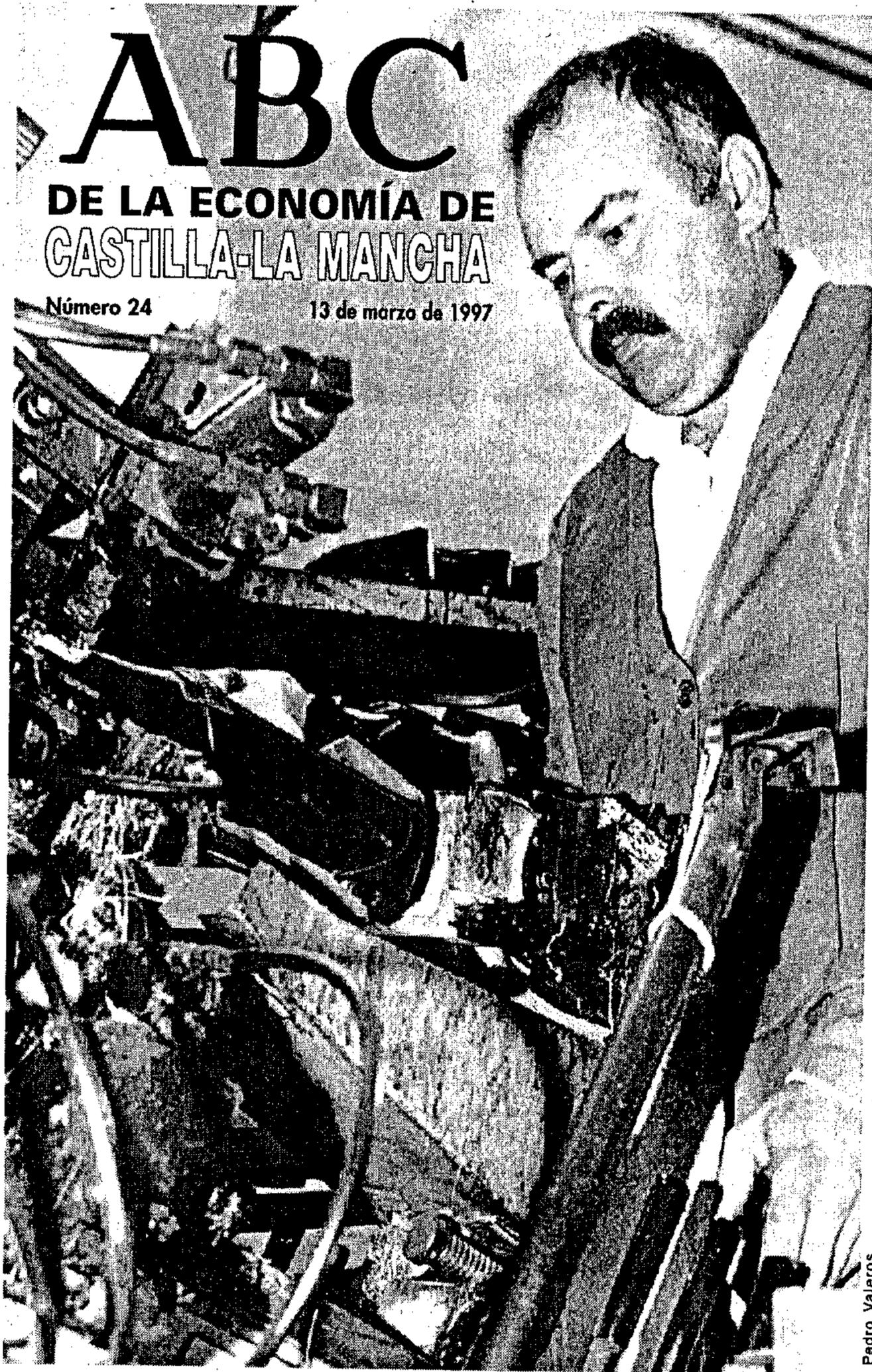


ABC

DE LA ECONOMÍA DE CASTILLA-LA MANCHA

Número 24

13 de marzo de 1997



Pedro Valeros

**CUARENTA EMPRESAS
DE LA REGIÓN
PARTICIPARÁN EN LA
FERIA INTERNACIONAL
DEL MUEBLE DE
MADRID
(página 9)**

El sector del calzado en Albacete pisa fuerte

El sector del calzado en Albacete siempre ha tenido un gran peso específico en la economía provincial. Sin embargo, en los últimos años, la situación había dejado de ser boyante ante la fuerte competencia de otros mercados y el aumento de talleres ilegales. Aún así, los empresarios del calzado han sabido hacer frente a la crisis y en este último año el sector ha experimentado un importante crecimiento que se aprecia, sobre todo, en la creación de nuevos puestos de trabajo, principalmente para las mujeres, que han dejado de trabajar en su casa para acudir a las fábricas. (Información y editorial en páginas interiores)



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

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

SORTEAMOS
200 VIAJES
CAJAS RURALES DE ALBACETE,
CIUDAD REAL, CUENCA Y TOLEDO.

P.A.C. 97
Provincia Agraria de Castilla-La Mancha

CAJA RURAL
Tendrás mucho campo ganado



Y de regalo...





ESPECIAL APERTURA DE TEMPORADA

- * Salmones de primavera a lance ligero
- * Arroyos y riachuelos a cucharilla y a meruco
- * ¿Tienen ventajas las líneas de seda natural?
- * Entrevista: Gary Borger, chamán americano de la pesca a mosca
- * ¡Alarma! Nuestra trucha común se extingue a causa de las repoblaciones
- * Coto de Pino del Río: la joya de Castilla y León
- * Las repoblaciones, en tela de juicio: acaban con la pureza genética de nuestras truchas
 - * Pesca al coup: todo sobre los engodos
- * Una pesca de primavera: barbos en el desove
 - * Pesca de mar: ¿Cuál es el mejor nudo?
 - * Pesca de mar: grandes pargos desde embarcación
- * El pez vela en Costa Rica. Una de las especies reinas de la pesca de altura
- * Banco de puebas. Analizamos tres carretes y seis cañas de lance ligero para trucha



Y ADemás, GRATIS:
GUIA DE VEDAS 1997

trofeo
PESCA

Opinión

Tribuna económica

NO ES EL AÑO DEL EMPLEO

LOS datos del paro registrados en las oficinas del INEM de Castilla-La Mancha durante el mes de febrero (con las consabidas matizaciones, debido a la falta de inscripción de muchos parados, al no tener derecho a prestaciones y dirigirse a agencias de colocación privadas, y empresas de trabajo temporal), presentan un aumento del desempleo con respecto a enero de 763 personas, situándose la tasa de paro casi dos puntos por encima de la media nacional, siendo la sexta comunidad con mayor tasa de paro.

Por sectores, es significativo el incremento del desempleo en el colectivo «sin empleo anterior» y en agricultura, creciendo un 4,64 por ciento y un 5,65 por ciento respectivamente, con un leve aumento también en industria y en servicios. Asimismo, otra vez más, el desempleo aumenta en el colectivo de mujeres y de jóvenes menores de 25 años, 2,66 y 1,34 por ciento respectivamente.

Evidentemente, estos datos no pueden dar lugar a optimismo con respecto a la evolución que está siguiendo el empleo y, sobre todo, como venimos reiterando todos los meses, si analizamos los datos sobre contrataciones. A pesar de la importante cifra de contrataciones realizadas que fue de 21.294 contratos, lo que supone un aumento del 14,26 por ciento del mismo mes del año anterior. Siendo una cantidad casi inapreciable el número de contratos de trabajo de carácter indefinido.

Asimismo, tanto los eventuales por circunstancias de la producción como por obra y servicio determinado continúan siendo las opciones preferidas a la hora de contratar. Durante el mes de febrero se han registrado 4.395 contratos de trabajo acogidos a medidas de fomento del empleo, lo que supone un aumento de 732 contratos (19,97 por ciento sobre los registrados en el mismo mes de 1996).

Estos datos nos sitúan en la realidad laboral de esta región y del país, contradiciendo a todos aquellos que, en ese mes a mes, manifiestan que son los mejores en muchos años, asimismo confirman lo que desde este sindicato venimos reiterando; la disminución del desempleo se ve considerablemente matizada (si es que se produce), si tenemos en cuenta el volumen de contratos que se realizan, por lo que considerar separadamente cada uno de estos aspectos como indicadores determinantes de la evolución del empleo, es una actitud cuando menos errónea.

El problema continúa siendo la clase de empleo que se está creando, su creciente temporalidad, su escasa duración y la enorme rotación de la mano de obra, que a su vez generan un clima de desconfianza en el trabajador sobre su futuro, que incide en el consumo interno, creándose un círculo vicioso, que incide en la imposibilidad de generar empleo estable ni mejoras en la economía.

Este mes como en el pasado, tenemos que reiterarnos, en que el descenso del paro no se puede hacer a costa de una precariedad cada vez mayor en nuestro mercado laboral, ya que el problema fundamental está en la ineficacia tanto en su estructura como en su regulación.

La actitud del Gobierno, con sus continuas manifestaciones de que este año será el del empleo en nuestro país, es errónea, y deberían tener mayores precauciones a la hora de hacer manifestaciones triunfalistas que no se corresponden con la realidad. Desde luego, la solución no está en trasladar la responsabilidad en la creación de empleo a la mesa de diálogo que mantenemos con la CEOE sobre el mercado laboral, y mucho menos cuando el Gobierno amenaza continuamente, aportando una mayor presión sobre esta mesa con una nueva reforma laboral.

Fernando Campos. Secretario General de la Ejecutiva Regional del PSOE

FERIAS DEL MUEBLE

EL sector del mueble, y cuando hablamos del mismo nos referimos de manera especial a la provincia de Toledo dado su potencial de carácter nacional, tiene en los próximos días dos citas feriales interesantes, aunque de dimensiones distintas. Por un lado, este fin de semana se celebra en la localidad de Sonseca la quinta edición de la Feria del Mueble y Afines de Castilla-La Mancha (Fercaman 97), en la que participan más de veinte empresas del ramo situadas en la comarca sonsecana. En este caso es de destacar el esfuerzo realizado por los empresarios de uno de los centros de la madera más importantes, y con el que fundamentalmente se pretenden poner en común métodos de gestión para favorecer la comercialización, compras y ventas.

Un mes más tarde, a mediados de abril próximo, alrededor de cuarenta empresas del sector de la región estarán presentes en una nueva edición de la Feria Internacional del Mueble que tendrá lugar en el recinto de Ifema. Pero lo que interesa destacar de esta edición, y que se presenta como novedad, es la participación por primera vez de forma agrupada a través de un atractivo proyecto denominado «Puerta de Toledo». Con la creación de este parque se pretende dar una visión conjunta y unitaria de la Comunidad castellano-manchega, que como forma de exposición mejora la imagen y calidad del producto, pero sobre

todo se pretenden conseguir otras ventajas puramente comerciales. En principio, la presencia agrupada de las empresas va a permitir compartir costes y promocionar y comercializar conjuntamente los productos para alcanzar un mayor aprovechamiento y rentabilidad.

