

oferta y demanda no se entienden

2.000 OFERTAS DE EMPLEO NO ENCUENTRAN TRABAJADOR

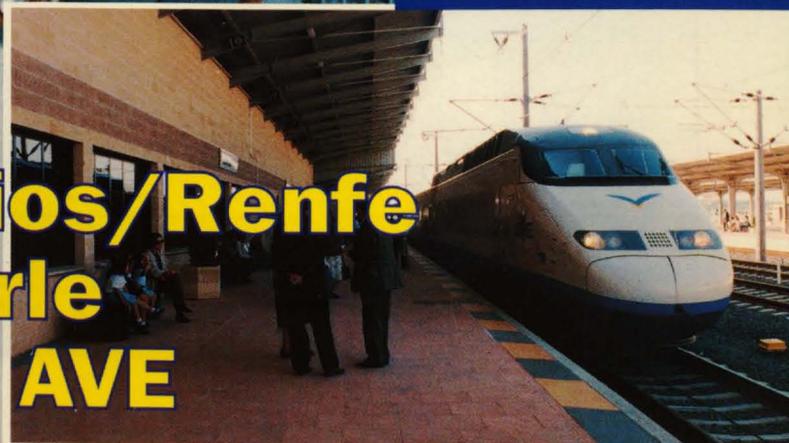
mensual de
economía de
Ciudad Real

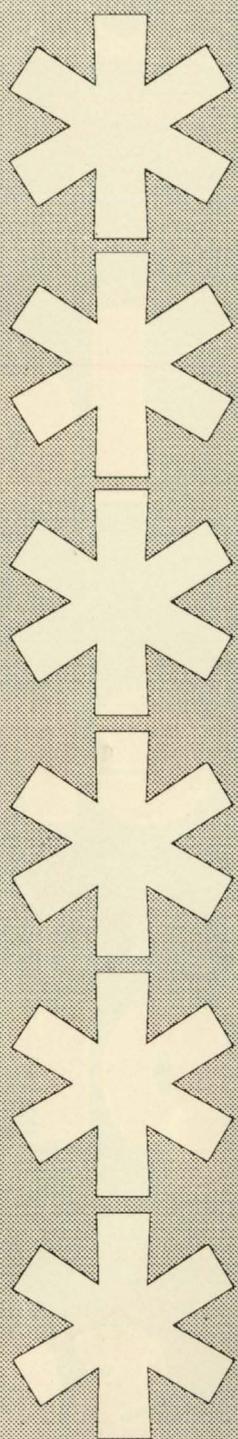
Año II - nº 7 - Mayo 1992

la
em
pre
sa

LA EXPORTACION ALIMENTARIA
SE DISPARA
DIEZ BODEGAS
ASISTEN A VIBEXPO

Convenio
Empresarios/Renfe
para sacarle
partido al AVE





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

Así es La Tribuna
El Periódico de Ciudad Real

IBM PS/2. A la Vanguardia en Tecnología.

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

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

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

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



IBM Socio Colaborador en Informática.

EXP 92

IBM Socio Tecnológico en Informática.

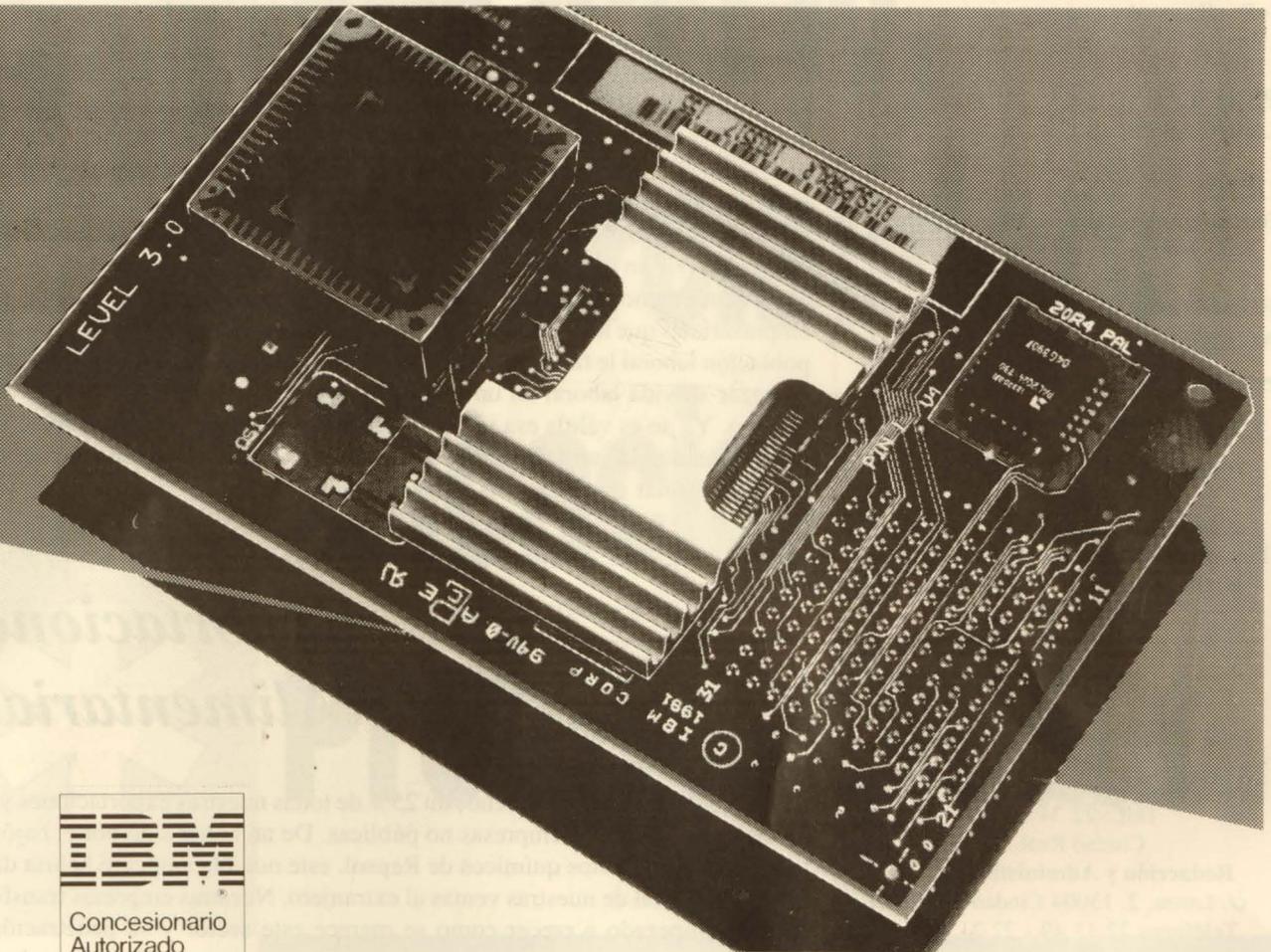
© IBM, 1992.

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

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

(2) i386™ SX a 20 Mhz.

™ i386 SX es marca de Intel Corp.



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

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



Mecanización y Cálculo, S.A.

PUESTOS OFERTADOS POR LAS EMPRESAS DURANTE 1991 POR COMARCAS					
OFICINA	PUESTOS OFRECIDOS EN 1991			PUESTOS CUBIERTOS	PORCENTAJE DE PUESTOS CUBIERTOS
	NOMINADOS	GENERICOS	TOTAL		
ALCAZAR	2692	314	3.006	2.917	97,04
ALMADEN	1046	413	1.459	1.431	98,08
ALMAGRO	1980	187	2.167	2.133	98,43
CIUDAD REAL	12224	2.690	14.914	13.762	92,28
DAIMIEL	2588	351	2.939	2.967	100,95
MANZANARES	3150	479	3.629	3.555	97,96
PIEDRABUENA	1098	537	1.635	1.554	95,05
PUERTOLLANO	7138	789	7.918	7.860	99,27
LA SOLANA	1692	260	1.950	1.835	94,01
TOMELLOSO	3055	625	3.680	3.412	92,72
VALDEPEÑAS	5924	595	6.519	6.326	97,04
V. INFANTES	2261	398	2.659	2.588	97,33
TOTAL	44.848	7.629	52.477	50.340	95,93

Fuente: INEN

2.000 empleos quedaron sin cubrir en 1991 por el desajuste entre oferta y demanda

● *Mientras lo que más solicitan las empresas de la provincia son albañiles, en las listas de parados del INEM predominan los empleados administrativos*

2.137 ofertas de trabajo que realizaron las empresas de la provincia el año pasado, quedaron sin cubrir porque en las listas de parados del INEM no existía la cualificación o las personas necesarias para ocupar dichos puestos. El desajuste entre la oferta y la demanda laboral en nuestra provincia hace que, mientras lo que más solicitan los empresarios son albañiles, los puestos que más ofrece el INEM son empleados administrativos. En la escala de demandas de las empresas, esta última profesión se encuentra en el puesto número siete. La Dirección Provincial del INEM se ha

propuesto acabar con esta situación programando cursos para formar a trabajadores en aquellos oficios o profesiones que tienen salida, pero con el compromiso de las empresas de que, acabado este período formativo, contratarán a los mismas. Mientras, los nuevos aires que ha impuesto en este instituto el decreto del Gobierno sobre prestaciones han llevado al director provincial, Julián Aguirre, a lanzar una idea ante los alcaldes: Hay que acabar con la cultura del subsidio, enseñar a los parados a pescar, a crear su propia empresa, antes que proporcionarles un pez cada día.

Los datos que maneja el INEM muestran que, durante el año pasado las empresas de la provincia ofertaron 52.477 empleos, de los que se cubrieron solamente 50.340. De esta cifra, casi 45.000 corresponden a contratos "nominados" en la terminología oficial, o lo que es lo mismo, aquellos que se celebran entre empresario y trabajador sin pasar previamente por el INEM, una instancia a la que ambas partes se limitan a comunicar que han llegado a un acuerdo para establecer la relación laboral. El papel del instituto de empleo como agencia de colocación se lleva a cabo en las ofertas "genéricas" de las empresas, es decir, en los casos en que un empresario acude a la institución laboral pidiendo cierto número de trabajadores con determinada cualificación. En este apartado, el INEM recibió en 1991 7.629 ofertas de empleo de las empresas, de las que sólo pudo satisfacer poco más de

cinco mil, un 10% de todo el empleo que se creó en la provincia.

Si se analiza este desajuste por comarcas, se puede observar que la de Ciudad Real es la que mayores dificultades presenta a la hora de encajar oferta y demanda, ya que por cada cien puestos de trabajo que ofrecieron las empresas, sólo se cubrieron 92, un porcentaje al que se aproxima mucho Tomelloso, mientras dos puntos por encima se sitúa la comarca de la Solana.

Por contra, donde se produce un mayor índice de ajuste entre oferta o demanda laboral es en Infantes y Puertollano, comarcas donde las respectivas oficinas del INEM pueden atender más del 99 por ciento de las ofertas de empleo de las empresas. No obstante, el desajuste oferta demanda supera el 25% en los empleos "genéricos".

La explicación clara de que se registren más de dos millares de ofertas que no encuentran el trabajador adecuado en una provincia con alto índice de desempleo, se encuentra al analizar las preferencias de trabaja-

dores y empresarios. Siempre según la información facilitada por la delegación provincial del INEM, el puesto de trabajo

más demandado por las empresas es el de albañil, dada la importancia creciente que la construcción está teniendo, o al menos ha tenido hasta el año pasado en nuestra provincia. Le siguen en importancia los puestos de peón de construcción, peón en general, maquinista de confección, aprendices en general, peón maquinista, administrativos, dependientes del comercio, limpiadoras y en el lugar número diez camareros. Por contra, el puesto en

Un 10% del empleo que se creó en la provincia en 1991 fue gestionado por el INEM

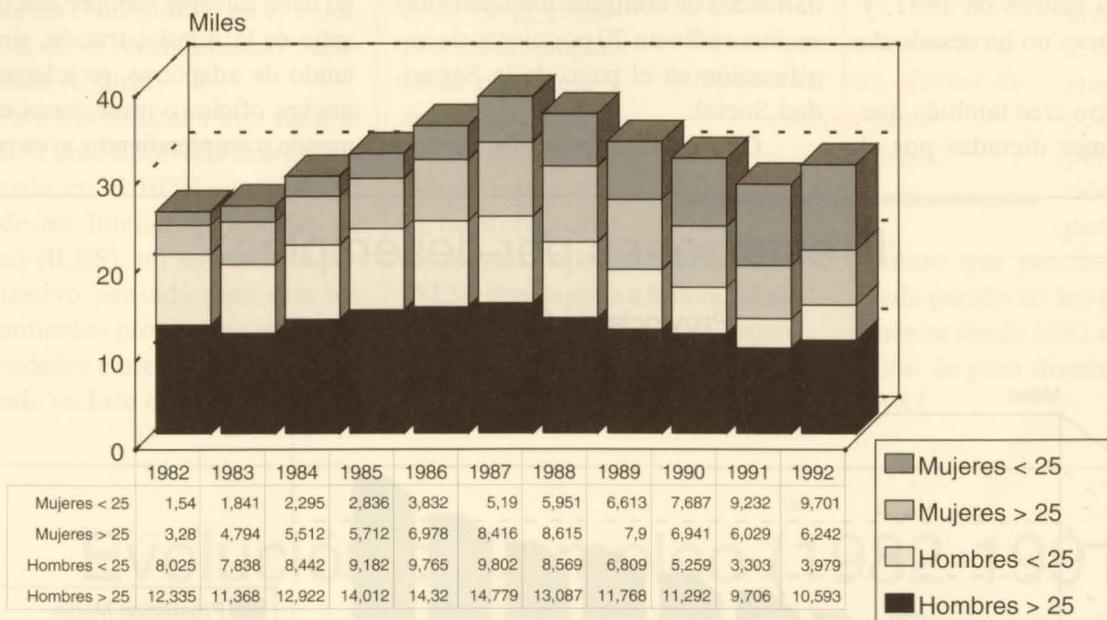
PARO REGISTRADO POR NIVEL ACADÉMICO (31-12-1991)

NIVEL ACADÉMICO	1991	%
Analfabetos	18	0,06 %
Estudios Primarios	4.682	15,91 %
Certificado Escolar	10.584	35,96 %
E.G.B.	9.618	32,96 %
B.U.P.	1.566	5,32 %
Formación Profesional	1.591	7,16 %
Títulos Medios	526	1,79 %
Titulados Superiores	329	1,12 %
TOTAL	29.431	

Fuente INEM

Paro registrado por sexo y edad

Provincia de Ciudad Real



el que hay un mayor número de parados dispuestos a trabajar es el de administrativo, le sigue peón de construcción, mozo o mujer de limpieza, peón en general, operario de máquina de confección, dependiente de comercio y trabajador agrícola.

Baja Formación

Como se puede observar, la gran mayoría de los trabajadores que buscan las empresas, y

de los puestos que buscan los parados corresponden a niveles formativos bajos, encuadrados casi siempre en la formación profesional, ya que el perfil de los, aproximadamente 43.000 parados que había en la provincia al 31 de diciembre pasado muestra que más del 65 por ciento de los mismos disponían solamente

El 65% de los parados sólo dispone del certificado escolar o estudios de EGB.

del certificado escolar o estudios de EGB. De estos 43.000, entre los que se incluyen alrededor de 13.000 personas que, aunque tienen alguna ocupación, figuran como demandantes de empleo para mejorar su posición o completarla con otro puesto, los que menos problemas encuentran

para colocarse son los titulados universitarios, pues sólo el 1,3 por ciento de los parados cuentan con este nivel formativo. Le sigue el grupo de titulados medios, con apenas un 2 por ciento de paro dentro del conjunto.

Del total de parados que había en la provincia el pasado 31 de diciembre, más de las tres cuartas partes contaban con un nivel formativo no superior a los estudios de Educación General Básica.

El perfil de los puestos de trabajo que, a pesar de contar con oferta empresarial, se quedan sin cubrir, es muy similar al anterior, pero incluye también un 1,3 por ciento de titulados superiores, lo que quiere decir que las empresas no satisfacen totalmente su deseo de captar a empleados con formación universitaria.

Cursos

La existencia de esta demanda empresarial ha llevado al INEM a programar, durante este año, un total de 52 cursos formativos dirigidos a 656 personas. Pero estos cursos ya no se realizan de una manera genérica, sino una vez determinado el hueco por cubrir y contando con el compromiso expreso de la empresa o empresas que demandan a estos trabajadores de que, cuando termine el curso sufragado por el INEM, los

trabajadores serán contratados por aquellas. Esta es, a juicio de Julián Aguirre, la única y efectiva manera de atajar un problema que, a su juicio, no se puede permitir una provincia donde el número de parados era de 30.000 a finales de 1991, y que desde entonces no ha cesado de crecer.

