

# ABC DE LA ECONOMÍA DE CASTILLA LA MANCHA

Número 74

16 de abril de 1998



## Las empresas se abren camino en el exterior

De la importancia del comercio exterior son conscientes las instituciones públicas y privadas que están aunando esfuerzos para lograr que las empresas de la región apuesten por sacar sus productos a los mercados extranjeros. Sin embargo, no es una tarea fácil, más aún teniendo en cuenta que el tejido empresarial de la región está compuesto en un 90 por ciento por pymes, lo que hace más complicado el reto de la exportación. La imagen de portada pertenece a la empresa «Jamonés y Embutidos España».

*¿Está seguro que su cosecha no pende de un hilo?*

AGRICULTOR · GANADERO

**SEGUROS AGRARIOS**  
de CAJA RURAL

*marcamos la diferencia.*

¡¡ SOLICITE SU CÍRCULO !!

 CAJA RURAL



**Maxi Ofertas  
Caja Madrid**

su **potencia**  
no tiene límites.  
Su precio,



**SÍ.**

todo por  
**299.900** ptas.  
IVA incluido

Pregunte por la  
**financiación**  
especial de este equipo en cualquier oficina de  
Caja Madrid o en el **902 2 4 6 8 10**

**Ordenador Ei System**

- Procesador Pentium® II de Intel a 266 Mhz con 512K de memoria caché
- 32 MB de memoria SDRAM ampliables a 256 MB
- Disco Duro Fujitsu de 3,2 GB Ultra DMA
- Floppy 3 1/2 1.44 MB
- CD Rom x32 IDE
- Tarjeta de sonido SoundBlaster 16 bits de Creative Labs
- Tecnología AGP-3D y tarjeta gráfica de 4MB
- Fax modem interno X2 56K de US Robotics
- Caja formato ATX con máxima capacidad de ampliación
- Teclado Windows 95, ratón, micrófono y altavoces de 100W autoamplificados
- Monitor 15" Digital
- Impresora color Hewlett Packard Deskjet 670C

**Software:**

- Windows 95
- Microsoft Works 4.0
- Antivirus Anyware
- PC Fútbol 6.0
- Enciclopedia Salvat
- Atlas Mundial Multimedia

**Transporte e instalación gratuitos**  
para Península y Baleares.

**Garantía** de 1 año en domicilio.

**Hot Line** Durante el 1º año, ponemos a su disposición un teléfono de consulta permanente.

**Conexión gratis a Internet**

Incluye cupón de conexión gratuita por 2 meses a Internet con *Teleline*, el servicio on-Line del Grupo Telefónica, con contenidos exclusivos y máxima calidad de acceso a la Red.

Infórmese en el  
**902 34 34 34**

Financiado por:

Promoción ofrecida por:



Con la garantía de:



## Opinión

## Tribuna económica

## LA EXPORTACIÓN EN CASTILLA-LA MANCHA

CASTILLA-LA MANCHA no se puede considerar como una región exportadora por excelencia, ya que no existe una cultura comercializadora y sí una región productora.

Varios aspectos hay que considerar en Castilla-La Mancha para observar su tejido empresarial, por ejemplo, no es una región muy poblada así como por su número de empresas no es de los primeros.

Con todo esto, son las propias empresas quienes se adentran en mercados internacionales con sus problemas y desconocimiento, ya que nuestra cuota de mercado no es que haya bajado, sino que tenemos cada vez que ser más competitivos y buscar nuevos nichos de mercado. Un caso concreto es el de la Federación Empresarial Toledana que creó una Oficina de Comercio Exterior con el apoyo de Caja Castilla-La Mancha y con la Diputación Provincial de Toledo. Esta Oficina de Comercio Exterior da apoyo y asesora en temas de comercio exterior a todas las empresas toledanas, haciéndoles un poco más fácil su aventura comercial en el exterior.

El empresario que desea introducir sus productos en los mercados internacionales necesita un apoyo y asesoramiento, ya que desconoce la operatividad de esos mercados, ésta es una de las razones en las que nuestra región el comercio exterior no sea de gran interés, ¿dónde tiene que acudir la empresa para que se les facilite el camino de la internacionalización, y no se les pongan trabas? Esta pregunta se la realizan muchas empresas.

Lo que está claro es que una empresa por sí sola no puede introducirse en un mercado internacional, tiene que recibir apoyos de las instituciones públicas y privadas ya que una empresa que intente realizar una operación comercial en el exterior y no les dé los frutos esperados, no volverá a introducirse en los mercados internacionales ya que su primera experiencia no fue buena.

La coordinación de un programa a nivel regional de comercio exterior, donde todas las partes interesadas se sientan y vean los problemas de nuestras empresas, es vital para que no exista un descontrol y se dé el caso, que se ha dado, de que empresas de nuestra región han coincidido en una feria en el exterior, asistiendo con diferentes organismos que han financiado en una parte su asistencia. Este tipo de acciones da una pésima imagen al empresario extranjero.

El fomento de la creación de consorcios de exportación que abaraten los gastos de la internacionalización de las empresas, coordinados por técnicos en la materia. La Federación Empresarial Toledana a través de su Oficina de Comercio Exterior crea el pasado mes de enero un Consorcio de Exportación integrado por pequeñas empresas del sector agroalimentario para introducir los productos de la provincia de Toledo en los mercados internacionales. La creación de una delegación del ICEX en Castilla-La Mancha, dependiente de la Secretaría de Estado de Comercio, que está operando en nuestra región desde finales de 1997. Todo este tipo de acciones ayuda a las empresas a ganar confianza en los mercados internacionales, pero siempre y cuando estén coordinadas por profesionales expertos en la materia.

En resumen, Castilla-La Mancha empieza a darse cuenta de que los mercados internacionales tienen que ser nuestros mercados, porque sino desapareceremos debido a la fuerte competencia del exterior y se tiene que considerar la exportación como un asunto de gran importancia y que nos afecta a todos.

**Francisco CORTÉS SÁNCHEZ**  
Responsable de la Oficina de Comercio Exterior  
de la Federación Empresarial Toledana

## EXPORTACIONES, ACORTANDO EL CAMINO

EN Castilla-La Mancha son ya varias las empresas que, en los sectores más diversos, ocupan desde hace años un lugar puntero en el panorama español dentro del capítulo de las exportaciones. Quesos y derivados lácteos, embutidos, los más diversos productos de alimentación o muebles y puertas hechos en esta región se comercializan por los más distantes mercados internacionales.

Pero cuando hablamos de estos casos nos referimos a la flor y nata de las empresas castellano-manchegas, algunas líderes tras años de duro trabajo ganándose el prestigio que sólo concede la calidad en la elaboración de sus materias primas.

Sin embargo, no hay que perder de vista que la base empresarial de la región sigue descansando sobre la pequeña y mediana empresa. De ahí que todavía la balanza comercial de Castilla-La Mancha siga siendo deficitaria al tener más peso las importaciones que las exportaciones.

No obstante, deberíamos ser optimistas si la tendencia de los últimos años sigue por la misma senda. En cinco años, según los últimos datos oficiales, las exportaciones generadas por empresas de la región se han duplicado, mejorando la tasa de cobertura, lo cual quiere decir que la cifra de lo que vendemos fuera, además en todos los sectores, poco a poco va comiendo terreno a lo que aún nos gastamos comprando productos de otros países.

Empresas de tamaño medio, con calidad contrastada suficiente en sus productos, chocan con la barrera del elevado coste que supone colocar los mismos en mercados lejanos. Pero la unión hace la fuerza y ya son varias las empresas que a través de consorcios o uniones han podido superar estas barreras. Actuaciones como estas, así como las ayudas prestadas desde la Administración y las propias asociaciones empresariales, son las que pueden terminar inclinando el fiel de la balanza al lado positivo.

## EXPO ALBACETE, CAMBIO DE RUMBO

LA próxima semana abrirá sus puertas la tercera edición de Expo Albacete, un proyecto que tiene como objetivo inicial recuperar el uso comercial del recinto ferial de la capital manchega.

El éxito de público en las dos ediciones anteriores está más que demostrado, pero la circunstancia a destacar en este año es el golpe de timón que la organización ha querido

dar. ¿O masificarse o hacer una selección en función de objetivos empresariales?

Pensamos que la opción por esta segunda vía es la más acertada. Manifestaciones lúdicas hay en Albacete de sobra en otros momentos. Ahora es la ocasión de mostrar cual es la capacidad empresarial, comercial y de negocio que toda la provincia de Albacete puede aportar.

### Nombres propios

#### Emilio Madrid

La Asamblea General de Ceopan (Confederación de ámbito nacional que agrupa a todo el sector de Panadería) ha reelegido, hace breves fechas, al ciudarraleño Emilio Madrid como presidente de la misma por un periodo de cuatro años. Emilio Madrid, presidente de la Asociación Provincial y Regional de Empresarios de Panadería desde hace diez años, contó con el repaldo unánime de todos los representantes de las diferentes asociaciones de España, que son un total de 56, ya que Barcelona, Murcia y Valencia cuentan con dos cada una de ellas. El reelegido presidente de Ceopan llevaba ya más de dos años al frente de la Federación.

#### Fernando Jerez

Fernando Jerez, presidente de la Federación Empresarial Toledana ha sido designado miembro de la Junta Directiva de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) en representación de los empresarios de la provincia de Toledo. Le acompaña en la designación José Luis García Paniagua, miembro del Comité Ejecutivo de Fedeto. De esta forma, los empresarios toledanos tienen dos representantes en los órganos de decisión de Cepyme. El mandato será por cuatro años y al frente de la organización ha resultado elegido Antonio Masa Godoy, que a su vez es el presidente de la Federación de Badajoz.

#### Florencio Rodríguez

El vicepresidente regional y secretario provincial de Asaja en Ciudad Real, Florencio Rodríguez, ha denunciado el «agravio comparativo que sufre Castilla-La Mancha respecto a otras comunidades autónomas», en cuanto a la realización de infraestructuras y proyectos hidráulicos en la cuenca del Guadiana. Por este motivo, esta organización agraria ha convocado una manifestación para hoy en Ciudad Real donde entregará en la sede de la Subdelegación del Gobierno y en la de la Confederación Hidrográfica del Guadiana una tabla reivindicativa que incluye todas las peticiones de los agricultores en materia de agua.

