

La "capitaleja" se hace mayor

mensual de
economía de
Ciudad Real

Año II - nº 11 - Octubre 1992



la em pre sa

EXPOSICIÓN DE FERIAS Y MUESTRAS PERMANENTE

Consejería de Industria y Turismo
Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha
Excmo. Diputación de Ciudad Real

ORGANIZA: JUNTA DE COMUNIDADES DE CASTILLA-LA MANCHA
EXCMA. DIPUTACION PROVINCIAL
EXCMA. AYUNTAMIENTO DE CIUDAD REAL

CONSTRUYE: UTE. AUSTRAL INGENIERIA, S.A.
CONSTRUCTORA HISPANICA, S.A.

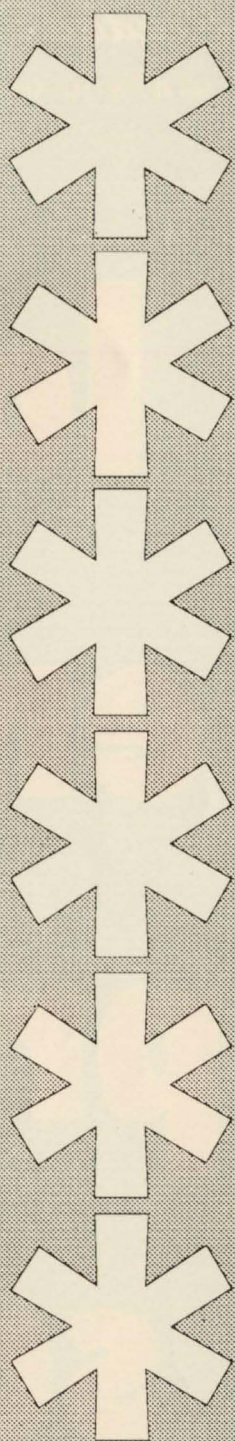
TECNICA: ARQUITECTO: D. RAFAEL HUMBERT FERNANDEZ
INGENIERO: D. VALENTIN LOPEZ EUGERCIOS
ARG. TECNICO: D. FEDERICO PEREZ CASTILLA



Ciudad Real
empieza
a tener
"tirón"
sobre
la provincia

Bodegas de Valdepeñas:
¿agruparse o cerrar?

I.A.E.: Llegó la hora de pagar



**Independencia,
Credibilidad,
Veracidad,
Imparcialidad,
Eficacia,
Profesionalidad.**

Así es La Tribuna
El Periódico de Ciudad Real

SUMARIO

EN PORTADA	Págs.
Ciudad Real empieza a ejercer como capital de la provincia.....	4
ECONOMIA	
Martín Peñasco: "La solución de Valdepeñas es que las bodegas se agrupen".....	11
Caja Rural: del campo a la ciudad.....	15
Proyecto HISPALINK: Previsiones de crecimiento regional.....	19
MUNDO EMPRESARIAL	
I.A.E.: Llegó el momento de pagar.....	23
Plan Futures, nuevas ayudas para el turismo.....	28
Dos hoteles de la provincia, en el I Foro Europeo de Turismo Verde.....	31
PERFILES	
Moisés Argudo Mínguez.....	33
OCIO	
Pasarela Cibeles: La moda que viene.....	36
EURONEGOCIOS	39
AGENDA	41

LA EMPRESA: Mensual de economía de Ciudad Real

Editan

Cámara Oficial de Comercio e Industria y Confederación Provincial de Empresarios de Ciudad Real

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Director

Julio de Pablos Alcázar

Publicidad

Salas

c/. Paloma, 13 - 1º D

Telfs.: 22 34 74/88 - Fax: 22 67 20

13004 Ciudad Real

Redacción y Administración

c/. Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

Imprime

Lozano Artes Gráficas, S.L.

Déposito Legal: CR-999-91

Capital fuerte, provincia importante

Si queremos tener una provincia y unos pueblos importantes, hace falta que desarrollemos una capital fuerte". Esta idea, que defienden desde hace tiempo muchos dirigentes empresariales de la provincia, se manifiesta por primera vez como una realidad incipiente, cercana, gracias al notable despegue que vive desde hace 4 o 5 años la "capitaleja", sobrenombre mitad cariñoso, mitad despectivo, con que se ha conocido a Ciudad Real. Contar con una provincia tan extensa y una población tan dispersa, siempre ha sido un inconveniente para nuestro desarrollo económico. Otras provincias con un número de habitantes similar a la nuestra, pero con uno o varios núcleos urbanos muy poblados, vienen gozando de mayores servicios sanitarios, de comunicaciones, comerciales o educativos, por la sencilla razón de que, por ejemplo, ciertos hospitales con una alta dotación tecnológica y de especialistas se construyen siempre en lugares donde esté asegurado un mínimo de pacientes que justifique el servicio. Y lo mismo sucede con empresas, centros educativos, de investigación o de ocio, servicios comerciales o profesionales, que necesitan también instalarse en un área urbana que garantice la importante inversión que requieren, ya desde un punto de vista económico como social.

Estudiosos y agentes económicos vienen llamando la atención desde hace tiempo acerca de la contrariedad que supone el que una provincia como la nuestra, con casi medio millón de personas en su censo, disponga de una capital que no llega al 15 por ciento de ese total y que, además, sea la única, junto con Puertollano, que rebasa los 50.000 habitantes. Querámoslo o no, ciertos niveles de desarrollo y de bienestar pasan hoy día por esa organización humana en torno a un núcleo urbano que se comporte como capital, ofreciendo a los pueblos de la provincia unos servicios que ellos, por sí solos, no pueden tener.

Existen razones objetivas de diverso tipo, como recoge el trabajo que se publica en las siguientes páginas, para pensar que, por primera vez, Ciudad Real está creando a su alrededor un área metropolitana sólida y está acumulando atractivos para una población de la provincia cada día más importantes. Y el momento en que se está produciendo este fenómeno ya no tiene nada que ver con aquella década de los sesenta, en que ciertas capitales crecieron rápidamente a costa de despoblar la provincia, desnaturalizar sus pueblos y desarraigar a sus habitantes. Los cambios de mentalidad y el avance en las comunicaciones hacen perfectamente factible que miles de personas trabajen en una ciudad y sigan residiendo en un pueblo donde nacieron, a 20, 30 o 40 kilómetros de su lugar de trabajo. Si muchos madrileños han aceptado como rutina perder cada día una hora en desplazamientos, por qué no hacer aquí lo mismo para no renunciar al pueblo. Esta parecer la idea que han asumido muchos manchegos.

Existe además, otro factor que permite apostar por el fortalecimiento de la capital sin que ello despierte recelos en pueblos o capitales de comarca limítrofes. Y es que, probablemente (estadísticas y estudios de próximos años lo demostrarán o desmentirán), este despegue de la capital se está consiguiendo a costa de ciudades como Madrid, a donde acudían hasta ahora la mayor parte de nuestros universitarios, muchas personas para ir de compras, o muchos empresarios en busca de ferias o contactos comerciales. De este modo, contar con una capital cercana que empiece a ofertar, siquiera un poco del atractivo que siempre ha tenido Madrid para La Mancha, implicará para muchos pueblos de la provincia liberarse del cambio de residencia o disponer de unos desplazamientos más cortos, además del fortalecimiento general de la provincia.

El hecho, pues, de que en nuestra geografía haya empezado a nacer un núcleo urbano en el se atisba ya un liderazgo, una capacidad de ejercer como capital, tiene una gran transcendencia para nuestro desarrollo social y económico, aunque no hay que olvidar que a Ciudad Real le queda aún mucho por andar en este nuevo papel de ciudad matriz de la provincia. Y le queda también la asignatura pendiente de fortalecerse no sólo en torno al sector servicios, sino también alrededor de un tejido industrial que refuerce la solidez de su crecimiento y dé salida a esos ingenieros, técnicos y economistas que han empezado a formarse en un campus manchego, que no madrileño.



Nuevas avenidas, polígonos industriales y una tremenda actividad constructora están dando a la ciudad un nuevo aire

Más de mil viviendas y tres nuevos hoteles en construcción, dos flamantes polígonos industriales privados en los que ya empieza a verse actividad empresarial, un campus universitario que este curso empezará a inaugurar sus nuevos edificios y en el que recibirán docencia 5.500 alumnos, un pabellón ferial y un depósito aduanero que funcionarán en los próximos meses... En la capital de la provincia, el AVE y los dos hipermercados ya no son el principal tema de conversación ni el único referente de su desarrollo. En esta ciudad, que según el último censo tiene sólo 60.000 habitantes, pero cuyas principales carreteras de acceso (Daimiel y Valdepeñas) se sobrecargan en las horas punta, y en cuya estación de autobuses se produce un movimiento diario de 5.000 viajeros, se están registrando unos niveles de inversión que sorprenden incluso a algunos dirigentes empresariales. Que esta ciudad está en alza nadie lo duda. Y en la explicación última de este fenómeno hay también una idea dominante: Ciudad Real está empezando a comportarse como verdadera capital de la provincia. Es un núcleo urbano en expansión que, día a día, aumenta su poder de atracción sobre el resto de la provincia, y que está orientando la mayor parte de su desarrollo hacia el sector servicios. Por eso, muchos empresarios creen que a esta ciudad en tránsito a capital le falta un gran tejido industrial que refuerce y asegure su despegue.

Ciudad Real

● *La ampliación de la oferta de alojamiento está empezando a proyectar l*

De no ser por ese creciente tirón que viene mostrando la "Capitaleja", nadie se explicaría que tres empresas manchegas hayan decidido duplicar la oferta de alojamiento con tres nuevos hoteles, o que en estos momentos se encuentren en distintas fases de construcción una cantidad de viviendas que supera el millar. Porque tras las grandes inversiones públicas y el importante desembolso que supusieron los dos hipermercados, son ahora las pequeñas y medianas empresas autóctonas, princi-



HERRERA PIÑA

Empieza a ejercer como capital

La comercial, universitaria, hotelera y ferial están a la altura de la influencia de esta ciudad sobre toda la provincia

palmente las constructoras, las que están haciendo posible este gran dinamismo que vive la ciudad. Un despegue en el que la mayoría sigue creyendo a pesar de la crisis que, en todo caso, afirman los empresarios e inversores consultados por esta revista, moderará el crecimiento, pero nunca supondrá un revés o un bajón en el desarrollo y las buenas expectativas que viene mostrando la ciudad desde hace varios años.

Oficialmente, según las cifras del Instituto Nacional de Estadística, esta ciudad tiene 60.000 habitan-

tes, pero ningún agente económico consultado cree que sea un exageración afirmar que la población "de hecho" que se registra en un día laborable ronde las 80.000 personas ("medio Miguelurra trabaja aquí", dice un empresario) y para demostrarlo quizá baste con saber que la carretera de Daimiel a Ciudad Real registra un flujo de tráfico próximo a la saturación (el más alto de todas las carreteras de la provincia, incluida, en proporción al número de carriles, la autovía) y algo parecido sucede con la de Valdepeñas. Am-

bas vías canalizan la mayor parte de la población laboral que trabaja en la capital pero sigue residiendo en su cercano lugar de origen.

Tirón universitario

Pero junto a este poder de atracción de tipo laboral, en los últimos dos años ha aparecido uno nuevo que, en opinión de varios constructores, es el que explica que actualmente se esté registrando tanta actividad en este sector. Es el hecho universitario, un fenómeno que está llevando a muchas personas a adquirir un piso en la capital como residencia de sus hijos, o que provoca que los propios estudiantes sean los que demanden un inmueble en alquiler, ya que hoy por hoy, la oferta de plazas en residencias universitarias está muy lejos de atender toda la demanda. Contar

con 5.500 estudiantes en este curso (en el 88-89 había apenas 2.000, y dentro de 5-8 años está previsto que haya 10.000), además de los profesores y el personal administrativo de la Universidad, está teniendo tanto tirón para los constructores que incluso uno de los tres hoteles que se están levantando en la actualidad se ha situado junto al campus y está enfocado, además, al mundo universitario. Se trata de un edificio de seis plantas, que se inaugurará el próximo mes de mayo, con una categoría de tres estrellas y 97 habitaciones en una primera fase. Juan José Sánchez Ciudad, su propietario, afirma que algunas habitaciones están pensadas precisamente para estudiantes, y que la segunda fase del hotel (tendrá en conjunto 400 camas) estará exclusivamente dedicada a estudiantes, con precios, servicios y dotaciones simi-

lares a una residencia. "Haremos habitaciones con precios bajos para los universitarios, de manera que les pueda salir como un apartamento", afirma Sánchez Ciudad, quien reconoce abiertamente que, de no haber sido por el campus, no habría concebido esta inversión.

Como otros constructores consultados por "LA EMPRESA", este empresario afirma que, por más que ahora exista crisis general en España, "en Ciudad Real ya se ha creado una infraestructura que facilitará su crecimiento. Esta ciudad ya no va a ir a menos".

El otro empresario que se ha embarcado en la construcción de un hotel es Jesús Merino, propietario ya

de una terraza, restaurante y salón de reuniones situada a la salida de la ciudad en dirección a Puertollano. Merino espera inaugurar este edificio con 42 habitaciones dobles, a principios de año y lograr con ello un importante complejo de ocio, ya

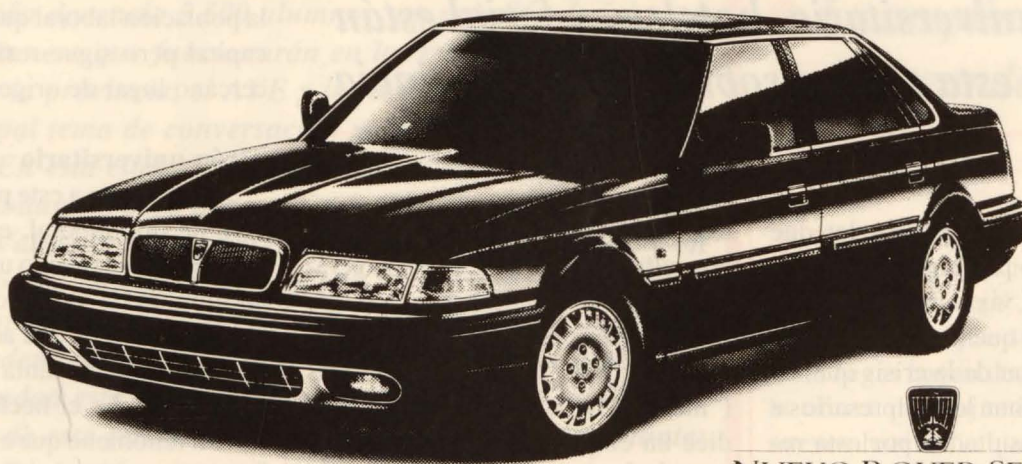
que el hotel situado junto a la citada terraza, contará también con una discoteca, otro restaurante y nuevos salones para celebraciones,

de manera que este empresario hostelero espera contar con una amplia oferta de ocio para una ciudad que, asegura "está creciendo mucho. Y más que tiene que crecer", añade.

El tercer hotel, ubicado en el lugar que ocupaba la antigua fábrica de hielo, tendrá 91 habitaciones, 150 camas y cuatro estrellas, y se pondrá

Actualmente se encuentran en distintas fases de construcción alrededor de 1.000 viviendas

SOLO CUANDO LA PERFECCION ES LA META
SE PUEDE CREAR UN COCHE ASI.



NUEVO ROVER SERIE 800
EN LOS LIMITES DE LA PERFECCION.

De 3.685.000 a 4.860.000 ptas.*

*Precio final recomendado, IVA y transporte incluidos.



Concesionario Oficial: **AUTOMOCION MASER, S.L.** Polígono Industrial Ctra. de Toledo, Nave 28. Tel.: 25 22 51. Ciudad Real. Y su Red de Agentes en toda la provincia.



en servicio a finales del año próximo gracias a una inversión de 800 millones de pesetas. Domingo Díaz de Mera, uno de los promotores de este edificio, que explotará en arrendamiento la cadena NH (la cual posee ya medio centenar de instalaciones de este tipo en España) es el único que no se muestra optimista pues, aunque coincide con los demás en que la ciudad vive uno de sus mejores momentos, cree que la oferta de plazas hoteleras se puede saturar, y que la crisis va a afectar a nuevas inversiones.



Vista general de Ciudad Real

Sin embargo, Ignacio Barco, activo promotor de viviendas y naves industriales, se muestra tan optimista sobre la situación y perspecti-

vas de la ciudad (“que, por fin, está ejerciendo como capital”) que asegura que su mejora de comunicaciones y su desarrollo están haciendo ya que “alguna gente, si no piensa en

venirse de Madrid a vivir aquí, al menos ya no se van”. Barco, uno de los socios de la empresa que está levantando más de 800 viviendas junto a la nueva estación AVE, asegura

CITROËN XM TURBO DIESEL



Hemos creado un diesel para los amantes de la gasolina.