Pero Aguirre cree también que las nuevas normas dictadas por el

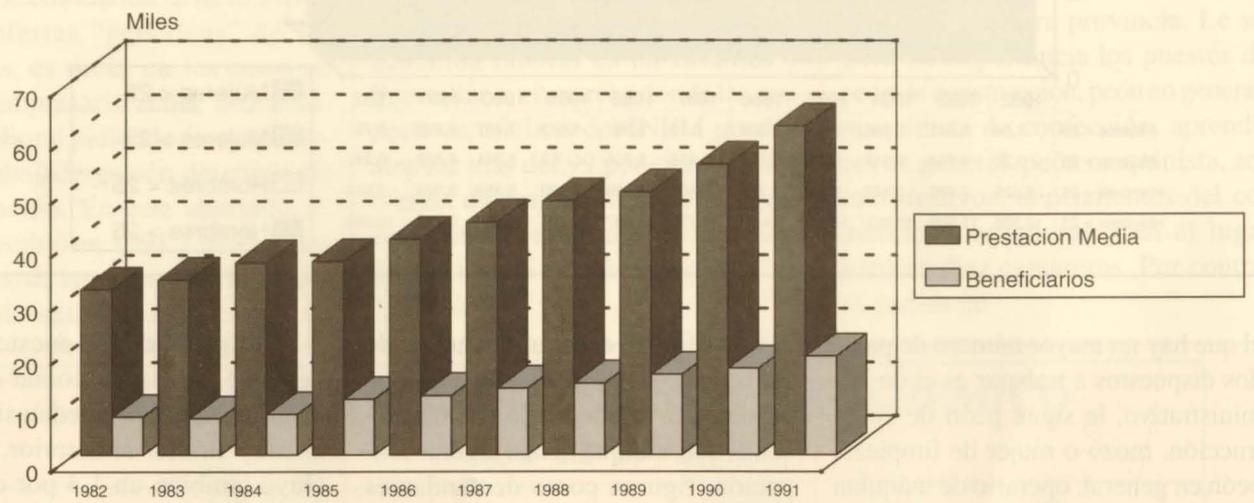
500.000 pesetas que concede la Administración a las empresas que decidan convertir en estable los empleos de formación o prácticas ha empezado ya a dar sus frutos entre algunas empresas, que con las modalidades de contratación anteriores recibían sólo un 70 por ciento de bonificación en el pago de la Seguridad Social.

Con este conjunto de nuevas

rector provincial, Julián Aguirre, afirma sin rodeos que su intención última es "acabar con la cultura de subsidio". Y detrás de esta afirmación se encuentra un deseo de hacer llegar al parado la idea de que su situación de inactividad no debe salvarse siempre con un subsidio de la Administración, sino tratando de adaptarse, reciclarse hacia nuevos oficios o profesiones con demanda y emprendiendo, si es posible,

Prestaciones por desempleo

Provincia de Ciudad Real



	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Prestación Media	30,868	32,703	35,931	36,143	40,250	43,419	47,398	49,055	54,227	61,419
Beneficiarios	7,087	6,820	7,580	10,373	11,074	12,401	13,351	15,008	16,158	18,471

Gobierno sobre el funcionamiento del INEM y las prestaciones que realizan van a contribuir asimismo a disminuir este problema, ya que las personas en paro que reciban subsidio no podrán negarse a desempeñar un puesto de trabajo para el que estén capacitados profesional y físicamente, aunque no coincida exactamente con su profesión.

Por otro lado, el director provincial afirma que la subvención de

perspectivas, el Instituto Nacional de Empleo espera que en los próximos meses el desempleo empiece a bajar notablemente en la provincia, gracias también a la mayor demanda de contratación que registran los meses de verano.

Pero las nuevas intenciones de este departamento van mucho más allá en el deseo de liberalizar el mercado de trabajo y ajustarlo más a las demandas de cada momento y lugar. El di-

alguna actividad de autónomo o empresario que le permita ganarse la vida por sus propios medios.

El pasado 9 de abril, Aguirre reunió en la capital a casi 70 alcaldes de la provincia y les dirigió un mensaje que espera vaya calando poco a poco en sus tradicionales hábitos sobre la política de empleo de los ayuntamientos. Las Corporaciones Municipales deben conseguir que los parados promuevan una empresa

o adquieran una formación con futuro, antes que crear ellas mismas empleo para ocuparlos en obras públicas. "Queremos que la gente sea emprendedora, que intente buscarse su propio empleo, y que no piense siempre en el subsidio o en el trabajo que le da su Ayuntamiento", afirma Julián Aguirre.

Para llevar a cabo esta idea, el INEM ha desempolvado una norma publicada en el BOE en 1986. Se trata de las Iniciativas Locales de Empleo (ILES), un mecanismo administrativo pensado para que los ayuntamientos promuevan este afán emprendedor entre los parados, participando incluso en el capital de al-

gunas de las empresas que éstos puedan llevar a cabo.

En última instancia, explica Aguirre, esta actitud de su departamento viene justificada tras una observación minuciosa de la evolución del desempleo en la provincia y del dinero que se destina al subsidio. Después de procesar en el ordenador todos estos datos, los directivos del INEM han llegado a la conclusión de que hay que atajar con urgencia el nuevo incremento del paro que ha empezado a registrarse des-

de principios de este año, después de haber mostrado un descenso sostenido desde 1987. No se puede permitir, viene a decir Aguirre, que el número de parados siga creciendo

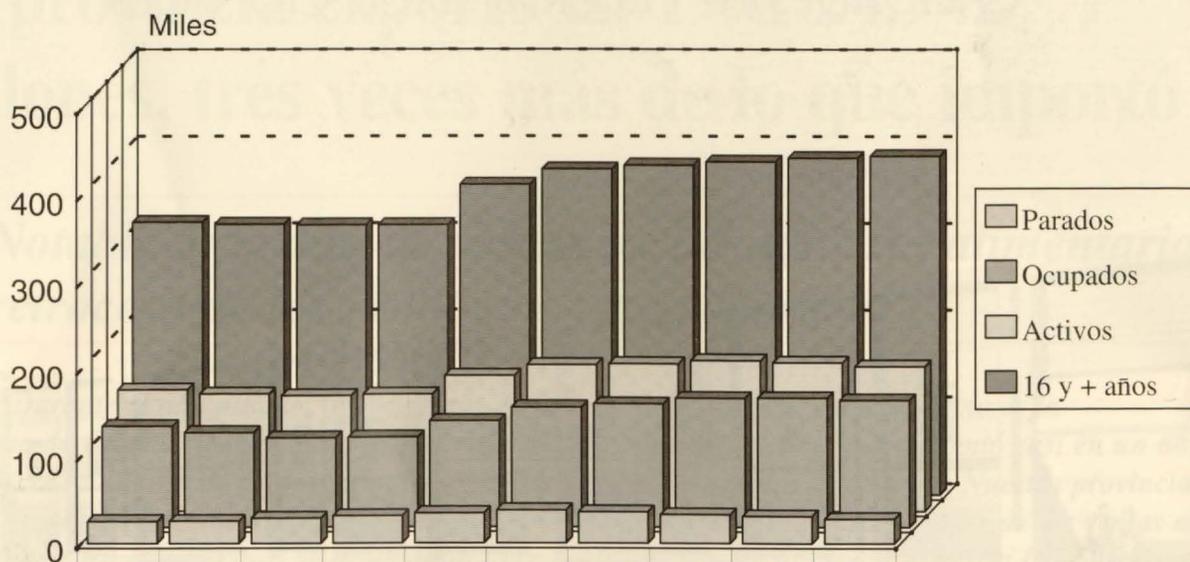
mientras se desperdician al año más de 2.000 ofertas de empleo, pero tampoco es asumible por la Administración que los gastos por subsidio y el

dinero que percibe como medida cada parado no hayan cesado de aumentar desde 1982 a pesar de que el total de paro disminuyó a partir de 1987.

Las empresas no cubren plenamente sus ofertas de empleo para universitarios.

Evolución del empleo (1982-1991)

Provincia de Ciudad Real



	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Parados	25,72	25,841	29,171	31,742	34,842	38,181	36,233	33,087	31,178	28,27
Ocupados	116,1	109,1	102,78	103,3	122,23	137,9	141,7	148,4	148,6	146,2
Activos	139,6	134,9	132,68	134,1	155,58	168,2	169,3	173,1	171,1	166,5
16 y + años	314,2	311,8	310,73	310,93	357,3	375,2	379,6	383,6	387,8	390,1

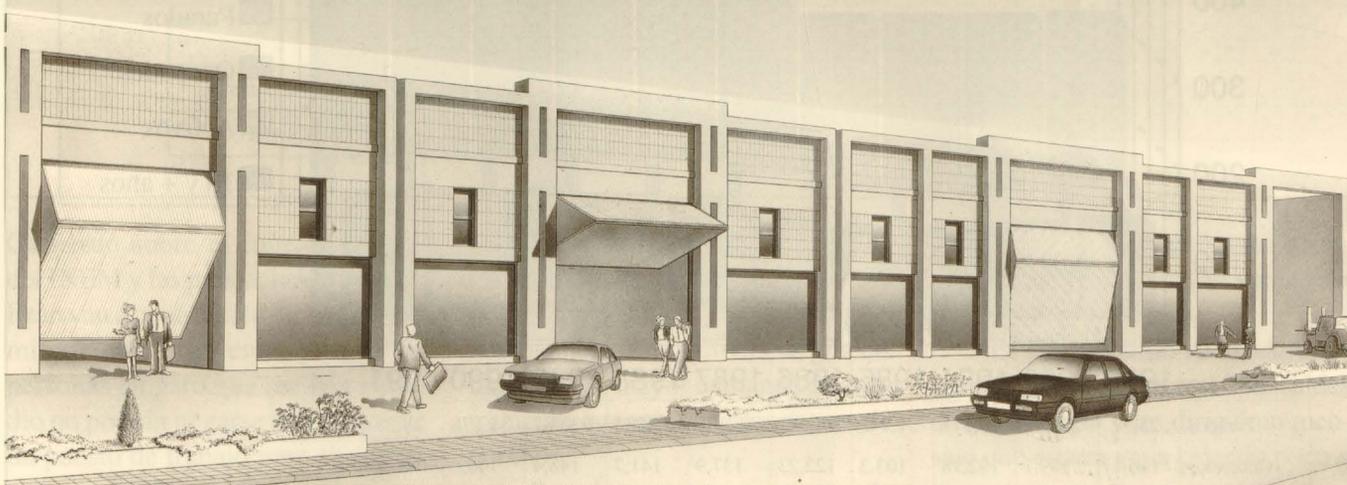
Fuente: INEM

SIN COMPETENCIA

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

POLIGONO COMERCIAL "LA ESTRELLA"

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



PROMOCIONA
Y VENDE:
COINSA
(GRUPO FUTURO)

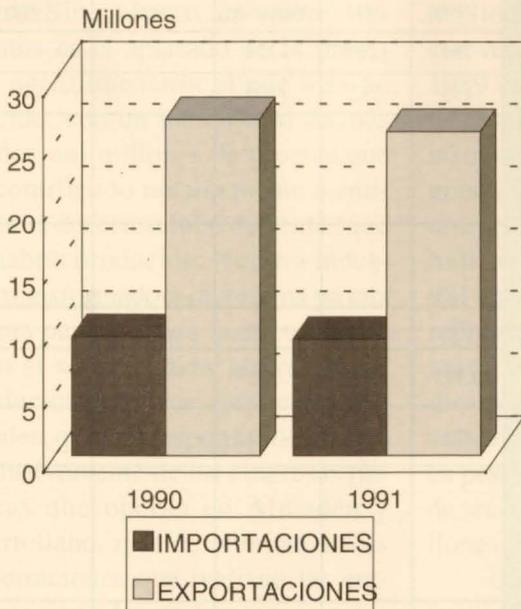


FUTURO

CIA. MERCANTIL DE NEGOCIOS, S.A.

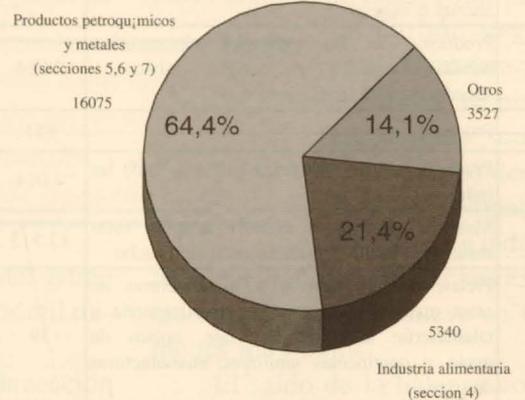
CIUDAD REAL
Tel.: 21 05 15
C/ Ciruela, 5-bajo

Importaciones - Exportaciones 1990-91



Exportaciones 1991

Provincia de Ciudad Real



Elaboracion propia

La provincia exportó en 1991 24.942 millones, tres veces más de lo que importó

● *Notable aumento de ventas de la industria alimentaria, y retroceso de los productos petroquímicos*

Durante el año pasado, las empresas de la provincia de Ciudad Real exportaron por valor de 24.942 millones de pesetas e importaron por 8.311, según datos de la Dirección General de Aduanas. En ambos casos se produjo un ligero retroceso respecto a 1990, ya que las ventas al exterior bajaron 550 millones y las compras a los proveedores de fuera en 180. Esta disminución, que los directivos de la Cámara de Comercio atribuyen al menor crecimiento económico de ese año respecto a 1990, no afectó sin embargo al principal sector exportador de las empresas

privadas de la provincia, como es la agroalimentación, que aumentó casi en un 60 por ciento su ventas al exterior. Nuestra provincia acaparó casi una tercera parte de las ventas al extranjero de la región. Francia fue nuestro principal comprador y también el país que más nos vendió, seguido de Italia y Alemania, mientras que la Comunidad Europea es, con diferencia, nuestro principal cliente en el mundo, ya que adquiere casi las tres cuartas partes de nuestras exportaciones y nos vende más de la mitad de las importaciones.

Comercio exterior de la provincia de Ciudad Real (en millones de pesetas)

Sección		EXPORTACIONES			IMPORTACIONES			Saldo Balanza comercial	
		1990	1991	Variación	1990	1991	Variación	1990	1991
1	Animales vivos y productos del reino animal	843	412	-431	781	1.055	+274		
2	Productos del reino vegetal	1.000	633	-377	173	282	+109		
3	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal	895	981	+86					
4	Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabajo elaborado	3.264	5.340	+2.076					
5	Productos minerales	851	2.148	+1.297	73	209	+136		
6	Productos de las industrias químicas o de las industrias conexas	4.014	3.226	-778	3.599	2.813	-786		
7	Materias plásticas y manufacturas de estas materias; caucho y manufacturas de caucho	13.513	10.701	-2.812	425	253	-172		
8	Pieles, cuero, peletería y manufacturas de estas materias; artículos de guarnicionería y talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares; manufacturas de tripa.	39	57	+18					
9	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera; corcho y manufacturas de corcho; manufacturas de espatería o de cestería	13	0	-13	138	166	+28		
10	Pasta de madera o de otras materias fibrosas; desperdicios y desechos de papel o cartón; papel y sus aplicaciones	7	0	-7	142	91	-51		
11	Materias textiles y sus manufacturas	62	177	+115	256	409	+153		
12	Calzado, sombrerería, paraguas...	3	0	-3					
13	Manufacturas de piedra, yeso, cemento, productos cerámicos, vidrio	24	0	-24	145	219	+74		
15	Metales comunes y manufacturas de estos metales	269	268	-1	390	431	+41		
16	Máquinas y aparatos, material eléctrico; aparatos de grabación y reproducción de sonido e imagen	655	770	+115	1.814	1.347	-467		
17	Material de transporte	16	64	+48	359	253	-106		
	Otros productos	24	165		196	724			
	TOTAL	25.492	24.942	-550	8.491	8.311	-180	+17.001	+16.631

Fuente: Dirección General de Aduanas. ICEX

El análisis de las principales partidas exportadoras muestra que el principal descenso de ventas se da en las empresas públicas dedicadas a la industria petroquímica de Puertollano, ya que las materias plásticas y sus manufacturas, que acaparaban más de la mitad de todas las exportaciones en 1990, han descendido el año pasado en casi 3.000 millones de pe-

setas. Del mismo modo, la sección referida a los productos de la industria química ha pasado de 4.014 millones en 1990 a 3.226 en 1991. Ambos descensos han afectado notablemente al conjunto de las exportaciones que, de no haber sido por esa disminución, habrían

registrado un aumento notable, ya que en el resto de las secciones más importantes se han registrado un aumento, mientras que los descensos se han producido en unos apartados que cuentan poco en el conjunto.

La sección quinta en el arancel aduano comunitario, que se refie-

La industria alimentaria ha duplicado sus exportaciones desde 1989

re a los productos minerales, es la que mayor incremento relativo ha experimentado, pues el total de ventas se ha más que duplicado de un año a otro. Sin embargo, en valores absolutos es el apartado de la industria agroalimentaria el que más ha crecido, con un incremento de más de dos mil millones de pesetas que ha contribuido notablemente a aminorar el descenso total de ventas que se habría producido. Nuestra industria transformadora representa ya una quinta parte de toda la exportación, pero si se exceptúan las ventas de productos químicos, plásticos y minerales, que son responsabilidad casi exclusivamente de las empresas públicas que operan en Almadén y Puertollano, más de la mitad de las exportaciones que realizan las empresas privadas de la provincia corresponden a este tipo de industrias,

centradas principalmente en la elaboración de vinos, quesos y conservas.

En dos años, estas industrias han logrado prácticamente duplicar sus ventas al extranjero, ya que en 1989 el total era de 2.790 millones de pesetas. Otro sector que evolucionó también favorablemente fue el de grasas y aceites, que logró pasar de unas ventas de 895 millones en 1990 a 981 en el 91, lo que representa aproximadamente un diez por ciento de aumento y lo colo-

ca prácticamente al borde del grupo de secciones que superan los mil millones de pesetas.

En la primera y segunda sección (animales vivos y productos del reino animal, y productos del reino

vegetal) es donde se producen los descensos más importantes.