# LAS EMPRESAS DE LA REGIÓN INTENTAN ABRIRSE

**C**ASTILLA-LA MANCHA ha duplicado el volumen de sus exportaciones en los últimos cinco años: la región ha pasado de vender al extranjero productos y mercancías por valor de 111.671 millones de pesetas en 1993 a exportar 231.780 millones de pesetas en 1997. Estas cifras demuestran que esta comunidad autónoma está apostando por mejorar la calidad de sus productos y abrir nuevos mercados en el exterior. Sin

Toledo. Pilar Hernández  
El año pasado fue un buen año para las exportaciones en Castilla-La Mancha. Se vendieron productos y mercancías por valor de 231.780 millones de pesetas, lo que supone un crecimiento del 23,32 por ciento con respecto a 1996, superando la media nacional del 17,32 por ciento, según datos facilitados por la Consejería de Industria y Trabajo de la Junta de Comunidades. El destino de las exportaciones es principalmente la Unión Europea, destacando países como Francia, Portugal y Alemania con los que más productos castellano-manchegos compran, aunque los Países Árabes, Japón y Estados Unidos empiezan a ser propicios para los productos de la región.

## Balanza comercial

Sin embargo, como se puede comprobar en los cuadros de la página siguiente, la balanza comercial sigue siendo deficitaria para la región, puesto que importó durante el pasado año por valor de 306.161 millones de pesetas, con un crecimiento del 18,16 por ciento sobre 1996, compras

del extranjero que proceden principalmente de la Unión Europea de países como Alemania, Reino Unido y Francia.

Pero el mayor crecimiento de las exportaciones que de las importaciones ha permitido en el último año mejorar la tasa de cobertura de la región, situada en 1997 en el 75, 70 por ciento frente al 72,54 por ciento de 1996.

## Toledo, la más exportadora

Toledo sigue siendo la principal provincia exportadora de la región, con el 26,84 por ciento de lo exportado, según los datos ofrecidos por la Cámara de Comercio e Industria de Toledo del primer semestre del 97. Ciudad Real alcanza ya el 26,25 por ciento. El resto de la exportación se reparte entre Guadalajara, Albacete y Cuenca, con este orden.

La importación alcarreña sigue siendo la primera de la región, seguida de Toledo, Cuenca, Albacete y Ciudad Real, que presenta el mejor saldo de toda la región.

Por su parte, la oficina de Comercio Exterior de la Federación Empresarial Toledana ha elabo-

embargo, desde las Administraciones Públicas e instituciones empresariales se es consciente de que aún queda mucho por hacer, sobre todo en una región donde priman las pequeñas y medianas empresas y es muy difícil salir al exterior sin ayuda. Por ello, en los últimos tiempos se está intentando el desarrollo de consorcios y la unión de empresas para hacer más viable la salida de los productos al extranjero.

rado recientemente un informe en el que se destaca que durante 1997 la balanza comercial (el resultado obtenido entre la diferencia de las importaciones y exportaciones) descendió en más de 17.000 millones de pesetas en la provincia de Toledo, lo que supone un 31 por ciento respecto a 1996.

Durante 1997 todos los sectores incrementaron sus volúmenes de exportación, e incluso aquellos sectores deficitarios se vieron favorecidos por la estabilidad económica.

Las empresas toledanas facturaron durante 1997 mercancía por valor de 67.175 millones de pesetas frente a los 51.102 millones de 1996 y pagaron mercancía importada por valor de 69.324 millones de pesetas frente a los

70.200 millones en 1996.

En Ciudad Real se exportó por valor de 57.991 millones de pesetas; en Guadalajara por 39.429 millones; en Albacete 37.967 millones y Cuenca exportó por valor de 29.215 millones.

Para el responsable de la Oficina de Comercio Exterior de la Federación Empresarial Toledana, Francisco Cortés, lo que está claro es que una empresa por sí sola no puede introducirse en un mercado internacional y es necesario que reciba apoyos de las instituciones públicas y privadas.

## Consortios

Precisamente, la Oficina de Comercio Exterior de Fedeto creó hace unos meses el primer consorcio de alimentos de la pro-

## La inversión extranjera en la región ha crecido en un 40 por ciento

Toledo. P. H.  
Castilla-La Mancha ha experimentado en el último año un fuerte incremento de las inversiones extranjeras. Si al finalizar 1996 las cifras eran de 8.969 millones de pesetas, 1997 se cerró con 12.484 millones, lo que supone un incremento del 40 por ciento. De este total extranjero, el 61 por ciento lo representan países de la Unión Europea, cuyo primer puesto lo ocupa Alemania que ha invertido en la región 4.200 millones de pesetas. Al país germano le siguen Francia, con 2.950 millones de pesetas e Italia con 300 millones. Luxemburgo, Reino Unido y Países Bajos se sitúan a

mayor distancia. Un dato esperanzador es que de los 7.699 millones invertidos por países de la UE, 7.559 provienen de ampliación de capital, lo que significa que las empresas que han colocado su capital en Castilla-La Mancha han decidido aumentarlo posteriormente.

En opinión del director Territorial de Comercio, Turismo y Pymes, Pedro Morejón, «el panorama de futuro que aporta España y, en concreto, esta región, es lo suficientemente tranquilizador para que estas empresas hayan decidido reforzar sus inversiones».

Morejón considera que, hasta



El mueble es uno de los productos que más se exporta desde Castilla-La Mancha

ahora, España ha podido manejar políticas instrumentales para atraer inversiones «ofreciendo tipos de interés bajos o devaluando la moneda para potenciar las exportaciones; sin embargo, todos estos tipos de cambio y esta política van a desaparecer con el euro». Por ello, para el director del ICEX es necesario potenciar la competitividad, las comunicaciones, la calidad y el diseño para tener garantías de éxito.

En cuanto a los sectores que

mayor inversión extranjera han recibido, el industrial se sitúa a la cabeza, con más del 62 por ciento del total, por encima del agroalimentario. Del abanico de empresas dedicadas al sector industrial, las de artes gráficas son las que más capital exterior reciben (4.900 millones de pesetas), seguida de las compañías dedicadas a la fabricación de productos minerales no metálicos (2.305 millones de pesetas, según datos ofrecidos por la Subdirección de Transacciones y de Inversiones.

# CAMINO EN EL COMPLICADO MERCADO EXTERIOR

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR CASTILLA-LA MANCHA EN 1997	
Aparatos reproducción de imagen y sonido	33.185
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	24.926
Materias plásticas y manufacturas	20.350
Calzado	15.607
Muebles	11.529
Maquinaria	9.400
Preparaciones de legumbres y hortalizas	8.757
Vehículos automóviles	8.620
Legumbres y hortalizas	6.963
Carne y despojos comestibles	6.830
Subtotal 10 primeros productos	146.167
<b>TOTAL EXPORTADO</b>	<b>231.780</b>

PAÍSES DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CASTILLA-LA MANCHA EN 1997	
Francia	53.760
Portugal	31.883
Alemania	30.912
Italia	24.222
Reino Unido	16.157
Estados Unidos	7.864
Países Bajos	6.025
Bélgica y Luxemburgo	4.671
Rusia	4.375
Hong Kong	3.300
Subtotal 10 primeros productos	183.169
<b>TOTAL EXPORTADO EN 1997</b>	<b>231.780</b>

PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR CASTILLA-LA MANCHA EN 1997	
Vehículos automóviles	108.261
Aparatos reproducción de imagen y sonido	34.508
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	27.006
Maquinaria	25.886
Papel y cartón, manufacturas de celulosa	11.288
Productos de Industrias químicas	9.606
Madera y manufacturas de madera	7.800
Materias plásticas y manufacturas	7.047
Animales vivos	5.924
Carne y despojos comestibles	5.704
Subtotal 10 primeros productos	243.030
<b>TOTAL IMPORTADO</b>	<b>306.161</b>

PAÍSES ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE CASTILLA-LA MANCHA EN 1997	
Alemania	128.130
Reino Unido	41.205
Francia	40.415
Italia	26.192
Bélgica y Luxemburgo	10.037
Portugal	8.142
Países Bajos	8.107
Estados Unidos	6.809
Polonia	5.319
Noruega	4.051
Subtotal 10 primeros productos	278.407
<b>TOTAL IMPORTADO EN 1997</b>	<b>306.161</b>

vincia de Toledo integrado por las empresas «Embutidos y Jamones España, S.A.», «Pastores Toledanos S.Coop. L.», «Bodegas José María Cases Llop» y «Mazapanes Peces, S.L.». Su objetivo es aproximarse a los mercados europeos y abrir nuevos mercados en países árabes, así como comenzar una gestión más directa, ya que se reduce cualquier dependencia de intermediarios.

Otra de las ventajas de estos consorcios es que las empresas podrán abaratar los precios, contar con mayor tecnología, llegar a los mercados internacionales con más facilidad y acceder a las ayudas del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), que en este caso contribuirá con una ayuda del 50 por ciento para asumir los gastos de esta asociación.

## Actuaciones durante el 98

Desde la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha existen programas y ayudas de las que se puede beneficiar una empresa. En formación, la Consejería de Industria financia cursos de comercio exterior gratuitos

para adquirir conocimientos específicos; se pueden mencionar los aprobados hasta la fecha por la Cámara de Comercio de Guadalajara en formación en comercio internacional y gestión operativa y contratos en el comercio internacional; y a la Cámara de Comercio de Toledo con el curso superior en comercio exterior. Además de este tipo de cursos, la Consejería viene firmando un convenio anual con el Instituto Universitario Euroforum de San Lorenzo de El Escorial de Madrid que permite a empresas de la región recibir un curso especializado sobre internacionalización de las Pymes.

También durante este año se financiarán una treintena de actuaciones de promoción exterior en colaboración con las Cámaras de Comercio de la región.

Otro programa es el denominado «Subvención Global»; se trata de un conjunto de programas puesto en marcha en 1996 y que durante este año prevé una inversión de 268 millones de pesetas cofinanciados por el Feder con el 50,4 por ciento; la Junta,

con el 20,1 por ciento, las Cámaras de Comercio con el 9,6 por ciento del coste total y las empresas beneficiarias con el 19,8 por ciento. Las diferentes líneas de la Subvención Global Feder son las siguientes: -Planes de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), dirigidos a empresas sin experiencia exportadora. Durante 1998 se financiarán 43 PIPES en sendas empresas de la región, 20 nuevos y 23 como continuación de los aprobados en 1997.

