

geramente irreverentemente conocido a nivel popular por «el del dedo tieso», Nuestra Señora de la Soledad, o «de San Agustín». También el Viernes Santo, pero al terminar la anterior, salen en procesión el Santísimo Cristo del Perdón, el Cristo de Marfil, el Santísimo Cristo de la Agonía, el Santísimo Cristo de la Salud y la Santísima Virgen de las Angustias. Y también el mismo día, saliendo a las ocho de la noche, bajo el nombre genérico del «santo entierro», tres pasos: la Cruz Desnuda de Jerusalén, el Cristo Yacente y Nuestra Señora de la Soledad y la Cruz. El último desfile procesional es finalmente el domingo, de resurrección, con dos pasos: Ntro. Señor Jesucristo Resucitado y María Santísima del Amparo.

## LAS TURBAS: LUZ, COLOR, SONIDO

Terminaremos esta necesariamente breve referencia a nuestra Semana Santa, y siendo conscientes de que muchas cosas las hemos de dejar en el tintero, comentando el momento más conocido de nuestra semana: la procesión de las turbas, por mal nombre «de los borrachos». Esta no es en realidad una procesión, sino que se integra, delante, en la procesión del Viernes Santo por la mañana, «del camino del calvario». Su origen no es conocido, pero en sus inicios fue sencillamente la conjunción de unos pocos hombres, de familias muy definidas, que armados con unas pitas y tambores destensados, y tras haber alegrado algo su espíritu por la noche con nuestro tradicional resolí, burlaban a la figura de Jesús Nazareno con el ronco sonido del tambor y el estridente del clarín. A partir de los años sesenta y setenta, este hecho, circunstancial dentro de la procesión, se constituyó en protagonista. En los últimos años, miles—hasta más de tres mil en Cuenca entera, durante horas, con un impresionante temblor ininterrumpido y cadente, roto sólo por el romper agrio de las «clarinás». La rápida popularización de las turbas ha diluido también buena parte de su sentido original, y son muchos ya los participantes en esta procesión que no comprenden la sería profundidad de la misma. Sin que por ello pierda su mágica fuerza ni su primitivismo original, sí que habría que abogar siempre por contener los excesos de algunos en esta «procesión de los turbos». ■

Armando SOTO

## ENCUESTA SOBRE SOGAMAN

Dado el interés que en nuestra Región ha despertado la creación de SOGAMAN, LA HORA DE CASTILLA-LA MANCHA ha pedido a sus corresponsables que realicen un sondeo entre varios empresarios de las cinco provincias. Incomprendiblemente, de Cuenca no hemos tenido contestación a esta encuesta—cosa que lamentamos—, según manifiesta nuestro corresponsal Armando Soto. En uno de nuestros próximos números publicaremos una amplia entrevista con el presidente de SOGAMAN.

### ALBACETE SOGAMAN, NI FLICK NI FLOCK

El destino, hasta el momento, de la Sociedad de Garantía Recíproca de Castilla-La Mancha (Sogaman) parece ir paralelo al que tiene nuestra provincia en el resto de España: desconocimiento casi total. Así, se puede afirmar sin temor a la duda, e incluso en términos posmodernos, que en Albacete, Sogaman, ni flick ni flock.

Los empresarios de la provincia no recurren a este teórico nivel de ayuda a sus problemas crediticios y de avales. A pesar de que en Sogaman están integradas la Excm. Diputación, el Ayuntamiento de la capital, la Confederación de Empresarios, y la Caja de Ahorros Provincial. En este sentido, «LA HORA» se ha puesto en contacto con varios empresarios, cuyas respuestas son parejas. Guillermo García, cuyos frenos Necto se están expandiendo a Ciudad Real, aparte de la importancia que tienen en el comercio albacetense, podía resumir a la mayoría: «Me suena que existe, pero no interesa Sogaman, pues se limita, según creo, a prestar avales y no siempre. Los intereses a pagar son los mismos que con un Banco». Opinión semejante al director de Hierros Candel: «aquí trabaja poco, tal vez acudan los empresarios a los que rechazan los Bancos y eso ya es mala señal, difícil será que por mediación de Sogaman les acepten. Me gustaría saber cómo va la cuenta de explotación de esta sociedad». El empresario textil Antonio Ruiz decía que «afortunadamente no hemos tenido que recurrir a Sogaman. Que por qué afortunadamente, porque ahí sólo van los que no funcionan y no será fácil que consigan avales o tipos inferiores a los de los Bancos. Debería ser de mayor competitividad». Como muestra, tres botones.