Saldo positivo

El resto de las partidas, a excepción de las máquinas y aparatos eléctricos y los metales, son prácticamente testimoniales en el conjunto exportador de la provincia, e incluso algunas de ellas, como madera, carbón vegetal, pasta de madera o manufacturas de piedras (secciones nueve, diez y trece) desaparecen del cómputo exportador. La industria

textil ha logrado triplicar sus exportaciones, aunque se nueve en volúmenes muy bajos.

El saldo de la balanza comercial de la provincia sigue siendo claramente positivo, pues la diferencia entre exportaciones e importaciones arroja una cobertura favorable, y el total de ventas al extranjero triplica el valor de todo lo que importamos. Incluso dejando al margen las exportaciones de la empresas públicas, nuestra balanza comercial arroja una situación de superávit, ya que el conjunto de ventas de las empresas privadas supera los 8.300 millones de pesetas que importamos en 1991.

Dentro del apartado de importaciones, si se exceptúan los productos químicos, lo que más ha interesado a nuestras empresas ha sido la maquinaria y el materia eléctrico (sección 16), unas compras que se utilizan habitualmente para valorar la renovación técnica y tecnológica de las empresas y que, presumiblemente, a causa de ese menor crecimiento de 1991 respecto a ejercicios anteriores, ha sufrido un deceso de 467 millones con respecto al año anterior, al pasar de 1.814 a 1.347 millones de pesetas.

Los datos facilitados por la

Ciudad Real aporta casi 1/3 de las exportaciones regionales y un 10% de las importaciones

Sensible mercado petroquímico

La inestabilidad internacional provocada por la guerra del Golfo Pérsico y la incertidumbre que ha caracterizado los acontecimientos políticos en el Este de Europa, han sido dos factores decisivos que han condicionado un retroceso en las ventas al exterior de productos químicos durante 1991. "Los mercados de estos productos son muy sensibles a cualquier acontecimiento. El descenso de las ventas ha sido general en toda la industria química europea y mundial", ha explicado a "La Empresa" el jefe de recursos humanos de "Repsol Química" de Puertollano, Marcos Medina, una fábrica que exporta habitualmente el 40 por ciento de su producción y que, por tanto, se ha visto muy afectada por la inestabilidad internacional del año pasado.

La empresa puertollanera, cuyas ventas al exterior superan los 10.000 millones de pesetas, vende a los principales países comunitarios grandes cantidades de polímeros, polietileno, estileno, butadieno y otros compuestos químicos que se utilizan tanto en la industria automovilística, como en la del calzado o la construcción. Decenas de camiones salen diariamente de la ciudad industrial con destino a Francia, Italia, Alemania y el Benelux, principalmente, países en los que "Repsol Química" cuenta con delegaciones comerciales.

Según Medina, para el segundo semestre de este año se espera una reactivación internacional en los mercados de estos productos, por lo que el estancamiento o descenso que viene padeciendo la empresa Puertollanera desde principios de 1991 podría cambiar positivamente de rumbo.

Dirección General de Aduanas muestran cómo la provincia de Ciudad Real asume por sí sola casi una de cada tres pesetas que exporta Castilla-La Mancha, pues el total regional asciende a 83.405 millones de pesetas, mientras el de Ciudad Real es de 24.942. Por contra, Castilla-La Mancha importó el año pasado por valor de 117.919 millones de pesetas, lo que equivale a decir que de ese total, la provincia de Ciudad Real asumió solamente en torno al diez por ciento. De hecho, el saldo comercial de la región muestra un abultado déficit que se ha duplicado entre 1990 y 1991, al pasar de -17.790 millones de pesetas a -34.523. La presencia en Puertollano de la industria petroquímica, con una notable actividad exportadora, es la responsable principalmente de esta importante apor-

Francia es el país al que más le venden y le compran nuestras empresas

tación de la provincia de Ciudad Real al comercio exterior de Castilla-La Mancha, si bien la exportación de nuestra provincia, al margen del citado complejo petroquímico, ha logrado superar el año pasado el total de nuestras importaciones, con lo que, a diferencia de la región, que muestra un déficit crónico incluso todos los meses del año, excepto febrero, nuestro saldo comercial arroja cifras mensuales positivas o equilibradas gracias a una diferencia de 16.000 millones entre exportaciones e importaciones.

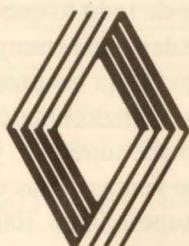
Francia: Primer cliente y proveedor

La clasificación de esta actividad comercial exterior por países revela claramente la importancia de

Francia para nuestras empresas, pues el año pasado fue el país que más nos compró (3.949 millones) y también al que más le compraron nuestras empresas (1.979 millones). Le siguen en importancia Italia (3.400 millones en ventas y 1.281 en compras) y La República Federal de Alemania (2.812 y 1.245 respectivamente).

En conjunto, estos tres países comunitarios, además de Portugal, Reino Unido y Holanda compraron casi las tres cuartas partes de nuestras exportaciones.

La importancia de la CE en nuestro comercio exterior queda de manifiesto también en el hecho, ya revelado por la encuesta de exportadores que llevó a cabo la Cámara de Comercio a finales del año pasado, de que por cada tres empresas de la provincia que venden sus productos al exterior, dos tienen clientes en algún país comunitario.



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



Principales países receptores de nuestros productos	
Francia	3.949
Italia	3.400
Alemania R.F.	2.812
Portugal	2.591
Reino Unido	1.609
Países Bajos	948
Suecia	618
Marruecos	525
China	519
Bélgica-Luxemburgo	493

Importaciones/países a los que más les compramos	
Francia	1.979
Italia	1.281
Alemania R.F.	1.245
Estados Unidos	713
Países Bajos	687
Bélgica-Luxemburgo	631
Portugal	561
Reino Unido	247
Dinamarca	220
Suecia	119

(Cifras en millones de pesetas)

EVOLUCION MENSUAL COMERCIO EXTERIOR								
Mes	ENE/DIC. 91				AÑO 1990			
	import.	export.	saldo	cobert. %	import.	export.	saldo	cobert. %
Enero	731	2.324	1.593	317,95	619	1.868	1.249	301,74
Febrero	519	2.913	2.934	561,17	480	2.645	2.165	550,98
Marzo	695	2.459	1.764	353,62	675	1.789	1.114	265,10
Abril	904	2.622	1.718	289,97	730	1.895	1.164	259,40
Mayo	824	1.926	1.102	233,75	898	1.772	873	197,15
Junio	749	1.819	1.070	242,93	694	1.853	1.159	266,99
Julio	761	1.915	1.154	251,66	707	1.681	973	237,60
Agosto	610	1.440	829	235,76	790	2.029	1.239	256,76
Septiemb.	514	1.504	990	292,60	717	2.345	1.628	327,07
Octubre	677	2.291	1.614	338,10	859	2.406	1.546	279,96
Noviembre	632	1.811	1.178	286,15	769	3.216	2.446	417,78
Diciembre	690	1.510	1.220	276,82	553	1.811	1.258	327,58
TOTAL	8311	24.942	16.630	300,09	8.496	25.317	16.820	297,97

(Cantidades en millones de pesetas)



OFERTA ESPECIAL PARA EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA

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

**PRECIO 4.500 PTAS.
TODO INCLUIDO**

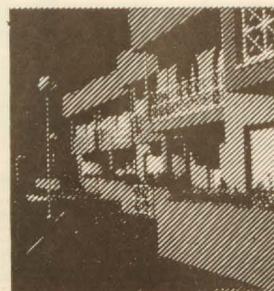
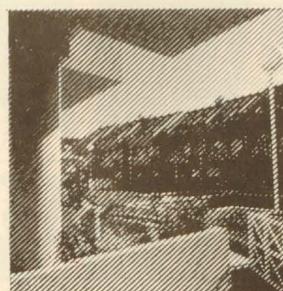
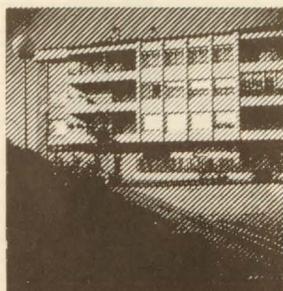
PARADOR DE TURISMO DE ALMAGRO

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

ESTAMOS COLABORANDO EN HACER TUYO CIUDAD REAL

VIVIENDAS DE 2,3 y 5 DORMITORIOS
EN EL POLIGONO TORREON DEL ALCAZAR

VIVIENDAS UNIFAMILIARES
DENTRO DEL CASCO URBANO DE CIUDAD REAL



Con aire acondicionado, jardín
y piscina común
Inmejorables calidades
Visite nuestro piso piloto

Con parcela individual y jardín común con piscina
270 m. de vivienda, 5 dormitorios y 3 salones
Preinstalación de aire acondicionado
Visite piso piloto

y también...

VIVIENDAS DE PROTECCION OFICIAL
DE 2, 3 Y 4 DORMITORIOS ● MAGNIFICAS CALIDADES

LOCALES COMERCIALES

EN LAS MEJORES ZONAS DE CIUDAD REAL ● DESDE HASTA 1200 m.
POSIBILIDAD DE ENTREGARSELO ACONDICIONADO ● FINANCIACION SEGUN NECESIDADES
GRANDES FACILIDADES DE PAGO

INFORMA Y VENDE:



URBAZO
PROMOTORA/CONSTRUCTORA

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

La iniciativa, que ya ha sido acogida de buen grado en instituciones como la Junta de Comunidades, la Diputación y el Ayuntamiento de Ciudad Real, surgió de los directivos de la Alta Velocidad Española, a quienes interesa que las dos ciudades manchegas aumenten su población y su dinamismo para que crezca la demanda de plazas en la línea y se garantice su rentabilidad este año, y cuando entren en servicio nuevos trenes durante el próximo. Porque, aunque hasta octubre "el tirón" de la exposición Universal de Sevilla sea suficiente para llenar este tren moderno y aerodinámico, después habrá de ser la actividad y el movimiento de las cinco ciudades con estación AVE las que den vida a un servicio que irá aumentando progresivamente, hasta

duplicar la frecuencia de trenes durante el año próximo, tanto por la incorporación de nuevas máquinas de alta velocidad como de Talgos, cuya circulación por la nueva vía de ancho europeo estaba anunciada incluso para este mes.

De modo que la coincidencia entre Renfe y los directivos empresariales no ha podido ser más fácil, puesto que de promocionar la provincia y atraer inversiones se trata. El primer paso de este proyecto estaba a punto de materializarse -al cierre de este número- mediante la firma de un convenio entre las dos entidades, que permitirá la presencia continua de la Cámara la CEOE en la nueva esta-

ción de la capital para llevar a cabo una tarea difusora y de asesoramiento sobre todo lo referente a nuestra provincia, desde el punto de vista económico principalmente. Este acuerdo permitirá que en el patio

central de la estación se instale una oficina de información, en la que una azafata dispondrá de fo-

lletos informativos sobre los polígonos industriales de la provincia, la disponibilidad de suelo etc., al tiempo que podrá facilitar también una información general sobre las características, costumbres y peculiaridades de nuestra tierra. En definitiva, un primer contacto para el viajero que

Las rápidas comunicaciones con Madrid, clave para atraer a empresas foráneas

CITROËN C-25 D

200.000 PTAS. DE AHORRO

Su empresa necesita un vehículo robusto, amplio y versátil; un vehículo al que se le pueda sacar rendimiento, rentabilidad, y que no suponga una pesada carga. Por eso su empresa necesita un Furgón C-25 D y además este mes, se ahorrará como mínimo 200.000 pesetas. Así se hacen los negocios rentables.



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

Oferta válida hasta fin de mes para vehículos en stock en Península y Baleares. No acumulable a otras ofertas promocionales.


CITROËN

CITROËN C-25. EL NEGOCIO MAS RENTABLE

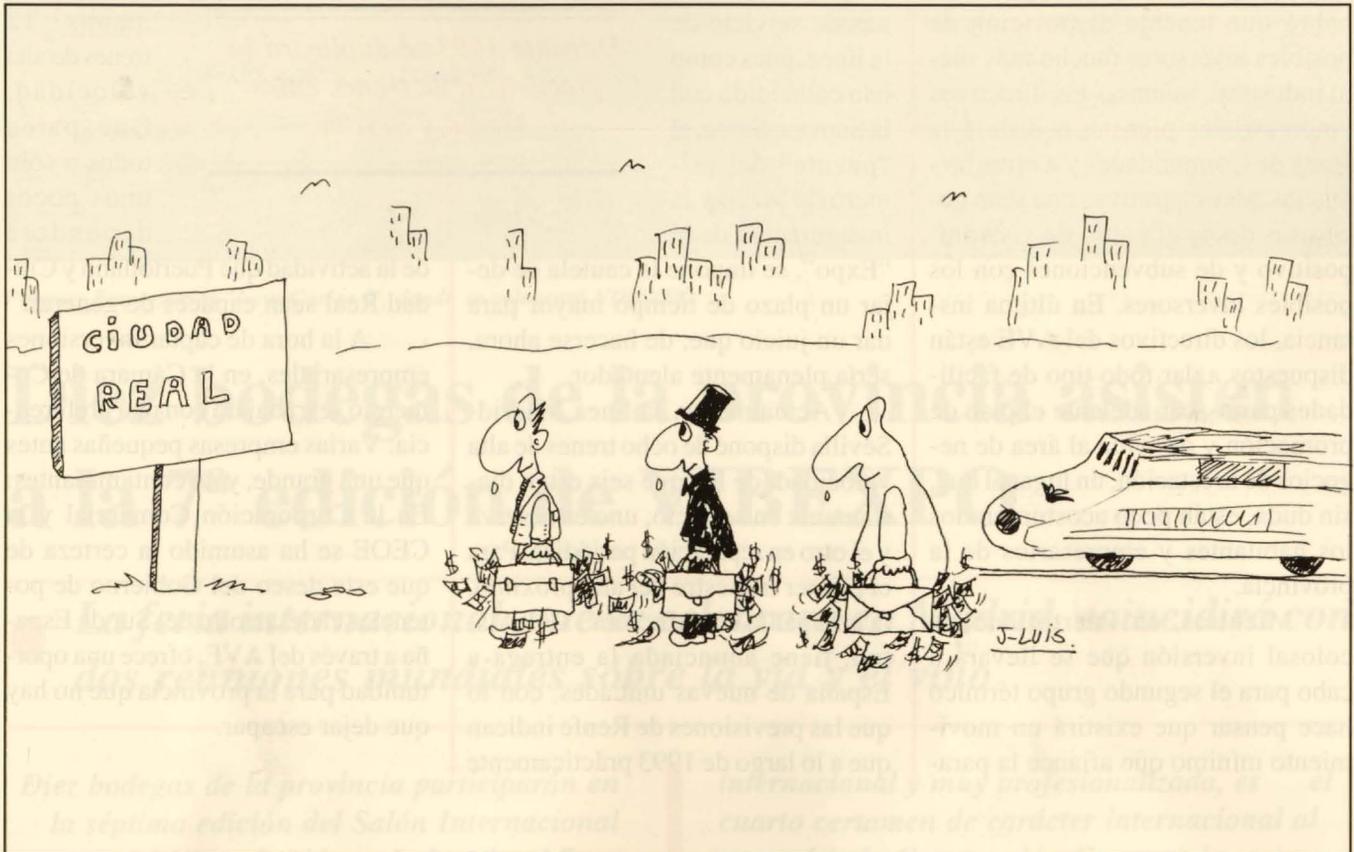
Mayo-1992

esté en condiciones de trasladar a la provincia sus proyectos empresariales, o económicos en general. Algo similar, en suma, a la oficina de promoción que la Cámara de Comercio de Madrid tiene instalada permanentemente en el aeropuerto de Barajas.

Pero será también un primer impulso al área de negocios con que

la Confederación Provincial de Empresarios instalarán parte de los servicios que prestan habitualmente en sus respectivas sedes. Así, en estos despachos se instalarán entre cuatro y seis ordenadores que, conectados a los de la Cámara podrán ofrecer directamente a quien lo solicite una información tan habitual como los lis-

vajes de promoción al exterior que han realizado presidentes autonómicos para ganarse las inversiones de empresas multinacionales. A través de contactos personales o invitaciones para visitar la provincia, este proyecto de promoción pretende que directivos empresariales "descubran" Ciudad Real, su calidad e vida, ba-



cuenta la estación, situada en el primer piso, en torno al patio central, y con cinco despachos totalmente equipados para celebrar encuentros o entrevistas, siempre orientados a la actividad comercial o empresarial.

El acuerdo entre la gerencia del AVE y Cámara y CEOE contempla, asimismo, que estas últimas puedan utilizar dos de los citados despachos y una pequeña sala de reuniones para ocho personas, estancias en las que tanto la corporación Comercial como

tados de empresa de distintos sectores o epígrafes que forman parte de su censo, o el programa de cursos.

Captar empresas

Pero las intenciones de este proyecto van más allá de la apertura de una oficina informativa y, en última instancia, recuerdan a esos intentos de captación de empresas que ha llevado a cabo el Gobierno en ocasiones para compensar el declive industrial de algunas regiones, o los

jos precios del suelo industrial y buenas comunicaciones, pues Renfe no descarta incluso que la línea de alta velocidad se pueda utilizar también para el transporte de mercancías, si ello es indispensable para que las empresas se decidan a instalarse aquí.

En todo caso, la cautela se ha impuesto en quienes se han decidido a llevar adelante este proyecto, e incluso en las instituciones dispuestas a colaborar y dar facilidades a las empresas, pues saben del riesgo de

levantar falsas expectativas que comporta esta idea. Pero la posibilidad de que los intentos sean infructuosos no ha restado empuje a los promotores, que entienden que el AVE ha abierto unas posibilidades para la provincia que es necesario explorar.