- Tres misiones comerciales.
- Participación en dos ferias.
- Acciones de cooperación.
- Diez seminarios sobre comercio exterior.
- Programas de promotores en el exterior.
- Proyectos especiales.

La Consejería de Industria también aprobará en las próximas semanas un nuevo Decreto de ayudas a la inversión empresarial, que actualmente se encuentra en el Consejo Consultivo y el Consejo Económico y Social que deben emitir su preceptivo informe. Este decreto contempla también ayudas e incentivos en

el ámbito del comercio exterior y la internacionalización de la empresa regional.

La apertura del ICEX en Castilla-La Mancha también es un paso adelante para el asesoramiento de las empresas en comercio exterior, así como la puesta en marcha de iniciativas e información a las empresas, difusión de oportunidades comerciales y estudios de mercado de países y productos.

## Fomento a la exportación

Otro hecho destacado ha sido la decisión de los miembros del Pacto Industrial para Castilla-La Mancha 1996-1999 tomada en su última reunión celebrada el 12 de marzo de constituir una Comisión Permanente denominada Comisión Regional de Fomento a la Exportación, que se constituirá y celebrará su primera reunión mañana, día 17 de abril. Esta comisión se suma a las otras dos permanentes del Pacto Industrial, la dedicada a la Actividad Económica y Competitividad y la de Formación y Cohesión Económica y Social.

## ENTREVISTA

# Pedro Morejón, director territorial del ICEX): «Para salir al exterior las empresas tendrán que mejorar la calidad»

Toledo. Pilar Hernández

Una de las principales misiones de la Secretaría de Estado de Comercio, Turismo y Pymes es completar la red de oficinas en el extranjero, en lugares donde sea más activa la participación española y a la vez cerrar otras que no sean rentables. Pero también este departamento ha realizado una amplia red de direcciones regionales de Comercio en las comunidades españolas. Sin embargo, quedaba un punto aún sin cubrir, Castilla-La Mancha.

Ante esta situación, la Secretaría de Estado se planteó instalar una oficina en este territorio, auspiciada por las distintas peticiones realizadas desde el Gobierno regional y las organizaciones empresariales. Tras varios encuentros durante el pasado año, el día 6 de noviembre se procedió a la apertura oficial de la oficina del ICEX en Castilla-La Mancha.

Su responsable, Pedro Antonio Morejón Ramos, asegura que la Dirección Territorial de Economía y Comercio en Castilla-La Mancha tiene dos objetivos, el primero es temporal, «la creación de la unidad, una tarea de la que me estoy ocupando para dotarla de medios, porque ahora estamos provisionalmente en la Delegación del Gobierno, esperamos que después del verano ya tengamos un local propio».

El segundo objetivo de esta Dirección es el que surge por las competencias en Comercio, Turismo y Pequeñas y Medianas Empresas.

## Coordinación

Respecto al comercio exterior, cuyas competencias son del Estado, Morejón asegura que en este aspecto «todo el mundo intenta hacer cosas en comercio exterior (autónomos, entidades financieras, cámaras de comercio, organizaciones empresariales), y creo que lo primero que había que hacer es sentar a todos e intentar no repetir acciones y que los recursos de unos y otros se usen de la forma más razonable».

Morejón está en contacto con la Dirección General de Comercio, Turismo y Artesanía de la re-

**D**ESDE el pasado mes de noviembre funciona en Castilla-La Mancha la Dirección Territorial de Economía y Comercio (ICEX). Su responsable, Pedro Antonio Morejón Ramos, está inmerso en estos momentos en dotar de medios a la unidad, aunque también está trabajando en distintos programas para facilitar a las empresas de la región su acceso a los mercados exteriores. Una tarea que asegura no es sencilla, pero que se puede conseguir si se concientia a los empresarios de que el futuro está en la exportación, más aún cuando se avecina un importante cambio en la Unión Europea, con la apertura de fronteras. Desde el ICEX se intenta asesorar a las empresas en la conquista, con garantías, de nuevos mercados.



Pedro Morejón está inmerso en estos momentos en equipar la nueva unidad del ICEX en la región

gión para compaginar esos deseos de la Junta de crear un consorcio de exportación y planificar lo que quiere hacer en comercio exterior «pero de forma más práctica». Para ello tiene previsto crear una comisión «no digo informal, pero sí con un estatuto jurídico más flexible que al menos permita dialogar con los agentes económicos interesados».

Ya se está trabajando en realizar múltiples reuniones con los interlocutores para no repetir acciones y para que los recursos, que no son excesivos, puedan sumarse, no restarse.

Respecto al consorcio de exportación que prepara la Junta

de Comunidades, Pedro Morejón sólo conoce que existe un anteproyecto de ley que está en tramitación, «supongo que en algún momento se plasmará en la creación de un instituto de comercio exterior, como los que pueden existir en otras comunidades autónomas. La diferencia es que en otras regiones existe mucha experiencia y recursos. La capacidad de gestión de los institutos de promoción como los de Cataluña, Valencia o Murcia, no sé si podría afrontarlos la Junta de Castilla-La Mancha, pero es un tema suyo».

Sin embargo, Morejón Ramos considera que este consorcio no debe entrar en conflicto con el

ICEX, «porque no queremos que las competencias se luchen con los papeles, sino con los hechos. Con independencia de los esfuerzos que hagan las distintas organizaciones, lo que está claro es que es imposible repetir una estructura de oficinas comerciales como las que tiene la Secretaría de Estado. La relación, la agilidad de negociación, de gestión que tiene el ICEX no lo va a tener nunca una institución local».

## Turismo

Otra de las competencias del ICEX es el Turismo. Aunque es una competencia transferida a la Junta, desde este departamento también se pueden aportar datos interesantes y es más, se puede dialogar para sacar mayor partido al aparato institucional de promoción, (Tourespaña, para-dores), según Morejón, quien asegura que se está trabajando para la incorporación de la promoción de las empresas turísticas. «Se puede exportar la capacidad española del touroperador, se puede promocionar junto a una exposición agroalimentaria en una determinada parte del mundo, la zona donde se realizan los productos».

La tercera competencia de la Dirección Territorial de Economía y Comercio es la pequeña y mediana empresa. Se canalizan las ayudas que la Comunidad Europea dirige a la pequeña y mediana empresa, las políticas de fomento a las pymes y la creación de

convenios con las comunidades autónomas, «pues somos conscientes de que es mejor regionalizar la gestión. Casi todos los fondos de ayudas que existen, como los incentivos regionales, tienen convenios con la Junta de Comunidades, de tal fomar que la mayoría de los proyectos comienzan su gestión en la propia Consejería de Industria».

«La mayoría de las empresas de Castilla-La Mancha casi no tienen asalariados, por lo tanto todas esas transformaciones que se nos están avecinando, para la microempresa son especialmente gravosas, por eso la Dirección General tiene como objetivo colaborar en ese sentido».

## ENTREVISTA

Pedro Morejón reconoce que en una región como Castilla-La Mancha, en las que muchos sectores están empezando a despuntar, la experiencia en comercio exterior es muy escasa y hay que trabajar mucho y concentrar esfuerzos. «Cualquier empresa lo que pide es una subvención para acudir a una feria fuera. Esta política gasta muchos recursos y no tiene demasiadas contraprestaciones, porque después de varios meses no saca provecho. Nuestra labor es concienciar a los empresarios, al Gobierno autónomo de que cuando uno va fuera tiene que ir unido. Casi todos los programas que tiene ICEX intentan coordinar a las empresas con consorcios. Es muy difícil que a una pequeña empresa se le haga crecer, pero se les puede hacer ver las ventajas que pequeñas empresas, que están trabajando en un ramo parecido, pueden tener con la generación de un consorcio, en el que ICEX va a colaborar en un periodo largo de tiempo; durante cuatro años va a colaborar financieramente para que ese consorcio sobreviva, llevándole a los mercados más idóneos para sus productos».

### Exportar establemente

Para el responsable de Comercio, la empresa española tiene que darse cuenta que lo importante no es sólo exportar una vez, sino establemente, pues el comprador extranjero quiere garantías de un suministro estable.

Por ello, en los últimos meses se han desarrollado varios consorcios de exportación en la región.

Otro programa en el que se está trabajando es la iniciación de empresas en el comercio exterior; para ello en breve se firmará un convenio tripartito en el que participarán las Cámaras de Comercio, la Consejería de Industria y el ICEX. Se pretende, según Morejón, hacer un chequeo a aquella empresa que tenga un buen producto. «Una persona muy experta del instituto examina la empresa para conocer sus puntos fuertes y débiles. Se le hace un programa a la gerencia sobre los mercados que conviene atacar, no ir a cualquier sitio, conviene tener éxito rápidamente para que motive a la empresa; y en una tercera etapa, después de haber corregido sus puntos débiles y tener una experiencia exportadora, es hora de que cree un pequeño departamento de comercio exterior; desde ICEX vamos a subvencionar la contratación de un colaborador para que trabaje en la empresa. Con eso conseguiremos tener más empresas exportadoras».