La tecnología Citroën ha revolucionado el mundo del Diesel. La versión turbocomprimida del motor de 4 cilindros diesel de 2.088 cm³ es capaz de

desarrollar una potencia de 110 CV e incorpora el turbocompresor del motor diesel multiválvulas. El Citroën XM Turbo Diesel ha desarrollado los sistemas tecnológicos más avanzados, que garantizan un nuevo concepto de seguridad inteligente. Uno de los puntos fuertes en este sentido es la

suspensión hidractiva que, unida a la tracción delantera y a la dirección hidráulica de asistencia constante, permiten al Citroën XM Turbo Diesel ofrecer las más altas cotas de seguridad confirmandolo como un automóvil capaz de dominar la carretera.

- Ciudauto, S.L.** Ctra. Valdepeñas, 32. Tel: 22 12 49. Ciudad Real.
- Hijos de Florencio Muñoz.** Ctra. Puertollano-Argamasilla, Km 5. Tel: 47 73 40. Puertollano.
- José Sánchez Huertas.** Avda. Herencia, 28. Tel: 54 00 37. Alcázar de San Juan.
- Talleres Alcántara Alsanco, S.L.** Ctra. Madrid-Cádiz, 171. Tel: 61 19 30. Manzanares.

Gama Citroën XM desde 3.090.186 Ptas. (Precio máximo recomendado, IVA y transporte incluidos).



CITROËN XM. SEÑOR DE LA CARRETERA

HERRERA PIÑA

que la gran demanda que existe les ha hecho rebajar de cinco a tres años el período en que habían previsto llevar a cabo todo ese complejo urbanístico, en el que ya están prácticamente terminadas 400 viviendas e iniciadas el 70 por ciento de las previstas.

Polígonos

Y otro tanto sucede con el polígono industrial que su sociedad ha terminado ya en la carretera que une Miguelturra con la capital. Formado por 56 naves y una inversión de 1.000 millones (una décima parte de lo que costará el complejo urbanístico antes citado), Barco afirma que ya están vendidas las tres cuartas partes y que media docena de empresas han empezado a trabajar. Para él, la crisis económica general que vive España no tiene visos de afectar de manera traumática a la expansión de la capital, aunque ya se haya moderado el crecimiento. Además, este desarrollo tan espectacular se está dejando notar también en Miguelturra, un pueblo que está uniendo a la capital la iniciativa privada y donde, a pesar de sus 7.000 habitantes, actualmente se encuentran en distintas fases de construcción alrededor de 250 viviendas.

El otro polígono industrial, situado junto al de la carretera de Carrión, está ya terminado en una primera fase (20 naves) y están previstas otras 17 en un segundo período. Vendidas ya la mitad de las 20 iniciales, el director gerente de la constructora Urbazo, Pedro Villanueva, empresa además muy activa en el sector de la vivienda, opina que el tirón tan importante que vive este sector en la ciudad puede generar a corto plazo un exceso de oferta, lo que requeriría de un complemento industrial para asegurar el desarrollo de la construcción. “Muchos pueblos

“Merece la pena apostar por Ciudad Real”. El presidente de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Braulio Medel, se expresó con esta claridad durante una visita que realizó a la capital a primeros de este mes para inaugurar un oficina de Unicaja en la nueva estación AVE. Pero no ha sido él sólo el que ha “descubierto” a una ciudad que hasta hace poco apenas sonaba en el contexto nacional. La inauguración de la línea férrea de alta velocidad, el pasado mes de abril, y el hecho de que este tren supermoderno parara también en la capital manchega, ha sido la principal llamada de atención que ha traído hasta la ciudad a reporteros de varios medios de comunicación madrileños de tirada nacional, quienes se han referido a este núcleo urbano de 60.000 habitantes como una ciudad en alza.

El pasado 22 de marzo, el diario EL PAIS publicaba en su sección de economía un reportaje bajo el título, “Con parada en Ciudad Real: El tren de alta velocidad acelera el desarrollo urbanístico e industrial de la capital manchega”. En este trabajo, el periódico afirmaba: “La pri-

Una ciudad

Así nos ven

mera señal de que algo está pasando en Ciudad Real es la gran cantidad de viviendas en construcción. La segunda, e igual de significativa, es que, en apenas un año, se han implantado en la capital dos cadenas de supermercados, Eroski y Pan de Azúcar, que han invertido 4.500 y 2.700 millones de pesetas, respectivamente”.

Un mes después, el mismo periódico, en su suplemento “Domingo”, dedicaba dos páginas al mismo tema y afirmaba, entre otras cosas: “La llegada del AVE a Ciudad Real ha despertado grandes expectativas en la ciudad manchega (...), algunas empresas ya han puesto sus ojos en ese

destino, a una hora de Madrid, y la construcción de viviendas empieza a crecer”. La periodista que realizó el reportaje describía así sus impresiones de Ciudad Real. “Una ciudad -decía- repleta de grúas, flanqueada por decenas de obras, pisos, chalés, nuevo campus universitario, parques y polígonos”. El diario incluía también en este trabajo un artículo de su corresponsal en París en el que narra la experiencia de la pequeña ciudad de Vendôme, distante 171 km. de la capital, tras la puesta en servicio del tren de alta velocidad francés (TGV). como ejemplo de lo que podría suceder con Ciudad Real respecto a Madrid. Este



La carretera que une Ciudad Real con Miguelturra acabará por

Octubre-1992

ad en alza lesde Madrid

periodista afirmaba que "la inauguración de la estación del TGV (en Vendôme) hizo que la ciudad se convirtiera en un suburbio de lujo de la metrópoli". "Hasta entonces (antes de la llegada del tren), seguía narrando el diario, Vendôme era una ciudad minúscula al norte de la región de Loira, cuyas principales actividades económicas eran algunas imprentas y algunos talleres de fabricación de guantes. Con el TGV empezaron a llegar parisienses en busca de viejas y hermosas casas con jardín. Son esos personajes que por la mañana se encuentran en el andén de la estación. son directivos de empresas, profesores, arquitectos,

ingenieros, abogados, médicos y periodistas de más de 35 años de edad, dispuestos a gastarse unas 40.000 pesetas al mes en billetes de tren, a fin de poder disfrutar al mismo tiempo de las ventajas de la vida en la provincia y del trabajo en la ciudad".

Unas semanas después era el semanario "PANORAMA" el que trataba el tema, pero destacando "las dos caras" del tren que, según afirmaba, beneficiaba mucho a Ciudad Real, pero perjudicaba también a la localidad de Malagón. "Ciudad Real -decía el semanario- va camino de convertirse en ciudad dormitorio para los yuppies de Madrid. El tren de alta velocidad

conecta ambas ciudades en sólo 55 minutos y ha hecho realidad un auténtico sueño de pisos y suelo industrial a bajo precio".

El pasado 14 de septiembre, el semanario económico DINE-RO se refería al mismo tema en un reportaje de seis páginas que titulaba "EL AVE revoluciona la economía de Ciudad Real". El semanario añadía que "este veloz medio de transporte ha despertado una febril actividad empresarial en esta zona castellana, que se ha extendido a varios sectores económicos. La situación geográfica de la ciudad, entre Madrid y Sevilla, ha jugado en esta ocasión a su favor. Para ver los cambios en la ciudad no hace falta salir de la estación".

La cadena de televisión ANTENA-3 también envió aquí dos reporteros para interesarse por el auge de la ciudad. El último medio en "descubrir" Ciudad Real ha sido la emisora madrileña RADIO ESPAÑA, que tenía anunciado para el día 16 de este mes de octubre un coloquio con personalidades políticas, económicas, culturales y artísticas de la ciudad y provincia bajo el sugerente título de "Ciudad Real, un valor en alza".

de la provincia están comprando en la capital, en gran parte por la gran demanda que ha generado la Universidad, pero para que esta inversión se mantenga después de dos o tres años, es necesario que la ciudad se desarrolle en el terreno industrial", afirma Villanueva, quien añade que la notable mejora de comunicaciones, tanto por carretera como por ferrocarril, puede hacer de la ciudad un núcleo ideal para muchas empresas distribuidoras que trabajan a caballo entre Madrid y Andalucía.

Quien se declara abiertamente optimista sobre el sector y la situación económica de la capital, en general, es Saturnino Palomares, activo constructor y dirigente empresarial, que afirma: "Ciudad Real está creciendo bastante más que la media nacional. Actualmente es cierto que hay crisis, pero esto creo que está provocando un efecto psicológico en la gente, porque se habla tanto de ella que algunos se retraen no porque aquí las cosas vayan mal, sino porque oyen hablar mucho de crisis". Para Palomares, que dirigió la asociación provincial de constructores y ahora es el máximo representante de este gremio en Castilla-La Mancha, los altos índices de inversión actuales son el resultado, en parte, de una inercia de años anteriores.

Más razones para venir

Si hasta hace poco Ciudad Real ha sido la capital de la provincia a efectos oficiales y administrativos, y de la comarca en lo que se refiere a la sanidad y el comercio, desde hace un par de años el abanico se ha ampliado. Ahora, entre quienes llegan a la ciudad a través de la estación de autobuses ha empezado a destacar una población joven universitaria, y el "gancho" comercial está rebasando claramente la comarca, gracias a la ampliación de la oferta, tanto de



HERRERA PIÑA

convertirse en una gran avenida en pocos años

HERRERA PÍÑA



En los nuevos polígonos la venta de naves supera ya la mitad del total

grandes y medianas superficies como de pequeños comercios.

En los próximos meses este núcleo urbano sumará un nuevo atractivo, esta vez de tipo ferial. Si hasta ahora sólo se celebraba un evento de este tipo, aunque con ciertas connotaciones folclóricas, como era la Semana de la Provincia, desde la próxima primavera, cuando se inaugure el pabellón ferial que se construye junto al recinto de La Granja, Ciudad Real empezará a ser

también una capital para empresarios que acudan a los diversos certámenes que se han previsto.

Los inversores creen que la crisis actual moderará el despeque de la ciudad, pero no cortará su crecimiento

Un nuevo eslabón en esta sucesión de "ganchos" que está acumulando la ciudad será, en fin, el depósito aduanero proyectado por la Cámara de Comercio, un lugar de paso obligado para muchas empresas que comercien con el exterior.

Y lo más sorprendente de este despeque, esta capacidad de "tirar"

de los pueblos de la provincia, es la rapidez con que se ha generado, pues hace tan sólo dos años el nuevo campus universitario no había levantado aún la primera viga, no existían los dos hipermercados ni se había inaugurado la línea de alta velocidad y la nueva estación, como tampoco se habían hecho los dos pequeños polígonos industriales privados y la actividad constructora no había "amenazado" todavía, con unir a la capital con Miguelturra y convertir esa carretera de tres kilómetros en la más importante avenida que tendrá la capital en los próximos años.

Sin embargo, en las opiniones recogidas por "LA EMPRESA" se detecta un vacío, una ausencia. Y es que el crecimiento urbanístico y empresarial que se ha generado en este tiempo, con el nacimiento de nuevas empresas y el traslado de algunas del centro al exterior, gracias a su expansión y desarrollo, necesita ahora un despeque industrial. Hace falta, coinciden inversores, empresarios y dirigentes de organizaciones empresariales que, así como ha nacido una universidad o se ha multiplicado notablemente la dotación comercial y de ocio, acuda a la ciudad una o varias industrias de un tamaño considerable que generen a su alrededor pequeñas empresas auxiliares y desarrollen la pequeña industria ya existente.

COLECCION DE SISTEMAS EXPERTOS

AnyWay 967 505757

Se Venden Asesores.

Y cuestan 6.000 Ptas.

El **ASESOR CONTABLE** resuelve cualquier duda. Basta con responder a las preguntas que le formule, eligiendo entre las distintas respuestas que se ofrecen. A partir de ahí, el **ASESOR CONTABLE** detecta el problema y muestra en pantalla el asiento a realizar, así como recomendaciones y aclaraciones útiles al respecto.

Contabilice sin aprender. Sólo 6.000 Ptas.
Cómprase un Asesor.

INFORMESE YA
(967) 506360

Envíe este cupón por correo o fax a RCR Proyectos de Software, Instituto Gallego, 10, 3º, Tel./Fax 967 506360 02002 ALBACETE

Envíame unidad/se del **ASESOR CONTABLE** a 6.000 pts + I.V.A. c/u.

Nombre y apellidos _____ N.I.F. _____

Empresa _____

Dirección _____ C.P. _____ Tel. _____

Población _____

Forma de pago: Adjunto cheque a RCR Proyectos de Software
 Contra reembolso

Transporte: Agencia de transportes a portes debidos
 Correo (gastos de envío 300 pts.)

La solución de Valdepeñas pasa por el agrupamiento de bodegas, la promoción del vino blanco joven, que es el mejor pero el menos conocido, la constitución de consorcios exportadores y la defensa a ultranza de la calidad. Quien defiende estas ideas es Enrique Martín Peñasco, el nuevo presidente del Consejo Regulator de la Denominación de Origen Valdepeñas (CRDO), un cincuentón que lleva más de media vida entre caldos y viñedos y que afirma que, si el sector no supera el bache del descenso alarmante del consumo, tendrá que reconvertirse y dedicarse a hacer zumos para mostos u otras bebidas de baja graduación. Ha llegado a la presidencia del CRDO con la mentalidad de un empresario que sabe que si hoy día sigue en la brecha, es porque hace 25 años tuvo el olfato de asociar su pequeña bodega a otras cinco para subsistir. En los cuatro años de mandato que tendrá en ese puesto está dispuesto a darlo todo, asegura, pero siempre que no le falte la "concordia" y la colaboración que espera de todos los que aman y viven el vino. "En el exterior -añade- está el futuro de nuestros vinos. Ahora mismo son más apreciados fuera que dentro de España".

Martín Peñasco: "La solución de Valdepeñas es que las bodegas se agrupen"



Enrique Martín Peñasco

HERRERA PINA

● **"Lo mejor que tenemos, que es el vino blanco joven, es lo que menos se conoce", asegura el presidente del Consejo Regulator**

Además de calidad y promoción, conceptos en torno a los cuales basará su gestión, este directivo de la Federación de Empresarios de Valdepeñas se propone también acabar con el "disparate" que a su entender supone la exigencia de incorporar un 85% de uva tinta a los vinos de este color, un requisito que convierte en poco rentable la elaboración de estos caldos teniendo en cuenta el precio de la uva, y la competencia de otras zonas. "Tradicionalmente, los tintos de Valdepeñas -afirma- han llevado en torno al 25% de esta uva, y así se los ha conocido y se han ganado la fama, si los hacemos con el 85% estaremos elaborando un producto desconocido, que ya no es el Valdepeñas de siempre, aparte de que los precios se dispararían".

Martín Peñasco entiende que la "promoción continuada" del producto dentro y fuera de España (ya están prevista varias presentaciones nacionales e internacionales) debe concebirse también como una tarea de explicación al consumidor, "contarle -dice- cómo son los vinos, cómo se hacen, cómo hay que tomarlos. Y hay que decir también que este es un producto natural, y que la gente sepa que otras bebidas blancas son mucho más perjudiciales que el vino".

P.: Desde principios de año se habla reiteradamente de la mala situación por la que atraviesa la economía de Valdepeñas y del desánimo empresarial que existe en los principales sectores. ¿Cómo cree usted que ha evolucionado la situación desde marzo o abril?

R.: De momento, todo sigue igual. En verano, como siempre, ha descendido más el consumo de vino. Por lo demás, lo único que yo creo que funciona, y regular, en Valdepeñas, es el sector servicios. La crisis del vino está provocada, en un 90 por

5 medallas en la Gran Selección

Que el sector vinícola de Valdepeñas esté en crisis no tiene nada que ver con sus niveles de calidad. Y como prueba de ello basta decir que, de las quince medallas que se otorgaron en la Gran Selección de los Vinos de Castilla-La Mancha 1992, cinco fueron para esta denominación de origen: Tres de oro, una de plata y otra de bronce.

En la categoría tintos gran reserva obtuvo la medalla de oro el "Señoría de los Llanos 83", de la bodega del mismo nombre, un vino al que el jurado calificó de "tinto viejo, de joven y señorial evolución en el vestido, limpio y bien presentado". En rosados obtuvo también la máxima distinción "Viña Albali 91", de Bodegas Félix Solis, un "vino joven de atractivo color grosella, fresco, limpio y brillante". En esta misma categoría, la medalla de

plata fue para el "Videva 91", de la bodega del mismo nombre, el que el jurado otorgó, entre otros, los siguientes calificativos: "Vino rosado de tonos rosa fuerte sostenidos. Aroma sutil y limpio, prolongado y elegante".