De hecho, en el Ayuntamiento de Ciudad Real se cuenta con que, en plazo de un año o año y medio, habrá que tener a disposición de posibles inversores mucho más suelo industrial, mientras los directivos empresariales piensan pedirle a la Junta de Comunidades y a otras instancias administrativas que sean generosas desde el punto de vista impositivo y de subvenciones con los posibles inversores. En última instancia, los directivos del AVE están dispuestos a dar todo tipo de facilidades para sacar adelante el plan de promoción y dar vida al área de negocios de la estación, un lugar al que, sin duda, están poco acostumbrados los habitantes y empresarios de la provincia.

Mientras, en Puertollano, la colosal inversión que se llevará a cabo para el segundo grupo térmico hace pensar que existirá un movimiento mínimo que afiance la para-

da de los trenes AVE en la primera ciudad industrial de la provincia.

Buen comienzo

Por ahora, la gerencia de la Alta Velocidad en Ciudad Real prefiere no hacer balance de las primeras semanas de servicio de la línea, pues como han coincidido con la Semana Santa, el "puente" del primero de Mayo y la inauguración de la "Expo", se impone la cautela de dejar un plazo de tiempo mayor para dar un juicio que, de hacerse ahora, sería plenamente alentador.

Actualmente, la línea Madrid-Sevilla dispone de ocho trenes de alta velocidad, de los que seis están diariamente en servicio, uno en reserva y el otro en reparación periódica. Para el primer trimestre del año próximo, la compañía constructora., Gel-Alston, tiene anunciada la entrega a España de nuevas unidades, con lo que las previsiones de Renfe indican que a lo largo de 1993 prácticamente

se habrán duplicado los trenes que hagan este recorrido, lo que permitirá también poner en servicio las anunciadas lanzaderas entre Ciudad Real-Puertollano y Madrid, y entre Córdoba y Sevilla. Si a ellos se suman los Talgos con ancho europeo que utilizarán la línea, en un año pasarán por la provincia al menos 12 trenes de alta velocidad. Que paren todos o sólo unos pocos dependerá

de la actividad que Puertollano y Ciudad Real sean capaces de generar.

A la hora de captar inversiones empresariales, en la Cámara de Comercio se trabajará con una preferencia: Varias empresas pequeñas antes que una grande, y no contaminantes: En la Corporación Comercial y la CEOE se ha asumido la certeza de que este deseo del Gobierno de potenciar el desarrollo del Sur de España a través del AVE, ofrece una oportunidad para la provincia que no hay que dejar escapar.

Durante 1993 se duplicará la frecuencia de trenes entre Madrid y Sevilla

concesionario oficial

les m^{us} de Cartier
Paris

concesionario oficial

LONGINES

AGENTE OFICIAL

Ω
OMEGA

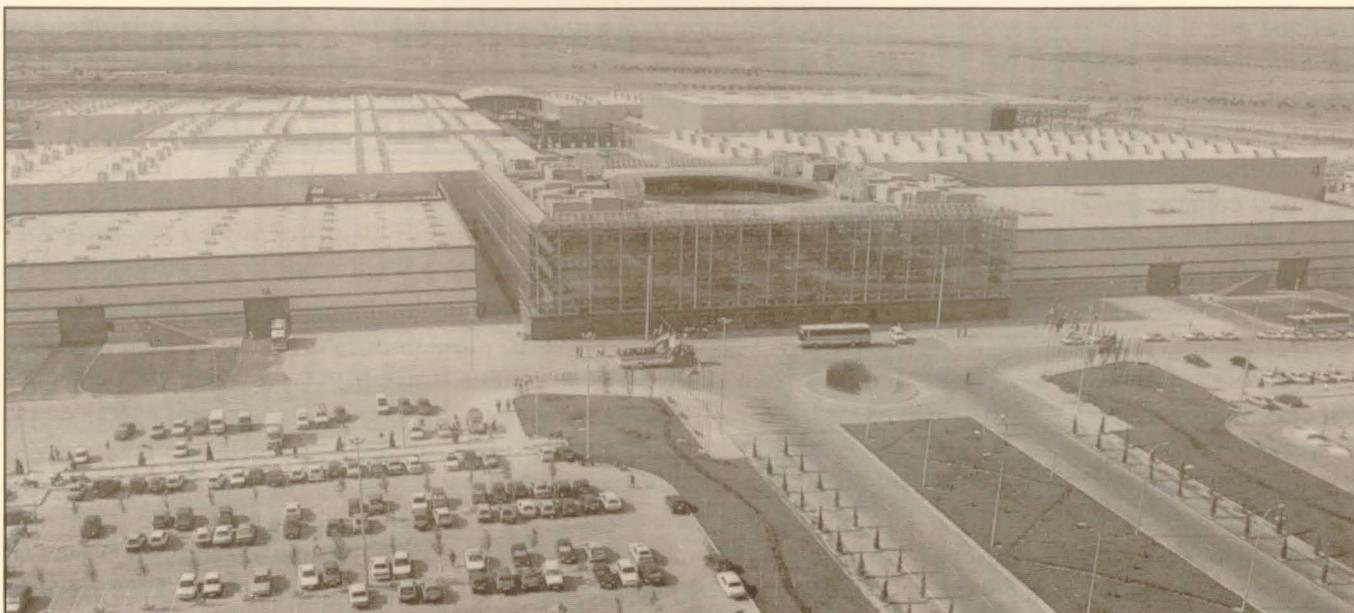
Joyería

MACARFE

AVDA. DEL REY SANTO, 4

☎ 21 11 99

13001 CIUDAD REAL



Parque Empresarial "Juan Carlos I", donde se celebrará VIBEXPO

Diez bodegas de la provincia asisten a la 7ª edición de VIBEXPO

La feria internacional, que se celebrará en Madrid, coincidirá con dos reuniones mundiales sobre la vid y el vino

Diez bodegas de la provincia participarán en la séptima edición del Salón Internacional del Vino, Bebidas e Industrias Afines (VIBEXPO), que se celebrará en Madrid entre el 20 y el 24 de este mes de mayo. La asistencia a este certamen, gestionada por la Cámara de Comercio e Industria, se llevará a cabo en un stand conjunto de la consejería de Agricultura y las cuatro Cámaras manchegas, con una superficie total de 252 metros cuadrados. VIBEXPO, una feria

internacional y muy profesionalizada, es el cuarto certamen de carácter internacional al que asiste la Corporación Comercial ciudarrealeña en el presente año, dentro de su propósito de fomentar las exportaciones y las relaciones de las empresas de la provincia con el exterior. A este encuentro comercial asistirán alrededor de 300 empresas de los principales países productores de vino, especialmente de Francia, Portugal y Argentina.

De la decena de bodegas de la provincia, siete son de Valdepeñas, una de Ciudad Real y dos de La Solana, y en la mayoría de los casos asistirán

con vinos acogidos a denominación de origen. Esta feria, que se reanuda este año después de que en 1986 quedara suspendida a pesar del reconocimiento que había logrado en

el sector, ha despertado gran interés en las empresas de la provincia, toda vez que, al tratarse de un evento internacional, permitirá que se realicen contactos con otros países, mien-

tras que por el hecho de celebrarse en la capital de España, hará posible también que los participantes atiendan el mercado nacional y el propio de una urbe, como Madrid, con gran atractivo comercial.

La participación conjunta de la Consejería y las cuatro cámaras, iniciada con éxito en la "Semana Verde" de Berlín, es una fórmula que se está consolidando para la promoción del comercio exterior en Castilla-La Mancha, una vez que las dos partes han asumido su papel en los acontecimientos feriales, es decir, el de patrocinador por parte de la Consejería y el de organizador, en tanto que representantes empresariales, de las Cámaras de Comercio, instituciones que colaboran también económicamente, pero en menor cantidad que la primera, dados sus menores presupuestos.

VIBEXPO, una feria que preside Isabel Mijares, la que fuera durante muchos años presidenta del Consejo Regulador de los vinos de Valdepeñas, se celebrará en el recién inaugurado parque empresarial "Juan Carlos I", un recinto con gran capa-

cidad y adelantos para este tipo de eventos comerciales. Además, esta séptima edición coincidirá con la celebración en Madrid del XX Congreso Mundial de la Viña y del Vino y la 72 asamblea general de la OIV, Ofici-

na Internacional de la Vid y el Vino, con lo que el certamen tendrá una gran transcendencia en el mundo del vino. La organización ha informado, asimismo, que para asegurar el éxito de este "renacimiento" de VIBEXPO, se han establecido acuerdos con varias asociaciones profesionales (catadores, enólogos, directores y "maitres" de hotel, propietarios de restaurantes) para facilitarles su visita a este certamen especializado.

Concurso

Por otro lado, la Asociación de enólogos de Castilla-La Mancha ha organizado en el marco de esta feria el Primer Concurso Internacional de Presentación de Vinos, cuyos premios se entregarán el día 20 de mayo,

primero de los cinco que durará el certamen. El concurso facilitará a las empresas que se presenten el resul-

tado de su estrategia comercial en cuanto a presentación, si lo desean, de manera confidencial, para que puedan disponer de un juicio de especialistas acerca de tan importante faceta.

La propia Isabel Mijares ha valorado esta edición de VIBEXPO como de gran transcendencia para las bodegas, en vista de la proyección internacional que pueden encontrar en una ciudad como Madrid y en un recinto como el parque "Juan Carlos I", además del "lujo", según sus propias palabras, que supone el hecho de que la feria se celebre coincidiendo con las ya citadas reuniones internacionales de profesionales del mundo de la vid y el vino. La feria reunirá también a productores de bebidas refrescantes, cervezas, cavas, aguas envasadas, sidras, zumos y destilados y espirituosos.

La Cámara participa en este certamen con sus homólogos de la Región



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 _____

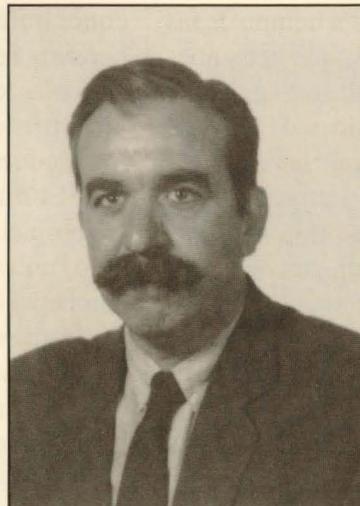
Empresa _____

Dirección _____

Código Postal _____ Localidad _____

La información, instrumento esencial para el empresario

El director provincial de Transportes y Comunicaciones reflexiona en este artículo sobre la importancia de las comunicaciones y la información en el mundo empresarial. Ramón Gallego valora hasta tal punto estos aspectos para el buen funcionamiento de la empresa, que afirma sin rodeos: "El futuro inmediato, que debe ser propiciado por un presente decidido, no es posible si no cogemos con decisión los instrumentos idóneos para estar en las mismas condiciones que los demás (...), el que no lo esté -añade- fenecerá".



Ramón Gallego Gil
(Director Prov. de
Transportes y
Comunicaciones)

Las actividades empresariales permanecen por su propia naturaleza en constante riesgo y, junto a los conocidos elementos como la producción y costes, hay que hacer mención especial, por su creciente importancia, a la información. Esta que con anterioridad podía estar al alcance del empresario en las mismas condiciones que sus competidores locales, pudiendo acceder a ella con relativa facilidad, por su proximidad, ha devenido por la ampliación de los mercados y la diversificación de los mismos, en un elemento que es de difícil acceso si no se tienen los instrumentos necesarios.

Una información rápida, sobre todas las cuestiones que interesan al empresario hará que la defensa de sus intereses sea más fácil y económica. Porque una información rápida y sin riesgos, facilitará el conocimiento de los últimos avances tecnológicos, la identificación de empresas de su sector, su localización, el conocimiento puntual de las últimas técnicas de producción, el acceso a mercados nuevos.

En un orden económico, en el que las economías nacionales, regionales y locales, son totalmente in-

terdependientes, de manera que no se puede sobrevivir, sin tener en cuentas las condiciones que nos imponen los mercados, la rapidez y solvencia de nuestra información se hace cada vez más vital. Conocedores de esta necesidad, los poderes públicos están intentando que los desequilibrios regionales se puedan ir paliando hasta su supresión definitiva.

En nuestra región, partiendo de un déficit crónico en la materia, se están haciendo esfuerzos inversores en infraestructuras, a ritmos nunca conocidos en Castilla-La Mancha, orientados de un aparte a la dotación de equipamientos colectivos de carácter económico, como la red de transportes y comunicaciones, en una estrecha colaboración con la Administración del Estado. Aprovechando la privilegiada situación geográfica de la región, junto a una buena dotación de suelo industrial, no sólo se modernizará la actividad económica, sino que seguirá captando nuevas inversiones. Lo que produce el celo de otras zonas y regiones que temen nuestra reciente competencia por su extraordinaria agresividad.

Para incentivar al pequeño y mediano empresario, que es casi la

totalidad de nuestra plantilla empresarial intentamos dotarle de estos instrumentos de los que vengo hablando.

La Comunidad Europea a través de sus programas de incentivos y de ayudas, propició la inversión en nuestra región de infraestructuras de telecomunicaciones, tratando de resolver las carencias que, como región deprimida, teníamos. Dotación de redes de fibra óptica, nuevas centrales de comunicaciones, equipos de transmisión, terminales e instalación de servicios, oficinas de servicios integrados de telecomunicaciones. (OSIT). Todo ellos fue ejecutado al amparo del programa de ayuda regional STAR. Como también, al amparo de este programa, en sus ayudas a instituciones sin ánimo de lucro, se crearon oficinas de servicios integrados de telecomunicación, en distintas instituciones regionales (Cámaras de Comercio y Confederaciones de Empresarios etc.)

Es de vital interés que cualquiera de nuestros empresarios que lo necesite, pueda con la rapidez que demanda la gestión eficaz, sin cargas adicionales que lastren su futuro, identificar y localizar a la empresa del sector que le tiene que servir,

que se pueda enterar a tiempo de las ferias y exposiciones que le mantienen al día, de los últimos avances tecnológicos y técnicas de producción, que pueda seguir las cotizaciones de las bolsas y lonjas más importantes, así como que aquellas empresas que no disponen de medio de o de estructura contable adecuada, puedan acceder a centros que realizan la gestión a distancia, generalmente mediante OSIT.

Pero son más los servicios de los que se pueden valer estos empresarios. Operaciones bancarias desde su propio domicilio o consultas a bancos de datos de legislación, jurisprudencia, gestión de nóminas, correo electrónico, cursos de formación de enseñanza asistida por ordenador, hacer compras desde el local propio, trámites administrativos,

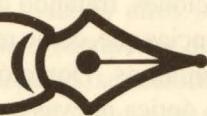
conocimiento de los transportes, horarios, servicios, así como para los agrícolas, conocer las lonjas electrónicas para situar mejor y más rápido los productos perecederos.

El futuro inmediato, que debe ser propiciado por un presente decidido, no es posible en situación de competir si no cogemos con decisión los instrumentos idóneos para estar en las mismas condiciones que los demás. Tanto en igualdad con nuestros competidores locales como los nacionales e internacionales.

Estamos a unos meses de que entre en funcionamiento con plenitud el mercado único. El que no esté en igualdad de condiciones, tanto económicas como productivas, fenececerá. No es un mal augurio ni una previsión de un extraño. Es la constatación de una realidad que está te-

niendo un anticipo con la llegada al mercado manchego de los competidores foráneos. Ellos se enteraron de nuestro mercado y posibilidades económicas con rapidez. De la imaginación y pujanza de nuestros empresarios, ya tenemos constancia con ejemplos que no tienen que envidiar a nadie. De las posibilidades de nuestra región ya lo han constatado voces más autorizadas que la mía, y desde luego nada sospechas de intereses políticos, como el estudio realizado por las Cajas de Ahorros de Castilla-La Mancha o el del profesor Fuentes Quintana.

Modernicemos nuestras empresas, y par ello los servicios de telecomunicación avanzados serán las calzas de siete leguas que alejarán al fantasma de la falta de competitividad.



