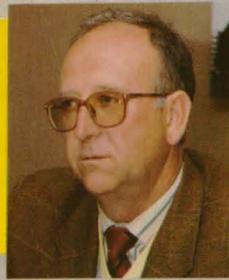


Juan A. León: "Las Cámaras deben asumir competencias empresariales de la Administración"



mensual de
economía de
Ciudad Real

Año II - nº 6 - Abril 1992

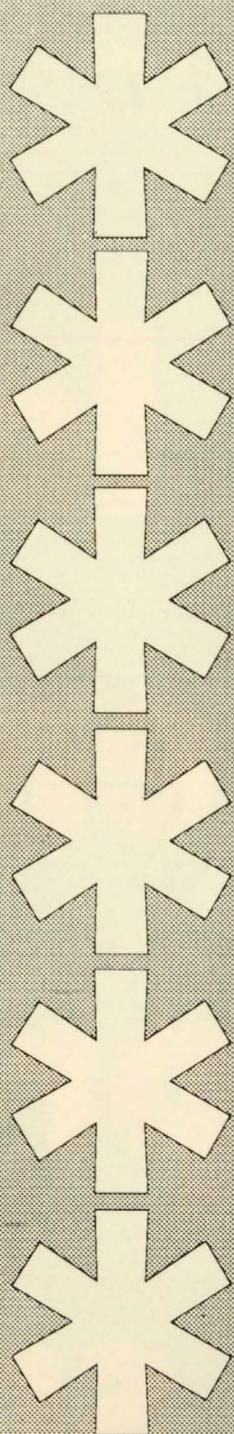
La crisis se apodera

de Valdepeñas

la em pre sa

Las empresas manchegas
"mueven" la
Euroventanilla





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

Así es La Tribuna

El Periódico de Ciudad Real

EDITORIAL

SUMARIO

	Págs.
EN PORTADA	
Crisis empresarial en Valdepeñas .	4
ECONOMIA	
Los empresarios manchegos acuden a la Euroventanilla	9
El área española de mayor dinamismo bordea a Castilla-La Mancha	13
La industria en la provincia de Ciudad Real	17
Lorenzo Selas: Ciudad Real, centro de expansión industrial y comercial	21
MUNDO EMPRESARIAL	
Los empresarios deberán retirar, por su cuenta, los envases que utilicen	23
Industria convoca ayudas para la investigación	25
Pastelería: Especializarse o morir	27
PERFILES	
Eladio Muela	29
OCIO	
Consejos para entender y visitar la EXPO	32
EURONEGOCIOS	35
AGENDA	37
SUPLEMENTO	
Balance abril 91-abril 92 I a XVI	

LA EMPRESA: Mensual de economía de Ciudad Real

Editan

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Director

Julio de Pablos Alcázar

Publicidad

Salas

Redacción y Administración

c/. Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

Imprime

Lozano Artes Gráficas, S.L.

Depósito Legal: CR-999-91

Una ciudad en la encrucijada

El brutal y constante descenso del consumo de vino que registra España y la internacionalización de nuestra economía han colocado a Valdepeñas en una de las crisis más serias que le ha tocado vivir a esta ciudad, y la han situado también en un cruce de caminos desde donde se pueden ver varios horizontes, sin que, por ahora, se haya decidido por ninguno. Uno de ellos es, sin duda, el de revitalizar el consumo de caldos y dar así un nuevo impulso a tan importante actividad empresarial, pero es dudoso que una localidad pueda, por sí misma, sacar adelante esta iniciativa si no existe un empeño similar en otras instancias con más capacidad de influencia. La segunda viene de la mano de un argumento económico implacable: Si se reduce la dependencia del sector vitivinícola que tiene la economía local (aproximadamente un 60 por ciento), otros sectores podrán estar a resguardo de los malos o buenos tiempos que se le presenten al primero. Pero esta salida tiene un gran coste para el tradicional tejido empresarial de la ciudad. Sin embargo, lo fundamental quizá no sea tanto esta cuestión, como el hecho de que al abandonar la dependencia de un sector, es necesario ir abriendo camino en otros campos empresariales. Y para esto hace falta iniciativa, nuevos empresarios, inquietudes por invertir y arriesgar.

Quizá la verdad más cruda de Valdepeñas consista en aceptar que, así como hay comarcas y regiones que se han venido abajo porque su sistema económico pivotaba sobre empresas o sectores que se han quedado anticuados e incapaces de competir, también a nuestra ciudad del vino le puede haber llegado el momento en que el bajón de este mercado y la dura competencia van a acabar por cambiar completamente su paisaje económico, dejándola rezagada o dándole nuevos aires en otras actividades. En círculos empresariales se presiente que el cierre de algunas bodegas es sólo el principio de una selección natural que acabará dejando a la ciudad con seis o siete, pero grandes, modernas y competitivas.

Además, en Valdepeñas no es sólo la elaboración de vinos lo que está en crisis. Las industrias de la confección también están viviendo en sus propias carnes el cierre y el comercio se muestra incapaz de seguir manteniendo el tirón que siempre ha tenido sobre los pueblos de la comarca.

Los dirigentes económicos e institucionales de la ciudad son conscientes de esta situación y han empezado a afrontarla a través de la llamada "Mesa por Valdepeñas". Saben que, del mismo modo que el devenir del tiempo colocó a Puertollano como primera ciudad de la provincia hace años y hoy es la capital la que más está creciendo y la que mejores perspectivas tiene, o así como Tomelloso era hace lustros un humilde pueblo agrícola y hoy es quizá uno de los que muestra más empuje e iniciativa, también a Valdepeñas le puede haber llegado el momento de redefinir su importancia y su pujanza en el contexto provincial.

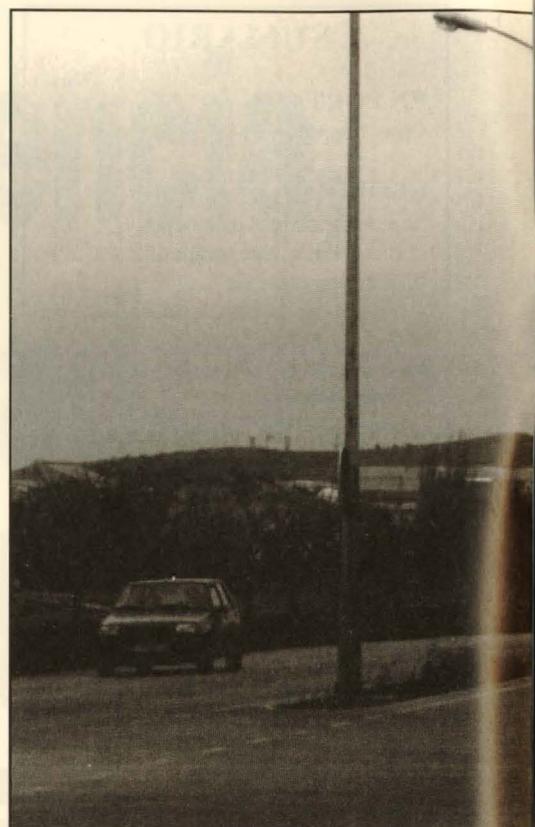
Los valdepeñeros en general tienen ante sí un gran reto y, probablemente, una gran transformación que llevar a cabo. Es lógico que pidan apoyo o inversiones públicas, como están haciendo otras regiones españolas con problemas similares, pero a la larga han de ser ellos, con su iniciativa y su capacidad de reacción, los que decidan el futuro de su patria chica y determinen si va a seguir siendo una de las ciudades importantes de la provincia, o por el contrario, la crisis se va a apoderar completamente de ella y la va a dejar en un lugar que, con seguridad, no se merece.

La crisis y el desánimo empresarial parecen haberse cebado con Valdepeñas. Como si la caída de una ficha de dominó provocara el derrumbe de las demás, así los malos tiempos que se le han presentado a la vid y al vino (que representan aproximadamente el 60% de la economía local) se están dejando sentir sobre gran parte de las empresas valdepeñeras. Pero este "catarro" de tan importante sector ha coincidido también con el "estornudo" del comercio y la confección, dos actividades con gran peso en la localidad. En el comercio se ha empezado a atisbar que la falta de expectativas puede ser también consecuencia de que la ciudad está empezando a perder su condición de capital de comarca y núcleo de atracción de más de una veintena de pueblos, mientras las industrias de la confección no son ajenas a la dura competencia que han planteado países como los del sureste asiático, Portugal o Marruecos. Representantes de estos sectores, además del financiero, coinciden en que las cosas no van nada bien, el paro ha cambiado su tendencia a la baja y hasta el propio alcalde afirma que "nuestra economía está pasando por una gran crisis".

En Valdepeñas, una localidad donde el alto número de licencias fiscales revela su tradicional empuje e iniciativa empresarial, han cerrado media docena de bodegas en apenas dos años, las dos últimas cosechas de uva han sido malas y en las industrias de la confección se ha pasado de más de un millar de empleos a poco más de seiscientos en el mismo período. El propietario de la empresa más importante de este sector, con 400 trabajadores, dice abiertamente a "LA EMPRESA" que si las cosas siguen como hasta ahora, no sería extraño que la suya cerrara también en el plazo de seis meses. De este desánimo casi general se salva el sector de la construcción, aunque algunos directivos empresariales comienzan a

afirmar en privado que no es oro todo lo que reluce.

Así las cosas, el propio presidente de la Federación de Empresarios de Valdepeñas, Jesús Bárcenas, no tuvo por menos que admitir durante la asamblea en la que resultó reelegido que "nuestra economía se encuentra bastante dañada". Por ello, el principal objetivo que se propuso para su nuevo mandato fue buscar la colaboración de otras entidades e instituciones a través de una "Mesa por Valdepeñas", y la propia Cámara de Comercio, en cuyo comité ejecutivo se encuentra Bárcenas, se ha decidido a tomar cartas en el asunto encargando un estudio a una consultora para que explique con pelos y señales qué es lo que está pasando en Valdepeñas y qué salidas puede



La ciudad del vino vive un gran período de crisis e

La crisis del vino, el desánimo empre

● La ciudad se enfrenta a

tener la situación sin descartar, que la recuperación pase por una reestructuración de ciertos sectores económicos y la potenciación de otros nuevos.

Bodegas en apuros

El descenso del consumo de vino per cápita en España es un problema que vienen arrastrando todas las bodegas desde hace muchos años y que ha condicionado seriamente su

Abril-1992



HERRERA PIÑA

económica

comercio y confección extienden resarial en Valdepeñas

una gran pérdida de influencia sobre la comarca

situación y perspectivas. Pero en el caso de Valdepeñas, a este inconveniente se ha unido las ya citadas malas cosechas de los dos últimos años y lo que Enrique Martín Peñasco, directivo de FECEVAL en representación de las bodegas, considera un excesivo celo del Consejo Regulador de la Denominación de Origen a la hora de fijar las normas de la elaboración del tinto. "Son demasiado estrictos -afirma- tenemos que competir con otras denominaciones

de origen y aquí la uva tinta nos cuesta a más del doble que en las otras zonas. Con estos precios no podemos competir, las empresas se están descapitalizando. Está bien que haya un control riguroso -añade- pero deberían ser más flexibles en las normas para elaborar tinto porque aquí esta uva es muy cara".

A finales del pasado mes de

marzo, el tinto cotizaba en Valdepeñas a 460 pesetas grado-hectólitro, mientras en la zona de la Mancha estaba a 300. El Consejo regulador valdepeñero exige a las bodegas que el vino tinto lleve el 85% de uva de este tipo, un porcentaje que los industriales consideran tan elevado para competir que algunos de ellos han optado por elaborarlo al margen de dicho consejo. Tres bodegas de Santa Cruz, una de Torrenueva y casi media docena de Valdepeñas han abandonado las reglas de este órgano de control para comercializar sus caldos, que ya no llevan el sello del consejo.

Las crecientes dificultades a las que se enfrentan los elaboradores de vino han empezado a hacer una selección entre débiles y fuertes, o lo que es lo mismo, entre aquellos que por su tamaño, adaptación a los nuevos tiempos y niveles de exportación, están en condiciones de sobrevivir, y aquellos otros que, de seguir esta situación, podrían engrosar la lista de cierres. Porque la crisis de consumo se está notando mucho en el mercado nacional, pero los niveles de exportación no han bajado, y quien tiene colocada en el extranjero una parte de su producción se asegura al menos dicho porcentaje de actividad.

El presidente de la Cámara Agraria Local, Antonio Espinosa, opina que el futuro de las bodegas tiene que perfilarse claramente en función de su tamaño. "Las que son grandes -afirma- podrán seguir com-

Casi una docena de bodegas e industrias de confección han cerrado en los dos últimos años

petiendo porque están bien organizadas, tienen buena tecnología etc., pero las pequeñas no deben entrar en ese mismo mercado, sino especializarse y hacer un vino artesano, para otro tipo de consumidor".

Pero, además, Espinosa señala

un nuevo inconveniente, como es el hecho de que una parte importante de las ventas de vino se canaliza a través de los hipermercados, unas empresas que se caracterizan por sus tardanza en los pagos, lo que constituye una dificultad casi insalvable para las pequeñas bodegas.

¿Capital Comarcal?

Ramón Bolaños, comerciante y directivo también de FECEVAL, tiene claro que "este sector está perdiendo el tirón que tenía como capital de comarca, y no se está haciendo una readaptación. Hay crisis porque no hemos sabido mantenernos como capital de la comarca". Bolaños añade que pensar en cambios profundos no es fácil porque en esta actividad predominan profesionales mayores. "Los comerciantes pequeños -dice- sobreviven a duras penas. En Ciu-

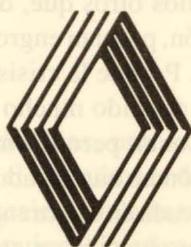
dad Real se ve que este sector se ha ido remodelando y que ha sabido mantenerse como núcleo de atracción de muchos pueblos, pero aquí estamos perdiendo influencia sobre la comarca".

La apertura de dos hipermercados en la capital ha acentuado la pérdida de atracción de la ciudad del vino, cuyos comerciantes se deben enfrentar también a la competencia de una superficie comercial de 2.000 metros cuadrados, inaugurada recientemente. Para los pequeños empresarios, explica Bolaños, revitalizar la zona centro y darle nueva vida a Valdepeñas son dos cuestiones ineludibles si se quiere hablar de una reacción de este sector, que siente directamente los malos tiempos que vive el viticultor y el bodeguero. El movimiento asociativo de los comerciantes para

El comercio está perdiendo el "tirón" que ejercía como capital comarcal

dar nueva vida a Valdepeñas, un edificio claramente infrautilizado, ha pasado a convertirse en uno de los temas estrellas de los primeros contactos entre FECEVAL y el Ayuntamiento para poner en marcha esta "Mesa por Valdepeñas". "Si el comercio subsiste - explica Bolaños- es gracias al poco tirón que todavía nos queda como cabecera de comarca".

José Muñoz, director de una oficina bancaria de la ciudad, tampoco se anda con rodeos cuando se le pregunta por la situación de Valdepeñas. "La demanda de crédito está retraída", opina. "Nuestra economía gira en torno a la agricultura y si ésta va mal todos los demás sectores lo notan", añade Muñoz desde la posición de termómetro de la actividad



BALTASAR RUIZ, S.L.
RENAULT

Carretera Carrión Km. 242 - Teléfono: 227350
CIUDAD REAL

**DE MAXIMO INTERES PARA EMPRESAS
ACCIONES ESPECIALES 1992**

- EMPRESAS FLOTISTAS
7% DE DESCUENTO, S/P.F.F.
(desde el primer vehículo)
- EMPLEADOS EMPRESAS FLOTISTAS
4% DE DESCUENTO S/P.F.F.
(en toda la gana Renault)

RENAULT



empresarial que le da dirigir una oficina financiera.

Pero quizá el que se expresa con mayor rotundidad es Daniel Morales, propietario de una empresa de confección con 400 empleados. "Este sector está muy mal, lo estamos notando desde hace dos años aproximadamente. Si las cosas siguen así, no creo que lleguemos más allá de seis meses" afirma. La dura competencia de países como Portugal y Marruecos, con una mano de obra muy barata, está causando quebraderos de cabeza en estos industriales. "Las importaciones -añade- nos están haciendo mucho daño, ahora las empresas con las que trabajamos, hacen sus pedidos a estos países, que le dan precios mucho más bajos y más facilidades".

Hasta tal punto se muestra pesimista Morales que opina que estas empresas "van agonizando poco a poco". Pero no todos los problemas vienen del exterior porque, según este industrial, cada vez hay menos jóvenes dispuestos a trabajar en este sector, que se queja de tener una demanda laboral insastifecha cuando en las listas de paro hay personas suficientes y formadas para ello.

La confección tampoco ha sido ajena a los cierres en los últimos años ya que, según Morales, al menos tres o cuatro empresas se han visto obligadas en ese tiempo a abandonar ante su crítica situación.

Dinamismo

"Valdepeñas no está en alza, eso es evidente, estamos pasando por una gran crisis", opina por su parte el alcalde de la localidad, Salvador Galán, convencido de que la ciudad "tiene que seguir siendo el timón de la comarca" si desea que las cosas se enderecen. Y empresarios e iniciativa no faltan, añade el primer edil, de



El futuro del comercio pasa por la revitalización de Valcentro

lo que se trata es de hacer "un esfuerzo conjunto para dinamizar nuestra economía". Cree Galán que es necesario pensar en diversificar el mundo empresarial de Valdepeñas, para que no dependa tanto de un sólo sector, y posibilidades no faltan, explica, porque el paso de la carretera nacional cuarta ofrece posibilidades para el turismo. El alcalde, que considera que la iniciativa lanzada por Bárcenas de crear una "Mesá por Valdepeñas" estaba ya en su mente desde hace tiempo, cree que el papel que puede llevar a cabo el Ayuntamiento en esta crisis ha de ser de "elemento dinamizador de la economía, pero quien realmente debe tener el protagonismo de la recuperación son los empresarios".

Por ahora, la idea de trabajar

conjuntamente para buscar salidas a la situación de crisis ha calado muy bien en todos los sectores consultados por "LA EMPRESA" y el mismo Ayuntamiento. Ya se han celebrado dos reuniones entre FECEVAL y miembros de la Corporación Municipal.

Y mientras los empresarios hablan de promocionar el vino, rejuvenecer la vid, especializarse y adaptarse a los nuevos tiempos para que

La demanda de crédito se ha retraído y el paro cambia su tendencia a la baja

la ciudad no pierda el pulso que ha tenido siempre, el alcalde insiste en que es necesario diversificar su economía, y buscar nuevas salidas a través del sector servicios para que la crisis de un sector no atrape a los demás.

El desempleo empieza a crecer

Las cifras de paro de Valdepeñas, que venían registrando una disminución sostenida desde marzo de 1987, han cambiado de tendencia a partir de mediados del año pasado, según informaciones del INEM. La localidad alcanzó su nivel máximo en marzo de 1987, con 2.117 personas registradas y desde entonces hasta el verano de 1991 el descenso no había cesado hasta alcanzar la cifra de 1.257.

Sin embargo, los datos correspondientes al mes de febrero del

presente año muestran ya un aumento de casi 300 personas, pues la cifra total se ha situado en 1551. Y lo que más teme Julián Aguirre, director provincial del mencionado instituto de empleo, no es tanto que haya aumentado la cifra en 300 personas, como que se haya roto drásticamente la tendencia al descenso y se haya entrado en una clara tónica de aumento, que ya sitúa a la ciudad en las cifras que tenía en marzo de 1990 y amenaza con seguir retrocedien-

do a niveles que ya se habían superado.

La conciencia de que Valdepeñas pasa por un mal momento ha llevado al INEM a organizar unas jornadas sobre iniciativas locales de empleo, con las que Aguirre ha informado al Ayuntamiento y los empresarios de las posibilidades que ofrece este mecanismo legal administrativo, "un programa publicado en el BOE y que ha estado bastante dormido hasta ahora", afirma el director provincial del

INEM. Incluso este instituto se propone también aumentar durante el presente ejercicio el dinero que venía destinado a la ciudad dentro de los programas INEM-corporaciones locales.

A pesar de la dura política restrictiva que el Gobierno ha anunciado respecto al INEM, Aguirre espera que se destinen al Ayuntamiento de la localidad 35 millones de pesetas para este tipo de programas, lo que supondrá más que triplicar la dotación del año pasado.



Valdepeñas está perdiendo su tirón comercial sobre la comarca



Empresario manchego desea relacionarse con colega europeo

- *Las empresas de la provincia se animan a utilizar los servicios de la Euroventanilla y lanzan sus mensajes por toda la CE*

Alrededor de 20 empresas de la provincia han utilizado los servicios de Euroventanilla de la Cámara de Comercio y se han puesto en contacto con empresas o entidades de otros países de la Comunidad Europea con el propósito de hacer negocios: Exportar, buscar socio, demandar un producto determinado, etc. La experiencia y los resultados han sido muy diversos, pero todos coinciden en que ha sido positivo relacionarse con el exterior y saber cómo funcionan o qué inquietudes tienen colegas

de otros países. Este sistema permite que la demanda u oferta de un empresario manchego llegue a multitud de rincones de la CE a través de la red de Euroventanillas, al tiempo que recibe también el resultado de la consulta y se lo hace llegar a la empresa interesada. Quienes han utilizado ya alguna vez este servicio gratuito coinciden en que se les han abierto unas puertas que no conocían y, aunque su primera gestión no haya fructificado, cuentan con él para futuras ocasiones.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real dispone de una "antena" conectada con la Euroventanilla de Toledo, y la CEOE provincial de otra conectada con Albacete, a través de las cuales emiten y reciben los mensajes que les plantean empresas de la provincia. En funcionamiento desde mediados de 1990, estas "antenas" han dado salida a las inquietudes de muchas empresas de la provincia, buena parte de las cuales se han acogido a la posibilidad de que su oferta o demanda se curse con la más estricta confidencialidad, con objeto de preservar una información o datos que pueden ser importantes para la estrategia de la sociedad. Otros, sin embargo, no han tenido inconveniente en contar a "LA EMPRESA" sus propósitos y resultados.

A finales del pasado mes de febrero, Diego Ruiz, gerente de la

empresas manzanareña "Riegos Azuer", se presentó en la Cámara con un doble propósito: Buscar un socio en la antigua RDA o algún otro país del este europeo para constituir una sociedad mixta que comercialice en esos mercados productos agrarios de la zona. Una segunda opción era contactar con alguna empresa interesada en importar directamente desde la localidad manchega. Cuando el Mensual de Economía habló con él aún no había tenido ninguna respuesta a su oferta, pero esperaba con impaciencia que a alguien le pueda interesar porque su empresa, que se dedica a realizar trabajos de infraestructura de riegos y abastecimiento a poblaciones, tiene en mente desde hace tiempo consti-

tuir una sociedad con agricultores de la localidad para dar salida a los grandes excedentes de melón, sandía, cebolla, patata y otros productos que genera el campo manzanareño. Y los promotores de esta empre-

sa distribuidora han pensado que nada mejor que implicar a alguna empresa del país receptor de la mercancía para que la operación pueda tener éxito.

