

mensual de economía de Ciudad Real

TURISMO, UNA GRAN RIQUEZA POR EXPLOTAR

Los empresarios piden una escuela para este sector

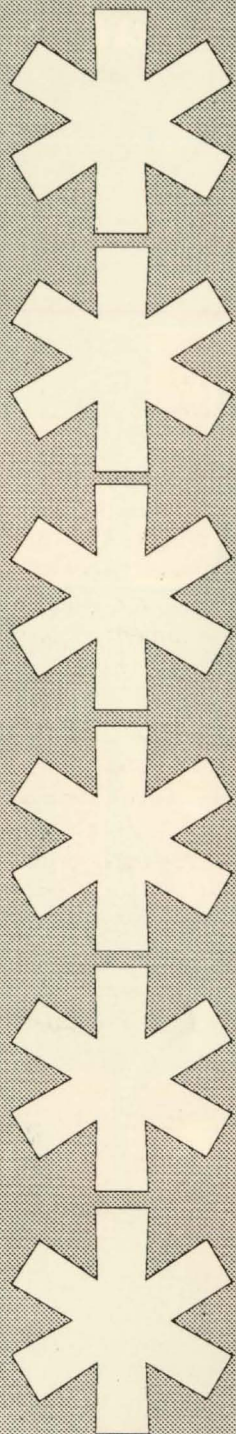
**La
em
pre
sa**

El 90% de nuestras empresas son de comercio, construcción o servicios

El impuesto de actividades económicas frena la competitividad

Ambicioso programa cultural

La Cámara de Comercio abre una sala de exposiciones



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

Así es La Tribuna

El Periódico de Ciudad Real

SUMARIO

	Págs.
EN PORTADA	
Los empresarios piden una escuela de turismo	5
ECONOMIA	
El crecimiento regional pierde vigor	11
Guillermo de la Dehesa: Volcados hacia Europa	12
Corte de Arbitraje	13
Presente y futuro del sector de transportes	15
Francisco Ureña: La promoción de una provincia	18
MUNDO EMPRESARIAL	
La CEOE prepara una conferencia empresarial	19
IAE: Un golpe contra la competitividad	21
Ayudas para las Pymes	23
INDUSTRIA	
Número de empresas de la provincia	25
Se publica un directorio industrial de la región	27
COMERCIO	
La franquicia, un arma del pequeño comerciante	29
Aumentan las exportaciones ...	31
PERFILES	
Joaquín Beltrán	32
OCIO	
La Cámara de Comercio inicia un programa cultural	35
AGENDA	38

LA EMPRESA: Mensual de economía de Ciudad Real

Editan

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Director

Julio de Pablos Alcázar

Diseño y maquetación

Manuel Reina

Redacción, administración y Publicidad

Calle Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

Imprime

Gráficas Garrido

Depósito Legal: CR-999-91

EDITORIAL

Una mina llamada turismo

Probablemente algunos de los andaluces o valencianos que ahora ven sus costas llenas de rascacielos y de una potente industria montada en torno al ocio, pensaban hace treinta o cuarenta años que aquellos pueblecitos de pescadores guardaban una inmensa riqueza gracias a sus playas, su sol y su clima templado. Ahora saben que sin ese nuevo sector económico de nuestro tiempo llamado turismo, nada sería igual. Recibir a miles de personas al año no es sólo un negocio para hoteles, restaurantes o discotecas, sino, sencillamente, para todo aquel que ofrece un producto o servicio y observa que su posible mercado de compradores se amplía con la llegada de foráneos dispuestos a gastar alegremente, porque para eso están de vacaciones. Venderle a un turista extranjero vino, queso, zapatos o pantalones es, además, tanto como exportar sin salir de casa.

Que la provincia de Ciudad Real ofrece muchas y variadas posibilidades para elevar su nivel de vida gracias al turismo no es nada nuevo, pero alegra saber que aparecen instituciones y sectores empresariales en los que se adivina ese papel de líderes sociales o impulsores de nuevas ideas que, finalmente, acaban por abrirse camino en el resto de la sociedad. La demanda de una escuela de turismo que ha hecho la Cámara de Comercio para dar un impulso a este sector, y la existencia de empresarios dispuestos a abrirla por su cuenta, si el Estado reconoce los títulos, es buena prueba de ello, y de cómo en nuestra tierra se puede haber dado un primer paso para que, dentro de tres o cuatro décadas, alguien pueda decir que ya nada será igual en La Mancha sin el turismo.

Porque, además, quizá el momento no pueda ser mejor: A la necesidad de buscar una salida cinegética para la agricultura de secano, asfixiada por la competencia de los países centroeuropeos y la amenaza de supresión de las ayudas comunitarias, se une la crisis que vive el turismo de costa y el deseo del Gobierno y el Parlamento de potenciar el interior. Sin olvidar que el respeto al medio ambiente que exige la CE, y la experiencia negativa de algunas zonas, que han visto desaparecer sus señas de identidad y sus tradiciones, son razones suficientes para pensar que el desarrollo de una industria del ocio, basada en atractivos cinegéticos y culturales como los que ofrece nuestra provincia, no debe ir acompañada necesariamente de la destrucción del entorno natural y humano.

En Ciudad Real existen muchos lugares y entornos que son como aquellos pueblecitos de Alicante o Málaga aunque, desde luego, no sea fácil imaginárselos ahora. Pero seguro que las mismas reacciones despertarían Benidorm o Marbella cuando eran sólo eso, pequeños pueblos de pescadores. Y pertenecer a un club económico tan importante como la Comunidad Europea, donde la existencia de un sólo mercado con todas sus consecuencias es sólo cuestión de meses, significa que si aquí no empezamos a explotar pronto esta mina llamada turismo, siempre habrá otros dispuestos a hacerlo. □

SI SUMA BIEN LE DAMOS UN DIEZ.

CUENTA **6C**

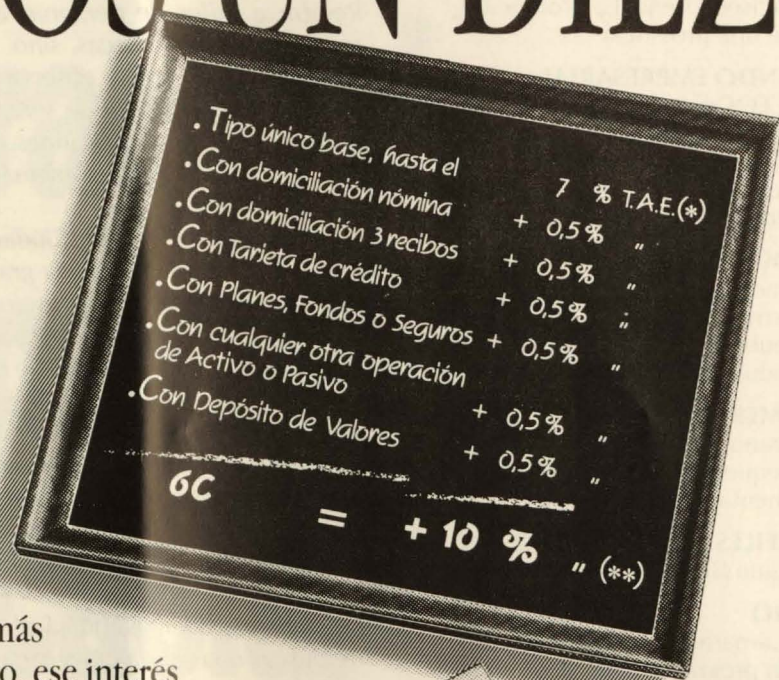
Cuenta Corriente Continua

La nueva Cuenta 6C le ofrece hasta el 7% de interés anual T.A.E., desde la primera peseta, por un saldo medio mínimo mensual de Ptas. 200.000 (*).

Pero a medida que utilice Vd. más los productos y servicios del Banco, ese interés crece hasta alcanzar el 10% anual T.A.E. como se indica en el cuadro adjunto.

Así Vd. puede ganar un elevado interés con el mínimo saldo.

Cuenta 6C. Sumando... sumando...



R.B.E. n.º 436/91

Ejemplos de T.A.E.:

Importe.	(*) Para el tipo único base.	(**) Utilizando todos los productos y servicios reflejados.
200.000 ptas.	6,37 %	9,34 %
1.000.000 ptas.	6,88 %	9,87 %
5.000.000 ptas.	6,98 %	9,98 %
20.000.000 ptas.	7,00 %	10,00 %

Saldos medios mensuales inferiores a 200.000 ptas. sin remunerar.

Llámenos gratuitamente al 900 125 125



BANCO DEL COMERCIO

Diciembre-91



HERRERA PIÑA

Lagunas de Ruidera.

