante la recesión económica y la caída del consumo.

Así, desde la Federación Empresarial Toledana se está ultimando la campaña de los vales gasolina, que podría ponerse en marcha el próximo mes de febrero. De esta forma, los comercios que se adhieran al convenio regalarán a sus clientes vales que podrán canjear por gasolina en cualquier estación de servicio de la provincia, tras la compra de los productos que realicen en distintos establecimientos comerciales.

Según explicó a este diario Javier Raso Sánchez, director del

Nuevas iniciativas para incentivar el consumo

departamento económico de Fedeto, con esta iniciativa se pretende incentivar el consumo y que el cliente tenga una ventaja añadida al realizar sus compras.

Este proyecto, que ya se ha implantado en Cataluña, se pondrá en marcha en las distintas provincias de la región y se puede llevar a cabo tras el convenio firmado a nivel nacional por la Confederación Nacional de Comercio, la Asociación Nacional de Estaciones de Servicio y el Banco Central Hispano.

Aunque los comerciantes no tienen ninguna obligación de adherirse a este convenio, se estima que en la provincia de To-

ledo serán entre 500 y 600 establecimientos los que regalarán vales gasolina.

En el ámbito local, la Asociación de Comercio de Villacañas ha sido pionera de esta campaña del «valeben», que se prolongó durante dos meses con gran éxito, por lo que sus responsables tienen previsto seguir con ella. Según las estimaciones, se han repartido tres millones de pesetas en gasolina.

Sistema de Compra

Pero no sólo desde las asociaciones de comercio se idean fórmulas para relanzar el comercio. También las entidades bancarias

promueven campañas para incentivar el consumo. Un ejemplo claro es el de la Caja Rural de Toledo que hace unos meses sacó al mercado el Sistema de Compra Personalizado (SCP), una tarjeta de pago que permite a su titular adquirir bienes y servicios mediante el pago a la entidad emisora (Caja Rural), quien se encarga de reembolsar la suma adecuada al vendedor. Los titulares de esta tarjeta distinguen los comercios adheridos a este sistema a través de un adhesivo expuesto en el establecimiento.

Este sistema tiene ventajas comerciales tanto para los clientes (recoge atributos de otras tarjetas; amplía posibilidades de pago aplazado y simplifica trámites financieros) como para los establecimientos (sistema electrónico de ventas; seguridad en los cobros; simplificación de ventas y sistema de total seguridad).

EL COMERCIO

Consumo aprovecha las inspecciones durante las rebajas para hacer un estudio de mercado

Toledo. Pilar Hernández
Desde el pasado 1 de enero, los servicios de Inspección de Consumo han realizado un total de 184 inspecciones durante la venta de rebajas y han detectado irregularidades en un 16,8 por ciento de los casos, siendo éste un porcentaje similar al descubierto el año pasado en las rebajas de verano.

Según el jefe del Servicio de Inspección, Alejandro Salcedo, las anomalías detectadas en este periodo de rebajas, comprendido entre el 1 de enero y el 31 de marzo, han sido por lo general de carácter leve, tales como no mostrar con claridad el precio anterior de los artículos junto al reducido o no anunciar en un sitio visible del establecimiento las fechas elegidas para las rebajas.

La gran mayoría de los establecimientos visitados se atienen al periodo fijado para estas rebajas llamadas de Navidad, durante un mínimo de una semana y un máximo de dos meses. Además, se ha observado que las fechas de inicio y de finalización de las rebajas se concentran entre el 7 de enero y la primera semana de marzo.

Los sectores en los que se

LA mayor parte de las anomalías detectadas por Consumo desde que comenzó el periodo de rebajas el pasado 1 de enero, son de carácter leve, según ha informado el servicio de Inspección de Consumo que desde esa fecha ha realizado 184 inspecciones en la región. No mostrar con claridad el precio anterior de los artículos junto al reducido o no anunciar en el establecimiento las fechas de rebajas elegidas son las faltas más frecuentes en las que incurren los comerciantes, que deben adaptarse a una nueva Ley de Ordenación del Comercio Minorista

manifiesta mayor incidencia de las rebajas son el textil y el calzado, aunque también se pueden encontrar precios reducidos en otros sectores como muebles o regalos, pero siempre en menor medida que los dos anteriores.

Es de destacar que las cuantías de rebaja real en los precios oscilan por lo general, entre un mínimo de un 10 por ciento hasta un máximo del 50 por ciento, siendo la media de un 25 por ciento.

El porcentaje medio de artículos rebajados dentro de un mismo establecimiento está entre el 85 por ciento y el 90 por ciento, un volumen muy superior al exigido por la Ley de Ordenación del Comercio de Minoristas y que está fijado en al menos la mitad de los artículos

puestos a la venta cuando se anuncian las rebajas como medida general.

Desde la Dirección General de Consumo se están aprovechando estas inspecciones para realizar un estudio de mercado sobre el número de productos que se suelen rebajar, las estimaciones de ventas en estos periodos, con el fin de obtener datos que permitan un conocimiento más exhaustivo del sector.

Para el director general, Carlos

Macía, algunos comerciantes aún no conocen algunas de las obligaciones que impone la nueva Ley de Ordenación del Comercio Minorista, de ahí que se hayan detectado algunas irregularidades, similares a las de la campaña del verano, aunque todas ellas de carácter leve.

Por provincias, Albacete es la capital donde se ha detectado un mayor porcentaje de rebajas, por encima del 25 por ciento, mientras que en Guadalajara, Ciudad Real y Toledo, los productos están rebajados un 10 por ciento. Cuenca es la capital de provincia de la región donde no se ha detectado ninguna actuación irregular, habiéndose contabilizado 24 actas.

Para evitar las irregularidades, la Federación de Comercio de Albacete ha hecho públicos una serie de consejos a los comerciantes ante las inspecciones de Consumo durante las rebajas.

Toledo, única provincia de la región que aún no tiene hipermercado

Toledo. Valle Sánchez
Toledo es la única provincia de Castilla-La Mancha que aún no tiene hipermercado, aunque tres grandes superficies luchan en la actualidad por establecerse en las inmediaciones de la capital. La férrea oposición de los comerciantes de la capital, con el presidente de la Cámara de Comercio, Miguel Ángel Morales, a la cabeza, y el desvío del consumo a los centros comerciales del sur de Madrid, han logrado que todavía hoy, en 1997, los tentáculos de las grandes superficies no hayan alcanzado aún a esta provincia.

En los últimos años varios proyectos han ido a pique. El último, el que auspiciaba la empresa Transmeridional que, incluso, llegó a firmar en la época en la que los socialistas gobernaban la

ciudad, un convenio de 300 millones con el Ayuntamiento de Toledo para levantar un hiper en la carretera de Avila. Problemas por una supuesta recalificación de terrenos provocaron que, por primera vez en la historia, se creará una comisión de investigación en el Ayuntamiento de Toledo que cerró las puertas definitivamente al proyecto que levantó gran polémica en la ciudad.

Pasado el tiempo, tres proyectos planean sobre la ciudad. El más avanzado —que ya cuenta con la licencia comercial de la Junta— está promovido por el Ayuntamiento de Olías del Rey, una localidad cercana a la capital regional que intenta aprovecharse de su tirón comercial. Pesan, sin embargo, sobre este proyecto



En Toledo, tres grandes superficies luchan en la actualidad por instalarse

varios recursos por la decisión de la Comisión Provincial de Urbanismo de modificar las normas subsidiarias de la localidad. El segundo proyecto de la empresa General de Galerías Comerciales está auspiciado por el Ayuntamiento de Toledo aunque la Junta aún no se pronunciado sobre la llamada segunda

licencia. Otra empresa, esta vez de forma particular, Deco, quiere construir un centro comercial en la urbanización toledana de Valparaíso. Tiene licencia comercial pero le falta el visto del Ayuntamiento. Toledo vive una auténtica «guerra del hiper» aunque aún no está claro de quien será la victoria.