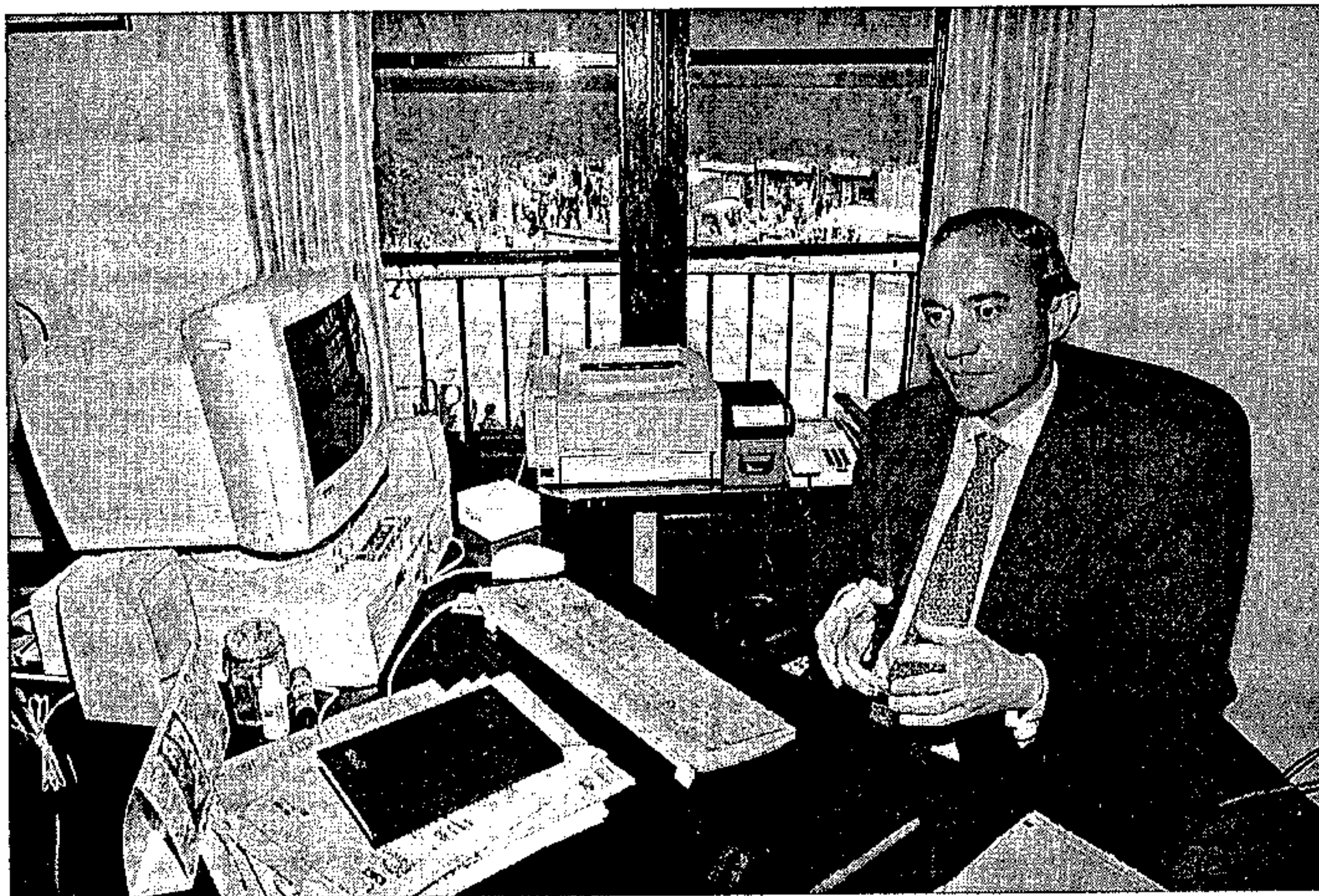


Foto: Oskar Huertas

Para el director territorial de Economía y Comercio es necesario que las empresas apuesten por la calidad

En cuanto a las cifras que se barajan sobre exportaciones en la región, Pedro Morejón asegura que está creciendo, «pero arrancan de cifras muy pequeñas y los aumentos de exportación lo realizan las mismas empresas, que exportan más». El objetivo es que aumente el número de empresas exportadoras a través de los citados consorcios.

Sin embargo, esta solución no es fácil porque los empresarios son reticentes a perder su independencia y es complicado conseguir la unión de sociedades de un mismo sector. «Ahora esta-

más, sin embargo, para Morejón es una equivocación. «La empresa que acomete el mercado exterior, con independencia de la exportación, lo que hace es mejorar, introduce los controles de calidad, revisa sus catálogos, analiza su programa de costos... es decir, cuando una empresa decide exportar y sale de España y empieza a compararse con sus colegas extranjeros, lo primero que ve es que tiene que cambiar muchas cosas, y con ello mejora su gestión y su producto. El mercado nacional a veces está más cercano, se conoce más, pero el

neficioso, si tenemos debilidades, no; si tenemos un buen producto, con un buen precio -ya no habrá problemas cambiarios- entonces el euro será una ventaja; pero si en la empresa hay problemas sanitarios, unos controles de calidad defectuosos, cuando el cliente conozca la empresa y no dé los mínimos, será un perjuicio».

El mayor inconveniente será para aquellos que crean que aún existen los «mercados cautivos», que desaparecerán y por tanto, a las microempresas les será difícil sobrevivir en un mercado que no hay fronteras y tendrá que valorar todos los programas de consorcio o asociación para salir adelante.

### Primar la calidad

Pero Pedro Morejón insiste en que para mejorar a nivel comunitario es imprescindible primar la calidad del producto, pues se vende mejor que la cantidad; esto significa invertir «y sabemos que cuesta dinero, pero existen líneas de financiación nacionales y comunitarias, aunque la filosofía de la subvención debe ir desapareciendo; por supuesto que habrá siempre programas que reciban ayudas, pero la empresa no podrá llamar al teléfono diciendo qué subvención hay para... Hay que evitar la creación de empresas que se llamen "Subvención S.L.", pues desde la Comunidad Europea se intenta simplificar y desde los Gobiernos nacional y autonómico hay que intentar estructurar de una forma más sencilla las ayudas para que las empresas no pierdan tanto tiempo buscando alguna vía de financiación».

## Morejón reconoce que en Castilla-La Mancha la experiencia en comercio exterior es muy escasa y es necesario concentrar los esfuerzos y coordinar las actuaciones, entre todos los agentes, para obtener resultados positivos

mos intentando unir empresas de sectores parejos -una bodega, una almazara, embutidos, dulces-, es decir, empresas que no tienen un competidor; lo cierto es que los más efectivos son los otros, los del mismo sector. Hay que perder esas reticencias porque en ello nos va el futuro».

Lo cierto es que Castilla-La Mancha ha vivido siempre muy ligada al gran mercado de Madrid, y sigue pensando que en él puede sobrevivir muchos años

exterior es más serio pagando. Puede ser difícil vender fuera pero si lo consigue puede tener más ventajas».

Unas ventajas que se ampliarán con la entrada en vigor de la moneda única, siempre y cuando se sepan aprovechar y es que para el director territorial del ICEX el euro va a ser un elemento de transparencia que pondrá en evidencia nuestra debilidades y puntos fuertes; «si tenemos puntos fuertes va a ser be-

## EMPRESAS

## Breves

## Caja Rural de Ciudad Real

La Caja Rural de Ciudad Real está comercializando, desde hace breves fechas, un nuevo producto «Rural Fondivisa FIM», Fondo de Inversión Mobiliaria. Es un fondo mixto de renta variable, cuyo objetivo es la inversión en activos de renta fija y renta variable internacionales, denominados en divisa, de los países de la Unión Europea, Suiza, Estados Unidos, Canadá y Japón, es decir, en las mejores Bolsas del mundo. Este fondo está dirigido, principalmente, a clientes que pretendan diversificar sus inversiones y acceder a mercados internacionales en renta variable. Con este nuevo producto se obtendrán también ventajas fiscales propias de los fondos de inversión y el acceso a los futuros mercados del euro, con la participación en este nuevo «Rural Fondivisa FIM». También esta entidad ha lanzado la campaña «El Colmo de las Ventajas» para incentivar la tarjeta Visa Classic SCP (Sistema de Compra Personalizado).

## Elcogás

Desde el Ministerio de Industria y Energía se ha asegurado a la Consejería de Industria y Trabajo la próxima aclaración definitiva de la viabilidad de Elcogás, la central térmica construida en Puertollano (Ciudad Real) con una inversión superior a los 100.000 millones de pesetas y que acaba de engancharse a la red eléctrica. La Junta de Comunidades ha venido manteniendo contactos en los últimos meses con la Secretaría de Estado de Energía y las empresas accionistas para asegurarla estabilidad del proyecto en el nuevo marco de la competencia del mercado eléctrico. La central térmica de Elcogás cuenta con una tecnología novedosa a nivel europeo de gasificación del carbón, con bajas emisiones en la combustión en comparación con una central térmica convencional, por lo que ha contado con el apoyo del programa comunitario Thermie.

## Sector de panaderías

La Asociación Provincial de Fabricantes y Expendedores de Pan de la provincia de Toledo junto con la Confederación Española de Organizaciones de Panadería (Ceopan) han presentado el estudio de necesidades de formación en el sector de la panadería, con el apoyo de Forcem. Este estudio, después de un pormenorizado trabajo de investigación sociológica, está encaminado a conseguir la calidad total en el producto y en el punto de venta. Se han realizado seis grupos de discusión con empresarios y trabajadores de pequeñas y medianas panaderías y puntos de venta y entrevistas en profundidad a responsables de medianas panaderías, motivados o no por los cambios, la formación y el reciclaje. Con este estudio de necesidades se pretende dar una información ágil y operativa para la mayoría de los trabajadores y empresarios de panadería en el área de producción y venta.

## Renfe

La compañía ferroviaria Renfe estudia la posibilidad de crear un servicio «Regional Express» en Castilla-La Mancha que permita la

## Tratem Castilla-La Mancha pone en marcha una Unidad Móvil de Atención al Trabajador

La empresa de trabajo temporal Tratem Castilla-La Mancha va a poner en marcha una iniciativa para que todos aquellos trabajadores que vivan lejos de los principales focos de población, no tengan ningún obstáculo a la hora de optar a un puesto de trabajo acorde a sus conocimientos y experiencia profesional. Se trata de una Unidad Móvil de Atención al Trabajador que tendrá su base en Alcázar de San Juan, por ser la localidad más céntrica de Castilla-La Mancha.

Toledo. D. T. Esta Unidad Móvil de Atención al Trabajador pretende revolucionar el sistema de búsqueda de trabajo en la región. En su interior irá equipada con sistemas tecnológicos que permitirán consultar la base de datos de la empresa Tratem en tiempo real y, del mismo modo, incluir los datos de cualquier trabajador que estarán disponibles al instante para cualquier empresario.

Otra de las ventajas de esta unidad es que hará posible realizar contratos en tiempo real, dado que tiene acceso al sistema RED de la Seguridad Social las 24 horas del día para gestionar altas en el momento (requisito previo e imprescindible para cualquier trabajo). De este modo, y como ejemplo, un trabajador podrá, asistido por el responsable de la unidad, consultar la base de datos para saber si puede optar a un puesto de trabajo; si la respuesta es po-

sitiva podrá ser contratado al instante sin haberse movido de su población.