Promotores privados, dispuestos a abrir el centro si el Estado reconoce los títulos

Los empresarios piden una escuela de turismo para revitalizar un "sector pendiente"

La idea de que el turismo es una gran riqueza de la provincia que lleva años y años sin dar apenas fruto, ha empezado a hacer mella en ciertos sectores empresariales, decididos a tomar iniciativas que pongan al descubierto esta verdadera "mina" sin explotar. La Cámara de Comercio, receptora de esta presión de ciertos empresarios, empezó por proyectar una comisión específica dedicada a este sector, después encargó un estudio monográfico para saber cómo se encuentra y qué posibilidades ofrece, y finalmente, se ha dirigido a la Junta de Comunidades para pedirle que haga las gestiones necesarias para que se abra una escuela de turismo en la capital. Porque si no la abre el Estado, a algunos empresarios les basta con que haya autorización para abrirla por su cuenta.

El escrito que envió la Corporación comercial a la Consejería de Industria y Turismo dejaba claro que la necesidad de esta escuela trasciende del simple hecho de que la capital cuente con un centro de

enseñanza más. De lo que se trata, es de empezar a formar a personas que den un nuevo rumbo a este sector, que lo profesionalicen y que en nuestra provincia se empiece a hablar de ellos como algo normal, de

manera que existan trabajadores y empresarios dispuestos a ganarse la vida en todo ese abanico de actividades e iniciativas por descubrir.

Ejemplos que prueban que esta "asignatura pendiente" ha empezado

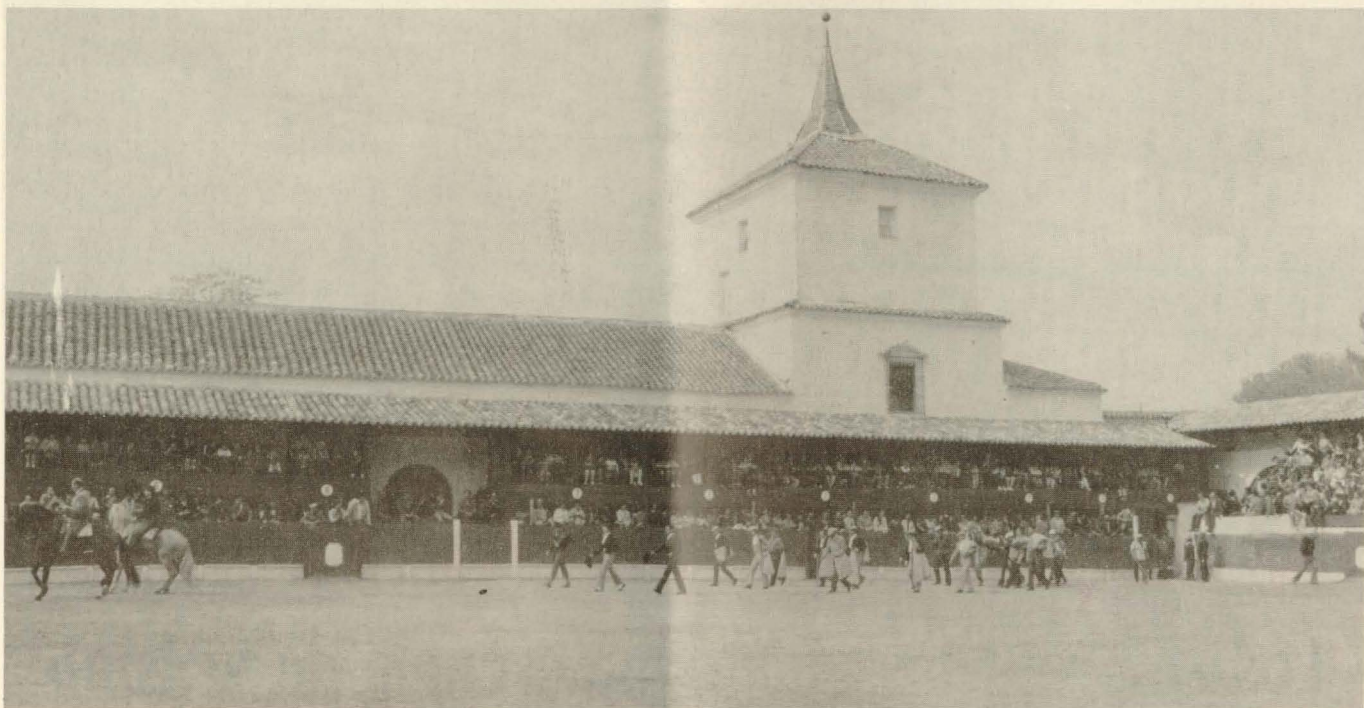
a calar de lleno en los sectores económicos, se pueden encontrar fácilmente. En dos o tres años se han abierto hoteles en Ciudad Real (actualmente hay otro en proyecto), Almagro y la comarca de los Montes, la misma Confederación de Empresarios ha montado su escuela de hoste-

lería, y a una empresa se le ha ocurrido la idea de rescatar un antiguo balneario para darle nueva vida como foco de atracción turística para la tercera edad.

El mismo rector de la Universidad de Castilla-La Mancha, Luis Arroyo, cuando hace poco propuso

que se creara una comisión regional para fomentar la investigación, no dudó en referirse al sector cinegético como una actividad con futuro sobre la que merecía la pena poner a trabajar a profesores y científicos.

Porque este deseo de apuntar de lleno al turismo coincide, además,



HERRERA PIÑA

Plaza de Toros de Las Virtudes.

La Universidad y la caza

Cuando el rector de la Universidad manchega, Luis Arroyo, propuso en la apertura del curso, que se creara una comisión que fomentara la investigación cinegética, no sólo estaba pensando en la temporada de caza. "Es posible desarrollar un turismo cinegético más completo —explica a "La Empresa"— existen alternativas a la época de veda, como por ejemplo campos para el ejercicio cinegético, para el recreo y la preparación de los cazadores con blancos móviles. A los cazadores les gusta también disparar y estar en contacto con la naturaleza".

Pero Arroyo cree también que a la provincia de Ciudad Real le sobran razones para ofrecer rutas turísticas interiores, "un terreno que está todavía por explotar", explica el rector. "Esperamos que la Comunidad Europea conceda una subvención al Módulo de Promoción y Desarrollo de la Escuela Taller Hernán Pérez del Pulgar para que pueda, como tenemos previsto, realizar un estudio sobre rutas turísticas interiores", añade. La Universidad, por su parte, se propone elaborar un libro literario sobre la ruta del Quijote, en el que el propio Luis Arroyo muestra interés por participar. □

con una época en que la clásica atracción turística de sol y playa ha entrado en crisis y hasta el Gobierno y el Parlamento han decidido que el mejor remedio para que no se corte esta entrada fundamental de riqueza a nuestro país, es volver la vista sobre el interior, fomentar el turismo cultural, el de montaña, caza, pueblo y gastronomía auténtica.

Cotos de caza

Y por si esto fuera poco, el panorama favorable se completa con la certeza, cada día más inflexible, de que la agricultura de secano, la que predomina en La Mancha, tiene poco que hacer en competencia con los rendimientos tan superiores del centro y el norte de Europa. Y a estas

Diciembre-91

miles de hectáreas habrá que darles una salida que no sea el abandono y la desidia. Muchos agricultores ya han experimentado que tener sus tierras arrendadas como coto de caza les produce mucho más beneficio que cultivarlas, pero existen muchos otros en los que todavía no ha calado esta idea o, al menos, esta alternativa a sus cultivos.

De manera que en la Cámara de Comercio se ha pensado que contar con una escuela de turismo puede ser sólo el principio, pero un eslabón necesario, para lograr que el padre de familia empiece a ver que mandar a su hijo a este centro no sólo puede ser ofrecerle una profesión de futuro,

Directores de hoteles y agencias de viajes, guías y maitres se forman en estos centros.

sino que el joven pueda encontrar trabajo en su propia tierra, sin necesidad de emigrar.

Una escuela de turismo es un centro docente muy prestigioso en



HERRERA PINA

países occidentales donde se ha visto con claridad la importancia de esta actividad. En nuestro país, de estos centros salen directores de hoteles,

maitres, guías turísticos o animadores pero, aunque parezca una paradoja, todas las sobradas posibilidades de turismo interior que ofrece la provin-

Una profesión sin paro

Las escuelas de turismo tienen el reconocimiento para otorgar títulos superiores, aunque no universitarios. Se trata de una carrera de primer ciclo, con una duración de tres años, tras los cuales es posible hacer una especialidad y aumentar el período de docencia en uno más.

Según ha informado un portavoz del Ministerio de Educación y Ciencia, estos estudios se encuentran actualmente en un período de debate y discusión, solicitado por empresarios de las zonas turísticas donde este sector tiene más importancia, que los ha llevado hasta la misma comisión parlamentaria que estudia el futuro del turismo en nuestro país y las fórmulas alternativas que lo saquen del mal momento en el que se encuentra.

El Ministerio estudia estos días un real decreto en el que se clarifiquen sus planes de estudios y especialidades, ya que por tratarse de un título no universitario, ha quedado al margen de la reforma de los estudios superiores y la creación de nuevas titulaciones.

El título que otorgan estas escuelas se denomina técnico de empresas y actividades turísticas y sus alumnos no tienen precisamente problemas de colocación cuando terminan. Dirigir un hotel, un restaurante o una agencia de viajes, ser animador turístico, maitre, recepcionista o guía son algunas de las posibilidades que ofrece esta carrera.