Diego Ruiz se ha tomado esto tan en serio que hasta ha hablado con el agregado comercial de la embajada alemana en Madrid para que le facilite información al respecto y le cuente también qué tipo de subvenciones podría disponer el proyecto en un país, como la antigua RDA, donde el Gobierno hace todo lo que está

Una empresa de Manzanares busca un socio en la antigua RDA para formar una sociedad mixta

CITROËN XM TURBO DIESEL



Hemos creado un diesel para los amantes de la gasolina.

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

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

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

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



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

CITROËN XM. SEÑOR DE LA CARRETERA

en su mano para revitalizar la crítica situación en que se encuentra la herencia del régimen comunista.

“Tenemos que entrar en la aventura europea, estamos convencidos de ello -dice el gerente de “Riesgos Azuer”-, pero las autoridades también podían echarnos una mano y hacernos más fáciles los trámites burocráticos para la obtención de ayudas”.

En busca de una máquina

María Luisa Ortega, propietaria de la empresa de confección “Textalia”, de Alcázar de San Juan, necesitaba una máquina para plisar las prendas que produce pero no había manera de encontrar a nadie que la fabricara. Así que decidió lanzar su mensaje por la Euroventanilla y al poco tiempo recibió información de una empresa italiana que creía tener lo que buscaba la industria alcazareña. La relación resulto infructuosa, porque no era eso exactamente lo que quería, pero más tarde, la propietaria de la empresa pudo contactar con una empresa alemana que tenía justo lo que ella necesitaba.

El devenir de la empresa y sus necesidades hicieron que, finalmente, la industria manchega abandonara su deseo de adquirir esa máquina, pero al menos María Luis Ortega se siente satisfecha de haber lle-

gado hasta alguien que fabricaba lo que ella estaba buscando desde hacía tiempo.

En Piedrabuena existe una cooperativa, llamada “La Piel”, muy particular. Formada por once personas, todas mujeres, se dedica a fabricar

las que les pudieran interesar sus productos y exportar. Hicieron la consulta el año pasado, y desde entonces han recibido más de 20 relaciones de empresas europeas, principalmente de Portugal, Italia y Francia, que les han ofrecido también la po-



artículos de marroquinería y cuando todavía no tiene ni un año de vida, sus promotoras no se han conformado con asistir ya a tres ferias especializadas (Madrid, Toledo y Gijón), sino que llamaron a la puerta de Euroventanilla en busca de posibles clientes en países de la Comunidad Europea. Sagrario Leal, la jefe de

A una cooperativa de Piedrabuena le llueven ofertas de colaboración con industrias de la CE

ventas, explica que utilizaron la “antena” para contactar con empresas a

sibilidad de hacer un cambio recíproco, es decir, que “La Piel” comercializara en España los productos de una industria extranjera y viceversa. Sin embargo, la cooperativa no se ha decidido todavía a dar el paso, pues las socias han considerado que su producción artesana y su corta vida les aconsejan dejar para más adelante la aventura del exterior. Por ahora, lo que más les atrae es alcanzar algún acuerdo de subcontratación con otra empresa. “En cuanto veamos claramente la posibilidad de exportar, lo haremos”, afirma con seguridad Sagrario Leal.

Trigo, vino

El caso de Emilio Madrid, directivo de la Cámara y buen conocedor de las posibilidades que ofrece la Euroventanilla, vino forzado por la ausencia de la materia prima con la que trabaja su fábrica, el trigo. Cuando, en el verano del año pasado, la corta cosecha de este cereal de nuestra provincia llegó a su fin y se acabaron también las existencias de otras zonas de España, Madrid lanzó el mensaje de que quería importar trigo panificable para resolver el problema de abastecimiento de su fábrica. Tres semanas después se encontró con ocho ofertas de cooperativas francesas (él prefería ese país para abaratar los costes de transporte).

Félix Calcerrada, gerente de la empresa de Villarrubia de los Ojos "Embotelladora de bebidas espumosas, S.A.", no tuvo suerte en su mensaje.

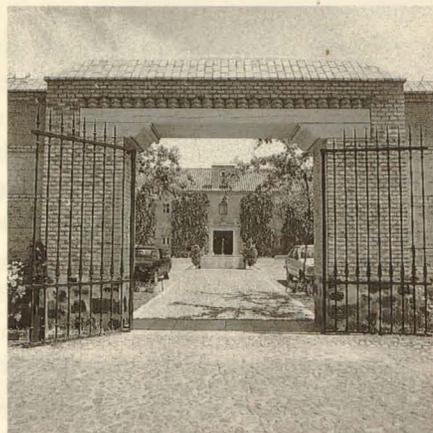
Quería contactar con empresas extranjeras, principalmente de países del sur de Africa, a las que les interesaría comprar su producción de vino

blanco a granel y se encontró con que la respuesta de estos países venía convertida en el ofrecimiento para que la empresa invirtiera en esos países poco desarrollados. Pero Calcerrada no se ha dado por vencido y, cuando "LA EMPRESA" habló con él tenía pensado acudir de nuevo a la "antena" y se manifestaba encantado de las posibilidades que le abría este servicio.

Quienes sí han tenido éxito en sus mensajes han sido las empresas que, al solicitar los servicios de la Euroventanilla, pidieron expresamente que se guardara la confidencialidad de su demanda. Porque este servicio no tiene por qué funcionar con nombres y apellidos si el empresario no lo desea. El mensaje puede ser genérico, sin especificar siquiera el lugar donde reside la sociedad interesada en el contacto. En cuanto alguien se interesa por la petición hecha por alguna empresa de la provincia, la "antena" se limita a facilitar la referencia o teléfono de contacto de las partes y las deja que se entiendan entre sí.

La propia Confederación Provincial de Empresarios se decidió a contar con la experiencia de otras escuelas empresariales europeas cuando se estaba gestando el nacimiento de la que tiene su sede en esta confederación, y se dedica a impartir cursos sobre hostelería, panadería y pastelería. A través de la Euroventanilla se pudo saber cómo se habían gestado y cómo funcionaban centros formativos similares en otros países de la Comunidad Europea.

La búsqueda de contactos y relaciones internacionales se ha convertido en un objetivo prioritario para la Comisión Europea, que desea fomentar de este modo la constitución de un verdadero mercado único entre todas las empresas de los doce países miembros. Cada día que pasa no hay entidad, pública o privada, que tenga relación con el mundo empresarial y económico, que no se precie de contar entre sus servicios con una Euroventanilla o, en definitiva, un servicio de búsqueda y contactos.



OFERTA ESPECIAL PARA EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA

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

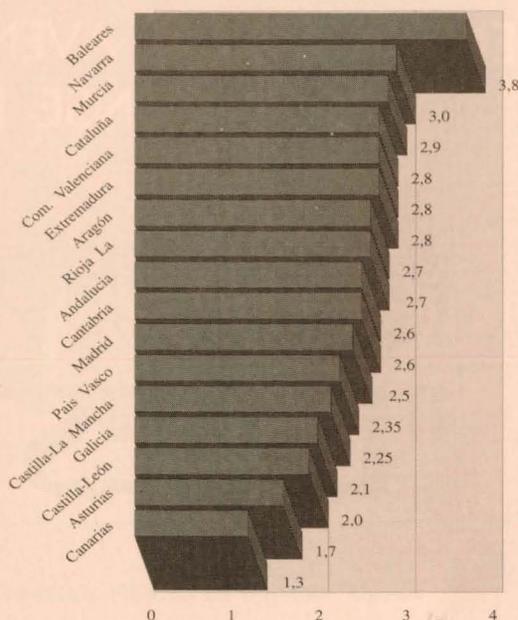
**PRECIO 4.500 PTAS.
TODO INCLUIDO**

PARADOR DE TURISMO DE ALMAGRO

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

Castilla-La Mancha sigue estando al margen del área de mayor crecimiento español. Si en la década de los 60 y 70, los mayores incrementos del PIB se registraban en las regiones del norte, desde los años ochenta ese empuje económico se sitúa en las regiones mediterráneas y en las del Valle del Duero, con lo que nuestra Comunidad queda rodeada por el este, norte y sur de esta zona privilegiada sin que le afecte ese dinamismo, cosa que, sin embargo, sí ha logrado Andalucía en el último año. Durante 1991, nuestra región tuvo un crecimiento inferior a la media nacional y también disminuyó ligeramente su aportación al producto Interior Bruto (PIB) de toda España. Por cada cien pesetas que se produjeron en España en 1991, 3,39 se generaron en Castilla-La Mancha, mientras en 1990 este porcentaje era del 3,42.

VARIACION DEL PIB POR COMUNIDADES AUTONOMAS 1991
Tasa de variación sobre 1990



Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorro

El área de mayor crecimiento español bordea a Castilla-La Mancha

● *En 1991, nuestra región redujo sus diferencias con la renta comunitaria pero creció por debajo de la media española*

Estos datos están contenidos en un informe de la Fundación Fondo para la Investigación Económica Y Social (FIES) de las Cajas de Ahorros, en el que se realiza una estimación del crecimiento del PIB por comunidades autónomas en 1991. Según este estudio, el PIB de Castilla-La Mancha creció en 1991 un 2,2 por ciento, mientras la media nacional fue del 2,5. Baleares y Canarias fueron las regiones con mayor (3,8) y menor crecimiento (1,3), respectivamente.

Navarra, Aragón, Cataluña, Comunidad Valenciana y Murcia se han conformado como las regiones donde la economía española tiene más empuje, posición que ya habían iniciado durante el quinquenio expansivo 1985-89. Andalucía, que no se encontraba en ese grupo, se ha contagiado durante 1991 de su auge y ha registrado un crecimiento del 2,6 por cien, según las estimaciones de FIES, fundación que dirige el profesor Fuentes Quintana.

El menor crecimiento de Casti-

lla-La Mancha se debe en gran medida a las malas cosechas de los cultivos de secano, y prueba de ello es que si el conjunto del PIB se desglosa por sectores, se observa que el agrario tuvo una variación negativa respecto al año anterior del 3,7 por cien, mientras la industria creció un 2,6 y la construcción un 6,3, porcentaje que se sitúa entre los más altos de España por detrás de Asturias, Extremadura, País Vasco y La Rioja.

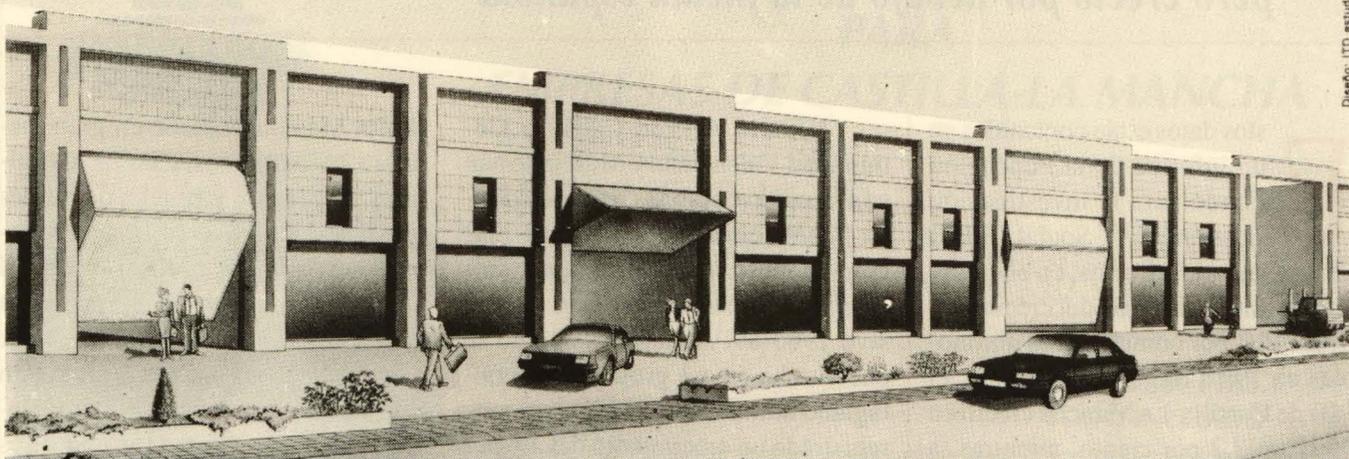
A pesar de que tanto la econo-

SIN COMPETENCIA

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

POLIGONO COMERCIAL "LA ESTRELLA"

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



Diseño: ITD estudio

PROMOCIONA
Y VENDE:
COINSA
(GRUPO FUTURO)

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

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

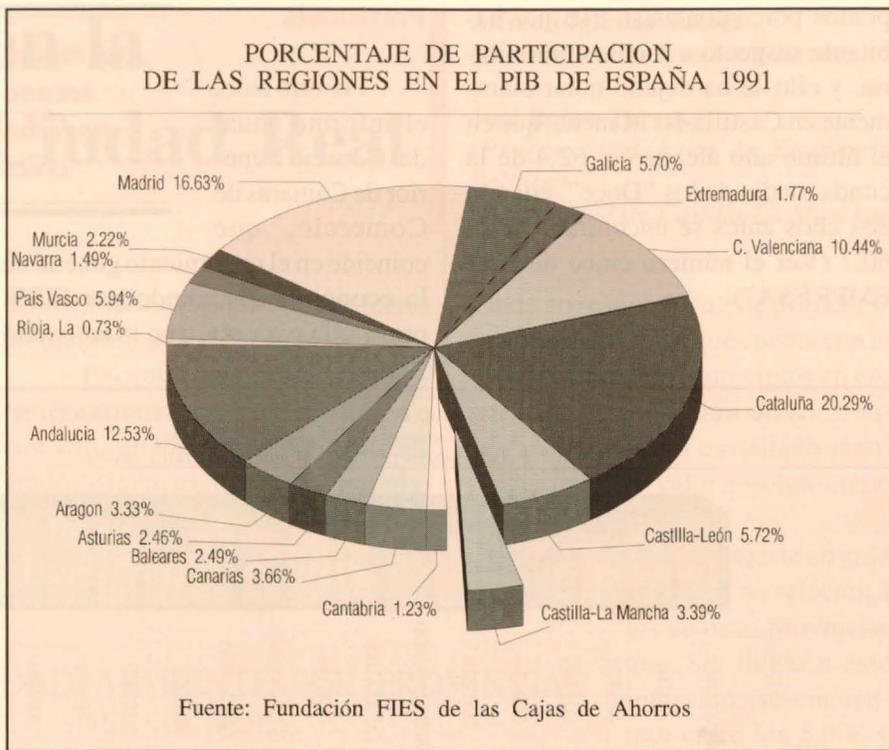
mía de Ciudad Real, como la regional y la nacional se están “terciarizando” o centrándose en el sector servicios o terciario, una mala cosecha repercute negativamente en todo el sistema económico, dada su relación con los demás sectores, y a causa de los menores ingresos que sufren los agricultores.

El estudio de FIES se refiere exclusivamente a la producción, sin entrar en otros parámetros como renta, bienestar social, equipamiento, etc. por lo que el hecho de un mayor o menor crecimiento del PIB no debe relacionarse necesariamente con los conceptos antes citados, más aún teniendo en cuenta los efectos de redistribución de la renta y el bienestar que realiza la Administración estatal a través de los impuestos, incentivos, subvenciones a clases pasivas etc.

Zona Interior

La perspectiva de conjunto que presenta España desde el punto de vista del crecimiento económico queda pues marcada por la ya citada área expansiva del Mediterráneo y el Ebro, además de Baleares, mientras la peor situación se sitúa en la cornisa cantábrica, a causa de la crisis industrial, Canarias se ha descolgado notablemente, y el interior, con la excepción de Madrid, sigue siendo la zona más débil, aunque ello no impide que siga registrando un crecimiento importante que, como sucede en el conjunto nacional, supera la media de los países de la Comunidad Europa.

En el bienio 90-91, nuestra región ha crecido un 6,3 por cien (4,1 en 1990 y 2,2 en el 91), lo que la sitúa al mismo nivel que la media nacional. En general, señala el estudio de FIES, los dos años citados han demostrado un retraimiento notable de la actividad económica respecto al



quinquenio 85-89, debilidad que es consecuencia de los nullos o escasos resultados de los sectores agropecuario e industrial, en tanto que la construcción, aún con cierta tendencia a la baja, y los servicios, se han revelado como los verdaderos motores de la economía nacional. Esta situación se puede trasladar perfectamente a Castilla-La Mancha, como quedó de manifiesto anteriormente al especificar el PIB de 1991 por sectores.

El descenso general del sector agropecuario (-0,2%) tuvo especial incidencia en las dos Castillas y Extremadura y, además de los cereales de secano, se dejó notar también en productos como el vino y aceite. Otro componente negativo que afectó a Castilla-La Mancha fue la debilidad del sector textil, dentro de la atonía general de la industria.

Si se compara lo que produce cada región con el total nacional, Ca-

taluña aparece como la Comunidad número uno, pues ella sola aportó en 1991 el 20,29 del PIB español, mientras La Rioja se encuentra en el polo opuesto, con el 0,73%. Tres comunidades (Madrid, Baleares y Cataluña) generan el 40 por ciento del PIB español, con el 30 por cien de la población y sus niveles de producción por habitante han alcanzado y hasta superado ya la media comunitaria.

Un segundo grupo de regiones (Navarra, Aragón, País Vasco, La Rioja y la Comunidad Valenciana) se encuentran entre el 88 y el 83 respecto a la media de la CE, y con el

**Castilla-La Mancha
disminuyó ligeramente su
aportación al PIB
nacional**

20 por cien de la población española generan el 22% de su PIB. Castilla-La Mancha se encuentra en el resto de regiones que, con un 29 por cien de la población, aportan al PIB nacional el 24%.

El informe de FIES observa que, en el bienio, el conjunto de las regiones españolas ha mejorado en 2,3

puntos porcentuales su PIB por habitante respecto a media comunitaria, y ello se ha dejado notar claramente en Castilla-La Mancha, que en el último año alcanzó el 62,4 de la citada media de los "Doce", cuando dos años antes se encontraba en el 60,7 (Ver el número cinco de "LA EMPRESA").

Previsiones

Por otro lado, el informe anual del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, que coincide en el crecimiento general de la economía apuntando por FIES, prevé que para este año la actividad

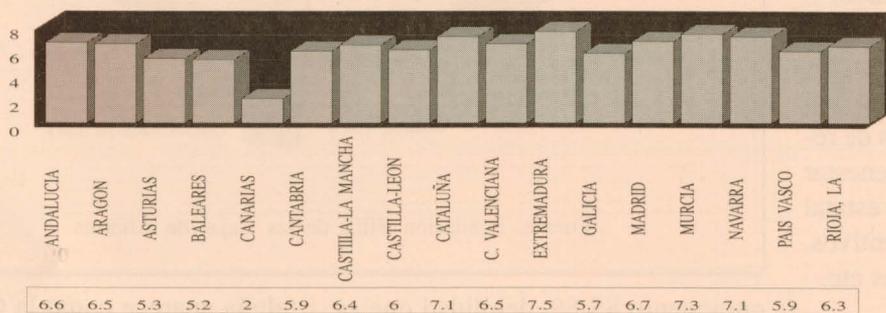
Las malas cosechas de secano de 1991 moderaron nuestro crecimiento

vén que en 1992 se alcance un crecimiento similar, o ligeramente superior al de 1991, aunque para el segundo semestre del ejercicio se espera un mayor dinamismo de la actividad", cita textualmente el departamento de estudios del citado Consejo Superior.

El informe de coyuntura añade que el 1992 "se presenta como uno de los años más inciertos de los últimos ejercicios, lo que hace que las previsiones deban realizarse con una notable cautela. Por una parte, no se han mejorado sustancialmente las expectativas de los empresarios y los consumidores y, por otra, existe también una atonía de la economía internacional ligada a las incertidumbres sobre la intensidad y la distribución geográfica de la eventual recuperación esperada en 1992".

El estudio señala que los ingresos derivados de la Exposición Universal de Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona, con el consiguiente flujo de turismo, van a ser fundamentales a la hora de valorar el comportamiento de la economía española en el presente ejercicio.

VARIACION DEL PIB (Tasas Reales) POR COMUNIDADES AUTONOMAS
(Variación del porcentaje sobre 1989)
CRECIMIENTO EN % DEL BIENIO 90-91



Fuente: Fundación FIES de las Cajas de Ahorros

VARIACION DEL PIB (TASAS REALES) POR COMUNIDADES AUTONOMAS 1991
(VARIACION EN PORCENTAJE SOBRE 1990-1991)

COMUNIDAD	AGRICULT. Y PESCA	INDUSTRIA	CONSTRUC.	SERVICIOS	TASAS 1990 y 1991	
					1990	1991
ANDALUCIA	3.7	2.6	2.2	2.7	3.9	2.6
ARAGON	6.2	1.9	3.8	2.5	3.7	2.7
ASTURIAS	1.3	-1.2	10.5	2.4	3.6	1.7
BALEARES	2.0	0.7	4.0	4.4	1.3	3.8
CANARIAS	5.5	0.7	-4.4	2.1	0.7	1.3
CANTABRIA	0.6	0.4	6.0	3.3	3.2	2.6
CAS. LA MANCHA	-3.7	2.3	6.3	2.6	4.1	2.2
CAST. Y LEON	-5.7	1.7	4.2	3.1	3.9	2.0
CATALUÑA	-1.7	1.6	6.1	3.2	4.3	2.8
C. VALENCIANA	2.6	1.5	4.3	3.2	3.6	2.8
EXTREMADURA	-3.0	3.0	7.3	3.0	4.5	2.8
GALICIA	-3.9	1.6	5.2	2.7	3.5	2.1
MADRID	0.7	1.3	5.0	2.5	4.1	2.5
MURCIA	3.2	1.9	4.2	3.0	4.2	2.9
NAVARRA	6.3	1.7	6.1	3.1	3.9	3.0
PAIS VASCO	-5.3	1.5	7.7	2.6	3.5	2.3
RIOJA (LA)	-1.4	2.8	6.4	2.9	3.5	2.7
TOTAL	-0.2	1.6	4.5	2.8	3.7	2.5

FUENTE: Fundación FIES de las Cajas de Ahorros

La industria en la provincia de Ciudad Real

Alfredo Iglesias Suárez
(Catedrático de Economía Política)

José Baños Torres
(Profesor del Área de Economía Política)
(Universidad de Castilla-La Mancha)

Caracterizar un sector tan decisivo como es el industrial no es una tarea sencilla. No debe olvidarse que los distintos sectores económicos son pilares sobre los que se asientan las diversas esferas de la producción.