La unidad móvil también prestará servicios de asesoría, especialmente a los jóvenes y parados de larga duración, orientándoles sobre la mejor forma de elaborar un currículum y detectando sus carencias en materias de formación, reciclado y perfeccionamiento. En todo momento se intentará buscar el

iniciativa de la empresa de trabajo temporal Tratem. Los que ya disfrutaban de los servicios de Tratem recibirán la visita de la unidad móvil que gestionará in situ los problemas puntuales que pudieran haber surgido en los últimos días y mantendrá un contacto con los trabajadores de Tratem para conocer su grado de satisfacción en las empresas cliente.

La iniciativa hará posible también captar a trabajadores válidos para el mercado laboral pero que no acceden de forma regular a las oficinas de empleo, debido a la distancia que les separa de las mismas.

Está previsto que esta unidad móvil opere en toda la región y para ello se están estableciendo acuerdos con diferen-

tes ayuntamientos para elaborar un plan de actuación eficaz. Esta oficina contará también con la más avanzada tecnología.

### La Unidad Móvil de Atención al Trabajador podrá realizar contratos en tiempo real, pues tendrá acceso al sistema RED de la Seguridad Social todo el día

puesto de trabajo que concuerde con las preferencias del trabajador.

También los empresarios se podrán beneficiar de esta

intercomunicación de las cinco provincias de la región y disminuya las deficiencias en la red ferroviaria. Según ha reconocido recientemente el presidente de Renfe, Miguel Corsini, la red de Castilla-La Mancha es deficitaria pero «el déficit se va reduciendo sensiblemente, porque cada vez la diferencia entre el coste de la explotación y los ingresos por el tráfico se está haciendo menor». La compañía no prevé ninguna supresión de líneas, sino acoplar las necesidades de los ciudadanos a los tipos de trenes que se pongan en marcha.

## Cámara de Comercio de Toledo

La Cámara de Comercio e Industria de Toledo va a poner en marcha un servicio de información comercial basado en la tecnología SIG, mediante el cual se podrá acceder a los datos de máximo interés desde el punto de vista geográfico a la hora de emprender cualquier actividad empresarial en la provincia. Con este sistema se podrá disponer de una visión inmejorable de la situación comercial de la zona de interés, descubriendo en la zona determinada las actividades vigentes, espacios desatendidos en un tipo de actividad o las áreas de influencia de cada estableci-

miento o grupo de ellos, entre otros datos relevantes. Así, se podrán analizar entre otros aspectos los efectos que produce un determinado establecimiento en su entorno, superficie media de ventas, superficie de aparcamiento o número de habitantes, de gran utilidad cuando se emprende un proyecto de inversión.

## «Indas S.A.»

La empresa Indas S.A., situada en la localidad toledana de Portillo, facturó en 1997 más de 9.500 millones de pesetas y actualmente cuenta con una plantilla cercana a las 400 personas. La compañía continúa siendo una empresa de capital 100 por ciento español, a pesar de contar con cerca de 50 años de vida, y está integrada en organismos de representación empresarial tanto a nivel nacional como internacional. Indas fabrica y comercializa productos derivados de la gasa, el algodón, la tela sin tejer y la celulosa. Entre los objetivos de la compañía está su crecimiento a largo plazo, aumentar la capacidad profesional del equipo humano y trabajar con una calidad que proporcione el máximo valor a los clientes.



## José María Cases (bodeguero): «El futuro del sector tiene que estar ligado a la modernización de los equipos»

**C**OMENZÓ su negocio hace 40 años en una pequeña bodega en la que atendía a sus clientes. Luego se trasladó desde La Torre de Esteban hasta Quismondo, donde están sus instalaciones. Con cuatro empleados y un volumen de negocio que supera los 50 millones, los vinos de Bodegas Cases Llop están conquistando paladares tan exquisitos como los de Alemania y Reino Unido y se preparan para llegar a otros países de Europa y América. El propietario de la bodega, José María Cases es optimista porque cree que el futuro será mejor si consiguen llegar a nuevos mercados.

Toledo. F. Ramírez  
Llegó hace 15 años a Quismondo, abandonando la localidad de La Torre de Esteban Hambrán. Desde su empresa toledana atiende las numerosas peticiones que llegan desde Madrid, Toledo y Guadalajara. José María Cases Llop, gerente y propietario de las bodegas de vino, reconoce que ha pasado momentos muy difíciles. Con una plantilla de cuatro empleados y un volumen de negocio de 50 millones de pesetas anuales, sus vinos tintos, rosados y blancos se venden en los mercados con la Denominación de Origen «Méntrida», reconocidos por su calidad y su frescura, lo que ha permitido que se le abran nuevos mercados.

Las Bodegas Cases Llop están situadas en una amplia zona verde la localidad de Quismondo y en la actualidad están envasando millón y medio de vino. Como están acostumbrados a los tiempos difíciles, el empresario recuerda que cuando la cosecha es buena se alcanza a recoger medio millón de kilos de uva y en temporada mala sólo se recogen sólo 250.000 kilos de uva.

Para ampliar las posibilidades de producción, José María Cases tiene el proyecto de modernizar los depósitos y recubrirlos todos con resina de poxi. Otro objetivo es seguir manteniendo la calidad en sus vinos, consumidos mayoritariamente en Madrid. «Somos una empresa pequeña que quiere seguir creciendo. Nos hemos mantenido en épocas difíciles pero los tiempos cambian y hay que modernizar los



**José María Cases Llop considera que el futuro está en vender el vino a otros países ahora que en España ha disminuido su consumo**

equipos», asegura el empresario toledano.

### Nuevos mercados

El propietario de Bodegas Cases Llop considera que con la entrada en el mercado único los empresarios tendrán que modernizar sus equipos y ser más competitivos. «Estamos preparados para ampliar las ventas y si somos optimistas, multiplicar por cuatro nuestro embotellado», dice.

A pesar de las dificultades que ha pasado en los últimos años, el empresario considera que una solución para mantenerse en este sector puede ser «buscar alianzas con otros empresarios y poder ampliar la nuestra oferta en aquellos países en los que los productos que ofre-

mos son deficitarios», señala para comentar la creación del Consorcio Alimentos de la provincia de Toledo, creado por la Federación Empresarial Toledana y en la que se integró Cases Llop junto a «Embutidos y jamones de España S.A.», «Pastores toledanos S. Coop. L.» y «Mazapanes Peces S.L.».

Por eso, al hablar del futuro, José María Cases reitera que el futuro es «de grandes esperanzas». Para él, la creación de este Consorcio es muy importante, «se ha hecho una inversión importante para aproximarnos al mercado europeo y abrir nuevos mercados. De lo que ocurra dependerá en parte nuestro futuro», puntualiza.

### Tecnología

El empresario considera que muchos de los problemas del sector obedecen a la tecnología que ha convertido a la viticultura en antigua sin dejar que evolucione. «Debemos prepararnos y renovar nuestros equipos y no conformarnos con lo que tenemos. Es labor de todos apostar por la calidad».

José María Cases también se queja de la lentitud de la Consejería de Agricultura para conceder subvenciones a los pequeños y medianos empresarios. Prueba de esta situación es que todavía está esperando la ayuda del año 1996. «Hay demasiados trámites y mucha lentitud por parte de la Administración. Los empresarios no podemos esperar tanto tiempo y esto no es una crítica sino una petición para que todo cambie y las ayudas se concedan más rápidamente».

### El consultor

#### A las puertas del euro

Ante el inminente proceso de unión monetaria, existen una serie de conceptos que pretendemos aclarar a través de estas líneas:

¿Qué es el euro? Es la moneda llamada a sustituir a las divisas de cada uno de los países que se integren en la Unión Monetaria. Vendrá a sustituir a su vez al ecu, que es una cesta formada por doce de las principales monedas de los Estados miembros de la Unión Europea, y que actualmente vale unas 167 pesetas.

¿Cuándo se hará esta sustitución? El proceso de implantación del euro constará de tres etapas:

Primera etapa, en la cual se determinará qué países adoptarán el euro, en función del grado de cumplimiento de una serie de criterios de convergencia (estabilidad de precios, de las finanzas públicas, del tipo de cambio y convergencia de tipos de interés a largo plazo). Esta etapa ya se ha iniciado, y se ha determinado que de los quince Estados miembros, Grecia y Suecia van a quedar al margen por incumplimiento de los criterios de convergencia y Gran Bretaña y Dinamarca por decisión propia.

Segunda etapa, en la que se fijará el «precio» del euro, o tipo de conversión irrevocable. Durante esta fase, que inicialmente abarcará del 1 de enero de 1999 al 31 de diciembre del 2001, se constituirá como una moneda en sí, pudiendo abrir cuentas y realizar pagos en euros, aunque no estará disponible en monedas ni billetes. Así pues, aquellas operaciones que impliquen pagos y cobros en metálico se harán necesariamente en pesetas.

Tercera etapa, que durará del 1 de enero al 30 de junio del 2002, y durante la cual se pondrán en circulación las monedas y billetes en euros, coexistiendo con las pesetas, que se irán retirando del mercado hasta que el 1 de julio dejen de tener valor.

¿Cómo se hará el cambio euro-peseta? Actualmente, aún no se ha determinado qué método se utilizará para determinar el precio del euro, pero se barajan tres opciones:

1.- Promedio de los tipos de cambio de cada moneda durante los dos o tres últimos años.

2.- Aplicar el tipo de cambio de las monedas en la jornada previa al 1 de enero de 1999.

3.- Tipo central actual del Sistema Monetario Europeo.

Este momento es uno de los más delicados de todo el proceso, por los movimientos especulativos sobre las distintas monedas que puede desatar, por lo que no se descarta la posibilidad de que la fijación del precio del euro se haga en una fecha distinta al 31 de diciembre de 1998.

**Máximo MOLERO DÍAZ-MAROTO**  
Denia y Molero S.L.  
Centro Comercial Buenavista. Mód. 3.  
Toledo

## AGRICULTURA

### Agronoticias

#### Mosca del olivo

La Consejería de Agricultura y Medio Ambiente estudiará, con la colaboración de las organizaciones agrarias, la posibilidad de ampliar la zona donde se está aplicando el programa de mejora de la calidad del aceite de oliva, donde se contemplan medidas para la lucha contra la mosca del olivo. En caso de modificación, deberá enviarse al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación porque cualquier variación debe ser aprobada por la Administración central y la Unión Europea al contar con fondos de ambas instituciones. Ante el criterio de algunas organizaciones agrarias de que el producto utilizado contra la mosca de la oliva tiene poca efectividad, la Consejería ha propuesto estudiar otras alternativas, aunque es la opción autorizada por la UE en este proyecto porque se considera el más eficaz y sirve además para combatir otras plagas, según una nota remitida por la Consejería. Sin embargo, en la pasada campaña olivarera este método no consiguió buenos resultados.

