

*mensual de economía de Ciudad Real*

De la Semana de la Provincia a las Ferias Europeas

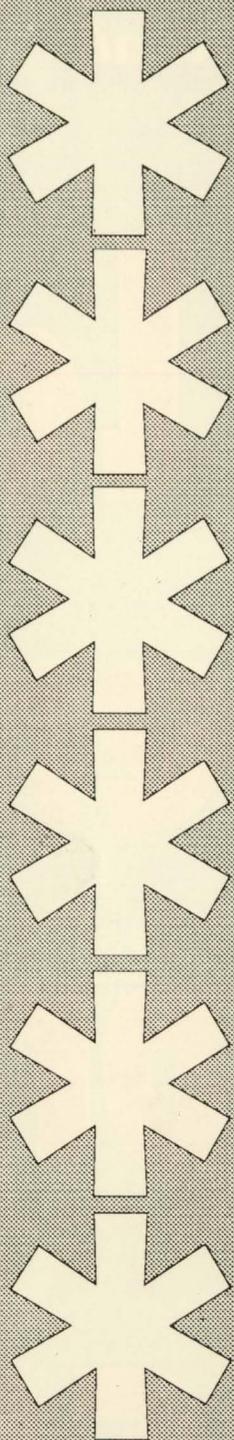
# ALEMANIA: PRIMERA SALIDA AL EXTERIOR

La Comunidad Europea,  
principal cliente de  
nuestros exportadores

La legislación sobre el  
Mercado Único, casi  
terminada

La  
em  
pre  
sa

Basaltos y puzolanas,  
un filón para la industria



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

*Así es La Tribuna*  
**El Periódico de Ciudad Real**

## SUMARIO

Págs.

## EN PORTADA

- La Cámara participa en la  
Feria de Berlín ..... 5
- La CE, primer cliente de  
nuestros exportadores ..... 8

## ECONOMIA

- A un año del Mercado Unico .... 11
- Elías Aparicio:  
Una profesionalidad constatada ..... 13
- La siderometalurgia, pendiente  
de la construcción ..... 14
- Coyuntura regional ..... 16

## MUNDO EMPRESARIAL

- Informe de CEPYME para  
revitalizar las pequeñas  
empresas ..... 18
- Convenios colectivos, balance  
de 1991 ..... 21
- Servicios de la CE para la  
cooperación empresarial ..... 23

## INDUSTRIA

- Basaltos y puzolanas, un filón  
para la industria ..... 25

## COMERCIO

- El pequeño comercio, forzado a  
abrir los sábados por la tarde ... 30

## PERFILES

- Hipólito González ..... 32

## OCIO

- Emilio Arjona. Un brindis  
por nuestra gastronomía ..... 35

- AGENDA ..... 38

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

## Diseño y maquetación

Manuel Reina

## Redacción, administración y Publicidad

Calle Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

## Imprime

Gráficas Garrido

Depósito Legal: CR-999-91

## EDITORIAL

## Tomar posiciones en Europa

**D**entro de un año, cuando sea realidad el mercado interior en la Comunidad Europea, enviar productos manchegos a Francia, Bélgica o Alemania no será exportar, como ahora tampoco lo es el hecho de que una empresa de Ciudad Real venda a clientes extremeños, almerienses o asturianos. Acostumbradas a desenvolverse en un mercado provincial o regional, nuestras empresas tendrán que empezar a asumir que más allá de los Pirineos existirá un enorme potencial de ventas, en las mismas condiciones que el de la península Ibérica, pero con distinto idioma y mucho más exigente. Asistir a una feria comercial europea en Berlín, Milan o Londres deberá ser, entonces, como ir a la feria del mueble de Valencia o a Fitur, en Madrid.

Así lo ha entendido claramente la Cámara de Comercio e Industria, decidida a que su participación en la Semana Verde de Berlín sea sólo el comienzo de una mayor presencia de nuestros productos en los mercados europeos. Como todo lo que empieza y supone un cambio importante, no será fácil ir trazando poco a poco este nuevo camino. El casi centenar de pequeñas empresas privadas de la provincia que exportan habitualmente saben bien lo que cuesta abrir mercados en otros países. Pero es necesario asumir como irreversibles estos cambios pues, de lo contrario, ¿para qué servirá a nuestra economía el mercado único? ¿para que puedan entrar aquí empresas y productos foráneos y los nuestros no salgan?

Cualquier comercial sabe que para vender un producto hay que ir allí donde está el comprador en potencia, el cliente. Asistir a una feria internacional profesionalizada, es ir al encuentro de muchos posibles compradores. El mercado único se abre para todos. Hay que empezar a tomar posiciones. □

## Basaltos y puzolanas

**N**uestros yacimientos de basaltos y puzolanas, como de otros minerales y rocas, son milenarios. El equipo investigador de la Escuela Politécnica de Almadén no ha descubierto nada nuevo. La trascendencia del estudio que están realizando –ver páginas de la sección de Industria– reside en el hecho de que estas rocas están adquiriendo una creciente importancia en el mercado de los materiales de construcción y la industria cementera. Sus nuevas aplicaciones abren unas posibilidades que no existían antes. En el Campo de Calatrava hay un filón para las industrias extractoras y para el desarrollo de las empresas auxiliares de la construcción. Este equipo de profesores está haciendo un buen trabajo en favor del desarrollo de nuestra economía, a pesar de su escasez de medios.

Como les sucedió en su día a las pizarras bituminosas de Puertollano, hoy antieconómicas, todo apunta a que ahora le ha llegado el momento de máxima rentabilidad a los basaltos y puzolanas. Una buena oportunidad de inversión para las empresas que tienen más cerca esta riqueza. □

# Cultura para toda la familia.

Diccionario Enciclopédico ESPASA en 18 volúmenes, última edición.

Por sólo  
**2.946 PTAS.**  
al mes

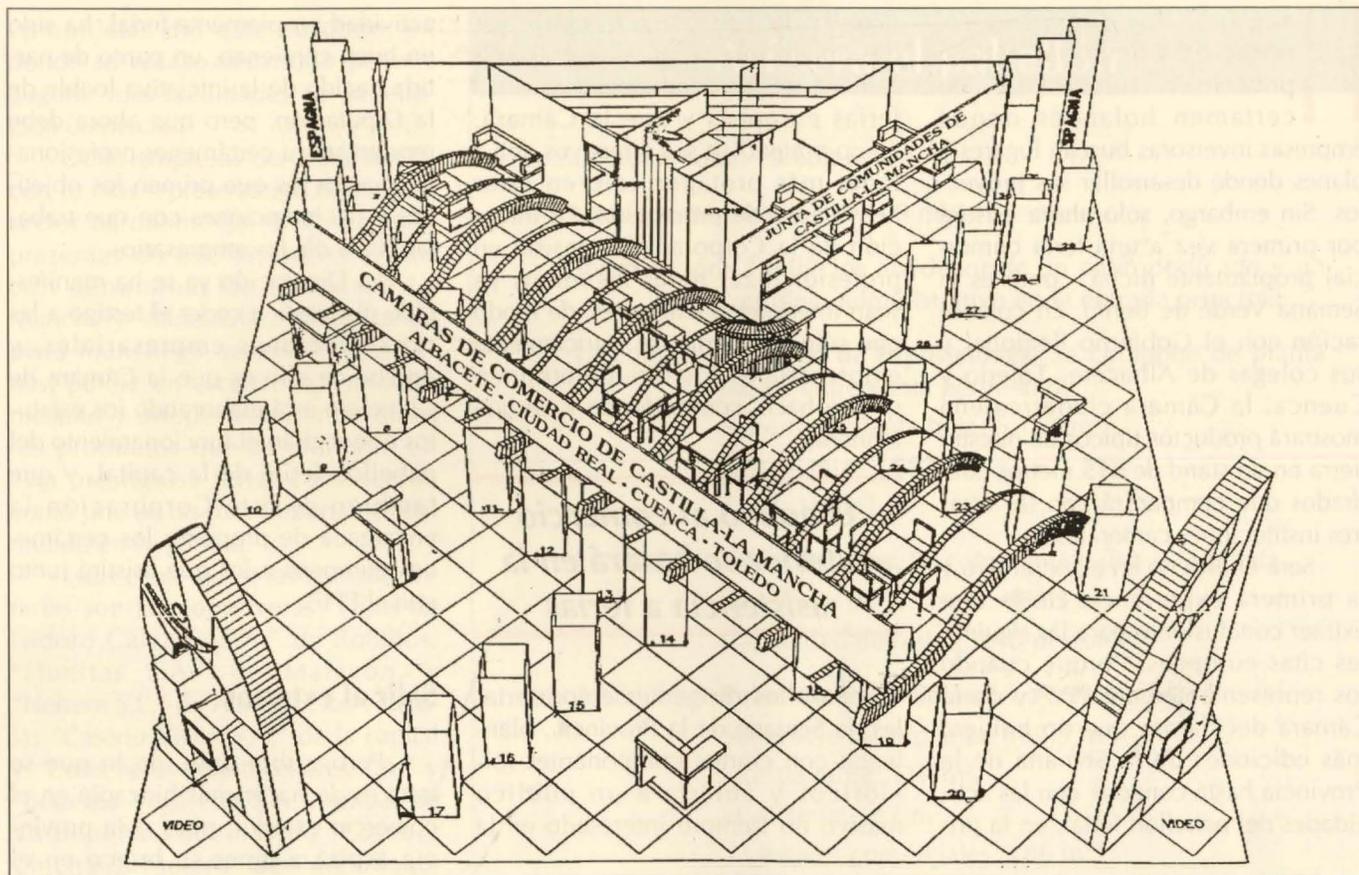
<b>CREDITO CULTURAL</b>	
Precio del Diccionario Enciclopédico ESPASA	165.000 Ptas.
Precio Especial	65.000* Ptas.
<b>AHORRO DEL 61%</b>	<b>100.000 Ptas.</b>
<small>* La financiación está sujeta en 27 mensualidades de 2.946 ptas. cada una, comprensiva de principal e intereses.</small>	

**SOLICITELO  
EN CUALQUIERA  
DE NUESTRAS  
OFICINAS**



**CAJA DE AHORROS  
DE CUENCA Y CIUDAD REAL**

Enero-92



Stand de las Cámaras manchegas en la Semana Verde.

La Semana Verde de Berlín inicia un programa de asistencia a certámenes europeos

## La Cámara participa, por primera vez en su historia, en una Feria Internacional

*Por primera vez en sus casi ochenta años de existencia, la Cámara de Comercio e Industria asistirá a una feria internacional. Será la Agroalimentaria de Berlín o Semana Verde, entre los días 17 a 26 de este mes. Pero no será la única. Durante este año la presencia de nuestros productos en certámenes europeos va a comenzar a ser algo habitual. Los tiempos han cambiado, y en la Corporación de la calle de la Lanza se ha asumido con claridad que hay que abrir más nuestra economía al exterior, y la experiencia empresarial demuestra que la mejor manera de hacerlo es ir allí donde están el mercado y el cliente en potencia. Esta actividad exterior se va a complementar con un impulso similar a los certámenes interiores. En 1993 habrá un recinto ferial permanente en la capital. La Semana de la Provincia quedará como un referente que pronto será superado.*

**H**ace casi dos años, la Corporación Comercial estuvo presente en "Eurolocation", un certamen holandés donde empresas inversoras buscan lugares y planes donde desarrollar sus proyectos. Sin embargo, sólo ahora asistirá por primera vez a una feria comercial propiamente dicha, como es la Semana Verde de Berlín. En colaboración con el Gobierno Regional y sus colegas de Albacete, Toledo y Cuenca, la Cámara ciudadrealena mostrará productos típicos de nuestra tierra en un stand de 315 metros cuadrados que compartirá con las otras tres instituciones camerales.

Será el estreno en el extranjero y la primera experiencia de la que extraer conclusiones para las siguientes citas europeas. Porque cuando los representantes del PPIP y de la Cámara decidieron que no hubiera más ediciones de la Semana de la Provincia hasta conectar con las actividades del pabellón ferial, en la pri-

mavera de 1993, quedó claro que ese dinero que se gastaba en dicha semana se iba a dedicar a asistir a ferias europeas y que la Cámara, como pretendían sus directivos, iba a tener más protagonismo en estas actividades de promoción. La intención de la Corporación consiste en profesionalizar todas las ferias, ya sean interiores o exteriores, de modo que sólo sean criterios estrictamente empresariales los que determinen qué se hace, cómo, dónde y de qué manera.

### *El apoyo al comercio exterior se basará en la asistencia a ferias*

Para los dirigentes empresariales, la Semana de la Provincia, planteada con ciertos componentes folklóricos y abierta a un público masivo no siempre interesado en la

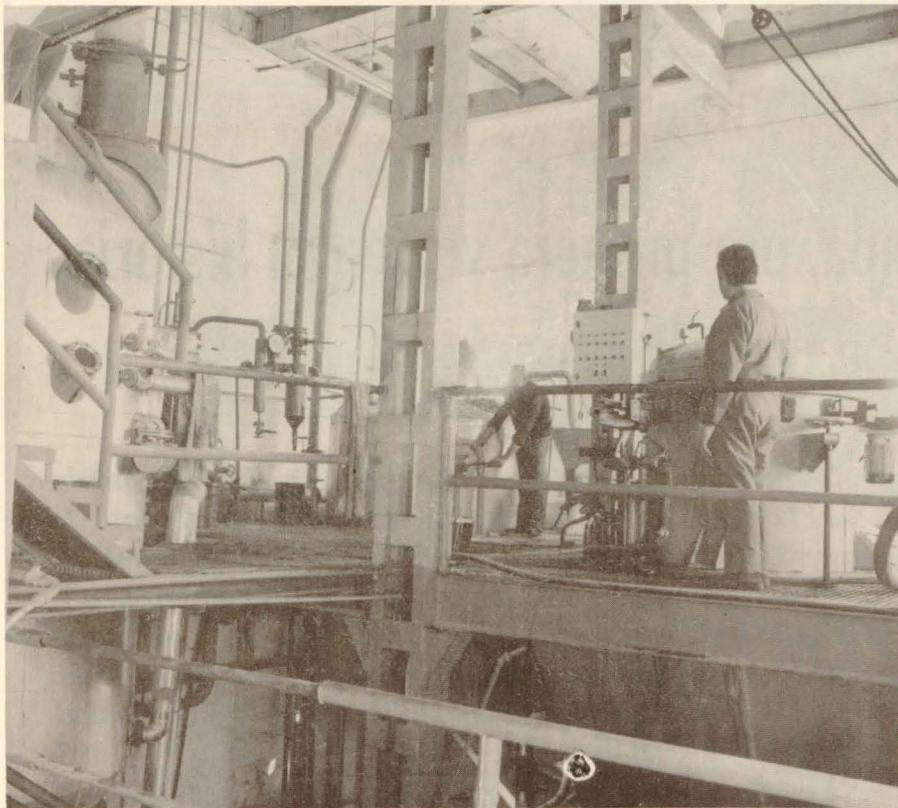
actividad propiamente ferial, ha sido un buen comienzo, un punto de partida nacido de la iniciativa loable de la Diputación, pero que ahora debe reorientarse a certámenes profesionalizados en los que primen los objetivos y las intenciones con que trabajan día a día los empresarios.

La Diputación ya se ha manifestado dispuesta a ceder el testigo a las organizaciones empresariales, y prueba de ello es que la Cámara de Comercio está elaborando los estatutos que regirán el funcionamiento del pabellón ferial de la capital, y que también es esta Corporación la encargada de proponer los certámenes europeos a los que asistirá junto con el PPIP.

### **Salir al exterior**

Pero, sobre todo, de lo que se trata es de hacer más hincapié en el comercio exterior, pues si la provincia aspira a tener su hueco en el mercado único europeo y en el nuevo espacio económico que crearán la CE y la EFTA, está claro que hay que abrir caminos más allá de los Pirineos, ya que nadie podrá evitar la entrada de otras empresas europeas en nuestra provincia y, al menos, habrá que compensar esta penetración exterior.

Por eso, la Cámara aspira a que aumente el número de empresas exportadoras y a que se pierda ese "miedo" o rechazo que ha existido habitualmente en nuestros empresarios a la hora de hacer negocios en el extranjero. La elección de la feria de Berlín tiene una doble intencionalidad. Por un lado, se trata de una feria agroalimentaria, y es este un sector tradicionalmente importante en nuestra provincia y que representa el grueso de nuestras exportaciones. Pero también influyó el hecho de que Alemania, el país económicamente más poderoso de Europa, se ha convertido en un gran foco de atracción para los antiguos países



*La industria agroalimentaria estará presente en Berlín.*

Enero-92

comunistas del este europeo, en donde su escaso desarrollo permite augurar más facilidades de penetración comercial.

Ocho empresas de la provincia, con lo más representativo de nuestro sector agroalimentario, van a estar presentes en este certamen. Vinos con denominación de origen La Mancha y Valdepeñas, conservas de pisto manchego, asadillo, berenjenas, perdiz en escabeche, jamones, mostillo y arrope serán, entre otros, los productos que se ofertarán en esta prestigiosa feria, considerada como una de las más importantes del mundo en su género.

Estas ocho industrias agroalimentarias son las conserveras "Hijos de Isidoro Calzado S.A." de Bolaños, "Huertas S.A." de Malagón, y "Herrera S.L." de Almagro, las vinícolas "Caserío Vigón S.A." de la capital y "Cosecheros Abastecedores S.A." y "Bodegas Vega Fría S.A.", ambas de Valdepeñas, además de "Eusebio Chicharro Molero" de Puertollano, dedicada a jamones y embutidos, y "Riquísimo S.A.", de Manzanares, especializada en mostillos y arrope.