COYUNTURA

Castilla-La Mancha se sitúa como la primera Comunidad autónoma en el cumplimiento del Plan de Vivienda

Toledo. D. T.

Castilla-La Mancha ha vuelto a situarse a la cabeza de las Comunidades autónomas en el cumplimiento del Plan Nacional de Viviendas (según se puede apreciar en el gráfico), siendo la primera región que ha cubierto el cien por cien de los objetivos marcados respecto al grado de cumplimiento de viviendas financiadas por las administraciones autonómicas en todos los tipos de viviendas de protección oficial durante el año 1996.

En lo que se refiere al total de viviendas, Castilla-La Mancha ha finalizado el ejercicio cubriendo el 100,6 por ciento de lo previsto, cifra superior a la media nacional fijada en un 76,6 por ciento.

En viviendas de protección oficial (VPO) de régimen general, el grado de cumplimiento ha sido del 100,3 por ciento (87 por ciento a nivel nacional); mientras que en régimen especial se ha alcanzado el 105,5 por ciento (95,68 por ciento ha sido la media española). Los objetivos previstos para las viviendas de protección tasadas han ascendido al 108,3 por ciento y para viviendas rehabilitadas se han cubierto en un 44 por ciento, también por encima de la media a nivel nacional que ha sido del 34,8 por ciento.

Para este año, la Consejería de Obras Públicas solicitará al Ministerio de Fomento un cupo de 4.000 viviendas de protección oficial. La inversión prevista por la Junta en la financiación de estas viviendas superará los 4.100 millones de pesetas destinados durante 1996. Las actuaciones principales para 1997 se centrará en la financiación de viviendas de régimen especial, destinadas a familias con ingresos menores a 2,5 veces el salario mínimo inter-

VIVIENDAS FINANCIADAS POR CCAA					
Período: a 30 de noviembre de 1996	Viviendas financiadas (% de cumplimiento)				
	VPO		Viviendas Protección Tasadas	Rehabilitadas	Total viviendas
	Régimen General	Régimen Especial			
ANDALUCÍA	87,9	113	58,2	20,3	77,6
ARAGÓN	92,3	122,4	45	40	69,4
ASTURIAS	94,6	0	101,5	116,4	91,5
BALEARES	71,1	61,8	63,2	6	51,4
CANARIAS	127,3	85	28,6	12	81,8
CANTABRIA	88,2	44,7	72,1	19,5	61,8
CASTILLA Y LEÓN	93,5	106,9	58,9	76,3	74,4
CASTILLA-LA MANCHA	100,3	105,5	108,3	44	100,6
CATALUÑA	80,3	78	109,7	8,8	81
EXTREMADURA	84,4	100,2	82,5	31,3	79,5
GALICIA	98,3	99,7	102,2	35	81,1
MADRID	93,1	60,6	70,7	67,6	74,4
MURCIA	65,3	101,5	61,7	24	70,4
C. VALENCIANA	83,5	110,5	47,8	2	72,6
LA RIOJA	70,6	41,3	81,1	96,4	80,9
TOTAL	87	95,8	75,9	34,8	76,6

profesional, mediante subvenciones a fondo perdido y créditos especiales.

Acuerdo con la UCE

Obras Públicas ha firmado recientemente un convenio con la Unión de Consumidores de Castilla-La Mancha para la puesta en marcha de una campaña de información y asesoramiento a los compradores de viviendas. Este convenio incluye la financiación, por parte de la Consejería, de la edición de un libro de orientación al ciudadano sobre sus derechos y posibilidades a la hora de adquirir una vivienda, el mantenimiento de la misma, los cauces

de reclamación y la creación de comunidades de propietarios, entre otros asuntos.

Las reclamaciones más usuales recibidas en la Unión de Consumidores de Castilla-La Mancha en relación a la vivienda, el presidente de esta asociación, José María Roncero, ha señalado las quejas por deficiencias en el acabado de las construcciones y por incumplimiento de los plazos de entrega, así como los problemas originados por la actualización de rentas en viviendas de alquiler. Roncero ha destacado también la posibilidad de que la Unión de Consumidores cree cooperativas de viviendas, dado el éxito de la que ha sido puesta en

marcha en Albacete, aunque el mayor problema es conseguir suelo.

Precio vivienda nueva

Por otro lado, según el último boletín de Sociedad de Tasación S.A., empresa líder del sector, el precio medio de la vivienda nueva en las capitales de provincia de Castilla-La Mancha se situó a lo largo de 1996 en una media de 111.500 pesetas el metro cuadrado, lo que representa un incremento del 3,1 por ciento con respecto al año anterior. Estos datos hacen que la región sea la tercera de España con los precios más bajos del mercado.



PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DE GUADALAJARA

De la Buena Tierra a la Buena Mesa



EMPRESAS

Breves

Seguros Soliss

Seguros Soliss ha comenzado el año introduciendo importantes novedades en el seguro de automóviles, sin aumentar la prima del seguro. Una de las principales novedades se refiere al seguro de asistencia en viaje, que verá mejorada su cobertura al entrar en vigor desde el mismo domicilio del asegurado, kilómetro cero, en lugar del radio de 25 kilómetros que anteriormente quedaban fuera de cobertura. Así, desde este mes, ante cualquier avería o accidente que sufra el asegurado, podrá efectuar una llamada telefónica gratuita para remolcar su vehículo hasta un taller, sin coste alguno para él, y ello, aunque ocurra en la misma puerta de su domicilio. Por otra parte, las bonificaciones por no siniestralidad llegarán hasta el 50 por ciento de la prima, pero estableciendo una nueva tabla de siniestralidad que permite mantener la bonificación, aún cuando se haya declarado un parte de accidente por un importe determinado, y también continuar con la bonificación en caso de nueva contratación de un seguro.

CCM

Cuando sólo han transcurrido dos meses desde el comienzo de la suscripción (18-11-96) de la primera emisión de obligaciones subordinadas de Caja Castilla-La Mancha, ha sido cubierta en su totalidad. Con un montante total de 3.000 millones de pesetas, en 60.000 títulos de 50.000 pesetas cada uno, los clientes de CCM han suscrito en pocos días la totalidad de estos títulos que tienen un plazo de amortización de diez años, con un tipo de interés del 6,75 por ciento durante el primer año y los restantes referenciado al tipo de pasivo de Cajas de Ahorro incrementado en un punto. Esta emisión, que tenía un periodo de suscripción hasta el 31-3-97, se ha cubierto en su totalidad tres meses antes de finalizar el periodo.

Alcatel

Con efectividad 1 de enero de 1997 Alcatel Standar Eléctrica ha pasado oficialmente a denominarse Alcatel España S.A., después de que la Junta General Extraordinaria de Accionistas aprobara el cambio de nombre de la sociedad. La Junta aprobó, además, la aportación de fondos propios por valor de 52.000 millones de pesetas por parte de su principal accionista. Con esta aportación Alcatel ha cumplido el compromiso contraído en el plan de viabilidad de dotar a la compañía de recursos propios suficientes para el normal desarrollo de sus actividades.