En el apartado de vinos tintos reserva obtuvo medalla de oro "casa de la Viña 85", un vino al que el jurado atribuyó, entre otros, los calificativos de "tinto de color rojo rubí intenso mantenido, ligero en ataque, denso y expresivo..."

Por último, en el apartado de vinos blancos obtuvo la medalla de bronce el "Viña Albali 1991", de Félix Solis, "un vino joven bien presentado y de bonito y ligero vestido, de color amarillo muy pálido brillante de reflejos verdes", según la opinión del jurado que encabezaba Isabel Mijares.

ciento, por el descenso del consumo. Las bodegas han tenido que hacer una política de ventas más agresiva. Por otro lado, cada vez se hacen mejores vinos en España, las técnicas han mejorado, y todo ello nos ha afectado mucho, hay mucha más competencia de la que había antes y, como consecuencia, han descendido nuestras ventas, hemos perdido clientes porque ahora no podemos dar los precios que está ofreciendo la competencia. Ahora mismo, por los datos que tengo, somos la región vinícola de España que está pagando más cara la uva. En la zona Mancha, Jumi-

lla, Navarra, Rioja y Huelva se está pagando a menos precio que aquí. A pesar de ello, el agricultor poco va a poder hacer con 1,65 pesetas por kilo.

P.: Qué cree, entonces, que sucederá en los próximos años?

R.: Quiero ser optimista. Prefiero pensar que esto es un bache que estamos pasando, y no sólo en Valdepeñas, sino a nivel mundial. Van a sobrevivir las empresas que mejor estructura tengan. Con unos precios de la uva de casi el doble que en la zona Mancha no podemos competir, muchas bodegas lo están haciendo a

base de aguantar pérdidas. Si pronto no hay subida del consumo, desde luego habrá muchas bodegas que no puedan aguantar, igual que

habrá agricultores que tengan que arrancar las viñas o venderlas.

P.: Es posible, pensar en un agrupamiento o fusión de bodegas

**"En la exportación
está el futuro de
nuestros vinos"**

para ahorrar costes y competir con más garantías?

R.: Sí. La solución de Valdepeñas es que las bodegas se agrupen, que cinco, seis o siete se junten en una, lo que haría que tuviéramos menos gastos. Pero esto no se hace por nuestro carácter, porque somos muy individualistas y a cada uno nos gusta ir por nuestra cuenta. Cuando nosotros nos unimos para formar Videva, hace 25 años, ya se tenían que haber hecho otras agrupaciones.

P.: Y constituir consorcios exportadores?

R.: Esta fórmula se ha empleado en algunas ocasiones, pero sólo para hacer determinadas operaciones, no como una unidad a largo plazo.

Aquí influye el individualismo del que hablaba antes. La única fórmula de colaboración entre exportadores es ASEVAL, que los agrupa a todos, pero dentro de ella cada uno hace sus contactos y ventas individualmente. Sin embargo, desde hace 4 ó 5 años, las exportaciones están subiendo claramente. Creo que en el exterior está el futuro de nuestros vinos porque ahora mismo, son más apreciados fuera de España que aquí. La colaboración entre bodegas es muy necesaria, porque no todas tie-

nen los medios ni están preparadas para exportar.

P.: Y si no hubiera una recuperación del consumo, sería factible la reconversión de las bodegas hacia otro tipo de actividades o productos?

R.: Es posible hacer una reconversión para elaborar zumos para mostos u otras bebidas de poca graduación, como los tintos de verano, pero hasta ahora apenas se ha he-

33 años en una bodega

Tiene cincuenta años y desde los diecisiete trabaja en una bodega. Enrique Martín Peñasco, enólogo, Valdepeñero y bodeguero en cuarta generación ("mi bisabuelo llevaba el vino en carros a Jaén") unió su empresa hace 25 años (Bodegas Sinforoso) con otras cinco (Antonio Medina, Valentín Alcaide, Blas Megía, Fernando Ortíz Navarro y Bodegas Abarca) para dar lugar a la actual Videva, de la que es gerente. "Estoy seguro de que, individualmente, ahora no existiría ninguna de aquellas bodegas", afirma cuando hace balance de aquella fusión.

"El mundo del vino lo conozco muy bien, tanto la elaboración como la producción porque mi familia tenía viñas -afirma Martín Peñasco- creo que sé lo que hay que hacer, aunque luego las circunstancias mandan. Desde luego, al frente del Consejo no podré hacer nada sin la colaboración de los demás. Yo estoy dispuesto a dar todo lo que tengo por Valdepeñas, pero si los demás no me ayudan, yo sólo no podré. Si no hacemos una labor de conjunto entre todos los sectores implicados y tratamos de salir de este bache, no nos espera nada bueno".

Y la prueba de que las cosas no van nada bien la ofrecen las cifras. Hace cuatro o cinco años había unas 80 bodegas que elaboraban vino y 45 comercializadoras. Ahora quedan 30 y 35, respectivamente. En Valdepeñas se embotella el 90 por ciento del vino que se produce y un 15 por ciento se exporta. Alrededor de 5.000 agricultores siguen apostando por la viña en esta zona.

BOLETIN DE SUSCRIPCION



Si desea recibir gratuitamente "LA EMPRESA", rellene este boletín y envíelo a:
Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real. c/. Lanza, 2. Apartado 306.
13080 Ciudad Real.

Nombre _____
 Empresa _____
 Dirección _____
 Código Postal _____ Localidad _____

cho nada. Lo que está claro es que algo tendremos que hacer, algo habrá que inventar. Hay que ir a los vinos de calidad y dejar la botella de litro, que nos está perjudicando en esa imagen de calidad que queremos

"Si pronto no hay una subida del consumo, habrá muchas bodegas que no pueden aguantar"

dar. Si sigue el exceso de producción, habrá que sacar los mejores vinos con el sello de Valdepeñas y los demás como vinos de mesa.

P.: Cuál es el vino del futuro?

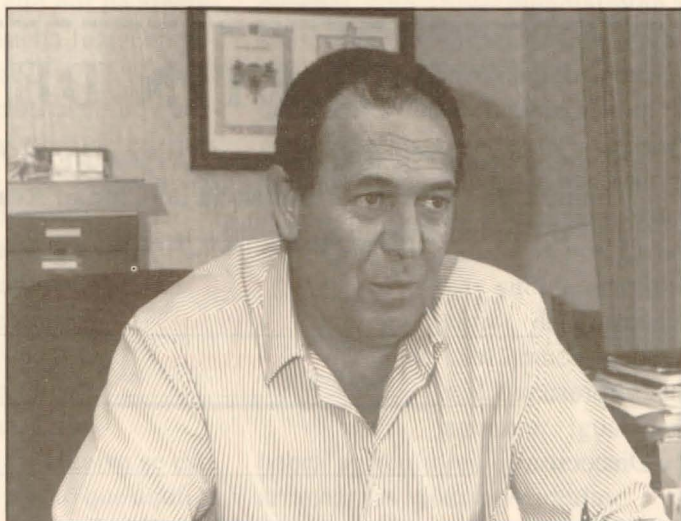
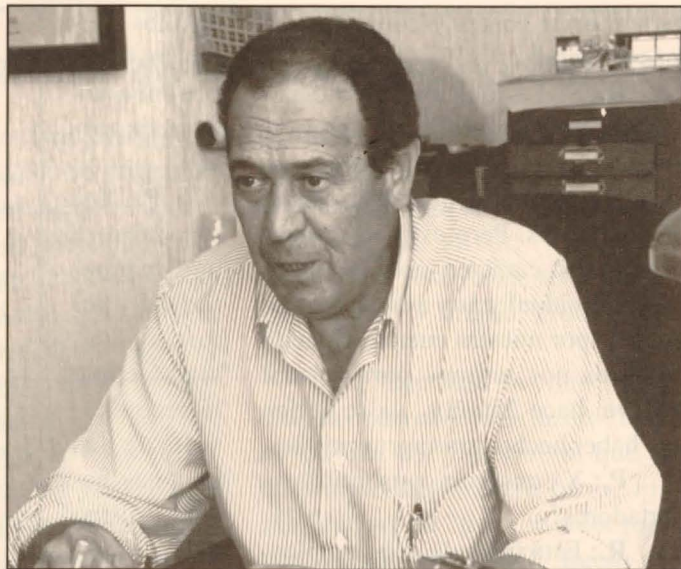
R.: A Valdepeñas siempre se la ha conocido por los tintos, y muy poco por los blancos, que son lo mejor que tenemos. O sea que lo mejor es lo que menos se conoce. Ahora mismo, con la fermentación controlada, los vinos blancos jóvenes tienen mucho futuro, están teniendo muy buena salida al mercado. Tenemos unos vinos jóvenes tan buenos como los mejores que pueda haber en cualquier sitio de España.

P.: Qué experiencia ha obtenido el Consejo del I Salón del Vino, cuáles son sus resultados y previsiones para los próximos años?.

R.: Aún no ha pasado suficiente tiempo para sacar conclusiones sobre los resultados, pero en el Consejo hemos tenido varias cartas de miembros de la delegación holandesa que estuvo aquí, interesándose por continuar las relaciones mediante una degustación que realizaremos en Holanda. También nos han pedido vino para dárselo a todos sus socios. Se han ido muy contentos y sé que algunas bodegas han tenido ya muy buenos contactos.

Por primera vez, este salón ha

sido un certamen que ha logrado reunir a todas las bodegas de Valdepeñas, excepto dos que no pudieron asistir. Ha sido todo gratis, tanto para los expositores como para el público y se han vendido bastantes estuches a mucha gente de la provincia y fuera que nos ha visitado. En definitiva, creo que este salón ha sido positivo. Si seguimos haciéndolo otros años, creo que habrá que cambiarlo de fecha porque septiembre no es bueno, aunque coincida con las fiestas. En próximas ediciones, que pueden ser por los meses de abril o mayo, habrá que hacerlo más profesional.



Enrique Martín Peñasco

HERRERA PINA



Sede central de la Caja Rural de Ciudad Real

HERRERA PIÑA

Caja Rural: Del campo a la ciudad

● *La crisis de la agricultura lleva a la entidad a invertir más en la industria y los servicios, y sólo en convenios con CEOE tiene ya el 25% de sus inversiones crediticias*

Hace una década, nueve de cada diez pesetas que prestaba la Caja Rural de Ciudad Real iban a parar a la agricultura o a las empresas agroalimentarias. No era para menos, la cooperativa de crédito nació precisamente para eso, y por la misma razón fue fundada y dirigida por agricultores. Sin embargo, la decadencia de nuestro sector primario y la posibilidad legal, establecida en 1988, de que estas cajas operen libremente en cualquier actividad empresarial, la está convirtiendo en una entidad con un peso

creciente en la industria, el comercio y la construcción, y en un referente para muchos empresarios, que ven en ella la posibilidad de obtener créditos más baratos. Y prueba de ello es que, en poco más de un año, la Confederación Provincial de Empresarios ha firmado cuatro convenios de colaboración con la entidad, que ha situado casi el 25 por ciento de todas sus inversiones crediticias en estos acuerdos y, por tanto, en empresas no agrícolas, algo sin precedentes en toda su historia.

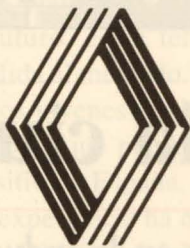
No obstante, sus directivos no dejan pasar la oportunidad de dejar bien claro que si la cooperativa está reduciendo sus préstamos a la agricultura, es sencillamente porque está bajando la demanda de dinero en el sector, dadas sus dificultades, pues el campo sigue siendo el primero a la hora de otorgar créditos. El caso de la Caja Rural ciudarrealense no es, además, el único en España. La estrategia de sus directivos pasa ahora por comprometerse con los sectores económicos más activos en la provincia atendiendo sus solicitudes de dinero.

En un año, de los 24.000 millones de pesetas que prestó esta entidad (casi la mitad de sus recursos ajenos) cinco mil los comprometió en los citados cuatro convenios que firmó con CEOE-CEPYME, el último de los cuales corrió a cargo de la Federación de Empresarios de Puer-

tollano (FEPU) para dar una salida a las empresas que no han podido cobrar sus deudas de Enfensa, tras la suspensión de pagos de esta factoría de fertilizantes. CEOE-CEPYME ha firmado también convenios de colaboración similares con otras entidades (Unicaja, La Caixa, Caja de Castilla-La Mancha) pero todos ellos no alcanzan, sin embargo, el volumen de riesgos que la Caja Rural ha decidido contraer con la organización empresarial. Primero se firmó una línea de crédito de 1.000 millones de pesetas para todas las empresas asociadas, en general. Después se acordó otra de 500 con los joyeros, el tercero corrió a cargo de los constructores, por un montante de 3.000 millones, y finalmente el ya citado de FEPU, de 500 millones. Todos ellos tienen una vigencia de un año, pero con la posibilidad de que se prorroguen por igual período, cosa que ya ha sucedido y que la entidad espera aplicar a todos cuantos ven-

zan, siempre que siga existiendo demanda por parte de los empresarios.

Estos acuerdos permiten a las empresas financiarse a unos tipos de interés que oscilan entre uno y dos puntos por debajo del mercado, y que actualmente pueden llegar incluso a tres, ya que la Caja ha decidido no revisar el precio del dinero, a pesar de la subida de tipos. Desde marzo de 1991, mes en que se firmó el primer convenio de colaboración, hasta mediados de septiembre de este año, se han cubierto ya 3.200 millones en préstamos con las empresas de un total de 4.500 (excluido el reciente de Enfensa), a través de más de 200 operaciones, según datos facilitados por la propia Caja. Lo que quiere decir que cada empresa ha contraído un riesgo medio con la entidad de poco más de quince millones de pesetas. El mayor número de operaciones se han llevado a cabo dentro del convenio general con CEOE y joye-



BALTASAR RUIZ, S.L.

RENAULT

Carretera Carrión Km. 242 - Teléfono: 227350
CIUDAD REAL

DE MAXIMO INTERES PARA EMPRESAS ACCIONES ESPECIALES 1992

- EMPRESAS FLOTISTAS

7% DE DESCUENTO, S/P.F.F.
(desde el primer vehículo)

- EMPLEADOS EMPRESAS FLOTISTAS

4% DE DESCUENTO S/P.F.F.
(en toda la gama Renault)

RENAULT



ría, ya que el número de empresas que han acudido a esta línea de crédito asciende a 199, con una inversión crediticia total de 1.423 millones de pesetas. Las operaciones de crédito (86) son las que más abundan, seguidas de los préstamos (83) y el descuento comercial (30), y en cuanto a sectores es el comercio el que más número de operaciones ha realizado (85) seguido de los servicios (79) e industria (31), una clasificación que viene a ser similar también en lo que se refiere al total de millones que ha solicitado cada sector.

En el convenio de construcción, con una línea de hasta 3.000 millones, se han realizado ya (siempre hasta mediados del pasado mes de septiembre) un total de 29 operaciones, once de las cuales corresponden a promoción de viviendas y 18 a capital circulante. La demanda de dinero generada de este sector ascendía a 1.815 millones de pesetas, la mayor parte de los cuales se comprometieron en la promoción de viviendas.

En ambos acuerdos, los tipos de interés oscilan entre el 13 y el 14 por ciento.

Sectores dinámicos

Una prueba evidente de lo que están cambiando las cosas en esta entidad que opera exclusivamente en la provincia, es que al cierre del ejercicio de 1991 tenía colocadas en el

sector agrario y agroalimentario el 60 por ciento de sus inversiones crediticias, cuando a finales de la década de los ochenta este porcentaje se situaba en torno a diez puntos por encima.

Consciente ya de la importancia que está adquiriendo en su actividad el negocio no agrícola, el director general de la cooperativa de crédito, Antonio Vega, afirma que "seguiremos atendiendo lo que la provincia de Ciudad Real vaya demandando. Si sigue creciendo la construcción, la seguiremos apoyando. Apostaremos por los sectores de mayor demanda".

Al finalizar 1991, la Caja tenía un total de 53.000 millones de pesetas en recursos ajenos, de los cuales 24.000 los había colocado en inversiones crediticias. El beneficio fue de 798 millones, casi ochenta más que el año anterior. Vega se confiesa muy satisfecho de la evolución de los convenios firmados con CEOE, dada la importante demanda que tienen y la certeza, constatada en los últimos años, de que la Caja Rural no puede vivir ya sólo de la agricultura, un sector en el que la mitad de los préstamos que facilita corresponden a los anticipos de campaña (principalmente de cereales y aceituna).