AQUI TIENE DE TODO PARA SU EMPRESA SUMINISTRO DE MATERIAL DE OFICINA, SISTEMAS DE ORGANIZACION, ARCHIVO E INFORMATICA A PRECIO DE ALMACEN

Una simple llamada telefónica y le serviremos a domicilio su pedido, de las primeras marcas, y a precio de mayorista de papelería. Si prefiere le visitará nuestro Agente de Ventas

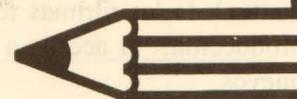
Pónganos a prueba, notará la diferencia

LE GARANTIZAMOS ECONOMIA, COMODIDAD, RAPIDEZ Y PROFESIONALIDAD

Y para la oficina técnica, venta al público de papelería técnica y equipos

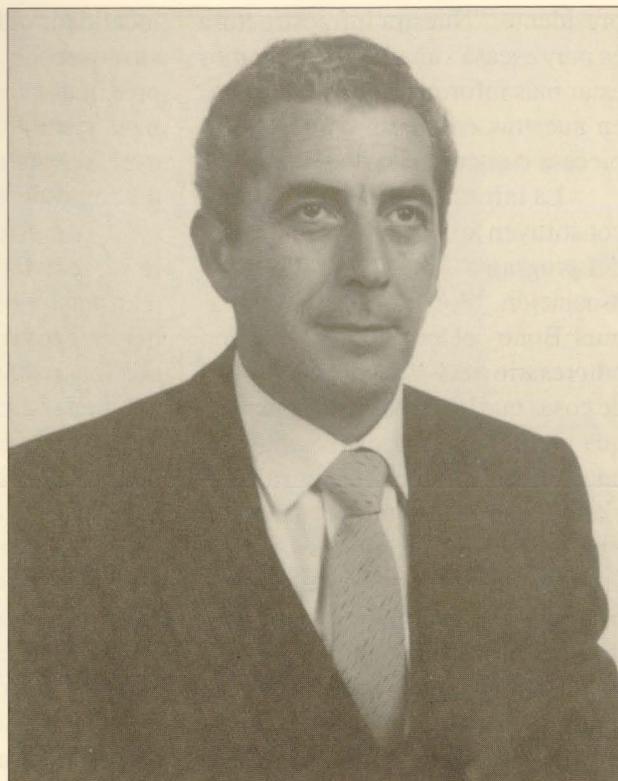


**SUMINISTROS
MESA**



Plaza de Agustín Salido, 7 - Telf. 230320 - Fax. 255698 CIUDAD REAL

Algo ha empezado a cambiar en el mundo empresarial de Tomelloso. 70 empresarios de los principales sectores y algunas de las más grandes empresas, han decidido que no están los tiempos para ir por libre y despreciar la fuerza y las ventajas de la unión, y han constituido una asociación local, que ya se ha integrado en la Confederación Provincial, y por tanto en CEOE-CEPYME. "Los Tomelloseros no tenemos fronteras. Aquí hay mucho dinamismo, se están creando empresas", afirma rotundo Manuel Bono Martínez, un mayorista de frutas a quien los demás han elegido presidente. La asociación tiene las ideas claras y ha empezado por ir al grano del mundo empresarial: "Es indispensable para todo empresario -se lee textualmente en su programa de intenciones- contar con unos canales permanentes que le mantengan perfectamente informado de la multitud de disposiciones y acontecimientos relacionados con su labor".



Manuel Bono

Tomelloso: los empresarios aprovechan el "tirón" de la localidad para asociarse

● *"Aquí hay mucho dinamismo, se están creando empresas", afirma el presidente de la recién nacida asociación*

Pero el nacimiento de la asociación no ha sido cosa de dos días. En diciembre de 1989, ocho empresarios de la localidad decidieron constituirse en comisión gestora para sacar adelante esta unión. Desde entonces, han sido setenta los que se han apuntado, dando los primeros por terminada su labor. Dentro de estos asociados están representados los sectores de alimentación, metal, hostelería, trans-

portes, textil y construcción, o lo que es lo mismo, lo más importante de la economía tomellosera.

Conscientes del empuje y el crecimiento que está mostrando la localidad en los últimos años, este grupo de empresarios ha decidido que no cabía esperar más tiempo para unirse "porque Tomelloso -afirma Bono- necesitaba imperiosamente una asociación de empresarios. Hay muchos temas locales, provinciales

o regionales que nos afectan y en los que nosotros queremos estar presentes".

Sede

El primer paso, contar con una sede propia, ya están a punto de conseguirlo, pues esperan que en las próximas semanas se les ceda un local en la antigua AISS. Una vez logrado esto, habrá mucho camino por andar, como admite el propio

presidente. "Nuestra infraestructura es muy escasa -añade-, necesitamos estar más informados de lo que pasa en nuestras empresas y que se empiece a contar con nosotros".

La información y la formación constituyen las bases fundamentales del programa que se ha marcado la asociación. "Por desgracia -dice Manuel Bono- el pequeño y mediano empresario está muy desinformado de cosas que le interesan". Es por eso que en dicho programa se habla de una "información permanente al asociado", y se añade que "se realizarán con periodicidad reuniones de cada sector, con el objetivo de que los propios empresarios contrasten sus dudas y problemas".

Bono y los seis miembros de la junta directiva, uno en representación de cada sector, ya han realizado una visita de cortesía al alcalde de la

localidad, quien les ha apoyado en su deseo de asociarse, y para las próximas semanas se proponen realizar visitas similares a entidades o asociaciones en cuyas decisiones deseen estar presentes.

Tomelloso, la tercera localidad más poblada de la provincia con casi 30.000 habitantes, ocupa el cuarto lugar por número de licencias fiscales, por detrás de Alcázar de San Juan, Ciudad Real y Puertollano, mientras el número de licencias por cada mil habitantes la sitúa en quinto puesto, por detrás de Alcázar Socoéllamos, Valdepeñas y Campo de Criptana, de modo que en esta clasificación queda por encima de la capital y Puertollano. Todo ello según datos co-

respondientes al año 89. La anunciado construcción de un polígono industrial es el último exponente de la vitalidad que está demostrando la economía tomellosera y que, al entender de Manuel Bono, es un refle-

jo de carácter emprendedor de sus habitantes. "Nosotros -afirma- no somos gente cerrada, y en eso creo que

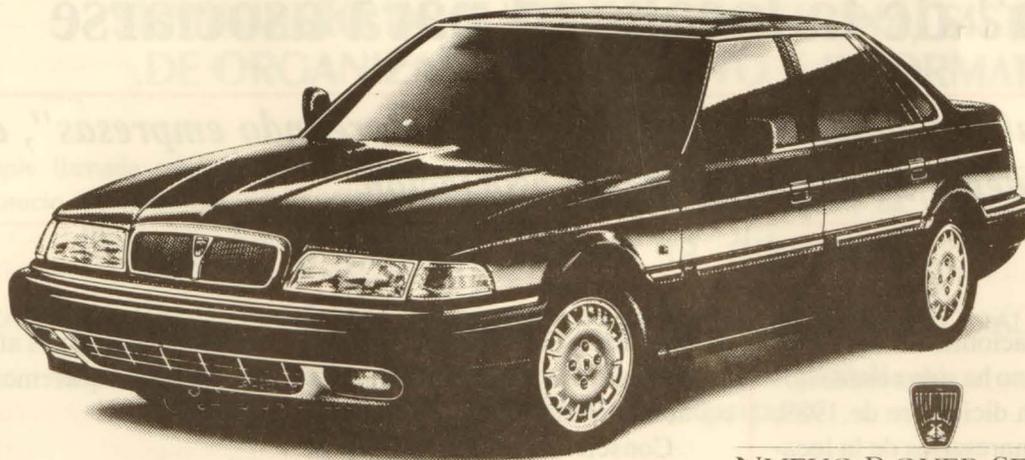
nos distinguimos de otras poblaciones. Aquí la gente no se conforma cuando algo le va mal, enseguida le buscan una salida y se meten en otra cosa".

Relaciones Institucionales

Esta conciencia de estar en un buen momento empresarial ha llevado a la asociación a considerar "de

Información y cursos de formación, principales objetivos de la sociedad

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



NUEVO ROVER SERIE 800
EN LOS LIMITES DE LA PERFECCION.

De 3.685.000 a 4.860.000 ptas.*

*Precio final recomendado, IVA y transporte incluidos.



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





HERRERA PINA

La localidad vive un notable dinamismo económico

vital importancia que cualquier empresa mantenga en todo momento abiertas unas vías de contacto con multitud de organismos, tanto públicos como privados, que directa o indirectamente tienen conexión con su actividad”, según recoge textualmente el programa, que asume sin rodeos la necesidad de que esta unión empresarial “sea reconocida por ayuntamientos, Diputación y Junta de Comunidades, con todos los derechos y prerrogativas amparados por el artículo 7 de nuestra Constitución”.

El catálogo de actividades de la asociación empresarial no elude tampoco otro aspecto de especial importancia para la economía de la localidad como es el mercado exterior, una

Tomelloso ocupa el cuarto puesto provincial por número de licencias fiscales

faceta empresarial en la que, se asegura, “es notorio que constituye una de las más graves carencias de las empresas de nuestra comarca”. Los asociados son conscientes de la “falta de iniciativa” que existe a la hora de vender los productos en el exterior. “Este defecto -añade- se hace aún más palpa-

ble en tiempos que, como los actuales, observan la creciente internacionalización de las relaciones entre empresas”.

Prioridad formativa

Por ello, la asociación nace con una clara mentalidad de fomento de la exportación y de salida a merca-

dos exteriores, para lo cual se propone aprovechar cuantas ventajas oficiales se ofrezcan al respecto, así como entrar en contacto con la Cámara de Comercio y el Instituto de Comercio Exterior (ICEX).

En el apartado formativo, la asociación declara tener “un vivo interés en programar ciclos de conferencias” sobre temas de actualidad y cursos de reciclaje y formación empresarial. Hasta tal punto se valora este aspecto, junto al de la información, que el catálogo de intenciones que han hecho suyo los 70 empresarios y que lo han considerado como su guía y norte, asegura que “ante la creciente y cada vez mayor importancia que tiene el aspecto formativo del empresario y sus colaboradores, la asociación quiere dejar toda puerta abierta a cualquier actividad relacionada con este apartado, al cual damos la máxima prioridad”.

16 V.

En la gama Escort/Orion.

Desde **1.594.000** Ptas.*



Ahora, la gama Escort y Orion pone en tus manos lo último en tecnología punta. Se trata de la nueva generación de motores de 16 válvulas, capaces de desarro-

llar, según versiones, 105 y 130 CV. Ven a tu Concesionario Ford y llévate todo un Escort/Orion 16 V. a un precio excelente.

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

Ciudad Real
HIJOS DE DIONISIO
GRANDE, S.C.

Puertollano
ELIAS SANTOS
E HIJOS, S.L.

Manzanares
SERRAMOTOR
S.A.

Alcazar de S. Juan
MODESTO
TORRES, S.L.





¿Es usted un empresario innovador?

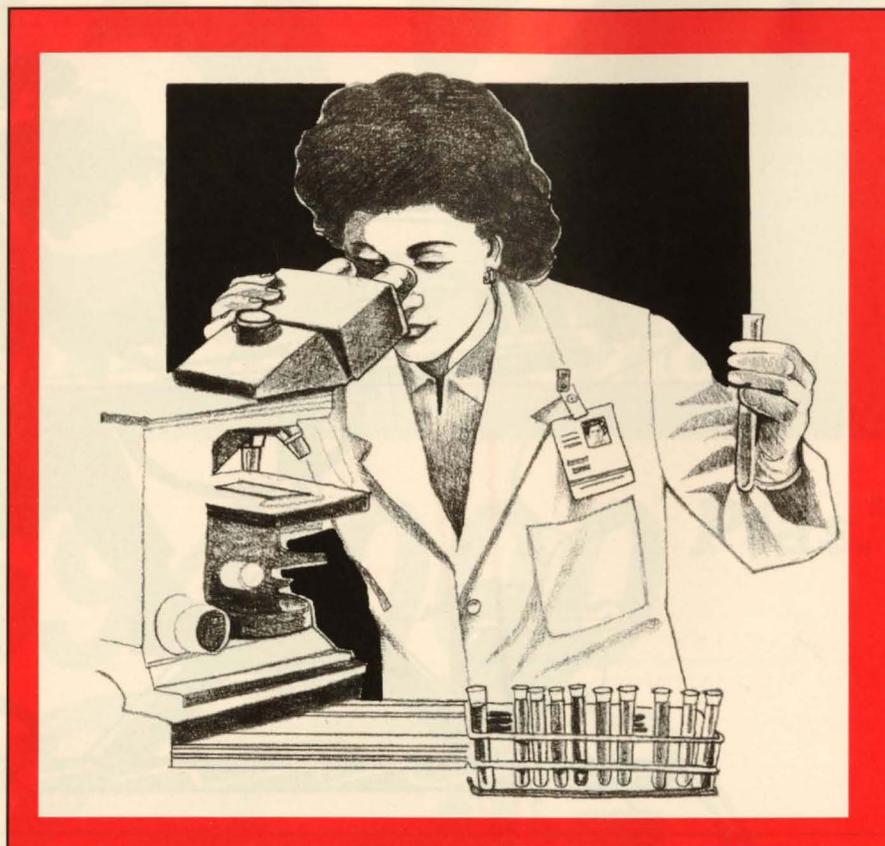
- *Industria lanza una campaña de difusión de los programas comunitarios de I+D para que las empresas manchegas obtengan sus ayudas*

Las empresas de la provincia terminaron por acostumbrarse rápidamente a la posibilidad de obtener ayudas regionales o nacionales para llevar a cabo nuevos proyectos. Entre 1989 y 1991 se triplicó la demanda. Sin embargo, otra importante línea de ayudas como es la que conceden el gobierno central y la CE para programas de investigación permanecen aún casi vírgenes para las empresas de la provincia. ¿Es que acaso pueden las empresas belgas, italianas, danesas o catalanas obtener importantes subvenciones de Bruselas, y no las de Ciudad Real y Castilla-La Mancha?. Si España, y por tanto nuestra región, aportan

dinero al presupuesto comunitario, y después no aspiran obtener el "retorno" de ese dinero mediante ayudas, mal papel estamos haciendo en el club europeo. Así de claro se han venido a expresar representantes de Industria, tanto de Madrid como de Toledo, para motivar a nuestros empresarios a que aprovechen estas subvenciones. Porque no se trata sólo de obtener ayudas, sino de investigar, innovar, estar al día. El delegado provincial de Industria no se ha andado con rodeos: "La empresa que no se monte en el carro del desarrollo, está condenada a la desaparición".

A principios de primavera, la Consejería de Industria del Gobierno Regional decidió poner manos a la obra e iniciar una campaña para que las empresas de la región conocieran las posibilidades que les ofrecen los programas de investigación comunitarios y del propio Ministerio de Industria español. El pasado día seis, esta campaña llegó a nuestra provincia. En la Cámara de Comercio se celebró un seminario en el que expertos de una empresa consultora contratada por la Consejería y miembros del CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial) dedicaron una mañana y parte de la tarde a explicar qué son los programas de investigación, qué ayudas conceden y cómo se accede a ellas. A la reunión asistieron trece empresas, cinco de las cuales decidieron profundizar y mantuvieron después reuniones individuales con los expertos para plantearles sus inquietudes.

Todos los que intervinieron en el seminario lanzaron una idea común: El Ministerio de Industria, y especialmente la CE, conceden miles de millones al año en ayudas para los empresarios innovadores, para aquellos que deciden invertir en proyectos de investigación aplicada al desarrollo industrial (I+D). Si es una idea asumida que el Mercado Unico y la libre competencia de 1993 plan-



tearán nuevas e importantes exigencias a las empresas, y las forzarán a modernizarse...¿ por qué no aceptar estas ayudas, pensadas precisamente para eso?.

Los programas de investigación de la Comunidad Europea tienen varios lustros de vigencia. Convencidos de que, por sí solos, poco podían hacer ante el poderío de Estados Unidos y Japón, los "doce" de-

cidieron aunar esfuerzos y llevar a cabo investigaciones conjuntas que mejoraran el nivel tecnológico de sus empresas y, por tanto, su competitividad. Luis González Souto, experto en estos temas del CDTI, puso un ejemplo muy revelador durante su charla en la Cámara de Comercio: Los japoneses tardan un promedio de dos/tres años en innovar un nuevo modelo de automóvil. Los europeos,

ANGAMA ARTES GRÁFICAS, 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

Mayo-1992

cinco.

El tercer programa marco de la CE, con una vigencia de 1990 hasta 1994, tiene un presupuesto de 5.700 millones de ecus, lo que equivale a unos 740.000 millones de pesetas. Un dinero que, en líneas generales, está concebido para financiar el 50 por ciento del coste de los proyectos de I+D y por él, aseguró el técnico de CDTI, las empresas europeas que

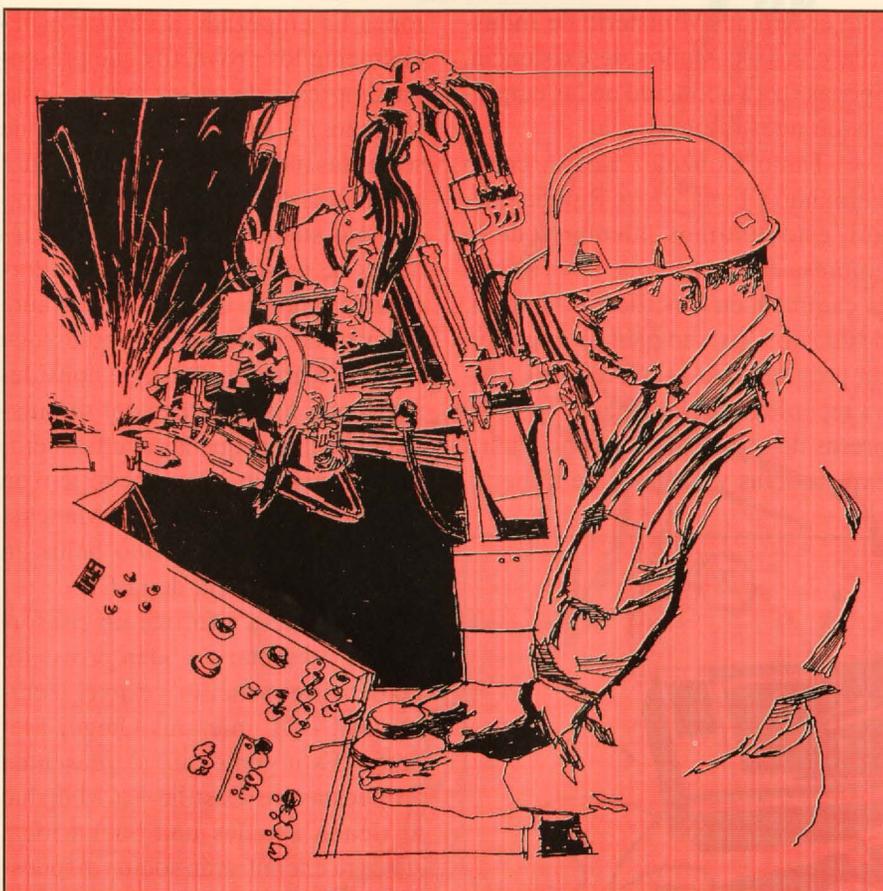
han descubierto ya sus ventajas, se dan "codazos" para conseguir algo. Como en casi todos los resortes que hacen funcionar la CE, todo depende de lo que se mueva cada país, cada empresa, el más avisado tiene ventaja.