Más de la mitad de las exportaciones que realizó la industria privada de la provincia durante 1990 correspondieron precisamente a los productos que van a exponerse en Berlín, mientras que Alemania es uno de nuestros principales clientes en la Comunidad Europea, que constituye el principal foco de exportación e importación de la provincia.

### Pabellón permanente

Por otro lado, si todo sale como está previsto, el pabellón ferial permanente de Ciudad Real se estrenará en la primavera del año próximo con Quesoman, feria específica del queso manchego que se celebrará en su segunda edición. El recinto será un grano de arena más en la tarea de hacer de Ciudad Real la capital económica y comercial de la provincia,

## Así será el pabellón

Superficie total: 19.602 m<sup>2</sup>.

Superficie construida: 12.109 m<sup>2</sup>

Composición: 3 edificios alrededor de un patio porticado y un edificio administrativo en la entrada principal.

1.º Edificio. **Pabellón de Exposiciones.** Se compone de planta baja y entreplanta perimetral.

Superficie planta baja: 6.164 m<sup>2</sup>.

Entreplanta: 3.887 m<sup>2</sup>.

Total: 10.041 m<sup>2</sup>.

2.º Edificio. **Salón de actos.** Se compone de una sola planta.

Superficie de la planta: 882,5 m<sup>2</sup>.

Capacidad del salón: 240 personas.

3.º Edificio. **Pabellón de servicios.** Una sola planta.

Superficie de la planta: 882,5 m<sup>2</sup>.

–Restaurante: 117 m<sup>2</sup>.

–Cafetería: 117 m<sup>2</sup>.

–3 locales comerciales: 186 m<sup>2</sup>.

–Almacén general: 121 m<sup>2</sup>.

Patio descubierta: 1.500 m<sup>2</sup>.

Edificio administrativo. Una sola planta.

Hall de recepción: 106 m<sup>2</sup>.

Despachos y oficinas: 106 m<sup>2</sup>.

y no sólo administrativa como lo es ahora. Sin menospreciar a recintos ni certámenes de otras localidades, la idea del equipo directivo empresarial pasa por darle una gran actividad al edificio, no sólo con ferias específicamente, también con todo tipo de actividades que favorezcan la proyección económica y comercial de las empresas.

Tanto en la Cámara como en la Confederación es dominante la idea de que una capital de provincia fuerte, con proyección sobre el resto de localidades, comporta beneficios que no existirán sin este foco urbano que, además, acaba proyectándose positivamente sobre el resto de pueblos.

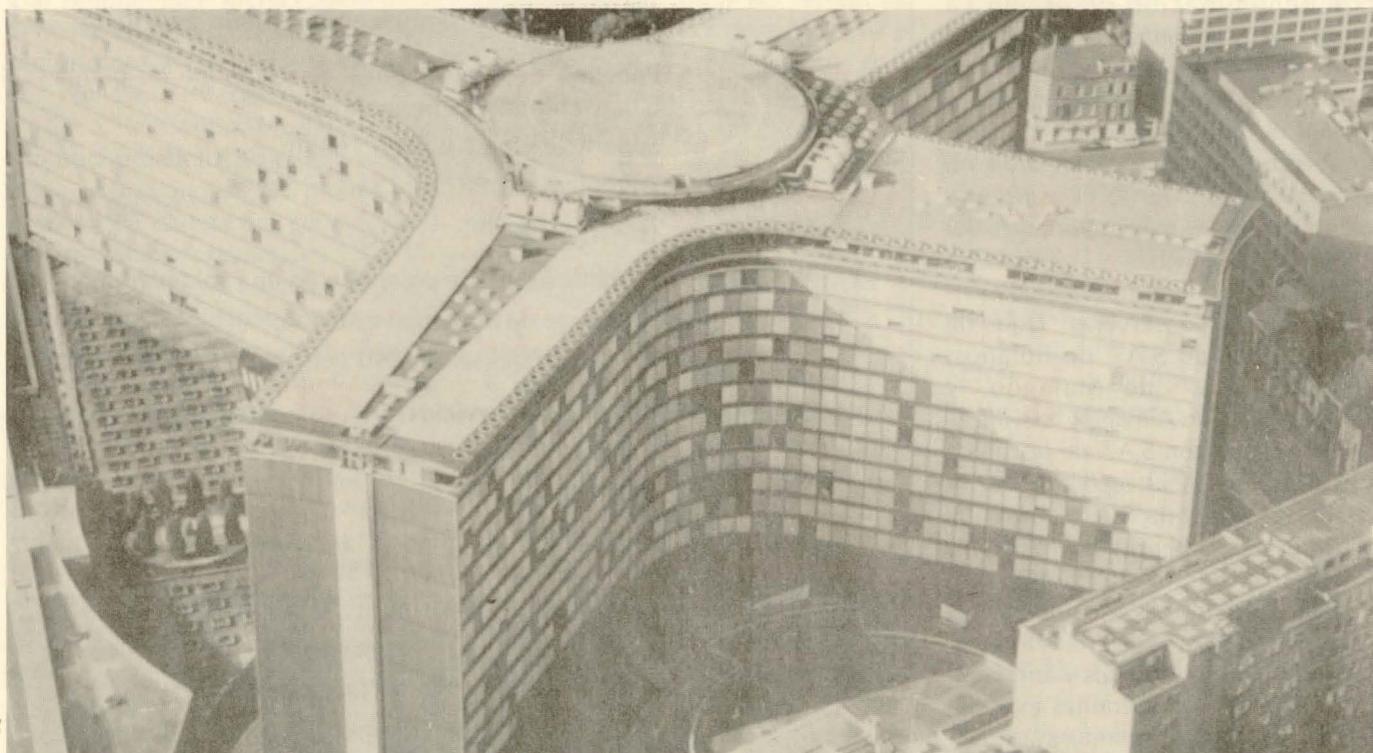
El pabellón ferial, de estilo fun-

cional y modernista, se está construyendo actualmente en el recinto de La Granja, justo enfrente de donde se celebra la Semana de la Provincia, sobre una extensión de 19.600 metros cuadrados, de los cuales 12.000 serán de superficie construida. Constará de tres edificios ordenados alrededor de un patio porticado, e incluirá un salón de actos con capacidad para 240 personas.

El primero de los edificios, con 6.000 metros cuadrados de superficie, estará específicamente dedicado a las exposiciones, mientras el segundo albergará el salón de actos y el tercero estará destinado a servicios complementarios, incluyendo tres locales comerciales. □

24 empresas venden en el extranjero por un importe superior a 50 millones

## Dos de cada tres exportadores tienen clientes en países de la CE



Sede de la Comunidad Europea.

*La mayor parte de las empresas privadas de la provincia que venden sus productos en el exterior lo hacen por un valor comprendido entre 10 y 500 millones de pesetas, mientras sólo dos declaran que exportan al año más de mil millones. El canal más habitual que utilizan para ganar clientes en el extranjero es el viaje promocional, la misión comercial y la asistencia a ferias, pero apenas la mitad de ellas cuentan con personal específicamente formado en comercio exterior y con conocimiento de idiomas. Por cada tres empresas que envían sus productos al extranjero, dos cuentan con clientes en algún país de la Comunidad Europea. La dura competencia que existe en estos mercados, los altos costes de promoción y el escaso conocimiento de nuestras marcas son los inconvenientes más destacados que encuentran las empresas para exportar. Estos datos se deducen de una encuesta que ha realizado una consultora privada por encargo de la Cámara de Comercio.*

**E**l trabajo, llevado a cabo durante los meses de septiembre, octubre y noviembre, se refiere a un total de 73 empresas, de las que siete no han contestado el cuestionario. Todas ellas son sociedades privadas o cooperativas, por lo que se excluyen las empresas del sector público, además de aquellas otras —casi una docena— que, aun cuando tienen sus centros de producción en algún lugar de la provincia, han fijado su domicilio social fuera. Estas 73 empresas forman parte de los listados que maneja habitualmente el Instituto de Comercio Exterior —ICEX—, lo que les permite contar con el asesoramiento y subvenciones de dicho organismo, pero además existen alrededor de 110 que han vendido

Enero-92

alguna vez en el exterior o que se encuentran en condiciones de hacerlo. Estas últimas no han sido incluidas en la encuesta.

### **Alemania es el país al que mayor número de empresas exportan.**

Así pues, los datos de este primer trabajo exhaustivo sobre las empresas exportadoras de la provincia se refieren a un total de 66, en las que se incluyen las que venden habitualmente al exterior y que represen-

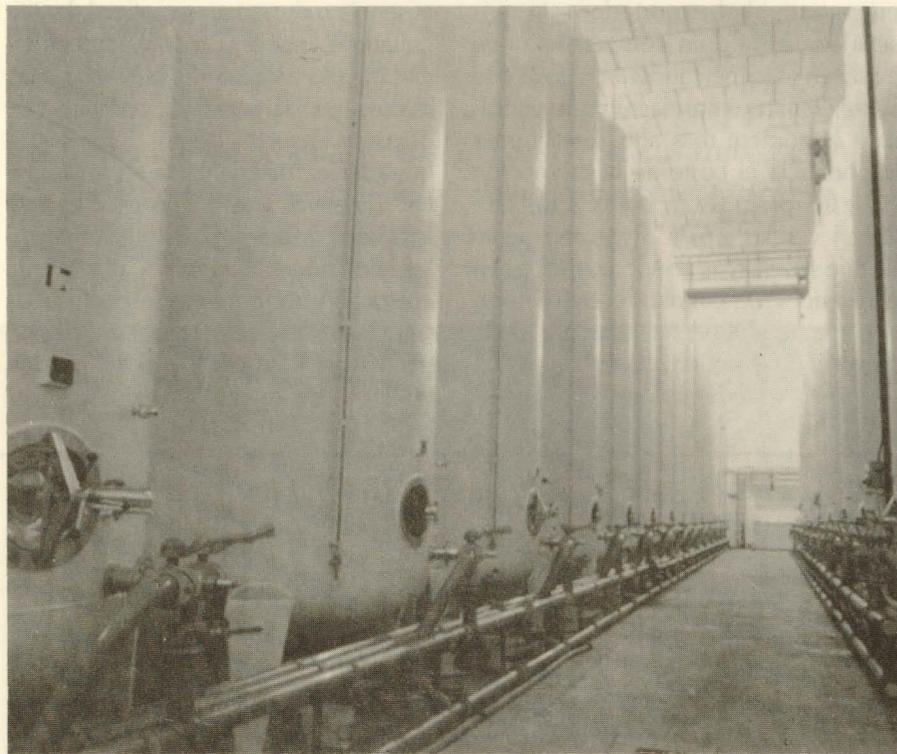
la mayoría encuadrados dentro de la agroalimentación.

Los datos de la encuesta, que servirán para hacer un censo y un catálogo que se enviará a oficinas comerciales e instituciones relacionadas con la exportación, muestran que hay 18 empresas (31%) cuyas ventas anuales fuera de España ascienden como máximo a diez millones de pesetas. Cinco se encuentran entre 10 y 25 millones, nueve entre 25 y 50, otras tantas de 50 a 100, seis de 100 a 200 millones y cinco entre esta última cantidad y 500. Por encima de esta cifra hay solamente cuatro empresas, de las

material publicitario allá donde se encuentra su cliente o mercado, en tanto que 37 valoran la visita de los compradores extranjeros. Así, 35 señalan la asistencia a ferias internacionales, 34 el envío de catálogos, folletos publicitarios u otro material de promoción, 13 las misiones comerciales al exterior y 15 los viajes individuales al cliente. Una fórmula nueva que han empezado a utilizar ya dos empresas de la provincia es la constitución de un consorcio exportador, lo que equivale a decir que ambas, sin perder su independencia, se unen cuando de lo que se trata es de vender en el extranjero. Otras tres empresas tienen actualmente en proyecto la realización de consorcios similares. Sin embargo, cuando se les pregunta por los medios más idóneos que utilizarían si estuvieran a su alcance, 26 de ellas se refieren a la necesidad de que existan más facilidades financieras. La importancia de este capítulo queda reflejada en el hecho de que el siguiente punto que más se demanda es la información, al que se refieren un total de once empresas, mientras el tercero es la asistencia a ferias internacionales, casilla que rellenaron ocho exportadores. Otros seis se manifestaron a favor de constituir un consorcio y cuatro echan de menos la posibilidad de realizar sus propias misiones al extranjero.

### **Alemania, primer cliente**

La encuesta recoge, asimismo, que del conjunto de empresas analizadas casi una tercera parte tiene algún cliente en el mercado alemán (19), catorce en Francia, once en el Reino Unido y 10 en Portugal, países a los que se envía mayoritariamente vino, alcoholes, queso y manufacturas textiles. Sólo 17 empresas no venden a países comunitarios. Existen además otros 31 países a los que se les venden productos de la provincia, pero ninguno recibe envíos de más de diez empresas. Fuera de la Comunidad Europea, tan-



*Las empresas vinícolas, los principales exportadores.*

tan la mayor parte de las exportaciones del sector privado. Veintitrés de ellas se dedican a la venta de vinos y mostos, 6 a alcoholes y aguardientes, cinco a quesos, otras tantas a confeción, tres son de aceites vegetales, dos de productos hortofrutícolas y otras dos de harinas. El resto corresponden a subsectores muy diversos,

que dos aseguran tener unas exportaciones superiores a los mil millones, pero menores de dos mil. Nueve de ellas no contestaron a esta pregunta.

Por lo que se refiere a las medidas más habituales que utilizan para su promoción existe una coincidencia mayoritaria en lo que se refiere al envío de personas, productos o

sólo Polonia cuenta con más de cuatro empresas en la provincia a las que les compra. Mercados como Estados Unidos y Japón tienen relaciones únicamente con tres exportadores y el resto de naciones situadas en África, Asia y América, están entre uno y dos.

A la pregunta de cuál sería el mercado al que le gustaría vender, 17 empresas responden que Estados Unidos, 16 que alguno de los países de la CE, 14 que Alemania, nueve Francia, seis el Reino Unido y cinco Japón. Los demás no superan las preferencias de más de cuatro empresas. Otro de los aspectos de este trabajo revela que 48 de las 66 sociedades objeto de análisis venden a mayoristas, 15 a minoristas y las tres restantes al consumidor final, mientras que 31 de ellas envían la mercancía directamente y 15 a través de distribuidores contratados.

Una de las carencias principales que tienen es la formación, ya que solamente 29 declaran contar con personal específicamente formado en comercio exterior y 32 de las 66 empresas afirman que alguno de estos empleados conoce algún idioma extranjero. Con red de distribución propia solamente hay dos empresas.

## 110 esperan su turno

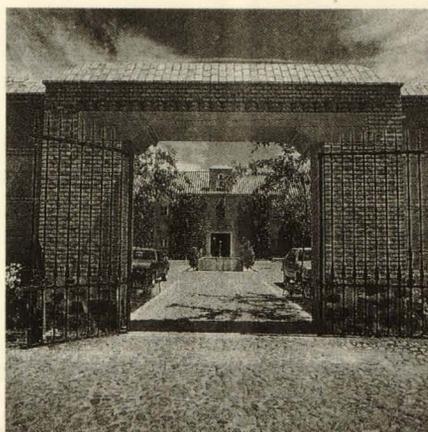
Hace ocho años sólo había en la provincia 35 empresas que hacían algo tan poco usual en nuestra economía como exportar. Ahora se sabe que venden parte de sus productos al exterior 73, sin contar las públicas, que acaparan la mayor parte de las ventas, ni la casi docena que tienen su domicilio social fuera de la provincia, pero elaboran o extraen aquí los productos que comercializan en el extranjero. Los datos que maneja la Cámara de Comercio indican que existen además unas 110 que han exportado alguna vez en su trayectoria empresarial o que están en condiciones de hacerlo. Si, finalmente, estas últimas se incorporan al grupo exportador, se podrá decir que por cada cien empresas de la provincia, una vende en el extranjero. Un dato esperanzador, pero aún muy lejano a la media nacional y, desde luego, a la comunitaria. □

### Dificultades

Cuando se les pregunta por las principales dificultades que encuentran en su actividad exportadora, la más señalada es la dura competencia que existe en esos mercados, aspecto al que se refieren 16 empresas, lo que constituye el número más alto. Le sigue en importancia el coste de la promoción (12), los precios tan bajos a los que deben vender (10) y el inconveniente de que sus marcas no son conocidas en el exterior (10). Los altos costes de producción (9) y el pequeño tamaño de la empresa (7) le siguen en importancia.