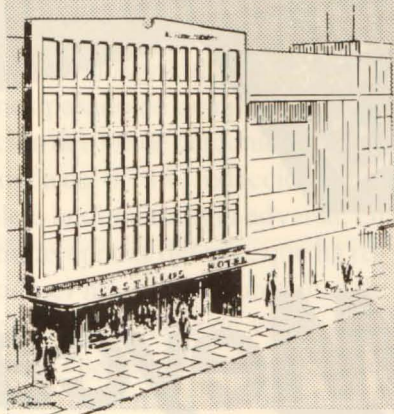
El sector agroalimentario absorbe todavía el 60% de los préstamos de la cooperativa

Otro signo evidente del cambio que está operando la única entidad financiera ciudarrealense es el hecho de que la Caja ha dejado de llamarse Provincial, para tomar únicamente el apellido de Ciudad Real. Un detalle quizá intrascendente pero que esconden el deseo de no cerrarse el camino,

de no limitar su campo de operaciones a la provincia, aunque, por ahora, el director general asegura que no

está en la mente ni en las posibilidades de la entidad abrir oficinas fuera de nuestra geografía. Es, por lo demás una decisión que han adoptado la mayoría de las cooperativas de crédito para tener libertad de movimientos si en el futuro la necesitaran.

La Caja Rural, integrada desde hace años en el Banco Cooperativo Español, entidad participada en un 15 por ciento por el D.G. Bank alemán, espera encontrar en esta asociación nuevos servicios y oportunidades que complementen su dedicación a la agricultura, pero que tampoco la dejan rezagada en el resto de los sectores económicos. Hasta ahora, ya comparte con el citado banco actividades en el mundo de los seguros y la informática, además de los estrictamente bancarios.



RESTAURANTE - HOTEL CASTILLOS

Dirección: AURELIO BORJA

- SALONES PARA :**
- REUNIONES DE EMPRESA • CONGRESOS Y EXPOSICIONES
 - CONVENCIONES • CELEBRACIONES • BODAS Y BANQUETES
 - COMUNIONES • FIESTAS INFANTILES

Avda. Rey Santo, 6 • Telf. 21 36 40 • 13001 CIUDAD REAL

IBM PS/2. A la Vanguardia en Tecnología.

Su Nuevo Procesador IBM 386 SLC permite ejecutar los Programas hasta un 88% más rápido.

El IBM PS/2* ha tenido desde su lanzamiento una clara vocación de futuro.

Está diseñado para facilitar el acceso a actuales y futuras tecnologías, tales como entornos complejos de conectividad, multimedia,... Pudiendo incorporar en todo momento las últimas innovaciones. Por ello siempre constituirá una inversión de futuro altamente rentable.

Es el caso del nuevo procesador 386 SLC desarrollado por IBM para el PS/2⁽¹⁾. El procesador más rápido del mercado, dentro de su categoría. Los resultados de las pruebas compara-

rativas con otros procesadores⁽²⁾ no dejan lugar a dudas: hasta un 88% más rápido que los demás.

Otro triunfo de la tecnología IBM PS/2, que tendrá su máxima expresión en los Juegos Olímpicos de Barcelona 92 y en la Exposición Universal de Sevilla. Allí, los ordenadores IBM PS/2, bajo el Sistema Operativo OS/2*, serán protagonistas principales dentro de la completa estructura de los Sistemas de Información desarrollados por IBM al efecto.

Si quiere invertir en tecnología de vanguardia, infórmese de la amplia gama de productos

que ofrece la familia de ordenadores IBM PS/2.



IBM Socio Colaborador
en Informática.

EXP 92

IBM Socio Tecnológico
en Informática.

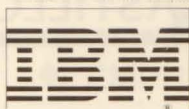
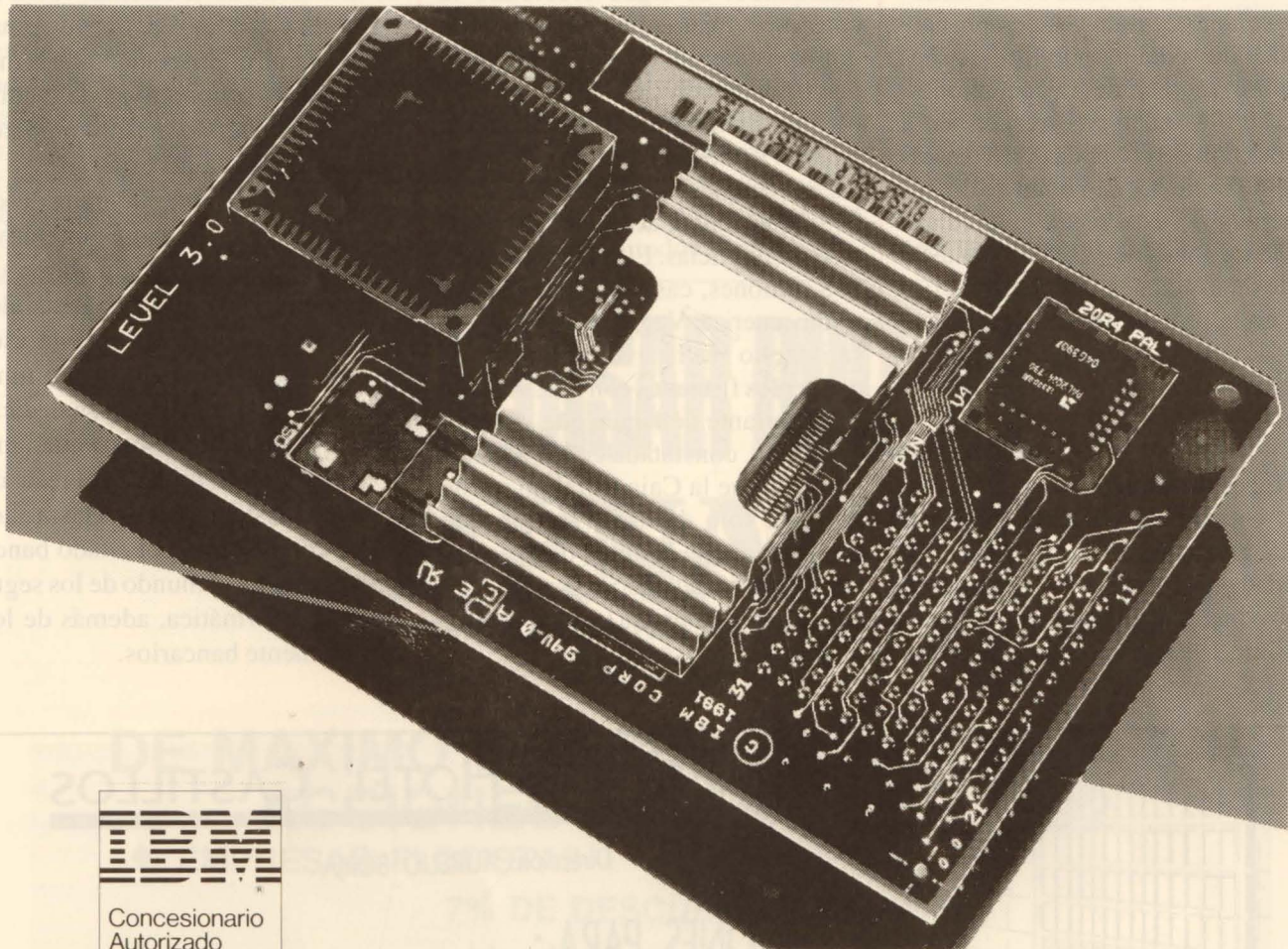
© IBM, 1992.

* PS/2 y OS/2 son marcas registradas de IBM Corp.

(1) IBM PS/2 Mod. 56 y 57.

(2) 386TM SX a 20 Mhz.

TM 386 SX es marca de Intel Corp.



Concesionario
Autorizado

Ordenadores
Personales

CIUDAD REAL
General Rey, 6 - Tel. 226154 - 226175

PUNTOS DE VENTA
Doctor Bonardell, 9 bajos - Tel. 546741
13600 ALCAZAR DE SAN JUAN
Capitán Fillol, 24 - Tel. 325238
13300 VALDEPEÑAS

Mecanización y Cálculo, S.A.

Situación actual y perspectivas económicas de Castilla-La Mancha

Javier Callealta Barroso
Miguel Ramón Pardo Pardo
José Baños Torres
Matías Gómez Martínez
César Garrido Oliver
(Equipo HISPALINK. Universidad de Castilla-La Mancha)

La economía de Castilla-La Mancha crecerá este año un 3,8 por ciento, algo menos de lo pronosticado a principios del ejercicio, pero por encima de la media nacional. Esta es la conclusión a la que llegan en este artículo cinco profesores de la Universidad regional en un informe de previsiones que han realizado dentro del proyecto HISPALINK, programa de investigación económica regional en el que participan 16 universidades españolas y que patrocina, entre otras instituciones, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Industria de España. Los profesores universitarios afirman que la agricultura regional está registrando este año un crecimiento muy inferior al esperado, debido a la mala evolución de las cosechas, en industria (bienes de consumo) se esperan “buenas perspectivas durante este año”, y en construcción se está produciendo un descenso respecto a 1991, aunque de momento a Castilla-La Mancha no ha llegado la crisis que ya sufren otras regiones. Para el sector servicios, el informe de previsiones asegura que en 1992 se producirá un “crecimiento espectacular”, en torno al 6%, que perdurará en ejercicios posteriores. Este estudio fue presentado el pasado mes de septiembre en Valencia, durante las VIII jornadas HISPALINK, tituladas “Situación actual y perspectivas económicas de las regiones españolas”.

Cerrado el ejercicio económico para el año 1991, con un crecimiento real para la economía de Castilla-La Mancha del 3,6% según el modelo de congruencia, el año 1992 se presenta con expectativas a la baja, con respecto a las primeras estimaciones realizadas para este período de tiempo en el primer semestre de 1992.

En este sentido, es de destacar el fuerte descenso producido en el Sector de la Agricultura, de donde hemos pasado de una primera estimación del 3% de crecimiento a una segunda del 0,78%, reducción achacable a la climatología adversa, en distintas épocas del año, que ha reducido el nivel de las cosechas de cereal y presumible de vid

En cuanto al sector energético, dado que en el anterior informe

CUADRO 1. ESTIMACION DE TASAS DE VARIACION REAL DE VALORES AÑADIDOS REGIONALES

Sector	1992	1993	1994
Agricultura	0.78	1.92	1.46
Energía	2.96	4.87	4.66
B. Intermedios	1.52	1.93	2.61
B. de Equipo	1.02	3.85	6.30
B. de Consumo	2.56	3.01	3.31
Construcción	1.62	1.69	1.73
Transportes y Com.	3.63	3.26	3.26
Servicios	6.14	6.44	6.36
Total Regional	3.86	4.46	4.54

Fuente: Hispalink Castilla-La Mancha, Julio 1992

se presumían sobrevaloradas las tasas de crecimiento, en esta ocasión hemos ajustado el modelo, obteniendo para 1992 una tasa de crecimiento del 2,96%.

Para este sector, considerando apreciable en el sector industrial para los años 1993-94, cabe esperar tasas de crecimiento sobre el 4,5% para estos mismos períodos de tiempo.

Respecto al sector industrial en su conjunto, tenemos que diferenciar obligatoriamente entre los Bienes Intermedios y Bienes de Equipo por un lado, y Bienes de Consumo por otro. El primer bloque (Bienes Intermediarios más Bienes de Equipo) sigue manteniendo escasa significación a nivel regional, por lo que las variaciones de ambos presentan oscilaciones importantes,

fundamentalmente en lo que se refiere a los Bienes de Equipo.

Los Bienes de Consumo, por el contrario, presentan muy buenas perspectivas para este año, incluso incrementándolas levemente, confirmando este sector como uno de los factores dinamizadores de la economía castellano-manchega, especialmente sustentada por la necesaria reconversión que se está llevando a cabo en determinadas ramas de actividad; como pueden ser la de vinos.

Para los años siguientes se prevé un crecimiento en el sector industrial, teniendo en cuenta las buenas perspectivas de los Bienes de Consumo y Bienes Intermedios, donde se espera que en breve plazo se ponga en funcionamiento una planta transformadora de cebada en

malta, que absorberá gran parte de la cosecha de la región.

Para el sector de la construcción, ya habiéndose producido un fuerte descenso en la tasa de crecimiento del año 1992 con respecto a 1991, todavía para este año hemos bajado las expectativas del 1,85% al 1,62%, acercándose a la media nacional.

Para los años siguientes, el crecimiento sigue siendo moderado, sin que se prevea de momento que se deje sentir la fuerte crisis que está afectando al sector en otras regiones españolas.

El sector de Transportes y Comunicaciones seguirá manteniendo un importante crecimiento, al seguir aprovechando las cada vez mejores economías de escala que impone la mejora en las comunicaciones tan-



En Ciudad Real, en la magnífica Estación del **AVE**
DIGNO DE SER VISITADO

Conózca su exquisita carta, platos combinados y sorprendentes menús especiales

- ✓ Menú infantil "Mini"; en el que el propio niño elige.
- ✓ Menú "Alta Velocidad"; menú rápido para ejecutivos
- ✓ Menú "Ave-Puerto"; para destacar.

Aparcamiento subterráneo vigilado, gratuito para sus clientes

to con el Eje Mediterráneo y del Ebro, como con Madrid y Andalucía.

Sin duda alguna, el crecimiento más espectacular lo seguirá teniendo, tanto en el año 1992 como en los siguientes, el sector servicios en su conjunto, con tasas superiores al 6%. Ello es debido, entre otras causas, a la implantación definitiva en la región de grandes superficies comerciales, además de estar en proyecto otras instalaciones de este tipo para un futuro inmediato; y, por otro lado, como decíamos en el informe anterior, al aprovechamiento de las economías de escala que surgen con la creación de nuevas empresas.

Para concluir, la economía castellano-manchega experimentará, en su conjunto para 1992, un crecimiento del 3,86%, que como se observa es algo inferior a la primera estimación realizada (4,15%), pero sigue siendo superior a la media nacional. Ello es debido a que, como consecuencia del desfase de Castilla-La Mancha respecto a otras regiones, ésta se encuentra en un punto más alto del ciclo económico, de tal forma que se prevé para los años siguientes tasas similares de crecimiento.

Una región poco accesible para invertir y poco receptiva al cambio

El citado informe HISPALINK alude en sus consideraciones generales a un estudio elaborado por la Comunidad Europea en el que se clasifican todas sus regiones en función de su "accesibilidad y receptividad a ideas innovadoras e inversiones", que los especialistas del estudio interpretan como un indicador de la capacidad de crecimiento de una región a medio y largo plazo. La CE entiende por "accesibilidad" las condiciones físicas, a favor o en contra, que muestra una región teniendo en cuenta sus infraestructuras de comunicaciones y tecnológicas, su

nivel de urbanismo y su situación geográfica, mientras que la "receptividad" se refiere al atractivo de una zona en función de su proporción de ingenieros o los gastos que destina a la investigación aplicada al desarrollo (I+D).

Poniendo en relación estas dos variables (accesibilidad y receptividad) y estableciendo cuatro niveles distintos en cada una (alta, media, baja y muy baja), el estudio llega a la conclusión de que las regiones españolas mejor situadas o más favorables a la innovación y el crecimiento económico son, por este orden, Cataluña, Ma-

drid, País Vasco y Comunidad Valenciana.

Castilla-La Mancha, como se puede observar en el cuadro adjunto, aparece como una región con baja receptividad a las inversiones, dados sus escasos niveles de dotación de personal muy cualificado y su escasa preocupación por la investigación, y con muy baja accesibilidad para las inversiones, lo que es tanto como decir que, en el conjunto de las regiones de la Comunidad Europea, cuenta con muy poco atractivo por sus infraestructuras de comunicaciones y tecnológicas.