Libélula

La empresaria toledana Pilar Montero, propietaria de dos tiendas de ropa en la capital regional con el nombre de «Libélula», una de pret á porter y otra dedicada a los trajes de novia y de primera comunión, ha presentado recientemente, con gran éxito, sus colecciones de novias y trajes de comunión para 1997. Esta mujer, que lleva veinte años compitiendo en el difícil mundo empresarial, ha conseguido que sus tiendas se caractericen por la esmerada atención al cliente, la competitividad en precios y unos artículos artesanos de gran calidad.

Cándido Sánchez: Un empresario debe tener siempre ambición comercial para salir adelante

CÁNDIDO Sánchez Alonso lleva toda su vida dedicada a la venta de muebles; salió de su pueblo natal, Guadamur (Toledo), para trabajar como dependiente en una tienda de su tío en Madrid en el año 1965, desde entonces ha dedicado todos sus esfuerzos e ilusiones en sacar adelante su empresa, «Hogar del Mueble». Abrió su primer establecimiento, con la ayuda de su mujer, en Getafe en 1971, después llegó otra tienda en Parla y en el año 88 hizo realidad una de sus mayores ilusiones, contar con un establecimiento en su localidad de origen.

Toledo. P. Hernández
El pasado año «Hogar del Mueble» cumplió su 25 aniversario. Esta empresa está dirigida por Cándido Sánchez Alonso, un empresario toledano que se ha hecho camino en el difícil mundo del comercio del mueble gracias a su entusiasmo, experiencia y no pocos sacrificios. En la actualidad, cuenta con tres tiendas en Getafe, Parla y Guadamur y una plantilla de 20 personas.

—¿Cuál fue el motivo que le impulsó a abrir su primera tienda en la localidad madrileña de Getafe?

—En el año 1965 salí de mi pueblo, Guadamur, para trabajar como dependiente en una tienda de un tío de mi mujer; cuatro años más tarde decidí independizarme y formar la empresa «Hogar del Mueble», así, en 1971, con la ayuda de mi mujer y otros dos trabajadores, abrimos la primera tienda en Getafe, porque ya conocíamos el mercado madrileño; comenzamos con 200 metros cuadrados de exposición y en la actualidad tenemos 1.100 metros. En septiembre del 75 se abrió otra tienda en Parla y el 25 de junio de 1988 pude hacer realidad una de mis mayores ilusiones, abrir una tienda en mi pueblo, Guadamur, que cuenta con 3.000 metros de exposición».

—¿Han cambiado mucho las cosas desde que abrió su primera tienda?

—Por supuesto, vender hoy en día es mucho más difícil que hace 25 años. Cuando empecé había esca-



Cándido Sánchez Alonso asegura que ahora es mucho más difícil vender muebles, al haber una gran competencia y descender el consumo

sez de muebles, mucha más demanda que oferta. Sin embargo, ahora existe mucha competencia que se une al descenso generalizado del consumo.

—¿Cuáles son entonces las claves para tener éxito y salir adelante?

—Hay que agudizar el ingenio y tener una dedicación completa al trabajo y no fallar, la competencia tan grande que hay no permite en estos momentos tener ningún fallo. Los comerciantes del mueble debemos ser centinelas, estar vigilantes siempre, aunque sin obsesionarse con la competencia; el comerciante no puede aislarse, hay que conectar con los competidores para conocer como está el

mercado.

—¿Dónde suele comprar los muebles?

—Por toda España. Procuramos comprar los menos posibles en el extranjero, porque no es muy rentable y además es necesario promocionar nuestros propios productos, sobre todo teniendo un mercado tan bueno como el que existen en España; el problema que tiene el mueble español es que aún no ha encontrado la fórmula para competir en Europa.

—¿En qué se diferencia su empresa a las demás?

—No somos la típica tienda en la que llega el cliente y se lleva el mueble en tablas en su automóvil; somos una tienda especializada, vendemos decoración; disfrutamos decorando ambientes. Para ello

tenemos un equipo muy competente y siempre dispuesto a orientar a nuestros clientes y ofrecerles lo mejor.

—¿Cuáles son las expectativas para este nuevo año?

—1996 fue para el mercado del mueble el peor de los últimos cuatro años, sin embargo, en nuestra empresa superamos las previsiones. Este año parece que hay síntomas buenos de recuperación del consumo y se nota que está entrando más gente en las tiendas. Pero lo más importante para nosotros es el reconocimiento de nuestro clientes, la confianza que ponen en «Hogar del Mueble», para que resolvamos sus problemas de decoración.

EMPRESAS

Carlos del Pozo, de «Solán de Cabras»: «Hay que buscar otros mercados porque el agua mineral está tocando techo en España»

Cuenca. Miren Delgado

—¿El mercado de aguas minerales se encuentra en estos momentos en una situación óptima?

—A consecuencia de la climatología y la aparición de un buen número de marcas nuevas, el mercado ha bajado de manera considerable entre un 10 y un 12 por ciento. En nuestro caso, teniendo en cuenta que el esfuerzo en marketing ha sido considerable, hay unas buenas perspectivas de crecimiento y esperamos conseguir algo más sobre la media.

—¿Tiene previsto «Solán de Cabras» implantarse en otros lugares, además de Beteta?

—Podemos decir que prácticamente tenemos una sede en cada provincia, pero no creemos que sea estrictamente necesario abrir más sedes. Lo que sí tenemos claro es que lo importante es la diversificación y que todo lo que lleve parejo, necesita de unas instalaciones y de una delegación. Hace un par de años teníamos el cien por cien de nuestra capacidad de producción empleada. El segundo paso de la economía de escala conlleva instalar nuevos puntos de distribución y buscar otros mercados porque el agua mineral en España está tocando techo y los crecimientos ya no son del 18 ó el 20 por ciento.

—¿Qué expectativas tiene esta empresa en el extranjero?

—Los mercados evidentemente se encuentran fuera, entre ellos, Suramérica. Lo estamos intentando en el Golfo Pérsico. En Europa es mucho más difícil porque la cuna de las aguas minerales está en Francia y es una pelea continua de precios. Muchas veces por problemas burocráticos y otras circunstancias no se puede llegar, pero lo estamos intentando, no vamos a tirar la toalla. Dentro de siete u ocho años tendremos una línea de productos más amplia y no sólo de agua mineral.

—¿Es necesario invertir mucho para ser líder en un producto de gran consumo como es el agua mineral?

—Desde luego, las inversiones son enormes para arrancar un producto con éxito, hablamos de cifras que sobrepasan ampliamente para una empresa media su presupuesto. El lanzamiento puede suponer entre 500 y 600 millones, incluso más, dependiendo del tipo de producto. Hay que analizar el mercado y ver qué posibilidades hay. Cuando

LA factoría conquense de «Solán de Cabras», dedicada a la producción de agua mineral, se ha convertido en una de las principales empresas del sector por su volumen en ventas y en breve conseguirá la certificación de la Norma ISO 9001, que persigue la calidad total, según ha indicado su director de marketing, Carlos del Pozo. Con una plantilla de 120 puestos de trabajo directos y otros 800 indirectos, esta empresa privada ha conseguido consolidar de manera definitiva la venta de envases. La producción por hora puede oscilar entre los 32.000 y los 60.000 envases, según marque la demanda.



Carlos del Pozo es director de marketing de «Solán de Cabras»

hacemos un rastreo de mercado para podernos desenvolver con facilidad, no sólo trabajamos en lo que al final percibe el consumidor, sino en todo un proceso de investigación y desarrollo o la instalación de maquinaria específica que en algunos casos hay que fabricarla a posta.