El presente artículo tiene como objetivo básico el análisis de algunos aspectos que condicionan y definen la industria en la provincia de Ciudad Real, enmarcada en el entorno más próximo de la Comunidad Autónoma a la que pertenece. Por ello, trataremos a lo largo de estas páginas de describir los aspectos más relevantes de la industria ciudadrealeña mediante la comparación de ésta con el total regional y con el resto de provincias castellano-manchegas.

En primer lugar hemos de considerar los factores que pueden limitar el aparato productivo industrial de la provincia:

- Es una situación que si bien cuenta con determinados subsectores con gran peso en el VAB provincial y regional, se encuentra aún caracterizada por niveles reducidos de

diversificación productiva, con fuerte predominio de actividades agrarias.

- Excepto para esos subsectores (petroquímico en Puertollano), con dificultades para alcanzar un grado de industrialización avanzada.

Sin embargo y a diferencia de la situación generalizada que recorre la región, en cuanto a la deficiente

puede no responder a este primer estrangulamiento, ya que cuenta con el mayor número de Municipios en ese intervalo de población de entre todas las provincias castellano-manchegas, tanto en valor absoluto como relativo.

Además, también existe un gran número de municipios en relación a los de otras provincias que, sin llegar a este intervalo, se encuentran entre los 5.000 y 10.000 habitantes.

También cabe señalar que a pesar de estar en la línea regional, la estructura de población envejecida no es tan acusada como en el resto, al tiempo que dispone de unos porcentajes algo superiores en cuanto a la fuerza de trabajo disponible para asumir un mayor desarrollo provincial, e iniciar un proceso de industrialización más intenso y diversificado.

En el plano económico, a nivel sectorial, los indicadores siguen caracterizando a la provincia por un mayor peso relativo del sector agrario en relación a la media nacional, pero también notablemente inferior al promedio regional, tanto en lo que se refiere a la población ocupada como a su aportación al VAB.

El sector Servicios tiene un peso

PRODUCTIVIDAD APARENTE POR PROVINCIAS
(Miles de pesetas)

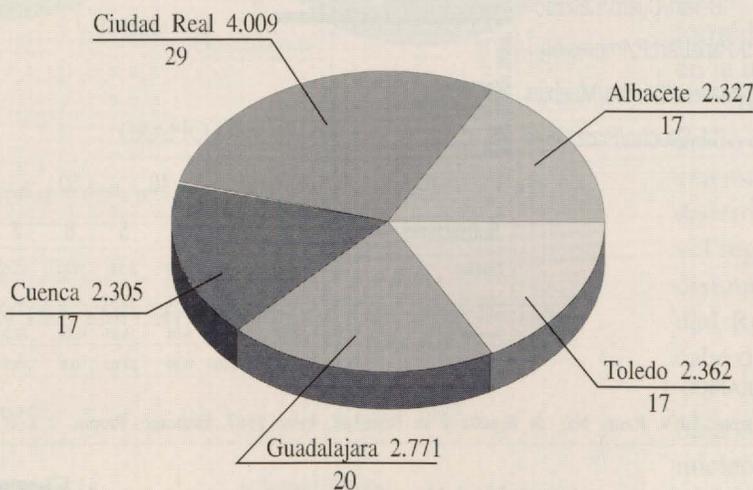


GRAFICO 3

estructura territorial, que responde a un modelo de concentración de la población, con escasa relevancia de los grandes núcleos urbanos y sin que exista una cifra de núcleos intermedios de población (10.000-30.000 habitantes), capaz de actuar como eje vertebrador del desarrollo industrial, Ciudad Real es la única provincia de Castilla-La Mancha que, en parte,

significativamente menor en la estructura productiva de la provincia de Ciudad Real, con una diferencia de catorce puntos porcentuales respecto a la media regional y mucho más acusada respecto a la aportación a nivel nacional.

Estructura y especialización

El balance global de la evolución del sector industrial en la provincia de Ciudad Real, desde 1983, ha sido positivo. No obstante, continúan existiendo diversos obstáculos que condicionan su dinámica futura.

- A pesar de contar con una gran empresa del subsector productos energéticos y agua fuertemente implantada en la provincia, ligada su presencia a la inversión pública, existe un bajo dimensionamiento de la empresa industrial con presencia mayoritaria de las PYMES.

- Debilidad de la estructura financiera de las empresas.

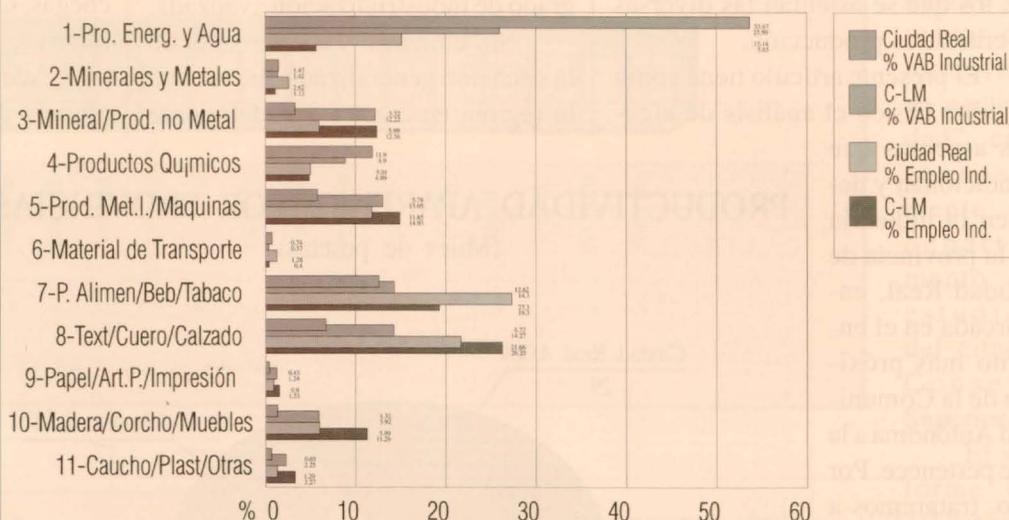
- Reducido nivel de inversión en I + D, excepto en las empresas de productos energéticos, factor determinante, a medio y largo plazo, de los niveles de productividad y de la competitividad del sector industrial. La implantación de la Universidad de Castilla-La Mancha en colaboración con las instituciones autonómicas y con organizaciones empresariales, agrupadas fundamentalmente en las Cámaras de Comercio, pueden ayudar a paliar este problema.

Escasa infraestructura de servicios a las empresas, excepto financieros. En la actualidad estos factores condicionantes están siendo superados, aunque a ritmo lento. Para que ello continúe y se acelere se necesita la unión de esfuerzos entre los distintos agentes económicos y sociales provinciales, regionales e incluso nacionales que hagan crecer la

denominación de origen como el subsector vitivinícola y la más reciente del queso manchego, con altos grados de comercialización, tanto a nivel nacional como internacional.

En cuanto a la estructura productiva industrial de la provincia de Ciudad Real, hay que destacar las siguientes peculiaridades estructurales (ver cuadro nº 1):

ESTRUCTURA SUBSECTORIAL INDUSTRIA DE CASTILLA-LA MANCHA



Subsectores	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ciudad Real % VAB Industrial	53.67	1.47	3.32	11.9	5.78	0.74	12.62	6.72	0.43	1.32	0.65
C-LM % VAB Industrial	25.99	1.42	12.22	8.9	13.05	0.37	14.3	14.27	1.24	5.92	2.25
Ciudad Real % Empleo Ind.	15.14	2.62	5.99	5.01	11.85	1.28	27.3	21.66	0.9	5.99	1.29
C-LM % Empleo Ind.	5.65	1.13	12.36	4.89	14.93	0.4	19.3	26.25	1.53	11.29	3.27

GRAFICO 1

Fuente: BBV. Renta Nal. de España y su Distribuc. Prov. 1987. Elaborac. Propia.

participación industrial en el conjunto del VAB provincial. Un ejemplo de esta forma de actuar puede haber comenzado a hacerse patente en la provincia Ciudadrealense, ya que a diferencia de los inconvenientes que se presentan en el resto de las provincias castellano-manchegas, en la de Ciudad Real la orientación exportadora no se encuentra tan poco desarrollada como en aquellas, principalmente si tenemos en cuenta productos del sector agroalimentario con

a) Elevado grado de concentración industrial, incluso más que a nivel regional, solamente uno de los subsectores (productos energéticos y agua) genera más de la mitad del VAB industrial provincial, muy por encima de la aportación, en el mismo subsector, a nivel regional. Si a éste añadimos la aportación de los productos químicos y de los productos alimenticios, bebidas y tabaco entre los tres subsectores la producción alcanza el 78,3% del VAN in-

dustrial provincial.

b) En función de los coeficientes de especialización relativa, los subsectores cuya presencia es más importante en Ciudad Real que en Castilla-La Mancha son, por este orden: Productos energéticos y agua, material de transporte, minerales y metales y productos químicos.

c) El nivel de productividad aparente en la industria provincial. Por subsectores industriales, seis de ellos presentan una productividad mayor que los correspondientes a nivel regional, pero son fundamentalmente tres de ellos, que coinciden con los que también están por encima del promedio nacional, los que destacan

sobremanera (productos energéticos y agua, productos químicos, minerales y metales).

Por provincias, es precisamente Ciudad Real la que presenta una productividad aparente en su sector industrial por encima de la media regional, quizás como consecuencia de la localización en la misma del enclave petroquímico de Puertollano (ver cuadro nº 3).

DISTRIBUCION DEL VALOR AÑADIDO BRUTO INDUST. POR PROVINCIAS

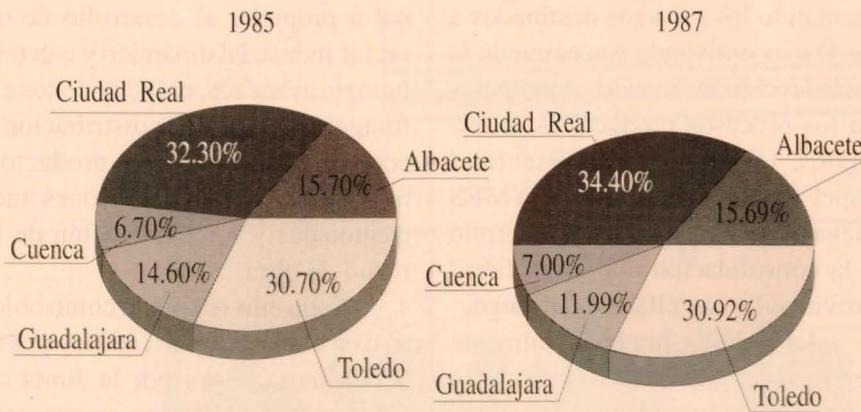


GRAFICO 4A

Fuente: BBV. Renta Nal. de España y su distrib. prov. 1985/87. Elab. propia

DISTRIBUCION DEL EMPLEO INDUSTRIAL POR PROVINCIAS

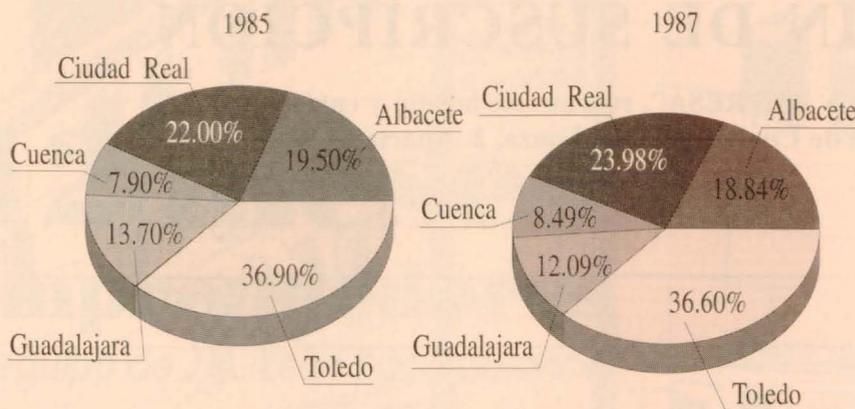


GRAFICO 4B

Fuente: BBV. Renta Nal. de España y su distrib. prov. 1985/87. Elab. propia

Localización industrial

Dentro del VAB y empleo industrial a nivel regional, Ciudad Real junto con Toledo, serían las dos provincias más industrializadas, generando entre ambas más del 65% de esa producción bruta industrial, muy por encima del resto de las provincias castellano-manchegas (ver cuadro nº 4). Sin embargo no hay uniformidad en la distribución espacial de la industria.

Junto a áreas con un elevado grado de industrialización coexisten extensas zonas calificables como verdaderos "desiertos industriales" a nivel regional y que quizás están más disimulados en la provincia de Ciudad Real. En el ámbito provincial cabe distinguir:

- La zona de la Mancha, con una baja densidad industrial, pero con núcleos fabriles importantes (Tomelloso, Valdepeñas, Daimiel, Alcázar de San Juan, etc.). También en estas poblaciones es de destacar su producción de vinos y quesos manchegos, con nuevas perspectivas desde la consecución de su denominación de origen. Todos ellos se han desarrollado basándose principalmente en factores endógenos.

- Puertollano tiene la caracterización de enclave, aunque al contrario que en los anteriores, su desarrollo estuvo motivado por factores

exógenos (intervención central con capital público).

Almadén, con una industria que se podría enmarcar como en declive, y que al igual que en el caso de Puertollano, su desarrollo se ligó a factores exógenos, aunque el origen estuviera marcado por características naturales de la zona.

Perspectivas futuras

Como el resto de la industria española y regional, la de Ciudad Real ha experimentado modificaciones sustanciales en los últimos años, resultado de la integración de España en la CEE y de los propios esfuerzos privados y públicos, conducentes a la adaptación de las estrategias industriales a las nuevas condiciones de competencia de los mercados.

Entre las prioridades de actuación, con el fin de incrementar la competitividad de cara a la plena

integración de España en la Comunidades Europeas y a la implantación del Mercado Interior Europeo en 1993, habrá que destacar en un futuro inmediato las de desarrollo y aplicación de nuevas tecnologías, diseño y calidad de producto, mejora de la seguridad industrial y atenuación de los impactos medioambientales.

En particular, habrá que poner énfasis en las facetas de promoción de nuevas actividades industriales y de impulso de la tecnología, incrementando los recursos destinados a I + D e incentivando y acelerando la introducción de nuevas tecnologías en los procesos productivos industriales, teniendo muy presente el papel fundamental que las PYMES juegan y deben jugar en el desarrollo y la consolidación del tejido fabril provincial y castellano-manchego.

La política fundamentalmente regional debe aprovechar el impulso y las ayudas procedentes de esferas nacionales y comunitarias, tal como

el paso del Tren de Alta Velocidad por la provincia de Ciudad Real.

Consideración final

Las expectativas del sector industrial provincial, al igual que las de ámbito regional, son evidentes dado su proximidad a Madrid, al eje Ebro-Mediterráneo y fundamentalmente, en el caso de Ciudad Real, a la Comunidad Autónoma de Andalucía. Ello obliga al Gobierno Regional a propiciar el desarrollo de un sector industrial dinámico y con tecnología avanzada, reduciendo los estrangulamientos en la distribución y comercialización de los productos, mejorando las comunicaciones interregionales y la cualificación de la mano de obra.

Todo ello se apunta como objetivo en el PDR (1988-1992), y por lo hecho hasta ahora por la Junta de Comunidades el futuro se presenta bajo la óptica de la esperanza.



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 _____

Ciudad Real, centro de expansión industrial y comercial

¿Está Ciudad Real en condiciones de convertirse en la capital económica, cultural y social de toda la provincia, además de serlo ya en un sentido político y administrativo? Esta fue la pregunta que "LA EMPRESA" le planteó al alcalde. En este artículo, Lorenzo Selas se muestra muy optimista al respecto. "Nuestra capital -afirma- va a ser una de las ciudades, dentro de Castilla-La Mancha, con una situación privilegiada para su desarrollo".



Lorenzo Selas
(Alcalde de Ciudad Real)

Desde este Ayuntamiento hemos venido trabajando siempre con un objetivo general prioritario, encaminado a que Ciudad Real se convirtiese definitivamente en esa capital deseada por todos en beneficio de la propia provincia. Ciudad Real, tenía que dejar de ser una ciudad pequeña y modesta, neutralizada por otras ciudades, para consolidarse como la capital de Ciudad Real, con todos los aspectos que caracterizan una capital moderna con proyección de futuro. De esta manera podríamos contribuir al desarrollo industrial, comercial y cultural del conjunto de nuestra provincia.

El primer paso para conseguir este objetivo era la creación y puesta en marcha de toda la infraestructura y equipamiento necesario e imprescindible que sirviese de base al crecimiento y desarrollo de esta capital. Ciudad Real carecía de un adecuado abastecimiento de agua, de una red de saneamiento y depuración de aguas residuales. Tampoco nuestra ciudad poseía una armónica planificación de suelo industrial. Todas estas necesidades y todos los aspectos que configuran la base inicial de partida se han ido cubriendo en los últimos años y han servido de base para consolidar el crecimiento industrial y comercial que actualmente vive nuestra ciudad, posibilitando la implantación de nuestras industrias, tanto a nivel comercial, como

de manufacturación de productos.

Un aspecto que tampoco puede pasar desapercibido es el enorme impulso que nuestra ciudad ha experimentado en materia de comunicaciones, algo imprescindible para el desarrollo industrial y comercial de cualquier ciudad. Tanto las comunicaciones por carretera como por ferrocarril, con el proyecto AVE, han modificado las posibilidades de expansión de una ciudad históricamente mal comunicada como era Ciudad Real.

Con relación al futuro, consideramos que nuestra capital va a ser una de las ciudades, dentro de Castilla-La Mancha, con una situación privilegiada para su desarrollo. Según diversos estudios realizados por diversas entidades y organismos, nuestra provincia arroja un crecimiento del 50,81% y se sitúa en segundo lugar a nivel nacional por su crecimiento neto. Por todo ello, con el realismo y prudencia necesarios, pero al mismo tiempo desde el conocimiento más profundo de toda esta evolución, somos muy optimistas ante el futuro próximo de Ciudad Real. Un futuro que basamos en lo conseguido hasta ahora a nivel de infraestructura, sin olvidar el Pabellón Permanente de Ferias y Congresos, actualmente en construcción, con sus positivas repercusiones en la expansión y promoción de nuestros productos.

Si pensamos en el futuro de Ciudad

Real, no debemos olvidar tampoco el desarrollo y potenciación de nuestra universidad.

Sin duda es éste un elemento dinamizador fundamental para el desarrollo cultural, social y económico de nuestra región en general y de Ciudad Real en particular. Para ello estamos trabajando en la definitiva consolidación del campus universitario y en el modelo científico-técnico de universidad que todas las fuerzas sociales y políticas queremos para nuestra capital.

El Ayuntamiento, actualmente, acomete la revisión del Plan General de Ordenación Urbana, donde se contempla la creación de suelo industrial para ampliar nuevas zonas de desarrollo industrial, posibilitando la creación de nuevas empresas en esta capital. Lógicamente, el Ayuntamiento de Ciudad Real ha sido siempre consciente de la importancia de sus actuaciones para posibilitar, potenciar y apoyar decididamente todo este desarrollo y evolución que nuestra ciudad viene experimentando. Creemos en esta ciudad y creemos profundamente en los ciudadanos que la habitan y, desde aquí, deseo invitar a todos y, especialmente, a los empresarios y agentes de inversión privada, a seguir trabajando cada día por que esta capital sea la ciudad próspera y acogedora en la que podamos gozar de la mejor calidad de vida.

IBM PS/2. A la Vanguardia en Tecnología.

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

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

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

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

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

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

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

que ofrece la familia de ordenadores IBM PS/2.

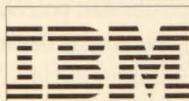
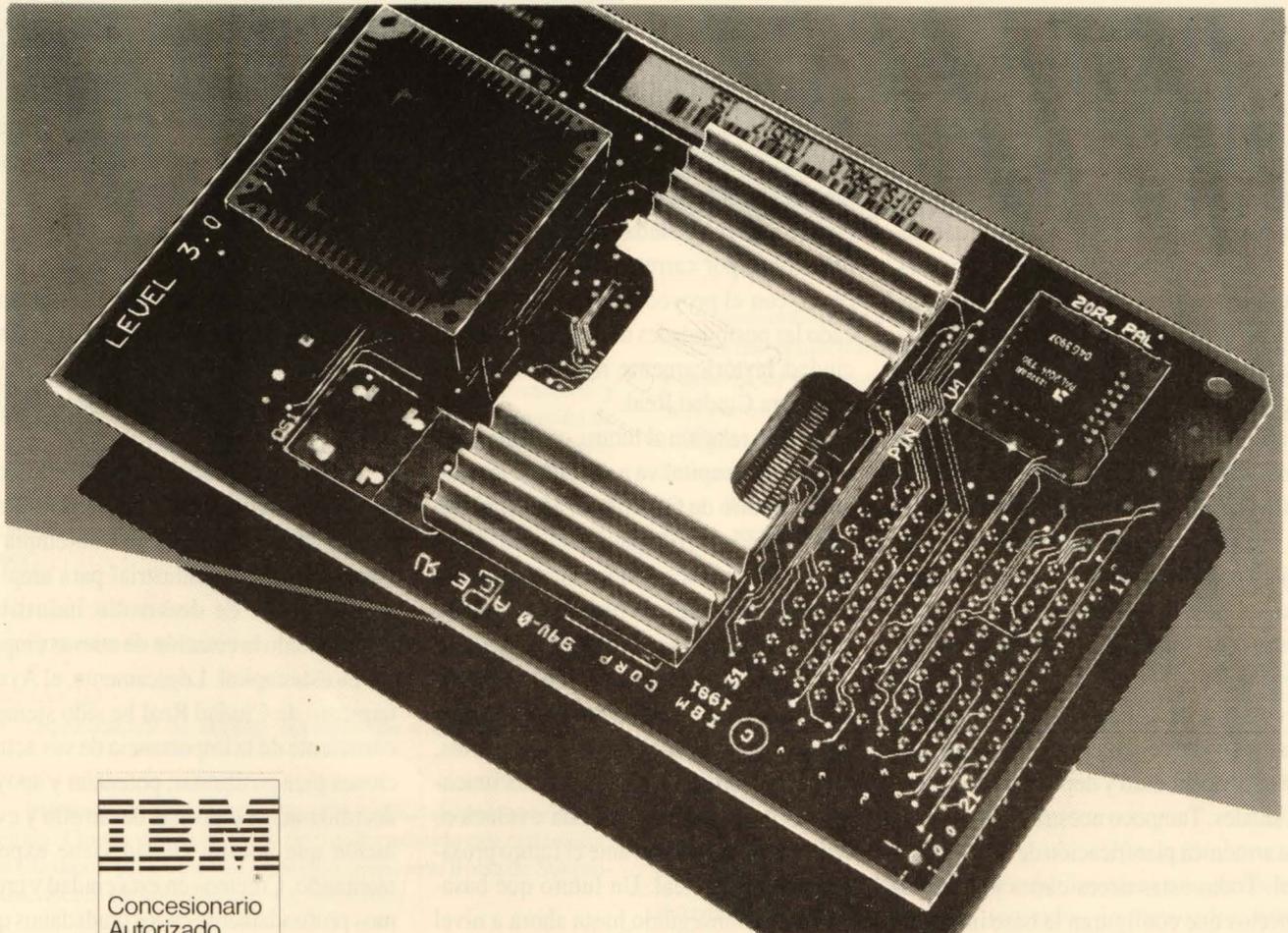


IBM Socio Colaborador
en Informática.