Clasificación de las Regiones españolas según su accesibilidad y receptividad a innovación e inversiones

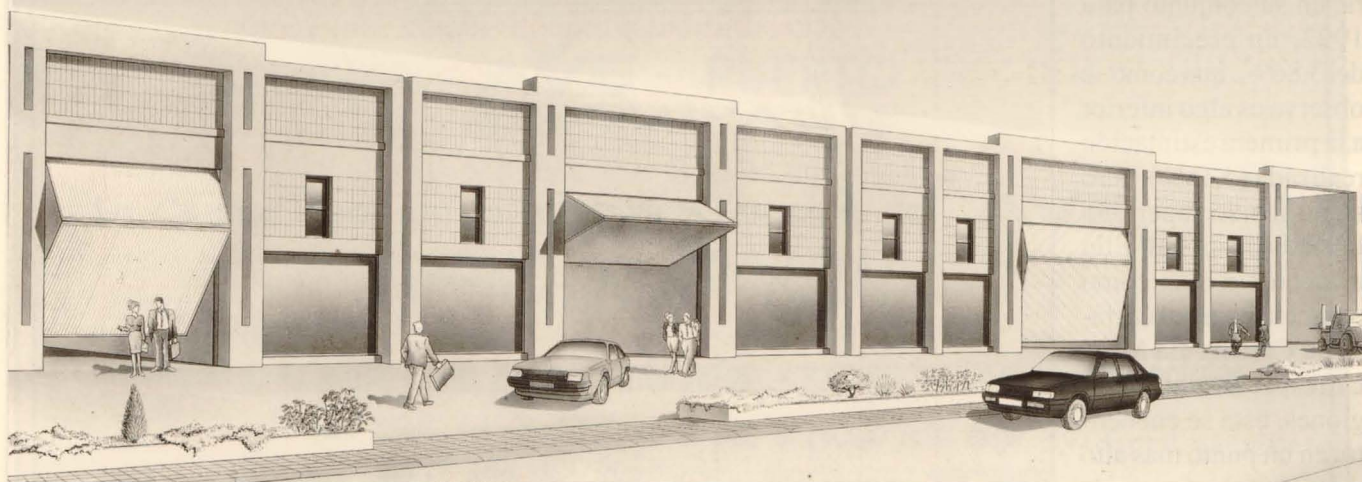
		Accesibilidad			
		ALTA	MEDIA	BAJA	MUY BAJA
R E C E P T I V I D A D	Alta	Cataluña Madrid	País Vasco		
	Media		Comunidad Valenciana	Aragón Asturias Cast.-León	Navarra Rioja
	Baja		Andalucía	Canarias Balears	Cantabria Cast.-La Mancha Extremadura Murcia Galicia
	Muy Baja				

SIN COMPETENCIA

INSTALE SU EMPRESA
EN LA MEJOR AVENIDA DE CIUDAD REAL
PIENSE EN EL FUTURO

POLIGONO COMERCIAL "LA ESTRELLA"

NAVES COMERCIALES DESDE 334 m².
TODOS LOS TAMAÑOS
CALIDADES Y PRECIOS EXCEPCIONALES



PROMOCIONA
Y VENDE:
COINSA
(GRUPO FUTURO)

 **FUTURO**
CIA. MERCANTIL DE NEGOCIOS. S. A.

CIUDAD REAL
Tel.: 21 05 15
C/ Ciruela, 5-bajo

La hora de la verdad ha llegado. Si todo sale como está previsto, usted, empresario profesional o artista ya ha debido recibir antes del 14 de este mes de octubre la notificación de su alta en el nuevo Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y los conceptos tributarios por los que deberá hacer frente a este nuevo gravamen, cuyo plazo para efectuar el pago termina el 30 del mismo mes aunque es previsible que haya una prórroga. La Delegación Provincial de Hacienda ya ha comunicado a la Cámara de Comercio que, al 31 de diciembre del año pasado, se habían dado de alta en el IAE un total de 24.670 empresas. Sin embargo, la responsable de este

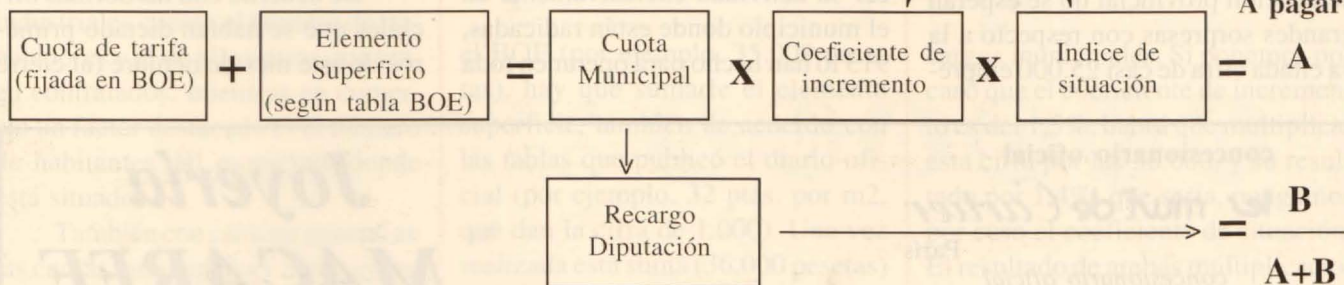
departamento, Paloma Morales, espera que se hayan producido nuevas altas durante el primer semestre de este año, dato que se conocerá con exactitud en noviembre. Un retraso motivado por la gran oposición que ha generado en el mundo empresarial este nuevo impuesto. El IAE, que sustituye a la licencia fiscal y a los impuestos municipales sobre Radicación, Publicidad y Gastos Suntuarios, va a incrementar notablemente lo que las empresas venían pagando por esos conceptos. El recargo que imponga el ayuntamiento donde usted reside determinará si, finalmente, su empresa deberá pagar más o menos que su vecino del pueblo de al lado.

I.A.E.: Llegó la hora de pagar

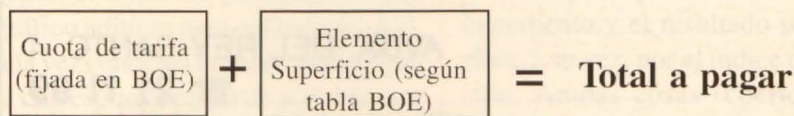
● *24.670 empresas de la provincia se han dado de alta en este nuevo impuesto, cuyo período de cobro ya está en vigor*

ESQUEMA GENERAL DE APLICACION DEL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONOMICAS

Licencia Municipal



Licencia provincial o regional



La introducción de este nuevo impuesto ha motivado la realización en la provincia de un nuevo censo de empresas que, como queda dicho, aún no está cerrado definitivamente. Paloma Morales ha explicado a este Mensual de Economía que, si bien el plazo para darse de alta terminó el pasado 31 de diciembre, lo cierto es que durante los dos trimestres siguientes ha habido bastantes casos de empresas que han acudido a regularizar su situación. La Delegación de Hacienda trabaja estos días en el procesamiento de todos estos datos, que espera hacer públicos a lo largo del próximo mes de noviembre.

Como se recordará, el rechazo empresarial al IAE fue la causa de que muchas empresas (el 35% en toda España, según se dijo en primavera, aunque no existen datos específicos de la provincia) no se dieran de alta durante el año pasado y sí lo han hecho en los meses posteriores. Según la delegada, el Ministerio de Hacienda no ha decidido aún si penalizará este retraso pues sus responsables cuentan con que la introducción de un nuevo gravamen, tan contestado como este, requiere un período de mentalización social que puede ser lento. No obstante, en la delegación provincial no se esperan grandes sorpresas con respecto a la ya citada cifra de casi 25.000 empre-



sas, como también se asegura que aún no se sabe cuanto aumentará la recaudación municipal por este concepto, aunque se supone que el aumento será notable.

De esas 24.670 empresas, 22.014 se han dado de alta para ejercer su actividad exclusivamente en el municipio donde están radicadas, 913 lo han hecho para operar en toda

la provincia y 1.743 han escogido el ámbito nacional.

Se calcula, por otro lado y a la espera de los datos definitivos, que de ese total de empresas, alrededor de 2 ó 3.000 son profesionales o artistas.

De acuerdo con las normas oficiales que se habían dictado primeros de este mes de octubre (al cierre

concesionario oficial

les mut' de Cartier
París

concesionario oficial

LONGINES

AGENTE OFICIAL

Ω
OMEGA

Joyería
MACARFE

AVDA. DEL REY SANTO, 4

☎ 21 11 99

13001 CIUDAD REAL

de este número de "LA EMPRESA"), el plazo para la notificación de la actividad y la liquidación terminó el 14 de este mes, por lo cual si no ha recibido usted nada, es aconsejable que acuda a su Ayuntamiento para interesarse por su situación. Las notificaciones con cuota provincial o nacional (aquellas empresas que se han dado de alta para trabajar en estos ámbitos territoriales) las está haciendo la Agencia Estatal Tributaria. También es posible que la notificación le llegue con el sello de la Unidad de Gestión Tributaria, dependiente de la Diputación Provincial, a la cual han encomendado casi todos los Ayuntamientos de la provincia el cobro de este impuesto.

Tarifas

El pago que debe efectuar su empresa viene determinado, en primer lugar, por las tarifas que fijó en su día el Gobierno y que aparecieron publicadas en el Boletín Oficial del Estado. Estas tarifas están clasificadas en tres secciones (empresarios, profesionales y artistas), que se subdividen a su vez en agrupaciones, grupos y epígrafes en función de los distintos elementos tributarios que se pueden aplicar (casi un centenar). Por citar un ejemplo general, se puede decir que, en el caso de las empresas industriales cuenta el número de trabajadores y el de kilowátios que tenga contratados, mientras en comercio un factor destacado es el número de habitantes del municipio donde está situado.

También con carácter general en las cuotas municipales y como ejemplo práctico que aporte alguna luz a este enrevesado impuesto, se puede seguir el esquema que aparece en el gráfico adjunto para entenderlo. Así, una vez conocida la cuota general que le corresponde pagar de acuerdo con las mencionadas tarifas publicas en



el BOE (por ejemplo, 35.000 pesetas), hay que sumarle el elemento superficie, también de acuerdo con las tablas que publicó el diario oficial (por ejemplo, 32 ptas. por m², que dan la cifra de 1.000). Una vez realizada esta suma (36.000 pesetas) el resultado será la llamada cuota municipal. A esas 36.000 pesetas, se las multiplica por el coeficiente de incremento y el resultado se multiplica, a su vez, por el índice de situación. Ambas cosas (coeficiente e índice) constituyen los famosas re-

cargos municipales. Si ponemos por caso que el coeficiente de incremento es del 1,5%, habrá que multiplicar esta cifra por las 36.000, y su resultado por 1,4%, que sería, pongamos por caso el coeficiente de situación. El resultado de ambas multiplicaciones daría lugar a la cifra final de 75.600 pesetas, que sería lo que usted debería pagar a su Ayuntamiento.

Pero ahí no termina la cosa, porque las Diputaciones Provinciales tienen la posibilidad de aplicar

un recargo que puede llegar hasta un máximo del 40 por ciento, y la de Ciudad Real ya ha decidido que sea este porcentaje tan alto. Este recargo se aplica sobre la cuota municipal, que sería en el ejemplo que venimos realizando las citadas 36.000 pesetas. Por lo cual el recargo sería de 14.400. Pues bien, finalmente habrá que sumar las 75.600 antes citadas, a las 14.400 de recargo de la Diputación, con lo que, en definitiva, usted debería pagar 90.000 pesetas. Pero esto sucedería solamente en el caso de que usted se hubiera dado de alta para ejercer su actividad exclusivamente en el municipio donde reside. Si, por el contrario, su empresa está autorizada a trabajar en toda la provincia o en toda España, el cálculo, en líneas generales, sería distinto, pues sólo habría que tener en cuenta las cuotas de tarifas aparecidas en el BOE (más altas que las municipales) y a esa cantidad sumarle el elemento superficie. El resultado sería la cantidad a pagar por estas empresas que, como se podrá observar, no tienen que soportar recargos municipales, si bien será luego la Agencia Estatal Tributaria la que haga un reparto de parte de lo recaudado entre los municipios.

Lo que precede es sólo un ejemplo general práctico para facilitar la comprensión del IAE, lo que no



quiere decir que su actividad, por determinadas circunstancias, tenga que ajustarse necesariamente a dicho esquema. Así, por ejemplo, se puede citar la excepción de que sólo los Ayuntamientos de Ciudad Real y Puertollano empezarán a cobrar directamente el impuesto de radicación, y en los demás pueblos este gravamen será implantado poco a poco, ya que no existía. Del mismo modo, el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan ha anunciado en solitario que desea encargarse directamente de la labor inspectora del gravamen.

La aplicación del Impuesto de Actividades Económicas supone un notable incremento del dinero que venían pagando hasta ahora las empresas, que puede llegar a multiplicarse por dos, tres o hasta cuatro (ver el número 2 de "LA EMPRESA"). Aumento, que se produce por la simple aplicación de las tarifas establecidas por el Gobierno, por lo que no sería necesario que existieran los recargos de Ayuntamientos y Diputaciones para que el empresario pagara ya más de lo que venía desembolsando hasta ahora.

ANGAMA ARTES GRAFICAS, S.A.

DISEÑO GRÁFICO • CATÁLOGOS PUBLICITARIOS • CARTELES TODOS LOS TAMAÑOS, HASTA 65 x 90 cms. • REVISTAS • FORMULARIOS PARA ORDENADORES • ETIQUETAS DE VINO Y DE TODO TIPO

C/. Libertad, 6 • Teléfono: (926) 22 01 61 • Fax: (926) 25 57 05 • Apdo. 125 • 13080 CIUDAD REAL

El cumplimiento de
sector, y facilitar su
adaptación a las nue-
vas exigencias y a los
cambios de la deman-
da". Esta cita textual,
recogida en el conve-
niente tiene una

Su anuncio
en estas páginas
lo verán y lo leerán
5.000 empresarios
de la provincia
de Ciudad Real.
Hay negocio seguro.



**CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA
DE CIUDAD REAL**

Solicite información sin compromiso a los teléfonos: 22 34 74/88 (Publicidad Salas)

Plan Futures: Nuevas ayudas para el sector turístico



Plaza Mayor de Almagro

● *El Gobierno Regional firma un convenio con el nacional con la idea de que este sector se convierta en un motor de nuestro desarrollo*

El sector empresarial relacionado con el turismo está de suerte. La crisis que atraviesa esta importante actividad económica para nuestro país y el deseo del Gobierno Regional de potenciar nuestras posibilidades turísticas han dado lugar a un nuevo programa de ayudas para estas empresas. Si el pasado mes de mayo la Consejería de Industria y Turismo hacía públicas seis órdenes para promocionar y modernizar el sector en Castilla-La Mancha, ahora ha sido el mismo departamento el que ha firmado un convenio con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo para dar un nuevo impulso a esta

actividad dentro del programa FUTURES, nombre con el que se conoce el Plan Marco de Competitividad del Turismo Español. Este plan, aprobado en primavera, nace después de un amplio período de consultas con sectores políticos, empresariales y sociales, conscientes de que España viene perdiendo gancho turístico en el exterior y que sus estructuras se están quedando obsoletas. El programa marco alude a las posibilidades del turismo cinegético, cultural y, en definitiva, del interior, frente al de sol y playa, y contempla un amplio abanico de ayudas, además de algo fundamental para quienes aspiren a recibirlos: Tanto la Consejería como

el Ministerio determinarán en el plazo de sólo un mes si aprueban o rechazan el proyecto presentado y la cuantía de la subvención a conceder.

A mediados del mes de mayo, el departamento regional de Turismo justificaba la publicación de las seis citadas órdenes en "la importancia que el turismo está adquiriendo en nuestra Comunidad Autónoma como factor de crecimiento socioeconómico, con notable repercusión en el comercio y en el sector servicios en general". Ahora, el Gobierno con sede en Toledo quiere que este sector actúe como motor de nuestro desarrollo y para ello, aprovecha la necesidad que tiene nuestro país de buscar nuevas ofertas de ocio. Por ello ha acordado con el Ministerio que "ante el cambio estructural que se ha venido produciendo durante los últimos años en los mercados turísticos, se plantea la necesidad de crear un marco favorable para el desarro-

llo competitivo del sector, y facilitar su adaptación a las nuevas exigencias y a los cambios de la demanda". Esta cita textual, recogida en el convenio, tiene una gran trascendencia para nuestra región que, ya que no puede ofrecer el atractivo del sol y la playa, sí cuenta con esa riqueza cultural, cinegética y artística que en las instancias oficiales de Madrid se ve como "alternativa" al descenso de visitantes que padecen algunos lugares de la costa.

El acuerdo entre las dos partes está pensado para que esta corresponsabilidad



El turismo cinegético, uno de nuestros principales atractivos

no se produzco sólo en el terreno burocrático u oficial, sino también a la hora de aportar subvenciones. Otro dato relevante para el sector en nuestra provincia es el hecho de que el convenio está pensado a la medida del tejido empresarial ciudarrealeno, ya que las subvenciones irán destinadas a las empresas "prioritariamente de pequeña y mediana dimensión", según cita textual del acuerdo, además de las agrupaciones de empresas, entidades públicas y las instituciones sin fines de lucro cuya actividad se encuadre dentro de los objetivos del plan. Unos objetivos que se definen en siete apartados muy genéricos: Diagnóstico y análisis de empresas, productos y destinos turísticos; cualificación y formación de recursos humanos en el sector; mejora y promoción de la calidad, innovación y fortalecimiento del te-

jido empresarial; nuevos productos turísticos; promoción turística, y finalmente, sensibilización y difusión de este plan marco.