En Sogaman, por supuesto, las opiniones son casi contrarias. Casi, porque no dejan de reconocer que «tal vez deberíamos ser más conocidos, tener mayor influencia. Si que podemos conseguir créditos más baratos, pero, claro, hay que hacer previamente convenios con las entidades que los conceden», palabras del Jefe de Riesgo de esta Sociedad, Vicente Ferrer, semejantes a las del secretario de la Confederación de Empresarios de Albacete (Ceda), Sr. Roldán: «lo que ocurre es que cada uno habla de la feria según le va. Estamos realizando un esfuerzo para que Sogaman tenga auténtica eficacia y pronto habrá de notarse». Que así sea.

Emillo MARTINEZ

### CIUDAD REAL

#### LAS ENORMES VENTAJAS DE SOGAMAN

De alguna manera interesaba conocer en Ciudad Real la opinión del flamante presidente de la Confederación Provincial de Empresarios, Juan Antonio León Triviño, quien nos llamó la atención, en primer término, por la errata que por tres veces se repitió en la revista de hablar de SOGOMAN en vez de SOGAMAN como es lógico.

Para el señor León Triviño «la puesta en marcha de SOGAMAN es algo muy importante y positivo para la región. Tenemos fundadas esperanzas puestas en ella porque ha salido con un capital inicial fuerte, aunque todavía no se encuentra a pleno funcionamiento. Pero en el terreno negativo hay que señalar que se ha constituido con una increíble cantidad de problemas burocráticos que pueden influir en su desarrollo».

Lógicamente interesaba saber cuáles son las causas burocráticas que, de alguna manera, están frenando la labor de

esta asociación desde su nacimiento. «Las causas—señala el señor León Triviño—hay que buscarlas en que al no existir antecedentes de esta sociedad topamos con unos obstáculos para su inscripción que no llegamos a entender del todo».

De cualquier forma siempre hay lugar para el optimismo y el presidente de los empresarios de Ciudad Real estima que «siempre que haya apoyo de los poderes públicos y las Cajas de Ahorros, ya que ambos son socios protectores, a fin de bajar los costos de los avales, podremos marchar bien y a ello aspiramos».

José Lula MURCIA

### GUADALAJARA

SOGAMAN es una sociedad de garantías recíprocas que a nivel regional ha comenzado su andadura recientemente, integrando otras de ámbito provincial ya existentes y empresarios de Guadalajara y Cuenca donde no estaba constituida. A este respecto preguntamos a dos empresarios alcarreños que nos parecen representativos sobre el interés y aceptación de una sociedad de estas características.

Agustín de Grandes, empresario que fue Consejero de Industrias con el Gobierno, preautonómico y en el primer Gabinete autonómico de Castilla-La Mancha, manifiesta que Sogaman es un medio interesante que ha pasado momentos difíciles en su constitución ya que se encontró a algunas de las sociedades provinciales, con créditos a empresas en precaria situación. Habrá de ganar la confianza de los empresarios mediante la suficiente información y profesionalización, entrando en los problemas que han ido surgiendo.

Para Román Silgo, empresario presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Guadalajara, «puede y debe ser un instrumento valiosísimo para la pequeña empresa porque posibilita el acceso de estos pequeños empresarios al crédito en condiciones óptimas». También señala la necesidad de llegar a ellos como una información precisa.

Pedro LAHORASCALA

### TOLEDO

#### «INSUFICIENTE ENVERGADURA ECONOMICA»

Apolonio Mayoral, Presidente regional de los constructores de Castilla-La Mancha

«Puede afirmarse que SOGAMAN no está dirigida al sector de la Construcción, porque los constructores nos movemos a unos niveles económicos fuertes a los que no puede llegar esa entidad. SOGAMAN parece indicada, más bien, para el sector del comercio y para empresas muy pequeñas, pero no para los constructores, que necesitamos cifras de 600 millones de pesetas para promociones de sólo 80 ó 90 viviendas. Si llegáramos dos constructores a pedir dinero a SOGAMAN y nos lo dieran, la descapitalizaríamos en poco tiempo».

«Por otra parte, si yo, como constructor, acudo a un banco y solicito un aval, me sale igual que con SOGAMAN, aunque reconozco que puede que haya muchos que no puedan conseguir ese aval en los bancos y tengan que recurrir a SOGAMAN».

«Resumiendo, para el sector de la construcción SOGAMAN tiene poca potencia económica, y a nivel regional me consta que son muy pocos constructores los que han hecho uso de ella.»

Marlano CALVO