

En la pasada campaña facturó unos 500 millones de pesetas y sus expectativas son de crecimiento

La firma Castillo de Consuegra apuesta por los restaurantes de lujo

Durante este último año ha cosechado importantes reconocimientos entre ellos el segundo premio en el certamen Manojos de Plata

EVA ROSADO

Consuegra (Toledo)

La Cooperativa Castillo de Consuegra con su vino Calderico está intentando abrirse un hueco entre los restaurantes de lujo de Castilla-La Mancha. A esta tarea están colaborando los premios que está recibiendo en este último año. El más reciente ha sido el Premio Gran Selección 2000 que organiza anualmente la Consejería de Agricultura y Medio Ambiente y en el que ha obtenido la Medalla de Oro en la categoría de vino tinto joven. En marzo ya comenzó su carrera de reconocimientos tras conseguir uno de los premios del Consejo Regu-

men Manojos de Plata celebrado en Tordesillas (Valladolid), organizado a nivel nacional por la Unión Regional de Cooperativas.

La Cooperativa Castillo de Consuegra, que fue creada hace 26 años, tiene una producción anual de 14 millones de kilos, de los que la mayoría son de uva blanca y sólo unos 300.000 kilos de tinto. Su facturación anual rondó la pasada campaña los 500 millones de pesetas.

En esta zona de La Mancha se está produciendo una importante repoblación de uva blanca cencibel que está repercutiendo en la calidad de la producción. El gerente de la entidad, Julián de la Mata comentó que la calidad de los caldos no sólo depende de los buenos equipamientos de las bodegas, sino también de las

“ ”
La bodega fue creada en 1974 y cuenta con 320 socios, la mayoría de Consuegra

“ ”
Julián de la Mata cree que la calidad del vino de la La Mancha es superior al de Rioja

lador de Castilla-La Mancha por este mismo vino a granel y también embotellado. Pero quizá el galardón más importante fue el segundo premio en el certamen Manojos de Plata celebrado en Tordesillas (Valladolid), organizado a nivel nacional por la Unión Regional de Cooperativas.

En esta zona de La Mancha se está produciendo una importante repoblación de uva blanca cencibel que está repercutiendo en la calidad de la producción. El gerente de la entidad, Julián de la Mata comentó que la calidad de los caldos no sólo depende de los buenos equipamientos de las bodegas, sino también de las



En esta zona de La Mancha se está haciendo una importante repoblación de uva blanca.

viñas. En este sentido aseguró que "en La Mancha tenemos vinos de mejor calidad que algunos de tanto renombre como los Rioja o de Rueda, entre otras cosas, porque hay mejor sol y menos humedad. El problema es que en Castilla-La Mancha no nos hemos sabido promocionar". Su mercado fundamentalmente es a grandes empresas que compran el vino a granel. "No trabajamos con ninguna empresa en particular, sino que ven-

demus en función de la oferta que nos presenten cada año", explica el gerente. En menor medida también sacan al mercado caldos embotellados, sobre todo a nivel local. Sin embargo, la bodega de Consuegra está especialmente interesada en introducir sus vinos en los restaurantes de categoría de la región.

En estos momentos cuenta con 320 socios, de los que la mayoría son de Consuegra, aunque tam-

bién hay algunos de los pueblos vecinos de Madrid dejos y Turleque. Hace dos años la bodega realizó una importante inversión de 270 millones de pesetas con la que pudo adquirir, entre otros equipamientos, una prensa neumática y un depósito autovaciante. Con dicha inversión también acometió obras de remodelaje de sus instalaciones, aunque en palabras de Julián de la Mata "el remodelaje siempre ha de ser un proceso continuo".

Para Bárcenas la liberalización de horarios destruirá muchas pymes

A.S. INFANTES
Ciudad Real

El presidente de la CEOE-CEPYME de Ciudad Real, y de la confederación de empresarios de Castilla-La Mancha, Jesús Bárcenas, considera que las medidas liberalizadoras que ha puesto en marcha el Gobierno Central van a suponer "una esclavitud total de los pequeños y medianos empresarios al mostrador", ya que la mayoría de los comercios son "unipersonales o familiares" y por tanto no pueden permitirse el lujo de tener más empleados para abrir más horas al día.

Para Bárcenas las nuevas medidas tomadas por el Gobierno favorecen "desdiciadamente" a las grandes superficies y va a destruir a muchos pequeños y medianos comercios que son, en definitiva, los que tienen el gran peso en la economía de regiones como en Castilla-La Mancha.

Según Bárcenas, estas medidas liberalizadoras son "la puntilla al pequeño y mediano comercio" que no tiene personal suficiente para abrir más horas al día por tanto no pueden asumir ninguna de las ventajas que el Gobierno dice que les concede. "Esas medidas de compensación que el Gobierno está vendiendo para los pequeños y medianos empresarios es una falacia", comentó Bárcenas.

BELÉN DÍAZ

Almansa (Albacete)

La empresa Grupan Almansa, ubicada en el Polígono Industrial El Mugerón de la localidad albaceteña de Almansa, tiene previsto expandir su actividad, en un futuro próximo, hacia la zona del Levante, concretamente la elaboración de panadería y bollería artesanal, "para, de este modo, realizar una fabricación de estos productos de una manera más industrial", tal y como

Grupan Almansa expandirá su actividad hacia el Levante

La empresa obtuvo un volumen de facturación en el ejercicio pasado de unos 50 millones de pesetas

señalaba el gerente de la empresa, Antonio Almendros. Otra de las motivaciones que pone de manifiesto "es la cercanía con esta zona geográfica y la actividad que allí existe gracias al turismo".

Grupan Almansa, que inició su actividad en el año 1995, cuenta en la actualidad con una plantilla de siete empleados dedicados a la elaboración de los casi diez tipos diferentes de pan que elabora la empresa,

"barra morena, pan chapatá, pan artesano, pan gallego, pan sobao, pan laxante, de cereales, entre otros muchos productos de bollería", según indicaba el gerente. La empresa, que actualmente dispone de

unas instalaciones con una dimensión de 400 metros cuadrados de nave y una parcela de 2.000 metros cuadrados, tiene previsto que este espacio se pueda ampliar en los próximos años y realizar una pequeña

ampliación de este negocio.

Por otro lado, hay que señalar que esta empresa obtuvo durante el pasado ejercicio un volumen de facturación de unos 50 millones de pesetas, a pesar de que, tal y como señalaba Antonio Almendros, "el nivel de competencia en esta zona es bastante amplio porque hay demasiadas empresas dedicadas a la fabricación de bollería". Sus principales clientes se concentran en la localidad de Almansa.