En el Ministerio de Educación y Ciencia hay al menos otras dos peticiones de escuela de turismo, pero en este departamento se asegura que, antes de concederlas o rechazarlas, se tendrá que clarificar el futuro y configuración de estos estudios. □

cia no se han traducido en una abundancia de tales titulaciones. Como en los sectores de hostelería, panadería y pastelería, donde ya se cuenta con una escuela, los empresarios echan de menos una formación adecuada en los profesionales del turismo.

Saber qué pasa

La comisión de Industria, que engloba hasta ahora el turismo y la artesanía, puede quedar dividida para que aquel sector tenga su propio órgano cameral en el que se estudie su situación y se adopten decisiones. Los nuevos directivos de la Corporación Comercial e Indus-

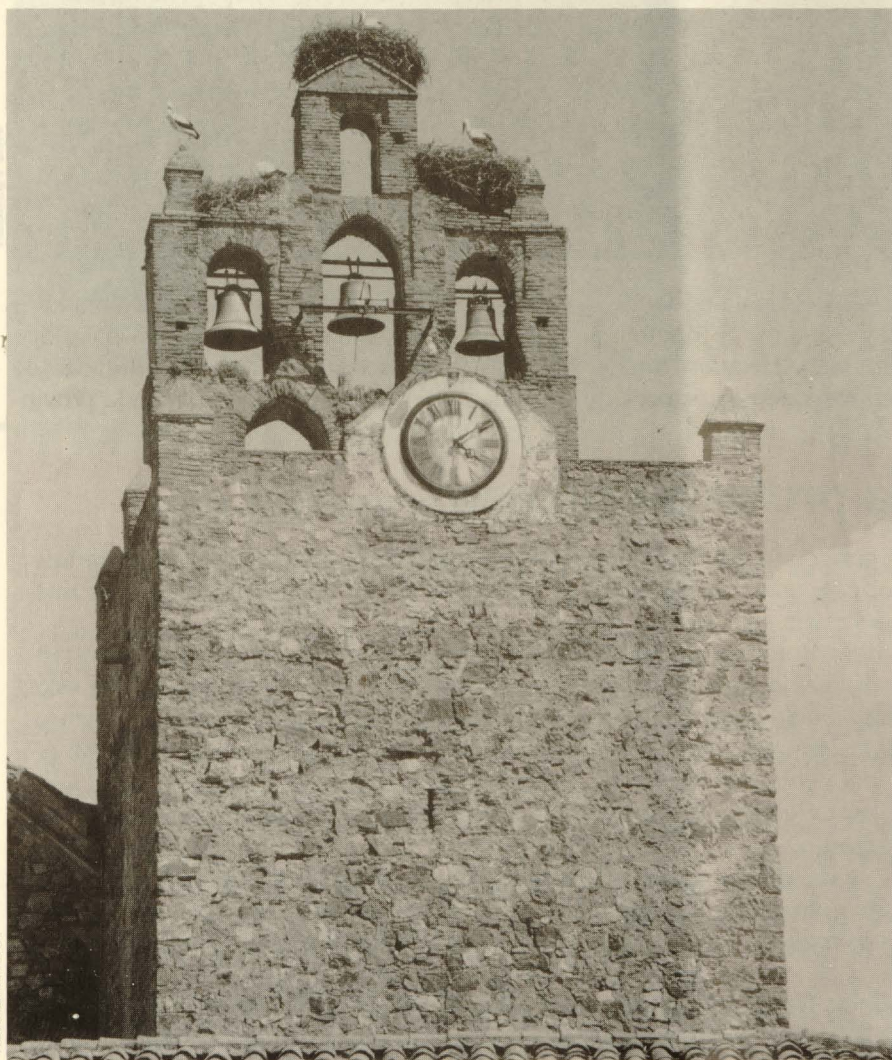
El ejemplo de Fuencaliente

Con apenas un millar de habitantes, este pueblo serrano situado en el límite sur de la provincia cuenta con un total de 34 establecimientos hoteleros de muy distinta categoría, lo que es todo un ejemplo de cómo se le puede sacar partido al turismo, hasta el punto de que todo el pueblo está volcado en esta actividad. Porque Fuencaliente no sólo es un gran foco de atracción durante la temporada cinegética, en primavera y otoño ofrece al visitante sus famosos baños y, por si faltara algo, en

verano se puede ir a disfrutar de la suave temperatura de la montaña al lado de un complejo turístico con piscina incluida.

Es el turismo rural e interior del que tanto se habla como alternativa al de playa. Pero ... ¿es que en la provincia no hay más pueblecitos serranos y más aguas termales?

Fuencaliente, ha demostrado también, que se puede vivir del turismo sin atender contra la naturaleza ni alterar el típico paisaje rural de un pueblo. □



El paisaje manchego está lleno de campanarios con cigüeñas.

trial han comenzado por preguntarse qué pasa, cuántas empresas y trabajadores hay en el sector turístico de nuestra provincia, cuáles son sus defectos y qué posibilidades de desarrollo se le ofrecen. Cansados de tener que adoptar decisiones sin conocer, con pelos y señales, la situación de los sectores para los que trabajan, estos directivos se han decidido a encargar un estudio que les responda a todas aquellas preguntas.

Los títulos que otorga una escuela de turismo tienen un rango superior y duran tres o cuatro años.

Será el primero, pero no el último que se haga, porque después vendrá otro informe monográfico sobre el comercio, y así irán desfilando todos o, al menos, los principales sectores, para que la Cámara sepa a qué atenerse.

“Aunque parezca mentira —ha afirmado el presidente de la institución, Juan Antonio León— no sabemos con datos concretos cómo está nuestra economía, y tenemos que recurrir a estudios como el de las

Diciembre-91

Cajas de Ahorros o el BBV para saber qué pasa en nuestra provincia". Lo último y más fiable que se sabe de cómo nos va desde el punto de vista económico es el informe del BBV sobre la renta nacional y su distribución por provincias. Este estudio dejó claro que los servicios son cada año más importantes en el total de nuestra economía, pero en este sector no sólo se incluye el turismo, y para saber algo con certeza hay que recurrir a los datos de ocupación de la delegación de Industria y Turismo. Unos datos que reflejan que los establecimientos hoteleros encuentran rentabilidad en los clientes de paso, las pernoctaciones de viajeros o ejecutivos y los viajes de fin de semana. El turismo de cámara fotográfica, guía bilingüe y tienda de souvenirs sólo hace su aparición por lugares como Almagro y en las temporadas de caza.

Hasta tal punto se le ha dado importancia a estos informes que, para el año próximo, la Cámara se ha propuesto centrar su actividad en



Ruinas del Castillo de Calatrava La Vieja.

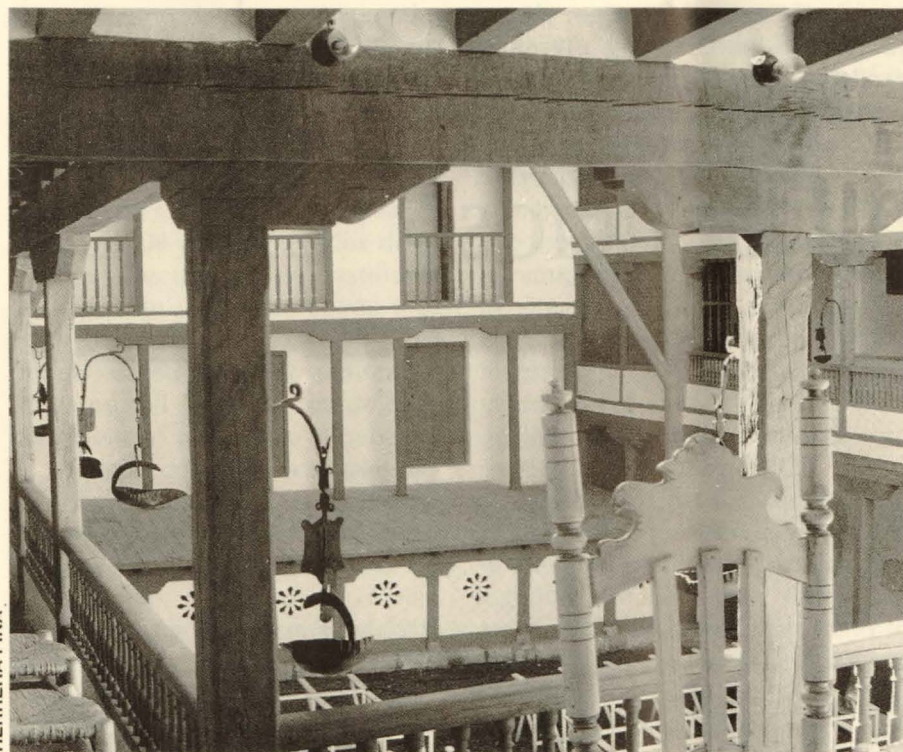
HERRERA PIÑA

tres áreas principales, y una de ellas es precisamente ésta, saber lo que

está pasando en nuestra economía. Cuando se tenga este trabajo sobre la

El Gobierno quiere potenciar el turismo interior.

mesa será el momento de decidir por qué camino y con qué armas se ataca esta eterna asignatura pendiente de nuestra provincia. Mientras, el departamento regional de Industria y Turismo ya le ha contestado a la Cámara que se ha puesto a trabajar en el tema de la escuela, aunque, a tenor del momento delicado que vive todo el tema turístico en nuestro país, no será extraño que haya que esperar más de lo que la Cámara desearía para ver en funcionamiento este centro de turismo. Si las cosas no salen como se desea, hay una opción a utilizar: Pedir al Ministerio de Educación que reconozca los títulos de la escuela que montarían por su cuenta empresarios de la provincia. □



Corral de Comedias de Almagro, uno de los lugares más visitados.