#### Ingresos agrarios en Toledo

El delegado de Agricultura y Medio Ambiente en Toledo, Javier Nicolás, ha resaltado que esta provincia es la que mayor crecimiento ha experimentado en los últimos seis años en lo que al sector agrario se refiere. Los ingresos agrarios brutos de la provincia de Toledo alcanzaron el año pasado una cifra de 181.369 millones de pesetas, lo que supone un incremento respecto a 1996 de 20.367 millones de pesetas, representando un aumento del 12,65 por ciento, según los datos ofrecidos por Nicolás. De estos 181.369 millones, 21.879 corresponden a subvenciones y 159.490 a los ingresos brutos recibidos por los agricultores toledanos por la venta de su producción. Por sectores, el agrícola obtuvo en el 97 unos ingresos de 84.907 millones de pesetas, lo que supone un 47,50 por ciento del total de ingresos agrarios; el ganadero registró 88.820 millones, es decir el 49,69 por ciento del total; y el forestal tuvo unos ingresos de 5.019 millones de pesetas, representando el 2,81 por ciento del total.

#### Cría de abejas reina

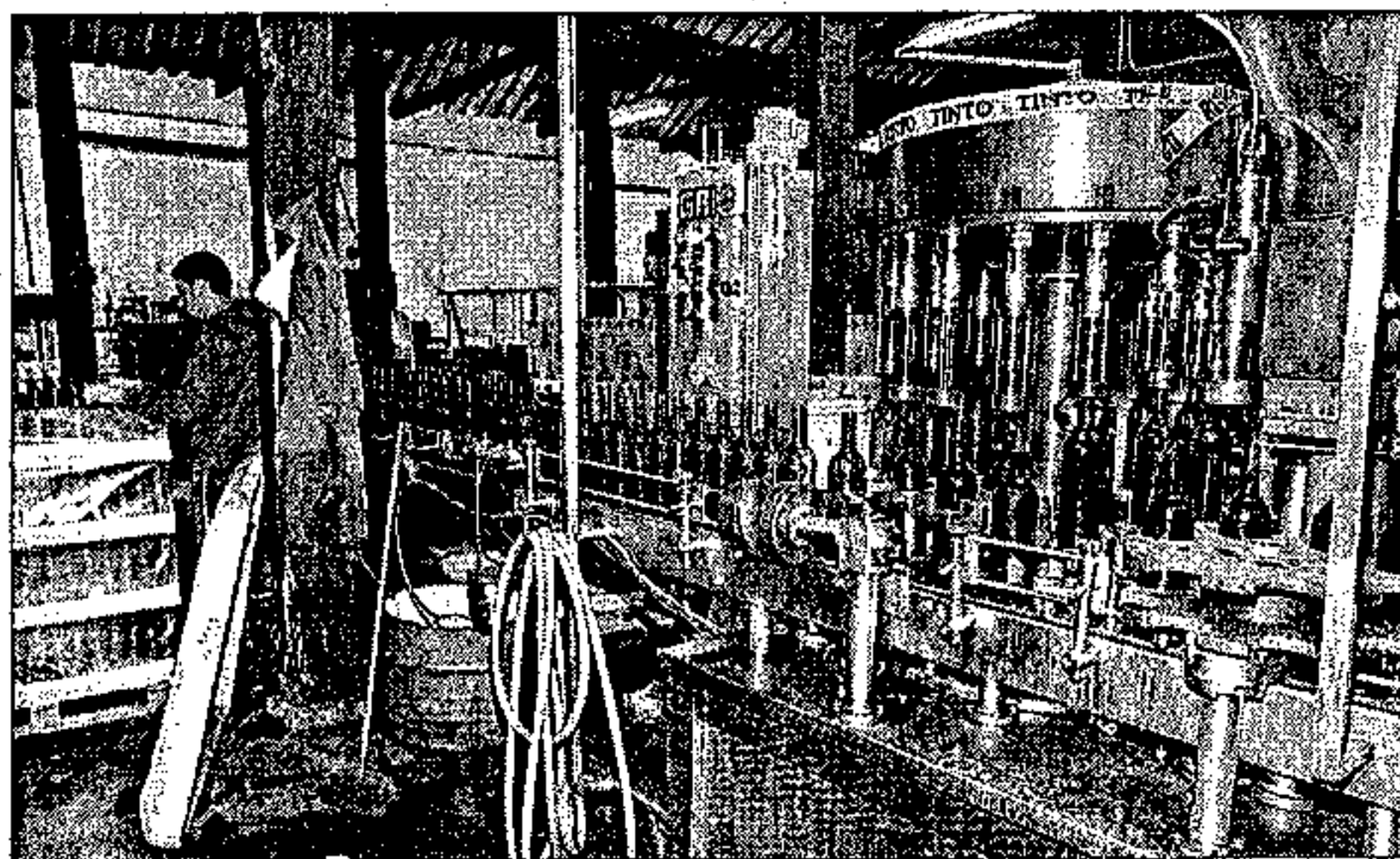
Los apicultores de la provincia de Guadalajara participan desde ayer y hasta finales de mayo en el Apiario Provincial de Moratilla de los Meleros, en cuatro cursos de cría de abejas reinas, cuyo objetivo es el de mejorar la formación técnica de los profesionales del sector. Con estos cursos, organizados por la Diputación Provincial de Guadalajara se pretende también favorecer la renovación controlada de las reinas en las explotaciones apícolas, con el fin de mejorar su rentabilidad, según fuentes de la institución provincial. Esta institución pretende, a través de sus técnicos, contribuir a la formación de los apicultores para que ellos mismos asuman el proceso de renovación de reinas en sus colmenares, y consigan unas colonias de abejas adecuadamente pobladas, más fuertes y productivas. Hace más de diez años que la Diputación Provincial desarrolla trabajos de investigación en el campo de la apicultura centrados fundamentalmente en la inseminación artificial y la cría de reinas.

## «Mérida» solicita ayudas para mejorar sus infraestructuras

**E**L nuevo presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Mérida», Juan Alonso Cuesta, ha solicitado tanto a la Junta de Comunidades como a la Diputación Provincial de Toledo ayuda económica para afrontar la necesaria reestructuración de la actividad y la mejora de las infraestructuras para mejorar sus caldos. Para Alonso Cuesta se debe optimizar los resultados de las cosechas de esta denominación para expandir el mercado a otras provincias.

Toledo. D. T.

Para el nuevo presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen «Mérida», Juan Alonso, es necesario mejorar todas las funciones y actividades de este organismo. Según dijo, el motivo de pedir estas ayudas es la necesaria reestructuración de la actividad e infraestructuras de la denominación para conseguir unos mejores caldos. El presidente del CRDO «Mérida» explicó que «la tierra con la que contamos es buena para producir uvas de calidad, por lo que si todos ponemos un poquito de nuestra parte conseguiremos optimizar los resultados de nuestras cosechas con el fin de expandir el mercado a otras provincias». Juan Alonso indicó nuevas



Mejorar las estructuras es uno de los objetivos de la D.O. «Mérida»

alternativas para la producción de la uva con las que se conseguiría «una mejor calidad» y destacó la implantación de los riegos de mantenimiento o de goteo para conseguir la maduración óptima de la uva y poder competir con el resto de las denominaciones.

«Para ello este Consejo

Regulador —ha indicado Alonso— contará en breve con un campo de experimentación para el cual el Ayuntamiento de Fuensalida ha cedido el terreno y además contaremos con un ingeniero técnico que ayude a los agricultores a conseguir mejoras en su producción vitivinícola».

## Según COAG-IR, habrá pérdidas millonarias en cultivos herbáceos con la reforma de la PAC

Toledo. D. T.

El secretario general de COAG-Iniciativa Rural de Castilla-La Mancha, Antonio Castellanos, ha asegurado que los agricultores de la región perderán cerca de 20.000 millones de pesetas, sólo en cultivos herbáceos, si sale adelante la propuesta de reforma de la PAC.

Según el responsable de este sindicato agrario, alguna de las modificaciones que intenta introducir la reforma es la reducción del precio de intervención en un 20 por ciento, situándose por debajo de las 16 pesetas en el caso de los cereales; la desaparición del rendimiento específico del maíz y las normas específicas de oleaginosas y lino no textil. Dicha medida viene a significar que a partir de su aprobación to-

dos los cultivos herbáceos, excepto las proteaginosas, cobrarán la misma cuantía de subvenciones.

Para Castellanos, este descenso del 20 por ciento de los precios de los cereales no se compensa íntegramente con una subida de los pagos compensatorios, ya que está previsto que sólo compensen la mitad de la pérdida de renta de los agricultores.

Otro de los inconvenientes es que los pagos compensatorios se retrasarán tres meses, hasta el 31 de marzo siguiente a la recolección.

Según COAG-IR, las repercusiones serían gravísimas para Castilla-La Mancha. En el caso del girasol, el pago compensatorio a los agricultores pasaría de 11.700 millones de pesetas a 8.000 millones, además de un claro peli-

gro de desaparición del cultivo. Para los cereales, los pagos compensatorios se verían incrementados en 8.000 millones de pesetas pero la pérdida de renta por disminución del precio será de 21.000 millones por lo que se estima unas pérdidas globales de 13.000 millones de pesetas.

Además del girasol y los cereales existirán unas pérdidas en proteaginosas, maíz (como consecuencia de la desaparición del rendimiento específico), superficies retiradas y los costes financieros de cobrar tres meses más tarde de alrededor de 3.200 millones de pesetas.

En definitiva, este sindicato cree que los agricultores tendrán que soportar unas pérdidas globales de 19.700 millones de pesetas.

## AGRICULTURA

# El Producto Final Agrario de Castilla-La Mancha en 1997 fue de 450.000 millones

Toledo. P. Hernández

Según los datos elaborados por el área del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en Castilla-La Mancha, el Producto Final Agrario de Castilla-La Mancha ascendió a 450.000 millones de pesetas en 1997, un año que desde el punto de vista agrícola se caracterizó por las buenas producciones de los cultivos leñosos (viña y olivar) y no tan buenos resultados de los cultivos herbáceos de secano.