Pero los exportadores se han refe-

rido también, como añadido a la encuesta, a otros problemas que entorpecen sus ventas al exterior. Entre ellos cabe citar la tardanza en los pagos, la ausencia o escaso apoyo oficial, la dificultad de entablar un contacto comercial directo a causa del elevado coste, el desconocimiento de la normativa de otros países y el de sus lenguas, la burocracia, materializada en los trámites aduaneros y las largas esperas ante los pasos fronterizos, los altos aranceles, las trabas de tipo fiscal y la alta cotización de la peseta respecto a las principales divisas, lo que resta competitividad a los productos de estas 66 empresas estudiadas. □



## OFERTA ESPECIAL PARA EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA

- \* SALA DE REUNIONES
- \* MEDIOS AUDIOVISUALES
- \* COFEE-BREAK O APERITIVO
- \* MENU ESPECIAL

**PRECIO 4.500 PTAS.  
TODO INCLUIDO**

**PARADOR DE TURISMO DE ALMAGRO**  
RONDA DE SAN FRANCISCO, 31 • TELEFONO 86 01 00 - TELEFAX 86 01 50  
13270 ALMAGRO (CIUDAD REAL)

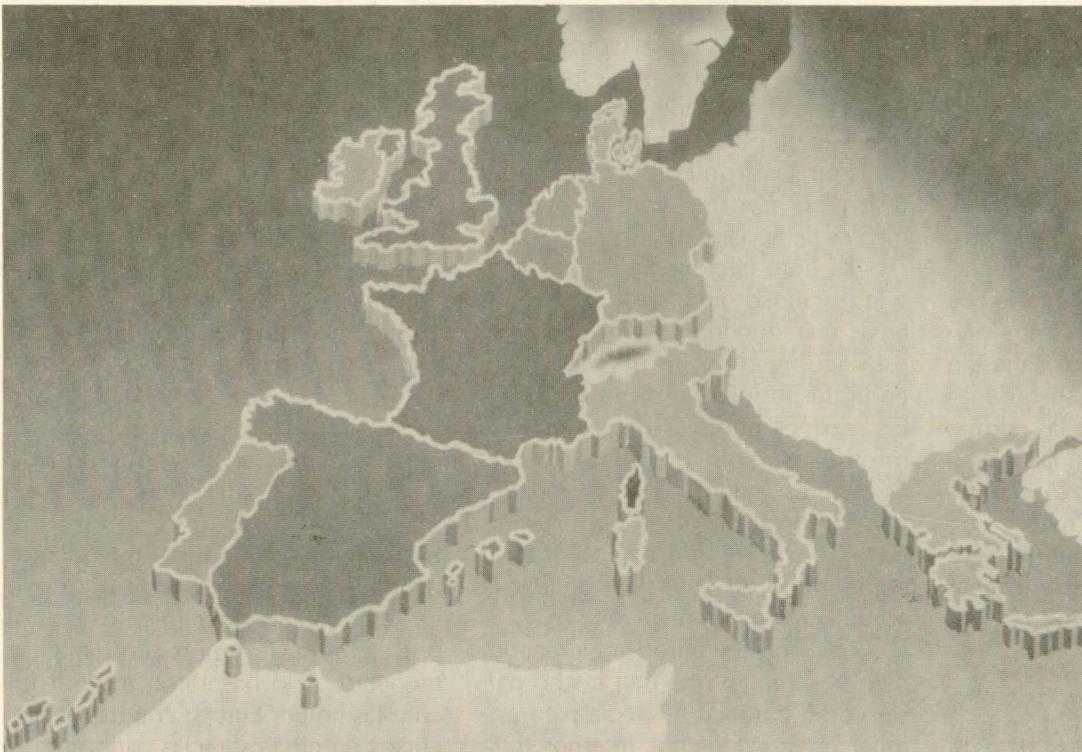
Enero-92

# El 75% de las normas para lograr el Mercado Único ya están aprobadas

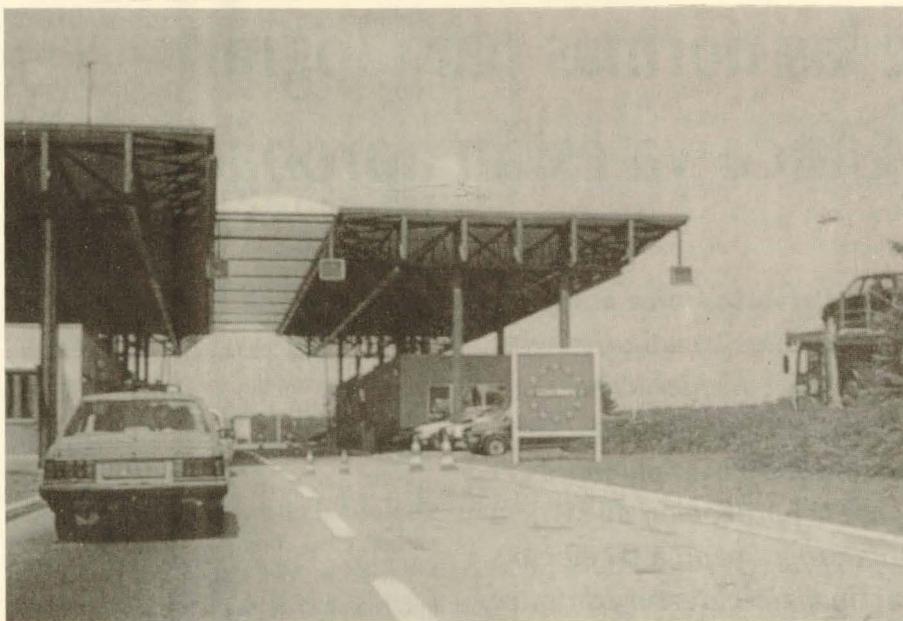
*El uno de julio de 1987 entró en vigor el Acta Única Europea, la primera gran reforma de los tres tratados constitutivos de la CE. Ese documento, aparte de otras consideraciones, tenía un objetivo fundamental: Hacer posible la formación progresiva de un solo mercado en los doce países miembros el uno de enero de 1993, mediante la aprobación de las 282 normas que la Comisión había programado a tal efecto en su "Libro Blanco". Pues bien, al finalizar el tercer trimestre del año pasado, las instituciones comunitarias ya habían aprobado el 75 por ciento de ese paquete legislativo, en forma de directivas y reglamentos. El armazón legal para el mercado único está ya casi al completo. Las trabas que impiden la libre circulación de personas, mercancías y capitales entre los "doce" van cayendo día a día.*

Si desde el pasado uno de enero el tipo máximo del IVA (33%) ha pasado al 28 por ciento, no ha sido por casualidad ni por un deseo del Gobierno de revitalizar la industria del automóvil. Como en tantas otras cosas, nuestro país se va adaptando a las decisiones que emanan desde Bruselas, y en este caso concreto, la armonización fiscal entre los "doce" exigía bajar el tipo máximo de este impuesto indirecto y subir el tipo medio, como así ha sucedido también al pasarse del 12 al 13%. Durante este año, dicha armonización exigirá nuevos ajustes del IVA. La Comunidad Europea va creando poco a poco las condiciones que harán posible ese libre mercado, y está claro que si un mismo producto paga distinto IVA en un país que en otro no habrá igualdad de competencia entre las empresas.

El pasado dos de octubre, el vicepresidente de la Comisión, Martín Bangemann, hacía balance de las 282 normas que la Comisión se había propuesto emitir y concluía que las dos terceras partes de las mismas ya estaban aprobadas, de modo que sólo unas 70 esperaban el visto bueno del Consejo de Ministros de la CE, y de ellas, la Comisión consideraba que sólo cincuenta eran fundamentales. De tal forma que las 20 restantes no tenían que aprobarse necesariamente en el plazo



*Sólo queda un año para que funcione plenamente el mercado interior.*



Los controles fronterizos desaparecerán en 1992.

establecido. Sin embargo, todo indica que dicho órgano ejecutivo de la CE no ha visto cumplido su deseo de emitir las 282 normas antes del 31 de diciembre de 1991. Pero el problema fundamental no está en los comisarios europeos, sino en los países miembros. El proceso legislativo y de toma de decisiones de la CE exige que las normas que dictan los órganos comunitarios sean luego traspasadas a los derechos nacionales de cada país, de modo que han de ser los respectivos parlamentos o gobiernos los que aprueben y se comprometan a aplicar en sus territorios aquello que se acordó anteriormente en Bruselas. Según los datos que manejaba Bangemann en la fecha citada, un país miembro como Italia tan sólo había traspasado a su ordenamiento interno la mitad de las normas que se habían aprobado en las instituciones comunitarias. Los más cumplidores eran Dinamarca y Francia, con el cien por cien de las normas traspasadas, mientras nuestro país se encontraba en el 84 por cien del total.

### Problemas

Los plazos que se marcó la Comisión en el "Libro Blanco" deja-

ban todo este año para que los poderes legislativos nacionales incorporaran a su ordenamiento interno las directivas (norma comunitaria que fija los objetivos a lograr y deja a la elección de los estados el modo de hacerlo) o los reglamentos (disposición muy cerrada que apenas deja margen de maniobra en su trasposición). De las 282 normas previstas, 100 están destinadas a la eliminación de las fronteras físicas entre estados miembros, 160 a suprimir las fronteras técnicas y el resto (22) a acabar con los impedimentos de tipo fiscal.

La libre circulación de personas y la fiscalidad directa son dos de las áreas más importantes en las que se está acumulando un mayor retraso en la trasposición, a causa de distintas razones políticas de los estados miembros. Transportes, servicios financieros y derecho de sociedades son también escollos importantes para lograr el mercado interior comunitario en 1993, sin olvidar la armonización completa del IVA.

La Comisión Europea ha reconocido el esfuerzo que han hecho países como Portugal y Grecia para asimilar en sus derechos internos toda la normativa, pero tampoco ha ocul-

## Libertades "garantizadas"

El logro de un solo mercado estaba ya en la mente de los seis países que firmaron, en 1957, el tratado de Roma, que dio origen a la CEE. El artículo dos afirmaba que la misión de la Comunidad era el "establecimiento de un mercado común y la progresiva aproximación de las políticas económicas de los estados miembros". Por ello los "seis" se propusieron entonces eliminar cualesquiera medidas que evitaran la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios. Sin embargo, las sucesivas ampliaciones del club europeo, las crisis políticas y económicas internacionales y la falta de mecanismos de decisión ágiles y de compromisos jurídicos vinculantes dilataron este objetivo. En 1984, el Parlamento Europeo, verdadera conciencia crítica de la Comunidad, decide dar un impulso a la situación mortecina que se había creado y aprueba un proyecto de tratado sobre la Unión Europea, en el que se incluye el logro de un mercado interior. La iniciativa estimuló a la Comisión, que aprobó el "Libro Blanco" del mercado único un año después y forzó a que el Consejo de Ministros diera a luz el Acta Unica.

"El mercado único implicará un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada de acuerdo con las disposiciones del presente Tratado", sentenció el Acta Unica. □

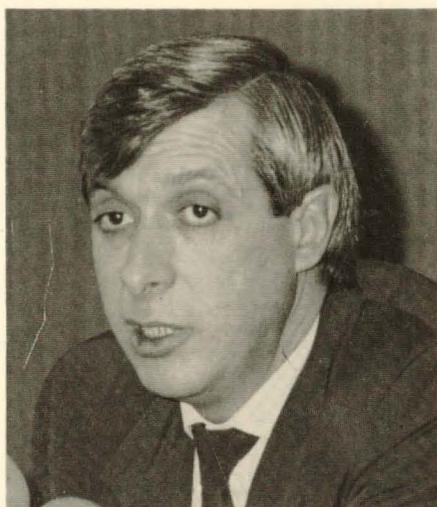
tado su malestar por la actitud de Italia, el país sin duda más retrasado.

"Todos sabemos —escribió Bangemann en octubre— que el programa del mercado único es la clave de ulteriores acontecimientos como, por ejemplo, la unión económica y monetaria. No basta con mostrar un entusiasmo por Europa con meros discursos de circunstancias, sino que es preciso, también, trabajar por ella". □

## Una profesionalidad constatada

Elías Aparicio

(Secretario General de CEPYME)



**H**ablar de los empresarios es hablar de imaginación, de riesgo, de esfuerzo cotidiano y de un continuo afán de superación y de modernización para afrontar las exigencias de un mercado en permanente cambio.

Los empresarios españoles, y por supuesto los de Ciudad Real, han demostrado en los últimos años, su capacidad para superar con éxito las dificultades de un entorno cambiante. Durante este tiempo ha quedado demostrado su amor al riesgo, su capacidad de innovación y en muchos casos de sacrificio y su voluntad para alcanzar compromisos que redunden en beneficio de la economía y del conjunto de la sociedad.

Todo ello ha sido imprescindible para superar las duras etapas de crisis por las que han pasado nuestra economía y los retos a los que nuestro país ha debido enfrentarse en los últimos años. Este esfuerzo ha servido además para cambiar la injusta imagen que de los empresarios españoles tenía una parte importante de la sociedad, para convertirlos en un elemento fundamental para el desarrollo social.

Los empresarios de Ciudad Real, con vuestra dedicación y esfuerzo, habéis contribuido también a que este cambio de imagen se produjese. Vuestro esfuerzo, unido al de otros miles de empresarios españoles, ha sido fundamental también para el logro durante los últimos años de unas tasas de crecimiento sin precedentes y superiores a los niveles medios registrados en la Comunidad Europea.

De entre los retos más relevantes de estos años, no cabe duda que el más im-

portante ha sido la adhesión de España a la Comunidad Europea. Los empresarios españoles hemos sabido adaptarnos a las exigencias de un mercado más amplio y lo hemos hecho con dinamismo ganando la batalla por la calidad y la competitividad que de esta nueva circunstancia se derivaba, llevando a cabo importantes procesos de reajuste, de formación y de inversión para la mejora de nuestras empresas y para la creación de otras nuevas.

Sin embargo, el reto aún no ha concluido. El inminente Mercado Unico y el proceso de unificación económica y política de la CE, ratificados en la reciente Cumbre de Maastricht, van a exigir a los empresarios un esfuerzo redoblado para afrontar un mercado de más de trescientos millones de consumidores. La empresa española se enfrenta a un reto de gran envergadura. Asumir un proceso inevitable de internacionalización y de mejora de la competitividad.

Nuestra actuación como empresarios debe adaptarse a las nuevas exigencias y estoy seguro de que los empresarios de Ciudad Real sabréis adoptar las estrategias más adecuadas para superar con éxito este nuevo reto. Tenemos que redoblar nuestros esfuerzos en modernización, en mejora de la capacidad y de los procesos productivos, en formación y en innovación. Nuestras miras no pueden quedarse ya limitadas a nuestras fronteras, porque Europa, de la que somos una parte importante, camina hacia un mercado exento de fronteras, con todas las ventajas y los inconvenientes que ello representa. El mercado exterior debe convertirse a partir de ahora en objetivo primordial de nuestras estrategias empresariales.

El éxito depende en buena medida de nuestro trabajo, pero también del esfuerzo del Gobierno y de las Administraciones públicas para mejorar la economía y situarla en los niveles medios de la Comunidad Europea.

Es preciso reducir el déficit público y el gasto de las distintas Administraciones,

mejorar las infraestructuras, eliminar los desequilibrios de precios y de la balanza exterior y crear un marco financiero y fiscal que permita la supervivencia de las empresas y el surgimiento de otras nuevas, única garantía de progreso y de creación de empleo para el futuro.

En este proceso de adaptación de nuestra economía estamos en evidente desventaja respecto al resto de nuestros socios comunitarios, en los que hace ya tiempo que se han puesto en marcha las medidas correctoras de estos problemas.

Así, mientras que la mayoría de los países comunitarios están creando las condiciones necesarias para mejorar la competitividad de sus empresas, con especial atención a las pequeñas y medianas, en España seguimos teniendo un sistema laboral excesivamente rígido, una fiscalidad cuya presión sobre las empresas crece día a día y un sistema financiero que no es capaz de satisfacer las necesidades más urgentes de las empresas españolas.

El caso más reciente ha sido Francia, donde el Gobierno ha elaborado un programa para la mejora de las condiciones en que se desenvuelven las pymes, con el fin de hacerlas más competitivas. Desde CEPYME hemos elaborado, en la línea del programa francés, una propuesta de medidas para la adecuación del sistema legislativo a la realidad de las pymes que, de ponerse en marcha, creemos que contribuiría de manera muy positiva a la mejora de nuestras empresas. El esfuerzo de todos resulta una vez más necesario para transmitir a los responsables de la Administración la necesidad urgente de poner en marcha medidas correctoras de los actuales desequilibrios que pueden, en un plazo no muy largo, colapsar la actividad de muchas de nuestras empresas.

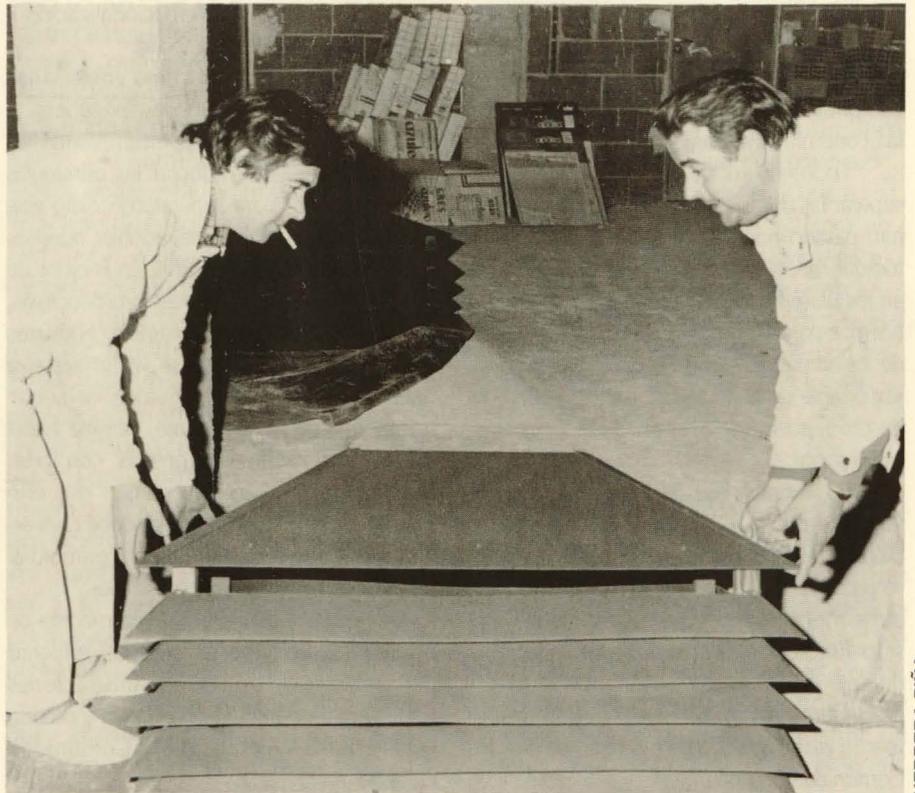
El tesón y el trabajo que habéis venido demostrando durante los últimos años contribuirá sin duda a que, entre todos, logremos un mejor marco económico para nuestras empresas. □

**El tirón de la actividad constructora ha disparado un sector a merced de la obra nueva**

## La siderometalurgia teme verse arrastrada por la caída de la construcción

*El gran tirón que ha vivido la construcción en los últimos años ha lanzado hacia delante a las empresas siderometalúrgicas, un sector en el que se encuadran instaladores eléctricos, calefactores, fontanería, talleres metálicos y reparación de electrodomésticos. La proliferación de estas industrias y el consiguiente aumento de la competencia ha sido algo corriente y hoy día se cuentan en la provincia alrededor de 3.000 empresas y más de 10.000 trabajadores, pero a los responsables de este sector les preocupa la excesiva dependencia de una actividad con altibajos como la construcción y la menor atención que se presta al mantenimiento frente a la obra nueva. "Este sector tiene que prepararse mucho y muy deprisa ante el mercado único europeo", opina el presidente de la asociación empresarial de siderometalurgia, Jesús Bárcenas.*

Condicionados por las exigencias legales del Ministerio de Industria, y la puesta al día continua, estos empresarios mantienen un alto índice de asociacionismo e incluso comparten el convenio colectivo, lo que los sitúa como una de las organizaciones más importantes de la Confederación de Empresarios. Pero el final de las grandes obras de infraestructura y la disminución de las inversiones oficiales que se anuncian para este año han llevado la preocupación a unas empresas que, absorbidas por la gran cantidad de obra nueva, han descuidado los problemas domésticos diarios de empresas y particulares, como admite el propio Bárcenas, aunque algunas, principalmente las mayores, han tenido buen cuidado de que no se extienda la imagen de que el electricista o el fontanero tardan mucho en ir, e incluso las hay que han contratado a albañiles para que las obras que realizan sus



La siderometalurgia, un sector que ha crecido al calor de la construcción.