En estas páginas ya se ha indicado que las ferias constituyen hoy día uno de los medios más adecuados para dar a conocer los productos y establecer contactos directos con clientes y consumidores, y sobre todo un instrumento idóneo para superar momentos de crisis, que como otros muchos sectores el de la madera también ha ido padeciendo en los últimos años.

Estas promociones feriales deben servir, entre otras cosas, para aunar objetivos comunes como la gestión centralizada de ventas y compras, así como la colaboración en la búsqueda de nuevos mercados aún por descubrir. Pero es este sólo un aspecto de la necesaria regulación y adecuación de un sector que no debe perder el paso y el rumbo para mantener en la región el peso e importancia que actualmente tiene, tanto por su volumen de negocio como por el número de trabajadores que aglutina. Para convencerse de ello basta con señalar que el sector de la madera mueve al año un negocio de alrededor de 50.000 millones de pesetas, lo que le coloca como segundo sector empresarial en importancia en la región.

Nombres propios

Vicente Sierra

El hasta ahora subdirector provincial de Empleo en Toledo, Vicente Sierra Encina, ha pasado a hacerse cargo en comisión de servicio de la Dirección Provincial del Instituto Nacional de Empleo. El nuevo responsable del INEM en Toledo sustituye a Pedro García Zorzo y para el cargo de subdirector, que queda vacante, ha sido propuesta la funcionaria técnica del INEM, Sagrario Bejarano Gutierrez. Vicente Sierra Encina se hizo cargo de la Dirección Provincial el pasado día 4 de marzo. García Zorzo llevaba más de 22 años al frente del Instituto Nacional de Empleo, habiendo sobrevivido a varios cambios de Gobierno.

Ángel Núñez

La pasada semana la Asociación de Ceramistas de Talavera de la Reina eligió a un nuevo presidente. Se trata de Ángel Núñez, quien, tras tomar posesión de su cargo dijo que el primer paso que dará será pedir el reingreso de esta asociación en la Federación Regional de Artesanos de Castilla-La Mancha (Fracaman), de la que fue expulsada en el mes de octubre. Entre los objetivos de su mandato, Ángel Núñez ha destacado lograr la unidad de los ceramistas y hacer que la Asociación sea considerada, valorada y conocida por el resto de asociaciones de ámbito nacional; también tiene el propósito de potenciar el acceso a las ferias.

Fernando Bravo

El presidente de la Federación de Empresarios de Valdepeñas (Fecceval), Fernando Bravo, ha asegurado recientemente que la Administración local carece de una política económica seria que cree riqueza y empleo debido a la falta de diálogo entre el Ayuntamiento y los empresarios. Bravo considera que el escaso entendimiento que existe entre la Corporación municipal y los empresarios desde que comenzó la presente legislatura impide desarrollar una política serie que, a medio y largo plazo, permita al municipio recuperar su liderazgo como cabeza de comarca. Cree, además, que debe mejorar la gestión del Pabellón Ferial.

Se abren nuevos mercados para el calzado de Albacete

EL año 1997 ha comenzado con buenos augurios para el sector del calzado que, a pesar de sus periódicas crisis, sigue siendo la máquina del convoy exportador de la provincia de Albacete. La decidida apuesta por la calidad, la apertura de nuevos mercados y el ascenso del precio del dólar se han conjugado en estos meses en beneficio de los fabricantes, que tienen garantizado un buen ritmo de

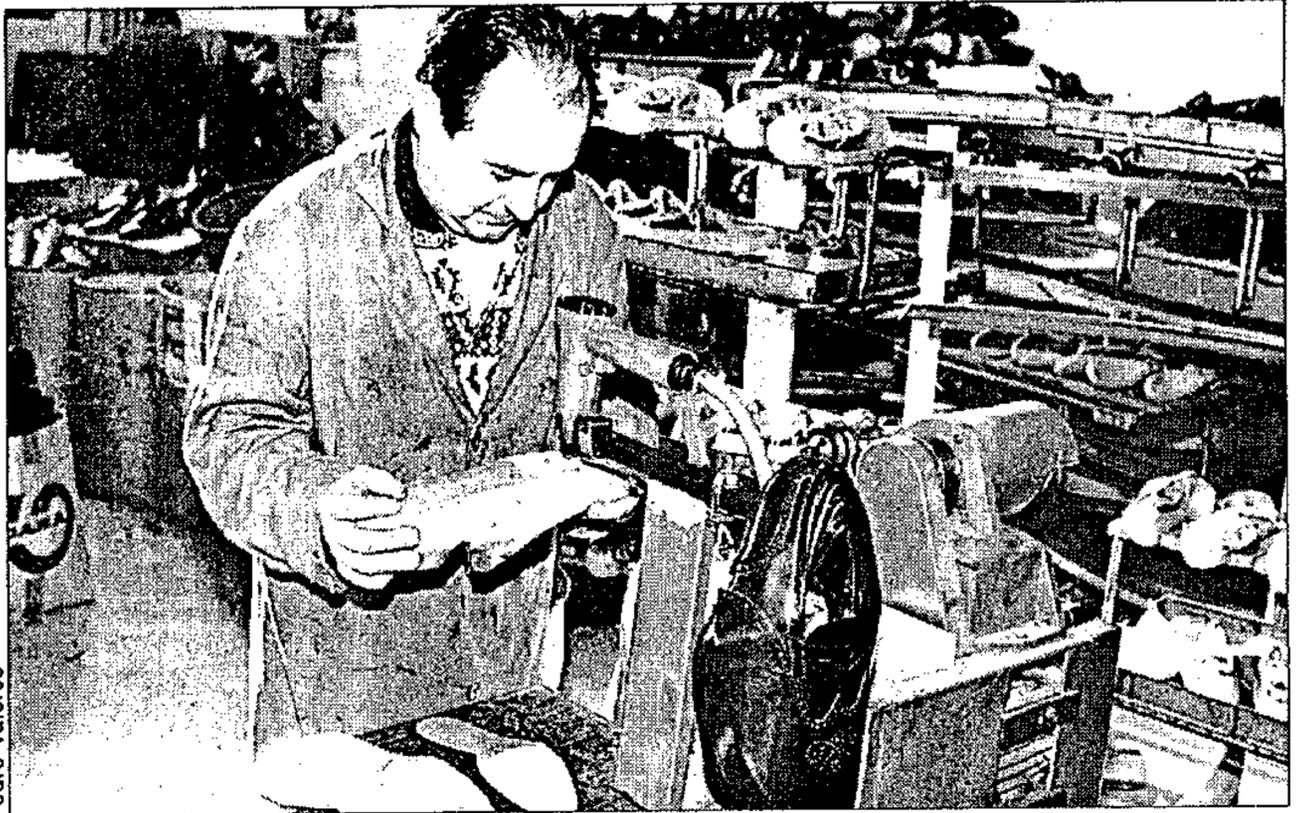
producción y venta hasta el verano. Además, esta favorable coyuntura ha contribuido a crear empleo y que emerja parte de la economía sumergida consustancial al sector. Almansa agrupa la inmensa mayoría de la industria del calzado albaceteño, a la que se dedican cerca de 70 empresas y 3.500 trabajadores. Después de unos años de oscuridad, el 96 comenzó a marcar una senda de recuperación que se prolonga durante 1997.

Albacete. Amparo Álvarez
Desde la Asociación de Fabricantes de Almansa, localidad que agrupa a la inmensa mayoría de la industria de calzado de Albacete, su secretario ejecutivo, Juan López, vincula sin dudar lo esta mejoría económica del sector al sostenido incremento del dólar, «porque nuestro mejor comprador sigue siendo Estados Unidos, y que su moneda esté alta nos interesa mucho, al margen de que estemos penetrando en otros países, como Rusia o la zona de Hong-Kong, con su área de influencia comercial».

A este buen momento de la divisa norteamericana se une la gran calidad que están alcanzando los zapatos fabricados en Almansa, lo que les hace ser más competitivos que antes en el mercado. «Nos estamos codeando con Italia», afirma Juan López, «y de hecho este país nos está comprando muchos pares ya, lo que constituye una carta de presentación magnífica ante otros clientes». Sin embargo, el juego de la moda imprime un ritmo frenético de cambios a las colecciones y exige una variedad de diseños mucho mayor que antes, «lo que nos obliga a movernos con gran rapidez y precisión en nuestros catálogos, para satisfacer la demanda que nos llega de los comerciantes». Para el secretario ejecutivo de la Asociación, no debe olvidarse que la evolución económica de esta industria va por ciclos, «y seguramente nos veamos inmersos de nuevo en tiempos peores, pero tenemos que hacer más sólida nuestra estructura y nuestra promoción comercial en ferias y misiones, porque cuanto menos dependamos de un único cliente, y más repartamos nuestras exportaciones, más equilibrado estará el sector».

Nuevas inversiones

Los resultados conseguidos en el exterior están sirviendo para modernizar las fábricas y crear empleo. Este movimiento de reinversión ha merecido el aplauso del delegado provincial de Industria, José Luis Moreno, que no duda en destacar a los fabricantes almanseños «entre los que más y mejor han aprovechado las líneas de ayudas pues-



Pedro Valeros

La localidad de Almansa agrupa la inmensa mayoría de la industria del calzado albaceteño

tas en marcha por la Junta. La exigencia creciente de calidad y la bonanza económica han decidido a los empresarios a recuperar entre las labores de fábrica el guarnecido y aparado, dos tareas que antes eran realizadas por las mujeres en sus propios domicilios. Gracias a los módulos de Formación y Empleo, estas empresas se han decidido a crear puestos de trabajo para estas trabajadoras, sacando así a flote la economía clandestina o sumergida que tanto se ha dado en esta ciudad. Es cierto que se trata de un porcentaje pequeño, pero tiene un gran significado para el colectivo femenino y para la reducción del paro, que ha bajado mil personas en el último año y medio», aseguró.

En total, durante el pasado año 1996 se tramitaron entre 25 y 30 expedientes de empresas, alguno de ellos para ampliación de sus

naves como es el caso de «Michel»; para construcción de nuevas instalaciones, como hizo «Lorens», o también para modernización tecnológica y asistencia a ferias. Incluso están llegando firmas recién creadas como «Vosda» y «Tabren», lo que empieza a traducirse en una mecánica de crecimiento para toda la provincia.

Problemas

Sin embargo, para los responsables del sindicato Comisiones Obreras, habría que hacer un análisis más en profundidad, para descubrir que algunos industriales siguen pasando serios apuros. El secretario provincial de CC.OO. en Albacete, José Francisco del Campo, reconoce que las empresas dedicadas a fabricar un zapato de calidad no están teniendo ningún inconve-

niente para colocar sus productos en el mercado «y han aumentado semana a semana su plantilla. En segundo lugar, los fabricantes de zapatos de calidad media y precios más baratos también están en un momento de bonanza, pero la producción de botas, el tercer gran subsector, está viviendo una época muy negativa, lo que está obligando a cooperativas como «Sancho Abarca» a realizar suspensiones temporales y expedientes de regulación».