Tres áreas

Este programa marco abarca tres grandes áreas de investigación:

Tecnologías de difusión, gestión de recursos naturales y aprovechamiento de los recursos intelectuales. Dentro de estos tres grandes epígrafes se esconde un amplio paraguas de ayudas y sectores concretos, que se llaman genéricamente programas de I+D de la Comunidad Europea. Durante el seminario de Ciudad Real, los ponentes se centraron en tres, que son los que más posibilidades pueden tener en nuestro sistema productivo: El programa "Brite-Euram", el "Craf" y un tercero concebido para las industrias agroalimentarias. El primero y el tercero vienen determinados por la particularidad de los sectores a los que van dirigidos (industria y agroalimentación, respectivamente), mientras el segundo se lo pone todavía más fácil a cualquier empresario con ideas innovadoras pero sin medios. Si en los dos programas primeros puede hacer falta un centro o personal propio en la empresa a desarrollar la investigación en cuestión, en el "Craf" la CE ofrece la posibilidad de que un centro universitario o cualquier otra entidad que investigue, lleve a cabo esa idea innovadora del empresario sin medios. Una idea, a la que sólo él le podrá sacar partido después.

Para acceder a estas ayudas, el empresario se encontrará con las mismas exigencias y trámites burocráticos que las que presta la Junta



**GRUAS
CAMBRONERO**



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

Polígono Industrial carretera de Carrión, s/n. Apartado 354 CIUDAD REAL
Teléfonos: 25 22 12 - 25 22 08 - (Particular) 21 19 44

para apoyar el desarrollo empresarial en general, pero además, en casi todos los casos, ha de formar un consorcio con otras empresas para llevar a cabo el proyecto, y al menos dos de ellas tienen que ser de un país ajeno al suyo. Para hacer compartimentos estancos y que cada uno vaya por su cuenta, no hacían falta estos programas para toda la CE, han pensado en Bruselas a la hora de plantear esta exigencia, que persigue también esa idea obsesiva de relacionar a empresas de distintos países miembros. La CE, en suma, quiere mejorar su competitividad en su conjunto, como esa confederación de estados a la que se acerca cada día y como ese bloque de países que se mide con Japón y Estados Unidos, no por países o regiones.

Venga a vernos

¿"Tiene usted un proyecto innovador para mejorar su producto,

el proceso de producción, la presentación, el diseño. Tiene una idea que le parece buena, aunque crea que es lunática?. Pues venga a contárnosla. Nosotros le diremos qué puede hacer con ella y qué partido le puede sacar". Así se expresó el experto del CDTI, preocupado ante la posibilidad de que este centro del Ministerio de Industria, con largos años de existencia, apenas fuera conocido en las empresas de nuestra provincia.

Tanto González Souto, como Fernando Ubieta y José Ramón Otegui, estos últimos miembros de la empresa consultora que lleva a cabo la campaña en Castilla-La Mancha, destacaron las ventajas de entrar en un programa de I+D: Adquirir nueva tecnología, relacionarse con empresas de otros países y conocer sus experiencias y maneras de trabajar,

ampliar mercados y gozar de la buena imagen que adquiere una empresa cuando puede "vender" que trabaja en un proyecto de investigación financiado por la CE y en colaboración

con empresas de otros países miembros.

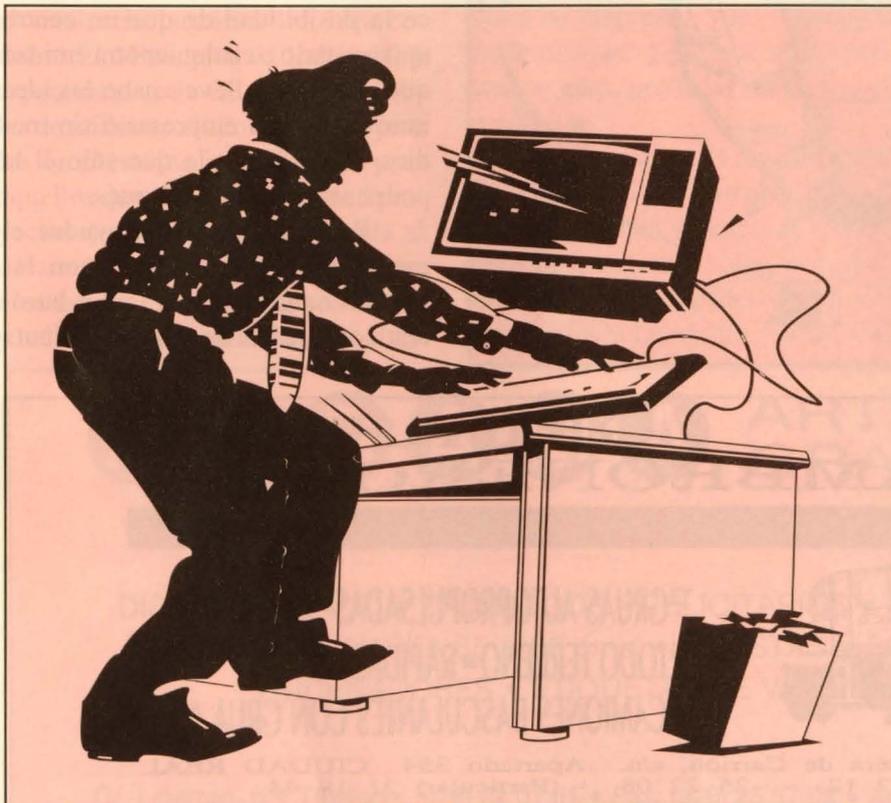
Según estos técnicos, la Comisión Eu-

ropea ha empezado a valorar especialmente los proyectos que presentan empresas de países menos desarrollados, y así, los "codazos" que se dan las industrias comunitarias por entrar en estos programas son siempre más suaves si se trata de sociedades de países como España, Portugal, Irlanda o Grecia. Y más aún, quienes deciden los proyectos que salen adelante no dejan de considerar, según los ponentes del seminario, el hecho de que las ayudas siempre causarán un mayor beneficio en regiones como Castilla-La Mancha, con índices de desarrollo bajos en relación a la media de la CE.

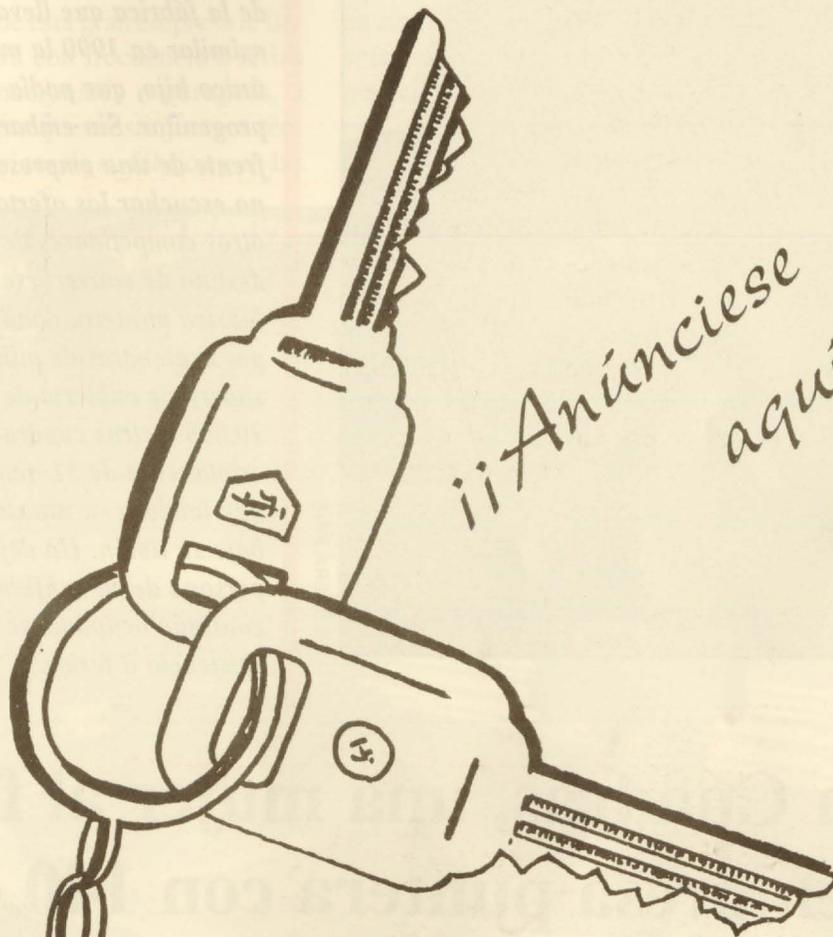
"Anímese a formar un consorcio y a presentar un buen proyecto. Lo demás es sencillo", dijo el técnico del CDTI, mientras Otegui aseveró: "Es urgente que se presenten propuestas de Castilla-La Mancha. Si tienen ustedes una buena idea, siempre encontrarán socios dispuestos a participar en ella".

Hasta ahora, este programa de difusión de los proyectos comunitarios de I+D no ha dado sus frutos, aunque media docena de empresas de Toledo ya han empezado a cubrir trámites para presentarse a uno de ellos. En nuestra provincia, cinco empresas que participaron en el seminario hicieron después un aparte con los técnicos para contarles sus ideas.

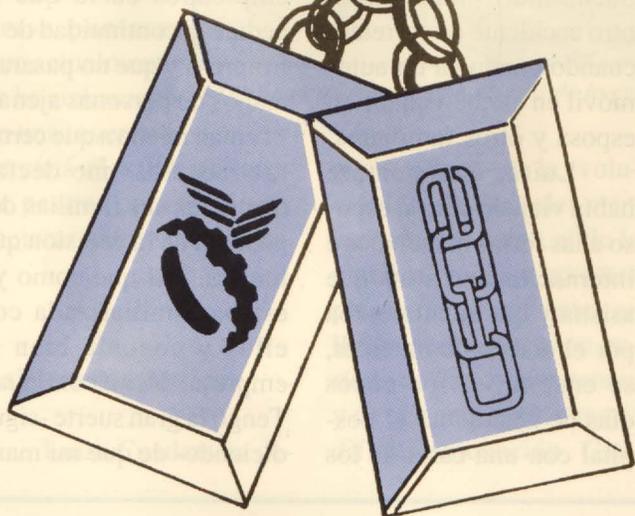
"Venga a contarnos su idea, aunque le parezca lunática", dice un técnico del CDTI



ESTA PAGINA ABRE FRONTERAS A SU NEGOCIO



*¡¡Anúnciese
aquí...!!*



*Consulte
nuestras tarifas*



HERRERA PIÑA

Luisa Cuadras

“Julián Sáez”, una empresa de muebles situada en Pedro Muñoz que se mide en tamaño y tecnología con las principales de España, podía estar hoy en manos de una sociedad alemana o fuera del control de los habitantes de nuestra provincia. Luisa Cuadras, la esposa del fundador de la fábrica que lleva su nombre, tuvo que asimilar en 1990 la muerte de éste y la de su único hijo, que podía haber sido el sustituto de su progenitor. Sin embargo, cuando se vio sola al frente de una empresa con 140 empleados, decidió no escuchar las ofertas de compra de alemanes y otros competidores de su marido y aceptó el destino de convertirse en empresaria de una fábrica puntera, donde la facturación se cuenta por centenares de millones, y en la que la superficie cubierta de producción supera los 20.000 metros cuadrados. Cuadras, una criptanense de 51 años, ha asumido que la obra que iniciara su esposo seguirá ahora adelante bajo su timón. Ha dejado en manos de una persona de su confianza el área financiera, y ella continúa ocupándose de los temas de diseño y asistencia a ferias.

Luisa Cuadras, una mujer al frente de una empresa puntera con 140 empleados

A la entrada de la fábrica hay un pedestal de mármol con el busto de Julián Sáez y, más en el interior, en el jardín situado junto a la empresa que da acceso a la vivienda donde residía el matrimonio, Luisa Cuadras ha colocado también un recuerdo idéntico de su hijo. El destino de esta mujer, que en su juventud soñaba ser

cantante y que aún lleva dentro la vocación de dedicarse al mundo de la moda, quiso que un día de primavera de 1990 su hijo de 22 años, que ya llevaba dos trabajando en la fábrica, perdiera la vida en un accidente de automóvil a la salida de Pedro Muñoz. Pero ahí no acabó su desgracia. Cuatro meses más tarde en octubre del mismo año, el propio Julián

Sáenz murió también en otro accidente de carretera cuando conducía un automóvil en el que viajaba su esposa y otros familiares.

Luisa, que siempre había viajado con su esposo a las ferias nacionales e internacionales a las que asistía y que se interesaba por el diseño de muebles, se encontró a los pocos días de abandonar el hospital con una carta de los

empleados en la que le pedían la continuidad de la Empresa y que no pasara a manos de personas ajenas. “Tenían miedo a que cerrara -recuerda- me decían que todas sus familias dependían de la decisión que tomara. Así que como yo estaba familiarizada con ellos y conocía bien la empresa, decidí continuar. Tengo la gran suerte -sigue diciendo- de que mi mari-

do lo tenía todo muy bien organizado y la fábrica funcionaba muy bien. Todos saben exactamente qué es lo que tienen que hacer”.

Y es que Julián Sáez, que se inició en esta actividad en el taller de carpintería de su padre, y que constituyó esta empresa en 1980, había logrado en una década levantar una fábrica que, sin duda, es la primera de la provincia, pero que no tiene tampoco mucho que envidiar a otras de España, Sáez era hombre reservado, que huía de dar publicidad a su empresa. Por eso, cuando Luisa Cuadras asistió a finales de abril a la feria del mueble de Madrid, el propio consejero de Industria le prometió que un día viajaría expresamente a Pedro Muñoz para conocer a esta empresa puntera, que actualmente se ha embarcado en una inversión

cercana a los 100 millones de pesetas para ampliar y mejorar sus instalaciones.

Asistencia a Ferias

Luisa Cuadras ha de-

cidido seguir viviendo en la casa situada junto a la industria y ha elegido como amigos más íntimos a los que fueran de su hijo, incluida la novia de éste. Su actividad como titular de esta gran empresa le lleva con frecuencia a ferias nacionales o europeas, a las que asiste junto a técnicos de su fábrica y en las

dras asegura que su decisión de continuar le impide montar una tienda de modas y relacionarse estrechamente con este mundo, que siempre le ha gustado.

Y su decisión implica también que seguirá ella sola como propietaria, sin participaciones ni relaciones con otras sociedades que, afirma, le podían crear

res empresarias, pues sostiene que el sexo no añade ni quita nada al hecho de ser empresaria, un actividad en la que, para ella, no caben distingos entre hombre y mujer.

Cree Luisa Cuadras que lo que más necesita este sector es apoyo de la Administración, tanto para ayudar a las empresas que



Luisa Cuadras en una de las naves de la empresa

que toma nota de la evolución de estilos y del mercado de un sector, el de la madera, que en nuestra provincia se enfrenta, en líneas generales, a un período de dura competencia y de una necesaria, aunque difícil, renovación. Cua-

problemas. Pero esta mujer ha elegido también el mismo talante reservado de su esposo y ha renunciado a participar en las organizaciones empresariales. Ni siquiera le llama la atención relacionarse especialmente con otras muje-

pasan por malos momentos, como para colaborar también con aquellas otras que, como la suya, asumen una constante mejora e inversión para no quedar atrás en los tiempos que corren.

HERRERA PINA

MENSAJE

A TODAS LAS EMPRESAS

*La Caja de Albacete les ofrece
su SERVICIO NOMINA para el pago
de los sueldos de sus empleados.*

Las ventajas de este servicio son importantes:

■ **EVITA RIESGOS**

*No hay que transportar dinero,
ni manipularlo, ni guardarlo en su
caja fuerte.*

■ **AHORRA MUCHO TRABAJO**

*Por ejemplo el trabajo administrativo:
hacer sobres, contar dinero,
cuadrar, etc...*

■ **ES MUY COMODO**

*Sólo hay que entregar una relación
de asalariados y los importes de sus
haber. Los empleados pueden cobrar
por cualquier sucursal de la Caja.
Mediante transferencia.*

■ **ES RENTABLE**

*Para la empresa, porque no pierde
intereses en su cuenta corriente.
Para el empleado porque tendrá, desde
el día de su cobro que se establezca,
el sueldo en su cuenta corriente o
libreta. La Caja no cobra por este
trabajo.*

■ **ACCESO A PRESTAMOS Y CREDITOS**

*Al ser cliente de la Caja, usted tiene
acceso a los préstamos y créditos.
Sus empleados tienen posibilidad de
anticipos, préstamo automático y
otras importantes ayudas.*

■ **ES EL SISTEMA MAS ADECUADO**

*Este sistema es utilizado por las
más modernas empresas privadas y
por la Administración y empresas
públicas.
Está autorizada por la Ley.*



*Si se decide, contacte con la oficina de la
Caja de Albacete más cercana donde le explicarán,
en pocos minutos, los detalles del SERVICIO NOMINA
y de sus múltiples ventajas.*



Caja de Albacete

Crece con nosotros



Estadio Olímpico de Montjuic

Barcelona 92, el final de un sueño largamente acariciado

Carmelo Ruiz,

Jefe de Deportes de Diario 16



17 de Octubre de 1986. Palacio de Beaulieu de Lausana. Juan Antonio Samaranch, presidente del Comité Olímpico Internacional, abre un sobre verde y anuncia al mundo entero que los Juegos de Verano de la XXV Olimpiada se celebrarán en "la ville de...Barcelona". En

ese momento histórico la Ciudad Condal empezaba a acariciar el sueño de ser ciudad olímpica y capital mundial de una actividad, el deporte, que ha configurado al hombre del siglo XX. Cuando el próximo 25 de julio la llama olímpica ilumina el Estadio de Montjuic y den comienzo los

Juegos, atrás quedarán los sinsabores de los frustrados intentos por organizar los Juegos de 1924, 1936 y 1972.