HERRERA PIÑA

Enero-92

empleados no se vean retrasadas por la ausencia de aquellos.

“Nuestra vida va paralela a la construcción, opina Jesús Bárcenas. Si acaso, los instaladores eléctricos han podido desarrollar más autonomía porque hacen trabajos para las compañías eléctricas, pero lo que está claro es que hay un hueco importante que tenemos que llenar, como es el de los técnicos en bricolaje, porque es una demanda social”. En última instancia, se trata de acabar con la imagen de la tardanza de estos técnicos y formar a empleados que puedan resolver pequeños problemas domésticos relacionados con todas las actividades que engloba el sector. “Habrá que crear empresas específicas de mantenimiento”, añade el presidente de la asociación.

Estas empresas no temen tanto a la competencia europea como a la citada dependencia de la construcción y a las carencias formativas de los empleados, aunque Bárcenas no olvida que “si no somos capaces de atender una demanda cada vez más exigente, vamos a dejar que ese hueco lo cubran empresas de fuera, porque aunque no hemos notado mucha presencia extranjera desde el ingreso de España en la CE, en España han entrado ya tres grandes cadenas de distribución de material eléctrico y en otras regiones de nuestro país ya existen industrias que se dedican al mantenimiento, con técnicos capaces de resolver los pequeños problemas domésticos”.

Además, el crecimiento tan espectacular que ha causado en este sector la fuerte dinámica constructora ha hecho nacer empresas que, en algunos casos, no han sabido aprovechar la bonanza para reinvertir y aumentar su preparación, por lo que, así como han nacido muchas en los últimos años, se teme que el anuncio de vacas flacas acabe con ellas. “Me da miedo pensar en esa recesión que se prevé –dice Bárcenas–, porque creo que hay gente que no se ha preparado lo suficiente para el aumento

de competencia y los cambios que se avecinan. Algunos –sigue diciendo– no han apostado seriamente por su empresa y han invertido en otros sectores”.

### Lagunas formativas

Una carencia fundamental que padecen estas empresas, como tantas otras de la provincia, es la formación de sus empleados pues, aunque en los centros de formación personal existen cursos específicos de preparación de estos técnicos (fontaneros, electricistas, calefactores), lo cierto es que, según Bárcenas, sigue existiendo la tradición del aprendiz que entra a trabajar y se va formando día a día en su propia actividad profesional. “La formación profesional –dice el presidente de la asociación– tiene muchas lagunas y no se prepara a la gente para la realidad de la empresa. Cuando un chaval que ha terminado sus estudios en un centro de FP llega a un taller se queda con la boca abierta, existe una clara descompensación entre la formación profesional y las necesidades del mercado laboral”.

Se trata, por otra parte, de un sector que está abierto permanente-

mente a la renovación y el avance tecnológico, por lo que es la propia asociación empresarial la que se ve obligada a programar cursos formativos para sus trabajadores.

Al hablar del futuro, la palabra clave para estas industrias es diversificación, pues las eléctricas, por ejemplo, se encuentran ahora con un mercado nuevo provocado por la desaparición del monopolio de la compañía telefónica en algunas de las actividades que viene realizando. Salir a otros países europeos, e incluso fuera de la provincia o la región es tarea poco probable para un sector dominado por empresas de pequeño tamaño y acostumbradas al mercado provincial. “Generalmente –dice Bárcenas– aquí no tenemos dimensión ni tecnología para acceder a otros países europeos, el sector está dominado por la subcontratación”. Por ello, los directivos de estas empresas y de la Cámara de Comercio insisten en las posibilidades que abre a estas industrias la bolsa de subcontratación que gestiona la Corporación Comercial, y que permite entrar en contacto con empresas de toda España y establecer relaciones de contratista o subcontratista. □



HERRERA PIÑA

Los instaladores eléctricos han tenido un gran crecimiento.

# Coyuntura regional: Baja la actividad industrial, se estanca la construcción y crecen los servicios

**El menor crecimiento de Castilla-La Mancha retrasa nuestra equiparación a otras regiones**



La actividad constructora se ralentiza.

***Tendencia a la baja en el sector industrial, mantenimiento de la construcción y la agricultura y notable empuje de los servicios. Tal es la situación que presentaba la economía de Castilla-La Mancha durante el último trimestre de 1991, un año en el que se ha moderado claramente el crecimiento de los ejercicios anteriores y tras el cual se espera un 1992 caracterizado por esa misma moderación. Según el informe de coyuntura elaborado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, nuestra región cerrará 1991 con una inflación superior a la media española, en tanto que se tasa de paro será una de las más bajas de España, aunque ello no oculta que Castilla-La Mancha tiene un porcentaje de actividad muy inferior a la media estatal, de modo que de cada cien habitantes sólo trabajan 45.***

**E**ste cuadro general de atonía, en relación con el quinquenio expansivo 1985-89, se corresponde con una situación similar en el resto de España, donde el servicio de estudios del citado consejo superior —que elabora sus informes con los datos facilitados por todas las cámaras— ha previsto un crecimiento de la economía del 2,5 por ciento, porcentaje que, no obstante, seguirá siendo superior al de los países de nuestro entorno.

El estudio cameral señala que el mantenimiento de los altos tipos de interés está incidiendo de manera muy negativa en Castilla-La Mancha, tanto en lo que se refiere al consumo como a la inversión, de modo que se observa

una menor demanda de crédito, circunstancia que revela, a su vez, las limitaciones que encuentran las empresas para seguir endeudándose.

Por lo que se refiere a las exportaciones, se ha detectado un aumento del diez por ciento de las mismas en el período enero-septiembre, lo que supone una tasa muy considerable que, sin embargo, no se está confirmando en el último trimestre del ejercicio.

Las importaciones, por su parte, crecieron a un ritmo del 18,5 por ciento, referido al mismo período y comparado con los mismos meses del año anterior.

Enero-92

Respecto al sector agrícola, el informe afirma que las producciones no han experimentado cambios muy notables, aunque la incidencia negativa de los altos costes (combustibles, semillas, abonos) se perfila como un condicionante decisivo para que los resultados finales del año puedan ser menores que los de 1990.

### Atonía industrial

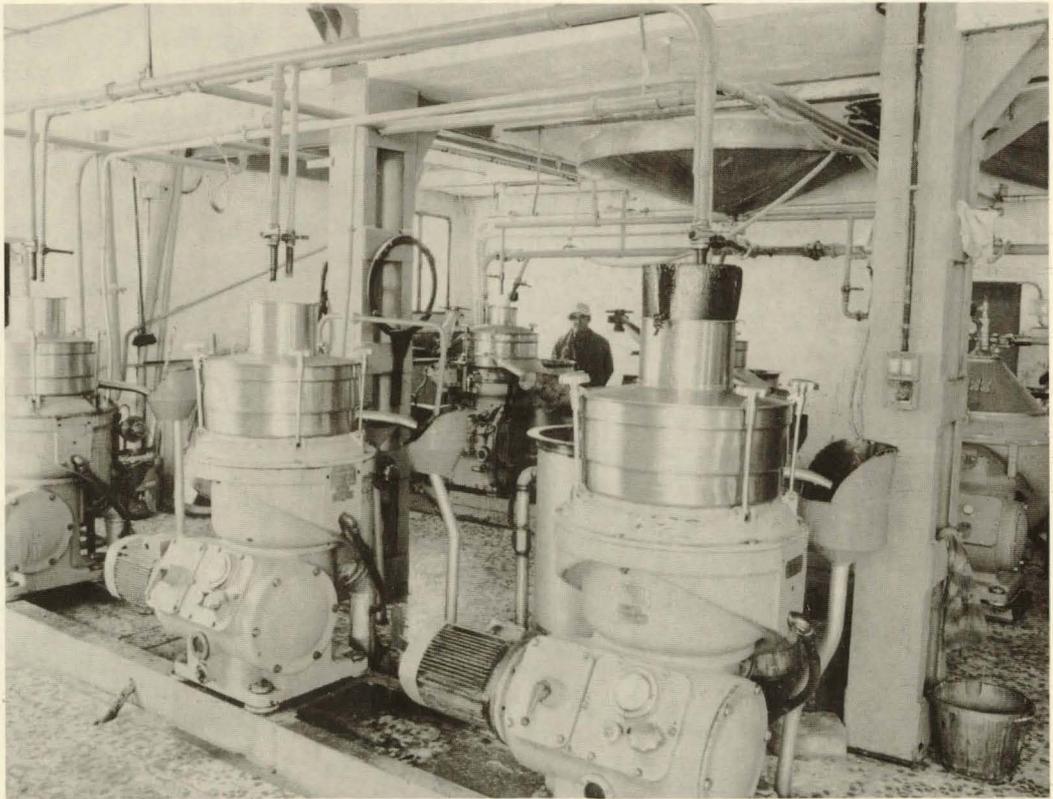
Industria es, claramente, el sector que muestra una tendencia a la baja, de acuerdo con los indicadores de producción, stocks y cartera de pedidos que maneja el servicio de estudios. La producción y tendencia de los bienes de inversión

se encuentra abiertamente a la baja, lo mismo que sucede con los bienes intermedios y de consumo. Un dato más que evidencia esta situación es el de la población activa en el sector, que descendió un 2,5 durante el último trimestre del año en relación al anterior, sin que al concluir el ejercicio se observaran signos de recuperación.

En el sector de la construcción, los indicadores con los que ha trabajado el servicio de estudios –licitación oficial, consumo de cemento y mercado laboral– señalan un mantenimiento de las tasas de crecimiento moderadas pero con síntomas de desaceleración, ante las negativas expectativas de inversión pública en la región durante el año actual.

Servicios, sin embargo, es un sector donde el informe ha detectado empuje y fortaleza, pues han aumentado el número de ocupados y ha descendido el de parados.

Los datos del mercado laboral durante el último trimestre muestran



*Castilla-La Mancha ha disminuido su crecimiento.*

una recuperación del empleo femenino, hasta el punto de que, según las estadísticas del INEM, durante el mes de octubre este creció en nuestra región un 4,8 por ciento, mientras a nivel nacional lo hacía en el 2,4.

Respecto al comportamiento de la economía nacional, el Consejo Superior señala que la ralentización que se venía observando a lo largo de todo el año pasado parece haber quedado atrás, como lo demuestra el hecho de que desde el verano se ha frenado la progresiva desaceleración que venía mostrando, para entrar en una senda expansiva, con una tasa de crecimiento superior al dos por ciento.

### Disminuye el diferencial

Al analizar la situación de las distintas comunidades autónomas, el informe destaca cómo el estancamiento y la atonía que se ha venido manifestando durante el pasado ejercicio se ha notado más en aquellas

regiones con estructuras productivas poco diversificadas y con poca proyección en mercados exteriores. Así, regiones poco desarrolladas como la nuestra “están viendo desaparecer el diferencial de crecimiento positivo que mantenían respecto a la media nacional, como consecuencia del notable frenazo que ha sufrido la licitación oficial”, cita textualmente el informe del servicio de estudios.

Sin embargo, las comunidades autónomas situadas en el valle del Ebro y en la costa mediterránea se están viendo menos afectadas por esa desaceleración del crecimiento, gracias a su mayor apertura al exterior y al hecho de que buena parte de sus producciones están orientadas a mercados de demanda media y alta.

Del menor crecimiento que ha caracterizado al año pasado se han librado sólo las regiones insulares, gracias al aumento del turismo que ha provocado la coyuntura internacional. □



*Las pequeñas empresas necesitan un impulso, según Cepyme.*

## CEPYME presenta un plan al Gobierno para “regenerar” las pequeñas empresas

**La organización considera que muchas pymes trabajan actualmente en “condiciones no competitivas”**

*La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa –CEPYME– ha presentado al Gobierno un plan de medidas fiscales, administrativas y laborales “para regenerar el tejido empresarial integrado por las pequeñas y medianas empresas”, lo que a su juicio, debe constituir un objetivo prioritario de la política económica teniendo en cuenta la importancia económica y laboral de las pymes y la presencia de unidades “subproductivas” que existe en todos los sectores de nuestro país, lo que hace que muchas de ellas trabajen “en condiciones no competitivas”. La disminución de las cargas fiscales, la simplificación de los trámites administrativos y la flexibilidad del mercado laboral son los ejes principales de dicho plan.*

Enero-92

Cepyme considera que las condiciones en que están trabajando actualmente las pequeñas y medianas empresas, están produciendo una "inadecuación de nuestra oferta productiva, generando tensiones inflacionistas y provocando la entrada de bienes y servicios del exterior, lo que resta cuota del mercado nacional a nuestras empresas y constituye uno de nuestros desequilibrios básicos", afirma textualmente el informe presentado al Gobierno. La Confederación considera que los presupuestos de este año aumentan la recaudación por IRPF y olvidan, "una vez más", la vinculación que debe existir entre el ahorro y la inversión productiva y las necesidades de formación que tienen estos pequeños núcleos económicos.

La organización empresarial añade que sus demandas están en línea con lo que están haciendo otros gobiernos europeos, y en con-

creto el francés, que el pasado 16 de septiembre presentó un plan global de 19 medidas para favorecer a las pymes, y considera que su iniciativa "no es original ni exorbitante" si se tiene en cuenta lo que está sucediendo en los países de nuestro entorno comunitario, y las declaraciones de apoyo a las pequeñas empresas que realizan a menudo los poderes públicos.

### **La Confederación propone congelar la presión fiscal y disminuir la burocracia.**

El plan está dirigido a todos los empresarios individuales y a las sociedades cuyos socios posean al menos un 80 por ciento del capital y no superen la cifra de 250 trabajadores si pertenecen al sector industrial,

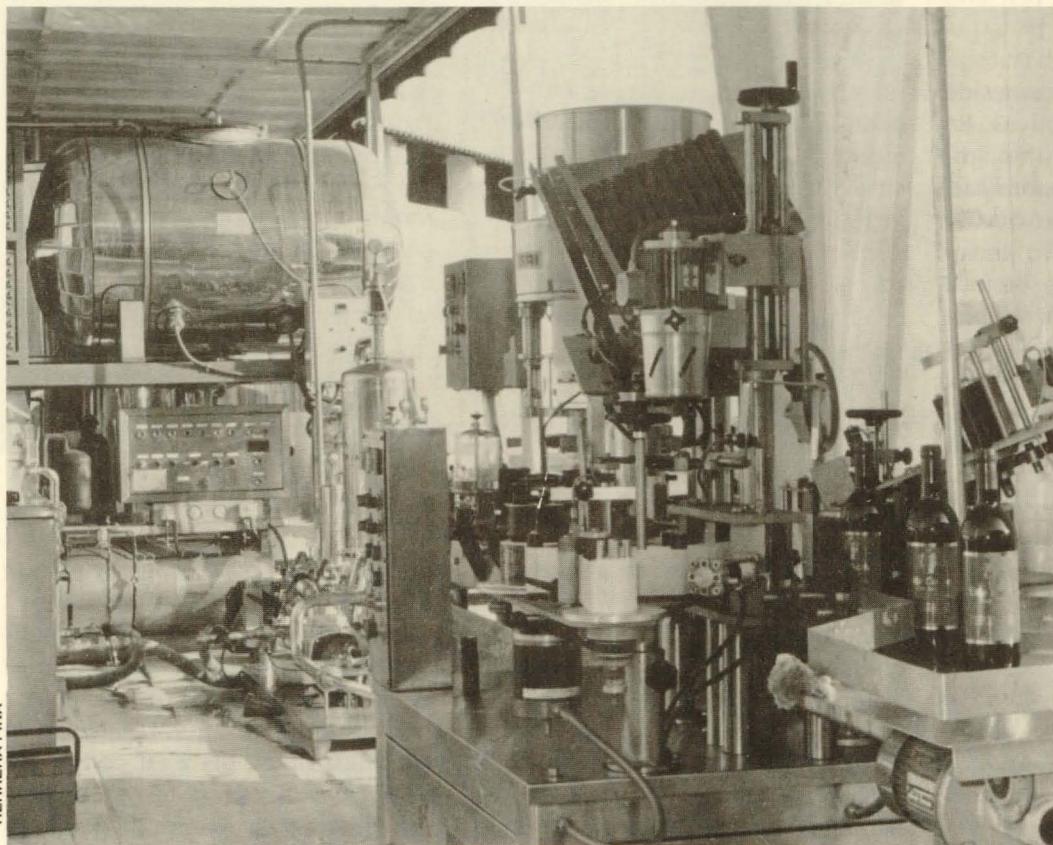
o 100 si se trata de empresas comerciales o de servicios.