La Memoria de Actividades de este área, dada a conocer la semana pasada por el director territorial de Agricultura, Miguel Cortés y el delegado del Gobierno, Carlos Moro, indica que el año agrícola en la región se caracterizó por una abundante pluviometría, lo que favoreció las cosechas de uva y aceituna, con importantes incrementos con respecto al año anterior; en concreto, la cosecha de aceituna duplicó su producción. Por contra, los cultivos herbáceos de secano (trigo, cebada, avena, centeno) consiguieron resultados medianos.

## Ganadería

En el sector ganadero, el año 1997 se ha considerado como bueno, pues se han mantenido los censos y se ha incrementado la producción en todas las especies. Destacan también los movimientos asociacionistas de ganaderos para la comercialización de sus productos, como es el caso de la zona norte de Guadalajara.

En cuanto a los seguros agrarios y reparaciones, durante el pasado año se creó la Comisión Territorial en Castilla-La Mancha y los grupos de trabajo provinciales. Los accidentes climáticos han producido 31.000 siniestros



El sector ganadero tuvo durante el pasado año un buen comportamiento

que han supuesto indemnizaciones por valor de 5.059 millones de pesetas.

Tras la promulgación de tres Reales Decretos de medidas urgentes para reparar los daños causados por las inclemencias del tiempo, se han podido llevar a cabo actuaciones en 252 municipios, con reparaciones de caminos por valor de 470 millones de pesetas, correspondientes al Real Decreto 4/97 y pendientes otros 442 millones de pesetas para los Reales Decretos 18/97 y 29/97.

En cuanto a los seguros agrarios, el delegado del Gobierno ha advertido que es una temeridad no asegurar los cultivos y señaló que en Castilla-La Mancha, Albacete es la provincia donde más asegurados hay mientras que Toledo la que menos tiene.

## Formación

En el capítulo de formación, el MAPA ha establecido ayudas y becas, a través de entidades y organizaciones no gubernamentales, que han permitido la reali-

zación de 171 cursos con el objetivo común de mejorar la cualificación de los profesionales del sector agroalimentario en el medio rural.

Por otro lado, los servicios veterinarios extendieron durante el pasado año 145 certificados de productos ganaderos a 18 países no comunitarios. Destaca Toledo como provincia exportadora de aves, huevos y productos cárnicos; Ciudad Real de cárnicos elaborados, jamón curado y lomo; y Albacete productos lácteos.

Respecto al vino se gestionaron visados de documentos aduaneros para exportación de más de 6,3 millones de litros de vino tinto; 3,6 millones de litros de blanco; 450.000 litros de rosado; 1,5 millones de litros de mosto y 262.000 litros de sangría.

Otras actuaciones realizadas fue la retirada del mercado de 3,4 millones de fruta de las Organizaciones de Productores de Frutas y Hortalizas de acuerdo con la aplicación de la OCM, por un importe de 93 millones.

## Aceites con etiqueta

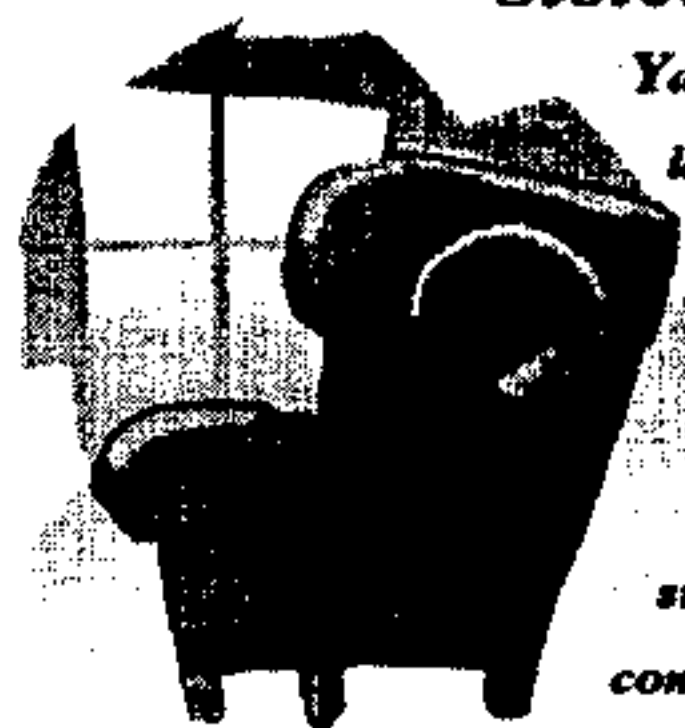
Castilla-La Mancha contará muy pronto con una nueva denominación de origen. Tras unos meses de inactividad, el consejo provisional de la Denominación de Origen Aceite de Oliva «Montes de Toledo» ha decidido dar el impulso definitivo para sacar adelante una D.O. que puede resultar emblemática para Castilla-La Mancha, y que tanto la Administración regional como el Ministerio de Agricultura ya han mostrado su interés en aprobar.

Desde luego, resulta incomprensible que la segunda región productora de aceites de oliva de España no contase ya con una D.O. que acreditase su reconocida calidad. Los pasos que se están dando confirman el interés por conseguirlo de inmediato. El Consejo de la nueva D.O. acaba de contratar un gerente para la nueva sociedad, además de unas amplias oficinas en Toledo para sede social. A los soportes institucionales se ha unido también el de Caja Rural de Toledo en un gesto de apoyo y confianza con el proyecto y hacia el sector que representa.

Ahora, la nueva D.O. de Aceite de Oliva «Montes de Toledo» debe integrar aquellos territorios de la región donde se elaboran los mejores aceites de la Comunidad, sin importar las zonas establecidas previamente en sus Estatutos provisionales, situadas en el sudeste de la provincia de Toledo y noroeste de Ciudad Real. Afortunadamente, la intención de sus rectores es que ninguna comarca productora de buenos aceites de oliva quede fuera de la nueva sociedad.

Domingo CENTENO

EL  
OLMO  
DE LA  
COMODIDAD



## Sistema de Compra Personalizado.

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



SISTEMA DE COMPRA PERSONALIZADO

CAJA RURAL

## FERIAS

# EXPO-ALBACETE: EL DESAFÍO DE LA PROFESIONALIZACIÓN

**E**L pasado lunes día 6 de abril, el presidente de la Asociación de Empresarios de Campollano, José Luis García Navarro, manifestaba personal y oficialmente su apoyo a la III Edición de la Feria General de Muestras de Castilla-La Mancha, Expo-Albacete 98. Tal apoyo se sumaba al ya manifestado por la Confederación Provincial de Empresarios (FEDA) el pasado mes de febrero, y simbolizaba el respaldo al certamen por parte del empresariado albaceteño. Dicho respaldo conjunto tenía y tiene un enorme valor. Durante las últimas semanas Adeca y FEDA han mantenido una durísima polémica relacionada con los resultados de las elecciones de la Cámara de Comercio. Sin embargo, y a pesar de los enormes cambios registrados en la organización de la mayor feria regional después de Farcama, ambas organizaciones han aparcado sus diferencias y se han puesto al lado del certamen.

**Albacete. Emilio Fernández**  
El motivo del apoyo de estas dos organizaciones empresariales está en el propio éxito de una feria que celebró su primera edición en abril de 1996, con un esquema que funcionó sin problemas dos años seguidos: el Ayuntamiento de Albacete, como responsable del Recinto Ferial de Albacete y de la Oficina de Comercio y Promoción Empresarial (Ocype). El Colegio de Agentes Comerciales, como responsable de la organización, y la empresa «Marco Ferial» como subcontratista encargado del montaje.

## Cambios en profundidad

Sin embargo, el pasado mes de enero, y en concreto el 27, se registraba un cambio inesperado en dicho esquema. El Ayuntamiento mantiene y hasta incrementa su apoyo, con la aportación de 30 millones de pesetas a un presupuesto que sube hasta los 70, pero en vez del Colegio de Agentes Comerciales, apareció el Club de Márketing, y en vez de la empresa «Marco Ferial», una empresa albaceteña: Tolsan, cuyo gerente, Germán Padilla, asumía la dirección técnica.

Semejantes cambios no fueron los únicos: a petición de los propios expositores la Feria reducía su duración de diez a cinco días, del 22 al 26 de abril, y se eliminaron todos los componentes «folclóricos» del certamen para dar preferencia a los profesionales y empresariales. Y, a pesar de todo ello, hoy, a una semana de la inauguración, hay 207 stands vendidos y casi 200 expositores que le han dado su respaldo al certamen.

La explicación dada por los propios organizadores fue que, paradójicamente, el propio éxito de Expo-Albacete se había convertido en una amenaza. En la primera edición, hubo 70.000 ha-

bitantes. En la segunda, 85.000 visitantes. Un crecimiento de tal calibre en sólo dos años hizo que la feria presentase problemas de masificación en muy poco tiempo, lo que empezaba a desvirtuar el contenido del certamen y transformarlo en una anticipación de la Feria de Septiembre.

A tal problema se sumó la retirada de la empresa «Marco Ferial», lo que obligó a afrontar cambios radicales. Y la elección recayó en el «Club de Márketing», la entidad que había seguido de cerca las dos primeras ediciones con un equipo de técnicos en marketing y estadística. De hecho, fueron sus dos estudios los que advirtieron del peligro de la masificación, y propusieron acortar la feria y profesionalizarla.

Al frente de la Expo se puso a Germán Padilla, cuya empresa,



Fotos: Pedro Valeros

Este año la feria tiende a la profesionalización para evitar la masificación

«Tolsan», ocupó el espacio dejado por «Marco Ferial». Padilla, de 43 años de edad, lleva casi veinte años al frente de una empresa que empezó con un taller de montaje de toldos y hoy es una de las cinco mayores firmas de España en el sector de los revestimientos y cubrimientos de espacios y superficies. La elec-

ción recayó en él por tres motivos: ser albaceteño, tener un conocimiento profundo de las ferias nacionales e internacionales, y ser vicepresidente del «Club de Márketing».

## Resultados comerciales

El desafío asumido por el equipo técnico, a cuyo frente se puso Padilla, fue hacer una feria en tres meses, cuando en condiciones normales se necesitaba mucho más tiempo. Y se ha logrado, tal y como testimonia la lista oficial de expositores que se entregó a los medios de comunicación albaceteños a principios de mes, si bien la misma refleja una serie de problemas que deben resolverse en el futuro.

