

**Feria de los Sabores en Alcázar de San Juan**

rrado y al introducirse en él se recibe gran cantidad de sensaciones con el olor y el sabor de los distintos tipos de quesos de la región.

—¿Todos los expositores son de Castilla-La Mancha?

—Así es. En alguna ocasión hemos invitado a algún productor de fuera, pero siempre con un producto de La Mancha.

—¿Cuántos expositores participan?

—Cien en total. La feria está dividida en dos recintos, conectados entre sí; en la Plaza de España se sitúan los stand del sector agroalimentario y en el otro recinto los dedicados a la artesanía. Después del éxito de la pasada edición, este año se han desbordado las previsiones y hemos tenido que limitar la participación porque no hay espacio para más; ampliar la zona de exposición supone cortar más calles y el tráfico se complica. Pero una de las gracias de la feria es que se hace al aire libre. Estamos construyendo un pabellón ferial en Alcázar y cuando hablo con mis colaboradores todos pensamos que aunque tengamos disponible el pabellón la feria se seguirá haciendo en la calle, porque así tiene más encanto.

—¿Cómo es la respuesta de los vecinos de Alcázar?

—Magnífica, primero por parte de los productores agroalimentarios, porque prácticamente todos, de una u otra forma, unas veces unidos y otras en solitario, están presentes. Pero también se trata de un evento gastronómico y en las

**NUEVO RECINTO**

«Una de las gracias de la feria es que se hace al aire libre... Se está construyendo un nuevo pabellón, pero consideramos que la feria se debe seguir haciendo en la calle, porque así tiene más encanto»

catas comentadas y los maridajes —otra de las actividades de la feria—, participan los restaurantes y hoteles.

—¿Participan expositores de otras zonas?

—De toda Castilla-La Mancha.

—¿Qué expectativas existen para otras ediciones ante las dificultades de aumentar el número de expositores?

—En cuanto a tamaño no podemos abarcar más porque los stand no caben en la Plaza, además no nos gusta una feria excesivamente grande. Lo que queremos es consolidar nuestros productos, pues son genuinos y distintos a todo lo demás y en esta línea de consolidación del producto es en la que vamos a progresar.

—Aunque hay numerosas actividades, se puede decir que la feria es esencialmente comercial.

—Además de ser un evento turístico y cultural, no desatendemos el aspecto comercial,

**HACER NEGOCIO**

«No desatendemos el aspecto comercial, por eso organizamos una jornada de encuentro con la distribución en un hotel de Alcázar durante el primer día de la feria. Es una jornada muy profesional»

por eso organizamos una jornada de encuentro con la distribución en un hotel de Alcázar durante el primer día de la feria. Es una jornada muy profesional, donde invitamos a grandes distribuidores, de grandes superficies e internacionales, pero también a la pequeña distribución, tiendas especializadas, enotecas... Porque nuestros productores son muy variados. Por ejemplo a García Baquero, que es el mayor productor de queso del mundo, no le interesa encontrarse con un pequeño distribuidor; por contra, a un artesano que hace un queso muy específico, tampoco le sirve un distribuidor de grandes superficies. Por eso, en este encuentro reunimos a distribuidores de todos los tamaños. Tienen posibilidad de conocer los productos, probarlos, comparar calidades y tener un contacto directo con el productor. Esta actividad es

**ACTIVIDADES**

«El año pasado dieron un resultado magnífico, que nos sorprendió a todos, los talleres, dirigidos a niños, a mayores, a personas con enfermedades relacionadas con la alimentación»

muy apreciada y ha dado muy buenos resultados.

—Supongo que este certamen también beneficia a otros colectivos y empresas de Alcázar.

—Por supuesto. Las plazas hoteleras de Alcázar los días de la feria están todas ocupadas. Los sectores hotelero, de restauración y vinculados al turismo son los que más beneficios obtienen con esta feria.

—¿Qué instituciones colaboran en el certamen?

—El Ayuntamiento de Alcázar es el organizador con el patrocinio de la Consejería de Agricultura, la Dirección General de Comercio de la Consejería de Industria y la Diputación de Toledo. También hay distintos colaboradores privados.

—¿Resulta costoso organizar este tipo de evento?

—Depende del resultado. No es costoso porque el resultado es muy bueno. Se hace negocio y es una gran promoción para la

ciudad y para nuestros establecimientos, hoteles y restaurantes. A la vista de los resultados es una feria baratasima. Pero hay que reconocer que es un evento que cuesta dinero, porque está rodeado de una actividad cultural frenética ya que durante toda la feria y durante todo el día hay pequeños espectáculos de animación —teatro, bailes regionales, rondallas, o una orquesta de jazz—, y por la noche hay tres grandes espectáculos.

—¿Tienen cifras de negocio de otras ediciones?

—Por lo que nos dicen los expositores, se ha dado muy bien en las anteriores ediciones, aunque llevamos pocas para evaluarlo. La feria se va haciendo grande, potente año tras año y la cifra de negocio nos consta que es buena porque son muchos los expositores que repiten, a pesar de que este año es un certamen muy especial, primero por la cercanía del proceso electoral, que quieras o no condiciona las cosas y después porque este año se celebra Fenavín en fechas muy cercanas y eso hace que alguna bodega se plantee participar. Pero la cifra de negocio, a juzgar por los que repiten y la fuerza que tiene la feria, creemos que es alta.

—¿Cuál es el producto estrella del certamen?

—Evidentemente el vino y el queso, que están presentes de una forma especial. Pero en la feria se puede encontrar de todo, hay jamones, dulces, mermeladas, aceite, zumos, azafranes, conservas...

25  
AÑOS

ICEX

INSTITUTO  
ESPAÑOL  
DE COMERCIO  
EXTERIOR

## Exportar no basta - Difusión internacional de la oferta exportadora española. Convenio ICEX - Agencia Tributaria

Toledo, 27 de abril de 2007

El ICEX, en colaboración con la Agencia Tributaria, organiza este seminario, cuya finalidad es dar a conocer las últimas novedades en las estadísticas comunitarias del comercio exterior, las bases de datos de la Oferta Exportadora española y las ventajas que representa para la empresa exportadora española que sus datos de exportación formen parte de las Bases de Datos del ICEX.

El enfoque del seminario es esencialmente práctico y centrado en el interés de los exportadores.

**PROGRAMA:**

- 11,30 **Recepción de asistentes**
- 11,45 **Apertura**
- 12,00 **Instrumentos de apoyo a la internacionalización de la empresa española. El ICEX y el Convenio con la Agencia Tributaria.**  
Enrique Giménez de Córdoba. Director de la División de Información y Publicaciones del ICEX
- 12,30 **Novedades en el sistema Intrastat: Implantación de códigos adicionales y el "flujo único".**  
Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.
- 13,00 **Base de Datos de la Oferta Exportadora del ICEX: "Si autoriza, exporta"**  
Antonio Rodríguez Alba, Jefe del Departamento de Estadísticas Comerciales y Oferta Empresarial del ICEX
- 13,30 **Clausura**

**Lugar de Celebración:**

Hotel Cigarral de Caravantes  
Ctra. de Circunvalación, 2. 45004 - Toledo  
Tel.: 925 28 36 80

**Información:**

Dirección Territorial de Comercio de Toledo  
C/ Alfonso X el Sabio, 1. 45071 Toledo  
Julio Ordóñez. Tel.: 925 28 53 90. E-mail: toledo@mcx.es

Asistencia gratuita (previa inscripción)

Inscripción directa en [www.icex.es](http://www.icex.es)  
(programas de formación/seminarios)