Cepyme reclama el restablecimiento del régimen de transparencia fiscal voluntaria para las pequeñas y medianas empresas, "derogado sin justificación alguna", y pide que los beneficios que sean reinvertidos en el siguiente ejercicio den derecho a una reducción en la base equivalente al 25 por ciento de tales excedentes. Añade que, con objeto de simplificar la gestión tributaria y dar seguridad jurídica y confianza a las relaciones entre la Administración y el empresario, sería necesario desarrollar la actual ley del IRPF para regular la aplicación en ciertos sectores de sistemas de estimación objetiva.

### **Inversion**

Para favorecer la inversión sugiere la organización patronal que las sociedades que aumenten su capital puedan deducir un 25 por ciento de dicho aumento en la cuota del impuesto de sociedades, así como que se establezca una exención temporal sobre los beneficios para incentivar la creación de nuevas empresas en aquellas actividades de nueva creación, y durante los dos años siguientes al comienzo de las actividades.

En lo que se refiere a la formación del empresario solicita que se establezca una deducción sin límite en la cuota del IRPF, del 20 por ciento de las cantidades que destine la empresa a la formación del propio empresario. Un trato similar se pide también para los gastos de formación



HERRERA PINA

*Muchas empresas trabajan en condiciones no competitivas, afirma la Confederación.*



HERRERA PINA

*La carga impositiva resta empuje a las pymes.*

de los empleados, ya en acciones de carácter individual o colectivas. En lo que se refiere al polémico Impuesto de Actividades Económicas, Cepyme pide al Gobierno que la cuota a pagar por este nuevo gravamen tenga un carácter de pago a cuenta y, por tanto, se pueda deducir íntegramente del IRPF y en el impuesto de sociedades, en su caso. "Esta propuesta —explica la organización— se fundamenta en que la capacidad contributiva de las empresas a las que afecta se mide por sus resultados de explotación, y estos ya están gravados por el impuesto sobre la renta o por el de sociedades".

### Menos burocracia

La Confederación resume sus aspiraciones en lo referente al apartado fiscal pidiendo que se congele la presión contributiva global, en vista de que la progresiva y continuada im-

sición que se ejerce sobre la actividad económica acaba produciendo un efecto desincentivador, lo que repercute a la larga en la disminución de ingresos por parte del erario público.

### **Favorecer la competitividad de las pequeñas empresas ha de ser un objetivo prioritario de la política económica**

En el apartado de medidas administrativas, la asociación empresarial solicita al Ejecutivo que cree una comisión que racionalice y simplifique los trámites administrativos al objeto de hacer más accesible el cumplimiento de las normas. "Cepyme propone al Gobierno —dice en otro apartado— suscribir un convenio de colaboración para, a través de sus organizaciones miembro, cubrir las necesidades de formación, infor-

mación y asistencia técnica a las Pymes. Este convenio —añade el informe— facilitará el cumplimiento del ordenamiento jurídico, especialmente en aquellos supuestos que presentan mayores cargas administrativas y complejidad técnica para su cumplimentación".

En lo que respecta a la legislación de sociedades de responsabilidad limitada, la organización juzga "urgente" llenar el vacío legal que hoy existe sobre dicha figura legal.

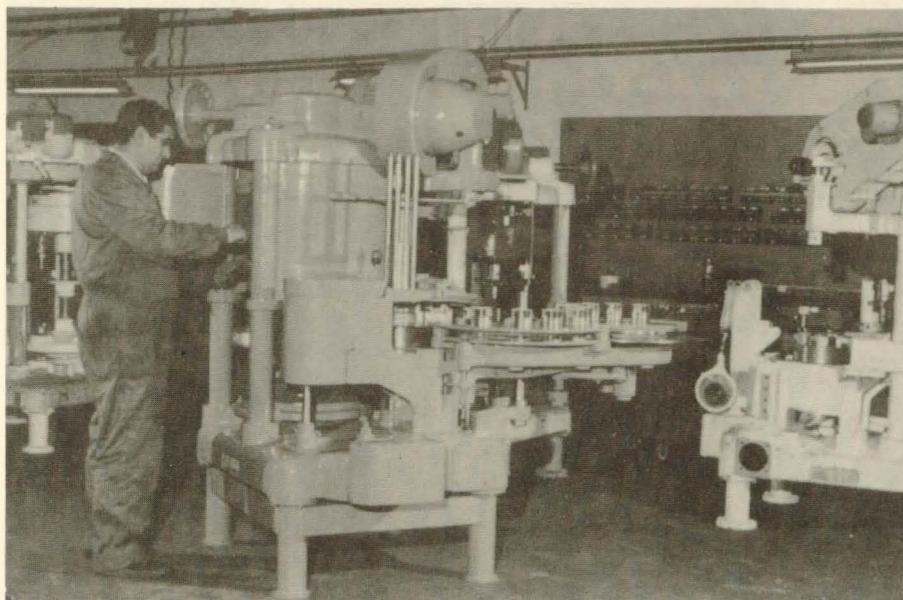
Por último, el informe incluye unas medidas de adecuación del marco jurídico laboral, en el que Cepyme pide que se introduzca en el Estatuto de los Trabajadores un artículo específico que contemple el contrato de aprendizaje, dirigido a jóvenes de entre 16 y 18 años y de naturaleza temporal, así como que en el mismo estatuto se contemple la posibilidad de extinción de contratos por causas económicas, tecnológicas u organizativas. □

Enero-92

# Los salarios subieron en la provincia casi un punto más que en el resto de España

**El aumento medio de los 11 convenios firmados fue del 8,5 por ciento**

*Los convenios provinciales firmados durante el año pasado tuvieron una subida salarial media del 8,5 por ciento, lo que supuso casi un punto más que los acuerdos del resto de España, en donde se registró una subida del 7,8 según informaciones de la Confederación Provincial de Empresarios y del Ministerio de Trabajo, respectivamente. Los acuerdos alcanzados en la provincia afectaron a unos 20.000 trabajadores de los sectores de construcción, limpiezas, madera y corcho, hostelería, transportes de mercancías y viajeros, comercio en general, distribuidores de gases licuados del petróleo, aceites y sus derivados, panadería, pastelería y comercio textil.*



La negociación colectiva se cerró con importantes subidas salariales.

La elevada subida salarial ha sido el dato más sobresaliente de la negociación colectiva en la provincia pues el incremento alcanzado no sólo supera a la media nacional sino que se sitúa más de dos puntos por encima de la inflación del ejercicio. El convenio que registró una mayor subida fue el de madera y corcho, con un 12 por ciento, después de un largo período

sin acuerdo que concluyó con tres días de huelga, una media de presión que estuvo a punto de llevarse a cabo también en comercio textil, último de los acuerdos firmados.

En el lado opuesto, con una menor subida, se situó el sector de limpiezas, con un 7,7 por cien de incremento, mientras el de hostelería, que afecta a unos 8.000 trabajadores —el número más elevado de

todos— registró un incremento del 8 por ciento.

El sector de pastelería, con un número de trabajadores comprendido entre 150 y 200, firmó el año pasado su primer convenio colectivo con una vigencia de dos años, y la introducción de la posibilidad de trabajar los domingos. La ampliación de la jornada laboral a los fines de semana se estableció también en los sectores de panadería y comercio textil, en ambos casos por la nueva y dura competencia que ha supuesto para las empresas de la provincia la apertura de las grandes superficies. El sector de pastelería, que como carecía de convenio anterior no fijó un aumento salarial porcentual, sí registró una subida de los salarios comprendida entre 5.000 y 7.000 pesetas.

Por lo que respecta a la jornada laboral, se redujo en dos sectores, el de construcción, donde se acordó una disminución de 38 horas en el cómputo de los dos años de vigencia, y el de madera y corcho, con seis horas laborables menos durante el ejercicio.

## Convenios nacionales

A nivel nacional se firmaron durante 1991 casi 3.500 convenios colectivos que afectaron a unos siete

CONVENIO	TRABAJADORES AFECTADOS	SUBIDA SALARIAL	DURACION	JORNADA
Construcción	4.000	8,25%	2 años	Se pasa de 1.826 a 1.792 en 1991 y a 1.788 en el 92
Limpiezas	1.200	7,7%	2 años	Idem.
Madera y corcho	1.500	12%	2 años	6 horas menos al año
Hostelería	8.000	8%	2 años	Idem.
Transportes de mercancías y viajeros	1.600	8%	1 año	Idem.
Comercio en general	1.500	10%	1 año	Idem.
Aceites y derivados	200	10%	1 año	Idem.
Panadería	150-200	8%	1 año	Idem.
Pastelería	150-200	—	2 años	Idem.
Comercio textil	900	10,5%	18 meses	Idem.
Gases Licuados	150	9%	2 años	Idem.

millones de trabajadores, mientras las revisiones salariales efectuadas al superar el IPC lo acordado el año anterior tuvieron una subida media del 7,8 por cien y afectaron a poco más de dos millones de trabajadores. Los mayores incrementos de la retribución a nivel nacional se produjeron en construcción (8,5%), seguido del convenio agrario (8,3%). El sector industrial, con una subida del 7,5% fue el que experimentó menor aumento. Sin embargo, ese porcentaje es bastante superior al que se produjo sobre los precios industriales, lo que ha afectado negativamente a la cuenta de resultados de estas empresas.

Por otro lado, según la encuesta de salarios del Instituto Nacional de Estadística (INE), la retribución media del trabajador, por todos los conceptos, aumentó el año pasado un 7,5 por cien, si bien durante el segundo semestre el resultado ascendió a medio punto más. □

(Hormigón tratado con alta tecnología)



**BETONPRESS - GREEN**

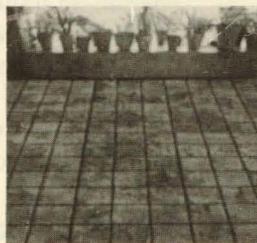
Cerámica y piedra recortada con césped. Pavimentos transitables con césped integral. (alfombra resistente a la rodadura).



**CERAMICA RUSTICA  
MODELO FRANSOLA**



Cerámica antigua  
Modelo SAN REMO  
en espiga.



Modelo GALES  
en losas cuadradas  
de 15 x 15 cms.



Roca-cuarcita  
Modelo SCANDIA  
de hiladas regulares.



**ADOQUINES ESTILO  
LOMBARDO SISTEMA  
BETONPRESS**

**BETONPRESS**

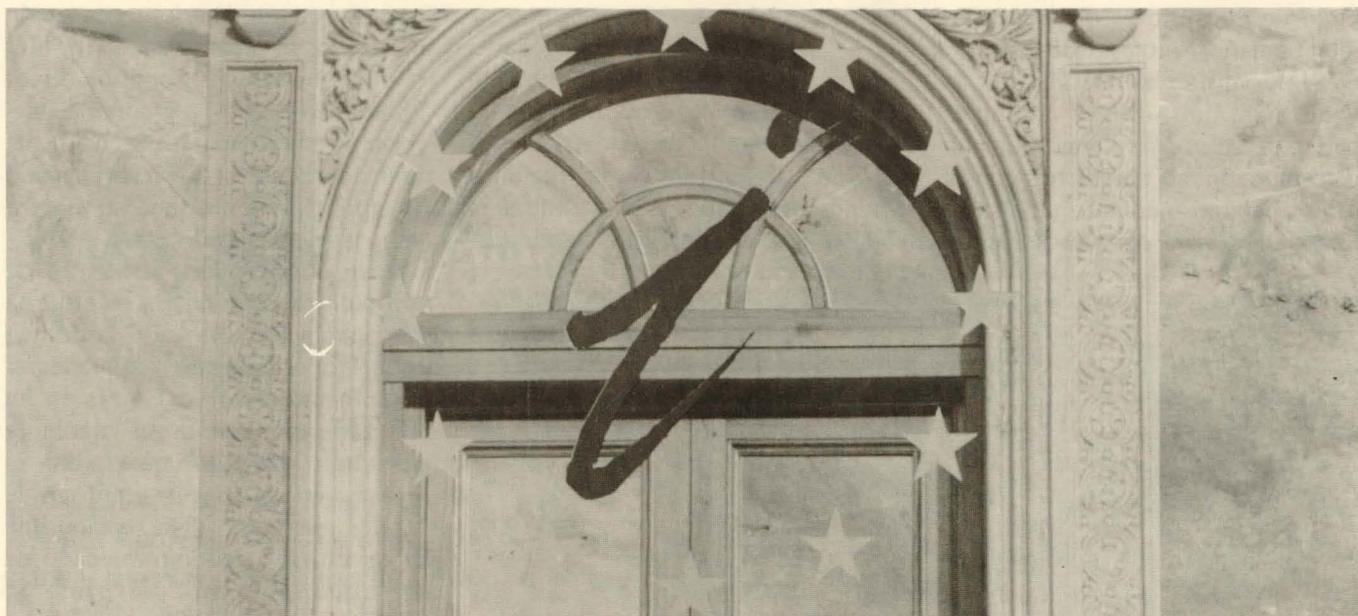


CONSTRUCCIONES  
M. BLANCO, S.A.  
Benéfica, 12 - Teléf. 42 46 62  
PUERTOLLANO (C. Real)

Enero-92

# La Comunidad Europea mejora sus servicios para relacionar a empresas de países miembros

*La apuesta decidida de la Comunidad Europea por un mercado sin fronteras dentro de los doce países miembros, se acentúa con nuevas proposiciones e iniciativas a medida que se acerca el uno de enero de 1993. En su afán de que las empresas, aún siendo pequeñas, se relacionen entre sí al margen de su nacionalidad, la dirección general XIII de la Comisión, dedicada a la política de la empresa, el comercio, el turismo y la economía social, ha mejorado las posibilidades de su Centro de Cooperación Empresarial y ha lanzado una campaña para incentivar la subcontratación entre empresas de distintos países. Si desea usted relacionarse con empresarios de otros lugares de la CE, la citada dirección general le ofrece una amplia oferta de cooperación y asesoramiento, siempre gratuito.*



La Cámara de Comercio está conectada a la Euroventanilla de Toledo.

**E**l Centro de Cooperación Empresarial, que funciona desde 1973, fue la primera iniciativa comunitaria para ayudar a las pequeñas y medianas empresas a buscar socios en el extranjero. El centro funciona de una manera descentralizada, con agencias o corresponsales en numerosos puntos de la Comunidad, entre ellos la Euroventanilla de Toledo, a la que está conectada la Cámara de Comercio de Ciudad Real.

El procedimiento es sencillo. Si una pyme desea relacionarse comercialmente con otra, el primer paso que deberá dar será presentar su oferta en algún punto de la red. El Centro de Cooperación se encargará de difundirla entre todos los países miembros en busca de algún empresario al que le interese. Si es necesario, la pyme dispondrá de un corresponsal de esta red que le apoyará y asesorará en sus negociaciones con la

otra empresa. La colaboración puede ser también técnica o financiera, además de comercial. El nombre de la empresa, su número de teléfono, de telex y fax se difundirá por toda la Comunidad Europea, de manera que se confeccionará un banco de ofertas y demandas de empresas que desean relacionarse con otras. Cualquier empresa puede hacer uso de este servicio, sin ninguna limitación en cuanto al número de demandas u ofertas

de relación que desee presentar. La red le permite que su deseo de relacionarse con otra empresa se difunda también en una treintena de países del mundo, entre los que se encuentran desde Estados Unidos, China o Bangladesh, hasta Méjico, Noruega o Malasia. Buscar socios o accionistas, ofertar un producto o acceder a la tecnología más avanzada de otra empresa mediante un acuerdo son algunas de las posibilidades del servicio, que no ha cesado de crecer desde que se puso en funcionamiento hace casi veinte años.