Para Comisiones Obreras, es satisfactorio, no obstante, que parte de los nuevos puestos creados en las fábricas más boyantes sean de carácter fijo, «porque aún siendo un pequeño experimento, marca el camino a seguir, y supone un precedente importante para que otros se animen luego. Ésta no sería, de todas formas, la única vía para que la economía sumergida vaya aflorando. Tenemos otros muchos proyectos de autoempleo y viveros de empresas que pueden paliar también este fenómeno y consolidar el sector».

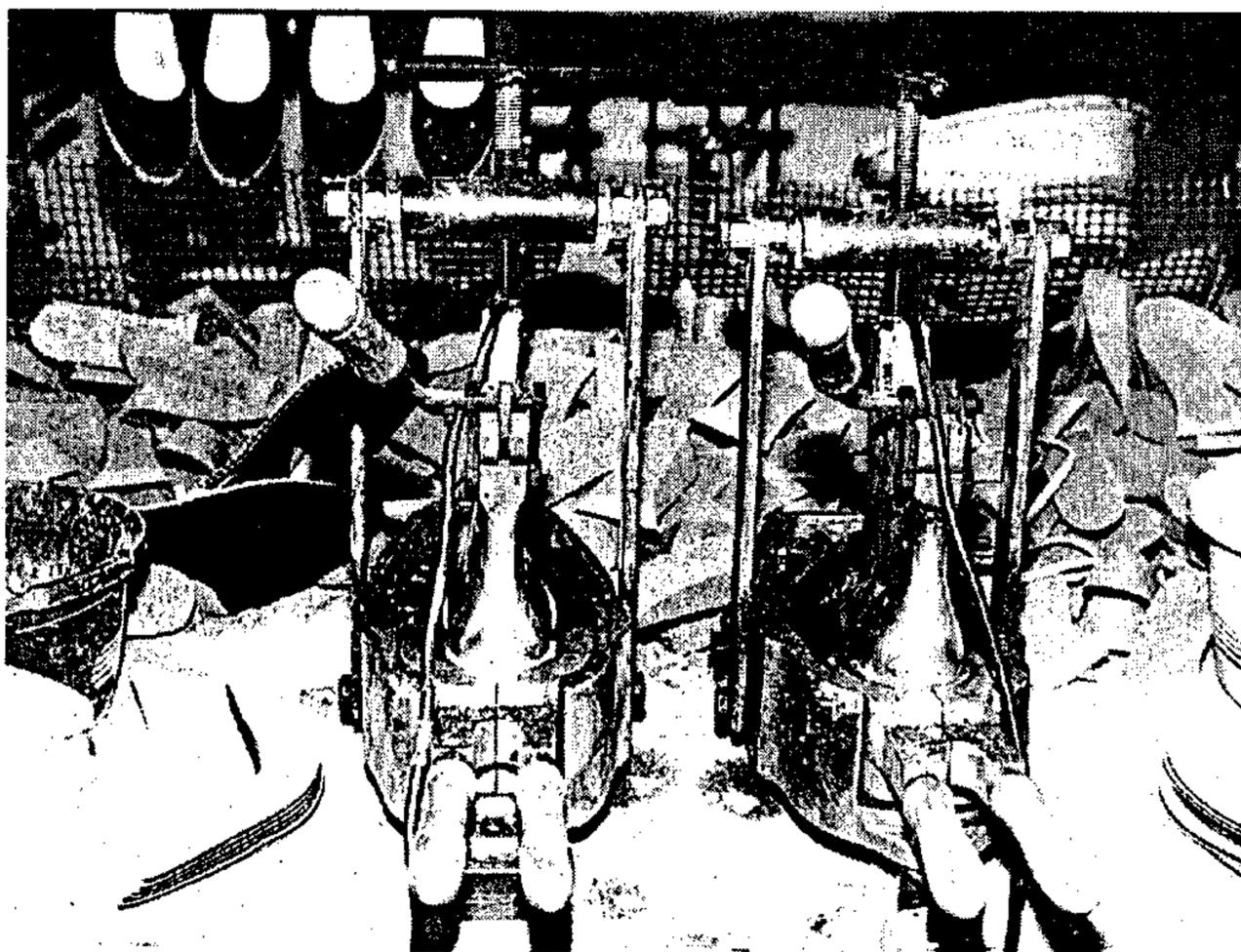
A juicio de los sindicatos, el Consejo Económico y Social del municipio está jugando un papel muy destacado en esa política de revitalización «de la misma manera que se aprecian los efectos beneficiosos del Pacto Indus-

Uno de los movimientos que deben ser decisivos en el futuro del sector del calzado es el control de las distintas fases de producción y comercialización, junto a la especialización del calzado a gusto del comprador

Los resultados conseguidos en el exterior están sirviendo para modernizar las fábricas y crear empleo. También se han recuperado labores que antes se hacían en los domicilios por lo que está aflorando la economía sumergida

trial», señala Del Campo. En su opinión, volverán los tiempos duros, pero serán más llevaderos si la línea del zapato caro y de calidad logra estabilizarse en el exterior. «Si esto sucede, cada vez serán más las empresas que puedan permitirse invertir en innovación y en ampliar su negocio, porque los pares valorados en 5 ó 7.000 pesetas permiten ya una rentabilidad más que aceptable».

Por último, otro de los movimientos que deben ser decisivos en el futuro es el control de las distintas fases de producción y comercialización, junto a la especialización del calzado, a gusto del comprador. Los clásicos zapatos de caballero, que ya han pasado el testigo de la moda a nuevos diseños más atractivos en Europa, están triunfando ahora



La calidad en el zapato fabricado en esta provincia ha hecho a este producto más competitivo

en China, y la marca «Lorens» no lo ha dudado, instalando una fábrica de esta remota nación. La estrategia de esta empresa ha sido modélica, porque ha seguido combinando esta producción tradicional con los diseños más atrevidos, como los demandados por «Guess». Todavía siguen apareciendo noticias de la llegada de inversores de otras regiones españolas hasta Almansa, pero cada vez con más claridad el movimiento es el contrario, y los fabricantes locales llevan la batuta de la distribución, después de es-

tablecer sus primeros contactos a través de la Cámara de Comercio.

Optimismo

Desde la iniciativa pública también están llegando ideas, y tanto el Ayuntamiento almanesino como la Junta parecen ver con buenos ojos la creación de un centro o instituto tecnológico para el sector. Otro de los gremios más tradicionales, como son los cuchilleros, han logrado ayuda de la Universidad para

algo parecido y han sido pioneros en un control de calidad y de homologación europea. Según el delegado de Industria, José Luis Moreno, si la situación financiera y de paridad monetaria no se modifica se podrá contemplar el resto del año con moderado optimismo y pensar en proyectos nuevos. «Para Albacete entera, la dinámica industrial que ha creado el calzado está siendo verdadero banderín de enganche para otras actividades que le están acompañando en salidas de prospección de mercados».

Albacete. Emillo Fernández Según los datos facilitados por la Dirección Territorial de Comercio, con sede en Murcia, el sector del calzado ha supuesto el 35,75 por ciento sobre el total de las exportaciones de la provincia de Albacete. Tal cifra supone un incremento del 4,58 por ciento respecto a los resultados del capítulo de exportaciones de la balanza comercial albacetense del año 1994.

Durante la década de los noventa, el calzado ha experimentado un crecimiento sostenido en sus exportaciones, ya que pasó de 7.215 millones de pesetas en 1991, a 9.727 millones de pesetas en 1995, lo cual supone una tasa de crecimiento anual del 35,55 por ciento. El año donde se produjo el crecimiento mayor ha sido el de 1993, según los mismos datos.

En el año 1995, y por orden de mayor volumen de compras, los mayores clientes del calzado albacetense han sido Francia, con 1.849 millones de pesetas, frente

Estados Unidos, primer comprador de calzado

a los 1.747 millones del ejercicio precedente. Le siguen a continuación Estados Unidos, con 1.606 millones en 1995, frente a los 1.585 del 94 y con un aumento del 1,32 por ciento.

Algo más alejados de ambos países, siguen en la lista el Reino Unido con 1.098 millones de pesetas, frente a los 960 del año anterior y un incremento superior al 14 por ciento, y Hong Kong con 1.011 millones de pesetas, frente a los 1.062 millones en el 94 y con un ligero descenso del 4,80 por ciento. El resto de los países no superan los mil millones de pesetas en su volumen de compra, sólo Alemania se aproxima levemente a dicha cifra ya que alcanzó los 996 millones de pesetas.

Por meses del año, julio es la

época en la que se registró mayor volumen de venta en 1995, con 1.023 millones y un incremento interanual del 15,43 por ciento, seguido del mes de diciembre con 959 millones de pesetas y un aumento de su tasa interanual del 16,86 por ciento.

Después de indicar estas cifras, puede verse que la capacidad de penetración del sector del calzado de Albacete en los mercados internacionales se mantiene, además de proseguir su trayectoria ascendente en el volumen global de las exportaciones de la provincia de Albacete.

En cuanto al ejercicio de 1996, último año estudiado por la Dirección Territorial de Comercio de Murcia, sobre los datos disponibles de enero a noviembre se

aprecia que las exportaciones de calzado sumaron 10.920 millones de pesetas, lo que supuso un 37 por ciento de las exportaciones de la provincia a lo largo de dicho periodo. Ello supone un incremento del 23 por ciento respecto a igual periodo del último año del cual se tienen datos completos, el de 1995.

En dicho periodo se aprecia un significativo cambio en las tendencias del comercio exterior albacetense en lo tocante al calzado. El primer lugar lo ocupan ahora los Estados Unidos, con 3.472 millones de pesetas, más del doble que en el año 1995. Francia pasa a un segundo lugar, con 1.752 millones de pesetas y a pesar de haber incrementado su volumen de compra. Dentro de Europa, siguen Reino Unido, Alemania y el Benelux. No obstante, cabe destacar la penetración en nuevos mercados: Hong Kong se consolida como la puerta de entrada del calzado albacetense y aparecen otros mercados como Rusia o Arabia Saudita.

SECTORES

Calidad y diseño, reto de las empresas del textil en la región para ser competitivas

Talavera. Eusebio Cedena
El pasado 5 de marzo, el ministro de Industria y Energía, Josep Piqué, se reunió en Talavera de la Reina con el Consejo Intertextil Español, que reúne a la cúpula empresarial del sector bajo la presidencia del talaverano Pablo García, y mantuvo, además, un remarcado encuentro empresarial sobre el futuro y las nuevas estrategias del sector textil-confección, una actividad de gran relevancia en la economía nacional, con más de 275.000 empleos, y con una muy especial incidencia en Castilla-La Mancha, donde da trabajo a alrededor de 25.000 personas con un volumen de producción cercano a los 144.000 millones de pesetas.

La presencia del ministro en el Centro Tecnológico de la Confección, que también preside Pablo García, sirvió para animar a los empresarios del sector y mostrarles el apoyo del Gobierno de la Nación, que, como el propio Josep Piqué se encargó de recordar, mantiene varias líneas de ayuda promovidas desde la Unión Europea, la más importante de ellas el Plan Retex, al que las empresas pueden acogerse a través de la segunda fase que ahora se abre y que contempla una inversión global de 7.500 millones de pesetas para los próximos dos años.