La cuantía de las ayudas y el límite máximo del coste del proyecto son muy variados, pero en todo caso interesantes para un empresario con ideas y con ganas de modernizarse o abrir nuevos mercados o posibilidades para su negocio. Así, para el primer apartado, destinado al diagnóstico y análisis de empresas, productos y destinos turísticos, se prevé una subvención máxima del 50 por ciento del coste de la actividad, con un límite de cinco millones en el caso de diagnósticos de proyectos empresariales, y de 10 si se trata de análisis de productos o proyectos turísticos. Para la cualificación y formación de personal se prevé que

puedan ser objeto de ayuda tanto la formación o especialización de jóvenes titulados en el sector turístico, como la formación de especialistas en sectores concretos, la creación o potenciación de centros de cualificación y especialización del personal, o el desarrollo de sistemas avanzados de formación o programas de enseñanzas especializadas. Aquí las ayudas van desde un máximo de cinco millones de pesetas hasta un 25 o el 50 por ciento del coste del proyecto, siempre que no superen los 25 ó 50 millones de pesetas, según casos.

Para el tercer apartado, mejora y promoción de la calidad, se contemplan subvenciones para el desarrollo de sistemas técnicos y profesionales de calidad o implantación y mejora de medidas de control y gestión, con ayudas de entre el 50 y el

75 por cien del importe del proyecto, que oscilará como máximo entre 5 y 25 millones de pesetas, e incluso se podrá subvencionar la totalidad de su coste, en el caso del desarrollo de sistemas técnicos y profesionales de calidad, siempre que se considere que la idea es muy relevante para el sector.

En el caso de la innovación turística y fortalecimiento del tejido empresarial, se contemplan acciones como la instalación de empresas o asociación de estas en mercados exteriores, cooperaciones empresariales de carácter estable, estudios de investigación aplicado al desarrollo (I+D) que mejoren la competitividad o el desarrollo de infraestructuras o nuevas herramientas aplicadas a nuevos productos, con subvenciones que oscilan entre el 30 y el 50 por cien según los casos y un coste máximo de 25 millones.

El apartado cinco de las acciones que pueden ser objeto de ayuda, destinado a la creación de nuevos productos turísticos, se refiere al diseño, puesta en marcha, gestión y marketing de una oferta turística singular que sirva de proyecto demostración para difundir nuevos productos turísticos que revaloricen el entorno, el patrimonio histórico o los recursos naturales, y que sean susceptibles de impulsar el desarrollo de

la zona. Las ayudas pueden ser del 30 y, excepcionalmente, de hasta el 50 por cien del coste del proyecto, siempre que no supere los 50 millones de pesetas.

Para la promoción turística se contemplan acciones encaminadas a la realización de estudios sobre mercados exteriores, asistencia en ferias, inversión en material de promoción, creación de redes de distribución etc, y los beneficiarios tendrán que comprometerse a ejecutar un plan de al menos tres años de duración con un presupuesto mínimo de cinco millones de pesetas. La cuantía de la subvención puede alcanzar hasta el 50 por ciento de su importe.

Por último, el apartado de sensibilización y difusión del plan marco se refiere a la organización de congresos, seminarios, conferencias etc. destinados a la mejora de la calidad y la competitividad turística, siendo la ayuda del 50 por cien, aunque si se considerara que la acción fuera muy relevante para el sector, las Administraciones se comprometen a sufragar todos los gastos.

En todos los casos, los proyectos que se presenten no deben haber sido iniciados antes de solicitar la

ayuda, si bien para este año, el convenio autoriza la posibilidad de que puedan aspirar a subvenciones las ideas ya puestas en práctica durante el presente ejercicio.

Para tener una idea clara del empeño que han puesto las Administraciones estatal y regional en este acuerdo, y la importancia que le conceden a este sector,

basta con decir que el turismo, que ha sido siempre una gran fuente de riqueza y de ingreso

de divisas para nuestro país, se encuentra en momentos en que los países poco desarrollados del Mediterráneo han superado sus bajos precios, que era uno de los grandes atractivos, mientras en el período 1988-90, los ingresos de nuestro país por este concepto bajaron un 28 por ciento. Además, la transcendencia de contar con un sector renovado, de calidad y competitivo viene condiciona incluso por el hecho de que el aumento del nivel de vida de los españoles hace que más de la mitad de ellos salgan ya de vacaciones cada año, con lo que sus ingresos podrían no quedarse en nuestro país si el sector no es capaz de competir con otros destinos exteriores de gran atractivo, tanto por su precio como por su calidad.

Las subvenciones oscilan entre el 25 y el 50% del importe del proyecto, según los casos



GRUAS CAMBRONERO



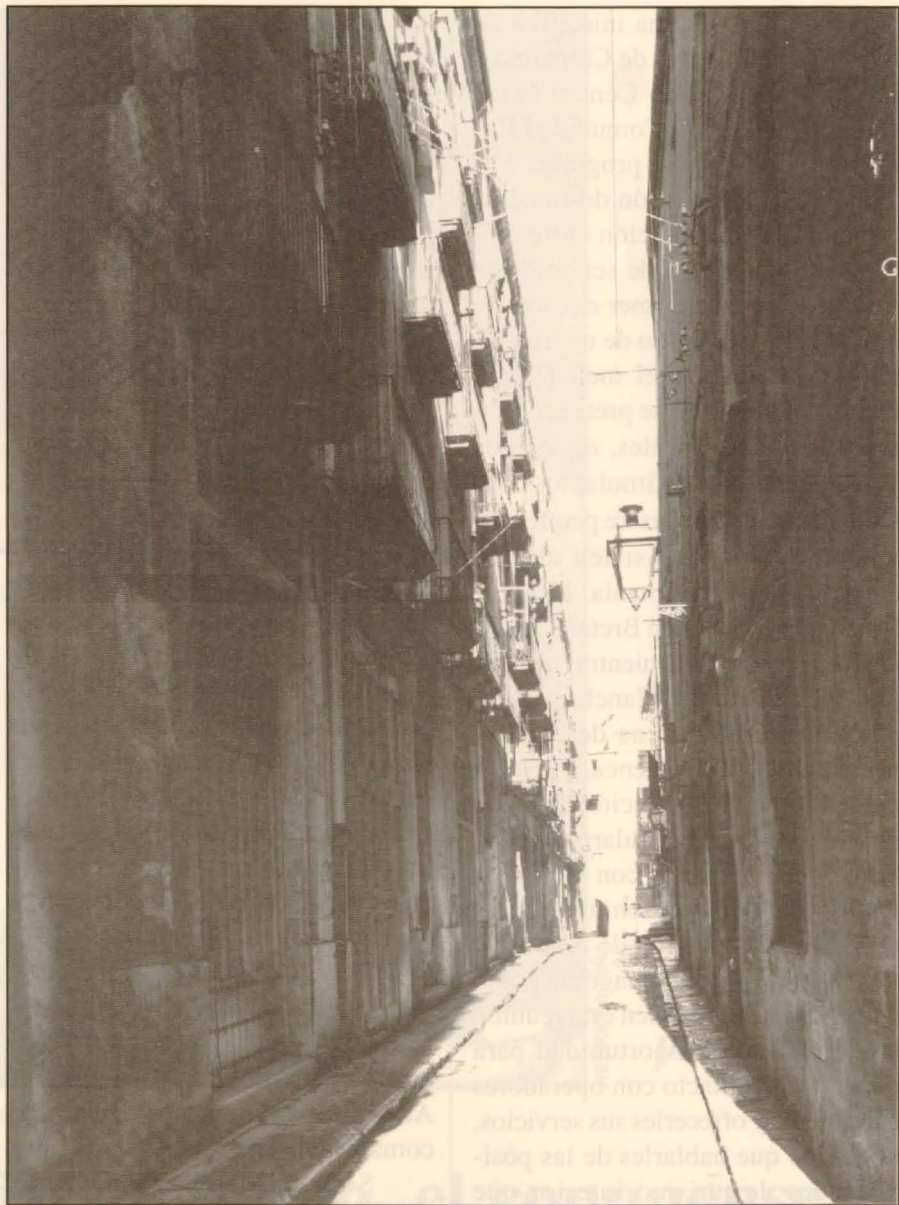
- GRUAS AUTOPROPULSADAS
- TODO TERRENO - RAPIDAS
- CAMIONES BASCULANTES CON GRUA 4 X 4

Polígono Industrial carretera de Carrión, s/n.
Teléfonos: 25 22 12 - 25 22 08

Apartado 354 CIUDAD REAL
(Particular) 21 19 44

Dos hoteles de la provincia, en el I Foro Europeo de Turismo Verde

Dos hoteles de la provincia se han decidido a explorar las posibilidades turísticas de la provincia en el exterior, asistiendo al I Foro Europeo de Turismo Verde que se iba a celebrar, al cierre de esta edición, los días 21 y 22 de este mes en Francia. Se trata del Alcor, de Almadén, y el Almagro, de dicha localidad, de dos y tres estrellas respectivamente, y situados en unos lugares en los que sus respectivos directores ven un amplio terreno donde llevar a cabo nuevas ofertas turísticas.

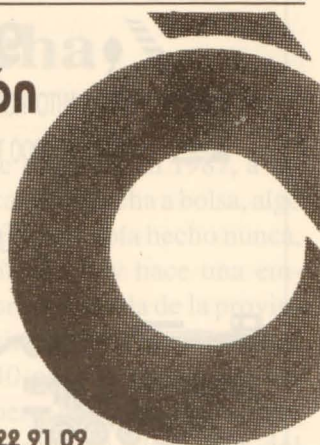


El turismo rural, un mundo por descubrir

La primera empresa de limpiezas de la Región

limpiezas
don quijote
s.l.

- ! Centros hospitalarios
- ! Establecimientos públicos y privados
- ! Regeneración de moquetas por inyección
- ! Limpieza de fachadas en toda su altura
- ! Tratamiento de suelos
- ! Limpieza post-obra



Sede central en Ciudad Real: c/ Río 4, semiesquina Toledo, 51 - Telfs. 22 92 43 - 23 07 45 - Fax. 22 91 09
Delegación en Albacete: c/ Gómez Gil, bajo 1 Tel./Fax. 967-50 69 90

Este Foro es una iniciativa de la Unión de Cámaras de Comercio e Industria del Macizo Central Francés, apoyada por la Comunidad Europea a través de su programa INTERPRISE, una acción destinada a fomentar la colaboración entre empresas y sociedades de servicios de Europa. Con este primer encuentro, que se celebra a bordo de un tren turístico que recorre el mencionado macizo montañoso, se pretende promover acciones locales, regionales y nacionales para estimular los contactos entre empresas de pequeño y mediano tamaño. Asisten al foro empresarios de Alemania, Bélgica, España, Francia, Gran Bretaña, Irlanda, Italia y Portugal, mientras que por parte de Castilla-La Mancha participan otra media docena de hoteles, principalmente de Cuenca, e instituciones como la Diputación de dicha provincia. Por parte ciudarealeña, el Foro contará también con la participación de un representante de la Oficina de Promoción de Almadén.

Tanto el hotel almagraño como el de Almadén conciben esta reunión como una buena oportunidad para ponerse en contacto con operadores extranjeros y ofrecerles sus servicios, al tiempo que hablarles de las posibilidades de turismo interior que ofrecen, tanto en el aspecto cinegético, como cultural o natural. José

Antonio Cruz, director del Alcor, un hotel con 47 camas que frecuentan durante esta época los cazadores, informó a "LA EMPRESA" que su decisión de acudir por primera vez a una reunión internacional viene motivada por la necesidad de revitalizar la comarca en estos momentos de crisis que atraviesa, y ofrecer a cuantas agencias extranjeras se interesen la posibilidad de llevar a la zona a turistas a los que pasear por

rutas aún por perfilar. Cruz, director y propietario de este establecimiento, que funciona desde hace cuatro años, añade que su deseo de potenciar turísticamente la comarca es una idea completamente abierta a la participación de otras empresas o instituciones que deseen colaborar a partir de los contactos que él mismo realice en este foro. "Yo propongo la idea, pero eso no significa que la lleva a cabo en solitario -afirmó Cruz- todo depende de los contactos que realice, pero en todo caso me parece que puede ser algo que interese a la Administración para potenciar esta comarca en crisis".

Socorro Medina, director del hotel Almagro, un establecimiento con poco más de un año de vida y 50

habitaciones dobles, que forma parte de la cadena Confortel, dice estar convencido de que le ha llegado la hora al turismo del interior. "Queremos ofrecer a los operadores internacionales -afirma- que apuesten por un turismo rural, de pueblos que conservan sus tradiciones y tienen grandes atractivos culturales y cine-

géticos, y que no se centren siempre en la playa y el sol, o las clásicas ciudades cosmopolitas. A la gente que viene a nuestro hotel -añade-

le encanta el entorno de Almagro y su gente y hemos pensado en hacer rutas, no sólo de monumentos, sino que incluyan también el conocimiento directo de ciertas gentes en su trabajo, su artesanía, la visita a una bodega, una quesería o a un viñedo donde se esté vendimiando".

Además del hotel almagraño, Confortel tiene otros dos en la provincia de Jaén, y todos con el denominador común del campo, la naturaleza y el medio rural como lugar de enclave y atractivo turístico, de modo que la visita del director del centro calatravo puede tener repercusiones también para el resto de la cadena, nacida hace poco tiempo y con proyectos de expansión en otros lugares de España.

Un establecimiento de Almadén y otro de Almagro quieren que los tour-operadores se interesen por sus comarcas

GRUAS autopropulsadas vigo s.l.



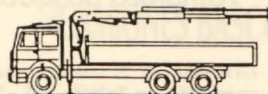
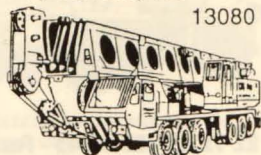
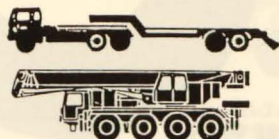
- GRUAS AUTOPROPULSADAS SOBRE CAMION HASTA 150 TM
- GRUAS AT. TODO TERRENO RAPIDAS HASTA 80 TM
- CAMIONES GRUA HASTA 25 TM
- COORDINACION DE TRAILERS, GONDOLAS, DOLYS, ETC.

22 72 50 - 22 72 54

TALLERES Y OFICINAS
CTRA. VALDEPEÑAS, KM. 1,600
A. Correos, 159

PARTICULAR 22 77 67
FAX 25 33 50
MOVIL 908 11 00 45

13080 CIUDAD REAL



Probablemente, a mediados de la década de los setenta, Moisés Argudo Mínguez, un conquense de 52 años que llevaba entonces más de media vida trabajando en industrias cárnicas, hubiera seguido escalando puestos como directivo en empresas de este sector. Pero en noviembre del citado año aterrizó en Valdepeñas desde Valencia para gerenciar Frimancha, una empresa en grave crisis, y al poco tiempo le propusieron quedarse con ella. Argudo aceptó el envite. Sabía que sólo contaba con su experiencia, su trabajo, "y el sol y la luna". Pero estaba convencido de que los males de esta industria valdepeñera, que fundara Esteban López Vega a finales de los sesenta, eran sólo de gestión. Así que decidió apostar. Desde entonces, "Frimancha, Industrias Cárnicas, S.A." ha doblado la plantilla, ha triplicado sus instalaciones y ha multiplicado por cinco su facturación, que este año espera cerrar por encima de los 10.000 millones, la segunda facturación más importante de una empresa privada en la provincia.

Argudo sabe que es un hombre que ha triunfado en el mundo empresarial. Y si se le pregunta cómo lo ha conseguido, su respuesta sólo girará en torno a una idea: "Espíritu de trabajo, trabajo, trabajo..."



HERRERA PIÑA

Moisés Argudo

● *Un hombre hecho a sí mismo que tomó las riendas de la industria cárnica cuando languidecía, y la ha convertirdo en la segunda empresa privada de la provincia*

Moisés Argudo, el conquense que aceptó el envite de quedarse con Frimancha

El año pasado se sacrificaron en esta industria para su venta como carne fresca o transformados 31.000 cabezas de vacuno, 180.000 de porcino y 45.000 de ovino. Y eso es tanto como decir

la mitad de toda la cabaña vacuna de la provincia, más del doble de la de porcino y un 3 por ciento de las ovejas. Los nuevos aires que trajo a la empresa este conquense de Grajo de Campalvo, un pueblecito de 300 habitantes,

le llevaron, en 1987, a sacar Frimancha a bolsa, algo que no había hecho nunca, ni aún hoy hace una empresa privada de la provincia. Puso en el mercado el 40 por ciento del capital, pero hoy él y su familia controlan alrededor del

83%, un porcentaje que le da toda la seguridad para evitar cualquier intento de compra, que no le han faltado desde hace tiempo.