### Consultores

Otra de las iniciativas comunitarias en este mismo sentido es el servicio de consultores de empresa e intermediarios, profesionales con los que la Comisión ha firmado un convenio para que se lleve a cabo un banco de datos con ofertas y demandas empresariales que dichos consultores analizan mediante un sistema informático, para después transmitir-

las y procesar las respuestas. Eventualmente, los consultores o intermediarios participarán en las negociaciones que llevarán a la firma de acuerdos de cooperación entre empresas. Por tratarse de un convenio en el que participan profesionales privados, la Comisión se ha asegurado un tratamiento ético de los datos por parte de aquellos, al tiempo que les ha ofrecido la posibilidad de que se formen su propia red local de contactos en donde difundir las ofertas o demandas que les llegan de otros colegas, repartidos por los doce países comunitarios. La telemática es el medio más utilizado por los intermediarios en su trabajo de interconexión, pues ello reduce el tiempo de respuesta y les permite ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

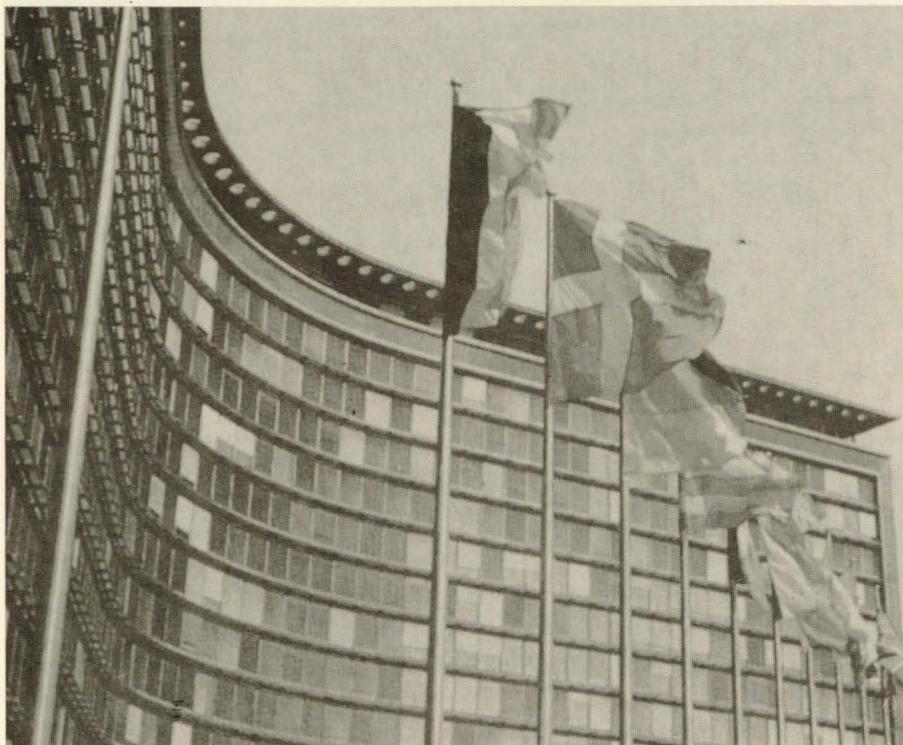
A disposición del empresario existe también una tercera vía de cooperación que, bajo el nombre de "Europartenariat", pretende poner en relación a empresas de las regiones menos desarrolladas y de aquellas que se encuentran en declive indus-

trial, con otras de países pertenecientes o no a la Comunidad Europea. Este servicio incluye la publicación de un catálogo con un número de empresas comprendido entre 160 y 300 en el que existe una referencia documental a la región de que se trata, su importancia social, económica y financiera y las ayudas que existen para desarrollar su sistema productivo. Con ello se aspira a dar una oportunidad especial para hacer negocios a las pymes de estas áreas con problemas, por lo que el catálogo es multilingüe y existe también la opción de contar con un intérprete.

Esta experiencia comunitaria se llevó a cabo en 1989 en Andalucía con los siguientes resultados: Se seleccionaron 222 empresas y 560 de fuera. Los acuerdos de cooperación alcanzados se situaron entre 70 y 80.

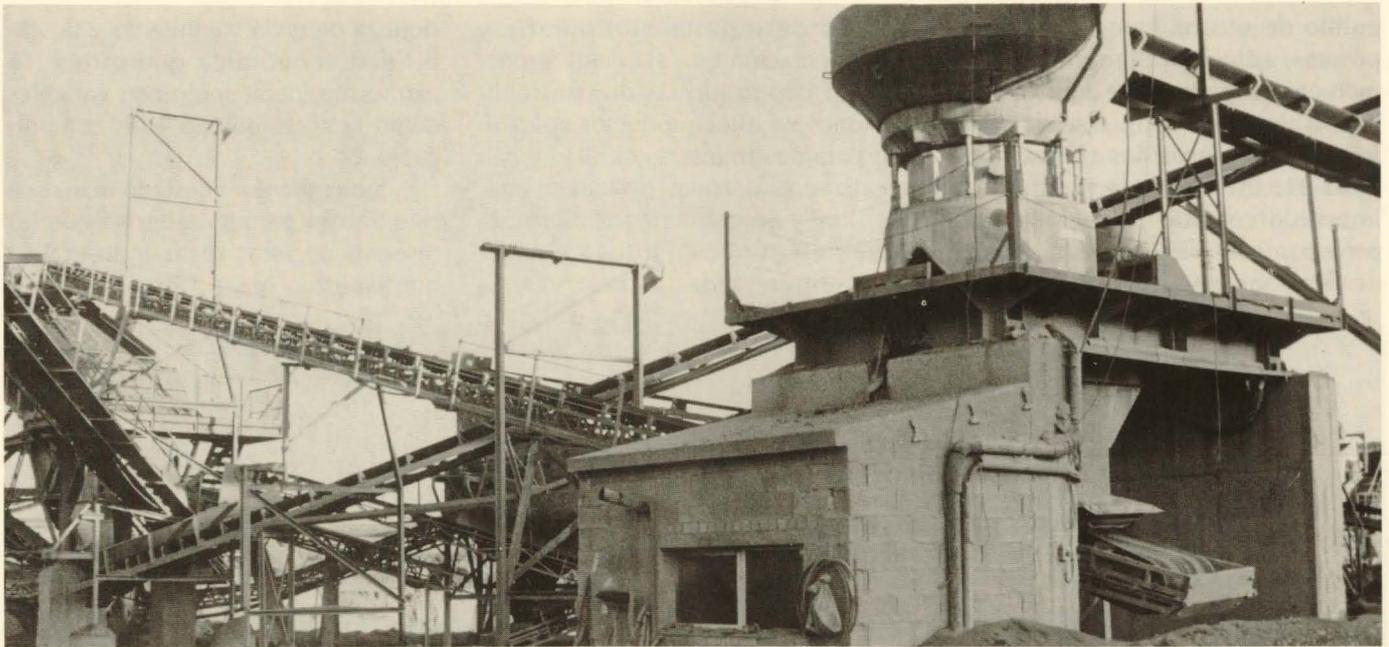
Por otro lado, la Comisión dispone también de un programa de interrelación empresarial específicamente destinado al sector servicios llamado "Interprise", que funciona en esencia como los demás ya descritos.

Un último apartado dentro de esta política comunitaria es el de la subcontratación. Convencida de que este sector es fundamental para lograr un solo mercado, la Comisión ha reforzado el servicio que mantenía desde el año 1976 para facilitar el acceso a otros países de empresas de estados miembros. "No será posible hablar de un verdadero mercado de la subcontratación -explica la Comisión- hasta que los principales autores implicados puedan ejercer su actividad en el plano transnacional en las mismas condiciones que lo hacen en el nacional". El principal objetivo, todavía en proyecto, consiste en crear una red de bancos y bolsas de subcontratación para mejorar los contactos que existen actualmente entre empresas contratistas o subcontratistas. La liberalización total de las obras e infraestructuras públicas abrirá dentro de poco un campo impresionante a esta oferta comunitaria de interrelación empresarial. □



Las instituciones comunitarias, empeñadas en fomentar la colaboración empresarial.

Enero-92



HERRERA PIÑA

Planta de tratamiento de basalto.

**Las nuevas aplicaciones de esta roca y la puzolana auguran un gran futuro a los yacimientos**

## Investigadores de Almadén destacan nuestra riqueza en basalto y su óptimo aprovechamiento industrial

*Un equipo de investigadores de la Escuela Politécnica de Almadén ha iniciado un trabajo sobre el aprovechamiento industrial de los basaltos y puzolanas de la provincia, en el que ponen de manifiesto las grandes reservas de estas rocas y las facilidades y futura rentabilidad que ofrece la explotación económica de las mismas. Las obras de la línea férrea de alta velocidad y el auge de la construcción han supuesto una fuerte demanda de estos productos y actualmente hay en la provincia media docena de empresas que se dedican a su extracción, con una facturación anual próxima a los tres mil millones de pesetas. Sin embargo, los profesores universitarios afirman que el partido que se le está sacando a esta riqueza es todavía muy pequeño en relación con lo que puede dar. Además, las nuevas aplicaciones de estos productos, ya probadas con éxito en obras de infraestructura y edificios y empleadas en otros países, auguran un gran futuro a la explotación de dichas rocas gracias a su resistencia, adherencia, poco peso y empleo como adición activa en la industria del cemento.*

**E**l trabajo de investigación, titulado "Aprovechamiento industrial de los basaltos del Campo de Calatrava", lo está realizando el departamento de Ingeniería Geológica y Minera de la Universidad de La Mancha, dirigido desde la citada escuela de Almadén, con la participación de los trece profesores que lo componen, ingenieros de minas o geólogos. Pablo Galisteo y José María Iraizoz, director y secretario del departamento, respectivamente, son los que están coordinando la investigación con la ayuda más cercana de Luis Mansilla, José Luis Gallardo, y Pablo Higuera.

El proyecto, presentado ante los órganos de gobierno de la Universidad en 1989 con un presu-

puesto de seis millones y medio de pesetas, sólo ha obtenido hasta el momento una ayuda de aquella institución de un millón,, distribuido al 50 por ciento entre los cursos 89-90 y 90-91. Esta falta de recursos ha impedido concluir la investigación, pero con ese presupuesto el equipo de profesores ya ha podido hacer

acopio de toda la bibliografía y documentación que existía al respecto, han clasificado las diversas aplicaciones de estos productos volcánicos para determinar su utilidad y han localizado las zonas de mayor interés donde se encuentran las rocas. Ahora están haciendo una evaluación concreta de las reservas, la

riqueza de cada yacimiento y la viabilidad económica que ofrece su extracción, de acuerdo con variables como la accesibilidad y las comunicaciones.

Sin embargo, el estado actual de este trabajo permite saber ya que las reservas de estas rocas industriales, que Galisteo juzga "incalculables",



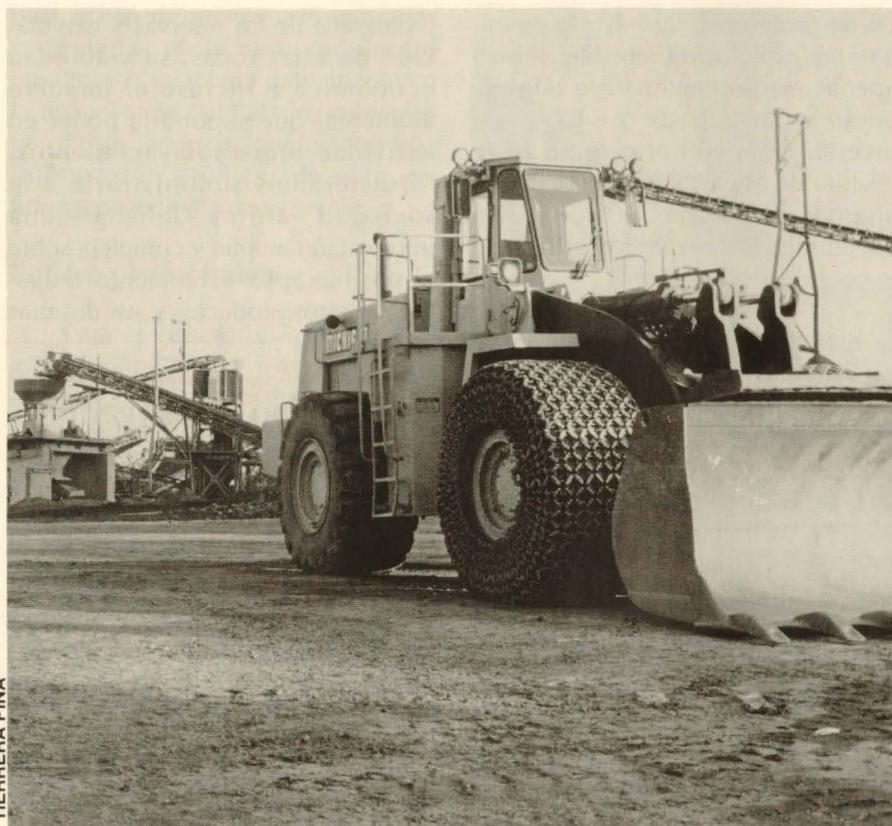
José María Iraizoz (izda.) y Pablo Galisteo.

## El valor añadido no se queda en casa

A pesar de la clara rentabilidad económica que ofrece la explotación de los yacimientos, todos ellos a cielo abierto, lo cierto es que la parte del león en lo que se refiere a valor añadido, no se queda en la provincia. Son las cementeras de la zona centro –Toledo y Madrid principalmente– las que obtienen una mayor rentabilidad, ya que las puzolanas pueden alcanzar un precio final, una vez elaborado el cemento, de entre tres y cinco veces superior al que tienen cuando salen del yacimiento. Además, el empleo del citado mineral en la elaboración de cemento puede suponer para estas empresas incrementar su producción en un 30 por ciento sin aumentar sus instalaciones. □

se localizan en un área de 6.500 kilómetros cuadrados del Campo de Calatrava comprendida entre Fernán Caballero por el norte, Mestanza por el sur, Calzada y Daimiel por el este y Puertollano y Alamillo en el oeste. Los basaltos y puzolanas, rocas químicamente idénticas pero con propiedades físicas distintas –lo que condiciona sus diferentes aplicaciones– se utilizan de una manera creciente en todo tipo de obras, ya de infraestructura como de edificación urbana. El basalto, una roca compac-

Enero-92



HERRERA PIÑA

ta, dura y muy resistente, se utiliza para el asentamiento de vías férreas y como grava en hormigones, y su futuro desde un punto de vista económico viene determinado por el hecho de que los áridos naturales –cantos rodados– que se utilizan tradicionalmente en la elaboración de hormigones están empezando a escasear, de manera que se impone la necesidad de recurrir a otros productos, entre los que destaca por su calidad el basalto.

La puzolana, por su parte, un vidrio volcánico muy poroso y ligero, se emplea en la elaboración de cemento, junto al clinker y el yeso, y

**Media docena de  
empresas explotan  
actualmente el mineral  
con una facturación  
cercana a los  
3.000 millones.**

Media docena de empresas extraen ya basaltos y puzolanas en la provincia.

## 13.000 registros mineros

Los profesores de la Escuela Politécnica de Almadén clasifican los minerales en tres tipos, energéticos, metálicos e industriales, y aseguran que son estos últimos –en los que se encuentra el basalto y las puzolanas– los que más futuro tienen. Y ello porque del primer grupo es la zona carbonífera de Puertollano el yacimiento más representativo, con problemas de rentabilidad en el mercado, el segundo se monopoliza en torno al mercurio de Almadén, también con problemas del mismo tipo, y el tercero es el que se encuentra menos

explotado, pero con grandes posibilidades.

“Ciudad Real –explica Pablo Galisteo– es una provincia número uno en España por su riqueza minera, y prueba de ello es que el número de registros mineros se aproxima a 13.000”. Un registro es una autorización administrativa del Estado, propietario de toda la riqueza mineral, para poder llevar a cabo la explotación, aunque la mayoría de ellos corresponden a reservas no activas, en espera de que se produzca una demanda que justifique la explotación industrial.

Galisteo e Iraizoz aseguran que las expectativas que despertaron en su día los yacimientos de fosforita de Fontanarejo no han quedado completamente defraudadas, ya que la empresa Minas de Almadén trabaja en un estudio profundo de los mismos y no se descarta que la coyuntura internacional pueda hacer algún día rentable su explotación, cosa que por ahora no sucede. Y otro tanto ocurre con las pizarras bituminosas de Puertollano, ahora anti-económicas, pero en reserva por si la evolución de los acontecimientos pudiera hacerlas útiles de nuevo.

De cualquier manera, la riqueza mineral de la provincia no se corresponde, por ahora, con un aprovechamiento económico e industrial por parte de empresas de la provincia. Y prueba de ello es que fue un alemán el primero que intentó sacarle partido a las puzolanas de manera industrial, a finales de la década de los cincuenta, en el yacimiento La Yezosa, de Almagro. Hoy esta explotación está en manos de una empresa almagreña, y como recuerdo de aquella iniciativa germana hay una mina llamada “Alemana II”. □

tiene también aplicaciones en prefabricados de hormigón, bloques, bovedillas y tubos. Además, permite realizar pavimentos antideslizantes y drenajes de todo tipo por su elevada porosidad –pistas de tenis, campos de fútbol donde se evita el encharcamiento–.

Los yacimientos que hay en la provincia son, con diferencia, los más importantes de España, pues fuera de ella sólo existen reservas con cierto interés en Gerona, área de Cartagena y Almería.

### 180 asomos

El estado actual de la investigación indica también que la mayor parte de los yacimientos calatravos se encuentran a cielo abierto, de manera que la accesibilidad sería, en todo caso, uno de los menores inconvenientes que salvar. De los casi 180 asomos o yacimientos censados sobre los que trabaja este equi-

po de profesores, la mayoría permiten una explotación rentable, si bien apenas medio centenar de ellos se encuentran activos o en fase de investigación, con el permiso de la Jefatura de Minas, lo que permite, en algunos casos, que el propietario pueda iniciar la explotación cuando lo considere conveniente.

Las principales áreas de las que se están extrayendo actualmente estas rocas están localizadas en Ciudad Real, Villamayor de Calatrava, Bolaños y Almagro, explotación esta última, que es la más antigua de la provincia en puzolanas, con más de treinta años de actividad. Del cerro de La Yezosa, situado en esta localidad, se han extraído ya más de ocho millones de toneladas del mencionado producto.

A pesar de las dificultades de financiación que ha encontrado hasta ahora, el equipo que encabeza Pablo Galisteo se propone continuar adelante hasta hacer una completa

radiografía de las reservas y explotación de estas rocas, su viabilidad económica e incluso el impacto ambiental que supondría poner en actividad todos los yacimientos. "Quisiéramos suministrarle a la sociedad –afirma Galisteo– una información amplia y completa sobre el posible aprovechamiento industrial de estos productos y sus distintas aplicaciones".