El ministro lanzó un mensaje de optimismo a los empresarios y les animó a seguir trabajando firmemente en el sector, pero a la vez les pidió un «esfuerzo extraordinario» en los próximos años con el objetivo de superar la crisis y ofrecer productos competitivos en los mercados internacionales, cada vez más copados y difíciles para las empresas que se dedican a esta actividad. En este sentido, el ministro aseguró con rotundidad que este reto de la competitividad pasa necesariamente por dos claves fundamentales: la calidad y el diseño de la producción. Los proyectos textiles de Castilla-La Mancha, y de toda España, los rasgos especifi-

LA visita del ministro de Industria y Energía, Josep Piqué, el pasado 5 de marzo al Centro Tecnológico de la Confección de Talavera de la Reina, donde presidió un importante encuentro empresarial del sector textil, sirvió para lanzar un mensaje de optimismo a las empresas y, a la vez, pedir a sus responsables un esfuerzo con el objetivo de superar la dura crisis de los últimos años. A juicio del ministro, el reto de la competitividad en el sector pasa por dos claves fundamentales: calidad y diseño.

del ministro Piqué al centro se presentó la Memoria de los años 1994.95, la última realizada hasta el momento, así como el número tres de la revista «Al Bies», que edita Asintec y dirige el periodista Pedro Pablo Moreno Agudo.

Esta revista es un vehículo de comunicación interna para el sector a nivel nacional y se ha convertido en el foro de debate

para los profesionales de esta actividad. En este último número, se recoge un amplio informe sobre la Pasarela Cibeles, donde se explica que «Talavera de la Reina vivió su gloria particular con la presentación de la colección del diseñador Joaquín Verdú, comercializada y distribuida por la empresa talaverana Globaltex», además de los perfiles de diversas empresas y un amplio resumen de las actividades, encuentros y jornadas desarrolladas en el Centro Tecnológico a lo largo del último año.

En Castilla-La Mancha existen en

torno a 750 empresas del textil-confección que pueden acceder a los numerosos servicios de este centro, aunque el principal núcleo de producción se encuentra en la propia comarca de Talavera, seguido de Toledo, Albacete y Ciudad Real, con una actividad mucho más reducida en Cuenca y Guadalajara. El sector, como se ha dicho, da empleo en la comunidad autónoma a unas 25.000 personas y genera un volumen de producción de 144.000 millones de pesetas. En la actualidad, la región castellano-manchega ocupa la tercera plaza en España en cuanto a empleados y número de empresas, después de Cataluña, que ocupa el primer lugar, y la Comunidad Valenciana.

En el conjunto del país, se calculan alrededor de 8.800 empresas con una producción global de 2.248.900 millones de pesetas y 276.300 empleados, magnitudes económicas nada desdeñables en el conjunto de la actividad económica nacional.



El ministro de Industria animó a los empresarios a seguir trabajando firmemente en el sector textil

cos, vino a decir Piqué, que les distinguen por su alto nivel de otro tipo de producciones, de tal forma que su competitividad no se establezca tanto en los bajos costes como en su elevada calidad y sus diseños.

Salir de la crisis

Estas palabras del ministro vinieron a confirmar el mensaje que los representantes empresariales del sector en la comunidad autónoma vienen lanzando desde hace tiempo como el medio más eficaz para afrontar la dura crisis de los últimos años, que provocó el cierre de muchas empresas en Castilla-La Mancha. Según el ministro de Industria, a estas alturas y si se dan estas premisas existen elementos suficientes para pensar que a partir de 1997 las empresas podrán superar las situaciones de angustia económica y salir adelante con garantías de éxito. Josep Piqué espera que 1997 sea un año de creci-

miento económico en todos los sectores y que ello repercuta muy positivamente en las empresas textiles. En esta recuperación, un elemento a destacar será la actividad que puedan desplegarse en los centros tecnológicos como el de Talavera, cuyas instalaciones alabó y de cuyo funcionamiento en favor del sector dependen en buena medida los objetivos propuestos dentro de esta actividad.

Apoyo institucional

Este centro, como se sabe, fue inaugurado en junio de 1994 y está gestionado por una sociedad denominada Asintec que se constituyó en 1990 bajo la presidencia de Pablo García, auténtico motor de las iniciativas de toda índole que allí se desarrollan con un importante apoyo del Ministerio, el Ayuntamiento talaverano y, sobre todo, de la consejería de Industria y Trabajo de la Junta de Comunidades. Durante la visita

SECTORES

La exportación, principal asignatura pendiente de muchas pymes de Castilla-La Mancha

Ciudad Real. C. del Campo

La puesta en marcha de planes estratégicos y la realización de un marketing internacional para las pequeñas y medianas empresas interesadas en iniciarse en el mundo de la exportación, son algunas de las claves que se dieron a conocer, recientemente, en la Cámara de Comercio de Ciudad Real en el marco de unas jornadas regionales sobre comercio exterior.

Medio centenar de directivos y técnicos de pymes se sumaron a la iniciativa en que se hizo hincapié en la necesidad de favorecer e impulsar la internacionalización de las empresas de Castilla-La Mancha.

Y es que, según se puso de manifiesto por parte de los distintos ponentes ante los asistentes, en su mayoría un nutrido grupo de empresarios que están iniciando sus primeros contactos para exportar sus productos, «ya no se trata de vender lo que se produce ni de fomentar las ventas, haciendo o recurriendo al descuento, sino de ofrecer lo que verdaderamente demanda el cliente». En definitiva, para el ponente Luis Jiménez Herrero, director de Promoción y Desarrollo Internacional del Club del Exterior, se trata de optimizar las variables que han de conjugarse en la empresa: promoción, producción, precio y distribución.

Este día a conocer las principales razones que conducen a una empresa a la exportación, entre ellas, una economía más global, integración de las economías en bloques comerciales y el aumento de la competencia. Al mismo tiempo, criticó la actitud de las empresas españolas por «dejarse comprar», más que empujarse en exportar, en toda su extensión, sin perfilar planes globales de exportación continuada.



Mariano Cieza

Varios expertos explicaron a empresarios de la región las claves para exportar sus productos

No obstante, Jiménez Herrero consideró que España ha duplicado sus exportaciones en los últimos años, aunque todavía se sitúan en el dos por ciento.

Materias plásticas

En referencia a Castilla-La Mancha, la región se acercó en el periodo de enero a noviembre del año pasado en los 174.000 millones de pesetas, en exportación, mientras que las importaciones superaron los 225.000 millones de pesetas. Fue precisamente la provincia de Ciudad Real, después de Toledo, la que mayor número de ventas al exterior realizó el pasado año 1996, con algo más de 37.000 millones, frente a los 18.000 millones que dedicó al área de importación.

Según se destacó en el marco de estas jornadas, financiadas por el fondo europeo Feder y la Junta de Comunidades, fueron

las materias plásticas, bebidas alcohólicas y vinagre, material eléctrico, productos químicos orgánicos, carnes, grasas y aceites, productos lácteos y huevos de ave, los productos más solicitados a la empresas ciudadreales, que también exportaron mobiliario médico-quirúrgico, manufacturas de cuero, azufre, yesos, productos cerámicos y de molinería.

Redes comerciales

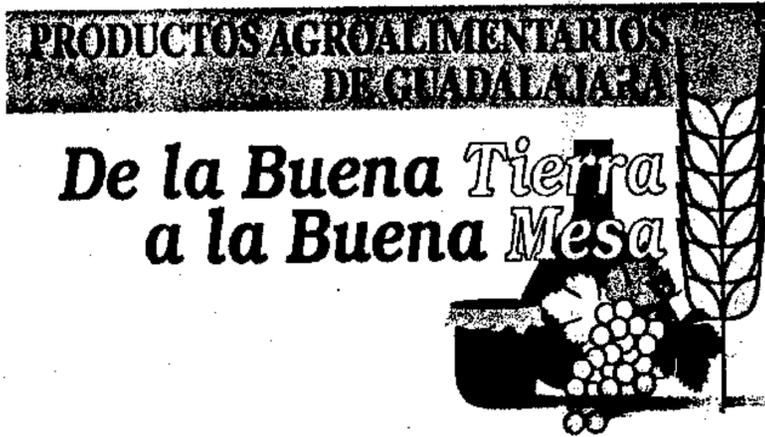
También se señaló que las ayudas a la exportación, más que subvenciones, deben convertirse en ayudas estratégicas para la búsqueda de redes comerciales, agentes y apoyos legales. Luis Jiménez insistió en la conveniencia de que las empresas cuenten con servicios de consultoría para perfilar las estrategias y superar, de una vez, «el miedo psicológico» a la acción exportadora.

Por su parte, el director de Negocio Extranjero del Departamento de Comercio Exterior, José Sevilleja Alonso, resaltó la importancia de las fuentes de información para la prospección de mercados exteriores, partiendo de la realidad de las empresas españolas; el 93 por ciento de las mismas son pymes, con limitada capacidad financiera, tecnológica y comercial y con grandes dificultades para acceder a la información necesaria para elaborar sus planes de exportación. En este sentido, indicó que muchas empresas, aún habiendo realizado operaciones de este tipo, no utilizan todas las medidas de apoyo que la Administración pone a su disposición.

Este incidió en la importancia de estas ayudas «motivadoras», especialmente a la formación e información, que les da pie a impulsar su presencia en ferias y misiones comerciales.



Diputación de
Guadalajara



De la Buena Tierra
a la Buena Mesa

EMPRESAS

Breves

Solán de Cabras

La dirección y los trabajadores de la empresa «Balneario y Aguas del Solán de Cabras» han alcanzado un acuerdo, después de más de un año de negociación, para la firma del convenio colectivo, que contempla una subida salarial de un 3,5 por ciento para el año 1996 y de un 2,6 por ciento para 1997, del que se beneficiarán los 96 trabajadores de la empresa conquense.

Frimancha

La empresa Frimancha, situada en Valdepeñas (Ciudad Real), registró durante el pasado ejercicio unos beneficios netos de 246 millones, un millón más que en 1995, mientras que el importe neto de la cifra de negocios se fijó en 14.269 millones, frente a los 13.334 millones del año antes. Según la información facilitada por la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), «a lo largo del ejercicio se han hecho notar los efectos negativos que, sobre la cifra de ventas de la línea de vacuno, ha provocado la crisis de la industria en Reino Unido».

Cadegesa

Cadegesa, empresa de trabajo temporal ha abierto una nueva delegación en Toledo. Las oficinas están situadas en la Avenida de Barber, número 2 y a ella pueden dirigirse empresas y demandantes de empleo de Toledo. Cadegesa fue fundada en 1986 y desde entonces ha colaborado con numerosas empresas y organismos, proporcionando empleo a un importante número de trabajadores.

Tudor Azuqueca

La dirección y sindicatos de Tudor en Azuqueca de Henares (Guadalajara) han registrado recientemente ante la Delegación de Industria y Trabajo de la Junta el texto del convenio laboral en vigor para esta factoría desde 1997. El convenio fija una subida salarial para los 373 trabajadores de esta planta de un 1,6 por ciento sobre las actuales tablas salariales. La Sociedad Española del Acumulador Tudor, perteneciente a la multinacional Exide, se dedica a la fabricación de baterías.