HERRERA PIÑA

EL PAN

sabe que alimenta,
reciente, crujiente
del día... es natural

Y tómalo
como quieras
siempre
está delicioso

ASOCIACIÓN de PANADEROS

Diciembre-91

El crecimiento regional pierde vigor, pero sigue por encima de la media española

El crecimiento de la economía de Castilla-La Mancha perderá vigor durante lo que queda de año y el próximo ya que, si en el quinquenio pasado se registró una tasa media anual del 4,3%, el actual ejercicio se cerrará con un 3,3% y para 1992 se prevé que se sitúe en un 3,6%. Así lo estima el estudio de la economía nacional y regional que ha realizado el proyecto "Hispalink", un programa de investigación económica en el que participan 16 universidades españolas y que patrocina, entre otras instituciones, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Industria de España.

En este programa, traslación a España del proyecto "Link" de las Naciones Unidas, está inscrita la universidad de Castilla-La Mancha, pero ninguno de sus profesores ha participado en el equipo de 50 investigadores del resto de universidades que ha realizado el estudio, durante una reunión celebrada el pasado mes de octubre en la Cámara de Comercio de Palma de Mallorca. De manera que los datos sobre el crecimiento de Castilla-La Mancha son sólo estimativos y se trata de extrapolaciones de los demás, o estimaciones realizadas aplicando el llamado "modelo de congruencia" que utiliza el trabajo.

Siempre de acuerdo con tales previsiones, nuestra región seguirá siendo una de las que registre mayor crecimiento del conjunto de todas las Comunidades autónomas españolas, de manera que por encima del 3,3% del aumento con que se prevé que termine el año en curso sólo se sitúan Galicia, con un 4%, Murcia con el 3,6%, y Extremadura con el 3,5%. Para 1992 nuestro crecimiento será supera-

do por Murcia (4,3%), Galicia (4%) y Andalucía con el mismo porcentaje.

Como se puede observar en las previsiones de las demás regiones y del conjunto nacional, la desaceleración de nuestro crecimiento se encuadra dentro de los menores índices de actividad que se registran en general en la economía mundial y española, si bien las previsiones para Castilla-La Mancha se sitúan por encima de la media nacional para los dos años citados (dos décimas más en 1991 y otras dos en el siguiente).

Pujanza constructora

La construcción, el sector que contribuyó en buena parte al crecimiento espectacular de nuestra economía regional durante el período 1985-90, sigue siendo el que más pujanza muestra pues, si se analizan por sectores las previsiones de crecimiento se verá que la actividad constructora aporta el 0,9% al total en este año, mientras que para 1992 se prevé que baje al 0,8%, pero seguirá siendo la rama productiva que más riqueza genere, junto con los servicios. Sin embargo, en estas previsiones sectoriales hay un dato preocupante: Los productos industriales y los bienes de equipo registran un crecimiento cero en 1991, y de 0,1% en 1992.

Pero estos datos positivos, aún en tiempos de menos bonanza que el quinquenio pasado, no ocultan que Castilla-La Mancha sigue siendo una región poco desarrollada, como lo demuestra el hecho de que nuestra participación en el total de la producción nacional ha bajado en los últimos diez años. Así, mientras que Castilla-La Mancha aportaba en

1980 un 3,7% del valor añadido bruto nacional, cinco años después perdió una décima y en 1990 sigue en el 3,6%, mientras Aragón, que es la región que le sigue en importancia, estaba hace diez años a cuatro décimas de Castilla-La Mancha y en 1990 lo está sólo a dos. Nuestra región es la octava en este "ranking" de aportación a la riqueza nacional, y por detrás de ella se encuentran sólo las comunidades autónomas uniprovinciales, excluidas Aragón, Canarias y Extremadura. □

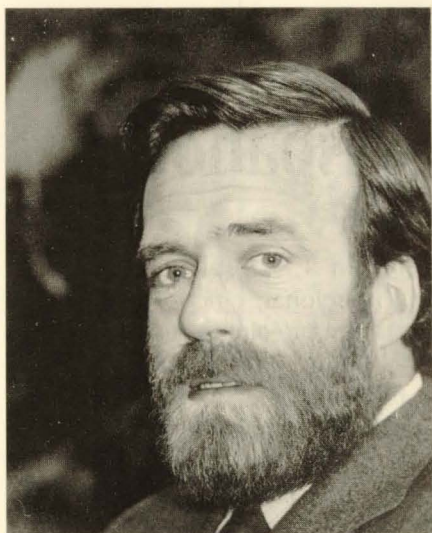
Predicciones de crecimiento regional para 1990/92

(variación del valor añadido a p.m. y en ptas. constantes 1980)

Comunidades	1991	1992
*Andalucía	3,2	4,0
*Aragón	3,1	3,6
*Asturias	2,4	1,2
*Balears	3,3	2,9
*Canarias	2,5	2,6
*Cantabria	2,3	2,8
*Castilla y León	2,2	2,6
CASTILLA-LA MANCHA	3,3	3,6
*Cataluña	3,3	3,8
*Com. Valenciana	2,6	2,8
Extremadura	3,5	3,8
*Galicia	4,0	4,0
*Madrid	3,2	3,9
*Murcia	3,6	4,3
Navarra	2,9	3,4
País Vasco	2,7	3,2
La Rioja	2,7	3,2
Total	3,1	3,4

* Regiones de las que se dispone de predicciones de equipos Hispalink. Las restantes son estimaciones del modelo de congruencia

Fuente: Proyecto Hispalink, octubre 1991



Volcados hacia Europa

Guillermo de la Dehesa

(Pte. del Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Industria)

La creciente internacionalización de las relaciones económicas y, sobre todo, la creación del Mercado Unico Europeo, acontecimientos que definen el panorama económico actual de nuestro país, supondrán una notable intensificación de la competencia, a la que no quedará ajena ninguna empresa española.

Asimismo, colocará en una posición difícil a aquellas actividades poco rentables o asentadas sobre principios económicos poco sólidos pero, también, y esto a veces se olvida, abre numerosas posibilidades de expansión y desarrollo.

Para la economía castellano-manchega el futuro es extremadamente esperanzador si prosigue en la línea de mejorar sus condiciones estructurales, de elevar la capacidad profesional de sus trabajadores—tarea en que las Cámaras estamos dedicando una gran parte de nuestros esfuerzos— y de saber aprovechar las potencialidades que presenta en actividades tales como el bloque agroalimentario o las relacionadas con el sector terciario.

En los últimos años, sobre todo en el denominado quinquenio expansión (1985-90), la economía castellano-manchega ha vivido unos ejercicios de fuerte dinamismo, que se han acompañado de sensibles mejoras en su estructura

productiva—renovación de equipos, disposición de mejores infraestructuras y una mayor internacionalización de sus actividades mercantiles.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real y, en general, todas las Cámaras de esta Comunidad Autónoma no han sido, sin duda alguna, ajenas a todos los avances que ha experimentado la economía de esta región. Como entidades vertebradoras del tejido económico deben seguir colaborando activamente para que la economía castellano-manchega no sólo mantenga el nivel de expansión conseguido, sino que pueda alcanzar el mayor grado de desarrollo posible.

En cuanto al panorama nacional, estamos ante un momento crucial de la economía española y las Cámaras de Comercio tienen, más que nunca, la responsabilidad de facilitar a la comunidad empresarial los instrumentos necesarios que permitan un funcionamiento eficaz, competitivo y en igualdad de condiciones que sus homólogas europeas, lo que le permitirá afrontar con éxito los retos planteados en 1993.

Para cumplir con este imperativo, las Cámaras españolas van a intensificar el desarrollo de los principios básicos: Servicio, internacionalización y función consultiva, pilares fundamentales sobre los que, desde su nacimiento, se ha fundamentado la labor y actividad de nuestras organizaciones y que permitirán a la empresa española, en la actualidad, seguir utilizando las Cámaras, con más rigor, como herra-

mienta de ayuda y trabajo para franquear con éxito la notable intensificación de la competencia que traerá consigo la creación del Mercado Unico.

Ayudadas en una red cameral que se extiende por toda la geografía mundial y con el reconocimiento comunitario de la necesidad de nuestras organizaciones, nuestra infraestructura es, actualmente, una de las más privilegiadas con vistas al esfuerzo nacional competitivo que necesitamos realizar a tan corto plazo.