EXP 92
EXPOSICIÓN
UNIVERSAL DE SEVILLA

IBM Socio Tecnológico
en Informática.

© IBM, 1992.
* PS/2 y OS/2 son marcas registradas de IBM Corp.
(1) IBM PS/2 Mod. 56 y 57.
(2) i386™ SX a 20 Mhz.
™ i386 SX es marca de Intel Corp.



Concesionario
Autorizado

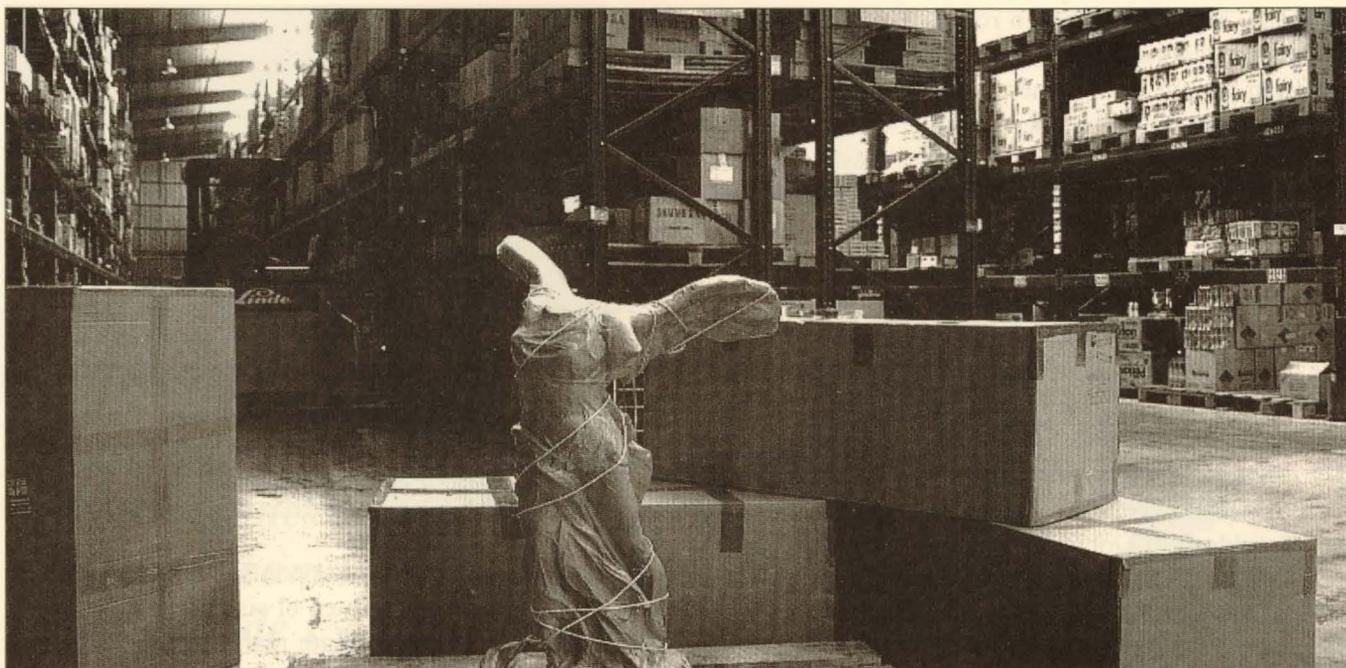
Ordenadores
Personales

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

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

**Meyca**

Mecanización y Cálculo, S.A.



Comerciantes e industriales deberán retirar los envases que utilicen

● *Alemania implica a los exportadores y a toda la CE, al dictar una norma que obliga al empresario a retirar por su cuenta los embalajes*

Las autoridades alemanas han aprobado un reglamento sobre la eliminación de los desechos originados por envases y embalajes que puede tener grandes consecuencias para toda la Comunidad Europea:

Quienes generen o utilicen este tipo de accesorios para distribuir o vender sus productos, deberán hacerse cargo de su recuperación o reciclado al margen de los sistemas públicos de recogida de residuos. La norma, que ya ha comenzado a aplicarse en el país germano, se podría extender en el futuro a toda la Comunidad, teniendo en cuenta el "peso" que Alemania tiene entre los "Doce", pero ya ha empezado a dejarse notar sobre todas las empresas extranjeras que venden sus productos en este país.

Los exportadores manchegos deberán "afinar" mucho si desean conservar sus clientes alemanes.

Según informa la oficina comercial de España en Düseendorf, la norma distingue entre embalajes o envases de transporte, de venta y suplementarios, y para el primero ya está en vigor desde el pasado uno de diciembre. Para los envases de venta se espera que sea efectiva a partir del uno de enero de 1993 y para los suplementarios se ha anunciado su vigencia desde este mes de abril.

Según interpretan los técnicos de la citada oficina, los legisladores alemanes han tenido gran habilidad para sacar adelante esta norma, puesto que tiene consecuencias más allá de las fronteras germanas y puede suponer, de hecho, un obstáculo para la libre circulación de mercancías dentro de la Co-

munidad, algo que prohíben rotundamente las autoridades de la CE, que apuestan por un libre comercio sin ninguna traba entre los doce países miembros. Por ello, el hecho de que este reglamento haya salido adelante sin que lo recurran las autoridades comunitarias, hace pensar que en el futuro estas exigencias se extenderán por toda la CE, del mismo modo que las empresas extranjeras que abastecen al mercado alemán ya se ven en la obligación de cumplirlo.

Siempre según la información facilitada por la delegación española en Düsseldorf, el Gobierno alemán ha llegado a promulgar esta norma ante la incapacidad de muchos municipios para hacerse cargo de la recogida de este tipo de desechos, que supone anualmente 32 millones de toneladas sólo en los estados de la antigua RFA.

El reglamento afecta a todas las empresas que fabriquen estos accesorios, a quienes comercializan los citados envases, o a quienes los utilicen para sus ventas, incluida aquella que se realiza por correo, de manera que estarán obligadas a hacerse cargo de los mismos, ya para reciclarlos como para desecho. La ley prevé que, para esta eliminación, las empresas distribuidoras de los embalajes puedan tener la posibilidad de devolverlos, una vez utilizados, al fabricante, del mismo modo que el comercio lo enviaría previamente a su proveedor. Existe también la posibilidad de que los comerciantes instalen contenedores en sus tiendas, en los cuales el comprador introduciría el envase para que, posteriormente, una empresa especializada se hiciera cargo de retirarlo.

Además de los conocidos enva-

ses de transporte y venta, se entiende por embalaje suplementario aquel, formado por plástico, cartón u otro tipo de envoltorios, que se utilice como envase adicional para su comercialización en autoservicios, evitar el robo, o para cumplir una misión publicitaria. Los empresarios de venta directa al público se verán obligados a que el consumidor les entregue el envoltorio para hacerse cargo de él directamente o en las proximidades del punto de venta.

Reacción

El comercio y la industria alemana han reaccionado ya ante estas exigencias acogiendo a la posibilidad, establecida en la norma, de desarrollar un sistema paralelo al público para la recogida de estos desechos. Así, han creado una sociedad específica y un distintivo, al que han llamado "punto verde", que figurará en todos aquellos productos cuyas empresas se hayan integrado en el mencionado sistema de recogida. De momento, esta opción de los empresarios alemanes para hacer frente al reglamento, aún no ha em-

pezado a experimentarse, pero los comerciantes se han decantado claramente por la misma para evitar la obligación de tener que instalar

contenedores en los puntos de venta. Los empresarios de este sector se han comprometido a no vender más que aquellos productos que lleven el "punto verde", con lo que, de exten-



derse este compromiso, quien no se integre en el sistema quedará completamente marginado de la actividad comercial e industrial.

Del mismo modo, todo apunta a que los exportadores españoles deban entrar también en este circuito, si desean continuar en el mercado alemán, por lo que las empresas de la provincia que venden a este país no tendrán más remedio que informarse y adaptarse cuanto antes. Según el estudio sobre comercio exterior que realizó a finales del año pasado la Cámara de Comercio, Alemania es el país al que mayor número de empresas de la provincia exportan.

De hecho, las consecuencias de este reglamento han hecho ya que varios países hayan anunciado su disposición a adaptarse a las exigencias germanas, para que sus empresas no queden marginadas de tan importante mercado.

Incluso en España ya se han producido declaraciones públicas del secretario de Estado de Medio Ambiente, anunciando la disposición de su departamento a legislar sobre esta materia y obligar a las empresas españolas a que se hagan cargo de la recogida o reciclado de los envases o embalajes que utilizan.

Los exportadores deberán cumplir estas exigencias, si no quieren perder el mercado alemán

Industria convoca ayudas para apoyar los centros de investigación en las empresas

● Subvenciones para los programas y unidades de I + D



El Ministerio de Industria publicó el pasado 10 de marzo en el BOE una orden en la que anuncia la concesión de subvenciones a las empresas que decidan llevar a cabo proyectos de investigación y desarrollo (I+D), ayudas que se encuadran dentro del plan de Infraestructura Tecnológica de dicho departamento.

La citada norma establece que podrán solicitar estas subvenciones, cuyo plazo de presentación finaliza el próximo 30 de abril, las empresas, agrupaciones de empresas o instituciones sin fines de lucro que deseen llevar a cabo actividades de I+D que contribuyan a crear o potenciar las unidades de investigación dentro de la empresa, la formación o perfeccionamiento del personal que trabaja en las mismas, la contratación de nuevos empleados o la difusión de los resultados favorables de proyectos de innovación tecnológica, que sirvan para fomentar su utilización o valoración social.

El Ministerio explica en esta

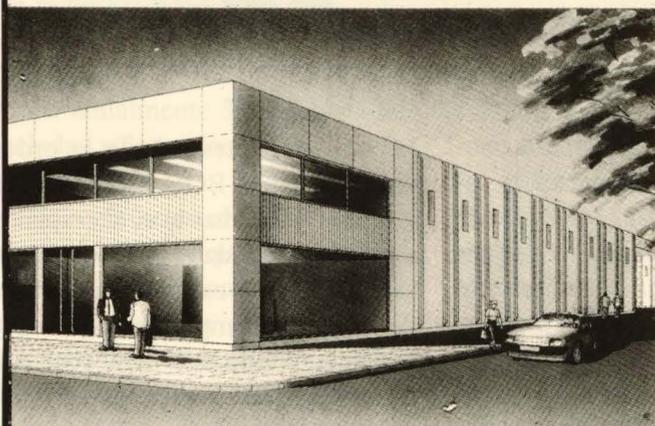
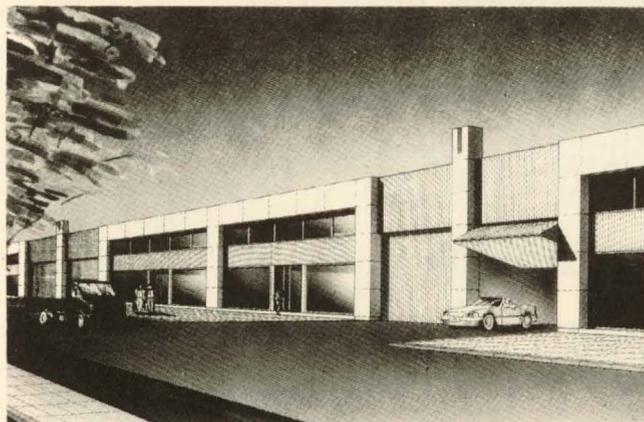
orden que su intención con esta convocatoria reside en fomentar la investigación aplicada al desarrollo de los productos industriales, y de facilitar la concurrencia de empresas e investigadores españoles a los programas tecnológicos nacionales e internacionales. Además, la norma prevé también la posibilidad de que estas ayudas se concedan para el caso de que una empresa decida contratar los servicios de investigación de centros universitarios para complementar los estudios que está llevando a cabo su unidad o departamento de I+D.

Investigar

Industria, que no especifica en esta orden la cuantía de las ayudas y las relaciona con el interés de los proyectos presentados y su evaluación por parte de una comisión técnica creada al efecto, considera de especial interés las propuestas de actuación que estén orientadas a generar infraestructuras tecnológicas de utilización colectiva. La cuantía de

las subvenciones, añade la orden publicada en el BOE, estará en función de las normas que, al respecto, dicte la Comunidad Europea, pues es sabido que las estrictas normas de defensa de la competencia restringen seriamente todo tipo de ayudas oficiales a empresas, que sólo son aceptadas por Bruselas en casos excepcionales.

Como sucede en todo tipo de ayudas oficiales, la concesión efectiva de las mismas está condicionada a la realización del proyecto presentado por la empresa. La norma explica que la intención fundamental del Ministerio de Industria al promulgarla es "mejorar la infraestructura tecnológica de las empresas impulsando sus actividades en I+D", así como fomentar las relaciones de los centros productivos industriales con los centros de investigación, y "apoyar la difusión tecnológica de los productos y procesos innovadores, en busca de un clima favorable a esta importante actividad de las empresas entre los agentes económicos y sociales".



AHORA TIENE LA OPORTUNIDAD DE MEJORAR EL FUTURO DE SU NEGOCIO

En el primer parque empresarial de Ciudad Real.
Con las mejores Naves-Exposición.
La mayor revalorización del mercado.
En el mejor acceso a Ciudad Real. (Ctra. Carrión)

Memoria de calidades del conjunto

- Viales de servicio del conjunto con acceso directo a las naves.
- Franja de zona verde de separación entre la carretera y la vía de servicio.
- Red de riego y contraincendios.
- Directorio comercial con el nombre de las naves establecidas.
- Alumbrado del conjunto con luminarias.
- Dos accesos de la carretera a vía de servicio.
- Acerado perimetral en las naves.
- Franja de aparcamiento paralela a la zona verde.
- Creación de comunidad para la gestión del conjunto en cuanto a vigilancia, limpieza, etc.

Diseno: ITD estudio

PROMUEVE:



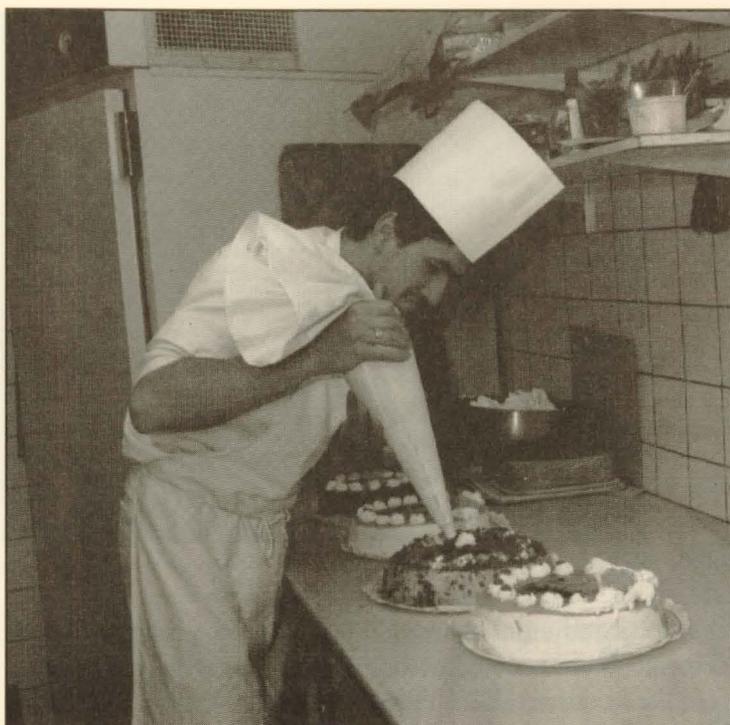
**GUADIANA GRUPO
INMOBILIARIO, S. A.**

INFORMA Y VENDE:

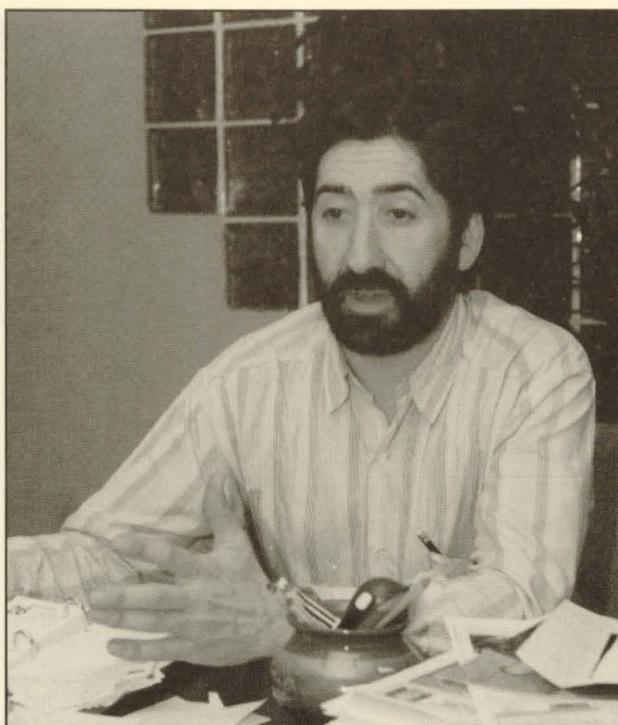


URBAZO
PROMOTORA/CONSTRUCTORA

Rda de la Mata 10 13004 Ciudad Real Tel 926 22 18 58



Los pasteleros tienden a especializarse



Juan Cruz

HERRERA PIÑA

Pasteleros: especializarse o morir

- *Las empresas de este sector optan por el producto artesano y fresco para defenderse de las grandes industrias*

Los empresarios del sector de pastelería han decidido tomar el rumbo de la especialización, la frescura y la originalidad para competir en un mercado donde empieza a extenderse el producto envasado y la fabricación en serie de dulces de toda la vida. En las casi cien empresas que existen en la provincia, donde todavía se respira el arte del maestro pastelero y la tradición de padres a hijos, se ha impuesto lo artesano, la empresa que es la casa, con el obrador y la tienda para dar salida directa a la producción. Pero este sector cuenta también con una docena de industrias, principalmente centradas en la bollería, que han abierto mercados más allá de los límites provinciales. "Somos el David, frente al Goliath que es la industria y las multinacionales. Nosotros competimos con otras armas", explica Juan Cruz, presidente de la asociación patronal que reúne a estas empresas, reflejando ese sentir dominante de lo artesano.

Pero haber optado por la especialización y la tradición no significa una renuncia a los avances de nuestro tiempo, y así los pasteleros están introduciendo instalaciones de frío para modernizar su producción y han tenido la suerte de que algunos de sus hijos optan todavía por esta profesión, con lo que "ha entrado sabia nueva, dice Cruz, y eso está obligando a los mayores a modernizarse".

Además, en este sector se está conjugando la perfección, el refinamiento, la imaginación y la innovación (plasmada en varios premios nacionales e internacionales a los que se han presentado profesionales de

la provincia) y la mentalidad comercial que se traduce en asistencia a ferias como la Agroalimentaria de Barcelona u otras de carácter nacional y con renombre en el sector. Este oficio tiene futuro -asegura convencido Juan Cruz- porque las máquinas nunca podrán igualar el trabajo de un artesano y la gente siempre sabrá apreciar lo recién hecho frente a lo envasado". Pero ese futuro no se traduce en mucha demanda de trabajo por parte de los jóvenes, por lo que estas empresas no se salvan de esa queja casi general del empresario en el sentido de que hace falta mano de obra cualificada y gente con aptitudes y buena formación.

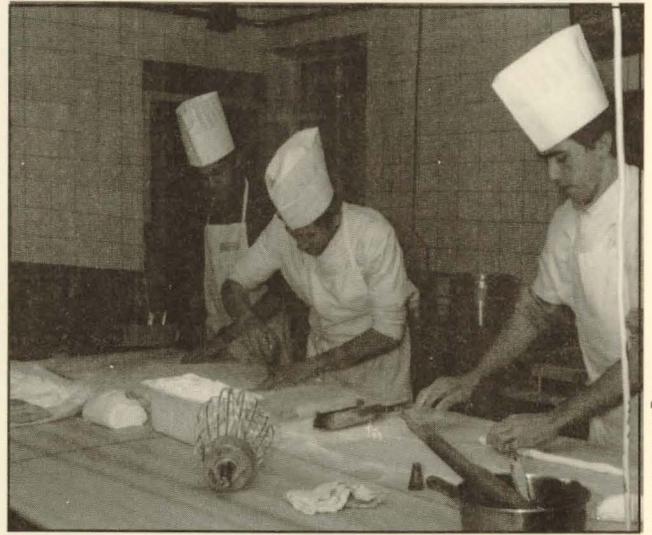
La certeza de que deben tomar un camino distinto al de las industrias la tienen cada día más clara estas pequeñas empresas cuando comprueban el bocado de clientela que le están quitando los productos industriales, principalmente en el segmento de amas de casa. Por eso, asegura Juan Cruz, las empresas artesanas se encuentran actualmente en un proceso casi generalizado de transformación, que parte de la constatación de que en otros países europeos los pequeños siguen manteniendo su mercado frente a los grandes a base de aprender nuevas técnicas y de concebir su trabajo para paladares refinados, aun-

que no masivos. "Los pasteleros, o se espabilan y se meten en este mundo de la especialización, o se quedan estancados", dice sin titubeos el presidente de la asociación.

Tradición

Y este cambio de orientación empresarial y, a la postre, de mentalidad, implica también aceptar las exigentes condiciones sanitarias y la necesidad de recurrir al envasado ligero para comercializar fuera de la tienda, una posibilidad que las pequeñas empresas de la provincia han aceptado a sabiendas de que el dulce sigue teniendo el atractivo de no llevar conservantes.