Gas Castilla-La Mancha

El presidente de la empresa Gas Castilla-La Mancha, Carlos Torralba, ha indicado que las obras de construcción de la red distribuidora de gas natural en Talavera de la Reina comenzarán dentro de unos tres meses. Estas obras, según Torralba, se realizarán de forma paralela a la construcción del gaseoducto que conectará Mocejón con Talavera, pasando por Torrijos, y cuya finalización está prevista para dentro de año y medio.

Suzuki

La compañía japonesa Suzuki se encuentra a la espera de que el Ministerio de Economía y Hacienda haga efectivo el pago de las ayudas contenidas en el Plan de Viabilidad de la empresa con el fin de hacer efectiva su segregación de la planta de Manzanares del Grupo Santana.

Ángel Fernández (Adecco): Lo importante es que los trabajadores puedan acceder al mercado laboral

Ángel Fernández Martín, dirige la compañía de trabajo temporal «Adecco» desde comienzos de año y no duda en calificar como positivo este tipo de contratos ya que permite «al desempleado» entrar en el mercado de trabajo con las mismas garantías que cualquier trabajador. Sus objetivos para 1997 son poner en marcha Adecco-Formación, plan del que se podrán beneficiar más de 20.000 trabajadores en paro, implantar la informatización en todas las delegaciones y continuar con InserAdecco, programa que integra a colectivos marginados, de tercera edad y jóvenes demandantes de primer empleo al mundo laboral.

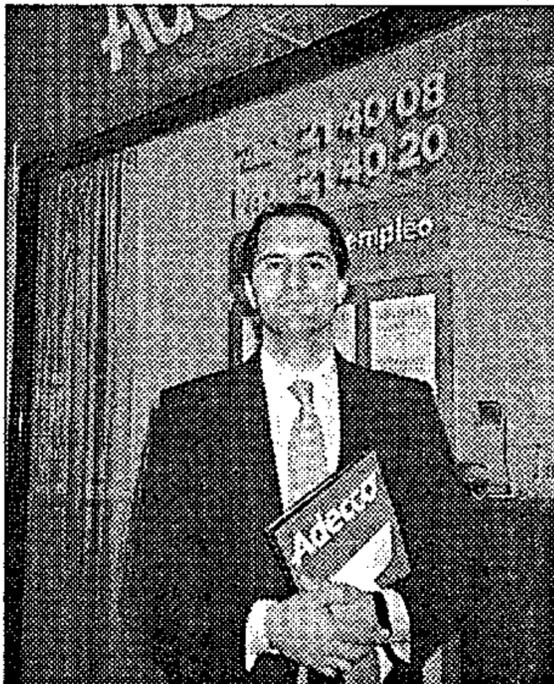
Toledo. F. R.

Estar al frente de una empresa de trabajo temporal como es Adecco, le ha ayudado a Ángel Fernández Martín a defender desde su experiencia este tipo de contratación. Por eso reitera que debe haber una distinción entre los contratos basura que establece la legislación y los que ellos ofrecen a los trabajadores desempleados que se acercan a su empresa, ya que se les da todas las garantías que establece la legislación laboral, además de ofrecer la posibilidad de entrar en el mercado laboral con las mismas ventajas que cualquier otro trabajador.

Pero lo más importante para Fernández Martín es que muchos de los trabajadores que contratan en Adecco terminan trabajando para la empresa que los ha solicitado. «Les ofrecemos la posibilidad de entrar en el mercado laboral y eso es lo más importante», asegura.

—¿Cuándo surgió Adecco?
—En Toledo comenzó en enero de este año. En España llevamos desde el año 86, concretamente comenzamos en Cataluña, donde sigue estando más desarrollado el trabajo temporal. Tenemos 210 delegaciones en toda España. En Castilla-La Mancha tenemos cinco delegaciones. El balance no puede ser más positivo en 1996. En España hemos puesto a disposición de las empresas más de 15.000 trabajadores y en el 97 esperamos llegar a los 18.000.

—¿Cuál es el volumen de



Ángel Fernández Martín es el director de Adecco en Toledo, empresa de trabajo temporal que comenzó a funcionar a principios de año

facturación?

A nivel nacional hemos facturado más de 33.400 millones de pesetas. Adecco es la primera empresa del sector en España y las previsiones para este año están cifradas en 46.000 millones, lo que supone un crecimiento del 39 por ciento.

—Las reuniones que están manteniendo los agentes sociales para reformar el mercado laboral. ¿Cree que perjudicará de alguna manera a este tipo de empresas?

—Pensamos que no. Además tenemos mucha experiencia internacional en otros países europeos. El trabajo temporal tiene su mercado y son aquellas necesidades temporales que hay en la empresa, pero no pretendemos cubrir puestos

permanentes de la empresa. No es nuestra función. No se trata de sustituir puestos permanentes.

—¿Cuál es el máximo de tiempo que establece la ley para contratar a un trabajador temporal?

—Depende del supuesto obra o servicio y el máximo de contratación es lo que dure la obra. Otro supuesto son las eventualidades que pueden ser por las circunstancias de producción, excesos de pedido o porque tengan acumulación de trabajo y ahí puede ser de seis meses. El tercer supuesto es cuando sustituimos a los trabajadores de la empresa que están de baja laboral o están de vacaciones y aquí el tiempo es el que dicho trabaja-

dor dure fuera de la empresa. El último es el de preselección y es cuando hay un puesto vacante en la empresa y debe cubrirlo y están hasta los tres meses. No podemos cubrirlo de forma permanente, eso no es trabajo temporal. Me parece muy bien la reforma laboral y que lleguen a acuerdos los agentes sociales para que no precarice el empleo y haya un mayor grado de estabilidad laboral.

—¿Existen muchos contratos temporales?

—Si vemos los datos de empleo que hay en España existe mucha temporalidad en el empleo. Sólo el 0,4 por ciento de la población trabaja a través de empresas de trabajo temporal.

EMPRESAS

«Puerta de Toledo», un innovador proyecto regional para la Feria Internacional del Mueble de Madrid

DEL 15 al 20 de abril se celebra en el Parque Ferial Juan Carlos I, la Feria Internacional del Mueble de Madrid, en la que han confirmado su participación cuarenta empresas procedentes de Castilla-La Mancha, de las cuales veintiocho forman parte del «Parque Toledo», un área de presentación de empresas agrupadas, donde se exhibirán las propuestas de las firmas respetando su independencia y que ofrece más beneficios

Toledo. P. Hernández

El martes se presentó en el Centro Tecnológico de la Madera, en Toledo, la Feria Internacional del Mueble de Madrid, que se celebrará del 15 al 20 de abril en el Parque Ferial Juan Carlos I. En este certamen, uno de los más importantes de Europa, participarán cuarenta empresas de Castilla-La Mancha, de las que 28 (hasta el momento) forman parte del proyecto «Puerta de Toledo», una novedad en esta edición, ya que se incluye dentro de un área denominado «parque», donde las empresas se encuentran agrupadas por regiones, para las que se ha diseñado una decoración diferenciada y donde se exhibirán las propuestas de las firmas respetando su independencia.

Esta nueva fórmula de presentación en esta feria responde a la necesidad de mejorar la presencia de estas empresas de la región sin que suponga un desembolso económico importante.

Toledo. P. H.

Desde mañana, día 14, hasta el próximo domingo se celebra en la localidad toledana de Sonseca la V edición de la Feria del Mueble y Afines de Castilla-La Mancha y que este año contará con la presencia de 22 expositores, procedentes en su mayoría de la provincia de Toledo, aunque la representación también abarcará a otras industrias auxiliares o relacionadas con el mueble.

La celebración de esta feria es el resultado del esfuerzo realizado por la Asociación de Empresas del Mueble de Sonseca y Comarca (Aemsys) y las entidades que han colaborado en su desarrollo, Junta de Comunidades, Diputación de Toledo, Ayunta-



Oscar Huertas

El proyecto «Puerta de Toledo» fue presentado el martes en el Centro Tecnológico de la Madera

Así, el proyecto «Puerta de Toledo» permitirá, entre otros beneficios, reducir costes y realizar acciones globales para su promoción.

Según explicó en la presentación de esta feria el consejero de Industria y Trabajo, Alejandro Alonso, mantener un buen nivel de colaboración con Ifema es fundamental para el desarrollo empresarial de Castilla-La Mancha, pues es el mejor recinto ferial de Madrid y está muy cerca de la región. Para Alonso, el proyecto «Puerta de Toledo» es muy interesante para el futuro desarrollo de este sector, el segundo más importante de la región en cuanto al número de empleos que genera y que factura anual-

mente unos 50.000 millones de pesetas.

La Junta de Comunidades colaborará con las empresas aportando el 30 por ciento del presupuesto total.

En la presentación también estuvieron presentes el presidente de la Asociación de Empresarios de la Madera de Castilla-La Mancha, Miguel Pantoja Renilla; el director general de Desarrollo Industrial, Fernando Sánchez Bódalo; el director de la Feria Internacional del Mueble de Madrid, Santiago Quiroga, así como representantes de las empresas participantes en el «Parque de Toledo».

Según se explicó en este acto, «Puerta de Toledo» es una pe-

queña ciudad, con sus calles, avenidas y plazas, para la práctica del comercio, todo ello en el entorno de un parque abierto, tratando de emitir las características propias de la comunidad autónoma.

«Puerta de Toledo» actuará inicialmente en el pabellón 7 y por una parte convocarán a aquellas empresas que tienen gran capacidad industrial y comercial y que se sitúan en grandes superficies de exhibición y, por otra, a solicitud de la Asociación de Empresarios de la Madera, se ha generado un programa de selección de producto con participaciones agrupadas que permitan mostrar de una forma clara lo mejor de la industria de la región.

Empresas del mueble de la región tienen una cita este fin de semana en Sonseca

miento de Sonseca, Caja Rural de Toledo, que este año actúa por primera vez como patrocinador, y la Federación Empresarial de Castilla-La Mancha de Economía Social (Fecmes).

Lo que se pretende con este certamen, según palabras del presidente de Aemsys, Jesús Palencia, es desarrollar fórmulas de promoción conjunta que permitan mostrar y comercializar adecuadamente la producción de

uno de los subsectores más característicos de la economía toledana. Además, el objetivo a medio plazo es consolidar la feria como principal escaparate regional de las empresas del mueble y, a la vez, un encuentro multisectorial en el que tengan cabida otros productos representativos de la zona.

Desde la constitución en el año 1991 de la Asociación de Empresas del Mueble y Afines de Casti-

lla-La Mancha se ha estado trabajando en mejorar la capacitación profesional y la formación empresarial de los trabajadores del sector con la organización de cursos; avanzar en la perspectiva de una gestión centralizada de compras y de contratación conjunta de servicios para racionalizar costes y disminuir gastos y, por último, sentar las bases de una política de ventas común, como la elaboración de catálogos, asistencia colectiva a ferias o la organización de las mismas.

En esta quinta edición, la organización ha pretendido incrementar el número de expositores, aumentar las vías de comercialización directa y atraer a más visitantes.