—¿Resulta complicado cumplir la normativa vigente?

—Cumplimos con todas las directivas europeas. Estamos trabajando en la Norma ISO 9001, que tiene una cierta dificultad de implantación dependiendo de la idiosincrasia de la empresa que se trate. En concreto, Solán de Cabras tiene una tipología específica y a veces cuesta más trabajo implantar la Norma ISO. No quiere decir que no cumpla unas normas de calidad altas, probablemente en algunos casos son superiores a las que se exigen. Lo que ocurre es que el proceso implica a toda la fábrica, no sólo trata los

aspectos de producción, sino también las ventas y la distribución, con una tipología diferente, por lo que intentar estandarizarla cuesta un poco más. Creo que en breve podremos pasar el examen y en lo que se refiere a reglamentación europea, somos de las pocas empresas que la cumplimos y tenemos un buen prestigio en este sentido.

—¿En algún momento «Solán de Cabras» se ha acogido al Plan de Incentivos Regionales?

—Lo hemos intentado y alguna vez lo hemos conseguido. Desde luego, todo lo que sea incentivos nos ayuda a desarrollar a la empresa. Tenemos en cartera cientos de proyectos y vamos acometiéndolos en función de las posibilidades de mercado y de los recursos con los que contamos, de los que una parte son incentivos regionales. Lo que ocurre es que no siempre llegan y a veces cuesta mucho trabajo conseguirlos.

—¿Las instalaciones de esta fábrica pueden contaminar el entorno natural?

—Si alguna vez hemos cometido un error, se ha rectificado lo más rápidamente posible y a las pruebas me remito pues se puede observar en el entorno de la fábrica que hay pocos lugares como éste, sin industria, que se encuentren tan bien como Solán. La competencia ha aprovechado en ocasiones cualquier fallo que hayamos tenido para atacarnos, como podemos vanagloriarnos de disponer de unas instalaciones que superan las condiciones medioambientales de la media europea y otras marcas más importantes ni siquiera las tienen. Los residuos siempre los intentamos reutilizar y aunque no trabajamos con productos contaminantes, hemos puesto todos los frenos posibles ante un hipotético problema.

—Solán destina una buena parte de su capital a la investigación, ¿en qué están trabajando ustedes en estos momentos?

—Seguimos investigando en los materiales menos contaminantes. Nuestros envases aunque son más caros, contaminan menos y no sólo nos preocupamos del medio ambiente en nuestro entorno, sino también del lugar de destino de nuestro producto. Somos la primera marca que ha lanzado un sistema de envasado que se puede reutilizar en su totalidad y para ello, hemos tenido que investigar y desarrollar unas patentes. Continuamos trabajando con otras empresas para que nos desarrollen productos más ecológicos. En algunos casos hemos valorado una línea de un producto diferente en función de los daños medioambientales y por el riesgo que podría acarrear, el proyecto lo hemos desechado. Tenemos mucho interés porque nuestro producto proviene de la naturaleza y es imprescindible investigar.

—¿Qué opinión le merece la adaptación de la ley española a la normativa europea en materia de agua mineral?

—Conlleva que el grupo de aguas minerales naturales incluye a otras aguas que no tienen verdaderamente propiedades minero-medicinales. La de Solán de Cabras está declarada desde hace mucho tiempo minero-medicinal, cosa que no pueden decir otras. Creo que la legislación española era mejor que la europea, pero tenemos que vivir con este «handicap».

AGRICULTURA

Agronoticias

Producción en Guadalajara

La producción agraria de 1996 en la provincia de Guadalajara ha sido «muy superior» a la media de los últimos cinco años, en los que la sequía provocó cosechas débiles en todos los cultivos. Según datos de la Dirección Provincial del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de Guadalajara, el aumento más significativo se ha producido en el trigo y el maíz, cuya producción se ha incrementado en 55.000 y 8.000 toneladas respectivamente con respecto a la media del periodo 1991-1995. Los datos del MAPA aseguran que en 1996 hubo un aumento en la producción de cebada y girasol y se logró una producción de 9.200 toneladas de uva en las 3.121 hectáreas de viñedo existentes.

Caja Rural de Ciudad Real

La Caja Rural de Ciudad Real ha remitido una carta personal a más de doce mil agricultores y ganaderos de la provincia, vinculados a la entidad, al objeto de darles cuenta sobre las Ayudas Compensatorias Comunitarias por cultivos herbáceos y primas de ovino-caprino y ganado vacuno, que ha establecido la Política Agraria Común para el presente año. El plazo de solicitud acaba de abrirse y permanecerá abierto hasta el 6 de marzo. Durante este tiempo son miles los agricultores y ganaderos los que tramitan la documentación necesaria para recibir estas ayudas a través de las cien sucursales que Caja Rural tiene en la provincia de Ciudad Real. Esta entidad mantiene desde hace años una posición líder en el mercado provincial en cuanto a tramitaciones de ayudas de la PAC, como un complemento básico a sus rentas anuales. Informa Carmen del Campo.

Vinícola de Castilla

La bodega de Manzanares (Ciudad Real) «Vinícola de Castilla» sobrepasó, durante el pasado ejercicio, una facturación de mil millones de pesetas, según fuentes de la empresa que aseguraron que la política de la casa no está enfocada hacia un incremento de los ingresos, sino a una mejora de la oferta que permita satisfacer las preferencias siempre cambiantes del mercado. «Vinícola de Castilla» invirtió, en 1996, trescientos millones de pesetas en una embotelladora para 12 millones de unidades por hora, y piensa gastar este año otros diez millones de pesetas en renovar su laboratorio propio.

Retirada de tierras de cultivo

La retirada de tierras de cultivo podrá llegar hasta el 50 por ciento de la superficie de regadío para la que se piden pagos compensatorios en el área de influencia de los acuíferos 23 y 24, según una autorización del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA) en respuesta a la demanda de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente. La suma de la retirada obligatoria y la voluntaria no podrá exceder ese porcentaje limitador. La solicitud de la Consejería se basó en la necesidad de recuperación de ambos acuíferos a la que contribuye una retirada de cultivo con compensaciones económicas, que ya fue aplicada por la sequía sufrida en la zona.

Ucaman pedirá a la UE que mejore su propuesta de ayudas a la apicultura

La Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha, Ucaman, solicitará a la Comisión de Agricultura de la Unión Europea que modifique su propuesta de reglamento marco de apoyo a la apicultura, actualmente en fase de consultas, por considerar que su principal objetivo «debería ser la asistencia técnica a los apicultores y a sus agrupaciones, con el fin de mejorar las condiciones de producción y de comercialización de los productos apícolas»

Toledo. D. T.

Para Ucaman, «la propuesta de la UE considera la miel como un mero producto alimentario industrial, cuando se trata de un producto agrícola por excelencia y, además, no es el único que se obtiene de las colmenas: en La Alcarria la cosecha de polen supone una parte muy importante de la renta del apicultor». Por este motivo, solicitará que el documento comunitario sustituya el término «miel» por el de «productos apícolas».

A juicio de la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha, «el sector productor y comercial ha recibido la propuesta comunitaria con frialdad, ya que se valora que no está ajustada a la realidad y necesidades de la apicultura», por lo que hará llegar a Bruselas sus criterios a través de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España (CCAEE).

