

EMPRESAS

Breves

Sánchez Vázquez Hermanos, S.A.

En el polígono industrial Torrehierro, de Talavera de la Reina, se ha inaugurado la Plataforma de Distribución de la Compañía Sánchez Vázquez Hermanos, S.A. Las instalaciones ocupan una extensión de 12.000 metros cuadrados, con una capacidad de almacenaje para 15.000 palets, y un recinto de frío de 2.000 metros cúbicos; la inversión realizada supera los 600 millones de pesetas. La Plataforma inaugurada da servicio a más de 3.000 clientes en las Comunidades de Castilla-La Mancha, Castilla y León, Extremadura y Madrid en el sector de la distribución de alimentación, bebidas y droguería. Explota 25 supermercados asociados y seis Cash and Carry. La facturación en el ejercicio 1997 superará los 5.000 millones. La empresa emplea a cien personas.

Renfe

El comité general de empresa de Renfe en Albacete está protagonizando diversas protestas por lo que consideran una privatización encubierta de la entidad. Los sindicatos quieren evidenciar el desacuerdo existente entre los trabajadores por la decisión del Gobierno de introducir un nuevo ente que gestione las infraestructuras ferroviarias, «con el que se pretende dividir a la empresa», según los sindicalistas.

Caja de Madrid

Caja de Madrid ha inaugurado una nueva oficina en Toledo. Con la apertura de esta oficina, en la Avenida de Europa, el número de sucursales en la provincia de Toledo se sitúa en 34. La Dirección de Castilla-La Mancha alcanza con esta apertura las 125 oficinas. Además, cuenta con 550 personas que desarrollan su labor profesional en esta comunidad. El volumen de negocio de Caja de Madrid en la región supera los 380.000 millones; 234.000 en depósito de clientes, mientras que la inversión es de 146.000 millones de pesetas.

Bricoelectri Tonmar

Una nueva tienda de material eléctrico se ha abierto en la calle Uruguay de la capital regional; se trata de «Bricoelectri Tonmar», resultado de la fusión de «Pemmar» y «Diseño-lamp», la primera dedicada a la distribución de materiales eléctricos y la segunda a la venta al detalle de estos mismos materiales, ambas empresas de Tomás Pérez Martín. Este comercio funciona como un autoservicio.

CCM

La Caja de Castilla-La Mancha ofrece a sus clientes una amplia gama de productos que tiene como objetivo la desgravación fiscal y la previsión de futuro. Entre ellos está «Ahorro Vivienda», libreta destinada a recoger los ahorros con destino a la construcción o rehabilitación de la vivienda que tenga el carácter de residencia habitual. Las ventajas de esta libreta son la de un interés del 5 por cien y una desgravación fiscal del 15 por ciento de las cantidades ahorradas cada año y el «Plan de Pensiones» cuya finalidad es la de constituir un capital para completar la pensión de jubilación de la Seguridad Social.

Manuel Alonso (Industrias Cárnicas Alonso): «Hay que modernizarse para poder competir»

INDUSTRIAS Cárnicas Alonso fue fundada en el año 1975 por Manuel Alonso, un hombre que desde su juventud ha estado vinculado al mundo empresarial, abarcando distintos sectores, como el panadero, transportes o la hostelería. En la actualidad, aunque está jubilado, sigue muy de cerca su negocio, en el que trabaja toda su familia. Aunque se queja del aumento de morosos en los últimos años, que complica el crecimiento de la empresa, lo cierto es que Industrias Cárnicas Alonso ha experimentado una importante expansión en la provincia de Toledo

Toledo. P. Hernández.

En la localidad toledana de Alcaudete de la Jara, su pueblo natal, Manuel Alonso ha dirigido todos sus negocios, siguiendo la tradición familiar heredada de sus padres y abuelos, conocidos panaderos de la comarca. Sin embargo, la inquietud empresarial de Manuel Alonso le ha llevado desde joven a introducirse en distintos sectores, como el de los transportes de mercancías o la hostelería. Pero fue en 1975 cuando comenzó a gestar la empresa de la que es presidente: Industrias Cárnicas Alonso.

Aunque ya está jubilado, a Manuel Alonso le gusta seguir de cerca este negocio en el que ha empleado a sus seis hijos, cuatro varones y dos mujeres, así como a sus nueras y yernos.

—¿Cómo comenzó por el sector cárnico?

—Después de varios negocios, en el año 75 comencé a comprar entre diez y doce guarros diarios que mataba en mi propia casa, para luego vender la carne. Sin embargo, llegó un momento en el que tuvimos que salir fuera del pueblo para realizar el trabajo y construimos un edificio de mil metros cuadrados; en la actualidad la fábrica tiene 10.000 metros cuadrados.

—¿Qué tipo de productos elaboran en su empresa?

—Nuestras instalaciones realizan todo el proceso. Contamos con un matadero, sala frigorífica, otra de despiece y una sala de embutidos, además de dos tiendas en las que vendemos los



Manuel Alonso comenzó su andadura en el sector cárnico comprando y sacrificando el ganado en su propia casa para luego vender la carne

productos al público. Todo ello en Alcaudete de la Jara. Elaboramos todo tipo de embutidos: chorizos, morcillas, salchichones, lomos, que se comercializan con el nombre de «Industrias Cárnicas Alonso» y «Cárnicas 2001».

—De los diez o doce cerdos que mataba en su casa hace veinte años ¿cuántos sacrifica ahora?

—Estamos en los 800 cerdos a la semana, aunque también en nuestro matadero se sacrifica a «maquila» entre 600 y 700 cerdos; así llamamos a los trabajos que hacemos para otros ganaderos, pero nosotros no nos quedamos con la carne.

—El ganado que sacrifican, ¿de dónde procede?

—Desde hace unos años tenemos en el pueblo nuestros propios cebaderos de chotos y corderos.

—¿Dónde suelen vender sus productos?

—La mayor parte de las ventas las realizamos en la zona, aunque tenemos clientes de todas las comarcas cercanas y distribuidores que reparten por esta zona. Además, vamos a Madrid una vez por semana.

—¿Cuántas personas trabajan en su empresa y qué volumen de negocio tiene?

—Unas treinta personas, la mayoría de la comarca; el volumen de negocio al cierre de este año se estima en unos 900 millones de pesetas, unos cien más que el año pasado.

—¿A qué problema más grave se enfrenta el sector cárnico en estos momentos?

—Al de los pagos. Este problema es cada día más grave, sobre todo cuando se trata de un producto perecedero y que no se puede recuperar. El retraso en los pagos nos desequilibra. También en los últimos meses ha bajado considerablemente la venta de chotos. Estamos sufriendo las consecuencias de un problema que no nos afecta, como es el de las «vacas locas». Se ha desprestigiado la carne de ternera cuando ahora hay mejor carne que nunca.

También es necesario realizar fuertes inversiones en la mejora de las instalaciones y en la modernización de las máquinas para poder competir con garantías.