Sin embargo, algo que les duele a los pasteleros, explica Juan Cruz, es que esta tendencia a lo artesano no vaya acompañada de un respeto por las tradiciones, pues sólo en fechas muy señaladas y en algunos pueblos de la provincia se conserva el tipo de dulce típico del lugar como producto de mayor atractivo entre los consumidores.



Se impone el producto artesano

HERRERA PIÑA

Ahora, a las puertas del Mercado Unico Europeo y de la liberalización económica total, los pasteleros, añade su presidente, viven con la tranquilidad de saber que el tipo de producto y consumidor que han escogido les mantiene a resguardo de la competencia exterior. "A nosotros, a la pequeñas empresas, afirma Juan Cruz, nos preocupa más el producto de consumo diario, lo que llega de fuera está envasado y eso, en todo caso, puede traer problemas a las industrias. Para que nos hicieran la competencia seriamente, las empresas extranjeras tendrían que venirse a trabajar aquí".

ANGAMA ARTES GRAFICAS, S.A.

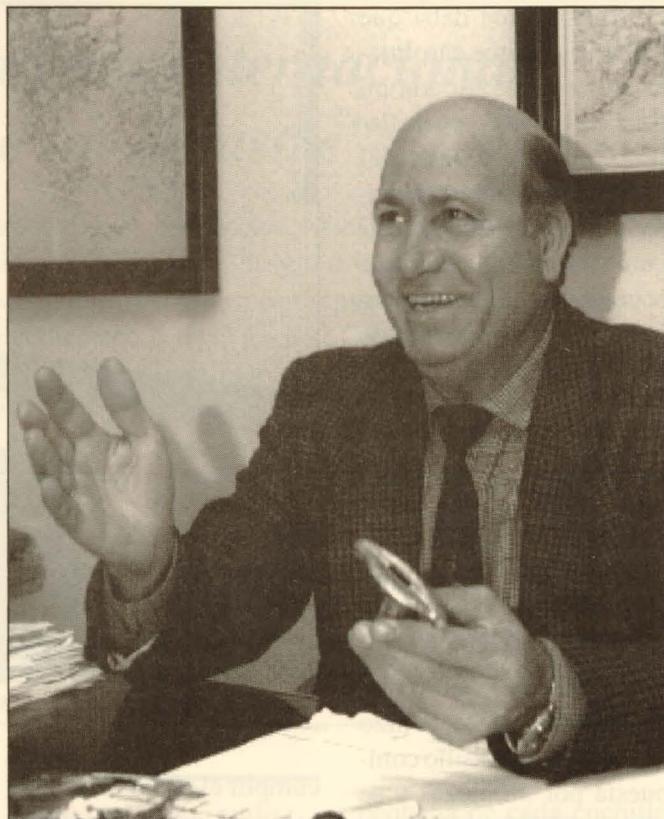
DISEÑO GRÁFICO • CATÁLOGOS PUBLICITARIOS • CARTELES TODOS LOS TAMAÑOS, HASTA 65 x 90 cms. • REVISTAS • FORMULARIOS PARA ORDENADORES • ETIQUETAS DE VINO Y DE TODO TIPO

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

A los ocho años tuvo que dejar la escuela para ayudar a sus padres en las faenas del campo y a los doce le dieron un arado. A los 18 encontró su primer trabajo, como mecánico ajustador, en la Empresa Nacional Calvo Sotelo de Puertollano.

Pero antes de trasladarse a esta ciudad, Eladio Muela León tuvo la suerte de aprender el oficio de cuchillero en el taller artesano de su tío, en Santa Cruz de Mudela, su localidad natal. Ahí empezó a desarrollar su fino talento de artista de la navaja y el cuchillo de caza, y en ese oficio encontró también la alas para dar rienda suelta a su carácter emprendedor, incompatible con pasarse toda la vida como asalariado.

“Manufacturas Muela” es hoy día una empresa de 25 trabajadores que exporta el 70 por ciento de lo que produce, y en la que su creador se enfunda cada día el mono para no perder el prestigio que sus productos tienen en los mercados internacionales. Eladio Muela tiene un olfato empresarial de largo alcance. Hace quince años aceptó la posibilidad de endeudarse, pero con un sólo objetivo. Irse a Alemania y vender sus productos en la “patria” de la cuchillería.



Eladio Muela

HERRERA PIÑA

Eladio Muela, un artista de la cuchillería que exporta a 30 países

● *Forzado a trabajar en el campo a los 8 años, ha montado una industria en Argamasilla de Calatrava con 25 empleados y prestigio internacional*

Pero este hombre de 56 años, afincado en Argamasilla de Calatrava, donde tiene su nave industrial de 2.000 metros cuadrados que produce diariamente una media de 500 cuchillos y navajas, sabe que su pasión por este arte del acero y la empuñadura noble le tendrá toda su vida al pie del cañón, por más que su

situación económica ya no le obligue a entrar cada día en el taller. Lo contrario sería tanto como obligar a un artista al trabajo burocrático.

Eladio Muela se enorgullece de su condición humilde y de haber conseguido diseñar y elaborar unos productos que muchos cazadores se ponen en el cinturón con la certeza

de llevar algo selecto. Desde hace dos lustros, en “Manufacturas Muela” es algo habitual asistir a la feria internacional de caza de Nuremberg (Alemania) y a la de Estados Unidos, que se celebra en ciudades distintas de este país. En el año 1985, la Cámara de Comercio e Industria de la Provincia le distinguió con el premio a la exportación,

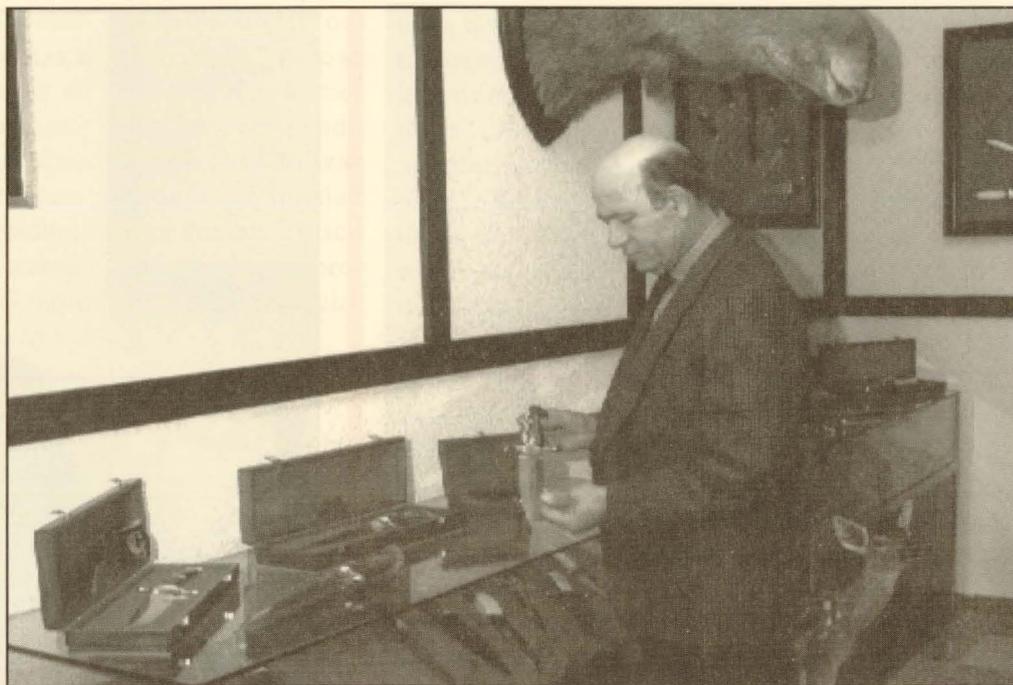
y en el certamen de la citada ciudad alemana, a esta empresa de Argamasilla de la Calatrava se la consideró una de las tres más importantes del mundo.

Cuenta que, aunque tuvo que trabajar en el campo desde tan pequeño, la agricultura no estaba hecha para él. “Yo no valía para agricultor, a mi me interesaba aprender un oficio, lo

mismo me daba que fuera albañil que carpintero. Por eso me fui con mi tío a su taller de cuchillería. Con tal de salir del campo, cualquier cosa valía". Pero no sólo consiguió su objetivo, sino que poco tiempo después, acabaría por darse cuenta de que "yo he nacido para el oficio de cuchillero".

Así que cuando comenzó a trabajar en Puertollano, ya empezó a hacer "chapuzas" en sus ratos libres, en un pequeño taller que logró montar en la choza de cerdos que tenía la casa de la patrona donde se alojaba. Un día se hizo una navaja de bolsillo compuesta por 38 piezas y se la enseñó a los técnicos alemanes que trabajaban en la mencionada empresa de Puertollano. Cuando la vieron, los germanos le dijeron que cómo estaba trabajando de mecánico ajustador teniendo esas cualidades para la cuchillería. De modo que en ellos encontró sus primeros clientes, y cada día lograba hacer una pieza nueva con cuyos ingresos mejoraba su situación económica. "Ganaba 14,50 al mes y la pensión me costaba 15. Con esos ahorros me compré una bicicleta que valía 1.200 pesetas, para no tener que ir andando al trabajo. Di una entrada de 150 y el resto me comprometí a pagarlo a plazos, pero a los ocho días me la robaron y no la volví a ver".

Cuando volvió de



El creador de "Manufacturas Muela" en su museo particular

HERRERA PIÑA

cumplir el servicio militar, a los 22 años, Muela se buscó un socio capitalista que puso 12.000 pesetas y entre los dos montaron el primer taller artesano de cuchillería, en la calle Córdoba de Puertollano. El había asumido ya que "yo no había nacido para estar a sueldo. El taller en cuestión tenía 4 metros cuadrados, pero las cosas le fueron lo suficientemente bien como para que, a los dos años, se decidiera a montar una empresa mayor, en la calle Fé de la misma ciudad, y con el mismo socio. Al poco tiempo se quedó sólo con la nave "porque el negocio estaba bien para uno, pero era muy escaso para dos".

Ya independizado y con la empresa llena de expectativas, Eladio Muela se trasladó definitivamente a

Argamasilla de Calatrava y construyó la nave que tiene actualmente. Era el año 1978. Si su negocio fue creciendo fue porque enseñada se dio cuenta de que para competir en este sector tenía que especializarse. "Yo no podía competir

"Siempre he tenido fe en mi mismo. Sin eso no se puede triunfar".

con las multinacionales, no podía fabricar cuchillos de cocina o carnicería, que ellas hacen más fácilmente y a mejores precios que una empresa pequeña como la mía". Optó por fabricar únicamente navajas y cuchillos de caza y se decidió por la gama más alta de estos productos combinando sus originales dise-

ños con una producción, mitad industrial, mitad artesana.

Eladio Muela ha formado a todos los trabajadores con que cuenta actualmente su empresa, entre los que se incluyen dos de sus cuatro hermanos (él es el mayor) y se ha rodeado también de sus tres hijos que se dividen el mercado interior y exterior de la industria y las tareas administrativas. Los diseños de las piezas corren de su cuenta, tanto de las hojas como de las empuñaduras, parte esta última que realiza de manera artesana, y en la que utiliza como materia prima, entre otras, astas de venado.

"Lo que yo hago es calidad, si no, no podía estar exportando. Hacer una cosa buena, y además barata, como exige el mer-

cado, es difícil". Muela le vende sus productos a más de treinta países, pero el que más le enorgullece es Alemania, al que considera el no va más en cuchillería, además de Canadá y Estados Unidos, donde también abundan los cazadores y los coleccionistas de armas blancas, para quienes esta empresa de la provincia cuenta con buenas piezas.

"Tengo toda la producción vendida -añade- y creo que podría duplicar la empresa, pero no lo hago porque es muy difícil encontrar jóvenes a los que les interese este oficio, que requiere además varios años de formación". Eladio Muela es de esos empresarios que entiende el crecimiento de una industria a base de los recursos que va generando, de modo que lo de pedir préstamos es algo que sólo ha hecho en su vida privada y para ir por primera vez a Alemania (Ver información anexa). "Yo siempre he tenido fe en mí mismo. Sin eso no se puede triunfar. Yo sabía que tenía dentro cualidades para ser un buen cuchillero y que algún día tenía que vender en el exterior".

Su triunfo personal y profesional le ha permitido también reservarse una amplia habitación en su empresa, que es para él como su nube de algodón o un museo en el que ha puesto su despacho y en donde conserva decenas de piezas únicas y la que, se-

“Mi primera feria internacional fue un desastre”

Eladio Muela no se anduvo con rodeos. Cuando se decidió a exportar, eligió Alemania, el país número uno en estos productos. Sucedió hace quince años. Se pidió un préstamo de 200.000 pesetas y se presentó con sus cuchillos y navajas en la feria internacional de Nuremberg. "Aquella primera experiencia fue un desastre. No vendí nada. Los países nórdicos tenían otros gustos y me di cuenta que mis cuchillos podían ser buenos pero no estaban en la línea de lo que allí se

cotizaba. Al año siguiente fuí otra vez y conseguí dos clientes, pero con lo que me compraron no saqué para cubrir gastos. Desde entonces, no he faltado ningún año a esta feria".

Para él, la clave está en ser insistente y tener confianza en sí mismo. "Si no hubiera tenido fe, no habría vuelto después del fracaso de la primera vez. Los mercados exteriores -añade- son muy delicados y exigentes, es muy difícil entrar en ellos, pero se pueden perder enseguida".

gún él, es la navaja más larga del mundo, con cuatro metros de longitud. Rodeado de trofeos de caza, de recuerdos y distinciones, este artista-empresario se exhibe explicando al visitante la historia

Empezó haciendo navajas como complemento a su sueldo de mecánico y ahora su empresa produce 500 piezas diarias.

pequeña de cada cuchillo salido de sus manos, de la daga real que logró reproducir con empuñadura de plata, o los nombres de cada navaja, que tiene patentados.



Muela se pone cada día el mono para trabajar en su empresa

Consejos para entender y visitar la "Expo"

Desde el 20 de abril al 12 de octubre, Sevilla se va a convertir en un gran escaparate mundial de razas, culturas y países, porque en la Isla de la Cartuja no sólo se va a conmemorar el 500 aniversario del descubrimiento de América, sino que la Expo va a ser también una exposición universal donde se muestre la evolución del hombre y los últimos adelantos tecnológicos. Ir a verla es todo un atractivo, una oportunidad única, pero la gran demanda de visitantes que se esperan en Sevilla (250.000 diarios según la organización) hace recomendable que se tomen algunas precauciones a la hora de organizar el viaje. Desde luego, contar con el tren de alta velocidad con parada en Ciudad Real y Puertollano, y con apeadero en la misma Expo, facilitará mucho las cosas a los manchegos. Si se quiere hacer el viaje en el día, sin dormir en la capital andaluza, no es exagerado decir que habrá que contar con un presupuesto mínimo de 16.000 pesetas por persona una vez en la ciudad, ya que en aparcamiento o taxi se pueden ir 600 pesetas, la en-

trada costará 4.000, para una comida hay que dejar otras 3 ó 4.000, merendar o tomar unos bocadillos puede salir por 2 ó 3.000 y disfrutar del tren monorrail, dar un paseo en barca, subir al teleférico o ver algún espectáculo puede valer en torno a las 5.000.

La exposición universal es un acontecimiento de tal magnitud que no se puede comprender si no se tienen en cuenta las inversiones millonarias que se han realizado, la tecnología que se va a mostrar o el dato de que habrá 10.000 personas trabajando en este acontecimiento, para atender los 96 restaurantes, 51 tiendas, 16 oficinas bancarias, además de otros servicios del recinto como seguridad, guardería, y asistencia sanitaria.

En los 95 pabellones que formarán parte de la exposición se podrá ver desde los drakkars Vikingos, los enterramientos mochicas, los viajes del capitán Cook, la máquina de vapor, la pólvora, la radio de Marconi, hasta el acelerador de partículas, la televisión de alta definición, la conquista del espacio, la fibra óptica, el cine de pantalla esférica, el

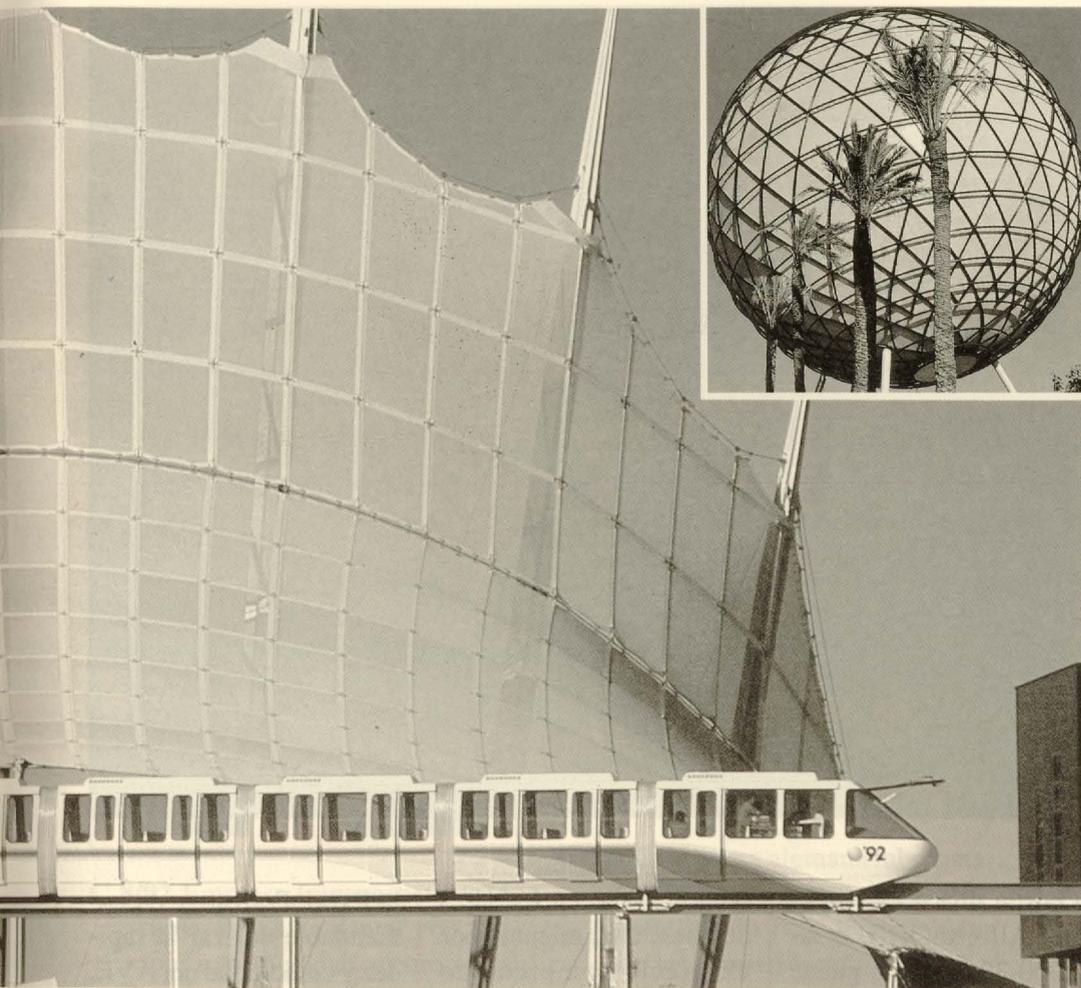


ADN y la investigación genética, y el avión espacial Hermes.

El norte, el Sur, las potencias industriales y el Tercer Mundo, todos tienen algo que enseñar en esta isla de la Cartuja mediante la expresión de su arquitectura, su religión o su sistema político. Las "jaimas" del desierto, los hielos de la Antártida y los bosques de hayas estarán a tiro de piedra del palacio renacentista, los molinos de viento, la estepa y la amazonia. Va a ser como una gran fiesta, un gran espectáculo de la técnica, la cultura y la convivencia.

La isla de la Cartuja se ha convertido en una miniciudad que ofrece una panorámica del pasado y del futuro, con 300.000 metros cuadrados de superficies cubiertas por pérgolas, y donde se han hecho avenidas climatizadas, rodeadas de miles de surtidores que pulverizan el agua, estanques y fuentes que suavizan el clima de Sevilla.

La Expo es una inmensa fiesta para la que se han programado más de 50.000 actuaciones en vivo, de día y de noche, espectáculos dentro y fuera del recinto que incluyen



ópera en el Teatro de la Maestranza, conciertos de rock en el Auditorio, bailes, danzas, exhibiciones,

mientras tampoco faltarán actuaciones callejeras como bandas de música, mimos, teatro, animadores

de todo el mundo y el desfile de la gran cabalgata. Porque la Expo se puede vivir también en la calle,

Viajes empresariales

La Confederación de Empresarios de Andalucía, que tendrá su pabellón en la Isla de la Cartuja, ha puesto a disposición de los empresarios un programa de visitas que combinará los aspectos históricos y culturales de la exposición con los de interés para el empresario. CEA ofrece también la posibilidad de organizar actos empresariales o contactos con fines comerciales.

En colaboración con sociedades y agencias especializadas, la organización andaluza ofrece, desde junio a

diciembre, un programa a medida de la demanda que plantee el grupo empresarial, incluyendo la recepción en el aeropuerto o estación, el traslado al hotel, la reserva del alojamiento, visitas a la Expo de acuerdo con las exigencias del grupo y los ya citados contactos de tipo profesional. Para más información se puede llamar al teléfono 95-4461945 (34-5). El fax es el 95-4460698 (34-5) y la dirección: Edificio Expo, 1ª planta, módulo PB 3. Isla de la Cartuja, S/N. 41010. Sevilla.