AGRICULTURA

Agronoticias

Seguros RGA

Seguros RGA, compañía de las Cajas Rurales, cerró el ejercicio de 1996 con una cifra de negocio directo de 11.711 millones de pesetas, un 33 por ciento más respecto al año anterior. La cifra total de negocio alcanzó los 23.510 millones de pesetas, considerando además de la venta directa de seguros, la captación total de primas de seguros agrarios, las aportaciones a planes de pensiones y los ingresos por inversiones. Ha tenido unos resultados después de impuestos que arrojan unos beneficios de 720 millones de pesetas, un 88 por ciento más que el año anterior. Las reservas técnicas constituidas han alcanzado la cifra de 22.822 millones de pesetas.

Reducción del consumo de fruta

Las asociaciones agrarias solicitarán al Ministerio de Agricultura que fomente, mediante campañas publicitarias, el consumo de fruta fresca, tras detectar que los españoles han reducido de forma alarmante los cítricos y las hortalizas de su dieta diaria. Entre los años 1990 y 1995 los agricultores dejaron de vender 2.300.000 toneladas de fruta fresca, cuyo valor ascendió a más de 310.000 millones de pesetas. Según Asaja, la comodidad en la alimentación y las fuertes campañas publicitarias de empresas privada en favor de las ventas de postres preparados, son los dos ejes que han influido negativamente en el consumo de estos productos del campo.

Ventas de aceite de oliva

Las ventas de aceite de oliva se situaron durante el mes de enero en 40,5 millones de litros, lo que representa un incremento del 29,87 por ciento en relación con el mismo mes del año anterior, según los datos de la Asociación Nacional de Industriales, Envasadores y Refinadores de Aceites Comestibles (Anierac). De este volumen, unos tres millones de litros correspondieron al aceite virgen extra de hasta un grado; 2,3 millones al virgen de hasta dos grados; 21,5 millones de litros al oliva de hasta 0,5 grados y 13.191 millones de litros a la variedad entre 0,5 y 1,5 grados.

Programa Leader

El consejero de Agricultura y Medio Ambiente, Mariano Maraver se reunirá hoy con todos los presidentes y gerentes de los programas Leader en la región para que el director general responsable de estos programas en el Ministerio de Agricultura explique las causas de la paralización de las aportaciones del Gobierno central a estos planes comunitarios de desarrollo rural. Según Maraver, es poco serio que se interrumpan las subvenciones procedentes del MAPA.

Vinos de Mondéjar

Las primeras 75.000 botellas de vino de la marca «Vega Tajuña», acogido a la Denominación de Origen «Mondéjar», en la provincia de Guadalajara, saldrán al mercado esta misma semana y serán distribuidos por toda España. Así lo indicó el propietario de Bodegas Mariscal, Eusebio Mariscal, elaborador de los citados caldos.

Nuevas fórmulas para relanzar la producción de resina de modo rentable y competitivo

EL Gobierno regional y el Instituto Nacional de Investigaciones Agrarias (INIA) firmarán próximamente un convenio de colaboración para la puesta en marcha este año de un programa experimental de extracción de resina, con el fin de relanzar la producción de esta sustancia con métodos modernos, de modo que sea rentable y competitiva. El acuerdo permitirá que durante este año se realicen cursos para aprender la técnica de extracción denominada «pica de corteza».

Toledo. D. T.

En la reunión que mantuvo la pasada semana la Mesa Sectorial de la Resina, órgano que se constituyó en noviembre del pasado año, se han buscado acuerdos en dos puntos fundamentales para la puesta en marcha de la fase experimental: la realización de cursos dirigidos a nuevos resineros, en los que aprenderán la técnica de extracción denominada «pica de corteza», así como el establecimiento de «matas experimentales» para tener resultados concretos de producción este mismo año.

Técnicas rentables

Según el director general de Medio Ambiente, Alberto Saiz, el sector de la resina comenzó a decaer cuando los costes de producción de esta sustancia dejaron de ser competitivos en el ámbito internacional, dado que los métodos de extracción, denominados «azuela», eran demasiado caros. Por ello, se investigaron otras técnicas más rentables, que con menor trabajo,

un mismo resinero pudiera actuar sobre más árboles y obtener mayor producción y así abaratar costes y permitir precios competitivos.

Esto se abandonó en la década de los 80 porque, a pesar de estos esfuerzos, el mercado internacional evolucionó negativamente y los costes de producción de la resina española dejaron de ser competitivos en relación a los de otros países como China o Brasil.

Futura evolución

No obstante, ahora se están retomando estos estudios y su puesta en práctica, ya que los precios actuales y su futura evolución, así como las industrias de tintas y pinturas «demandan la producción de resina», según el director general de Medio Ambiente Natural.

Por ello, desde la Mesa de la Resina se pretende relanzar esta actividad, aplicando unos métodos de obtención modernos, experimentando con nuevos resineros y diseñando las matas o unida-

des de explotación que sean adecuadas a las condiciones naturales de las zonas productoras de la región, fundamentalmente Cuenca y Guadalajara.

Para que esta actividad en la región fuera rentable y competitiva sería necesario obtener una producción de dos kilos y medio de «miera» por año y árbol, así como que cada resinero trabajase en torno a unos 7.000 árboles.

Más producción

Según indicó Alberto Saiz, estos son los puntos de referencia sobre los que se experimentará este año y espera que los resultados sean «halagüeños y en años sucesivos se pueda aprovechar regularmente, si no toda la superficie que tradicionalmente se resinaba, sí la parte más productiva, de forma que pueda fijar a un sector de la población a una actividad tradicional rentable económicamente y buena para la conservación del medio forestal». Este mes comenzarán los cursos.

La nueva mesa de precios de carne de caza en la Lonja de Ciudad Real moverá 1.500 millones

Toledo. D. T.

La Lonja Agropecuaria de Ciudad Real constituyó la pasada semana la primera mesa de precios de carne de caza de España tras llegar a un acuerdo los representantes de la Asociación Agraria Jóvenes Agricultores (Asaja), y la Asociación de Productores de Caza de Castilla-La Mancha (Aproca).

Según fuentes de la Lonja, la mesa de caza moverá al año cerca de 1.500 millones de pesetas y supondrá un referente para Castilla-La Mancha por la importancia que tiene esta actividad en la región, sobre todo en Ciudad Real, donde los cotos ocupan más del 87 por ciento de la superficie provincial, aproxi-

madamente 17.300 kilómetros cuadrados.

En la reunión de la semana pasada se procedió a la elección de los diez miembros de cada uno de los sectores y se aprobaron las normas que van a regir el funcionamiento de la Junta de Precios del sector de la carne de caza y la mesa de precios.

Esta mesa va a tener un carácter estacionario, ya que únicamente se dictarán precios durante la temporada de caza, que se prolonga desde mediados de septiembre al mes de febrero.

La mesa de precios emitirá cotizaciones en caza mayor de carne de jabalí y ciervo, para los que se dictarán precios distintos según la cate-

goría del rececho y montería, así como de conejo, perdiz y liebre, dentro de la caza menor.

Las reuniones de la mesa tendrán una periodicidad quincenal y los precios se fijarán en origen, según las mismas fuentes. La cotización de la carne de venado será una de las más relevantes, dada la repercusión que está adquiriendo su comercialización fuera de España, como lo demuestra que durante la última década, este producto haya conseguido por su calidad acceder a los mercados internacionales más competitivos.

Asaja se ha mostrado satisfecho por la creación de esta mesa, pionera en España.

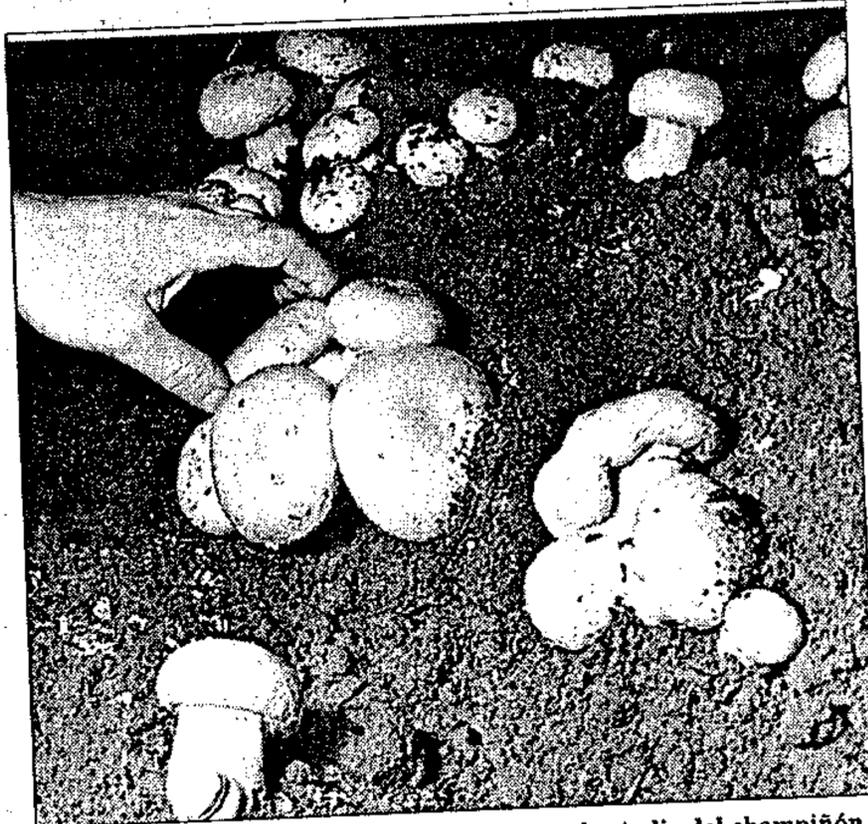
Los productores de compost se asocian en cooperativa al amparo de la normativa regional

Cuenca. Miren Delgado
La cooperativa Reconsa, que agrupa en el término municipal de Casasimarro a una docena de negocios dedicados a la producción del compost, lleva algo más de un año dedicada a la recogida de este sustrato del cultivo del champiñón con el fin de buscarle una salida comercial y evitar problemas medioambientales. La idea surgió a raíz del Decreto de la Consejería de Agricultura, en el que se recogen una serie de incentivos para este sector.

Esta cooperativa coordina dos áreas de recogida controlada de vertidos, distribuidas de manera estratégica por toda la comarca de La Manchuela, con el fin de evitar posibles focos de contaminación. Reconsa recibe el asesoramiento del Centro de Investigación, Experimentación y Servicio del Champiñón (CIES), con sede en el municipio de Quintanar del Rey.

A juicio del director del CIES, José Pardo, «realiza una labor muy buena porque se rompe con la dispersión anárquica de vertidos que había antes y se le da un valor añadido al compost desde el punto de vista comercial, hacia zonas como el Levante o Almería».

Este centro, que depende de la Junta de Comunidades y la Diputación Provincial de Cuenca, es el único que se dedica en España al estudio y producción del champiñón con el fin de incrementar su calidad y reducir los costes de cultivo. Entre los logros conseguidos en sus casi ocho años de andadura, cabe destacar los estudios sobre la utilidad del orujo de uva agotado en la producción del compost, diversos descubrimientos sobre el agente patógeno denominado «mole seca» y la óptima regula-



El CIES es el único en España que se dedica al estudio del champiñón

ción de insecticidas para controlar la acción de los mosquitos.