La propuesta de reglamento marco de la UE, demandada por el propio sector productor desde 1994, describe las acciones que



Ucaman quiere que se prime la asistencia técnica a los apicultores

los Estados miembros deberán incluir en sus respectivos programas nacionales, financiados al 50 por ciento con fondos comunitarios por un montante global de 30 millones de ecus anuales con carácter obligatorio e indefinido. Entre los objetivos a alcanzar en estos pro-

gramas figuran, entre otros, la mejora de las condiciones de producción y comercialización de la miel comunitaria, proyectos que deberán ser elaborados y ejecutados en colaboración con las organizaciones profesionales representativas del sector apícola.

El sector del ajo solicita la prórroga de la cláusula de salvaguardia

Cuenca. Miren Delgado
Aunque el sector del ajo está protegido hasta el próximo 31 de mayo por una cláusula de salvaguardia, los productores y comercializadores españoles y franceses han decidido en la reunión que han mantenido el pasado fin de semana en la ciudad de Montpellier, solicitar a la Unión Europea su prórroga debido a la entrada masiva de este producto procedente de terceros países como Irán, Emiratos Árabes o Brasil mediante las denominadas «operaciones triangulares».

El presidente de la Mesa Nacional del Ajo, José Santiago Rodrigo Zarco, considera que «de poco servirá la cláusula de salvaguardia si después se vulnera con este tipo de operaciones y las autoridades comunitarias no lo remedian porque hay gente que está empeñada en invadirnos con mercancía de fuera para ganar dinero fácil».

En el encuentro de Montpellier también se ha debatido la reforma de la OCM de Frutas y Hortalizas así como la posibilidad de acogerse a las ayudas específi-

cas por tratarse de un cultivo eminentemente social, con una problemática concreta. En este sentido, Rodrigo Zarco ha explicado que el sector ha decidido elaborar una serie de programas, con el fin de aunar esfuerzos y conseguir con el visto bueno de la Unión Europea la modernización de las explotaciones.

Por otra parte, el presidente de la Mesa Nacional del Ajo ha confirmado que el temporal de lluvia y nieve ha retrasado el periodo de siembra, hecho que puede hacer disminuir la cosecha.

La Denominación de Origen «La Mancha» aumenta en un 11 por ciento sus exportaciones

Ciudad Real. Elisa Laderas
El Consejo Regulador de la Denominación de Origen «La Mancha» aumentó —por quinto año consecutivo— la exportación de vino embotellado en casi un 11 por ciento con respecto al año 1995.

En una nota de prensa, el Consejo afirma que el Plan de Promoción desarrollado en 1992 y realizado con puntual y rigurosa efectividad en cada uno de sus apartados y en los países que se eligieron en su momento como principales receptores del esfuerzo de los exportadores de la mencionada Denominación junto a la estrategia de promoción del Consejo, han permitido aumentar las exportaciones que, hasta el momento, equivalen a una subida de más de 250.000 cajas en este periodo.

El Consejo Regulador continuará en el Plan de Promoción en el que se incluirán a otros países importadores de vino con el objetivo de consolidar en el plazo de dos o tres años el mercado exterior de los vinos de La Mancha, cuya presencia física en los mismos es ya bastante importante.

No en vano, el constante control de calidad al que son sometidos los vinos, permite que en países como Holanda o Reino Unido, entre otros, puedan competir en igualdad de condiciones con cualquier caldo procedente de otras regiones europeas y españolas de gran prestigio.

Los buenos resultados registrados por el Consejo Regulador

Las cooperativas de la región «son mucho más que empresas», según Ucaman

Las cooperativas agrarias castellano-manchegas son «mucho más que empresas», dado el «esencial y relevante papel que vienen jugando en el desarrollo del mundo rural» de la región y debido a su «perspectiva social y humanística», según afirma la Unión de Cooperativas de Castilla-La Mancha (Ucaman) en el último editorial de su revista.

En este artículo se señala que en «Castilla-La Mancha las cooperativas dejaron de ser, hace ya tiempo, una mera acción defensiva ante los abusos de intermediarios y primeros transformadores para pasar a convertirse en empresas, si bien con unas características propias basadas en su perspectiva social», siendo muchas líderes en el sector.



La D. O. «La Mancha» contó con un stand en Alimentaria'96

de la Denominación de Origen «La Mancha» se corresponden con el índice de exportación que ha experimentado el comercio exterior durante los nueve meses del pasado año y que el consejero de Industria, Alejandro Alonso, cifró en un 25 por ciento. La Administración regional destinará 589 millones de pesetas para informar, formar

y promocionar los productos manchegos en 33 mercados distintos, aunque este número variará en función de los proyectos que se presenten.

Alonso indicó que su departamento prevé prorrogar el convenio de colaboración con el Banco Exterior para que las empresas de la región se beneficien de los servicios del «Club del Exterior».

Las organizaciones agrarias reclaman la ampliación del barbecho

Ciudad Real/Toledo. E. L./ D. T.
Las organizaciones agrarias Asaja e Iniciativa Rural han solicitado de la Consejería y del propio Ministerio de Agricultura que estudien la posibilidad de ampliar el barbecho permitido por la Unión Europea hasta un 50 por ciento en las zonas afectadas por el temporal de las últimas semanas, como solución excepcional a los retrasos que el mismo ha provocado en las labores de siembra de cultivos herbáceos de invierno.

La normativa nacional es más estricta que la comunitaria en cuanto a estos cultivos se refiere, ya que mientras la segunda autoriza una retirada voluntaria de tierras para los agricultores acogidos al sistema general de hasta

un 45 por ciento tanto en secano como en regadío, la Administración nacional limita esta posibilidad a un 25 por ciento en secano y el 5 por ciento en regadío.

Asaja ha solicitado al consejero de Agricultura, Mariano Maraver, que se plantee esta petición de forma conjunta para las tierras dependientes de los acuíferos sobreexplotados de la región y para los terrenos afectados por el temporal. También la organización agraria sugiere la posibilidad de que se permita el cultivo de girasol en las explotaciones que ya se dedicaron a este cultivo en la pasada campaña, pues la siembra de esta oleaginosa es más tardía y aún se puede llevar a cabo.

Asaja denuncia al Gobierno por imponer nuevas tasas catastrales

Toledo. D. T.

La Asociación Agraria Jóvenes Agricultores de Ciudad Real ha denunciado los atropellos que está cometiendo el Gobierno en su afán recaudador, contra los derechos del ciudadano «al implantar nuevas tasas de inscripción y acreditación catastral que suponen para el agricultor un incremento considerable en sus costes».

Según la ley 13/96 de 30 de diciembre de Medidas Fiscales, Administrativas y del Orden Social publicada en el Boletín Oficial del Estado del 31 de diciembre de 1996, se establece que «para los casos de acreditación catastral se abonará la cantidad de 500 pesetas por cada uno de los documentos expedidos, 500 pesetas por cada una de las subparcelas rústicas o unidades urbanas que se refieran al documento». De esta forma, según Asaja, una explotación en un término municipal donde existan un gran número de parcelas pequeñas con un explotación de 15 hectáreas de secano, se pueden pagar hasta 20.000 pesetas por la cédula catastral correspondiente a su explotación.

La organización agraria estima que con esta medida la administración podrá recaudar aproximadamente 700 millones de pesetas, sólo en la provincia de Ciudad Real, pudiendo superar en toda la región los 4.000 millones. Asaja considera que estas tasas están destinadas a abonar un servicio cuyo pago se considera ya incluido en los impuestos que paga el ciudadano como contribuyente.