Otro de los grandes activos con que cuentan las Cámaras es su arraigo territorial y su proximidad a la empresa, activo de extraordinario valor del que es necesario obtener la máxima rentabilidad. Esto será posible en tanto las Cámaras tomen la iniciativa, se acerquen a las empresas y las animen a enfrentarse a los retos que nuestras empresas tienen planteados tanto en el mercado interior como en el internacional.

Todas estas líneas de actuación han dado lugar a la aprobación del Plan de Acción de las Cámaras—cuyos pilares fundamentales son el Plan de Promoción a las Exportaciones y el Programa de Mercado Unico— que prevé un esfuerzo armónico y coordinado de todas ellas para potenciar su función de servicio y apoyo a la empresa.

El Mercado Unico europeo representa un importante reto para España que ya está llamando a nuestras puertas. Nos espera una ardua tarea, pero sabemos que el trabajo conjunto y solidario nos permitirá alcanzar las metas previstas. □

Diciembre-91



Corte de Arbitraje: Una justicia ágil y barata para las empresas

La Cámara de Comercio pondrá en marcha este nuevo servicio en primavera

A partir de la próxima primavera, los empresarios de la provincia van a tener la oportunidad de resolver los problemas que les cause su actividad comercial o profesional sin necesidad de acudir a la justicia ordinaria. La Corte de Arbitraje será una autoridad moral capaz de resolver los litigios siempre que las partes acepten sus laudos, con lo que se ganará agilidad y el procedimiento será menos costoso. Los levantinos tienen asumida esta ventaja desde hace lustros: el Tribunal de Aguas de Valencia da solución al 97 por ciento de los problemas que se le plantean a los regantes.

La Corte, un órgano concebido para evitar que se acumulen casos en la justicia ordinaria y para que los propios interesados resuelvan sus diferencias, será un nuevo servicio que prestará la Cámara de Comercio e Industria, cuyo pleno ya ha dado el visto bueno para que se lleven a cabo todos los trámites que desemboca-

rán en la creación de este nuevo "juez empresarial".

Una mercancía que llega tarde o en malas condiciones, un comerciante que no paga al proveedor, un subcontratista que no respeta los términos del acuerdo con la otra empresa. Casos como estos podrán tener una solución barata y en el plazo de sólo unos días aunque,

desde luego, los laudos de la Corte, no impedirán que una de las partes pueda elevar el caso a la justicia ordinaria y agotar todas las instancias judiciales. Lo que cuenta, en última instancia, es que los empresarios litigantes acepten la autoridad de esa Corte y, en consecuencia, el resultado de sus arbitrajes, pues esta filosofía es la misma que da razón

de ser a la ONU u otras instancias o tribunales internacionales.

Además, este deseo de agilizar y hacer más cercana la justicia no afecta exclusivamente al sector empresarial. Dentro de algún tiempo es posible que las separaciones matrimoniales de mutuo acuerdo se resuelvan ante un fedatario público y no ante el juez, por citar sólo un ejemplo próximo. "Se trata de sustraer al ámbito judicial determinados casos para que se resuelvan fuera de los tribunales, porque a veces, entre los comerciantes y empresarios es más importante darse la mano que firmar", explica un corredor de comercio de Ciudad Real con experiencia en los problemas que plantea el día a día de las empresas.



HERRERA PIÑA

Agilidad

Tan importante es la aceptación de esa autoridad moral que la Corte puede ser competente en problemas de carácter civil, laboral, penal o de cualquier otro tipo, por el solo hecho de que las empresas enfrentadas acepten sus laudos. Y así, es posible también que una sociedad exportadora pueda resolver en esta instancia un litigio que le haya surgido con su cliente en el extranjero. "El tráfico mercantil —añade el citado corredor— requiere ausencia de formalismos y agilidad, para que pueda desarrollarse con eficacia". Sólo habrá un terreno que le estará completamente vetado a la Corte, y es la defensa de

la competencia. Cuando una empresa acuse a otra de competencia desleal de actitudes monopolísticas o de abuso de su posición dominante en el mercado, sólo podrá acudir al Tribunal de Defensa de la Competencia.

En cualquier caso, el abanico de posibilidades que ofrece la Corte de Arbitraje, su agilidad y bajo coste, es ya suficiente para que los promotores de esta iniciativa piensen que sólo será cuestión de tiempo y de mentalización del empresario para que la iniciativa sea un éxito.

Porque existen ejemplos muy claros que avalan este nuevo servicio. El Tribunal de Aguas de Valencia, una verdadera institución entre

agricultores y empresarios agrarios de la región, empezó a funcionar como un conjunto de hombres "buenos y respetados" y hoy su prestigio ha ido tan lejos que sólo se le escapa el tres por ciento de los litigios que surgen entre quienes utilizan el agua como recurso de su actividad empresarial.

Si se cumplen todos los plazos establecidos en el pleno del mes de octubre, antes de que termine el año estarán aprobados los estatutos de la Corte, posteriormente se aprobará el reglamento de la misma y, finalmente, se constituirá una comisión de arbitraje en la Cámara que designará a los miembros, cuyo número variará en función de la demanda de casos y la importancia de los mismos. □

Juristas y empresarios con prestigio

Los árbitros o miembros de esta Corte serán elegidos por la comisión que constituya la Cámara al efecto de entre los magistrados, abogados, comerciantes e industriales que no estén al servicio de la Administración y que gocen de un intachable prestigio ante la sociedad. Sus arbitrajes podrán ser en derecho, cuando se trate de aplicar principios o normas jurídicas ya establecidas, o en equidad, si de lo que se trata es de determinar lo más justo y equitativo al margen de una normativa concreta.

En el caso de que tenga que entrar a pronunciarse sobre un litigio en el que participe una empresa extranjera, la Corte actuará de acuerdo con el reglamento de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. El secretario de la Corte lo será el de la Cámara, y las resoluciones de la misma serán siempre secretas, salvo decisión en contra del presidente. Por lo demás, el funcionamiento de esta instancia será, a grandes rasgos, el mismo que el de cualquier órgano encargado de impartir justicia. □

Diciembre-91

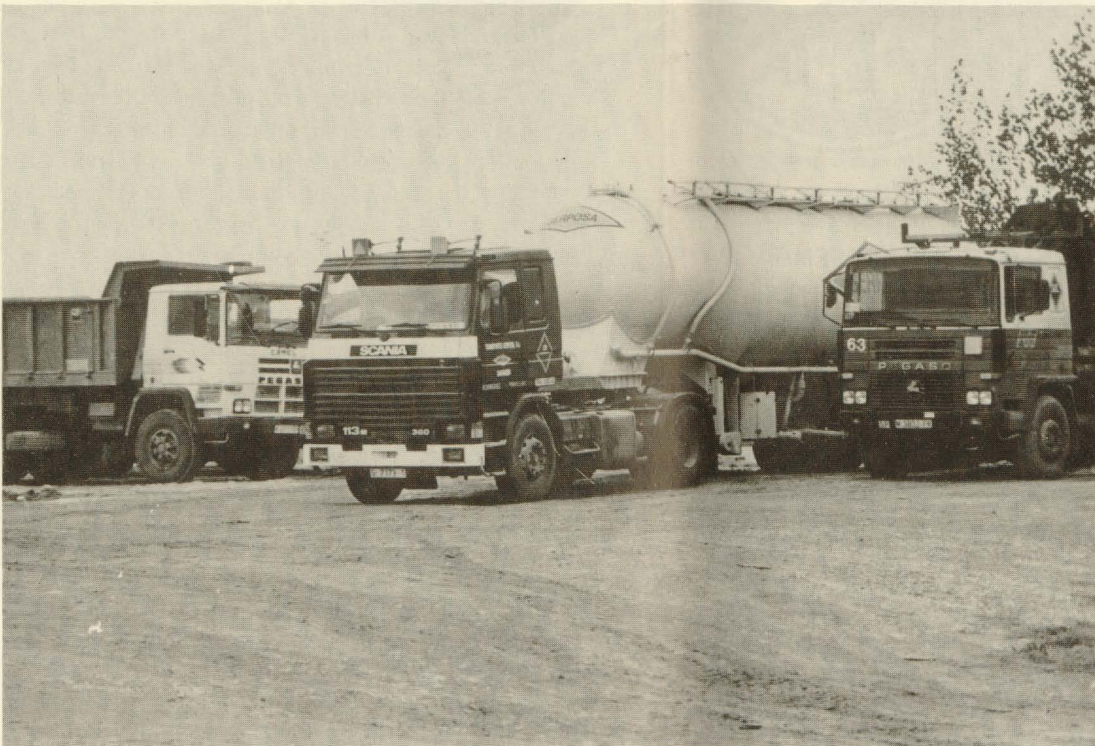
Los transportistas de mercancías ven su futuro con pesimismo

Las empresas de viajeros viven un buen momento y sus expectativas son alagüeñas

Transportar viajeros es un negocio rentable y que mantiene satisfechos a los empresarios, pero si lo que se traslada de un lado a otro son mercancías, la cosa cambia, o al menos no se ve con tanto optimismo ni se auguran buenos tiempos para los próximos años. En nuestra provincia, el sector de transportes cuenta con casi 2.000 empresas y unos 11.000 trabajadores, la mayor parte de los cuales corresponden al subsector de mercancías. Las diferencias de precio entre los coches del mercado nacional y el comunitario, así como el diferente coste del crédito, son dos factores fundamentales para medir la competitividad y las expectativas de estas empresas.