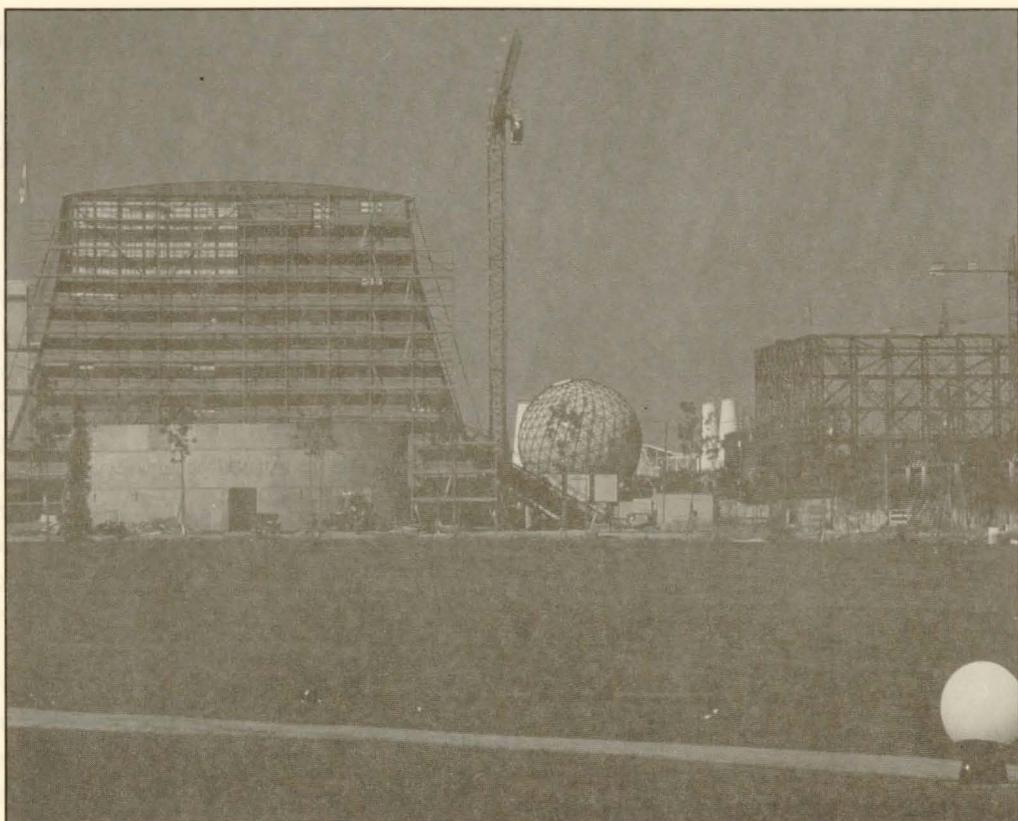
en los lagos, al aire libre, participando en las innumerables fiestas populares, subiendo a la torre mirador, a las telecabinas, al tren monoviga que recorre todo el recinto, recorriendo el canal en los catamaranes o sentándose en las gradas del lago a admirar los espectáculos de luz y sonido. Hay que pensar también en la paz del monasterio de Santa María de las Cuevas o en el bullicio de la plaza Sony, donde una gran pantalla montada por esta empresa japonesa mostrará la técnica más puntera y los programas más excitantes que pueden darse por televisión.

Programación y Presupuesto

Para poder ir a ver todo esto hay que tener en cuenta varias cosas: Sevilla se ha convertido en una ciudad muy cara como consecuencia de este evento y el número de personas que asistirán diariamente ha hecho pensar a muchos países y pabellones en facilitar la entrada mediante un sistema de "cita previa", como ha hecho el mismo pabellón español.

Este sistema consiste en la posibilidad de pedir en taquilla el día y la hora que se desea asistir. Las personas que vayan sin reserva, tendrán, en muchos pabellones, un lugar reservado para la espera, en el que algunos países han previsto algunos es-

pectáculos para amenizar el tiempo que transcurre hasta el momento de la entrada. En un segundo lugar, hay que tener en cuenta que si se quiere ver la Expo bien, hay que pensar al menos en tres días de visita, y aún así habría que pasar de puntillas por muchos pabellones y dejando al margen algunos espectáculos. El alojamiento puede ser tarea peliaguda, tanto por el coste como por la dificultad de conseguirlo, aunque los empresarios disponen de viajes organizados por la Confederación Empresarial Andaluza (CEA) (ver información anexa). Desde luego, hay ofertas para todos los gustos: Desde los barcos ex-soviéticos que atracarán en el Guadalquivir y servirán como alojamientos flotantes, hasta las casas de madera de estilo nórdico que se han montado para la ocasión o, desde luego, las 250.000 pesetas que pue-



de costar una noche en el hotel Alfonso XIII, o las 25.000-30.000 que puede valer en un hotel de categoría intermedia. Por debajo de esta categoría no será difícil encontrar, tanto en

Sevilla como en los alrededores, alojamientos por un precio comprendido entre 9.000 y 15.000 pesetas por noche. Conseguir alojamiento puede ser, sin duda, la "bestia negra" de

la Expo. Por eso, es recomendable utilizar la rapidez y comodidad del AVE.

A. Sánchez Calero

concesionario oficial

les murt de Cartier
París

concesionario oficial

LONGINES

AGENTE OFICIAL

Ω
OMEGA

Joyería

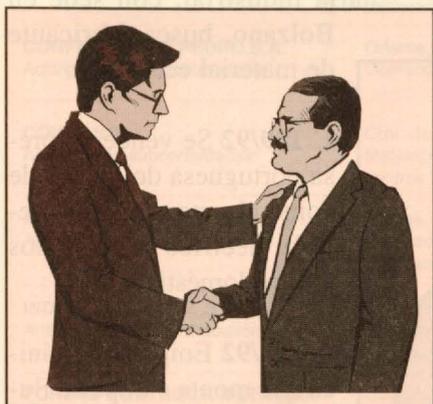
MACARFE

AVDA. DEL REY SANTO, 4

☎ 21 11 99

13001 CIUDAD REAL

Esta Sección recoge ofertas/demandas de negocio o de importación/exportación, principalmente de países de la Comunidad Europea. Si está usted interesado en alguno de estos anuncios puede obtener más información, o el teléfono o fax de contacto a través de la Euroventanilla del Instituto de la Pequeña y Mediana Industria (IMPI) (Telef. 91-5829300), o llamando a la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real. Es importante que cite la referencia. Con esta Sección, el mensual económico "LA EMPRESA" desea contribuir a que los empresarios de la provincia se relacionen con el exterior o aprovechen oportunidades de negocio dentro o fuera de nuestro país.



C 8/92 Empresa transportista española, desea contactar con grupos expedicionarios europeos o exportadores de cualquier producto que quieran llegar a acuerdos comerciales con transportistas, para llevar su mercancía a Italia o España, o transportar su mercancía desde el país de producción a España o a otros países.

C 15/92 Agencia exclusiva italiana con almacenes, que trabaja en los siguientes sectores: artículos de regalo; muebles y equipos para el jardín; artículo de papelería; de papel ecológico..., ofrece sus servicios a empresas de los mismos sectores que deseen entrar en el mercado italiano. Les ofrece almacenes propios y asesoría empresarial pre y post-venta (búsqueda de clientes, control de solvencias

de clientes potenciales, marketing, etc.).

C 16/92 Agencia italiana busca fabricantes de sistemas de alarma contra el fuego para importarlos. La firma está bien establecida y trabaja con empresas dedicadas a la instalación de dichos sistemas.

C 23/92 Empresa alemana fabricante de pastas y repostería de alta calidad y distribuidora también de los vinos Mosel "Elbling", vinos espumosos "Elbling" y aguardiente, busca cooperación mútua con vendedores y mayorista y cuerdos mútuos financieros.

C 26/92 Fabricante español de conservas de alcachofas, pimientos y melocotones, busca acuerdos de distribución y vende el 41% de su capital social, a las empresas con las que llegue a dichos acuerdos.

C 27/92 Empresa española que tiene su propia red de distribución en territorio nacional y cuyos productos principales con muebles y material eléctricos para la iluminación busca optimizar su red de distribución con nuevos productos como: lámparas, pro-

yectores, etc..., y también acuerdos de distribución recíproca.

C 34/92 Empresa húngara de alimentación para pájaros y de semillas para sembrar (para huerta, de flores, césped), busca acuerdos mútuos de distribución, soportes financieros y ofrece capacidad libre producción.

C 36/92 Empresa italiana dedicada a diseñar y amueblar tiendas, busca acuerdos de cooperación con empresas del mismo sector para intercambios comerciales y técnicos.

C 38/92 Empresa alemana dedicada a la distribución, venta al por mayor y por menor de productos: de entrenamiento electrónicos, artículos domésticos, textiles y cosméticos, busca acuerdos de distribución y venta y también acuerdos mútuos con subcontratadores/suministradores.

C 39/92 Empresa alemana especializada en material de aislamiento eléctrico, busca partenaire que quiera continuar con la parte de la Sociedad encargada de la producción. Será necesaria transferencia de Know-how. Por en-

contrarse en la parte oriental de Alemania, las subvenciones otorgadas a título de inversiones podrán llegar hasta un 50%.

C 46/92 Empresa francesa dedicada a la decoración y venta de artículo de mobiliario y decoración de interior, busca suministrador de tejidos para el hogar y de pequeños aparatos de iluminación para interior (lámparas de cabecera de cama, apliques, etc.).

C 49/92 Empresa italiana fabricante de ropa exterior elegante, de señora, de alta calidad, está interesada en vender negocio o parte del mismo. Su precio es de 266.000 ECUS, sujeto a negociación.

C 54/92 Empresa búlgara busca partenaire europeo para la creación de una sociedad mixta, teniendo por objetivo la producción de un tipo de subcontratación, utilizando la experiencia y recursos de mercado húngaros y pedidos de material importado orientado hacia mercados exteriores, realizados por el partenaire.

C 56/92 Empresa española fabricante y vendedora de vinos y productos alimenticios principalmente, busca: contactar con vendedores para distribución y joint-venture con empresas similares.

C 73/92 Empresa italiana de material para la limpieza y el mantenimiento de máquinas de escribir, fax, fotocopiadoras, ordenadores, terminales de video, impresoras, pantallas proyectores,

ras, muebles, busca acuerdos de distribución y marketing.

C 79/92 Empresa alemana desea cooperar estrechamente con suministradores de aves y carne de ave, así como con empresas comerciales extranjeras.

C 87/92 Empresas francesas de productos dietéticos, cosméticos humanos, productos para la higiene, la belleza y la nutrición



de perros y gatos, busca distribuidores, importadores o agentes comerciales para vender una gama completa de productos. Están igualmente dispuestos a importar todo tipo de productos cosméticos y dietéticos.

C 88/92 Empresa italiana de comercio, se ofrece como importador exclusivo para todo género de productos (en particular de productos para las industrias). Esta empresa está introducida en las más grandes industrias italiana.

C 92/92 Empresa belga busca socio que pueda suministrar produc-

tos de volatería frescos descongelados, en particular pavos, para su distribución en Bélgica.

C 100/92 Sociedad de Bangladesh desearía asociarse para fabricar ropa de punto para hombre, mujeres y niños.

C 102/92 Sociedad italiana comercial y representante de maquinaria industrial, con sede en Bolzano, busca fabricante de material ecológico.

C 109/92 Se vende empresa portuguesa del sector de comercio mayorista (material) eléctrico y pequeños electrodomésticos).

C 113/92 Empresa británica que monta e importa iluminaciones modernas y de calidad, con buenos contactos, busca contactar con empresas del mismo tipo que desee invertir capital para asegurar una buena distribución en el Reino Unido.

C 117/92 Agencia española, de transportes internacionales turísticos, con 25 autocares de lujo, que trabaja actualmente con agencias de viajes muy importantes de la región de Murcia, desea hacer contratos con tours operators y agencias de viajes turísticos en autocar cuyo destino sea España o el extranjero. También aceptaría acuerdo de participación en el capital.

C 120/92 Empresa francesa dedicada a la venta de material de equitación y canino (productos de cuidados, champúes...), busca fabricantes de este material.



Bolsa de subcontratación industrial: Ofertas

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

EMPRESA	Dirección	Población	Teléfono	Persona Contacto
FRAGASA Actividad de subcontratación	Hernán Cortés, s/n. Intercambiadores de calor, depósitos, recipientes presión, concentradores mosto, columnas destilación alcohol, calderería gral. acero inox. cobre y acero carbono, maquinaria trto. aguas residuales ind. terrazo	13700 TOMELLOSO	51 45 21	FRANCISCO RAMIREZ BURILLO
CONFECCIONES PEDRO,S.A. Actividad de Subcontratación	Oriente,s/n. Confección todo rtipo de prendas exteriores señora, caballero y niño. También líneas de alta calidad.	13700 TOMELLOSO	51 11 65	PEDRO LARA ANDUJAR
COINELSA Actividad de subcontratación	Ctra. de Tomelloso, km. 3 Instalaciones Eléctricas en general: Líneas media tensión y centros trans., cuadros automatismos, instalaciones ind. centros sociales y vivienda.	13710 ARGAMASILLA ALBA	51 38 77	ANGEL CANTON TORRES
MANFRIX,S.A. Actividad de subcontratación	Arenas, 41 Confección prendas masculina y femenina: cazadoras, abrigos, chaquetas, gabardinas y prendas de manga en general. Procesos de corte, costura, plancha, etiquetado, embalaje y tte.	13250 DAIMEIL	85 36 39	
INDUSTRIAS M.C.V.,S.A. Actividad de subcontratación	Ctra. de Algamasilla. Calderería pesada, fabricación de aparatos y equipos a presión, fabricación y montaje de equipos para plantas depuradoras de aguas residuales potables e industriales.	13700 TOMELLOSO	51 07 99	MANUEL CARRASCO VALDERRAMA
FORJAS Y ESTRUCT. METALICA Actividad de Subcontratación	Ctra. Argamasilla Km. 1,3 Estructuras metálicas en general: Naves, edificios, cerramientos y cubiertas metálicas de guillotina, volteadora y plegadora.	13700 TOMELLOSO	51 41 62	ANDES LUIS YAÑEZ QUEVEDO
MUSCA,S.A.L. Actividad de Subcontratación	Políg. Alces Parcela R,NA Confección y acabado de prendas de señora y niño: Faldas, blusas, vestidos, pantalones, cazadoras, chaquetas	13600 ALCAZAR SAN JUAN	54 78 48	PILAR CASTILLO
GUCASAN,S.L. Actividad de Subcontratación	Ronda de la Mata, 27 Mecanizados de Torno y Fresa en General, mantenimiento de maquinas agrícolas e industriales	13001 CIUDAD REAL	251275	J. ANTONIO GUTIERREZ SANCHEZ
HIJOS DE ANGEL CAMBRONERO Actividad de subcontratación	Ctra. Puertollano, km. 2 Construcciones metálicas: Estructuras, cubiertas, lucernarios, invernaderos, etc. carpintería de aluminio y PVC Cerrajería: cancelas, puertas blindadas, forja artist. Decoración: Acero inox, celosias, curvados.	13002 CIUDAD REAL	21 19 59	PEDRO CAMBRONERO ARROYO
CONFECCIONES JASER,S.A. Actividad de Subcontratación	Orense,31 Confección exterior en general, especialmente cazadoras y prendas tejanas.	13700 TOMELLOSO	51 38 42	NICASIO MARTINEZ

Bolsa de subproductos: Demandas

Las empresas que figuran a continuación demandan subproductos de otras industrias (desechos, residuos) para uso propio, en la cantidad, calidad y otras circunstancias que se especifican. Dichas empresas forman parte de la Bolsa de Subproductos Industriales, en la que usted se puede incluir gratuitamente, tanto para ofrecer un residuo del que desea desprenderse, como para demandar otro material de desecho de otra empresa al que usted le puede sacar partido. Como la de Subcontratación, esta bolsa está conectada con la de otras cámaras de comercio españolas y europeas, con lo que su demanda u oferta puede encontrar eco en muchos empresarios nacionales e internacionales. Con este intercambio de productos, la bolsa pretende disminuir los costes de eliminación de materiales y reducir también aquellos otros de materias primas secundarias o auxiliares de las empresas que los demanden.

Referencia	Tipo de material	Calidad	Cantidad y frecuencia	Proceso de generación	Presentación y transporte
Minerales					
D-BU-17-C-276	Escoria Fosforosa	Escoria vitrificada	50 t/mes	Fabricación fósforo	Sacos, big-bags
D-VA-17-C-252	Arcilla				
Residuos químicos					
D-M-01-C-223	Líquido revelador usado y fotolitos				Revelador en garrafas y fotolitos en cajas

Calendario Ferias mayo 1991

BROADSCAST

Salón de Equipamiento profesional de radio y TV 4-8 Madrid

PROEXPORT

Foro Internacional de Comercio Exterior 5-8 Madrid

TELECO

Semana Industrial y Tecnológica 5-8 Madrid

EXPOCAD

Salón Monográfico Int. CAD-CAM-CAE 5-8 Madrid

FERIA INTERNACIONAL DE LISBOA

Multisectorial 6-10 (Lisboa/Portugal)

SIM

Salón Inmobiliario del Mediterráneo 7-10 Valencia

SAMA'92

Salón Nacional del Medio Ambiente 7-10 Sevilla

EMAQH

Máquina-Herramienta 7-16 B. Aires/Argentina

SEBIME

Feria Internacional de la Bisutería 8-12 Mahón

FERIA INT. DE MINERIA-EXPOMIN

Minería 12-16 Santiago de Chile

SIO'92

Salón Industrial Oleícola 12-16 Reus

TRADE

Feria Int. del Comercio 12-15 Bilbao

SIBEX

Materiales de Construcción 13-16 Singapur

FEVAL

Edición General Internacional 13-17 Don Benito

IFFA

Maquinaria Alimentación 16-21 Frankfurt/Alemania

NATIONAL RESTAURANT ASS. SHOW

Alimentación y Bebidas 18-12 Chicago/EE.UU.

LONDON WINE TRADE FAIR

Vinos y bebidas alcohólicas 19-21 Londres/G. Bretaña

CONSTRUGAL

Construcción 20-24 Pontevedra

VIBEXPO

Vinos, bebidas alcohólicas 20-24 Madrid

SALON AUTO-92

Automóvil 20-24 Sevilla

FERIA INT. DE BURDEOS

Multisectorial 20-28 Budapest/Hungría

SALON DE ALIMENTACION

Alimentación 24-26 Monreal/Canadá

IFFA-DELICATT

Alimentación, bebidas 21-26 Frankfurt/Alemania

WINE JAPAN

Vinos 27-30 Tokio/Japón

EVENT

Feria Int. estética profesional 28-31 Valencia

MUNDOMOTOR

Automoción 28-30 Granada

MANAGING

Salón Int. de las técnicas de gestión empresarial 13-15 Bilbao

Novedades legales

Etiquetado y presentación de productos

El Boletín Oficial de Estado del pasado 24 de marzo publicó un Real Decreto, de fecha seis de ese mismo mes, por el que se aprueba la norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios, con el objetivo de adaptar nuestro país a diversas directivas de la Comunidad Europea sobre esta materia. El Real Decreto es de aplicación para todos los productos alimenticios y regula todo encargo de envases, cierres o etiquetas.

Reglamento de transportes de mercancías peligrosas

El BOE del 22 de febrero pasado ha publicado un real decreto por el que se aprueba el reglamento nacional de transporte de mercancías peligrosas por carretera, que supone un desarrollo, en esta materia, de la Ley de Ordenación de Transportes Terrestres. En esta norma se establecen todas las condiciones y exigencias que deberán cumplir los transportistas de este gremio y se prevé la aprobación de un plan nacional de estacionamientos de estos vehículos.

Transporte de personas por la Comunidad

En el Mercado único, los transportistas de personas en autobuses o autocares podrán ofrecer sus servicios sin discriminación en los países de la Comunidad Europea, siempre y cuando estén establecidos en uno de éstos. Los ministros de los "Doce" aprobaron el 16 de diciembre de 1991 una "Ley europea" que suprime la obligación de tener una autorización previa para los viajes ocasionales y para el tránsito. Por esta ley se estipulan normas europeas de autorización para los trayectos regulares.

Etiqueta ecológica europea

A mercado único, etiqueta ecológica única. Según esta lógica, los ministros de los Doce se pusieron de acuerdo, el 12 de diciembre de 1991, sobre un sistema europeo de concesión de una etiqueta de este tipo. Este sistema adoptará la forma de "ley europea" en el momento de su adopción definitiva. La etiqueta premiará así aquellos productos que no perjudiquen el medio ambiente durante su ciclo de vida (desde las materias primas hasta su eliminación). Estará simbolizada por una flor en forma de E rodeada de doce estrellas, sobre un tallo con cuatro hojas. La entidad nacional competente del país de fabricación o de importación será la que conceda la etiqueta, de acuerdo con los criterios europeos. El organismo nacional concederá la etiqueta con una duración limitada (unos tres años aproximadamente) y celebrará con la empresa galardonada un contrato en el que se especifiquen las condiciones de utilización de la etiqueta. Una vez al año, como mínimo, la Comisión europea publicará en el diario Oficial de las Comunidades Europeas la lista de los productos que han obtenido la etiqueta y las fechas de expiración de las mismas. Esta fórmula de la etiqueta no se aplicará ni a los alimentos, ni a las bebidas, ni a los medicamentos.

Calendario fiscal mayo

HASTA EL 20

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

- Mes de abril: Grandes empresas. Modelos: 111, 123, 124, 126 y 127

I.V.A.

- Mes de abril: Grandes empresas: Modelo 320
- Mes de abril: Exportadores: Modelo 330
- Mes de abril: Exportadores-devolución: Modelo 331

IMPUESTOS ESPECIALES

- Mes de abril, Grandes Empresas, Modelos 554, 555, 560 y 575

Original,

Fiesta Cheers.

Tan joven como tú. Por su precio y por todo lo que te ofrece. 5 velocidades. 3 y 5 puertas. Un original equipamiento que te va a entusiasmar: tapicería exclusiva, volante deportivo, banda exterior lateral, tapacubos integrales, luneta trasera térmica, lava-limpialuneta trasero, lunas tintadas...

Desde **998.000 Ptas.***



fresco

Fiesta Calypso.

El nuevo Fiesta Calypso viene con toda la frescura que tú esperabas. Su capota eléctrica se abre hasta donde tú quieras. Y además un montón de detalles de serie que van a gustarte: volante y asientos deportivos, tapicería exclusiva, lunas tintadas, reloj digital, lava-limpialuneta trasero...

Desde **1.203.000 Ptas.***



y de fiesta.

Fiesta Pachá Plus

Te ofrece todo cuanto puedas imaginar. Y a un precio excelente. Motor 1.3 más potente y elástico. Y un equipamiento de serie con todo lujo de detalles: cierre centralizado, elevalunas eléctricos, volante y asientos deportivos, lava-limpialuneta trasero, tacómetro, spoiler trasero...

Desde **1.203.000 Ptas.***

* I.V.A., transporte y promoción incluidos.



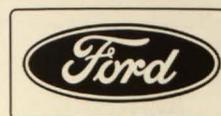
Hasta fin de mes, consigue tu Fiesta Cheers, Fiesta Calypso y Fiesta Pachá Plus a los mejores precios. Ven a tu Concesionario Ford.

Ciudad Real
HIJOS DE DIONISIO
GRANDE, S.C.L.

Puertollano
ELIAS SANTOS
E HIJOS, S.L.

Manzanares
SERRAMOTOR
S.A.