El secretario provincial de Asaja, Florencio Rodríguez, ha manifestado que «el cobro de estas tasas suponen un robo manifiesto de la Administración, ya que se están cobrando cantidades desorbitadas que hace pensar que quieren hacerse de oro en cuatro días. Esta medida constituye además un impedimento más para la actualización del catastro».

Con la solicitud de ayudas de la PAC el propio agricultor ha ido actualizando las cédulas catastrales, que en muchos casos se remontaban a datos del año 1952. Sin embargo, ahora el profesional del campo, según Asaja, al tener que abonar una cantidad de dinero considerable, va a tener que recurrir a cédulas antiguas.

ENTREVISTA

Alejandro Luelmo: «Los castellano-manchegos cumplen con sus obligaciones tributarias»

ALEJANDRO Luelmo Fernández ocupa desde hace dos años el cargo de delegado provincial de la Agencia Tributaria en Toledo. Comenzó su andadura en este organismo como funcionario del Cuerpo Oficial de Finanzas. Fue delegado en Cuenca y subdirector en Madrid del programa de Formación y Empleo. En su balance tributario del año 1995, destaca el éxito del «Programa Padre» entre los castellano-manchegos. No duda en calificar como positivas las nuevas medidas que se pondrán en marcha el próximo año y que favorecerán al contribuyente.

Toledo. Francisca Ramírez
-¿Cuál es el balance tributario del año 1995 en Castilla-La Mancha?

-La cifra global de declaraciones presentadas con derecho a devolución es de 452.000 y la cantidad solicitada ha sido de 34.000 millones de pesetas. Tanto una cifra como la otra han experimentado una ligera variación con respecto a los datos de la campaña anterior. En Castilla-La Mancha ya se ha emitido el 88 por ciento.

Por otra parte, en la campaña de Renta de 1995 en la provincia de Toledo, 136.000 declaraciones de los contribuyentes resultaron con derecho a devolución y el importe total ascendió a 10.450 millones de pesetas. El 89 por ciento de los contribuyentes ya han recibido su dinero.

A lo largo de este mes se están ultimando las tareas de control de las declaraciones que quedan pendientes y se seguirán emitiendo hasta finales de enero. De tal forma que a 31 de enero, que por otra parte es el plazo legal que fija la normativa, nos situaremos por encima del 90 por ciento en el importe de devolución.

-¿Los castellano-manchegos son cumplidores con Hacienda?

-Sí, son cumplidores. Un indi-

cador de esta obligación es el aumento del número de declaraciones presentadas. En este sentido, es de destacar el mayor uso que el contribuyente hace de la información y del servicio al contribuyente que las Agencias Tributarias tienen y que se conoce como «Programa Padre». Un 20 por ciento de los contribuyentes han usado este servicio, que ha apoyado, informado y orientado al usuario.

-¿Qué tipo de sanciones hay para los infractores?

-El régimen sancionador expresado en la Ley General Tributaria, establece diferentes tipos de sanciones, unos son de carácter pecuniario, consistente en el pago de una cantidad porcentual y otros que establecen la prohibición de contratar con la Administración y la supresión del ejercicio de cargo público. Los más significativos y frecuentes son los de carácter pecuniario que controla la Comisión de Infracciones y que se pueden considerar graves o simples.

Las infracciones graves consisten en un porcentaje sobre la cantidad dejada de ingresar, llevando aparejada una multa porcentual y que en la reforma que se realizó en junio del pasado año se establece una reducción de 30



Alejandro Luelmo lleva dos años como delegado provincial de Hacienda

puntos porcentuales, si el contribuyente presta conformidad al requerimiento de Hacienda. Las simples son unas multas pecuniarias con una cuantía fija y la variedad dependerá del hecho que la ocasione.

-¿Qué novedades tiene Hacienda para 1997?

-En este año, en la Ley de Presupuestos de Medidas Administrativas se contemplan una serie de modificaciones. Una novedad importante es que en el impuesto a las personas físicas (estamos hablando de la declaración que el ciudadano presentará en el 98 y que afectan a la renta del 97), quedan exentos de declarar aquellas personas cuyos ingresos se sitúan entre 1.100.000 y 1.200.000 pesetas. También los pensionistas o aquellas personas que opten por la modalidad de declaración conjunta se eleva la cantidad de 1.200.000 a 1.250.000

pesetas. Estas medidas propuestas por el Gobierno pretenden ser una ayuda para favorecer a los ciudadanos.

Es importante también el hecho de que se vuelva a establecer en el sistema de módulos una reducción general del 15 por ciento del rendimiento neto. Por ejemplo, se declaran exentas las prestaciones familiares por hijos a cargo satisfechos por la Seguridad Social y las prestaciones por desempleo que revistan la modalidad de pago único hasta el límite de 500.000 pesetas. También se amplía el concepto de unidad familiar y se añade un nuevo supuesto que integra aquellos hijos mayores de edad que son incapacitados y sujetos a patria potestad prorrogada.

-¿Es partidario de una ley de punto final?

-En Hacienda no se puede hablar de una ley de punto final.

**TRABAJAMOS
POR NUESTRA
PROVINCIA**

DIPUTACIÓN DE ALBACETE

Opel apuesta por la seguridad, la eficacia y la economía con el nuevo Corsa

RESPETAR el medio ambiente, reducir el consumo de combustible y ofrecer los sistemas más avanzados en seguridad son las metas que se ha propuesto la compañía automovilística Opel y que ha plasmado en el nuevo modelo Corsa. Con versiones en cinco y tres puertas y con motores que permiten un considerable ahorro de energía, este vehículo está preparado para aquellas personas que buscan calidad y seguridad.



El nuevo Opel Corsa incluye, además de calidad, la más avanzada tecnología en seguridad

Toledo. D. T.

El respeto por el medio ambiente se ha convertido en los últimos años en un criterio primordial para las compañías automovilísticas, conscientes de que ya no se valora sólo de un coche su potencia, su diseño y su confort. Por ello, la empresa Opel ha reducido en los últimos doce años el consumo de combustible de sus motores en un 25 por ciento. Las juntas de estos motores y los forros de embrague y freno no contienen amianto. También se ha reducido a un mínimo la utilización del cadmio en todos los componentes. Las pinturas sobre base de agua reducen radicalmente la proporción de disolventes orgánicos. Todas estas ventajas se pueden encontrar en el nuevo Opel Corsa.

Este modelo incluye además la más avanzada tecnología en seguridad: sistema de protección lateral, cinturones autotensables y ABS. Incluso se pueden equipar todos los modelos con el Airbag Opel de gran tamaño en el lado del conductor y del acompañante.

Los motores Ecotec, 1.6 16 V (106 CV) y 1.4 16 V (90 CV) incorporan los más avanzados sistemas electrónicos, para disfrutar de un mayor rendimiento con hasta un 20 por ciento menos de consumo. Además, las nuevas técnicas de fundición controladas por láser garantizan una fiabilidad propia de la ingeniería alemana Opel. A nivel intermedio, el Corsa presenta el motor 1.4 (60 CV), que permite una brillante utilización mixta en ciudad y carretera.

Para una conducción más tranquila, el 1.2 (45 CV) tiene un motor económico y eficaz. En la clase diesel, el nuevo motor 1.7D de 60 CV está equipado con catalizador.

Respecto al equipamiento interior, el Corsa cuenta con el asiento de conductor regulable en altura, de serie en la mayoría de sus versiones. También tiene una completa instrumentación, con un eficaz sistema de ventilación con microfiltro antipolen, y si se desea, existe cambio automático de cuatro velocidades, opcional en el «Swing» 1.4, tres puertas. Además, la suspensión del Corsa con amortiguadores de gas permite un mayor confort.