“En nuestras empresas hay mucho pesimismo –explica el presidente de la Asociación de Transportes de Mercancías, Elías Santos– los costes son altísimos, pagamos dos terceras partes más en créditos que en la Comunidad Europea, los vehículos cuestan un 30 por ciento más y, por si fuera poco, el gas-oil subirá a partir de enero un 30 ó 35 por ciento”. Santos se queja de la mala infraestructura vial que tiene nuestro país, aunque asegura que en los últimos años ha mejorado mucho, y ello es importante hasta el punto de que mientras los camiones nacionales obtienen un rendimiento medio de 400-500 kilómetros por día, más arriba de los Pirineos se llega hasta 700.

En nuestra provincia, este subsector está muy atomizado, de modo que entre el 60 y el 65 por ciento de las empresas corresponden a autónomos que trabajan con su propio camión. El resto tienen una media de 20 a 25 trabajadores y, si se exceptúan unas 50 licencias internacionales, casi todo el mercado que trabajan está en la provincia y el resto de España.



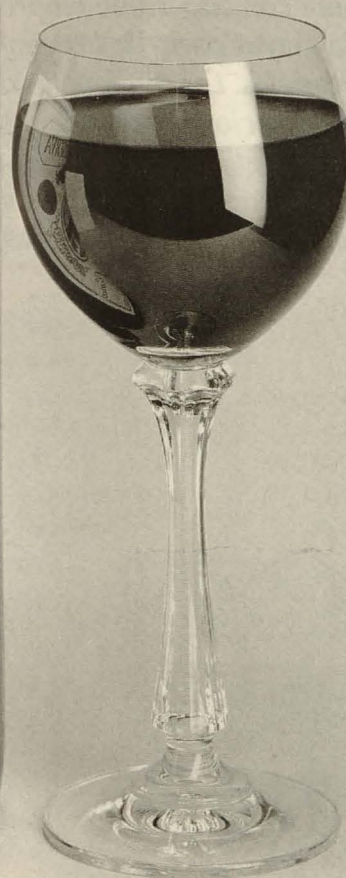
HERRERA PIÑA

Señorío de los Llanos®

Gran Reserva

Ha sido premiado recientemente con:

- **Medalla de Plata** en VINEXPO 91 (Burdeos)
- **Medalla de Oro** en la Feria del campo de Castilla - la Mancha (Manzanares)
- **Medalla de Oro y Gran Diploma** en la Feria Vinícola de Ljubljana (Yugoslavia)



Señorío de los Llanos®
El Vino... El Roble... El Tiempo...

Diciembre-91



HERRERA PINA

Las expectativas que se le presentan a estas empresas vienen marcadas por un movimiento de mercancías estacionado cuando no a la baja y una demanda que no muestra precisamente la continuidad que desearía todo empresario para planificar su negocio. Además, se teme que, a la larga, el tren de alta velocidad pueda entrar en el mercado de las mercancías, lo que supondría una importante competencia, sin olvidar la penetración que ya están teniendo en la provincia, y sobre todo en Puertollano, camiones de países comunitarios, mientras que las licencias internacionales de las empresas de aquí se están manteniendo con vistas a la liberalización total, y no porque resulten muy rentables, según asegura Elías Santos.

La Comisión de la CE ya ha adoptado un proyecto de reglamento que sustituye las restricciones cuantitativas existentes hasta ahora por licencias que deberá adoptar cada Estado basándose en criterios técnicos y de seguridad del transportista por carretera. Este reglamento, que supondrá un auténtico mercado único en este sector, entrará en vigor el uno de enero de 1993, según las

La CE prepara un reglamento para anular las licencias internacionales.

previsiones de dicho órgano ejecutivo y burocrático de los "doce".

Viajeros

Setenta empresas, todas asociadas a la Confederación de Empresarios, 250 vehículos y 500 trabajadores son las señas de identidad del subsector de transportes de viajeros, en donde el transporte escolar supone el 80 por ciento de la actividad. "Nuestra situación no es mala, no nos podemos quejar —afirma el presidente de esta asociación, Ceferino Mozos— contamos con subvenciones de la Junta de Comunidades para renovar el parque de automóviles y nuestras expectativas de crecimiento son buenas porque el transporte escolar genera cada vez más demanda, ya que la edad de escolarización dura más y, prácticamente ningún pueblo, por pequeño que sea, deja

de enviar a sus jóvenes al colegio más cercano".

Optimismo

Para los empresarios que se dedican a esta actividad, añade Mozos, el futuro se presenta con optimismo pues el mercado único europeo significa para ellos la posibilidad de acceder a créditos más baratos y coches también a menor precio, mientras que el tipo de mercado que ocupan (la provincia, y esporádicamente salidas a otros puntos

de la geografía nacional) no parece muy propenso para que puedan fijarse en él sus colegas de la Comunidad Europea.

El Ministerio de Educación y Ciencia y la delegación provincial de Cultura son los mejores clientes del transporte de viajeros, porque además del transporte escolar, la última institución mueve a gran cantidad de niños para actividades culturales o recreativas.

La infraestructura de carreteras condiciona negativamente al sector.

La importancia social de ciertos transportes a lugares poco rentables hace además que las Administraciones públicas subvencionen los trayectos en los que, de no ser por esa ayuda, no entraría un empresario privado. Donde apenas acude, si no es esporádicamente este subsector, es al tráfico internacional, por lo que no existen entre estas empresas temores de dura competencia por parte de sus colegas del resto de Europa. □

La promoción de una provincia

Francisco Ureña Prieto

*(Presidente de la Diputación Provincial
y del Patronato de Promoción de Intereses Provinciales)*



La provincia de Ciudad Real, su presente y su inmediato futuro, es el gran objetivo de la institución que presido. Este es el ámbito que da concepto a la existencia de la Diputación Provincial y el espacio social, económico y político en que hemos de desarrollar nuestra labor.

Una labor identificada con el progreso y el desarrollo armónico de todas las fuerzas humanas, recursos económicos y capacidades potenciales de este solar de la España interior y profunda que es Ciudad Real, en el marco de Castilla-La Mancha y el moderno Estado de las Autonomías.

En este contexto de incidencias, tanto la Diputación como el Patronato de Promoción de Intereses Provinciales, que me honro presidir y en cuya composición se integran los más importantes organismos de la provincia, tienen una confianza sólida y firme en el futuro de Ciudad Real.

En ese sentido, como manifesté en el discurso de investidura, en el pasado mes de julio, uno de nuestros propósitos es fomentar el conocimiento de nuestros productos y nuestra tierra, en definitiva los intereses provinciales, en muy estrecha colaboración con la Cámara de Comercio e Industria y la Confederación de Empresarios, entidades representadas en el PPIP como aglutinantes de esta labor de empuje y dinamización

empresarial, que tendrá uno de sus momentos decisivos en la edificación de un pabellón ferial permanente, símbolo de una apertura a nuevos cauces comerciales y de intercambio mutuo con los agentes socio-económicos.

Porque creo que todos estamos de acuerdo en que los nuevos indicadores expresan interesantes expectativas para la provincia. Por ejemplo nos encontramos con las inversiones en la provincia de Ciudad Real desde ámbitos comunitario (Fondo Europeo de Desarrollo Regional, FEDER), estatal y regional, además de los recursos privados, que se une la notable mejora experimentada por la provincia en la década de los ochenta, pues según el último Anuario del Mercado Español, de 1989, nuestra provincia se sitúa a la cabeza de Castilla-La Mancha, superando a Toledo en índice de capacidad de compra y licencias comerciales. Asimismo, en el último informe sobre la Renta Nacional de España y su distribución, referido al cuatrienio 1985-89, la provincia de Ciudad Real se encontraba a la cabeza en lo que se refiere al crecimiento anual acumulativo del PIB provincial, con 6,9% de dicho índice

En esta realidad incide un aspecto muy importante como es el de las comunicaciones. Un mal endémico,

crónico de la provincia era su mala comunicación, el encontrarse geográficamente "escondida". Afortunadamente, la nueva reubicación que a efectos de comunicación y transportes va a experimentar la provincia con el establecimiento del Tren de Alta Velocidad, que se inaugura en abril de 1992, y la terminación de la Autovía de Andalucía, junto a la mejora notable del Plan provincial y regional de carreteras, supone una mejora cualitativa de alcance histórico inusitado y sin precedentes, ya que va a conectar dos puntos fundamentales de la provincia, como son Ciudad Real y Puertollano y sus respectivas comarcas de influencia, con los centros más activos de la economía nacional. De este modo, entre otras ventajas, la implantación de negocios, industrias y relaciones comerciales encontrará todas las facilidades. Y de igual modo nuestros productos más característicos, como el queso y el vino, y los productos agrarios y agro-transformados.