Alcázar de San Juan
MODESTO
TORRES



En todas las gasolineras con este símbolo



H124

CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS

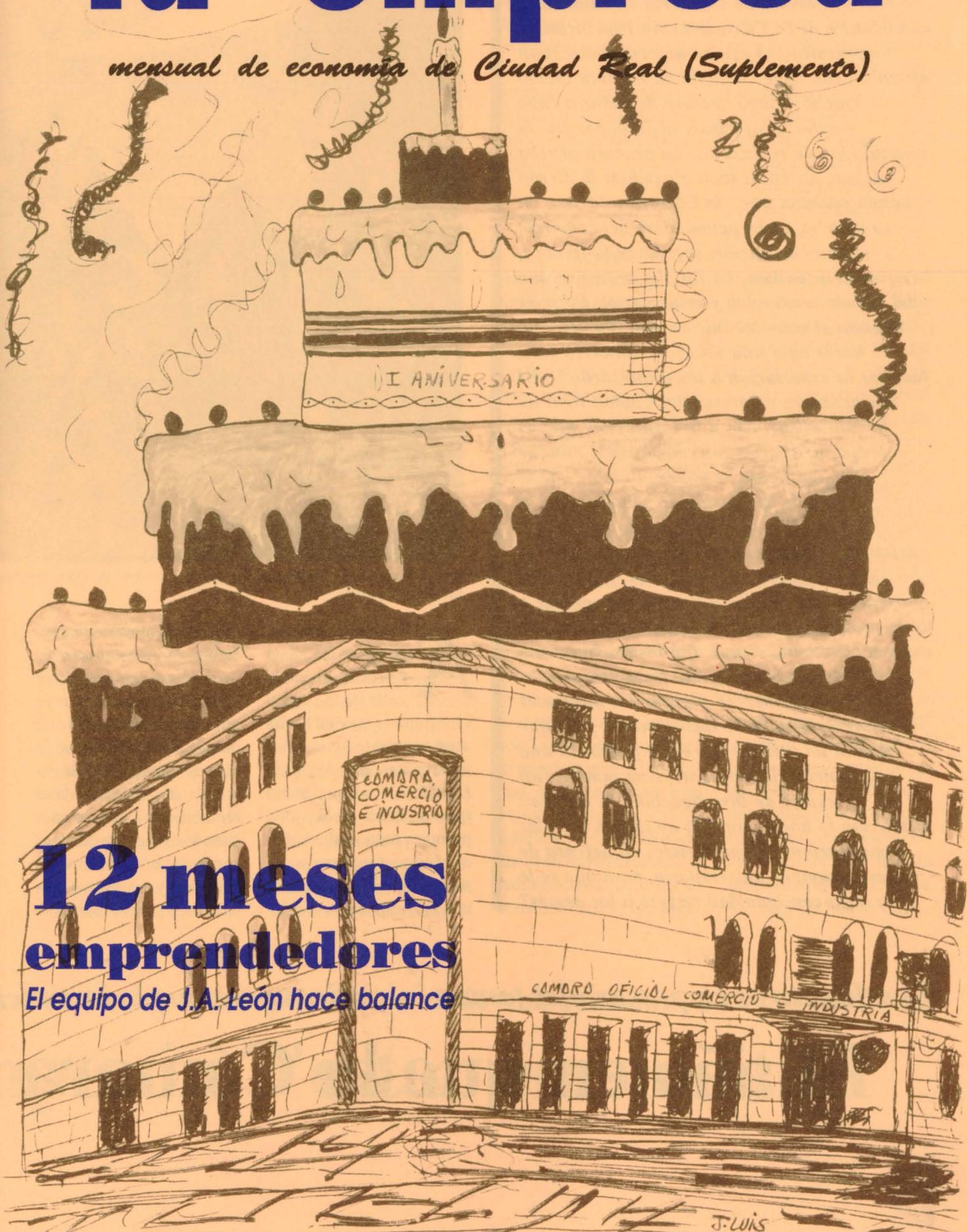
tarjeta 6000

Utilice
su tarjeta



la empresa

mensual de economía de Ciudad Real (Suplemento)



**12 meses
emprendedores**

El equipo de J.A. León hace balance

J. LUIS

En Abril de 1991, cuando se hizo cargo de la Cámara de Comercio e Industria la candidatura de la Confederación Provincial de Empresarios, el equipo que encabeza Juan Antonio León llegó como quien hubiera estado mucho tiempo deseoso de llevar a cabo muchos proyectos y tuviera, por fin, la oportunidad de realizarlos. La primera prueba de que las cosas iban a cambiar la dieron cuando pidieron que "la Cámara estuviera en su sitio" es decir, ocupándose del comercio exterior e interior, organizando ferias y, responsabilizándose, en fin, del protagonismo del mundo económico y empresarial. Después llegaría el goteo de iniciativas: ¿Por qué no hacer aquí una estación aduanera para facilitar la exportación a los empresarios? ¿Es que acaso las empresas de Ciudad Real no podían asistir, con una institución que las representa, a ferias internacionales, aunque ello significara "romper el molde" de la Semana de la Provincia? ¿Quién, sino la Cámara y la CEOE provincial, iban a defender a los pequeños comerciantes ante la llegada de los "hiper"? ¿Por qué esperar siempre a que bancos o fundaciones ajenas a la provincia nos dijeran como evolucionaba nuestra economía, es que una institución como la Cámara no podía tener sus propios estudios? ¿Y por qué los dirigentes empresariales no se iban a mover para que Repsol no tuviera sólo en la provincia una industria contaminante, sino también un centro de investigación? Si ninguna institución lo hacía, por qué no iban a salir las organizaciones empresariales en defensa de nuestro campus universitario, para que se le tratara con igualdad respeto a los demás?



Toma de posesión del nuevo pleno, el ocho de abril de 1991, con la asistencia de Sánchez Pingarrón

Al cabo de doce meses gestionando la Corporación de la calle de la Lanza, el equipo empresarial ha asumido que todos esos interrogantes no sólo eran factibles, sino que había que llevarlos a cabo con premura para ir allanando el camino a nuestro sistema económico y creando una infraestructura que fa-

cilita el desenvolvimiento futuro de las empresas.

Ahora, como primer balance de esos doce meses, los directivos de la institución trabajan con la idea de que muchas de estas iniciativas verán toda su rentabilidad a largo plazo, cuando este goteo de ideas configure un panorama de conjunto y las piezas aisladas acaben por formar la

Los directivos empresariales toman iniciativas para que la institución

El año en que la Cámara e





cia (en el centro), del director general de promoción empresarial, Julián

figura completa del rompecabezas. Pero también se ha abierto paso otra certeza: La Cámara de Comercio e Industria está muy lejos de contar con el presupuesto necesario para sacar adelante, por sí sola, todos estos proyectos, de manera que su tarea principal ha de consistir en tomar iniciativas, gestionar y defender los intereses de

empresarios y profesionales, con la colaboración económica de otras administraciones con mucha más dotación presupuestaria. Por fortuna, la Administración que tutela estas instituciones de derecho público lo ha entendido así y ha aceptado que, del mismo modo que otros colectivos sociales defienden sus intereses con el respal-

do del dinero público, también es aceptable que sean las organizaciones empresariales las que decidan qué se ha de hacer, cuándo y cómo, con el respaldo económico de las administraciones provincial, estatal o regional.

Reglas del Juego

La llegada de las grandes superficies comerciales a la provincia no sólo puso en marcha el timbre de alarma en muchos pequeños comercios, especialmente de alimentación, también trajo consigo una alteración de los hábitos de consumo y un cambio notable de horarios y días de apertura. En definitiva, han cambiado las reglas del juego de la competencia.

De modo que, después de encargar un estudio a la consultora norteamericana "Larry Smith" sobre la viabilidad de que los pequeños comerciantes se unieran para competir con los grandes mediante su propio complejo comercial, y de promover esta unión, los directivos de la Cámara se han centrado ahora en reivindicar ante la Administración una ley de comercio interior que regu-

le las condiciones en que se desarrollará la competencia entre los grandes y los pequeños. El pleno de la Cámara ya ha adoptado formalmente este acuerdo y lo ha entendido con tres vertientes distintas: 1) La ley en cuestión debe dejar claro que si las grandes superficies pueden abrir durante doce horas ininterrumpidas al día, e incluso los domingos y festivos, el pequeño comercio debe contar también con las mismas posibilidades. O todos o ninguno, es el mensaje que ha lanzado la institución. 2) Es preciso regular hasta qué punto es una competencia leal el hecho de que entidades financieras comercialicen productos de joyería, de ocio o electrodomésticos, compitiendo directamente con las empresas que a ello se dedican en exclusiva. Otra vertiente de este punto es la de los mercadillos y la venta ambulante. La Cámara desea que esta ley, que ha de dictar el Gobierno Regional, establezca también unas condiciones de igualdad para todos. 3) La institución cameral reclama asimismo que la norma en cuestión entre en un concepto nuevo, que ya

asuma un papel más destacado en la vida económica de la provincia
mpezó a "estar en su sitio"





Los vocales celebran su toma de posesión en la "bodeguilla" de la casa

han experimentado algunos países comunitarios, como es el urbanismo comercial. O lo que es lo mismo, que del mismo modo que se establecen unas reglas que ordenan los viarios públicos, edificios o zonas verdes, se proceda así en el sector comercial, de manera que esta actividad empresarial se distribuya y organice en una población con armonía, evitando una excesiva concentración en una zona, o un vacío en otra. Si la sociedad actual ordena y distribuye las edificaciones, las zonas de esparcimiento, los centros educativos

o el tráfico, por qué no proceder del mismo modo con la actividad comercial?, se preguntan los directivos de la institución en esta demanda que han hecho a la Junta de Comunidades, y para la cual han pedido el apoyo de las otras cuatro cámaras de la región. La Junta directiva de la Confederación Provincial de Empresarios se ha sumado a la iniciativa.

Otro punto muy relacionado con lo anterior, y en el que el equipo directivo empresarial entiende que debe tener más protagonismo para defender los intereses de los empresa-

rios es el de las juntas arbitrales de consumo, unas entidades pensadas para dirimir las diferencias entre consumidores y las empresas, y que han nacido bajo la tutela y mando de la Administración, otorgando un papel casi irrelevante a los protagonistas de esos eventuales litigios. El equipo que dirige la Cámara entiende que ésta, como institución representante de los empresarios y dependiente de la Administración, debe ser quién nombre los jueces o, en otro caso, ese nombramiento se debería producir al 50% entre la Adminis-

tración regional y la Cámara.

Salir al exterior

Uno de los proyectos más queridos que trajo a la Corporación Comercial e Industrial el equipo directivo de Juan Antonio León fue el de promocionar entre los empresarios de la provincia la necesidad de salir al exterior, asistir a ferias y a relacionarse con colegas de otros países de la CE, pues que dentro de pocos meses ellos podrán entrar aquí con la misma libertad que los manchegos deben también ir a la con-

Pasar la Aduana en Ciudad Real

La existencia en Ciudad Real de una estación depósito aduanero será un hecho antes de que concluya el año pues, al cierre de este número, la Corporación comercial pensaba sacar a concurso la obra, valorada en 58 millones de pesetas y con un período de ejecución de cuatro meses. Una vez cedido el terreno por parte del Ayuntamiento de la capital y salvadas las dificultades de última hora en cuanto al proyecto arquitectónico y el lugar exacto de la ubicación (la Corporación Municipal había cedido una superficie irregular que dificultaba la correcta situación del edificio),

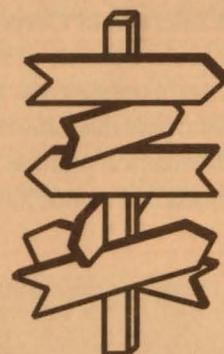
los camiones cargados con productos para el exterior no tendrán que aguardar largas colas en los Pirineos o en otra estación aduanera. Todo el papeleo para vender al exterior y los certificados sanitarios, en caso de productos alimenticios, los expedirá esta aduana, que contará también con depósitos para almacenar productos importados o listos para la exportación, a la espera de su destino final.

Contar con una aduana puede suponer para muchas empresas un incentivo o una invitación a exportar, del mismo modo que disponer de una Universi-

dad puede animar a muchos jóvenes a adquirir una formación superior. Así al menos lo ha entendido la Cámara, consciente de las dificultades que muchas empresas de la provincia encuentran para exportar y del hecho cierto de que algunas de ellas no lo hacen por esta ausencia de facilidades.

La estación aduanera es un proyecto pensado también a largo plazo, pues la institución comercial e industrial no se conforma con que, en un futuro próximo, desaparezcan las trabas que impiden la libre circulación de productos en la Comunidad Europea. En los países del norte de África, en Latinoamérica y en cualquier

lugar del mundo puede haber mercados potenciales para nuestras empresas que requieren estrictos controles aduaneros. Por ello, contar con unas instalaciones de este tipo, donde se gestionen todos los trámites para la entrada y salida de productos, es una apuesta para no renunciar a ningún mercado mundial.



quista de sus mercados. En apenas cuatro meses, la institución ya ha estado presente en tres ferias internacionales, dos de carácter agroalimentario (Berlín y Barcelona) y una industrial (Hannover). Y antes de que termine este año participará en al menos otras dos, lo que ha significado romper con una inercia de más de cien años en los que la institución había venido funcionando sin tocar esta parcela exterior.

Además, y como primer punto de partida, la

institución encargó un estudio acerca de quien es quien en la exportación, qué empresas venden qué productos y a qué países. Con esos resultados ha elaborado un catálogo que enviará a todas las entidades nacionales e internacionales relacionadas con el comercio exterior, con la certeza de que muchas veces es el simple desconocimiento lo que impide que una empresa extranjera no se interese por los productos de alguna sociedad manchega. La experiencia

demuestra también que, así como diariamente la Cámara ciudarrealense facilita listados de empresas de la provincia a quienes desean establecer contacto con ellas, en muchas oficinas comerciales, embajadas o instituciones de comercio exterior, muchas empresas van en busca de un producto o servicio de otro país. Dentro de poco, en esas entidades se les podrá decir a estas empresas: Aquí tiene usted la lista y catálogo de los exportadores de Ciudad Real.

Relacionarse

Otro catálogo similar ya ha tenido su primera prueba práctica. Se trata de una relación de empresas subcontratistas de la provincia, aproximadamente un centenar, que están dispuestas a realizar trabajos para otras del exterior. En la feria industrial y subcontratista de la ciudad alemana de Hannover, la Cámara ya ha tenido la oportunidad de mostrar ese catálogo a quién lo solicitó. Este conjunto de fichas de

empresas empezará también a rodar por todas aquellas entidades donde las empresas incluidas puedan obtener algún partido.

En última instancia, estas iniciativas parten de la importancia fundamental que el equipo directivo de la institución ha dado a la información y a la comunicación, convencido de que en el mundo empresarial esta es una posibilidad que apenas se aprovecha en nuestra provincia. Y otra prueba de esta filosofía de relacionarse e informar es el acopio de datos que ha iniciado la Corporación acerca de los polígonos industriales de la provincia, para disponer de una información puntual y actualizada de cuantos hay,

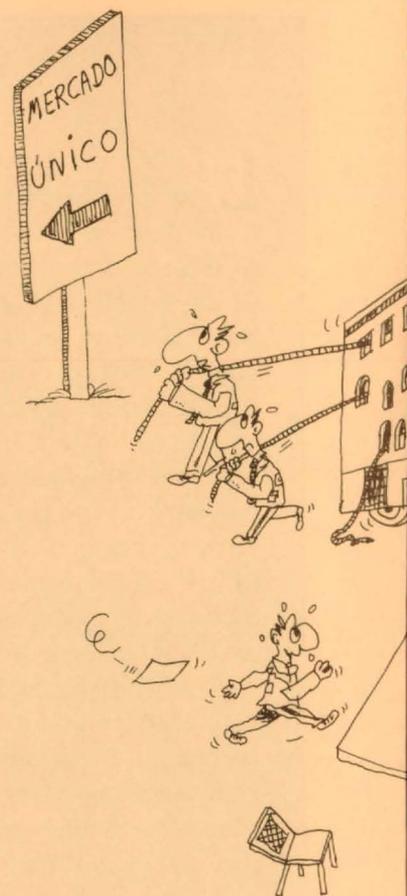
qué disponibilidades tiene cada uno, qué precios tienen las parcelas etc., y ofrecérsela a todos los empresarios que la soliciten.

Gestionar, formar

Que las organizaciones empresariales tienen su principal activo en la gestión y la promoción de iniciativas es un aspecto sobre el que ya habían acumulado alguna experiencia quienes dirigen actualmente los destinos de la Cámara. Cuando saltó por fin la noticia de que Puertollano iba a contar con una segunda central térmica, financiada en parte por la Comunidad Europea, algunos medios de comunicación obtuvieron de la federación

de Empresarios de esta ciudad (FEPU) toda una amplia radiografía acerca de las características técnicas y económicas de este proyecto. No era una casualidad. FEPU, cuyo presidente se sienta en el comité ejecutivo de la Cámara, había pasado años moviéndose en Madrid y Bruselas para que esta monumental inversión saliera adelante. El propio presidente de la Corporación Comercial "peleó" por que la línea de alta velocidad -AVE- no sólo pasara por la provincia, sino que también parara en sus dos principales ciudades.

Ahora, Juan Antonio León se ha embarcado en un proyecto de gran altura basado en esa capacidad de



Saber qué pasa

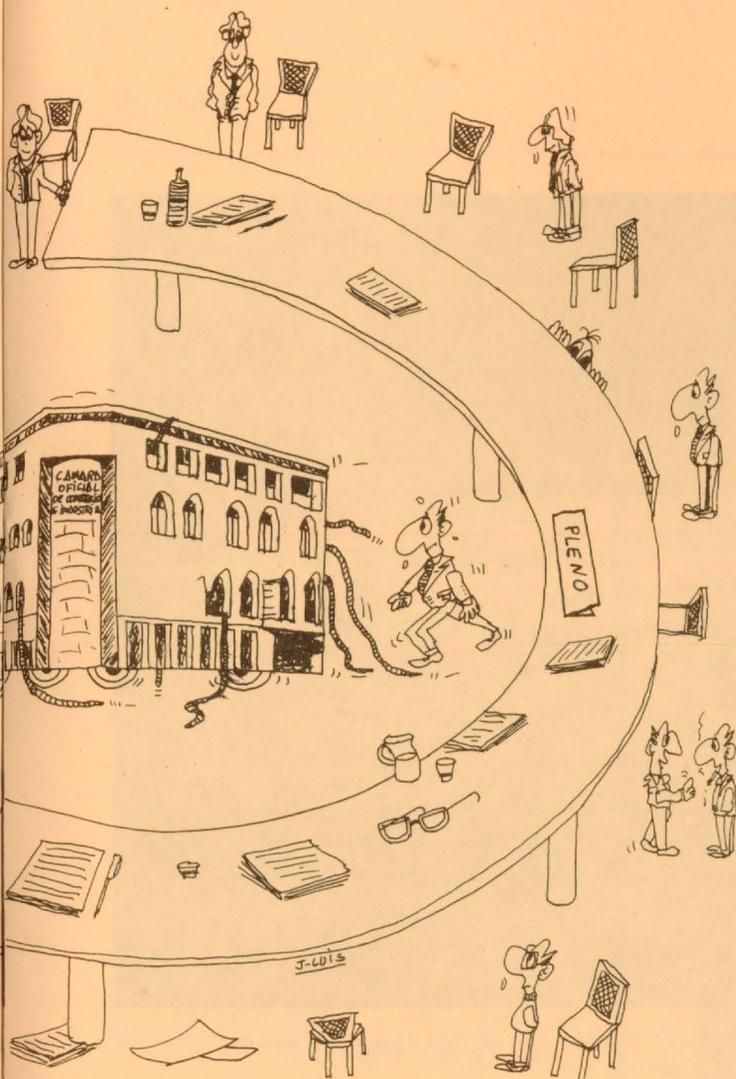
Disponer de una información propia para poder adoptar decisiones con garantías se ha convertido casi en una obsesión. Cansados de tener que recurrir siempre a informes económicos como los del BBV o la fundación FIES, nada desdeñables pero sin la perspectiva y las particularidades de nuestra provincia, el equipo directivo de la Cámara ha encargado o adoptado el acuerdo de realizar un total de cuatro estudios sectoriales de nuestra economía, que llevarán a cabo consultoras especializadas.

El primero es sobre el sector turismo, y especialmente el cinegético. La Cámara quiere saber con rigor e información precisa en qué situación se encuentra este sector en nuestra provincia, y qué posibilidades de desarrollo tiene, sobre todo teniendo en cuenta el declive de nuestra agricultura de

secano y la necesidad de encontrarle una salida, que bien pudiera ser la cinegética, como ya lo están experimentando con éxito muchas explotaciones.

Después vino la situación de crisis de Valdepeñas. ¿Qué está pasando en esta importante ciudad de la provincia, donde desde hace unos años cierran bodegas y todo el mundo económico habla con pesimismo de su situación?. El pleno de la corporación acordó que una empresa especializada realizara también un estudio al respecto y estudiara las posibles salidas que presenta la situación, para que luego la institución adoptara las decisiones que estuvieran a su alcance y, al menos, diera también a conocer al mundo empresarial valdepeñero este estudio riguroso.

Un tercer estudio que se va a realizar se refiere a los polígonos industriales. Los empresarios que dirigen la Cámara van a encargar a una empresa especializada cuál puede ser el modelo de polígono industrial para nuestra provincia, cuales los lugares más idóneos



gestión e influencia que puede tener la institución que preside: Conseguir que la empresa petroquímica Repsol instale en la provincia su centro de investigación, un verdadero núcleo de cabezas pensantes que daría vida y prestigio a esta tierra. Hasta ahora, la empresa pública se ha limitado a contestar que ha recibido el ofrecimiento de la Cámara ciudarrealeña y que lo estudiará con agrado. Pero la institución cameral no ha adoptado la postura de esperar. Desde hace varios meses trata de gestionar una entrevista personal con el presidente de la empresa pública para que esta idea pueda ser una realidad. La Cámara está dispuesta a comprometer-

se en este tema perdonando a la empresa los varios centenares de millones que le debe por el impago de las cuotas a la institución, y le ofrece, además, suelo gratis, para que opte por nuestra provincia.

Si sale adelante este proyecto, la institución de la calle de la Lanza habrá dado un paso más en su propósito de relacionar a la empresa y la universidad, a los que dirigen una industria y a los profesores. Porque buena parte de los cursos de formación que se han programado en la casa los están impartiendo docentes de nuestro campus, y el equipo directivo empresarial espera que esta colaboración vaya aumentando en calidad y canti-

de ubicación y quiere las instituciones o particulares que se encargarán de promoverlo. Teniendo en cuenta el tamaño y los sectores dominantes de nuestras empresas y nuestras perspectivas de desarrollo, acertar en la planificación de los polígonos industriales puede ser algo fundamental, ha entendido la Cámara.