Atrás quedarán también doce años de intenso trabajo, desde que en 1980 Narcís Serra, entonces alcalde de Barcelona, le comunicó a Samaranch el deseo de la ciudad de adquirir el histórico apellido de olímpico. Estos años, en concreto los últimos seis, se pueden englobar bajo el epígrafe de la historia de un gran cambio. Barcelona ha

sufrido una extraordinaria transformación que tendrá un costo de dos billones de pesetas. Estas cifras íntegramente invertidas en la Ciudad Condal, engloban el presupuesto del Comité Organizador de Barcelona 92 (COOB 92) referido a los Juegos, los derivados de la realización de las obras de infraestructura correspondiente a los accesos a la capital catalana, reforma del aeropuerto, cinturones, rondas. Asimismo incluye los costos de los trabajos desarrolla-

dos por las sociedades Barcelona Holding Olímpico -financiación y seguimiento de la ejecución y de las obras de infraestructura y equipamiento-, Instituto Municipal de Promoción Urbanística -infraestructura viaria- y anillo Olímpico de Montjuic.

Bajo un estricto presupuesto de 144.569 millones de pesetas, el COOB afronta las competiciones de 28 deportes olímpicos más otros tres de demostración propuestos por España como son el Hockey Patines -en homenaje a Samaranch, ex jugador, entrenador crítico de este deporte-, pelota y taekwondo.

El centro neurálgico será la mágica montaña de Montjuic -monte de los judíos-, en cuyo anillo olímpico destacan el remozado estadio, la maravilla arquitectónica del Palau Sant Jordi, las piscinas Bernat Picornell y la universidad del Deporte. En esta zona se disputarán 12 de los 28 deportes de los Juegos.

Pero si la organización de un evento de estas características ha generado importantes gastos, los ingresos no le irán a la zaga, gracias a una amplia labor de captación de empresas que colaboran íntimamente, bien con desembolso directo de dinero en efectivo, bien mediante la prestación de servicios o entrega de productos.

Un total de 138 em-

presas, distribuidas en cinco grupos, en virtud de sus aportaciones han asegurado unos ingresos superiores a los 25.000 millones de pesetas, casi el 20 por ciento del total de ingresos previstos. Así, nueve empresas socio-colaboradoras, consideradas como esenciales, aportan cifras superiores a los 2.500 millones de pesetas cada una (IBM, Seat, Banesto, La Unión y el Fénix, Alcatel, El Corte Inglés, Telefónica, Rank Xerox y Philips). Otros 25 patrocinadores aportan cifras individuales superiores a los 600 millones de pesetas, a los que se suman 23 proveedores con aportación mínima de 159 millones. Otros 26 empresarios proveen material deportivo a utilizar en las distintas competiciones, y 55 empresas son licenciatarias de productos de gran consumo y están autorizadas a utilizar los emblemas o logotipos del COOB.

La venta de entradas aportará 11.300 millones de pesetas, 50.757 millones corresponden a los derechos de televisión de las distintas cadenas que transmitirán los Juegos y otros 44.244 millones llegarán a las arcas del COOB procedentes de las loterías, quinielas, sellos y venta de monedas conmemorativas. Por todo ello y teniendo en cuenta la venta de la totalidad de las viviendas construidas como villa olímpica y de las villas de Prensa, se estima que estamos



Palau Sant Jordi

ante unos Juegos sin déficit.

Si el número de atletas participantes se estima serán unos 10.000 la realidad es que, a la hora de las acreditaciones la cantidad de personas que, de una forma u otra, intervienen en los Juegos supera las 100.000. No hay que olvidar las 30.000 voluntarios, que realizarán múltiples

tareas auxiliares o los 15.000 integrantes de los medios de comunicación que cubrirán este gran acontecimiento deportivo.

En el ámbito estrictamente deportivo hay que señalar que se entregarán 1.691 medallas, es decir 101 más que en Seúl hace cuatro años. La primera presea de oro se entregará a una mujer, la ganadora

Los negocios del COBI

Los tres millones de pesetas que pagó el COOB a Javier Mariscal para que creara la mascota de los Juegos se han convertido en 15.000 millones por la venta y reproducción de un perro de trazos mo-

dernos e inspirado en el gos d'atura que se bautizó como "Cobi" y que rompió con lo que hasta ahora eran las mascotas tradicionales de los Juegos Olímpicos o de Mundiales.

Tras la polémica inicial sobre la mascota de Mariscal "Cobi" ha calado hondo y su comercialización es todo un éxito y es popular en el mun-



del tiro con carabina de aire comprimido, a las 11 de la mañana del día 26 y la última irá a manos del vencedor de la prueba del maratón masculino cuando llegue al estadio sobre las 22:15 del domingo 9 de agosto.

En medio habrán transcurrido dos semanas de alegrías y decepciones, de gestas y tragedias, de las

el mundo entero, en contrapartida con otras mascotas como "Waldi" (Munich 72), "Sam" (Los Angeles 84), "Misha" (Moscú 80) o el desafortunado "Naranjito" del Mundial de fútbol del 82, que en cuanto pasó la competición que representaban "murieron" en el olvido de la indiferencia.

Por todo ello, se puede

que saldrán los nuevos dioses del Olimpo. Si de nombres propios hay que escribir, el primero en salir a la palestra es Carl Lewwis, que intentará ser el gran protagonista del atletismo -el deporte por excelencia dentro de unos Juegos- por tercera vez consecutiva después de sus éxitos en Los Angeles 84, en donde logró cuatro medallas de

decir que la primera consecución positiva de los Juegos es la mascota -a lo que hay que añadir el logotipo diseñado por Joan Miró- y su fácil penetración en el mundo entero. Javier Mariscal se puede colgar de su cuello la medalla de oro a la creación de Barcelona 92.

oro y Seúl 88, en donde tras ser derrotado en la pista por Ben Johnson en la final del hectómetro, el control antidopaje cazó al velocista canadiense y Lewis fue repuesto como el ganador de dicha prueba.

El atletismo demostrará, además de la extraordinaria calidad de Lewis, la superioridad de la raza negra en las pruebas de velocidad, la pujante fuerza de los países del Magreb en las pruebas de semifondo con el argelino Morceli y el marroquí Aouita, la progresión sin límites del ucranismo -participará bajo bandera e himno olímpico -Serguei Bubka en pértiga y que España seguirá condenada a asumir un papel secundón a pesar de la nacionalización de la americana Sandra Myers o la llegada de la elite mundial de Fermín Cacho.

Otra de las grandes noticias de los juegos será la participación de la Selección de baloncesto de Estados Unidos con jugadores de la NBA, con Michael Jordan, que es considerado el mejor baloncestista del mundo, a la cabeza. El movimiento olímpico abandonó ya hace tiempo la romántica idea de que el deportista no debe percibir dinero y eso abrió la puerta para que puedan participar estrellas como Jordan, que entre sueldos y contratos de publicidad gana más de mil millones de pesetas anuales.

La Olimpiada cultural

Para los que busquen emociones fuera del deporte y puedan dedicar una parte de su tiempo al margen de las gestas que puedan protagonizar "los dioses del Estadio", Barcelona también será sede de una Olimpiada Cultural, que será la culminación de una serie de actos que se vienen desarrollando desde 1988.

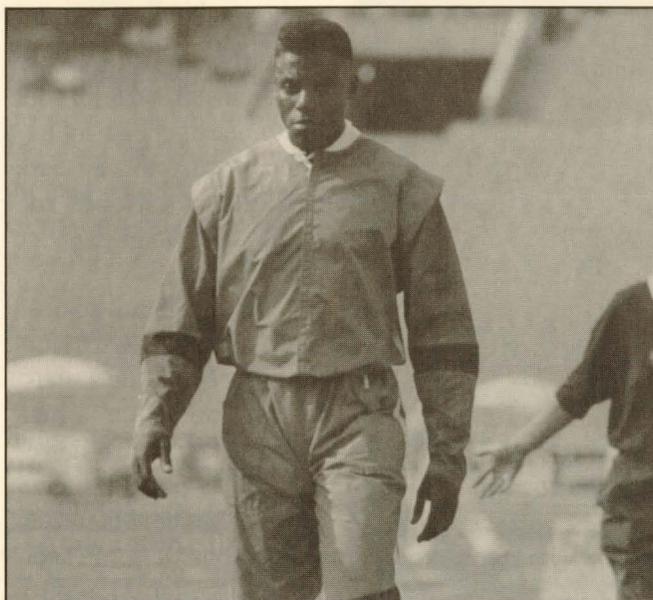
A lo largo del verano del 92 se celebrará el Festival Olímpico de las Artes, que ofrecerá a la Comunidad Internacional que se dé cita en la Ciudad Condal la riqueza del patrimonio medieval barcelonés y una panorámica del arte catalán.

Además se celebrará el festival de teatro, música y danza que, según los organizadores, intentará ser el más espectacular de la historia del Olimpismo. Esta ambiciosa oferta cultural abarca todos los gustos escénicos. Desde la Opera con la gran diva Montserrat Caballé hasta los multitudinarios conciertos de rock con grupos de primera fila mundial, pasando por actividades menos espectaculares como el folklore, marionetas y "corre focs".

Como culminación de este programa cultural serán otorgados los Premios Internacionales de Barcelona a aquellas personas que hayan realizado un trabajo meritorio en un campo determinado. Así se entregarán el premio Juan Antonio Samaranch del deporte, el Joan Miró de las artes plásticas, el Pau Casals de música clásica, Antoni Gaudí de arquitectura y urbanismo, el de Narcís Monturiol de innovación tecnológica en hábitat urbano y el Brusi de periodismo. Los ganadores de estos galardones podrán vanagloriarse de ser "campeones olímpicos" de sus disciplinas.

También habrá que destacar la irrupción de las repúblicas escindidas de la desaparecida Unión Soviética, que participará bajo las siglas de Equipo Unificado, como Lituania, que con Arvydas Sabonis puede subir al podio del baloncesto, Letonia y Estonia. Croacia y Eslovenia también harán su debut internacional en los Juegos. Tampoco hay que olvidar que Sudáfrica se reintegra al movimiento olímpico después de un largo período de aislamiento internacional por su política de segregación racial.

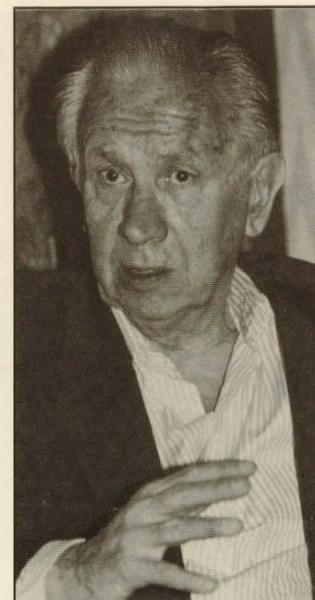
En cuanto a la participación de España, las autoridades deportivas ya han comenzado a soñar y se especula que la representación hispana puede llegar a conseguir 20 medallas, frente a las cuatro que consiguió en Seúl. Las mejores opciones del deporte español están en el nadador Martín López Zubero, un hijo de aragonés nacido



Carl Lewis

en Jacksonville (Florida), la selección de Waterpolo, la de balonmano, en vela, deportes que más medallas ha conseguido para España en la historia de los Juegos, Arantxa Sánchez Vicario en tenis, Manuel Pereira en esgrima y José Manuel Moreno en tenis, Manuel Pereira en esgrima y José Manuel Moreno en ciclismo. Lo cierto es que el deporte español, apoya-

do por el programa ADO de patrocinio, ha dado un importante salto cualitativo que se puede ver reflejado en el medallero final de los Juegos. Dentro del equipo olímpico hay que destacar la participación del Príncipe Felipe, que siguiendo la tradición de su real familia -su padre Don Juan Carlos participó en Munich 72 y su hermana la Infanta Dña. Cristina en



Juan Antonio Samaranch

Seúl 88- será uno de los integrantes del equipo de vela, además de abanderado español en la ceremonia inaugural Juegos.

Así serán unos Juegos, que durante quince días concitarán la atención del mundo, y que en palabras de Juan Antonio Samaranch, su gran valor, tienen el objetivo de "ser los mejores de la historia".

Precios para todos los gustos

Ver y oír cantar el himno olímpico al tenor Alfredo Kraus en la ceremonia inaugural de los Juegos tenía un precio máximo de 46.000 pesetas, si dicho acontecimiento se presencia desde la zona más noble del Estadio de Montjuic. Pero, no se asusten, será un excepción de unos precios que estarán dentro de los niveles de cualquier acontecimiento deportivo actual de España. No obstante, conseguir

una localidad para la ceremonia inaugural y la de clausura será una misión imposible porque el papel, como dicen los taurinos, está ya todo vendido.

Según el cálculo hecho por el Comité Organizador, el 68,37% de las entradas de los Juegos tiene un precio inferior a las dos mil pesetas. El objetivo es superar los niveles de asistencia de las citas olímpicas de los Angeles 84 y Seúl 88.

Los precios de las localidades se han establecido según la importancia de las rondas (preliminar, intermedia y finales). Así nos encontramos que la final más cara de todas cuantas se disputarán será la de baloncesto masculino, que costará 9000 desde la butaca mejor situada. El COOB 92 ha aprovechado la participación de los jugadores de la NBA, con Michael Jordan a la cabeza, para colocar al basket a

la cabeza del ranking de precios. En cambio, los aficionados del piragüismo podrán presenciar las jornadas finales por sólo 900 pesetas, cien menos que los de halterofilia.

El Comité Organizador puso en marcha un sistema de venta de reservas, que concluyó el pasado 14 de junio con un total de 1.544.084 entradas solicitadas -la mayoría de las finales está ya copada-, lo que supone un 35% del total del aforo completo que se estima en 4.184.164 tickets.

AL SERVICIO DEL EMPRESARIO



**CAMARA OFICIAL DE
COMERCIO E INDUSTRIA**



CEPYME

**CONFEDERACION
PROVINCIAL
DE
EMPRESARIOS**



COMERCIO EXTERIOR

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

COMERCIO INTERIOR

Creación de empresas

FORMACION

Organización de cursos, conferencias y charlas.

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

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

OTROS SERVICIOS

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

DEPARTAMENTO JURIDICO Y LABORAL

Asesoramiento e información: Contratación laboral. Expedientes de regulación de empleo. Convenios colectivos. Derechos y deberes de trabajadores y empresas. Reclamación no judicial 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.

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 125/92 Mayorista y agente belga, busca colecciones de ropa de sport para la distribución en boutiques, y de colecciones para grandes superficies. También desea una colección de pullovers y camisetas.

C 126/92 empresa española (de Gran Canaria) está interesada en contactar con fabricantes de equipos para el hogar, para el jardín, de alfarería, artículos de regalo, etc... para importarlos y distribuirlos en Gran Canaria.

C 128/92 Empresa española de costura, desea contactar con fabricantes de ropa exterior para subcontratar su producción.

C 132/92 Empresa de Banglades desearía crear asociación en participación, en vistas a fabricar productos en cuero de primera calidad: porta documen-

tos, guantes, cinturones, monederos, etc.

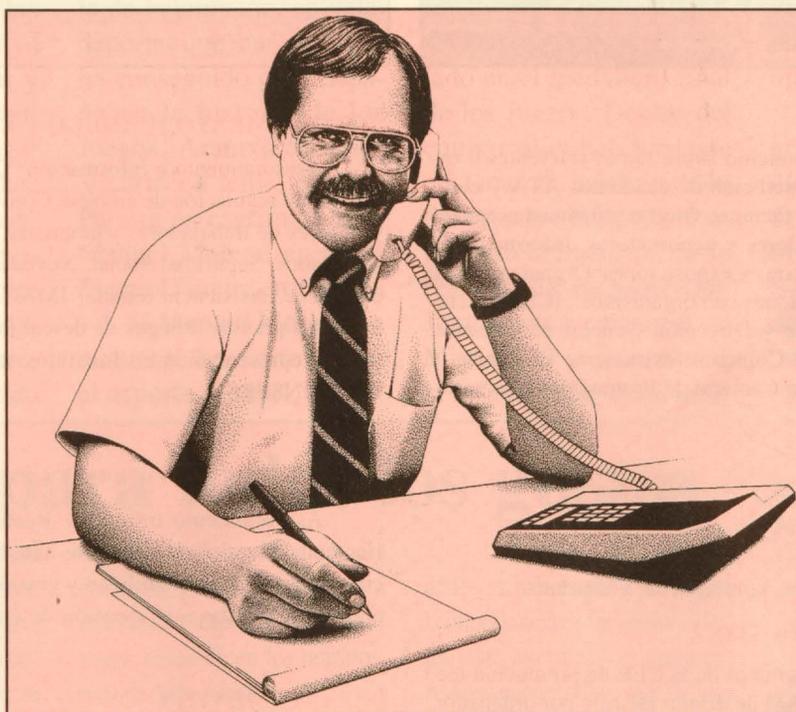
C 139/92 Empresa portuguesa dedicada a la importación/exportación de productos de gran consumo, desea colaboración con otras empresas para joint-ven-

ropeas para llegar a acuerdos beneficiosos mutuos de cooperación.

