

Además de la ampliación hasta 4.000 metros cuadrados, se ha automatizado todo el proceso de producción

## Champiñones Soriano duplica la superficie de sus instalaciones

F. J. LLANA NIETO  
Iniesta (Cuenca)

La empresa Champiñones Soriano, ubicada en la localidad conquesa de Iniesta, acaba de finalizar el proceso de ampliación de sus instalaciones, que comenzó en enero del presente año, y que ha supuesto duplicar la superficie hasta 4.000 metros cuadrados.

A lo largo de este año se ha construido una nave para almacén de mercancías de 1.600 metros cuadrados y se ha incrementado hasta cuatro el número de líneas de etiquetado, que ahora ocupan

**“ ”**  
**La capacidad de producción se ha incrementado hasta siete millones de kilos anuales**

una superficie de 500 metros cuadrados. Las instalaciones se completan con una nave para fabricación, de 1.400 metros, y otros 300 metros más de almacén de recepción de champiñón fresco.

Además de la ampliación, la empresa ha renovado toda la maquinaria existente, automatizando todo el proceso de producción.

Según explica el gerente de esta empresa familiar, Esteban Soriano, esta ampliación era necesaria, "ya que no podíamos cubrir el espectacular incremento que ha experimentado la demanda de nuestros pro-

*La empresa ha potenciado sus ventas en el mercado nacional, que representan el 25% del total de las ventas*

ductos".

El buen momento que vive Champiñones Soriano se refleja en que ya tiene vendida toda la producción hasta el mes de febrero del próximo año, que se sitúa en los dos millones de kilos, aunque la demanda se sitúa

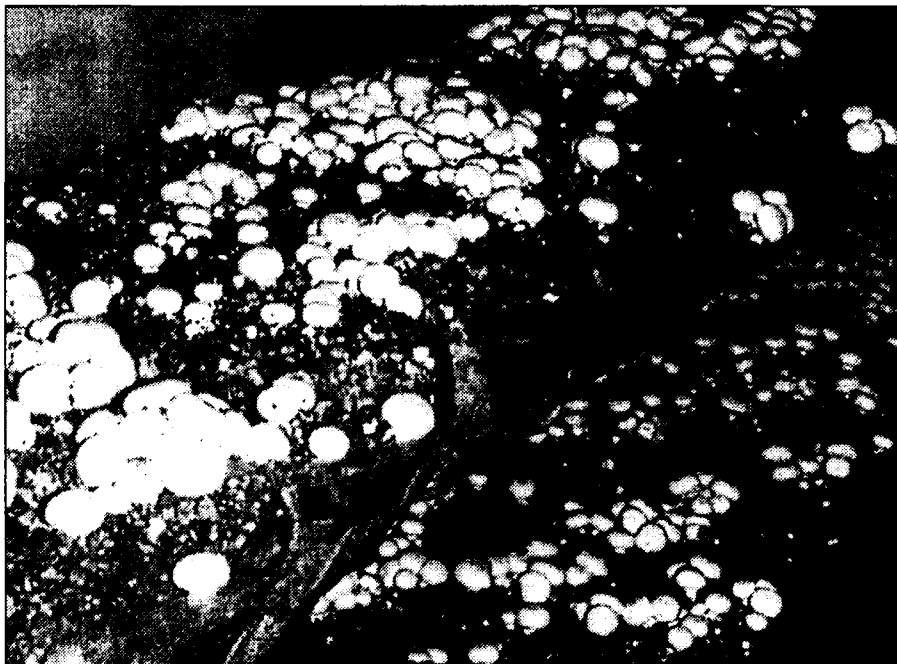
por encima de los cuatro millones.

La empresa se fundó en el año 1984, y aunque en un principio se dedicó al champiñón fresco, desde 1989

su actividad se centra en exclusiva en el campo de las conservas de este hongo.

Con un volumen de facturación anual superior a los 800 millones de pesetas, Champiñones Soriano es la tercera empresa del sector por volumen de comercialización, según afirma Esteban Soriano.

Esta empresa iniestense orienta la mayor parte de sus ventas hacia el mercado exterior -que en estos momentos representa cerca del 75% del total- siendo Argentina, Libano, Italia y Francia los principales destinos de sus productos. "A pesar de esto -afirma Este-



Champiñones Soriano utiliza champiñón procedente de diversos puntos de Castilla-La Mancha.

ban Soriano- este mercado se mantiene prácticamente igual en los últimos años, todo lo contrario que el nacional, que estamos potenciándolo".