Por último, está en proyecto también que una empresa consultora realice un informe sobre el sector de la construcción, para determinar qué parte del mismo es coyuntural y cual no, qué viabilidad tienen estas empresas en el caso de que, como ha sucedido, se acaben las grandes obras de infraestructura en nuestra provincia, etc.

En este afán de estar informados y saber lo que pasa en cada momento para poder decidir con garantías, la institución ha aprobado también su participación en la sociedad de las Cámaras de Comercio que gestionan el servicio Camerdata, una amplia y completa red de banco de datos que permitirá que cualquier



empleado de la corporación pueda acceder a las informaciones económicas y empresariales, ya nacionales como de la CE, que pueden ser de interés para la institución, o para cualquier empresario o profesional de la provincia que la solicite.

dad. Por eso, cuando hace unas semanas el presidente de la institución declaró públicamente que había desigualdades entre las dotaciones universitarias de Ciudad Real y las de otros campos, no tuvo por menos que recordar que “nosotros hacemos muchos esfuerzos por acercarnos a la Universidad, pero a veces vemos que no nos corresponden”.

Antes de que terminara el año 1991, la Corporación Comercial tomó una decisión muy importante dentro del apartado formativo: Solicitar una escuela universitaria de Turismo, un centro pensado para que irradie en nuestra provincia la profesionalización de este sector, de grandes posibilidades, y para que dignifique y profesionalice actividades como la de guía turístico, “maitre”, recepcionista, animador turístico, etc. Todo un mundo de profesiones y actividades, entendió la Cámara, sin cuyo respaldo carece de rigor hacer esfuerzos serios por potenciar el turismo cultural y conegético que ofrece nuestra provincia.

A la espera de que la Consejería de Industria se pronuncie sobre esta petición, la Cámara sigue adelante con otros proyectos, como el de la Corte de Arbitraje, un órgano para dirimir las diferencias que se puedan plantear entre empresarios en su actividad mercantil, y que estará



La asistencia a la feria de Berlín rompió un período de más de cien años en los que la Cámara no había participado en ningún certamen exterior

compuesto por magistrados y abogados de renombre de nuestra provincia, e incluso por comerciantes o industriales caracterizados por su ecuanimidad. Cuando empieza a funcionar esta corte, para cuya composición ya se ha pedido la colaboración de jueces y abogados, las empresas podrán evitar la lentitud de la administración de justicia, e incluso los saltos costes, acudiendo a un órgano que tendrá su sede en la propia Cámara. Se trata de una iniciativa, que como otras tendrá que empezar a calar poco a poco en el empresario manchego, para que vaya descubriendo su efectividad y la agilidad en la

resolución de esos conflictos que siempre surgen en la actividad diaria de las empresas.

Cultura

Pero quizá lo más novedoso de todo el trabajo realizado durante este año por los empresarios que dirigen la institución haya sido ver el antiguo salón de plenos convertido en una sala de exposiciones, por donde ha pasado ya la obra de tres artistas. En los próximos meses habrá otras muestras que irán dejando un patrimonio cultural en la casa, ya que la Corporación

acepta que se lleven a cabo las exposiciones, sólo a cambio de que el artista ceda una de sus obras.

La posibilidad de invertir en arte o el hecho de tomar a la Cámara como una institución donde también se puede hablar de cultura han sido los dos motores principales de esta iniciativa, en la que se incluirá también en el futuro la convocatoria de conferencias o charlas que interesen a empresarios y profesionales o, en fin, todas aquellas actividades de carácter cultural que pueden surgir para dinamizar la casa de la calle de la Lanza y el mundo empresarial de la provincia.

Después de un año al frente de la Cámara de Comercio e Industria y de la Confederación Provincial de Empresarios, Juan Antonio León hace balance pensando que en estos doce meses, no sólo se ha iniciado una acción conjunta entre las dos casas que, asegura, volvería a repetir, sino que el equipo de empresarios que él encabeza ha puesto en marcha un conjunto de iniciativas que acabarán dando mayor protagonismo en el mundo económico a las dos organizaciones empresariales. "Pensamos -afirma- que hay actualmente muchas atribuciones de la Administración que le dan muchos problemas, y que desde las Cámaras se podrían gestionar perfectamente". Entre ellas, se encuentran las ayudas y subvenciones para proyectos empresariales.



HERRERA PÍÑA

Juan Antonio León Triviño

Juan Antonio León: "Las Cámaras deben gestionar competencias empresariales de la Administración"

● *"La unidad de acción entre Cámara y CEOE ha servido para consolidar el mundo empresarial ante la sociedad y las instituciones"*

P.- Hace un año que el equipo que usted encabeza se hizo cargo de la Cámara de Comercio, pero eso significó también que esta institución y la CEOE provincial tuvieran un mismo presidente y casi el mismo co-

mité ejecutivo. Al cabo de un año, cómo ha funcionado esta colaboración estrecha entre las dos casas?

R.- Mi balance es completamente positivo. Creo que nuestras empresas empezarán ya a notar

esta unión y, desde luego, esto ha servido para consolidar el mundo empresarial ante la sociedad y las instituciones. Si me viera de nuevo ante la posibilidad de establecer esta colaboración, sin duda que lo volvería a hacer.

P.- ¿Será esta relación aún más estrecha en el futuro? ¿Que planes tiene al respecto?

R.- Siempre trataremos de que la relación entre las dos organizaciones sea lo más estrecha y fluida posible. Pero hay que

"Las oficinas municipales de promoción empresarial sólo conducen a empresas precarias que, al final, terminan cerrando".

dejar claro que cada una tiene que mantener su independencia y su misión de ayuda al empresario. Lo que no podemos hacer nunca es mezclar ambas casas. Lo difícil es que cada una siga siendo independiente, pero al mismo tiempo exista una gran colaboración, y creo que lo estamos consiguiendo.

P.- ¿Cree usted que este trabajo en conjunto por parte de Cámara y Confederación puede poner las bases para que en el futuro continúe este mismo funcionamiento, aunque cada una de ellas tenga distinto presidente?

R.- Al menos esa es la idea con la que estamos trabajando el equipo de personas que dirigimos la Cámara y la Confederación, y estamos empleando mucho tiempo y esfuerzo para que, el día de mañana, cuando nosotros no estemos, aquí al menos continúe este espíritu de colaboración que creemos tan positivo para el mundo empresarial. En el futuro, el pleno y la junta directiva de cada organización serán soberanos para hacer lo que estimen más conveniente, pero nosotros queremos dejar demostrado ante nuestros sucesores que es positiva y viable esta

unión. Después, claro, que cada uno haga lo que quiera. Nosotros no vamos a condicionar a nadie.

P.- Durante estos doce primeros meses, el equipo de empresarios que usted encabeza ha reclamado mayor protagonismo de la Cámara ante el mundo económico y empresarial. ¿ Cree que ya han conseguido lo que querían, o quizá aún queda mucho por hacer en esta tarea?

R.- Sí, hemos conseguido algo. Hemos logrado más confianza por parte de la sociedad hacia las instituciones que representamos pero, hay que tener en cuenta que es mucho lo que todavía nos queda por hacer. Hemos empezado a andar con paso firme y hemos conquistado mayor protagonismo que, por otra parte, no es más que el que nos corresponde, y lo que nosotros pretendemos es hacer valer esa representatividad y esos derechos que corresponden a una institución como la Cámara de Comercio y también la Confederación de Empresarios.

P.- ¿Hay algunas instituciones o entidades que, actualmente, estén ejerciendo unas atribuciones que cree usted que le corresponden a las or-



"Mi trabajo consiste en coordinar, en conse-

ganizaciones empresariales?

R.- Sí, existen algunas instituciones que se están arrogando una representatividad que les corresponde a los empresarios. Existe mucho aficionado municipal que quiere fomentar el mundo empresarial, y tienen que darse cuenta de que esos son competencias de las Cámaras y las Confederaciones de Empresarios. Lo que deben hacer las Corporaciones municipales es dedicarse a administrar bien los recursos públicos, y dejar las cuestiones estrictamente empresariales a nosotros, sin entrar en oficinas de promoción empresarial o iniciativas simila-

res que, en realidad, no conducen más que a empresas de gran precariedad y que, al final, terminan desapareciendo. Si quieren favorecer a nuestra economía, pueden hacerlo por otros caminos como, por ejemplo, dando facilidades administrativas y fiscales, u otorgando incentivos para que se desarrollen libremente las empresas.

P.- Actualmente se está gestando en España una nueva ley que regulará las Cámaras de Comercio. ¿Cómo cree usted que debe ser esta norma?

R.- En primer lugar, a las Cámaras de Comercio, como a cualquier otra institución, lo mejor que



HERRERA PIÑA

...quir que no chirrie ningún departamento"

puede pasarles es que se deje bien claro cuales son sus funciones. Eso es fundamental. Ahora mismo, no me importa tanto si han de ser diez o cincuenta las competencias que han de tener, lo importante es que se fijen estas y que se determine también claramente cuales son los recursos de los que se han de nutrir. Cuanta más claridad haya sobre este tema, más beneficiosa será para las propias cámaras y los electores.

En cuanto a las competencias concretas que creo que deben tener, nosotros pensamos que hay actualmente muchas atribuciones que tiene la Administración que le dan muchos problemas, y que

desde las Cámaras se podrían gestionar perfectamente. Es el caso de las exportaciones y todo lo relacionado con el comercio exterior, las ayudas y subvenciones a la inversión etc. Todo este tipo de competencias las deberían asumir las Cámaras de Comercio que, como instituciones gestionadas por empresarios, están plenamente capacitadas para ello.

P.- En estos doce meses de mandato han tomado ustedes muchas iniciativas. Con lo que han hecho o iniciado en este año, qué porcentaje de su programa o previsiones al entrar en la Cámara se ha cumplido ya?

R.- Teóricamente, deberíamos haber cumplido el 25 por ciento de nuestras previsiones, puesto que el mandato es de cuatro años, pero creo que lo hemos superado con creces. Estamos muy satisfechos de las realizaciones que hemos llevado a cabo.

P.- ¿Cuáles son, a corto plazo, los objetivos más importantes de esta institución?

R.- En primer lugar tener ya en pleno funcionamiento la estación aduanera. También queremos consolidar los certámenes feriales exteriores, para que nuestras empresas se habitúen a concurrir a ellos y, en el apartado de comercio interior, contar con el pabellón ferial de Ciudad Real a pleno rendimiento y con una ley de comercio interior que regule la competencia entre los pequeños y grandes comercios. Además, no me quiero olvidar de la Corte de Arbitraje. Creo que estos puntos, que ya los tenemos iniciados, pueden ser los más importantes a corto plazo.

P.- El comienzo de la asistencia a ferias extranjeras coincidió con el final de la Semana de la Provincia, y supuso un cambio muy notable en el mundo empresarial. ¿Cuál es la experiencia que obtiene usted de este cambio?

" Las Consejerías de Agricultura e Industria nos animan a seguir asistiendo a las ferias exteriores".

El Trabajo en equipo

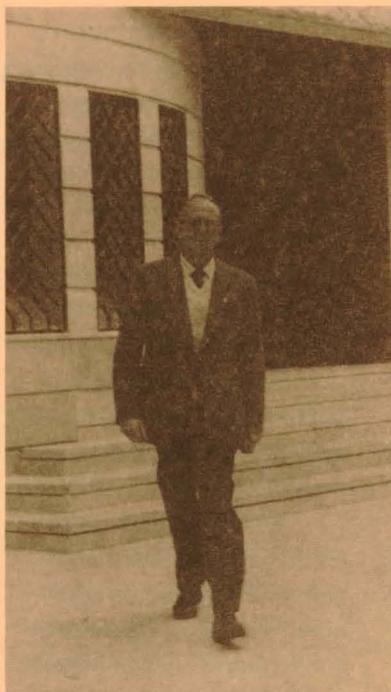
Dice que no se siente líder de los empresarios porque, tanto la Cámara como la Confederación, funcionan gracias a un trabajo en equipo del que forman parte todos sus órganos directivos y los técnico que trabajan en las dos casas. Su papel como presidente, asegura Juan Antonio León, consiste en "coordinar, en conseguir que no chirrie ningún departamento". Pero tiene claro también que presidir las dos organizaciones y dirigir además su empresa, sólo es posible con una gran renuncia a su vida privada, y que su familia es quien paga las consecuencias de ello. Sin embargo, esta renuncia le compensa al comprobar lo que puede conseguir el empresario al organizarse y trabajar en común. "Lo que estoy haciendo yo ahora, dedicando parte de mi tiempo a unas organizaciones empresariales, lo han hecho ya otros y supongo que en el futuro siempre habrá alguien dispuesto a continuarlo. Se trata - entiende Juan Antonio León- de devolver a la sociedad algo que te han dado, que es trabajo y bienestar".

"Lo que más me gratifica de esta renuncia personal -sigue diciendo- es saber que estoy contribuyendo a sacar una provincia adelante y a animar a los empresarios a que se enorgullezcan de su actividad y su profesión. Porque, por suerte, ya no suena mal la palabra empresario, la gente ya es consciente de lo que aporta un empresario a la sociedad, y quienes lo son, se enorgullecen de ello".

"En el pabellón de Ciudad Real se celebrará, al menos, una feria al trimestre".

R.- Son dos cosas distintas. La Semana de la Provincia fue positiva porque sirvió, de alguna manera, como entrenamiento de nuestros empresarios y de las instituciones en la organización y asistencia a ferias. Y como prueba de este balance es que hay tres instituciones que están invirtiendo 500 millones de pesetas en un pabellón permanente, lo que nos va a permitir tener una diversidad de certámenes interiores tan importante como necesiten o quieran los empresarios de la provincia. Pero desde luego, lo de la asistencia a ferias exteriores, (quizá no debería ser yo el que lo dijera, sino los propios empresarios que han estado en ellas), era algo muy necesario. Hasta ahora, hemos visto que hay instituciones que han empezado a confiar en nosotros, como las Consejerías de Agricultura e Industria, que nos han apoyado económicamente y eso nos da ánimos para seguir. Nuestra impresión general es que esta experiencia ha sido muy buena. Las propias instituciones que he citado antes y los empresarios están deseando volver a repetir esta asistencia al exterior.

P.- ¿Qué ideas tiene



HERRERA PIÑA

"Los empresarios hemos conseguido más confianza de la sociedad"

usted acerca del pabellón ferial permanente de Ciudad Real. ¿En qué medida debe participar la Cámara en la gestión u organización de las ferias y cuantas se deben celebrar?

R.- Puede haber tantas ferias como se quiera, siempre que exista esta necesidad. Inicialmente, pretendemos empezar con una trimestral, pero tendremos que ir ajustando poco a poco nuestro calendario con las de otras ciudades y viendo cuales son las fechas más apropiadas para cada certamen, en función de la época del año y las repercusiones que ello pueda tener para el sector que se piense mostrar, y de las ferias similares que se celebren en otros sitios. Habrá que ir consolidando, poco a poco, uno a uno

certámenes autóctonos, sin renunciar a darle toda la categoría nacional e internacional que podamos.

En cuanto al papel que debe jugar la Cámara, creemos debe tener todo el protagonismo posible puesto que se trata de acontecimientos empresariales. Entendemos que la gestión del pabellón debe corresponder a la Cámara de Comercio, junto con el patronato que se cree para la explotación de ese recinto.

P.- ¿Es posible concebir también ese pabellón como un lugar donde una empresa determinada presente un nuevo producto o lance al mercado algo nuevo, que actualmente realiza por otros medios?

R.- Perfectamente. No tenemos unas ideas cerradas, atenderemos todas las posibilidades que se presenten.

P.- ¿Cómo ve usted actualmente la evolución del empresario de la provincia. Qué virtudes y qué defectos destacaría?

R.- El empresario se caracteriza por lo mismo que la mayoría de los manchegos, y es por la independencia, individualismo y falta de comunicación entre nosotros mismos. Con el paso del tiempo

"La palabra empresario ya no suena mal, y quienes lo son se enorgullecen de ello".

estamos superando esto, vamos siendo más comunicativos, ya no vemos nuestros compañeros de profesión como enemigos, sino simplemente como competidores, y esto hace que vayamos avanzando por un buen camino, que nos estemos profesionalizando. Prueba de ello es que Ciudad Real es una de las provincias que menos suspensiones de pagos tiene, porcentualmente, respecto a otras, y eso quiere decir que existen pocos fracasos empresariales.

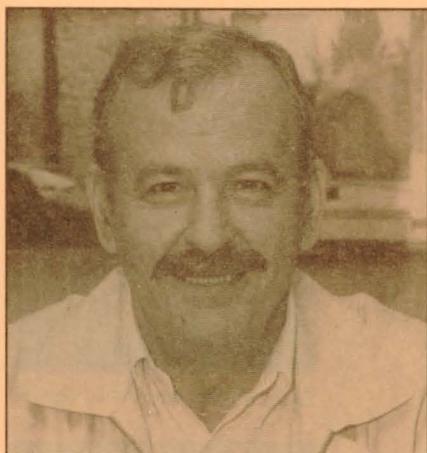
Hemos pasado de ser empresarios agrícolas, transformados después a otros sectores, a crear una base empresarial, industrial y de servicios, bastante sólida.

P.- ¿Cómo ve la evolución de nuestra economía provincial? Se están terminando las grandes inversiones públicas

R.- Hemos entrado en un período de recesión importante, pero entiendo que, si se pone en marcha, como está previsto, el segundo grupo térmico de Puertollano, nuestra provincia puede ser una isla dentro de la recesión a nivel nacional. De todas maneras, yo aconsejo que estemos todos muy expectantes.

Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

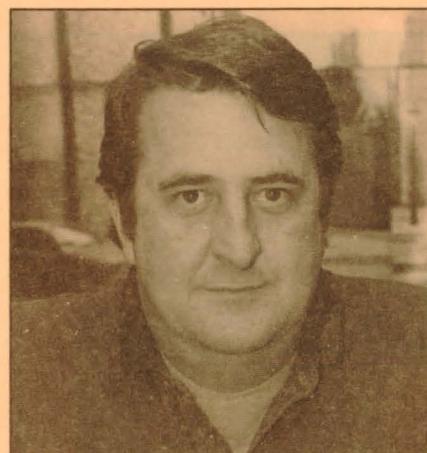
Comité Ejecutivo



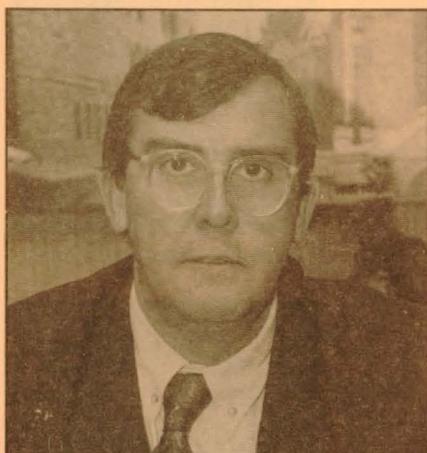
Saturnino Palomares López-Cano
(Vicepresidente primero)



Juan Antonio León Triviño (Presidente)



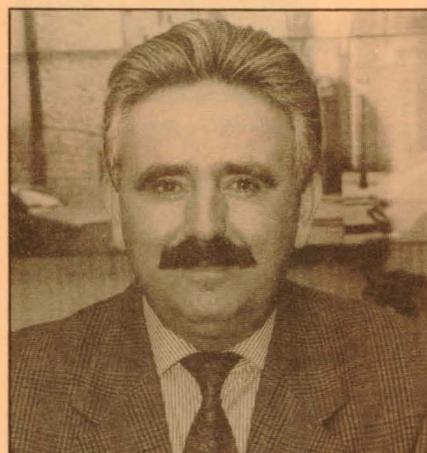
Vicente Buendía Sáez (Vicepresidente
segundo y coordinador Comisión Comercio
Interior)



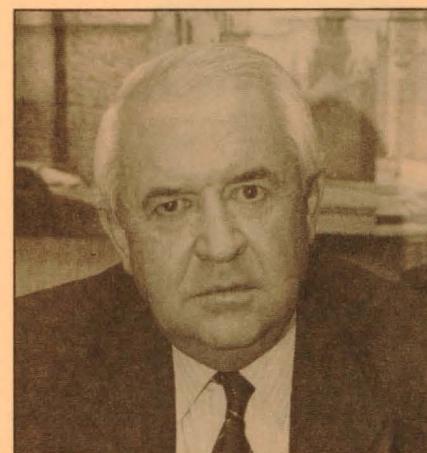
Javier Ruiz Abad (Contador, responsable
del área financiera)



José García Casanova (Tesorero y
coordinador de la Comisión de Turismo)



Jesús Bárcenas López (vocal,
coordinador de la Comisión de Industria)



Emilio Madrid Jorreto (vocal,
coordinador de la Comisión de
Comercio Exterior)

Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Vocales



Domingo Luis Sánchez Miras
(Deleg. P. Industria y Turismo)



José Macías Valls



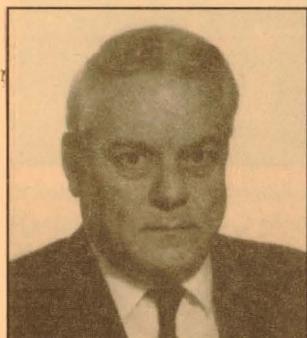
Manuel Risco Castillo



Víctor-Jesús Vinuesa de la Cruz



Jaime Sánchez Escribano



Rogelio Burgos García



José María Muela



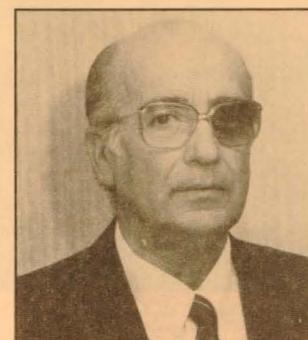
Rafael Díaz Salazar



Esteban Jurado Babiano



Santiago Hueso Montón



Rafael Valero López

Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real



Manuel Ledesma Rey



Manuel Carmona Rubio



Antonia Simancas Sánchez



Ceferino Mozos Cid



Cristóbal Jiménez Serrano



Juan Cruz Gallego



Millán Aguilar Mazarro



Francisco Sánchez Ocaña

Vocales Cooperadores



*Pedro Barato Triguero
(Presidente Nac. ASAJA)*



*Alvaro Maldonado Fernández
de Tejada (Sect. Confd. Prov.
de Empresarios)*



*Antonio Cañamero Martín
(Dtor. de Zona de Banesto)*

AL SERVICIO DEL EMPRESARIO

**CAMARA OFICIAL DE
COMERCIO E INDUSTRIA**



**CONFEDERACION
PROVINCIAL
DE
EMPRESARIOS**
CEPYME



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 e 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, INEN, 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.