C 142/92 Agente de comercio italiano busca empresa que desee introducir sus productos en el centro de Italia, en los sectores de maquinaria agrícola y para el jardín.

C 146/92 Centro comercial español, localizado en Palma de Mallorca, que vende muebles al por mayor y por menor, quiere contactar con fabricantes de muebles con catálogos disponibles para llegar a acuerdos comerciales: alquiler del lugar o acuerdos de asociación.

C 148/92 Empresa española fabricante de pantalones para hombres y distribuidor de pantalones y chaquetas de calidad media y alta, que trabaja para compradores al por menor (especializada en boutiques), busca distribuciones en Europa de sus productos y ofrece su red de distribución a fabricantes de ropa



ture, representación y distribución.

C 140/92 Empresa irlandesa de transportes, que trabaja en muchos países de Europa, desea contactar con empresas similares eu-

de caballero, de calidad media y alta.

C 152/92 Empresa española busca fabricantes de comida para distribuir sus productos en las Islas Canarias.



C 153/92 Empresa francesa especializada en resistencias para calentadores eléctricos, termostatos..., busca acuerdos de distribución y sociedades, que fabriquen: resistencias para calefacción eléctrica industrial, termostatos y reguladores, ventiladores industriales, calentadores de cartuchos y resistencias para galvanoplastia.

C 154/92 Taller francés de decoración de artículos de mobiliario y decoración interior, busca fabricantes de ropa de casa y de pequeños aparatos de alumbrado para el interior.

C 155/92 Sociedad francesa busca socio industrial para fabricar y distribuir dos productos innovadores: un interruptor automático que funciona sin botón pulsador y un interruptor electrónico sin contacto físico. Estos dos productos reemplazarían a

los interruptores tradicionales.

C 158/92 Empresa griega desearía cooperar con empresas europeas e internacionales que transporten mercancías por aire, carretera o ferrocarril.

C 161/92 fabricante griego de ropa para señora, busca empresas que diseñen patrones de ropa para señora, de cara a establecer acuerdos comerciales.

C 170/92 Sociedad italiana productora de leche, carne, pescado, yogurt, quesos italianos típicos como "mozzarella", stracchino", "cacciotta", etc., busca contactar con empresas del mismo sector para desarrollar acuerdos mutuos de producción.

C 171/92 Empresa italiana dedicada a la industria de fabricación de mobiliario, desea establecer acuerdos de distribución con otras empresas para venta directa (puerta a puerta), venta por correo o firmas que organicen ventas durante excursiones.

C 173/92 Empresa israelita especializada en la importación, distribución y representación en exclusiva, desearía representar y distribuir en Israel para fabricantes extranjeros accesorios para máquinas y herramientas de calidad superior.

C 185/92 Empresa griega dedicada a la impor-

tación de ropa para jóvenes y adolescentes, ropa de cuero y ropa interior de señora, desea representar en Grecia a firmas europeas que comercien con los artículos mencionados, que sean standards y de alta calidad.

C 190/92 Empresa italiana dedicada a la importación/exportación, que tiene una red de distribución muy importante en el sector de indumentaria de señora, caballero y niño, busca fabricantes de ropa.

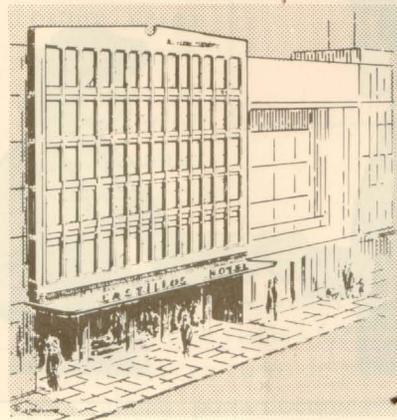
C 195/92 Empresa española fabricante de un nuevo producto a base de pan, que tiene su propia patente, cedería los derechos de dicha patente. Está también dispuesta a explotar el producto conjuntamente con otras empresas. Producto patentado: pequeñas bolas a base pan, con diferentes sabores, para aperitivo y cocina.

C 299/92 Empresa griega, dedicada al mercado y confección de ropa pret-á-porter, desea importar prendas hechas y telas para confeccionar.



CURSOS DE LA CAMARA DE COMERCIO (Segundo Semestre 1992)

	Curso	Horario	Fechas	Lugar
CONTABILIDAD	Confección de Nóminas y seg. social	5 a 9 noche	14 al 18 septiembre	Ciudad Real
	Impuesto sobre Sociedades	5 a 9 noche	21 al 25 septiembre	Ciudad Real
	Contabilidad General y Financiera	5 a 9 noche	5 al 9 octubre	Puertollano
	Competividad Financiera y rentabilidad empresarial	5 a 10 noche	15 y 16 octubre	Ciudad Real
	Estados Contables y Toma de decisiones	5 a 9 noche	2 al 6 noviembre	Valdepeñas
	Riesgos, Contingencias e indemnizaciones empresariales	5 a 10 noche	12 y 13 noviembre	Ciudad Real
INFORMATICA	Introducción a la Informática-2	7 a 9'30 noche	7 al 18 septiembre	Ciudad Real
	Tratamiento de Textos: Word Perfec	7 a 9'30 noche	21 sept. al 2 octubre	Ciudad Real
	Hoja de Cálculo: Lotus 1.2.3.	7 a 9'30 noche	5 al 23 octubre	Ciudad Real
	Introducción a la Informática-3	7 a 9'30 noche	19 al 30 octubre	Ciudad Real
	Desarrollo de Aplicaciones DBIV	7 a 9'30 noche	2 al 27 noviembre	Ciudad Real
EXTERIOR Y MERCADO	Inglés acelerado para ejecutivos (Nivel Medio)	Sólo lunes de 5 a 9 noche	14 sept. al 14 dic.	Ciudad Real
	Estudios de Mercado	5 a 9 noche	5 al 9 octubre	Ciudad Real
	Marketing Internacional	9 a 2 mañana y de 5 a 10 noche	23 y 30 octubre	Ciudad Real
COMERCIAL	Interiorismo y decoración comercial (nivel superior)	5 a 9 noche	19 al 30 octubre	Ciudad Real
	Técnicas de Venta	5 a 9 noche	2 al 16 noviembre	Ciudad Real
	Interiorismo y Decoración Comercial	5 a 9 noche	2 al 13 noviembre	Valdepeñas
	Escaparatismo y Visualización Comercial (nivel superior)	9 a 2 mañana y de 5 a 8 noche	9 al 13 noviembre	Ciudad Real
	Técnicas de Venta	5 a 10 noche	30 nov. al 4 diciemb.	Puertollano
DIRECCION	Organización del Trabajo Administrativo	5 a 10 noche	21 al 25 septiembre	Ciudad Real
	Planificación, Programación y Control de Proyectos	7 a 10 noche	16 al 20 noviembre	Ciudad Real



RESTAURANTE - HOTEL CASTILLOS

Dirección: AURELIO BORJA

SALONES PARA :

- REUNIONES DE EMPRESA • CONGRESOS Y EXPOSICIONES
- CONVENCIONES • CELEBRACIONES • BODAS Y BANQUETES
- COMUNIONES • FIESTAS INFANTILES

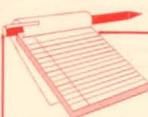
Avda. Rey Santo, 6 • Telf. 21 36 40 • 13001 CIUDAD REAL



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
BELL TOP'S Actividad de subcontratación	Costa Rica, 29 Confección en serie de prendas exteriores de señora: camisería, faldas y vestidos conjuntos.	13610 CAMPO DE CRIPTANA	56 17 34	ANTONIO CARRASCO
CYESMAR, S.L. Actividad de Subcontratación	Calvario, 102 Ferralla para la construcción: Elaboración y Montaje.	13160 TORRALBA	81 03 01	ANTONIO MARTIN SANCHEZ
MONTAJES ELECTRICOS RISUE Actividad de subcontratación	Ruiz de Alda, 10 Instalaciones eléctricas en alta y baja tensión. Líneas de distribución y cuadros eléctricos en edificios de vivienda e industriales. Mantenimiento de las instalaciones.	13630 SOCUELLAMOS	53 16 10	ANGEL RISUEÑO MORALES
CONFECCIONES RIOFLOR, S.L. Actividad de subcontratación	López Rojas, 28 Camisería clásica y sport, pantalón clásico, pantalón y cazadora tejados. También procesos de corte y plancha independientes de confección y prendas.	13326 MONTIEL	35 30 42	JUAN ANTONIO FLORES GALLEGO
CASTELLANA DE CALDERERÍA Actividad de subcontratación	Polígono "El Cabezuero" S Calderería: Fabricación aparatos a presión para industria petroquímica y agroalimentarias. Montajes e instalación de tubería. Estructuras metálicas: fabricación y montaje. Mto. y montajes mecánicos.	13440 ARGAMASILLA CTVA.	47 74 50	VIRIATO RAMOS BLAZQUEZ
POSTFORMADOS, DIV. Y MAMP. Actividad de Subcontratación	Ctra. Villarrubia, km. 0'300 Marcos, molduras, postformados, mamparas, revestimientos de pared con tableros.	13250 DAIMIEL	85 01 26	ANA ISABEL
CONCEDIS, S.L. Actividad de Subcontratación	Cruces, 55 Confección de prendas deportivas y pantalón de caballero de todo tipo.	13240 LA SOLANA	66 34 24	GARCIA ABADILLO VALENCIA
RETOM, C.B. Actividad de Subcontratación	Ctra. Alcázar de San Juan, Mecanizado piezas en gral., calderería, montajes mecánicos, electromecánicos e hidráulicos, telones cortafuegos, conchas acústicas para teatros, motorización y automatización conjuntos mecánicos.	13700 TOMELLOSO	51 30 45	VICENTE LOPEZ ORTIZ
INDUSTRIAS MANRU, C.B. Actividad de subcontratación	Pachecas, 63 Estructuras metálicas, carpintería metálica. Carrocerías y aperos agrícolas	13710 ARGAMASILLA ALBA	52 12 62	EMILIO MANZANO
CARPINTERIA SALAZAR, C.B. Actividad de Subcontratación	Angel Pereira, 34 Carpintería de madera en general, carpintería de aluminio, puertas, ventanas, acristalados, persianas, montaje en obra de carpinterías.	13710 ARGAMASILLA ALBA	52 18 76	ANTONIO SALAZAR FERNANDEZ
COVIMAN Actividad de subcontratación	Ctra. Bonillo, 96 Maquinaria vinícola, sinfines transportadores hasta D=1000 mm. y E=30 mm.	13630 SOCUELLAMOS	53 09 34	EVARISTO CANO CANO
HERMANOS BELLON Actividad de Subcontratación	Ctra. La Solana, 56 Fabricación de maquinaria agrícola: remolques basculantes 1 y 2 ejes 4-20 Tm. Construcción aperos: subsoladores, cultivadores, etc. Estructuras metálicas, cerrajería y carpintería metálica.	13240 MEMBRILLA	61 39 88	JOSE BELLON PADILLA
INTEC, C.B. Actividad de Subcontratación	Avda. Constitución, 9 Construcciones metálicas, conjuntos electromecánicos bajo proyecto, instalaciones industriales frío-calor, instalaciones eléctricas	13079 LA SOLANA	63 30 38	JOSE MARIA REGUILLO REY
BOHITEL, S.C.L. Actividad de Subcontratación	San José, 25 Confección exterior de señora, especialmente prendas de falda, camisería, vestidos y pantalón de señora.	13640 HERENCIA	57 22 53	SRAS. G [®] . MORATO O DIAZ MECO
DAPIEL, SOCIEDAD COOPERAT. Actividad de Subcontratación	Mortara, 24 Marroquinería: Corte y Confección de complementos en piel para la ind. de la confección, bolsos, cinturones, bolsos de viaje y artículos para caza.	13100 PIEDRABUENA	76 10 31	M [®] PILAR SIERRA LAGUNA



Calendario de ferias Junio 1992

- **LOGISTRANS** (Madrid)
Salón Int. logística: servicios y equipos de almacenaje, manutención, transportes y distribución 2/5
- **MOVINT'92** (Milán)
Movimiento industriales, medios y componentes, sistemas, máquinas, vehículos para distribución 9/13
- **FERIA INTERNACIONAL DE LISBOA** (Lisboa) Multisectorial 4/5
- **FINANSUR 92** (Cádiz)
Salón Internacional de finanzas y complementos afines 10/14
- **INDUSTRANS** (Valencia)
Transporte 10/14
- **FERIA INTERNACIONAL DE ARGEL** (Argel) Multisectorial 10/20
- **FERIA INTERNACIONAL DE LA JOYERIA** (Valencia)
Joyería y bisutería 11/15
- **SIAL-BOISSONS** (París)
Bebidas 11/16
- **FERIA INTERNACIONAL DE POZNAN** (Polonia)
Multisectorial 14/21
- **SEMANA INT. DEL EQUIPAMIENTO PARA MUNICIPIOS** (Madrid) 15/19
- **SALON DEL VINO VERDE** (Braga, Portugal)
Vinos 20/24
- **TEXITECH** (París)
Textil 23/25
- **BORITEX'92** (Milán)
4ª Bolsa Int. de la cooperación, desarrollo e inversiones 23/26
- **MEDAL'92** (Sevilla)
Salón Int. de la alimentación mediterránea 25/28
- **FERIA INTERNACIONAL DE AZULEJO** (Chicago, U.S.A.)
Azulejos, granitos, mármoles, pizarras 25/28

Novedades Legales

MODIFICACION EN LA CONTRATACION Y EN LAS PRESTACIONES POR DESEMPLEO

Ha entrado en vigor desde el 8 de Abril del presente año, el R.D. Ley 1/1992 de 3 de Abril, de Medidas Urgentes sobre Fomento y Protección por desempleo.

El R.D. Ley, introduce las siguientes modificaciones:

- La duración mínima del contrato temporal de fomento del empleo será de doce meses y el máximo de 3 años.

- Se derogan la reducciones de cuotas a la Seguridad Social previstas en el R.D. 1992/84 de 31 de Octubre, para los contratos en prácticas y formación.

- Se establece en doce meses el período mínimo de cotización necesario, para acceder a la prestación de nivel contributivo.

- Se modifica la escala que relaciona períodos cotizados con duración de prestación, así como los tipos aplicables a la base reguladora que determinan la cuantía de la prestación. El 70% durante los 180 primeros días, y el 60% a partir del día 181.

- El abono de la prestación por desempleo en su modalidad de pago único, se mantiene vigente para quienes pretendan realizar una actividad profesional como socios trabajadores de una cooperativa de trabajo asociado o sociedad anónima laboral, y se suprime para el resto de los colectivos.

Se fomenta la contratación indefinida a jornada completa, en favor de los siguientes colectivos y mediante los incentivos que a continuación se indican:

1. Jóvenes menores de 25 años que lleven inscritos como desempleados al menos un año o jóvenes desempleados con edad comprendida entre 25 y 29 años siempre que, en este último caso, no hubiesen trabajado con anterioridad por tiempo superior a tres meses.

Cada contrato se subvencionará con 400.000 ptas.

2. Mayores de 45 años que lleven inscritos como desempleados al menos un año.

Cada contrato dará derecho a una subvención de 500.000 ptas. y una bonificación del 50% de la cuotas empresariales a la S. Social por contingencias comunes durante toda la vigencia del contrato.

3. Mujeres que lleven inscritas como desempleadas al menos un año, que sean contratadas en oficios o profesiones en las que el colectivo femenino se halle subrepresentado, o mujeres desempleadas mayores de 25 años que, habiendo tenido un empleo anterior, deseen reintegrarse laboralmente después de una interrupción de su actividad de al menos cinco años.

Cada contrato indefinido se subvencionará con 500.000 ptas.

Calendario fiscal junio

HASTA EL 20

IVA.

- Mes de mayo, Grandes Empresas: Modelo 320
- Mes de mayo, Exportadores: Modelo 330
- Mes de mayo, Exportadores-devolución: Modelo 331

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

- Mes de mayo, Grandes Empresas: Modelos 111,123,124,126, y 127

IMPUESTOS ESPECIALES

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

HASTA EL 30

I.R.P.F.

- Anual de 1991: Modelos 100 ó 101

PATRIMONIO

- Anual de 1991 714

IMPUESTO DE SOCIEDADES

-Régimen General

Normalmente, veinticinco días naturales siguientes a la fecha de aprobación del balance y cuentas del ejercicio: Modelos 200,201,203

- Régimen Consolidado

Seis meses siguientes al ejercicio de que se trate: Modelo 220

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

lea **la empresa**



(ya tenemos un mensual de economía en Ciudad Real)

de vacaciones con la Caja



Canarias

Viaje Directo sin sorteo

Depósito Vacaciones



CAJA TOLEDO