El CIES consta de un área de laboratorios y administración, una zona de experimentación con cultivos y varias dependencias con almacenes. Varias naves desarrollan la experimentación del cultivo con el máximo grado de climatización automatizada. Los resultados que aquí se obtienen pueden ser reproducidos en la práctica y obtener importantes beneficios en cuanto a calidad y productividad.

Tecnología punta

En los laboratorios se realizan los seguimientos sobre variedades comerciales de champiñón, se estudia el suplemento nutritivo de compost elaborado y también se analiza la influencia de la

calefacción a propano en los cultivos. En esta zona, que está dotada de tecnología punta, se optimiza también la técnica medioambiental de producción, se regula el uso de insecticida órgano-fosforados y se comprueba la tecnología poscosecha del champiñón cultivado con destino a fresco.

La principal utilidad de este centro estriba en la inmediatez de los servicios que presta y en su carácter gratuito como en el caso de la analítica de materias primas para fabricar el compost. El agricultor también puede beneficiarse de asesorías sobre el champiñón y los servicios trimestrales de publicaciones. Además de este centro de Quintanar del Rey, en Europa hay otros análogos en Francia, Holanda y Reino Unido.

UPA estima las pérdidas para el sector de cultivos herbáceos en 30.000 millones de pesetas

Toledo. D. T.

La Unión de Pequeños Agricultores (UPA) ha mostrado su total rechazo a la propuesta aprobada por la Comisión Europea por iniciativa del comisario Franz Fischler de reducir el gasto agrícola previsto para la campaña de 1997/98 en 1.482 millones de ecus (245.000 millones de pesetas). Esta reducción, según la organización agraria, tiene como principal sector perjudicado el correspondiente a los cultivos herbáceos ya que en él se propone una reducción de 1.400 millones de ecus en los pagos compensatorios de la campaña 97/98 (231.000 millones de pesetas).

UPA ha exigido a la ministra de Agricultura, Loyola de Palacio, que rechace radicalmente esta propuesta cuando sea debatida en el próximo Consejo de Ministros de Agricultura de la Unión Europea, por las gravísimas repercusiones económicas que puede tener para el sector de cultivos herbáceos español.

La propuesta de precios, aprobada por el Colegio de Comisarios, incluye la reducción en una media del 6 por ciento de las ayudas directas a los productores de cultivos herbáceos (reducción de un 7,3 por ciento para cereales y de un 4,2 por ciento para oleaginosas) y en un 26,8 por ciento las ayudas destinadas a compensar las retiradas de tierras. UPA recuerda que esta propuesta ya tuvo un rechazo total el pasado verano, tanto por lo que se refiere a todo el sector productor, como a la posición de la mayor parte de los Estados miembros.

Por otro lado, UPA ha convocado para el próximo 12 de abril una manifestación en Madrid para instar a la ministra de Agricultura a que tenga una mayor firmeza para defender una mejor reforma de la OCM del aceite.

EL OLMO DE LA FACILIDAD

Sistema de Compra Personalizado.

El OLMO DE LA FACILIDAD. Se no necesita una tarjeta para cada caso y cada caso. El Sistema de Compra Personalizado convierte las tarjetas de crédito de la Caja Rural de Toledo en TUGAS las tarjetas que puede necesitar. Se sólo utilizar una tarjeta.



El OLMO DE LA COMODIDAD. Con el Sistema de Compra Personalizado de la Caja Rural de Toledo le otorgamos que acceder de su tarjeta, cuando pagar a crédito a crédito. Además decidir en cuánto plazos y el importe a pagar en cada una.

El OLMO DE LA CONFIANZA. Con el Sistema de Compra Personalizado de la Caja Rural de Toledo le otorgamos que acceder de su tarjeta, cuando pagar a crédito a crédito. Además decidir en cuánto plazos y el importe a pagar en cada una.



CAJA RURAL

*Registrado en la Consejería de Economía y A.P. de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha

ENTREVISTA

Rafael Martín Molero: «Este año veremos productos de Caja Rural muy innovadores»

DESDE hace algo más de dos años Rafael Martín Molero asume la Dirección General de la Caja Rural de Toledo. En este tiempo, ha conseguido culminar con éxito un programa de «autosaneamiento» de la entidad, que ha dado ya sus frutos con unos resultados positivos en el pasado ejercicio. Sin embargo, para Martín Molero, antes que los beneficios hay que tener en cuenta la solidez de la entidad. Para este año ha anunciado nuevos productos que pondrá en marcha Caja Rural «absolutamente innovadores».

Toledo. Pilar Hernández

—Como director general de Caja Rural de Toledo, supongo que estará satisfecho del positivo balance del pasado ejercicio.

—Efectivamente, ha sido un resultado positivo para la entidad. Hemos aumentado nuestros activos totales en 23.909 millones, una cifra importante; hemos continuado el plan de autosaneamiento que nos impusimos en su día y es un capítulo ya cerrado en el balance de nuestra entidad; se han aumentado los recursos ajenos en 14.000 millones. En cuanto al activo, también lo hemos aumentado y estamos en una cifra superior a los 88.000 millones. El resultado son 803 millones de beneficios, después de pagar impuestos. Pero hemos dejado unas dotaciones genéricas, no específicas, de 2.762 millones de pesetas, es decir, que con los resultados de este ejercicio hemos seguido la línea de robustecimiento de la entidad. Hemos tenido unas dotaciones acumuladas en el año de 3.712 millones que lógicamente salen también de los resultados económicos de nuestra empresa.

La valoración no es nada romántica, puesto que lo que preveíamos en enero de 1996 ha tenido sólo una variación de un millón de pesetas al final de ese año. El ejercicio es bueno para nuestra empresa pues lográbamos el viejo sueño que teníamos hace dos años, llegar a unos fondos de dotaciones del 100 por cien y hemos cerrado con un 101,74 por ciento, lo que significa que esta entidad es absolutamente sólida para esos planteamientos.

—¿Cuál es el secreto de estos buenos resultados?

—No hay triunfalismo ni alegrías, pero sí satisfacción porque hemos conseguido lo que pretendíamos, una empresa sólida. La gente no se debería fijar tanto en los beneficios de la entidad como en su solvencia. Cuando una entidad tiene unos

beneficios previstos quiere decir que hay una gestión y planificación correcta y hay un respaldo de los socios y clientes hacia la entidad y eso da toda la cascada de beneficios que tiene la cuenta de resultados. Los beneficios quizás pudieran ser superiores, pero preferimos que no aparezca una cifra grande de beneficios, pero sí una solidez.

Novedades

—El año pasado pusieron en marcha una serie de programas novedosos. ¿Seguirán este año en la misma línea?

—En el año 96 ya lanzamos novedades importantes, como el revolucionario Sistema de Compra Personalizada (SCP), que funciona muy bien. Hemos sido los primeros en la región que hemos implantado la «tarjeta moneadero» y ha tenido un gran resultado. Tenemos los propios fondos garantizados de Caja Rural. El primer fondo lo cubrimos en pocos días y el segundo está prácticamente cubierto; tenemos un tercero y un cuarto en marcha. Los fondos de inversión mobiliaria están funcionado muy bien. En el año 97 veremos productos de Caja Rural absolutamente innovadores.

—Tengo entendido que el Plan de Pensiones también está dando buenos resultados.

—El Fondo de Pensiones de las Cajas Rurales está el cuarto en el ranking nacional en cuanto a rentabilidad. A pesar de que ni en el 95 ni en el 96 habíamos tenido la oportunidad de ponernos en marcha con ellos, en el último trimestre del 96 hemos tenido un 400 por cien de lo que habíamos tenido en años anteriores. Pero pensamos lanzar otros que ya comunicaremos. Tenemos un Plan de Pensiones ya estudiado y que será muy especial, sobre todo por a quién va dirigido y las condiciones que tendrá.



Rafael Martín Molero, director general de Caja Rural de Toledo

—De lo que sí están seguros en Caja Rural es de seguir con su política de expansión, ¿no es así?

—Sí, pero una política de expansión conservadora. Estamos a una semana de abrir una sucursal en Candeleda, en la provincia de Ávila; la pasada semana visitamos al presidente de la Junta de Castilla y León, para darnos a conocer. Vamos a ponernos en marcha en toda la parte sur de Ávila ya que, por los acuerdos de la Asociación de Cajas Rurales, esta zona nos corresponde a Toledo. En Talavera de la Reina se abrirán en dos meses otras dos oficinas y en la provincia de Madrid sí que vamos a potenciar la entidad, abriremos en este año tres o cuatro oficinas nuevas. Pero todo con mucha calma y sabiendo donde vamos. Los estudios de potencialidad que tenemos en Caja Rural son muy exigentes y no abrimos por abrir. No queremos aventuras peligrosas.

Puestos de trabajo

—¿Esta expansión repercutirá en la ampliación de personal?

—Desde que me hice cargo de la Dirección General de esta Casa hemos ido paulatinamente contratando gente, de hecho, le puedo decir que seguimos en esa política, pero sin crear puestos de trabajo por crearlos. Nuestra plantilla no ha ido en retroceso, sino todo lo contrario, y una de nuestras novedades es que dentro de muy pocos meses tendremos en la calle una plantilla de jóvenes preparados por nosotros y que van a hacer de comerciales; un equipo que ya está en nuestra

Escuela de Formación. Tenemos la media más alta de formación que hay hoy en día en la banca. Es vital para una entidad formar a su gente. Tenemos un equipo de profesionales que ya lo quisieran tener otras entidades de mucho más volumen.

Nuevos mercados

—Además del sector agrario, ¿están abiertos a nuevos mercados?

—El sector agrícola y ganadero y cooperativismo en esta Casa es vocación y obligación. Somos los primeros en ese sector y seguimos manteniendo esa primacía. Tenemos un montón de nuevas ideas para asesorar y promocionar a nuestros agricultores. Pero lo lógico es que si otras entidades financieras pueden introducirse en ese sector, nosotros también lo podemos hacer en otros. Esta política está dando buenos resultados. Hemos incrementado nuestra cuota de mercado, sobre todo el pasado año, y vamos a incidir en ello.

—¿Cómo planteará Caja Rural la incorporación de España a la Moneda Única Europea?

—Es un cambio muy grande, por eso hemos enviado gente a Bruselas para saber qué están haciendo otras entidades, aunque nuestra Asociación de Cajas Rurales está dando otros pasos, para que el cambio que tenemos que sufrir afecte lo menos posible a esta entidad y que estemos preparados para ello. Es un buen reto y me sorprende la capacidad de los castellano manchegos para adaptarnos a cualquier evento.

MOTOR

Chrysler Stratus: una berlina estilizada, muy manejable y espaciosa para los ocupantes

La empresa Chrysler quería conseguir con el modelo «Stratus» una berlina estilizada, muy manejable y lo bastante espaciosa como para cinco pasajeros y su equipaje. Chrysler consiguió estos objetivos al aplicar a este modelo su revolucionario diseño «Cab Forward» o cabina adelantada; al desplazar las ruedas hacia el exterior y la base del parabrisas hacia adelante ha logrado aumentar el espacio interior. El resultado es más amplitud para los pasajeros y una excelente visibilidad.