### *El equipo investigador trabaja sobre los casi 180 asomos volcánicos de la provincia*

Este departamento es uno de los pocos de la Universidad manchega cuyos trabajos de investigación tienen una vertiente completamente práctica y con consecuencias directas sobre el mundo económico y empresarial, por lo que sus miem-



*Las obras del TAV han disparado la demanda de estas rocas.*

Enero-92

bros echan de menos que empresas interesadas en la explotación del basalto o la puzolana participaran en la financiación del trabajo, lo que les permitiría, además, contar con una información privilegiada para sus futuros negocios en este sector.

### Futuro prometedor

Para el equipo universitario, las aplicaciones que se están haciendo actualmente con estos productos volcánicos son todavía pequeñas en relación a las que se podrían realizar, lo que otorga un gran potencial de desarrollo a las empresas extractoras. Por ello, los profesores de la escuela de Almadén están convencidos de que el basalto y la puzolana constituyen un potencial de riqueza en el que, tarde o temprano, acabarán fijándose las empresas.

“No importa que estén ya terminadas las obras del tren de alta velocidad, porque las necesidades de Renfe en toda su red viaria y los proyectos de prolongación del TAV aseguran una demanda fija, explica Galisteo,



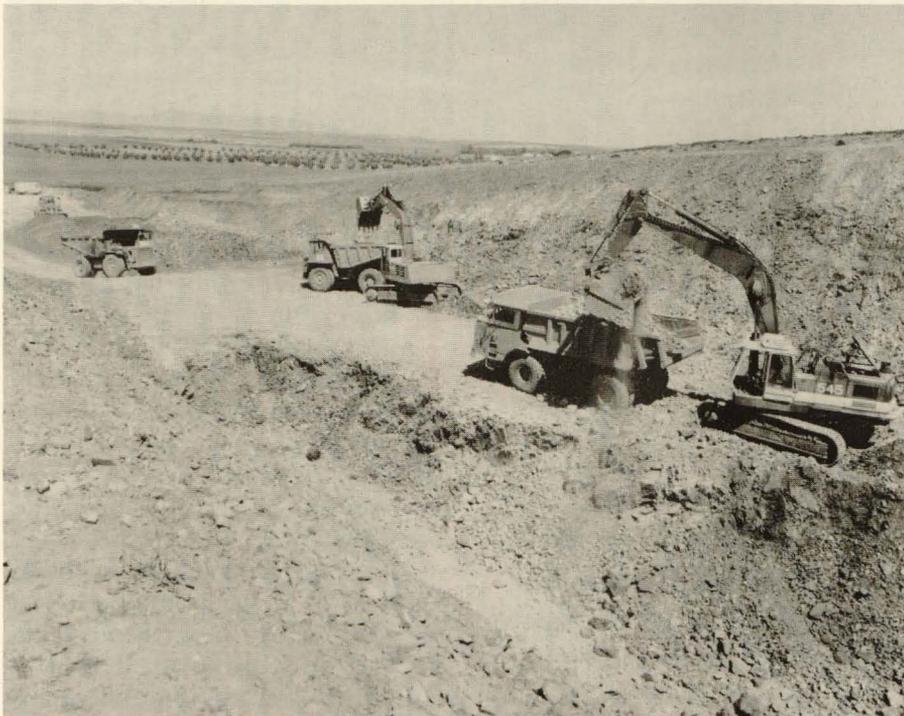
*El Campo de Calatrava es el mayor yacimiento de España.*

que añade, y por lo que se refiere a las puzolanas las nuevas aplicaciones abren un campo impresionante”.

Se calcula que actualmente se está extrayendo de la provincia una cantidad de basalto de un millón y medio de toneladas al año y 200.000 de puzolana.

### **El Campo de Calatrava es la mayor reserva de España.**

“Tenemos una riqueza –explica el director del proyecto– que aún no ha empezado a dar todos sus frutos. Cuando España se ponga al nivel de países como Alemania, Francia o Italia, donde la mayor parte de los cementos que se elaboran son puzolánicos, se va a disparar la demanda de este material. Se trata de ir introduciendo en el mercado nuevos materiales para la construcción elaborados con estas rocas, lo que les dará más ligereza y mejores propiedades. Se pueden hacer edificios más altos y resistentes con la misma cantidad de material”, concluye Pablo Galisteo. □



*Todos los yacimientos están a cielo abierto.*

HERRERA PIÑA

# Los grandes comercios fuerzan al pequeño a ampliar su horario

La apertura de las tiendas se prolonga a los sábados por la tarde



En muchos comercios se puede ver ya el anuncio de la ampliación del horario.

*La llegada de las grandes superficies comerciales a Ciudad Real ha supuesto muchos cambios para los pequeños empresarios de este sector. Primero tuvieron que enfrentarse a una agresiva política de precios. Ahora les ha tocado asumir la libertad de horarios que practican las multinacionales. Algunos auguran que el siguiente paso será la especialización. La libertad de horarios se había convertido en algo incuestionable, pues los grandes centros comerciales no sólo atienden al público los sábados por la tarde, también los domingos por la mañana, y en fechas clave como las navideñas hasta bien entrada la noche. "Estamos en un mercado libre y no hay nada que alegar ante las grandes superficies, pero los pequeños comerciantes tenemos derecho a defendernos". Así se expresa Hipólito González, presidente provincial de este gremio en el ramo textil.*

**E**n realidad, la libertad de horarios existía desde que fue ministro de Economía Miguel Boyer, pero lo cierto es que esta práctica no se había generalizado. Ahora, sin embargo, tras una dura negociación con los sindicatos, con amenaza de huelga incluida, los pequeños comerciantes textiles se disponen a aprovechar la mayor afluencia de los fines de semana para prolongar su horario de apertura. "Está demostrado - explica Hipólito González- que los fines de semana se producen mayores ventas porque cada día hay más mujeres que tra-

bajan y que aplazan sus compras fuera de los días laborables. Antes –sigue diciendo– pensábamos que la gente estaba bien atendida y no abríamos los sábados ni festivos. La necesidad ha surgido ahora, con las grandes superficies. Si el público está a favor de un mayor horario de apertura, nosotros tenemos que adaptarnos”.

**72 horas**

La ley Boyer, de 1983, permite la apertura durante 72 horas a la semana, repartidas según la conveniencia de cada comercio, y eso es justamente lo que ha empezado a hacer esta asociación empresarial después de que se recogiera dicha posibilidad en el convenio colectivo. Mientras sigue adelante el proyecto de centro comercial de los pequeños empresarios y ya se ha constituido la comisión gestora, las pequeñas tiendas hacen frente a la competencia de las grandes con una libertad de horarios que no es sino fiel reflejo de los grandes cam-

bios que está experimentando el sector.

“Se trata de empezar a ejercer un derecho que tenemos desde hace años –sigue diciendo el presidente de la asociación de empresarios textiles–, no obligamos al empleado a que trabaje los sábados por la tarde, y si lo hace esa media jornada la recupera el lunes y a cambio obtiene una compensación económica. Pero hasta ahora no había ningún convenio en el pequeño comercio que estableciera esta posibilidad”.

***“Si el público está a favor de un mayor horario de apertura, nosotros tenemos que adaptarnos”.***

Los empresarios textiles han roto el fuego convencidos de que esta práctica está ya generalizada en los países de la Comunidad Europea y que, por tanto, “no hemos pedido nada que no

estén haciendo otros desde hace tiempo”, en expresión de González.

**Mercado**

Los cambios comerciales que está viviendo la capital desde la llegada de las grandes superficies han llevado incluso a los empresarios del mercado municipal a ampliar su horario por las tardes algunos días a la semana durante las fechas navideñas.

Aunque hasta ahora no exista una información amplia sobre las consecuencias de la apertura de las grandes centros, está claro, en opinión de Hipólito González, “que el pequeño comercio lo va a notar”, si bien la preparación tradicional de este sector podrá evitar daños mayores. “El comercio de Ciudad Real –concluye el presidente de la asociación empresarial– ha sido siempre muy activo, no le tienen envidia a ninguna capital de provincia e incluso es superior al de otras ciudades mayores. Nuestros empresarios han sabido reinvertir en su establecimiento los beneficios que han obtenido. □

**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 .....

**Empresario por tradición familiar, vocación y formación académica, Hipólito González Marín lleva más de cuarenta de sus 56 años curtiéndose en el día a día de la actividad comercial, primero minorista y ahora mayorista.**

**Miguelturreño, como sus padres, se inició en este trabajo en la tienda textil y de alimentación que tenían aquellos en dicha localidad y cuando se instaló por su cuenta en la capital y montó su propia empresa eligió el nombre comercial que había iniciado su padre, y que recoge las dos primeras sílabas del nombre de su progenitor, Manuel González, Magón. Como presidente de la Asociación de Empresarios del Comercio Textil, ahora le ha tocado pelear por algo fundamental para este sector: La libertad de horarios.**

Cuando se hizo perito mercantil a los dieciocho años, Hipólito González ya conocía de sobra la trastienda de una empresa pues, como tantos otros pequeños comerciantes de la provincia, tuvo ocasión de formarse desde niño en el negocio familiar. Su trayectoria profesional siempre ha estado marcada por el comercio y aún como directivo empresarial fue en este sector en el que se inició y el que le ha llevado a la presidencia de la Cámara de Comercio y a la vicepresidencia de la Confederación de Empresarios, puestos que ha ido abandonando en los últimos años y de los que conserva, en general, un buen recuerdo.

## Hipólito González: "Nuestra industria se tiene que desarrollar más"



Hipólito González

HERRERA PIÑA

Se estrenó como representante empresarial en 1975 en el Sindicato Textil, del que fue presidente, y desde ahí participó directamente en el movimiento asociativo que iniciaron los empresarios dos años después, tras la desaparición del sindicato vertical, y la constitución de la Confederación Provincial de Empresarios, entre cuyos fundadores se cuenta.

"Todos los cargos que he tenido como directivo empresarial me han quitado muchas horas de mi trabajo y de mi familia —dice Hipólito González—, pero creo que ha merecido la pena, desde mi punto de vista el resultado ha sido satisfactorio", añade con la certeza ya de que la presidencia de la Asociación del Comercio Textil será su último puesto antes de abandonar la representación empresarial.

Sin embargo, en su opinión, casi quince años de asociacionismo no han sido suficientes. "El empresario —afirma— no está mentalizado de la necesidad de asociarse, la falta de unidad nos ha restado fuerza. Creo que esta es una característica general del empresario, y no sólo del manchego. Aquí se impone ese dicho de que lo hagan otros".

### Impetu empresarial

Desde su privilegiada posición de dirigente empresarial Hipólito González ha visto de cerca el notable desarrollo que ha vivido la provincia en los últimos años, y que a su entender, se ha debido principalmente al auge impresionante de la construcción, "pero la industria —añade— sigue siendo poco importante. Nuestra pro-

Enero-92

vincia vive de los servicios. Sería deseable que el sector industrial se desarrollara más porque es él el que mueve el conjunto de la economía". Y en esta evolución no han andado a la zaga los propios empresarios, en los que González ve ahora un ímpetu mayor y muchas más inquietudes, aunque la falta de los medios económicos necesarios y la carestía del crédito impidan hacer realidad todos los proyectos. "Aquí -resume- hemos pasado prácticamente de la nada, o de muy poco, a algo, a un desarrollo notable y un crecimiento histórico, y eso quizá nos ha hecho más conformistas".

De sus recuerdos al frente de la Cámara de Comercio e Industria, Hipólito González destaca el centro de diseño asistido por ordenador o CAD/CAM, algo que, asegura, le costó mucho esfuerzo conseguir y que fue el primero que se instaló en la región para favorecer la modernización de un sector con tanta trascendencia en la economía provincial como el textil. González presidió esta institución durante los cuatro últimos años, pero entró como vocal en 1978 y ejerció las funciones de tesorero hasta su ascenso al primer puesto. Además, le tocó vivir la satisfacción de ocupar la presidencia cuando la institución cameral trasladó su sede a la calle de la Lanza, con un edificio nuevo y bien equipado para el desarrollo de la corporación.

El aspecto más negativo de sus

cuatro años de gestión se produjo ya casi al final del mandato, cuando algunos sectores de la opinión pública le trataron, a su entender, injustamente, con motivo de la posible instalación de una factoría en la provincia por parte de la multinacional norteamericana

cúpula de la Confederación de Empresarios, su principal objetivo al frente de la asociación de comercio textil ha sido convencer a los sindicatos y a los consumidores de la necesidad de que la apertura de los comercios se pueda hacer también



HERRERA PIÑA

Móvil Química. "A pesar de que sabíamos que Ciudad Real no tenía posibilidades para ello, hicimos gestiones para conseguir esta posible inversión y la Junta de Comunidades estuvo puntualmente informada de todo". Hipólito González está convencido de que se le trató injustamente en este tema, y que la Cámara fue objeto de una campaña de desprestigio. "No era justo decir que la Cámara era culpable de que no se crearan 800 puestos de trabajo en la provincia. Eso fue lo más triste para mí", resume.

Ahora, ya sin responsabilidades en la Corporación Comercial ni en la

los sábados por la tarde, como lo recoge expresamente la ley, y como, por otra parte, no le queda más remedio al pequeño comerciante para defenderse de la competencia de las grandes superficies, que ya practican esta libertad de horarios. "No hemos pedido nada que no hagan ya otros países europeos. Está demostrado que las mayores ventas se producen el fin de semana, y hay que ponerse a la altura de los tiempos y hacer posible que los consumidores puedan acudir al comercio fuera de sus horas de trabajo", asegura Hipólito González. □



# BANCO BILBAO VIZCAYA

---

## Relanza su **CREDITO EMPRESARIO**

Producto dirigido tanto a la Pequeña Empresa (Industrial como Comercial), así como al Empresario Individual para satisfacer las necesidades de financiación en Activos Fijos.

A un tipo de interés preferente y con cuotas de amortización periódicas de acuerdo con el plazo que más se ajuste a sus necesidades hasta un período de amortización de 60 meses.

Para mayor información le esperamos en cualquier de nuestras Oficinas en la Provincia en las siguientes Poblaciones:

**ALCAZAR DE SAN JUAN:** Emilio Castelar, 17 • Tel. 54 05 34

**ARGAMASILLA DE CALATRAVA:** Plaza de Navarra, 11 • Tel. 47 71 36

**BOLAÑOS DE CALATRAVA:** Doctor Ayllón, 4 • Tel. 87 03 42

**CIUDAD REAL:** Alarcos, 8 • Tel. 21 36 44  
Mata, 9 • Tel. 25 49 16

**CAMPO DE CRIPTANA:** Virgen, 12 • Tel. 56 11 72

**DAIMIEL:** Avda. Mártires, 2 • Tel. 85 26 07

**FUENTE EL FRESNO:** Plaza del Carmen, 5 • Tel. 80 60 00

**MANZANARES:** Toledo, 9 • Tel. 61 21 16

**PORZUNA:** Toledo, 2 • Tel. 78 00 75

**PUERTOLLANO:** Avda. Primero de Mayo, 4 • Tel. 42 65 00  
Agencia: Avda. María Auxiliadora, 2 • Tel. 42 04 08

**LA SOLANA:** Torrecilla, 1 • Tel. 63 11 18

**TOMELLOSO:** Don Víctor Peñasco, 46 • Tel. 51 12 00

**VALDEPEÑAS:** Seis de Junio, 40 • Tel. 32 07 04

**VILLANUEVA DE LOS INFANTES:** Cervantes, 6 • Tel. 36 01 14

**VILLARRUBIA DE LOS OJOS:** La Iglesia, 2 • Tel. 89 60 36

# Levantemos nuestra copa de buen vino manchego por nuestra gastronomía

Por Emilio Arjona

**N**os hizo mucha gracia un conferenciante catalán, cuando hace años, nos decía en una sala de actos de Ciudad Real, que en La Mancha no había gastronomía. Aún recordamos cómo un gastrónomo ilustre de nuestra provincia, aunque no nacido en ella, interrumpió al "docto" especialista para aclararle, justamente, su idea respecto de la gastronomía patria.

Aquello dio lugar a un cordial debate entre aquel tribuno de la comida que se deshacía en elogios respecto a la internacionalidad de los platos catalanes y negaba olímpicamente la existencia de una gastronomía, por cierto, tan rica y variada, que tuviera sus raíces en nuestra tierra "de paso". Manuel Reyero, veterinario de Almodóvar del Campo, aunque realmente nacido gallego, pero afincado en nuestra tierra por amor a ella, dio explosión a su impaciencia, reclamando para nuestro pueblo manchego, su vocación de ser padre y madre a la vez de excelentes viandas y no menos excelentísimos caldos, como debiera ser reconocido nacionalmente. Vino en darse cuenta el orador, tras la contundencia aclaratoria del sabio oyente, de que había resbalado temeraria y gratuitamente al afirmar la ausencia de comidas ingeniosas en nuestros lares y convino, y en eso llevaba mucha razón el catalán, en que nosotros podríamos tener de puertas adentro ese tesoro gastronómico que Reyero defendía, pero ¿quién lo sabía de puertas afuera?, ¿con qué derecho y con qué ignorados propósitos lo escondíamos?



*Cocinón manchego*

En el siglo de las luces se recomienda a las naciones, y a las personas, dar a esas claridades aquello que se posea por muy valioso que tenga de ser el tesoro guardado, que por serlo, corresponde estar, como patrimonio universal, a disposición de ser contemplado y gustado por todos, y ello, sin agredir a las raíces de su "nascencia".