Abatiendo el asiento trasero, el Corsa ofrece 260 litros de capacidad en la versión tres puertas.

BREVES

□ **Innovaciones en los Volvo S90 y V90.** Volvo ha introducido un gran número de cambios en los S90 y V90 con el fin de ofrecer un nivel mayor de comodidad interior. Se ha ampliado la gama de opciones tanto de la tapicería como de los colores. Los apliques de marquetería del salpicadero, las puertas, la consola central y el volante se pueden solicitar en madera de abedul de veta sinuosa o bien en roble oscuro. La característica más sorprendente es la consola central, completamente remodelada. Tanto la palanca de cambios como el reposabrazos y los controles han sido rediseñados y mejorados para facilitar su utilización y conferirles un tacto más agradable. El selector de marchas y la palanca del freno de mano son del mismo tipo que en los Volvo S70 y V70.

□ **Aries Toledo, S.L.** La empresa Aries Toledo, S.L. cuyo director gerente es Diego Gómez Vigar, se ha hecho cargo del concesionario Renault de la capital regional, situado en la carretera Madrid-Toledo, kilómetro 63,500, en el término municipal de Ollas del Rey. Según explicó Gómez Vigar, este concesionario comenzará a funcionar a pleno rendimiento a partir del mes de febrero, una vez que se hayan realizado las oportunas reformas, tras el cambio de titularidad de la empresa, aunque las instalaciones siguen abiertas. Diego Gómez Vigar es un conocido empresario del sector automovilístico ya que tiene a su cargo varios concesionarios de Renault en distintas ciudades de la región.

□ **Matriculaciones en 1996.** El volumen de matriculación de vehículos creció en la provincia de Toledo durante el pasado año un 11,70 por ciento con respecto a 1995, según los datos facilitados por la Jefatura Provincial de Tráfico. Este aumento demuestra una ligera recuperación de la actividad de venta de vehículos con relación a la profunda crisis sufrida por el sector en años anteriores. En diciembre, las matriculaciones también crecieron.

SOLISS



SEGURO DE AUTOMOVILES

AYUDAS Y CONVOCATORIAS

Comercio

□ **Apertura de establecimientos en domingos y festivos en 1997.** Una orden de 11 de diciembre de 1996 de la Consejería de Industria y Trabajo determina los domingos y festivos de apertura de establecimientos comerciales en Castilla-La Mancha para el año 1997, con un máximo de ocho al año. Se establecen como domingos y festivos habilitados para la apertura de establecimientos comerciales los siguientes: 5 de enero; 27 de marzo; 1 de junio; 7 de septiembre; 2 de noviembre; 7 de diciembre; 21 de diciembre y 28 de diciembre.

Los días festivos anteriormente señalados podrán ser sustituidos por otros, previa solicitud motivada del Ayuntamiento interesado ante la Dirección General de Turismo, Comercio y Artesanía, en la que deberán constar el día o días que se pretenden sustituir y el día o días que lo sustituyen.

La Dirección General resolverá en el plazo de 15 días, entendiéndose estimada la solicitud si transcurriera dicho plazo sin haber recaído resolución expresa. Esta disposición entró en vigor el día siguiente a su publicación en el Diario Oficial de Castilla-La Mancha (27-12-96). Este calendario se ha realizado con los informes preceptivos emitidos por las Cámaras de Comercio de la región, así como de otras instituciones de Castilla-La Mancha.

Agricultura

□ **Ayudas para mejora y modernización de regadíos.** Una orden de la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente, de 18 de diciembre de 1996, relativa a la normativa aplicable a las ayudas para mejora y modernización de regadíos deroga otra orden con fecha 15 de febrero de 1996, que establecía la normativa aplicable a las ayudas contempladas en el Decreto 2/1996, de 16 de enero, pues según los responsables de la Consejería, la experiencia acumulada desde su entrada en vigor hace aconsejable su revisión con los objetivos de clarificar su contenido y, al mismo tiempo, agilizar y simplificar la tramitación de los consiguientes expedientes administrativos. La nueva orden entró en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de Castilla-La Mancha (17 de enero de 1997).

□ **Ayudas de la PAC.** Hasta el próximo 6 de marzo permanecerá abierto el plazo para que los agricultores dedicados al cultivo de herbáceos soliciten las ayudas de la Política Agraria Comunitaria (PAC) correspondientes a las campañas de 1997 y 1998. De acuerdo con la orden, también podrán tramitar la solicitud de subvención hasta el 31 de diciembre de 1997 los ganaderos productores de carne. En la solicitud, el agricultor está obligado a especificar la totalidad de parcelas agrícolas.

Empleo

□ **Iniciativa Horizontón.** El Ayuntamiento de Albacete ha aprobado la normativa municipal para la concesión de ayudas al empleo, dentro de la iniciativa comunitaria Horizontón, y que contará con una subvención de 14,5 millones de pesetas. Este proyecto incentiva con subvenciones la contratación o la creación de empleo para personas encuadradas en tres planes denominados «Exit», para ex toxicómanos; «Com-Tra», para personas transeúntes o sin techo; y «Horizontón II», para discapacitados físicos.

Según la normativa, aquellas empresas que contraten a una persona integrada en cualquiera de estos tres proyectos recibirá una subvención que va desde las 125.000 pesetas, si el contrato es de tres meses, hasta las 500.000 pesetas si es por tiempo indefinido.

□ **Plan de Empleo en Cuenca.** Un total de 103 ayuntamientos de la provincia de Cuenca han solicitado ser incluidos en los Planes de Empleo de la Consejería de Industria y Trabajo de Castilla-La Mancha para el año 1997, con los que se espera proporcionar trabajo a 1.295 desempleados. Las demandas presentadas podrían dar lugar a unas 200 actuaciones en los municipios que han hecho la solicitud, una vez que se resuelva la Orden de la Junta de Comunidades que regula los planes de empleo para 1997.

Medio Ambiente

□ **Subvenciones para actividades relacionadas con la protección de la Naturaleza.** La Consejería de Agricultura y Medio Ambiente mantiene una línea de subvención a los centros de enseñanza para fomentar, en el ámbito escolar, actividades relacionadas con la educación ambiental y la protección de la Naturaleza. Por ello, se ha establecido también para este año una línea de subvenciones con cargo a los presupuestos de la Consejería dirigida a cofinanciar programas de educación ambiental a través de los centros docentes de la comunidad autónoma y a potenciar la celebración del «Día del árbol» por los alumnos.

Las ayudas podrán cubrir hasta el 75 por ciento del programa, sin que la cuantía total supere la cantidad de 100.000 pesetas. Podrán solicitar estas subvenciones todos los centros docentes no universitarios de la comunidad autónoma. Sólo se admitirá una solicitud por centro. Las peticiones deberán presentarse entre los días 1 de enero y 15 de febrero de cada año en las delegaciones provinciales de Agricultura y Medio Ambiente.

CURSOS Y PUBLICACIONES

Técnicas agrobiológicas

En Valdepeñas (Ciudad Real) se encuentra la Escuela de Agricultura Biológica, en una casa tradicional manchega. En este lugar se desarrollarán durante los fines de semana del mes de febrero distintos cursos para aprender y practicar la agricultura biológica. Los próximos cursillos que se desarrollarán durante los sábados de 10 a 14 horas y de 16 a 20 horas, y los domingos, de 10 a 14 horas, son los siguientes: Huerto y jardín biológico (1 y 2 de febrero); Elaboración del compost y práctica de la fertilización (8 y 9 de febrero); Plantación y poda de frutales (15 y 16 de febrero) y Preparación del bancale profundo (22 y 23 de febrero).