En definitiva, Ciudad Real como "encrucijada de caminos", con una producción genuina en aquellos productos de calidad tipificados en las Denominaciones de Origen, con unas perspectivas feriales importantes y un nivel de desarrollo general día a día más prometedor y esperado para todos. □

Diciembre-91

La organización quiere mentalizar al empresario de los cambios que se avecinan

La CEOE prepara un congreso sobre "la empresa española en la nueva Europa"



Acto empresarial celebrado en el teatro Quijano, en junio de 1990, con la asistencia de José María Cuevas.

Bajo el título genérico "la empresa española en la nueva Europa", la Confederación Española de Organizaciones Empresariales –CEOE– organizará los días 30 y 31 de enero en el palacio de exposiciones y congresos de Madrid, una conferencia empresarial a la que asistirán varios miles de empresarios y dirigentes de patronales de países europeos, y en la que se debatirá el futuro empresarial español ante el mercado único de 1993, con objeto de mentalizar al empresario de la importancia de estar al día y mejorar su competitividad. La conferencia será el acto final de un proceso de debate y reflexión que ha comenzado el pasado 28 de noviembre por varias ciudades españolas, incluida la capital regional, Toledo, donde se celebrará el 22 de enero una reunión bajo el título "La pequeña y mediana empresa española".

La intención de esta convocatoria es concienciar a los empresarios y a la sociedad española en general del proceso de cambios económicos, políticos y sociales que se están produciendo en nuestro continente y de la necesidad de reaccionar a tiempo con una estrategia empresarial que garantice la eficacia

de nuestro sistema económico en esta nueva Europa.

Por ello, de todas estas reuniones que se están celebrando desde noviembre saldrán propuestas y alternativas concretas para mejorar las empresas, se analizará el papel de la CEOE y de las organizaciones empresariales y se promoverá la par-

ticipación activa de las empresas en el desarrollo de la cultura, la educación y las iniciativas sociales que aporten una mayor calidad de vida.

La fase previa de esta conferencia, iniciada el pasado día 28 en Zaragoza con el tema "la dimensión internacional de la empresa española", se desarrollará en otras seis ciudades españo-

las, con temas que van desde el estudio y análisis del entorno económico, financiero y fiscal de las empresas, el mercado de trabajo, la formación, infraestructuras y equipamientos, hasta un debate sobre el medio ambiente y el estudio del día a día de las pequeñas industrias y comercios.

La importancia que la CEOE concede a este proceso de mentalización queda reflejada en el hecho de que al acto inaugural de la conferencia se ha invitado a los Reyes, y al de clausura al presidente del Gobierno, mientras que a los distintos foros de debate que se celebrarán durante los dos días asistirán el comisario europeo Abel Matutes y los presidentes de las confederaciones de empresarios de Francia, Alemania, Italia y Gran Bretaña, además del presidente de la patronal europea, Carlos Ferrer. Durante el acto de clausura participarán también el vicepresidente de la Comisión Europea y comisario encargado de la política de defensa de la competencia, León Brittan, y el propio presidente de la CEOE, José María Cuevas.

Foros de debate

Durante los dos días de conferencia en el palacio de congresos y

exposiciones de Madrid se llevarán a cabo los siguientes foros de debate: "Empresas europeas 1993", "Entorno empresarial", "estrategias empresariales", "promoción y proyección social de la empresa", "organizaciones empresariales año 2000" y "exposición España 1992, realizaciones y proyectos empresariales", donde se mostrará la participación de las empresas en la construcción y gestión de los tres grandes acontecimientos que vivirá nuestro país durante el año próximo: Exposición universal de Sevilla, Olimpiada de Barcelona y Madrid, capital cultural europea.

Uno de los aspectos más destacados que tendrá esta conferencia será la información que se ofrecerá a los empresarios españoles de las estrategias que están realizando sus colegas comunitarios para afrontar el mercado único, así como las acciones que llevan a cabo para aumentar su competitividad, de manera que puedan hacerse una idea de cuál es su situación. En el foro dedicado a estrategias empresariales se planteará la importancia de la investigación y desarrollo (I+D), la calidad, la organización del trabajo y la gestión empresarial como bases de un buen funcionamiento.

A todos estos debates se llevará a personas, ya empresarios, como dirigentes de asociaciones de otros países europeos, para que aporten sus experiencias acerca del tema que se trate y sus puntos de vista sobre lo que se puede hacer. Los propios directivos de las organizaciones territoriales integradas en la CEOE se reunirán para abordar el tema específico de su actividad como dirigentes, los nuevos servicios que pueden prestar al empresariado y la necesidad de fomentar el asociacionismo no sólo para integrar a un colectivo con intereses comunes, sino como fórmula para que el empresario pueda estar informado.

La Confederación Provincial de Empresarios de Ciudad Real ha recibido con optimismo esta convocatoria, en vista de la necesidad de que el empresario manchego tome verdadera conciencia de lo que supone el libre juego económico que se está produciendo entre los doce países miembros de la CE, y que a partir de 1993 no sólo se ampliará, sino que abarcará también a los países de la Asociación Europea de Libre Comercio, que ya han firmado un acuerdo con la CE para constituir el EEE (Espacio Económico Europeo). □



Junta directiva de la Confederación Provincial de Empresarios.

HERRERA PIÑA

Impuesto de Actividades Económicas, un golpe inesperado contra la competitividad

Todo empezó a raíz de la nueva Ley Reguladora de las Haciendas Locales de 1988. Esta norma, todavía pendiente de aplicación, creó un nuevo gravamen: El Impuesto de Actividades Económicas (II AA EE), pensando para que sustituyeran a la licencia fiscal y a los impuestos municipales, sobre Radicación, Publicidad y Gastos Suntuarios. Los ayuntamientos pidieron, y consiguieron, que se aplazara su entrada en vigor, prevista inicialmente para este año. Así las cosas, el mundo empresarial reaccionó con cautela, e incluso las Cámaras de Comercio firmaron convenios con Hacienda para colaborar en su implantación. Sin embargo, cuando las organizaciones empresariales se pusieron a hacer cuentas saltó el descontento: El II AA EE puede llegar a triplicar lo que las empresas pagan ahora. La junta directiva de la Confederación de Empresarios se pronunció abiertamente en contra y el comité ejecutivo de la Cámara de Comercio decidió incluso recurrir a la vía jurídica para evitar su aplicación.

Cuando el presidente de la Confederación de Empresarios y de la Cámara de Comercio, Juan Antonio León, vio los ejemplos prácticos que resultaban de la aplicación del nuevo gravamen, no ahorró calificativos: "Puede ser la ruina para muchas empresas de nuestra provincia", afirmó.

La clave está en la posibilidad de que los Ayuntamientos establezcan recargos, con lo que el aumento de la carga impositiva puede ser espectacular. Y buena parte de las Corporaciones ya se han decantado por el máximo recargo. Uno de los ejemplos prácticos que realizó la Confederación mostraba cómo una empresa media de la provincia, como puede ser un taller de reparación de vehículos, con cuatro trabajadores, 20 KW de potencia computable, 540 metros de superficie y con categoría cuatro en el impuesto de radicación, podría llegar a pagar con el nuevo impuesto 402.000 pesetas anuales, cuando actualmente sólo desembolsa 200.000.

De modo que las organizaciones empresariales no sólo han llamado la

EJEMPLOS PRÁCTICOS

Instalador eléctrico con 10 trabajadores, local de 100 metros cuadrados, categoría 5.^a Radicación y epígrafe licencia fiscal 504.16 municipal.

Cuota de tarifa	140.000
100 metros computables	<u>+17.250</u>
Cuota mínima municipal	157.250
Cuota incrementada	314.500
Recargo provincial	<u>+62.900</u>
Deuda tributaria	377.400

Licencia fiscal 1991	109.099
Radiaación 1991	<u>22.400</u>
Total 1991	131.499
Incremento 1992	186.99%

Reparación de vídeos y TV, local de 57 metros cuadrados, categoría 5.^a Radicación y epígrafe licencia fiscal 504.16 municipal.

Cuota de tarifa	70.000
57 metros computables	<u>+6.555</u>
Cuota mínima municipal	76.555
Cuota incrementada	153.110
Recargo provincial	<u>+30.622</u>
Deuda tributaria	183.732

Licencia fiscal 1991	34.344
Radiaación 1991	<u>9.576</u>
Total 1991	43.920
Incremento 1992	318.33%

Quantificación orientativa sobre el Impuesto de Actividades Económicas realizada por Cepyme.

atención sobre este hecho, sino que han pedido que el impuesto se aplaque hasta que se clarifiquen todas sus consecuencias.

La primera conclusión que sacó la Confederación fue una contrarie-

dad: Cómo puede el Gobierno defender la mejora de la competitividad como objetivo básico para afrontar el gran mercado europeo, si luego aumenta de esta manera la carga impositiva de las empresas.

Para las organizaciones empresariales, este gravamen parte ya de un supuesto que no ven claro, como es el hecho de tener que pagar por el mero hecho de realizar una actividad económica, al margen de que ésta sea o no rentable, y arroje pérdidas o ganancias, lo que supone ignorar el precepto constitucional que establece la carga impositiva en función de la capacidad de cada contribuyente.