Después de los años, con cicatera timidez más que ambiciosa proclamación, se han podido conocer por ahí las excelencias de nuestros platos, ya fueren de carácter mostrenco o dignos de la mesa de un duque, pues de ambas cualidades hay por aquí y muchos, como reconociera, ha muchos lustros, nuestro sabio señor D. Quijote. Pero ocurre que tan divinas cosas de comer

como tenemos en esta tierra bendecida por el Cielo, que han sido cantadas singularmente por trovadores y cronistas, merecen, por su dignidad y su gracia, ser conocidas y apreciadas por toda la multitud del orbe. De ahí que aún echemos de menos ese empujón final que necesitan nuestros platos, nuestros caldos y, en fin, todos nuestros productos, tan recios de nervio, como agradecidos en su gustar. Dicen que se está en ello, y queremos creerlo, pero tan anhelada empresa, tal vez necesite del hombro de personas e instituciones para arriarlo en la tarea de dar a conocer las bondades de nuestras cosas.

Ya que el destino no dio a nuestra tierra provincial playas majestuosas de finas arenas blancas, ni nos dio montañas de penachos nevados,



HERRERA PIÑA

*"Echamos de menos ese empujón final que necesitan nuestros platos".*

y tampoco fue muy generosa en arriarnos monumentalidad, salvo espléndidas excepciones que todo el mundo conoce, proclamemos, de una vez por todas, y pongamos en ello el énfasis que sea necesario, que aquí, naturalmente, hay una gastronomía que para sí la quisieran en otras regiones de la España diversa, aunque sea justo reconocer que por ahí dominan un tantico mejor que nosotros la alquimia de la sofisticación y los menesteres de la propaganda, para la que, por cierto, tampoco nos dio Dios demasiados talentos.

Y entren en razón nuestros restauradores más famosos y ofrezcan en sus Cartas, sin cicatería, aquellos manjares de sartén, olla o parrilla —que de todos hay— que son fruto de nuestra tierra y de nuestro sol, así como del ingenio agudo de nuestros hombres, ya provengan de la sierra, de los valles o de la llanura.

Si por ahí, con menos notoria fama y aun menos calidad se presume de quesos, ofreciendo al viajero, catas generosas, ¿por qué aquí no se

hace lo propio, de forma habitual en nuestros buenos mesones y posadas? ¿Tanto cuesta obsequiar, para abrir boca, con la berenjena exquisita, a los viandantes que se paran aquí para yantar? Esos arropes y postres deliciosos que hace siglos comenzaron a hacer nuestras mujeres, ¿por qué no se les da a cata a los que, con plena certeza, van a ser seguros consumidores futuros de esas delicias? ¿Por qué tan raras veces vemos nuestros caldos, tan excelentes, en las cartas de vinos de los restaurantes de por ahí, dominadas, por cierto, por los de otras zonas españolas?

Bien está que se lleven nuestras cosas a ferias y exposiciones, pero ¿por qué no se lleva igualmente nuestra gastronomía artesana?, ¿por qué estamos dejando que las futuras generaciones, pasen olímpicamente de nuestros platos más genuinos y entrañables y se alimenten solamente con la incógnita de las hamburguesas?

No somos partidarios de la sofisticación o de la transmutación de nuestras comidas tradicionales, como proponen algunos catedráticos

de la mesa. Nos gustan tal como son, con sus nombres mostrencos, con su ropaje, a veces, poco fino, como nacido de la modestia y de los afanes de la majada, de la quintería, o del plantío, y es en eso, precisamente, en lo que radica su aquél, su gracia, el misterio que provoca el arrobamiento y la querencia del comensal ya foráneo o, mismamente, del terruño.

Levantemos nuestra copa de buen vino manchego porque nuestros platos más típicos, el tiznao, las gachas, las migas, los duelos y quebrantos, el puchero, las berenjenas, el pisto manchego, las perdices, las judías, nuestros guisos de caza, de boda, las chuletas a la brasa de sarmientos, la caldereta de casa, el tasaño, nuestros quesos, los arropes, los frutos de sartén, las natillas, el arroz con duz, la bizcochá, y tantas y tantas excelencias gastronómicas se adueñen de las mesas de hoteles y mesones, de restaurantes y ventillas y se asienten tanto en los paladares más exigentes, como en los más austeros, pues a todos sirve con generosidad, nuestra comida. □

# AL SERVICIO DEL EMPRESARIO



**CAMARA OFICIAL DE  
COMERCIO E INDUSTRIA**



**CONFEDERACION  
PROVINCIAL  
DE  
CEPYME EMPRESARIOS**



## COMERCIO EXTERIOR

Información y asesoramiento sobre temas referentes a exportación e importación. Expedición de cuadernos ATA y certificados de origen. Visado de facturas. Ofertas y demandas comerciales. Relación de importadores y exportadores. Información y tramitación de asistencia a ferias y exposiciones. Organización de misiones comerciales. Relaciones con organismos. ICEX. Secretaría de Estado de Comercio y Dirección General de Aduanas. Relaciones con Cámaras de Comercio extranjeras en España y españolas en el exterior. Plan Cameral de Promoción de Exportaciones.

## COMERCIO INTERIOR

Creación de empresas.

## FORMACION

Organización de cursos, conferencias y charlas.

## DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA

Información sobre programas de la CEE de promoción tecnológica. Centro de CAD/CAM de diseño asistido por ordenador. Bases de datos. Plan Cameral de Medio Ambiente/Bolsa de Subproductos. Bolsa de subcontratación industrial.

## DEPARTAMENTO COMERCIAL

Censo público de empresas. Expedición de listados y certificados. Información comercial.

## OTROS SERVICIOS

Uso de instalaciones para actos y reuniones. Biblioteca, Hemeroteca, Euroventanilla.

## DEPARTAMENTO JURIDICO Y LABORAL

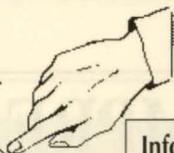
Asesoramiento e información: Contratación laboral. Expedientes de regulación de empleo. Convenios colectivos. Derechos y deberes de trabajadores y empresas. Reclamación no judicial de impagados. Seguridad Social. Novedades legislativas. Seguridad e Higiene. Asistencia letrada: IMAC. Magistratura de Trabajo. Recursos previos. Pliegos de descargos en sanciones administrativas. Representación en institutos sociales. INSS, INSALUD, INEM, INSERSO.

## DEPARTAMENTO FISCAL Y FINANCIERO

Asesoramiento tributario. Recursos ante el Ministerio de Hacienda. Seguimiento de casos ante la Administración. Asistencia en materia de contabilidad y gestión de empresas, creación de empresas. Ayudas a la creación de empleo.

## DEPARTAMENTO TECNICO

Asesoramiento técnico en general (instalaciones, naves industriales, ordenanzas técnicas, proyectos de ingeniería). Estudios e informes en materia de electricidad, instalaciones de fontanería, calefactores, etc. Aspectos técnicos de la seguridad e higiene en las empresas. Establecimiento y apertura de industrias. Reglamentaciones técnicas. Información sobre localización industrial. Polígonos. Asesoramiento en formas y requisitos para acceder a concursos públicos y contrataciones del Estado.



## Ferias Enero-Febrero

- TEXTIL-HOGAR, "Feria Internacional de las manufacturas textiles". 14-18 enero. VALENCIA.
- AUTO "Salón Internacional del Automóvil, moto y ciclo". 15-26 enero. BRUSELAS.
- INTERGIFT 1.ª Edición "Salón Internacional del Regalo". 17-22 enero. MADRID.
- PIELESPAÑA "Salón Internacional de la moda en ante, napa y double face". 18-21 enero. BARCELONA.
- LA MARROQUINERIE ARTICLE DE VOYAGES. 19-21 enero. PARIS.
- GAUDI 1.ª edición "Salón de la Moda masculina" y "Salón de la Moda femenina". 20-22 enero. PARIS.
- FIB "Feria Internacional de Barcelona" (multisectorial). 21-25 enero. BARCELONA.
- FIMI 1.ª edición "Feria Internacional de la moda infantil y juvenil". 23-25 enero. VALENCIA.
- ENOMAQ "Salón Internacional de la maquinaria y equipos para bodegas y del embotellado". 24-28 enero. ZARAGOZA.
- FITUR "Feria Internacional del Turismo". 29 enero-2 febrero. MADRID.
- HORMATEC-PLANTEPO (horto-frutícola). 30 enero-2 febrero. LYON.
- Salón Internacional del Pret-a-Porter femenino. 31 enero-4 febrero. PARIS.
- SEHM "Salón Internacional de la moda masculina". 1-4 febrero. PARIS.
- GELAT "Feria Internacional del Helado Artesano". 1-5 febrero. ALICANTE.
- DIPA "Feria Internacional de la Papelería". 8-12 febrero. VALENCIA.
- AGROEXPO "Feria del Suroeste Ibérico". 6-9 febrero. DON BENITO.
- AGRIBEX 92 "Salón Internacional de la agricultura, horticultura, arboricultura, ganadería, lechería, establos, maquinaria". 9-16 febrero. BRUSELAS.
- SMOPYC "Salón Internacional de maquinaria para obras públicas, construcción y minería". 14-18 febrero. ZARAGOZA.
- IBERJOYA "Salón Internacional de la joyería y bisutería". 13-17 febrero. MADRID.
- FEJU "Feria Internacional del juguete". 13-18 febrero. VALENCIA.
- ARCO "Feria Internacional del Arte contemporáneo". 13-18 febrero. MADRID.
- EUROPAIN (panadería e industrias conexas). 15-20 febrero. PARIS.
- INTERSUC (zumos e industrias conexas). 15-20 febrero. PARIS.
- IMAGENMODA 1.ª edición "Salón Internacional de la Moda femenina". 20-23 febrero. MADRID.
- SALON CIBELES 1.ª edición "Salón de la moda femenina". 20-23 febrero. MADRID.
- FIVAC "Feria Internacional de la Caza y Pesca". 28 febrero-2 marzo. VALENCIA.

## Información Fiscal

- Ley 18/1991, de 6 de junio del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, esta Ley rige desde el día 1 de enero de 1992.
- Desde el 1 de enero de 1992 está en vigor el Impuesto sobre Actividades Económicas (I. A. E.).
- Desde el 1 de enero de 1992 el tipo incrementado del IVA (33%) pasa a ser del 28%, recayendo este tipo sobre las entregas de bienes y servicios considerados suntuarios (Vehículos a motor, embarcaciones deportivas, aeronaves, joyería y pelotería suntuaria).
- Igualmente desde esa fecha el tipo general del IVA ha pasado a ser del 12% al 13%. ■

## Conferencia empresarial

Organizada por la CEOE, los próximos días 30 y 31 de enero se celebrará en el palacio de exposiciones y congresos de Madrid la Conferencia Empresarial, como colofón de las charlas y conferencias que ha venido organizando la Confederación para mentalizar a los empresarios de los cambios que vivirá España a partir de 1993. Previamente, el día 22 del mismo mes se celebrará en Toledo una reunión bajo el título "La pequeña y mediana empresa española". ■

## NOVEDADES LEGALES

### Restricciones en la venta fuera del establecimiento comercial

El Gobierno ha aprobado una Ley que tiene por objeto la incorporación al Derecho Español de la Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas 85/577, de 20 de diciembre, referente a la protección de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de los establecimientos mercantiles.

La modificación normativa afecta sólo a los contratos de compraventa que tengan lugar fuera del establecimiento mercantil, en la vivienda del consumidor o en su centro de trabajo, salvo que el propio consumidor solicite expresamente la presencia del empresario o de la persona que actúa en su nombre y en un medio de transporte público.

La Ley establece la obligación de realizar este tipo de contrato por escrito, en doble ejemplar, acompañado de un documento de revocación e ir fechados y firmados de puño y letra por el consumidor. Además, el documento contractual deberá contener, en caracteres destacados, e inmediatamente encima del lugar reservado para la firma del consumidor, una referencia clara y precisa al derecho de éste a revocar el consentimiento otorgado y

a los requisitos y consecuencias de su ejercicio. El documento de revocación deberá quedar en posesión del consumidor.

No obstante, la norma establece una larga serie de excepciones a su aplicación, por la que se quedan fuera de lo establecido los contratos en los que la prestación total a cargo del consumidor no supere las 8.000 ptas. Tampoco afecta a los contratos relativos a la construcción, venta y arrendamiento de bienes inmuebles, o que tengan por objeto algún otro derecho sobre los mismos.

La excepción afecta también a los contratos de seguros, a los que tengan por objeto valores inmobiliarios, a los documentados notarialmente y a los relativos a productos de Alimentación, bebidas y otros bienes consumibles de uso corriente en el hogar suministrado por proveedores habituales.

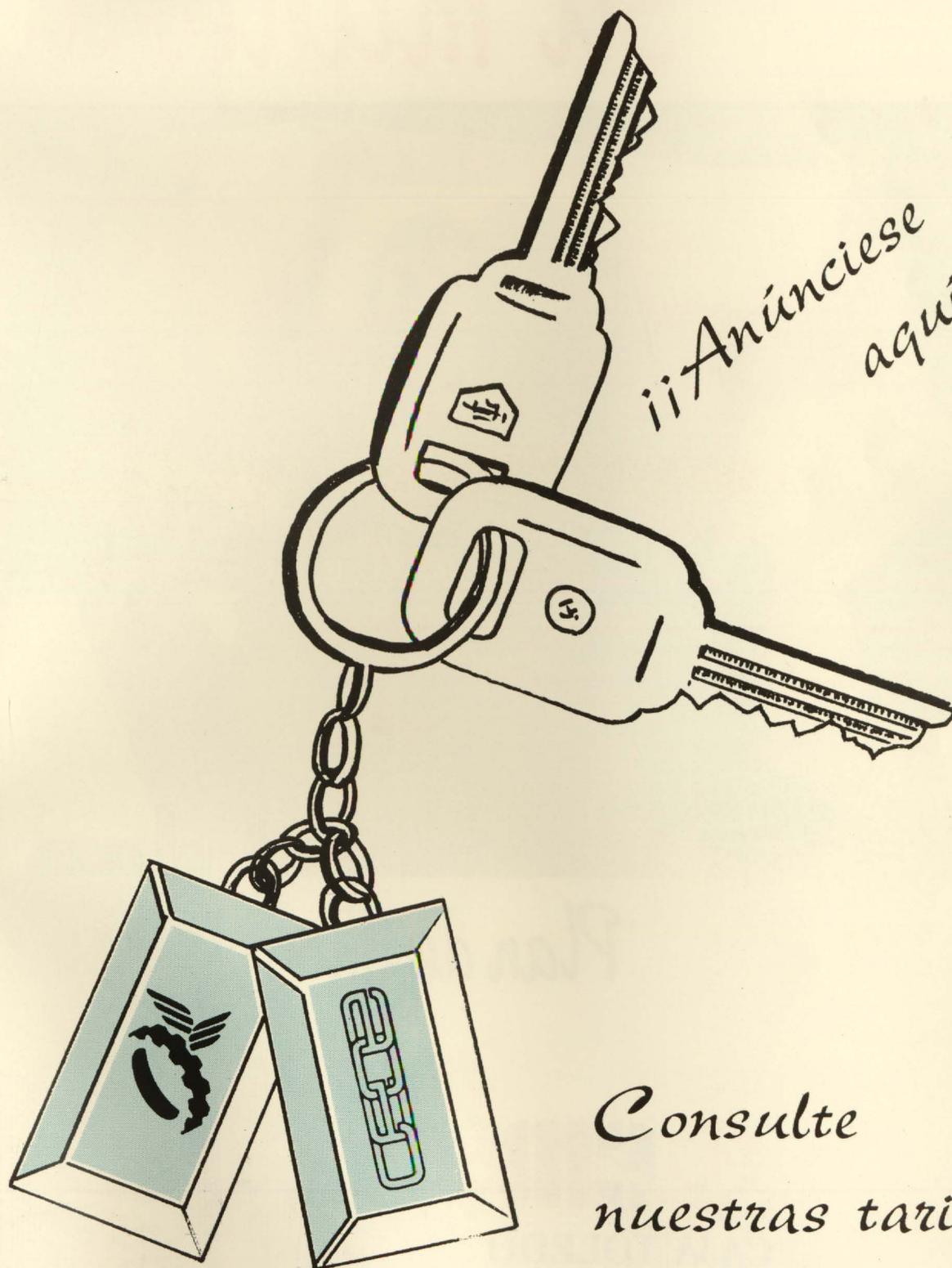
Tampoco afecta a los contratos de compraventa que se realicen sobre la base de un catálogo que el consumidor haya tenido ocasión de consultar previamente, en los que se haya previsto una continuidad de contacto entre el empresario y el consumidor, en lo referente a la operación concreta, y que quede claro en el contrato que el consumidor puede rescindir libremente durante un plazo mínimo de siete días, a partir de la fecha de recepción. ■

### Calendario Laboral de 1992

Los trabajadores españoles disfrutarán de un mínimo de doce días festivos durante 1992, de los que siete corresponden a fiestas nacionales, y los restantes a distintas celebraciones en sus respectivas comunidades autónomas.

ENERO	1 Año Nuevo 6 Epifanía del Señor	AGOSTO	15 Asunción de la Virgen
MARZO	19 San José	OCTUBRE	12 Fiesta Nacional de España
ABRIL	16 Jueves Santo 17 Viernes Santo	NOVIEMBRE	2 Lunes siguiente al día de los Santos
MAYO	1 Fiesta del Trabajo	DICIEMBRE	7 Lunes siguiente al día de la Constitución 8 Inmaculada Concepción 25 Natividad del Señor

# ESTA PAGINA ABRE FRONTERAS A SU NEGOCIO



*¡¡Anúnciese  
aquí...!!*

*Consulte  
nuestras tarifas*

# Asegure hoy su mañana



## Plan de Ahorro-Futuro



**CAJA TOLEDO**

*"la Caja para Castilla-La Mancha"*