Cuando nació Frimancha, a finales de los sesenta de manos de ese empecinado por Valdepeñas que era Lópe de Vega, se hablaba de que, por fin nacían en la provincia empresas que transformaban nuestras materias primas. Pero a los cinco o seis años, el Banco Occidental, que había tomado importantes riesgos en la recién nacida empresa cárnica, acabó por convertir sus deudas en capital y se hizo con el control de la misma. Fue entonces cuando este banco, que tenía otras empresas del sector y que conocía la buena gestión de Argudo en Oscar Mayer, de Valencia, decidió llamarlo para que acudiera a Valdepeñas. Pero, poco después, sería el propio banco el que acabaría en crisis y en manos del Fondo de Garantía de Depósitos, con lo que el recién llegado director gerente se encontró con la posibilidad de pasar de asalariado a propietario, y no dudó en optar por esta segunda opción. Sin embargo, antes tuvo que encajar el no rotundo de una entidad financiera de la provincia, que prefiere no citar, a su demanda de crédito para comprar la empresa, porque sus directivos decían que Argudo no ofrecía suficientes garantías.

Ahora, este hombre parco en palabras y austero en el gesto se alegra de no haber tratado con dicha entidad, y contempla su trayectoria como quien tiene la certeza de haberse hecho a sí mismo, desde aquellos tiempos en que, con trece años, entró en un matadero de Cuenca lo mismo que podía haber empezado "de albañil o de peluquero", como él mismo admite.

Equipo Humano

Y cuenta Moisés Argudo que su filosofía empresarial parte de una idea elemental: "Lo primero que hay que tener -dices espíritu de trabajo. Sin trabajar no se puede conseguir nada. Hay que entregarse con honradez a la empresa sacrificando otras cosas importantes como, por ejemplo, dedicar una mayor tiempo a la familia. Yo todo se lo debo al trabajo y a mi esfuerzo. Mis padres eran agricultores, entré en una carnicería a los trece años porque necesitaba trabajo".

Pero también hay otros aspectos importantes a la hora de plantear la actividad y la gestión de una empresa: "formar un equipo humano motivado y bien compenetrado es fundamental -añade-, contar con gente que cumpla con la filosofía de la empresa y tenga ganas de sacarla adelante. Una de las virtudes de un empresario -sigue diciendo- debe ser



HERRERA PIÑA

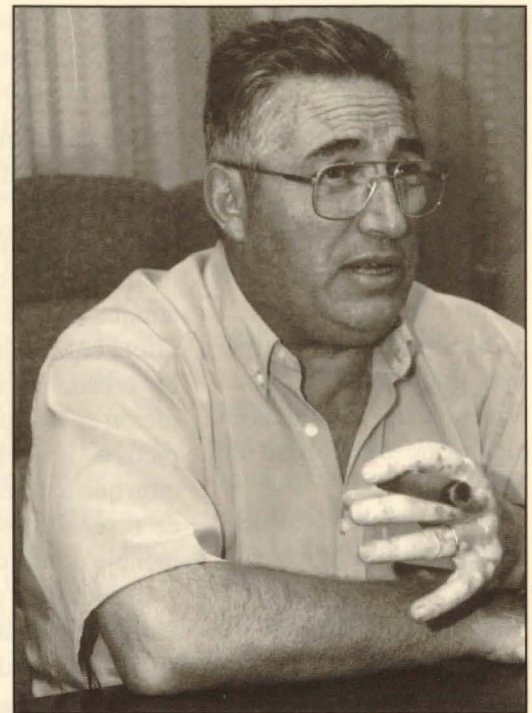
saber formar un equipo humano e implantar una idea con la que se identifique la plantilla".

Argudo se confiesa conque hasta la médula, por más que ha pasado quince años de su vida en Valencia y aya lleva otros tanto en Valdepeñas. "Mi tierra es mi tierra", dice cuando se le pregunta por este punto.

Padre de seis hijos y casado con una valenciana, ya ha iniciado al mayor en conocimiento de la empresa, después de que el propio joven renunciara a seguir estudiando Económicas. "Estoy muy satisfecho de mi vida -confiesa en la tranquilidad de su despa-

cho-, si volviera a nacer, volvería a hacer lo mismo, si tuviera de nuevo la misma oportunidad". Y ese volver a quedarse solo con una empresa por la que nadie apostaba tiene su base en la intuición, en ese "olfato" que nunca debe faltar a todo empresario que se precie. "En una empresa -asegura Argudo- influye mucho la intuición, aparte de la planificación. Creo que el olfato empresarial me ha acompañado en toda mi vida".

Y, probablemente, aún le sigue acompañando, porque este especialista de las industrias cárnicas ve ya muy próxima la llegada de nuevos tiempos en el



HERRERA PIÑA

Argudo aceptó comprar FRIMANCHA cuando nadie apostaba por ella

sector. “Desde que entramos en la Comunidad Europea -explica- se están empezando a producir cambios importantes. van a cambiar los hábitos de consumo, ya están cambiando, y ello transformará, lo queramos o no, el sistema de producción y de mercado. Los modos antiguos están desapareciendo. Las empresas que no estén preparadas lo van a pasar muy mal. El carnicero tradicional está dejando el paso a las grandes superficies de distribución, que están imponiendo otro sistema de presentación, conservación y venta del producto”.

Pisar firme

Moisés Argudo, ade-

más, es un empresario que trabaja con tranquilidad, sin unos saltos hacia delante que pudieran ser muy arriesgados. “Porque los productos perecederos -dice- hay que llevarlos muy controlados. Son negocios en los que es muy peligroso crecer sin pisar bien el suelo”. Ello explica también que, lo mismo que no hace caso de las ofertas de compra que le han presentado otras compañías (“en España hacen falta empresarios, no lo vamos a vender todo”), tampoco él se ha decidido a adquirir otras empresas, ni tiene participaciones siquiera. Para él, el éxito y la seguridad está en crecer cada año entre un cinco y un 10 por ciento, como lo viene haciendo Frimancha, y lograr colocar incluso sus productos

frescos en el exterior (Francia, Italia, Portugal), donde ha llegado a vender en un año por valor de 800 millones de pesetas, aunque la exportación en este sector, asegura, es muy variable.

En Frimancha se trabaja actualmente alrededor de 16 horas diarias, en varios turnos, de manera que esta empresa ha llegado a alcanzar una plantilla de 240 trabajadores, además de otros 50 ó 60 que realizan también su actividad laboral de manera autónoma en torno a la misma.

Argudo se declara optimista por naturaleza, pues que este estado de ánimo no ha de faltar nunca en un empresario, y lo es también sobre el futuro económico de la provincia. Ya era hora, viene a decir, que se

acordaran de la Mancha a la hora de hacer grandes inversiones en infraestructura, afirma cuando se le pregunta por las nuevas carreteras, la Universidad o el AVE.

Sin embargo, también tiene muy claro que “en la provincia no se explotan todos los recursos agrícolas de que se disponen. Es lamentable que nosotros, si queremos determinadas calidades de ganado, tengamos que ir a por él fuera. Aquí se están perdiendo muchas posibilidades. Los cereales salen para otras provincias para alimentar una cabaña ganadera que se podía criar aquí. ¿Por qué no se producen aquí más cerdos? -se pregunta-. Nosotros tenemos que ir a comprarlos a Lérica”.

Carmen Madrid

Esta temporada, la pasarela Cibeles y los Stands se han trasladado a dos carpas (ya no debe haber en Madrid ningún pabellón para albergar la pasarela más importante de moda femenina del país) sitas en el parque del Retiro de Madrid.

La entrada a los desfiles ha sido muy restringida, solamente la prensa y los clientes han podido disfrutar este año del evento, cosa por otro lado lógica ya que es un certamen para profesionales, en el que tenían cabida todo tipo de aficionados y copiones.

El tono de la pasarela ha bajado. Este año parece que la crisis nacional ha influido hasta en la imaginación de los creadores. Muchos de ellos, cambiando el color, el tejido y poco más, con dos patrones han solucionado su colección.

La espectacularidad de los montajes de cada desfile que caracterizaba este certamen, y lo distinguía de la sobriedad y seriedad del resto de las pasarelas europeas, ha terminado por desaparecer, por

lo que ya estamos al nivel de aburrimiento de Europa.

Un año más, se abrió la pasarela con Loewe, aunque a su desfile precedió la colección de modelos creada para la inauguración de los Juegos Olímpicos de Barcelona, colección que han realizado trece diseñadores como homenaje de Barcelona a las 24 ciudades olímpicas. Para ello se han recreado en las obras de Gaudí y Miró.

El desfile de Loewe fue, como siempre, de mucha clase, siguiendo la línea dandy que presentó este invierno, y que propone para el verano del 93, pantalones acampanados, largas siluetas de punto, y formas cubistas en sus bolsos.

Angel Schlessler feminizó el traje sastre masculino con sus tonos suaves, también presentó vestidos en punto largos hasta el tobillo, chalecos con solapa y faldas evasse a media pierna.

Roberto Verino presentó también chalecos, pantalones acampanados y



"Cibeles 93":

La moda del verano irá de largo

maxi-faldas que combinó con trincheras masculinas y camisas de sastrería.

Cerró la segunda jornada de Cibeles Purificación García, que presentó una colección riquísima en tejidos con un colorido exquisito, una colección muy femenina y reposada, aunque un poco falta de imaginación y de patrones. A algunos les emocionó. Hubo muchas chaquetas y vestidos túnica en verde agua y coral.

Un toque ecologista en la pasarela lo dio Veva Medem, con el uso de tejidos reciclados que puso en sus sombreros y chalecos.

El jueves Jesús del Pozo, que pronto presentará al público su perfume, al igual que han hecho otros diseñadores como Verino, Agatha Ruiz de la Prada, Adolfo Domínguez y Vitorio y Luchino, mostró modelos que estuvieron rodeados de ese aire espiritual y etéreo que Del Pozo da a sus creaciones, predominaron los vestidos largos y sutiles.

María Guardione presentó una colección que fue subiendo de tono y gustó muchísimo. Ropa aparentemente sencilla, faldas sin complicaciones, vestidos largos con formas camiseras que estilizan y dan mucha facilidad de movimiento, en tejidos lisos y rematados con vivos de colores al bias. Toda su colección es, además, fácil de fabricar, cosa muy interesante teniendo en cuenta

como está la confección en nuestro país.

Los últimos de esta jornada fueron Vitorio y Luchino, que parece que no se cansan de "torear". Ya está bien de explotar el flocclore de la tierra, siguen con sus volantes, sus bordados y sus vestidos de faralae. ¡Podríaís haberos lucido más en la Expo!

Los desfiles colectivos del último día, fueron de Antonio Pernas, Woolstock y María José Navarro.

Pernas presentó una colección con superposi-

ciones y transparencias, inspirada en los años 30, túnicas y faldas largas en tonos pasteles propios de aquella época.

Woolstock, con el color azul como base de su colección, ha hecho una ropa que evoca al mar.

La tercera de este primer pase, María José Navarro, siguió un poco la línea general de esta edición, con sus trajes sastrero masculinos aunque de grandes escotes, realizados en lino, seda y lana fría. El blanco y el negro lo trabajó mu-

cho.

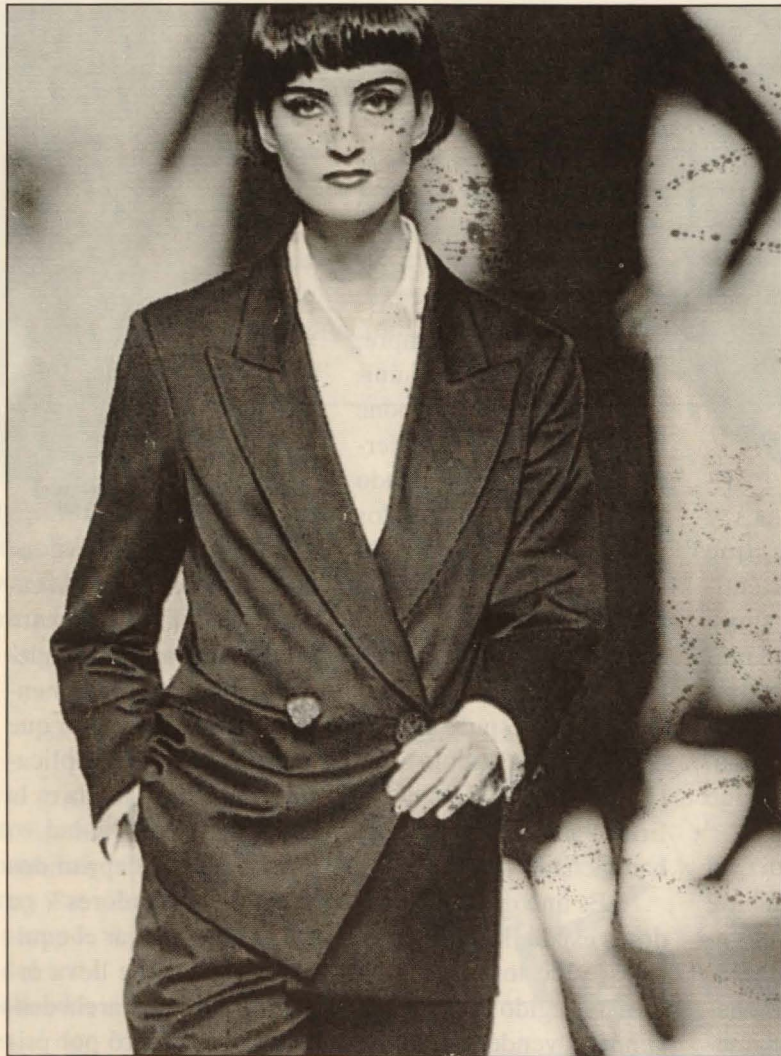
El segundo desfile del día, también colectivo fue de Dolores, Angela Arregui y Charo Azcona.

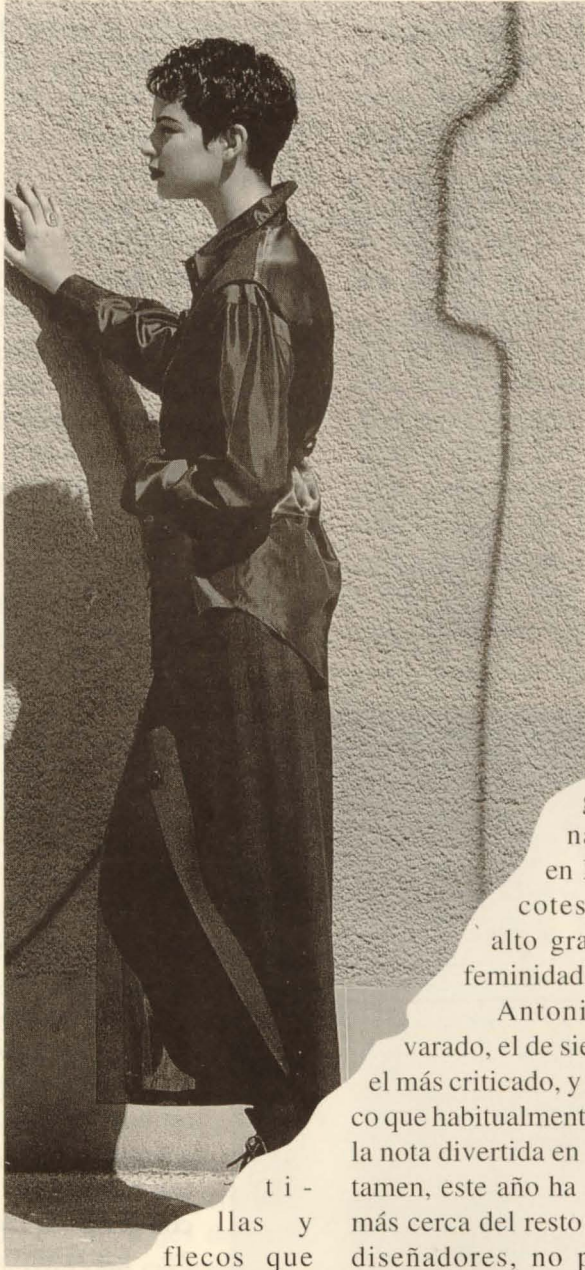
La primera, mostró también los trajes sastrero y los vestidos largos, con el blanco, negro y gris como estrellas de su colección.

Angela Arregui nos presentó en esta ocasión una mujer mucho más tranquila que en ediciones anteriores, más romántica, impresión que consiguió con sus gasa de seda y sus organzas, contrastando colores fuertes y suaves.

El romanticismo estuvo también presente en la colección de Charo Azcona, en la que tuvieron prioridad los vestidos en tonos los largos construidos con tejidos vaporosos en tonos pastel mezclados con grises.