El motor de 2.5 litros V6 del Chrysler Stratus genera una potencia suave y silenciosa

Toledo, D. T.
En el «Stratus», los pasajeros, y no sólo el conductor, se benefician del avanzado diseño «Cab Forward» de Chrysler. Empezando por la comodidad y estabilidad que proporcionan la gran distancia entre ejes y la amplitud de vía. Comodidad que se potencia con un habitáculo con amplio espacio lateral, superior e inferior, para cinco pasajeros adultos, dos en los asientos anatómicos delanteros y tres en el asiento trasero. En total son 2.716 litros de espacio para los pasajeros más 436 litros de maletero para el equipaje.

La seguridad del Chrysler «Stratus» está construida en dos vertientes. Por un lado, permitir al conductor detenerse rápidamente, evitar un obstáculo o acelerar con fuerza para salir de una situación peligrosa. Por otro, está equipado y diseñado para proteger a los pasajeros en caso de impacto con un conjunto diverso de elementos de seguridad de serie, empezando por el airbag para conductor y pasajero delantero. Los cinturones de seguridad con tres puntos de anclaje en los asientos delanteros, ofrecen una protección adicional al controlar los movimientos del

cuerpo en caso de impacto.

En cuanto a motores, se puede elegir entre el motor de 2.0 litros y cuatro cilindros, o el de 2.5 litros V6. Cuenta con cuatro válvulas por cilindro; árboles de levas en cabeza, cámaras de combustión asimétricas, culatas de aleación de aluminio e inyección electrónica secuencial y multipunto. El motor de 2.0 litros desarrolla 131 CV a 5.850 rpm y 174 Nm de par máximo a 4.950 rpm; y el de 2.5 litros V6 genera 161 CV a 5.950 rpm y 314 Nm de par máximo a 4.400 rpm. En el primer caso, la transmisión manual tiene cinco velocidades.

BREVES

□ **Nuevas matrículas en los coches.** Las futuras placas de matrículas llevarán, además del logotipo de la UE y la bandera azul de la Unión Europea, la letra E de España en el lado derecho y las de la comunidad autónoma en la que esté domiciliado el titular del vehículo. El director general de Tráfico, Carlos Muñoz-Repiso, confirmó que este nuevo modelo de placas será obligatorio para todos los automóviles que se matriculen a partir de la aprobación del reglamento de vehículos, actualmente en fase de borrador y consultas con los sectores que se verán afectados.

□ **Tráfico en Internet.** Recientemente, el Director General de Tráfico presentó el sistema servidor de información, Internet accesible para los ciudadanos en general (a través de Infovía y de la red mundial Internet). El acceso al servicio, desde cualquier ordenador conectado a Internet, es totalmente libre y gratuito a la aplicación de tráfico sin que implique pagos por el acceso a la información excepto por el uso de la línea telefónica. Por este medio, el usuario puede conocer la información actualizada cada 15 minutos sobre el estado de la circulación y circunstancias que puedan influir en ella (retenciones, obras, factores meteorológicos, restricciones a la circulación, etc) por provincias y carreteras.

□ **Nuevo concesionario Chrysler en Talavera.** Hoy jueves, día 13, a partir de las ocho de la tarde, se inaugura en la localidad toledana de Talavera de la Reina un nuevo concesionario de Chrysler, que lleva el nombre de «J.M. Motor» y cuyo director gerente es Jesús Méndez. Este nuevo concesionario de Chrysler, el segundo existente en Castilla-La Mancha, junto al de Toledo, se encuentra en la Avenida de Portugal, número 74 y está atendido por un equipo de cinco personas. Las nuevas instalaciones cuentan con una amplia gama de coches de esta empresa automovilística americana.

SOLISS



SEGURO DE AUTOMOVILES

AYUDAS Y CONVOCATORIAS

Industria

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

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

Empleo

□ **Oferta de Empleo de la Diputación de Albacete.** La oferta pública de empleo de la Diputación de Albacete se cubrirá por oposición libre, según ha informado el responsable de Personal de la institución provincial, Juan Modesto Cebrián. Se trata de 178 plazas que habrán de ser convocadas a oposición a lo largo de 1997 y 1998, de las cuales 137 serían funcionariales, 37 laborales y seis reservadas para minusválidos.

Con respecto a la oferta existente, aumenta el número de plazas dedicadas a promoción interna y desaparecen las plazas por concurso-oposición, siendo la oposición libre la única forma de provisión contemplada.

De las 178 plazas, 28 se proveerán por promoción interna correspondiendo a puestos de trabajo que ostentan responsabilidad y que son susceptibles de ser cubiertas por trabajadores de categorías inferiores. En cuanto a las plazas que se cubrirán por oposición libre, que sustituyen al concurso-oposición libre, se ha pretendido igualar las condiciones de acceso a un puesto de trabajo, sin conceder ventajas por el hecho de tener experiencia laboral adquirida en trabajos a los que no se ha accedido por rigurosos métodos de selección. De este modo, la oferta de empleo, excepto la que afecta a la Promoción Interna, quedará a total disposición de los ciudadanos.

Agricultura

□ **Premios «Gran Selección».** Los mejores quesos, vinos y aceites de la región tienen este año una nueva cita en el concurso «Gran Selección», convocado por la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente. Las empresas interesadas en participar en esta edición del 97 podrán presentar sus solicitudes hasta el próximo día 20 a las 12 horas. En la categoría de vinos con denominación de origen podrán concurrir marcas registradas de vinos embotellados amparados por cualquiera de las denominaciones de origen de la región. Las bodegas que deseen participar deberán justificar la comercialización de un mínimo de 30.000 botellas de producción propia en el último año. Para los aceites de oliva-virgen se exige marca registrada.

□ **Premio «Gajo de Oro».** La Confederación de Cooperativas Agrarias de España y las organizaciones profesionales agrarias Asaja, COAG y UPA convocan, en colaboración con la Comisión Europea, la segunda edición del Premio de Periodismo «Gajo de Oro» para las modalidades de prensa, radio y televisión. Los premios están dotados de 500.000 pesetas para cada categoría. Podrán optar a estos premios los trabajos que hayan sido publicados o emitidos en cualquier medio de comunicación desde el 1 de mayo de 1996 hasta el 31 de mayo de 1997.

Concursos

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

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

CURSOS Y PUBLICACIONES

Empresarios de la Madera

Con motivo de la entrada en vigor el día 1 de marzo del convenio colectivo provincial para industrias de la madera de Toledo, la Asociación de Empresarios de la Madera de Castilla-La Mancha (AEMCM) está celebrando un ciclo de reuniones informativas con el fin de divulgar los aspectos de este nuevo convenio entre las empresas del sector en la provincia de Toledo. Este ciclo se cerrará el próximo día 17 de marzo con una reunión a las once de la mañana en las instalaciones del Centro Tecnológico de la Madera en Toledo (Polígono Industrial Santa María de Benquerencia), a la que están convocadas todas las empresas de la provincia que no asistieron a la primera convocatoria en su zona correspondiente.

Agricultura Biológica

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

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

Serviauto

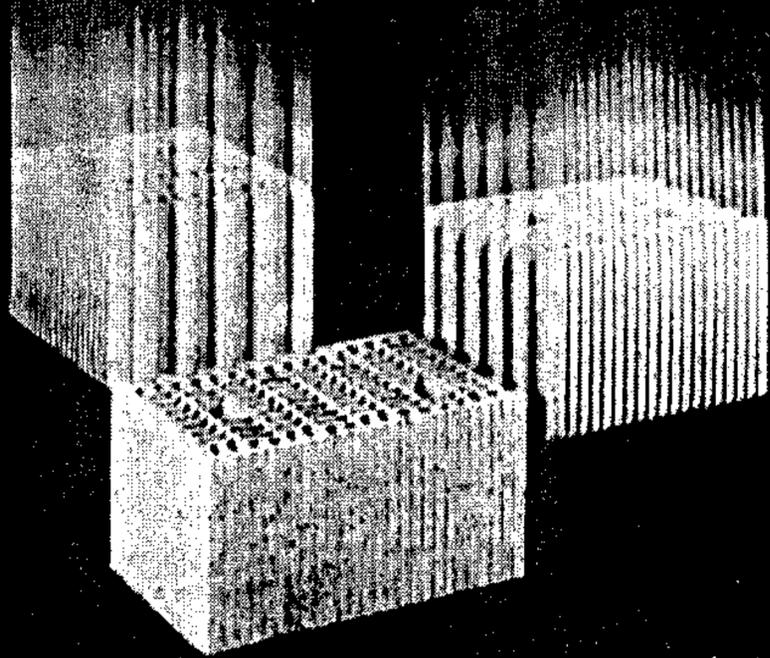
Del 15 al 19 de marzo, en el Pabellón Ferial de Ciudad Real, se celebrará el Salón del Automóvil y servicios complementarios (Serviauto'97). Entre los objetivos de este certamen, organizado por la Fundación Empresarial de Ciudad Real, se encuentra la promoción de las empresas del sector de la provincia y para ello fue tomada la decisión de celebrar una feria monográfica que fuera visitada por profesionales. Está prevista la presencia, como expositores, de concesionarios oficiales de automóviles, autoescuelas, aseguradoras, combustibles, financieras, gestorías, así como todo lo relacionado con el mundo del motociclismo. Esta muestra

también acogerá una serie de actividades complementarias que en la actualidad están siendo estudiadas. Están previstas conferencias profesionales de cada actividad y una reunión de la Sociedad Nacional de Neumáticos a nivel regional, ya que la oficina central de Castilla-La Mancha podría estar situada en Ciudad Real.

Escuela de Autoempleo

La Diputación Provincial de Cuenca espera poder contar el próximo curso con una Escuela de Autoempleo, creada en colaboración con la Asociación de Escuelas de Autoempleo o la Universidad de Castilla-La Mancha, según ha anunciado la presidenta de la Diputación, Marina Moya. Esta institución sólo espera recibir una aportación de entre seis y ocho millones de pesetas del INEM para poner en marcha la escuela, siguiendo los mismos criterios de la única de carácter estable que existe en España, la de Salamanca. Si finalmente participa la Universidad de Castilla-La Mancha, sus instalaciones serían la sede de la escuela, que tendría las mismas características de la experiencia salmantina, donde una treintena de personas, con proyectos propios de autoempleo, reciben información sobre marketing, viabilidad, contabilidad, etc.

*El único ladrillo
que se paga
por mismo.*



*SOPRESALIENTE
en TERNOCARCILLA*

CALIDAD 10

ECONOMÍA 10

RESISTENCIA 10

ACÚSTICA 10

TÉRMICA 10

RAPIDEZ 10

ECOLOGÍA 10

SOLIDEZ 10



CERATRES

DOMICILIO SOCIAL Y POSTAL:
General Varela, 11. 45240 • Alameda de la Sagra
Toledo

FÁBRICA Y OFICINAS:
Tel.: 925/ 55 43 43. Fax: 925/ 55 43 41
45290 Pantoja • Toledo