En este sentido, las ventas interiores han crecido en el último año en torno a un 50% respecto al ejercicio anterior, fundamentalmente en la zona centro, con la Comunidad de Madrid a la cabeza.

Todo el champiñón que

comercializa en conserva, Champiñones Soriano procede de distintos puntos de Castilla-La Mancha, aunque es la zona de Cuenca la que

aporta el mayor número de kilos.

Sus principales clientes son grandes distribuidores que utilizan sus propias marcas comerciales.

Con una capacidad de producción de siete millones

de kilos de champiñones, esta empresa produce diariamente una media de 15.000 kilos, lo que le permite trabajar con hasta nueve formatos distintos de conservas, que son los que hay actualmente en el mercado.

Esteban Soriano afirma que el objetivo de la compañía de cara al próximo ejercicio es amortizar la inversión realizada para ampliar instalaciones y mantenerse en relación con ejercicios anteriores. Asimismo, la empresa espera acometer en breve el proceso de obtención del certificado de calidad según las normas ISO.

## Tragsa hará las obras del Parque de San Lorenzo, en Azuqueca

J. M. MIRANDA  
Guadalajara

El Ayuntamiento de Azuqueca de Henares ha dado el visto bueno en Comisión de Gobierno a la ejecución de las obras del Parque de San Lorenzo a la empresa Tragsa, que ya ha suscrito el correspondiente convenio con el Ayuntamiento.

Según el concejal delegado de Parques y Jardines, Victorio Calles, "la idea del Ayuntamiento es que las obras se inicien en el mes de octubre y que finalicen en el de abril, ya que el plazo de ejecución señalado en el proyecto es de siete meses".

El presupuesto total de la actuación sobrepasará los 32 millones de pesetas. El parque se extenderá sobre una superficie de 3.800 metros cuadrados; contará con más de cien tipos de plantas distintas entre árboles y arbustos de 25 especies diferentes. Habrá abetos, castaños, cedros, naranjos mejicanos, plantas aromáticas como tomillo, espliego, romero, salvia o menta, y se descartará el boj, que según Calles es un árbol de lento crecimiento.

El proyecto contempla también el sistema de riego por goteo; la construcción de una fuente ornamental, zonas de juego y esparcimiento, con caminos que comunican unas y otras "evitando que los azudenses tengan que dar un rodeo para atravesar el parque".

J. M. MIRANDA  
Guadalajara

Una misión comercial organizada por la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Guadalajara constituida por once empresas acaba de regresar de Lisboa, donde se han desarrollado una serie de entrevistas de acuerdo a un programa individualizado de trabajo.

El viaje, que se inició el pasado 24 de septiembre, ha sido valorado positivamente por los asistentes. Durante el pri-

## Once empresas de Guadalajara viajan en misión comercial a Portugal

*La Cámara de Comercio e Industria ha organizado este viaje de carácter multisectorial*

mer día se organizó una reunión informativa en la que el presidente de la Cámara Luso-Española y el Consejero Comercial de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Lisboa analizaron las características generales del mercado, fórmu-

las de distribución del mismo, mecanismos de pago y el nombramiento de agentes comerciales, además de la necesidad de dar continuidad a este tipo de contactos para lograr una mayor penetración y afianzamiento de las ventas de los pro-

ductos de Guadalajara en el mercado portugués.

La delegación de empresarios de la provincia guadalajareña participó en un almuerzo de trabajo con el ministro de Estado y Equipamiento de la República de Portugal, Jorge Coelho, quien

hizo referencia al excelente momento que viven las relaciones empresariales y comerciales entre ambos países.

Según Coelho, desde que ambos se adhirieron a la Unión Europea la intensificación de los intercambios bilaterales

ha sido extraordinaria, siendo exponente de esta circunstancia el hecho de que desde hace ocho años Guadalajara y Lisboa celebran y organizan eventos empresariales de origen comercial, como el caso de esta misión multisectorial organizada por la Cámara de Comercio de Guadalajara.

Las entrevistas de trabajo han sido preparadas por analistas de mercado de la Cámara de Comercio Luso-Española y de la Oficina Comercial de España en Lisboa.