En la última tarde de Cibeles desfilaron los modelos de Jordi Cuesta, que presentó una colección inspirada, al igual que Woolstock, en el mar, más que en sus formas y colores por los accesorios de collares, gargan-





gi-
nación
en los es-
cotes y un
alto grado de
feminidad.

Antonio Alvarado, el de siempre, el más criticado, y el único que habitualmente pone la nota divertida en el certamen, este año ha estado más cerca del resto de los diseñadores, no por su aproximación a ellos, sino porque sus chalecos, faldas, plataformas y pantalones de campana parece que ahora, después de muchos años haciéndolo él, es la moda para el resto de las firmas que en ocasiones lo han tachado de todo.

Es uno de los diseñadores españoles más creativos, y de los pocos que no han elegido la opción de vender y vender a costa de

esa creatividad, cosa que este año ha pasado en Cibeles, porque la crisis no ha afectado a los tejidos, todos naturales y de alta calidad, ni al presupuesto para contratar a los modelos más caros del momento, sino que parece ser que la crisis en este complicado mundo de la moda es la crisis de la creatividad.

¿Estarán deprimidos nuestros diseñadores?, ¿o habrá que renovar el equipo ejecutivo que lleva organizando la pasarela desde que se celebró por pri-

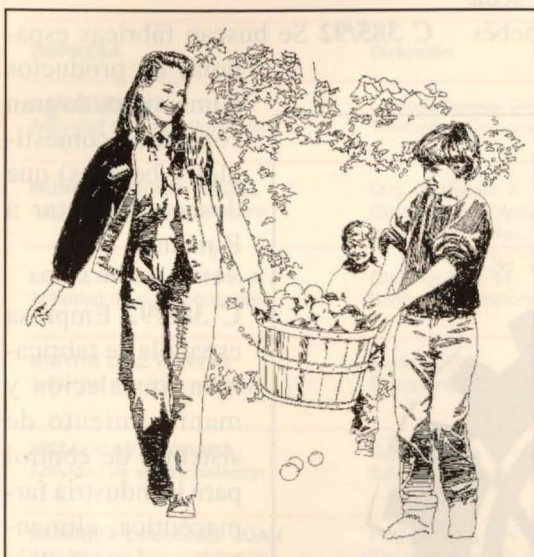
me-
ra vez, y
vamos ya por la XVI edición?

Resumiendo tendencias generales, la moda de la próxima temporada va de largo, que no es sinónimo de puritanismo, eso sí, con sisas americanas para alegrar un poco la vista, ahora en vez de enseñar la rodilla se enseñará el hombro, ¿por qué no?

t i -
llas y
fleclos que
parecían auténticos racimos de algas. Por otro lado parecían modelos bastante cómodos, aunque algunos se ajustaran a la silueta femenina. El colorido de su ropa fue muy vivo.

Para Nacho Ruiz, el pantalón es la prenda base para la primavera y el verano próximos, combinados con todo tipo de chaquetas y chalecos, con ima-

Esta Sección recoge ofertas/demandas de negocio o de importación/exportación, principalmente de países de la Comunidad Europea. Si está usted interesado en alguno de estos anuncios puede obtener más información, o el teléfono o fax de contacto a través de la Euroventanilla del Instituto de la Pequeña y Mediana Industria (IMPI-ICEX) (Teléfs. 91-5829300-5829339), o llamando a la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real. Es importante que cite la referencia.



C 398/92 Empresa rusa propone una cooperación de compensación. Ella fabricaría algodón no tratado y desearía adquirir una fábrica de ladrillos (producción de 3 a 5 millones de ladrillos por año), una fábrica de confitura (producción de 100.000 a 200.000 k. por año y un equipo de fabricación de queso de poca capacidad.

C 368/92 Importante empresa griega fabricante de distintos productos de aluminio, como barandillas, lámparas, puertas y artículos par casas de campo, desea asociarse dentro del sector de comercio especializado. Su principal objetivo es el de-

sarrollo de actividades comerciales con países de la CEE a través de la creación de redes de distribución más adecuadas.

C 369/92 Empresa griega mayorista que promueve una amplia gama de artículos de consumo como: artículos para el fumador, accesorios de oficina, artículos de cuero, de óptica, accesorios para el coche, artículos para navegación a vela y pesca, prismáticos, telescopios, regalos, etc, desea cooperar con empresas que se encarguen de la representación exclusiva y

distribución de productos similares a los suyos. Ofrece una amplia gama de distribución.

C 372/92 Empresa italiana fabricante de leche, crema fresca, yogurt, quesos italianos típicos, busca socio del mismo sector productivo para intercambios tecnológicos.

C 343/92 Empresa alemana busca cooperación para desarrollar motores eléctricos trifásicos.

C 345/92 Empresa consultora brasileña busca partners para lanza-



miento de productos dentro de sus país y en países extranjeros y para representar artículos internacionales.

C 349/92 Empresa griega dedicada a la conservación, almacenamiento y venta de productos del queso y producción de queso de cabra griega, que importa de gran número de países, desea cooperar con empresas de la industria de refrigeración y envasado, para producir y vender productos de queso y establecer cadenas comerciales. Su objetivo principal es establecer redes de distribución, comercio, transferencia de tecnología y "know-how", investigación, desarrollo y uso de patentes.

C 350/92 Empresa griega que produce aceite de oliva y aceitunas, salsas y agua mineral embotellada.

Exporta a varios países de Europa. Busca socios dentro de la industria de la alimentación para llegar a acuerdos de distribución.

C 361/92 Empresa brasileña del sector de complementos para el

vestido y joyería. Fabrica pantalones vaqueros o monos, faldas, chaquetas y vestidos, busca cooperación para joint-venture, adquisición de tecnología, representación comercial e inversiones.

C 364/92 Sociedad búlgara especializada en ropa y blusas en seda natural 100%, trajes para bebés

transporte y expedición.

C 355/92 Fabricante portugués de ropa de trabajo y sport en algodón, nylon y lana, busca socio para acuerdos de distribución y/o un socio para transferencia de know-how y tecnología.

C 385/92 Se buscan fábricas españolas de productos alimenticios de gran consumo (comestibles y bebidas) que deseen exportar a Rumanía.

C 386/92 Empresa española de fabricación, instalación y mantenimiento de sistemas de control para la industria farmacéutica, alimentaria y de embalaje en general, busca acuerdos comerciales y de distribución.

C 388/92 Empresa francesa busca fabricante de muebles interesados en exportar su productos en el mercado francés: muebles de madera exótica, muebles en

cerezo y encina...

389/92 Empresa francesa representante de comercio, se ofrece a empresas de bebidas, aguas minerales, vinos, extranjeros (italianos, españoles) interesadas en difundir sus productos en el sur de Francia.



100% algodón, ropa de cama, busca joint-venture.

C 354/92 empresa polaca, que posee almacenes así como una oficina encargada de las formalidades de aduanas, desearía cooperar con empresas extranjeras de

Bolsa de subcontratación industrial: Ofertas

Las empresas que figuran a continuación forman parte de la Bolsa de Subcontratación Industrial de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, un sistema pensado para poner en contacto a empresas que deseen hacer trabajos para otras (subcontratistas), o que busquen a otras industrias para que les hagan trabajos secundarios (contratistas). Dicha bolsa se refiere a los sectores de metal, madera, textil, electricidad, química, construcción, ingeniería y plástico. Si lo desea, puede incluirse usted, gratuitamente, en dicha bolsa, y entrar en contacto con otras empresas de la provincia, de España o de otros países de la Comunidad Europea. Su oferta o demanda se incluirá en esta sección en próximos números de nuestro mensual de economía. En este se recoge solamente una parte de dicha bolsa. Todas las empresas que figuran a continuación se ofrecen a realizar los trabajos que se especifican.

EMPRESA	Dirección	Población	Teléfono	Persona Contacto
CANTELEC, S.L. Actividad de subcontratación	c/. Socuéllamos, 26 Telefonía y Comunicación.	13700 TOMELLOSO	50 49 46	ANGEL CANTON
MUÑOZ GASCON, ANGEL Actividad de Subcontratación	Ctra. de Hocajo, 8 Obras de carpintería: ventanas, puertas, barandillas, etc. y obras de ebanistería: Muebles vitrina, aparadores, librerías taquillones, mesas, sillas, estilos rústico y clásico.	13193 NAVALPINO	77 12 24	ANGEL MUÑOZ GASCON
LOPEZ DE LOS MOZOS, A. Actividad de subcontratación	Gral. Aguilera, 14 Bobinado de motores y transformadores.	13200 MANZANARES	61 01 75	A. LOPEZ DE LOS MOZOS
MARTIN DIAZ HERVAS Actividad de subcontratación	Trinidad, 60 Estructuras metálicas, cerrajería, cerrajería artística, fundido, vallados, pulido y pequeños trabajos en acero inoxidable.	13300 VALDEPEÑAS	32 43 07	MARTIN DIAZ HERVAS
METALICAS HERRERA Actividad de subcontratación	Generalísimo, 1 Estructuras metálicas, cerrajería en general, fabricación de aperos agrícolas, vallados y cerramientos.	13192 CABEZARADOS	83 52 50	JOSE HERRERA JIMENEZ
SANCHEZ CALLEJAS, JUAN Actividad de Subcontratación	Pº Carmelitas, s/n Tisaje de géneros de punto en máquina rectilínea dotada de transferencia lateral para tejido de Aranes. Confección de prendas y muestras de temporada. Capacidad: 3.000 prendas/mes.	13580 ALMODOVAR CAMPO	48 30 34	JUAN SANCHEZ CALLEJAS
CORRALES MORA, PILAR Actividad de Subcontratación	Lope de Vega, 33 Confección prendas de señora y camisería de caballero.	13640 HERENCIA	57 13 61	PILAR CORRALES MORA
MESA (MTTO.) Y MONTAJES IND. Actividad de Subcontratación	Ctra. Calzada Cva., Km. 3 Intercambiadores de calor, recipientes a presión, cisternas y monajes industriales, mantenimientos mecánicos, eléctricos e instrumentación.	13500 PUERTOLLANO	42 16 58	J. A. CASTELLANOS QUIÑONES
IND. CANO GARCIA, S. Actividad de subcontratación	Ctra. Argamasilla Trabajos de mecanización, soldadura, conformación de piezas de calderería, montajes mecánicos y electrodomésticos	13700 TOMELLOSO	51 15 75	J. Y DAMIAN CANO GARCIA
BORDADOS PEÑA Actividad de Subcontratación	Madre de Dios, 7 Bordado en cualquier tipo de motivo o anagrama sobre cualquier prenda o tejido en pieza, incluidos géneros de punto o de riqzo.	13270 ALMAGRO	86 03 24	FERNANDO PEÑA PRADO
CISTERNAS DE TRANSPORTE Actividad de subcontratación	Ctra. Socuéllamos, s/n Cisternas de transporte y depósitos para la industria química y alimentaria.	13700 TOMELLOSO	51 12 16	FRANCISCO PARRA GARCIA
TECNICA Y CALDERERIA, S.A. Actividad de Subcontratación	Polg. Alces, Parcelas P3 Trabajos de mecanizado y montaje industrial. Maquinaria para industria y terrazo y derivados. Especialistas en micrograno monocapa.	13700 TOMELLOSO	50 43 62	ANGEL LUIS MARQUINA
METALICAS VIGO, S.A. Actividad de Subcontratación	Ctra. Valdepeñas, km. 1,600 Calderería pesada. Intercambiadores de calor, reactores, depósitos, equipos a presión. estructuras metálicas y montajes industriales.	13600 ALCAZAR DE S. JUAN	54 58 00	VICTORIANO ALONSO RAMOS
HERMOBE, S.A. Actividad de Subcontratación	San Miguel, s/n. Confección de prendas vaqueras: pantalón, cazadora, camisa. Caballero, señora e infantil.	13320 VIVA. INFANTES	36 18 761	MOLINA BELLON
MARZASA-MARTIN ZABALLOS Actividad de Subcontratación	San Juan Bautista Concepcionista Carrocerías fijas y basculantes sobre camión o semirremolque. Remolques agrícolas y cisternas sobre camión.	13200 MANZANARES	61 05 04	GABRIEL MARTIN CANO



Calendario de ferias noviembre 1992

- **Horeca Mediterranean'92:** Salón profesional del equipamiento, productos y servicios para hoteles, restaurantes, colectividades y catering (Nicosia/chipre) 4/7
- **Equip'Baie 92:** 3º Salón Internacional del cierre, de la ventana y protección solar (París/Francia) 4/7
- **Feria Industrial de Valencia:** 4/7
- **Apiberia:** Feria Internacional de Apicultura (Don Benito/Badajoz): 5/8
- **Vetma:** Salón Profesional de las Industrias Marroquíes del vestido (Casablanca/Marruecos): 7/9
- **Agromediterranea'92:** Feria Internacional del equipamiento agrícola (Sevilla): 11/15
- **Emballage:** 30º Salón Internacional del embalaje (París/Francia): 12/18
- **Silmo:** Salón Internacional de la óptica y gafas (París/Francia): 13/16
- **SIMO:** Feria Monográfica Internacional del equipo de oficina e informática (Madrid): 13/20
- **Expogan'92:** Feria Nacional del Ganado (Sevilla): 25/28
- **FOODAPEST** (Alimentación, bebidas e industrias alimentarias) (budapest/Hungría): 25/29
- **TECNOTURISTICA:** VII Salón de tecnología para la industria turística (Palma de Mallorca) 25/29
- **Promo Verde:** Salón Profesional de espacios verdes (Zaragoza) 26/29
- **Elec:** Exposición Internacional de electricidad y Automatismo (París/Francia): 30 Nov/ 1 dic.
- **Electronica'92** (Munich/Alemania): 10/14

Novedades Legales

. Orden de 19 de agosto de 1992 por la que se conceden incentivos a las pequeñas y medianas Empresas y Entidades turísticas para la realización de acciones de promoción de la oferta turística española, de acuerdo con el Plan Marco de Competitividad del Turismo Español (Plan FUTURES).
(BOE nº 210, 1-9-92)

MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS Y TRANSPORTES

- **Transportes terrestres.**- Real Decreto 985/1992, del 31 de julio, por el que se excluyen del régimen de tarifas obligatorias determinados transportes públicos de mercancías por carretera.
(BOE nº 210, 1-9-92)

Calendario fiscal noviembre

HASTA EL 5

I.R.P.F.

- 2º Plazo de la declaración por el Impuesto de la Renta, para los contribuyentes que se acogieron al fraccionamiento en el pago y no lo domiciliaron en Banco o Caja. Modelo 102

HASTA EL 20

RETENCIONES A CUENTA I.R.P.F. e I. SOCIEDADES: TRABAJO Y CAPITAL MOBILIARIO

- Mes de Octubre, Grandes Empresas. Modelos 111, 123, 124, 126 y 127

I.V.A.

- Mes de Octubre, Grandes Empresas. Modelo 320
- Mes de Octubre, Exportadores. Modelo 330
- Mes de Octubre, Exportadores-devolución. Modelo 331

IMPUESTO ESPECIALES

- Mes de Octubre, Grandes Empresas. Modelos: 554, 555, 560, y 575

HASTA EL 30

I.V.A.

Opción o renuncia para 1993 y sucesivos:

- Régimen especial Agricultura. Modelo 036
- Determinación global Base Imponible Agencias de viajes. Modelo 036
- Determinación opcional Base Imponible Bienes Usados y Objetos de Arte, Colección y Antigüedades. Modelo sin número.

*Entérese de lo que pasa en la
economía de su provincia*

lea **la empresa**



(ya tenemos un mensual de economía en Ciudad Real)

El vehículo comercial del año.



El pequeño gigante

Acérquese a su Concesionario Ford y disfrute de un vehículo ágil, rápido, económico y con estilo. El Courier Kombi. Ideal para los negocios y el tiempo libre. Acaba de llegar y ya ha sido elegido vehículo comercial del año. 2.8 m³ de capacidad.

Y un excelente equipamiento de serie:

Nuevo Courier Kombi

- ✓ Motor 1.3 Gasolina / 60 CV ó 1.8 Diesel / 60 CV
- ✓ 5 velocidades
- ✓ Pre-equipo de radio
- ✓ Reloj digital
- ✓ Tapacubos exclusivos
- ✓ Reposacabezas delanteros
- ✓ Iluminación adicional en la zona de carga
- ✓ Cinturones delanteros y traseros
- ✓ Luneta trasera térmica.

DURANTE ESTE MES, DESCUENTOS ESPECIALES EN LOS CONCESIONARIOS DE LA PROVINCIA

CIUDAD REAL
HIJOS DE DIONISIO
GRANDE, S.C.

PUERTO LLANO
ELIAS SANTOS
E HIJOS, S.L.

MANZANARES
SERRAMOTOR
S.A.

TOMELLOSO
AUTO JORA
S.L.