Los casi 200 expositores pueden subdividirse en tres grupos: procedentes de Albacete capital —casi el 50 por ciento—; procedentes de fuera de la provincia de Albacete y procedentes de la provincia. En su mayoría, el segundo grupo son al mismo tiempo expositores de fuera de Castilla-La Mancha, y casi todos de los mercados naturales de las empresas albaceteñas, del llamado «Arco Mediterráneo Sur».

Tales resultados coinciden con los de las líneas de trabajo de la organización, abrirse a los principales núcleos industriales de la

## La Expo 98 en cifras

Albacete. E. F.  
**Nombre:** Expo-Albacete 98. Feria Multisectorial de Muestras de Castilla-La Mancha.

**Organiza:** Club de Márketing de Albacete.

**Patrocina:** Ayuntamiento de Albacete.

**Entidades colaboradoras:** Caja de Castilla-La Mancha, Diputación Provincial de Albacete, Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Confederación Provincial de Empresarios de Albacete, Cámara de Comercio e Industria de Albacete, Universidad de Castilla-La Mancha.

**Director gerente:** Germán Padilla Gómez.

**Fechas:** Del 22 al 26 de abril.

**Lugar de celebración:** Recinto Ferial de Albacete.

**Oficina técnica y comercial:**

Oficina de Comercio y Promoción Empresarial. Plaza de la Catedral, 3. Albacete.

**Número de stands vendidos a 31 de marzo de 1998:** 207.

**Número máximo de stands disponibles:** 250.

**Pabellones:** Industria, Turismo y Servicios, Artesanía, Alimentación, Automoción, Comercio y Mobiliario.

**Presupuesto de gastos:** 70 millones de pesetas.

**Presupuesto de ingresos:** 30 millones en subvenciones del Ayuntamiento de Albacete; 25 millones procedentes de la venta de stands; 5 procedentes del taquillaje. Los diez millones restantes proceden de subvenciones de la Junta de Comunidades, la Diputación de Albacete y la Caja de Castilla-La Mancha.

## FERIAS

## Expo-Albacete, la mayor feria de muestras de Castilla-La Mancha, junto a Farcama, afronta su tercera edición con numerosos cambios en su organización

provincia de Albacete como La Roda, Almansa, Villarrobledo y Hellín, cuyas autoridades locales han respaldado el certamen, al margen de sus diferentes orientaciones políticas, y mantener la presencia de Expo-Albacete en especial en las provincias de Alicante y Murcia.

Pero hay un problema que queda por resolverse en las pró-

Albacete. Emilio Fernández  
Uno de los aspectos en los que más se va a notar el distanciamiento de Expo 98 respecto a anteriores ediciones es su programación de actos paralelos. En lugar de traer moros y cristianos o a Norma Duval, quienes ya estuvieron presentes en el 96 y 97, se han programado conferencias y ciclos sobre el futuro económico de Albacete y su provincia.

Asimismo, habrá un ciclo de cine económico, que se seguirá de debates, acerca de diferentes aspectos de la actividad empresarial. Entre las películas que se han programado están «Wall Street», de Oliver Stone, «The Hudsucker Proxy» de los Hermanos Cohen, y «Glengarry Glenn Ross», y entre las visitas, se ha anunciado la presencia de una delegación de la Confederación



Más de doscientos expositores acudirán este año a Expo-Albacete, cuya duración se ha reducido a cinco días

ximas ediciones. Aunque hay expositores de las cinco provincias castellano-manchegas, lo cierto es que la participación de empre-

sas de la región crece pero de forma mucho más lenta de lo esperado. Por ello, la Expo del 99 deberá ser la de la consolidación

del certamen en su propia región de origen, ya que se ha asentado en Albacete y su esfera de influencia.

## El futuro económico y empresarial de Albacete

Española de Organizaciones Empresariales (CEOE).

Entre las conferencias previstas destacan sobre todo tres por su interés y por lo cercano de sus contenidos: la del equipo de expertos de la Universidad Autónoma de Barcelona sobre el desarrollo económico de la provincia de Albacete desde 1980, la de las Cámaras de Comercio de Industria sobre las comunicaciones terrestres del sudeste de España y la del director de la Oficina de la Junta de Comunidades en Bruselas, Javier Velasco, sobre el euro.

La primera de tales conferen-

cias la pronunciarán los profesores Jordi Rossel y Lourdes Viladomiu, de la Universidad Autónoma de Barcelona, quienes han estudiado el desarrollo de Albacete entre los años 1980 y 1995 por encargo del Consejo de Europa. Su estudio presenta a esta provincia castellano-manchega como modelo del desarrollo exitoso de una economía eminentemente agrícola a otra industrial y comercial, de forma completamente endógena, a partir de iniciativas locales.

La segunda la pronunciarán los economistas y técnicos de las

cinco cámaras de comercio del «Arco Mediterráneo Sur»: Albacete, Valencia, Murcia, Alicante y Almería, autores del libro «Un espacio común de desarrollo». Precisamente su conferencia se centrará en uno de los aspectos que más expectación han creado en Albacete, las comunicaciones terrestres, marítimas y aeroportuarias del sudeste de la Península Ibérica.

En cuanto a la tercera, el director de la Oficina de la Junta de Comunidades en Bruselas, Javier Velasco, se centrará en un aspecto que preocupa en la economía albaceteña, básicamente exportadora: el impacto de la implantación del euro en la provincia, desde el momento en que los principales clientes de las empresas manchegas son países de la Unión Europea.

# TOLEDO

## UNA PROVINCIA ABIERTA A LA INVERSIÓN



Diputación Provincial de Toledo

## MOTOR

## Breves

□ **Nuevos modelos Nissan.** Nissan tiene previsto lanzar 20 nuevos modelos en Europa en los próximos cuatro años. Entre los nuevos vehículos expuestos a los concesionarios se incluirá el nuevo Nissan Micra 98; el patrol GR, recientemente introducido en el mercado; el Primera Wagon de diseño europeo y el nuevo Nissan Pick-up. Todos estos coches se comercializarán a lo largo de este año. Entre los modelos que se comercializarán a medio plazo están las nuevas generaciones de Primera y Maxima; el sucesor del Almera; dos nuevos monovolúmenes de los segmentos C y D y un nuevo deportivo coupé compacto.

□ **Club Frontera.** El Club Frontera, creado por Opel España, para mantener un contacto permanente con sus clientes y fomentar el conocimiento y disfrute de la naturaleza a través de la conducción responsable y experta de sus vehículos todo terreno Opel, cuenta en la actualidad con 5.200 socios. Tras el éxito logrado por las concentraciones de Andorra y Almería, el Club Frontera ha organizado del 26 de abril al 2 de mayo una interesante aventura que recorrerá Marruecos de norte a sur, para regresar bordeando la costa atlántica. Para más información sobre esta travesía se puede llamar al teléfono 900122147.

□ **Land Rover Freelander.** Rover ha comenzado la comercialización de su Land Rover Freelander con una versión gasolina y tres diésel y con tres y cinco puertas. En este último modelo se ha prestado más atención a la armonización de las relaciones de los pilares del techo y a la configuración singular del panel del techo. Al tres puertas se ha preferido dar una imagen más juvenil y aventurera. La versión más barata cuesta 3.554.000 pesetas.

## Tata inyecta robustez y economía en su todoterreno «Gran Telcosport TDI»

**L**A marca Tata ha querido mejorar su modelo todoterreno «Telcosport» con una nueva versión más potente, pero a la vez con el mismo consumo de combustible. Se trata del «Gran Telcosport TDI», con un motor turbodiesel de origen Mercedes de dos litros de cilindrada, que con el radiador del aire de admisión incrementa la potencia hasta casi 90 caballos. Este vehículo lleva como equipamiento de serie aire acondicionado, elevalunas eléctricos, cierre centralizado y asiento trasero plegable. El precio de esta versión es de 2.371.560 pesetas.



El «Gran Telcosport TDI» tiene una garantía de tres años al igual que la asistencia técnica

Toledo. D. T.

Dentro de la gama de productos Tata, una de las opciones más interesantes es el «Gran Telcosport TDI». Este todoterreno destaca por su motor turbodiesel de origen Mercedes de dos litros de cilindrada, que por la adopción del «intercooler» o radiador del aire de admisión, incrementa la potencia hasta casi 90 caballos, pero sin aumento del consumo respecto al cuatro cilindros menos potente.

Gracias a un esquema de suspensiones por un sistema independiente en el eje delantero, con muelles y amortiguadores

hidráulicos, la capacidad de absorción es muy grande, lo que permite una conducción por campo más agradable y segura.

Tata ha intentado con este vehículo que en la carretera asfaltada ofrezca unas prestaciones similares a las de un turismo de su misma potencia, aunque hay que tener en cuenta que este automóvil pesa sensiblemente más. Además, la utilización de barras estabilizadoras, tanto delante como detrás, permite que la carrocería no se incline mucho en las curvas para facilitar una mejor conducción. El «Gran Telcosport TDI» dispone también de

dirección asistida y una gran superficie de carga que se accede al abatir el asiento posterior.

En cuanto a su equipamiento, dispone de aire acondicionado, elevalunas eléctricos, cierre centralizado y el asiento trasero plegable, todo ello de serie.

Al igual que la versión «Telcosport», este modelo tiene una garantía de tres años y también la asistencia técnica en carretera está garantizada durante tres años las 24 horas del día.

El precio de esta versión es de 2.371.560 pesetas, una cifra que actualmente se beneficia de un descuento de 100.000 pesetas.

Seguros de automóviles Seguros de automóviles Seguros de automóviles

# Seguros de Automóviles

# SOLISS

Más ventajas, mejor servicio

Seguros de automóviles Seguros de automóviles Seguros de automóviles

# Preparados

Ante el reto económico del Euro

*En Caja Castilla La Mancha estamos trabajando para hacer frente a los nuevos desafíos, ante el reto económico del EURO.*

*Mejorando estructuras operativas, modernizando sistemas técnicos y planificando nuevas estrategias.*

*Ofreciendo a todos los clientes, con el nuevo servicio EURO-CCM, información, asesoramiento y respuesta a todas sus preguntas en:*

- 388 Oficinas CCM
- Internet: <http://www.ccm.es>
- Telf. Información EURO-CCM

**902 112 212**

En CCM estamos preparados para el futuro.

SERVICIO  
EURO



**CCM**  
Caja  
Castilla  
La Mancha

Registrado en la Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha 17-3-98