Centro de Empleo en Hellín

Recientemente se ha inaugurado en la localidad albaceteña de Hellín el Centro Integrado de Empleo e Igualdad de Oportunidades para la Mujer, cuyo objetivo es propiciar la plena incorporación femenina en la vida social, cultural, económica y política. Este servicio, situado en el Centro de Servicios Sociales de la localidad, contará con una Unidad de Asesoramiento y otra

Unidad de Empleo, que a su vez se subdivide en un departamento de orientación para la búsqueda de trabajo y otro de información para la creación de empresas.

Agricultura biológica

La Asociación Vida Sana para el fomento de la cultura y el desarrollo biológicos está preparando, en colaboración con el Ministerio de Agricultura, el segundo curso de Especialización en Agricultura Biológica, dirigido a licenciados de grado medio y superior. El objetivo es que todas las comunidades autónomas cuenten con un grupo de especialistas del máximo nivel internacional que puedan hacerse cargo con garantías de la enseñanza, la investigación, la asesoría, la verificación, el control de calidad y la certificación de los productos biológicos. La asistencia a este curso, que se celebrará en el mes de febrero, puede ser subvencionada por las administraciones.

Análisis socio-laboral de Toledo

La Diputación Provincial de Toledo ha editado el libro «Análisis socio-laboral de la provincia de Toledo», obra de Felipe

La Diputación de Toledo ha editado «Análisis socio-laboral de la provincia de Toledo», obra de Felipe Hernández



Hernández Perlines. En este trabajo se recoge, entre otros temas, las características de la población encuestada, como edad, antigüedad en la empresa, en la categoría o en la localidad; el clima social en el trabajo; la motivación; el factor humano en la empresa; el cambio tecnológico, las condiciones de trabajo y el sistema de comunicación en la empresa. Según explica Hernández Perlines, una de las grandes preocupaciones de la empresa en la actualidad «es conseguir ventaja competitiva en el desarrollo de su actividad empresarial. En este sentido, la competitividad de una empresa vendrá expresada por la capacidad que tiene de competir en el sector actual o potencial». En las conclusiones se revela que en la provincia de Toledo hay un total de 143.700 trabajadores ocupados.

Energías Renovables EN CASTILLA LA MANCHA

Programa de ayudas para el aprovechamiento de recursos energéticos renovables.

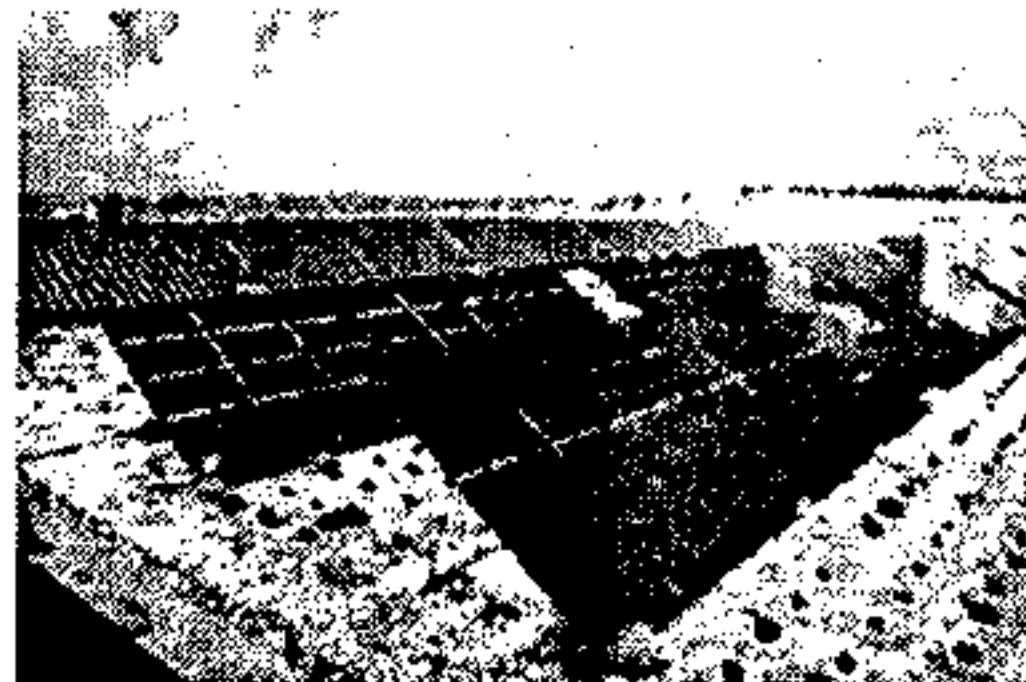
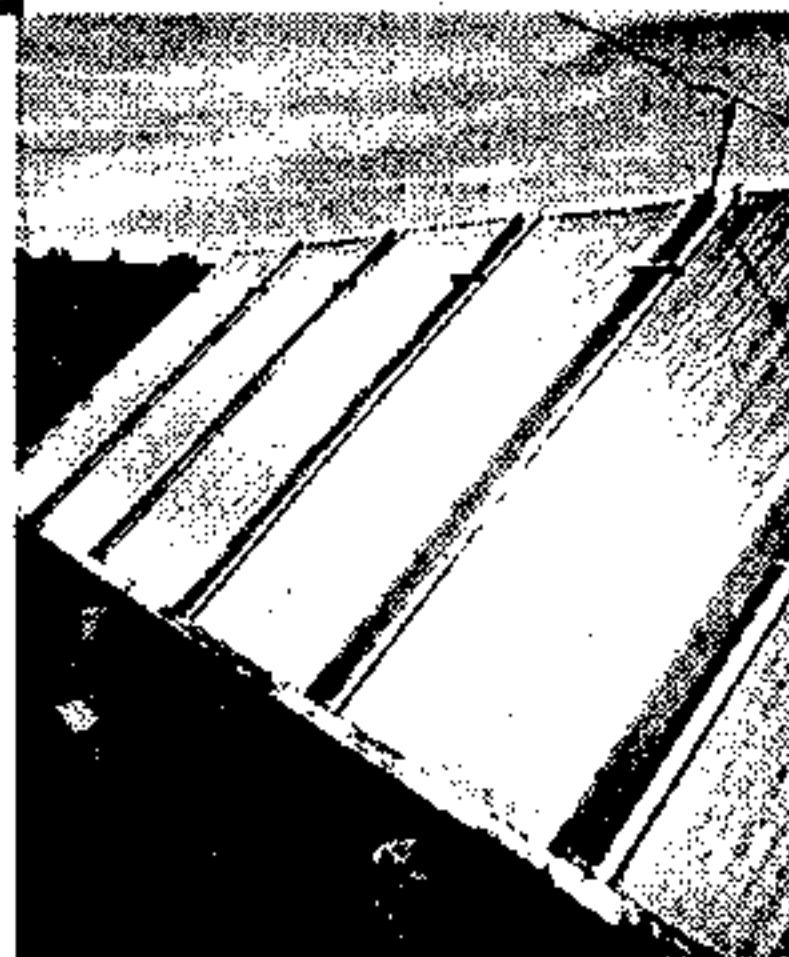


Energía **Eólica**

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.