Por otro lado, el hecho de que cada Corporación local o provincial establezca libremente su recargo traerá consigo una alteración de las reglas de la competencia, ya que dos empresas situadas a poca distancia pero en diferentes pueblos podrían soportar

cargas impositivas muy distintas en función del recargo que establezca su respectivo Ayuntamiento.

Recurso

Pero además, las organizaciones de empresarios han destacado también que existe un recurso de inconstitucionalidad planteado contra la Ley de Haciendas Locales, y que el empresario, profesional y artista afectado por el gravamen tendrá que comenzar a aceptar este impuesto desde el uno de enero próximo, sin saber realmente lo que tendrá que pagar, ya que los Ayuntamientos tienen de plazo hasta junio para establecer su recargo multi-

plicador. Del mismo modo, se generará una inseguridad jurídica, toda vez que estos contribuyentes no podrán hacer muchos planes a largo plazo, teniendo en cuenta que la carga impositiva municipal puede variar de un ejercicio a otro.

Otro de los argumentos en contra manejados por CEOE y CEPYME es que este impuesto no existe en ningún país de la Comunidad Europea, salvo en Francia y Alemania, donde soporta una fuerte contestación, mientras que por otro lado su entrada en vigor no favorecerá la armonización fiscal que pretenden los "doce" para lograr un mercado en el que no exista ningún tipo de



HERRERA PINA

trabas a la libre circulación de personas, mercancías, capitales y servicios.

La postura final de los empresarios ante este panorama se decanta en favor de un diálogo con las autoridades municipales, para hacerles ver las consecuencias negativas que se pueden derivar de la aplicación de este gravamen con los recargos

multiplicadores. Entre otras, las Corporaciones municipales y provinciales tendrán en su mano que las empresas decidan instalarse en sus términos o, por el contrario, abandonarlo, en función de la carga impositiva. Si se llegara a este extremo, la localización de una empresa en función de los impuestos locales sería un grave atentado a la libre

competencia, a juicio de CEOE y CEPYME.

Por su parte, la junta directiva de la Confederación Provincial de Empresarios ya ha tenido ocasión de pronunciarse abiertamente en contra del II AA EE tal y como está planteado, y ha pedido a su organización matriz, en Madrid, que insista en su rechazo al nuevo gravamen. □

Las subvenciones para proyectos empresariales son amplias y diversas, pero requieren mucha paciencia

Un mar de ayudas

Si desea usted abrir una empresa, mejorar o ampliar la que tiene o crear nuevos puestos de trabajo puede contar con importantes ayudas de la Administración, ya sea la autonómica, la estatal o la comunitaria. Los poderes públicos ofrecen tantas y tan diversas ayudas que hasta editan libros para clasificarlas y difundirlas, pero obtenerlas no es tarea fácil si el interesado no se arma de paciencia y acepta dar todo tipo de datos sobre su actividad. La experiencia de los últimos años, sin embargo, demuestra que el empresario manchego ha aprendido a sacarle partido a este ofrecimiento de las administraciones. Lo que se echa de menos es una "ventanilla única" donde se dé información de todas las subvenciones posibles.

Los incentivos públicos al desarrollo empresarial van desde la creación de una empresa por parte de quien era asalariado y desea ganarse la vida arriesgando sus ahorros, hasta la mejora de una industria ya existente, asistencia a ferias, fomento del asociacionismo, realización de catálogos comerciales, promoción de la industria agraria y alimentaria o mejora de las cooperativas. Es todo un mundo en el que resulta imprescindible asesorarse para no perder el aliento en la letra pequeña de los boletines oficiales.

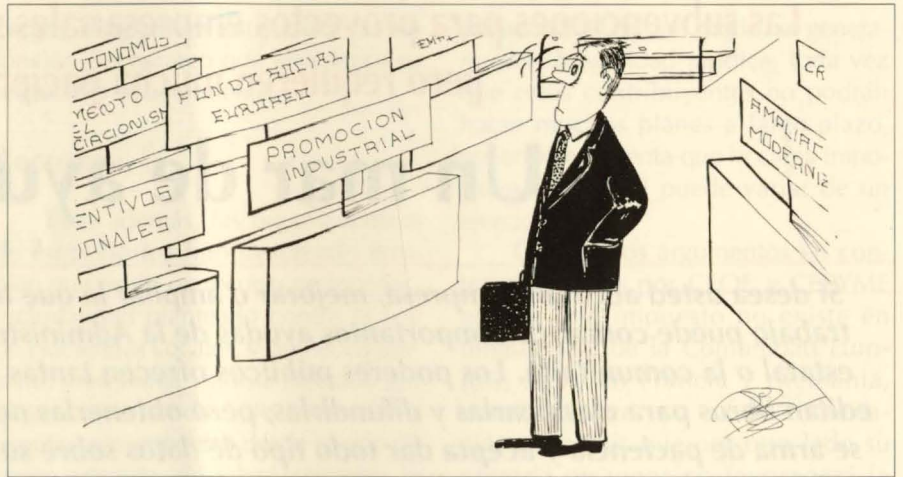
En la asesoría fiscal y financiera de la Confederación de Empresarios, se recibe alrededor de 20 empresarios al mes que cuentan sus planes y piden consejo. Lo primero que se les deja claro es que, si desean obtener alguna ayuda oficial, es imprescindible que aún no hayan puesto en marcha sus proyectos. La segunda idea es una demanda de claridad y concisión para no perderse. Lo demás será cuestión de rellenar bien todos los papeles y esperar a que el proyecto reciba el visto bueno oficial. El dinero llegará a medida que la inversión prevista vaya siendo una realidad.



La línea de ayuda que más éxito tiene entre los empresarios de la provincia es la de la Consejería de Industria y Turismo del Gobierno Regional, porque está hecha a la medida del tamaño, pequeño y mediano, de nuestras empresas y cubre gran parte de los sectores. Hasta tal punto llegó la demanda que el año pasado se agotó antes de que terminara el ejercicio, el dinero que la Junta de Comunidades había destinado a la promoción empresarial. Esta ayuda va destinada a la inversión, que incluye tanto la creación de empresas como la ampliación o modernización de las existentes, pero siempre en los sectores de industrias extractoras y transformadoras, establecimientos comerciales y hoteleros y turismo rural. La subvención puede ser de hasta el 30 por ciento del importe de la inversión, y es posible obtener también un préstamo subvencionado. Una condición indispensable, y en la que radica el éxito de esta línea, es que las inversiones deben ser superiores a tres millones de pesetas, pero inferiores a 75. Además, el empresario debe aportar al menos el 30 por ciento de la inversión y ésta debe generar nuevos puestos de trabajo.

Otro tipo de ayudas con una importante demanda son las destinadas a la creación del autoempleo. Las facilitan la Junta de Comunidades y organismos de la Administración Central. Están destinadas a quienes se den de alta como autónomos o constituyan una cooperativa o sociedad anónima laboral (SAL). La subvención puede alcanzar 600.000 pesetas por persona según los casos.

Si el proyecto empresarial supera los 75 millones de inversión, cosa poco frecuente en nuestra provincia, se tendrá que acudir entonces a los incentivos regionales que facilita la Administración estatal, y tener en cuenta que el hecho de que el expediente tenga que ser aprobado en Madrid y no en Toledo hace que el tiempo de resolución sea mayor.



Clasificar las subvenciones no es tarea fácil, pero sí se puede acotar el abanico diciendo que los departamentos de agricultura e industria del Gobierno regional y el central, y casi todos los fondos estructurales europeos y los programas de investigación siempre tienen algo que ofrecer a un empresario inquieto y con ganas de emprender nuevos proyectos.

Muchos empresarios de la provincia saben ya de la efectividad de estas subvenciones, aunque haya que tener mucha paciencia hasta conseguirlas. El año pasado, el departamento de promoción empresarial de la delegación de Industria

tramitó proyectos con una inversión que superó los tres mil millones de pesetas y la creación de al menos 800 puestos de trabajo.

El tiempo medio que suele tardar en resolverse un expediente que solicita subvención suele ser de tres meses a un año. Lo que está claro, desde luego, es que quien desee obtener una peseta de la Administración debe estar completamente al corriente de sus pagos con ésta y aceptar que, para evitar el fraude, los poderes públicos le pedirán hasta el último detalle del proyecto para lograr que ese dinero cumpla su objetivo. □

Muchas subvenciones, muchas ventanillas

Uno de los inconvenientes que ve la Confederación Provincial de Empresarios en estas amplias y variadas subvenciones es que cada departamento que las otorga se limita a informar de las que tramita, con lo cual el empresario se ve obligado a pasar por todas las ventanillas, o de lo contrario a no informarse de algo que le pudiera interesar. Porque algunos proyectos pueden recibir ayuda de más de una Administración pública o departamento, y es

aconsejable que antes de decidirse a pedir una subvención se conozcan todas las que existen para elegir, en su caso, la que más se adapte a cada proyecto.

Así, el único lugar donde se puede ofrecer una idea global sobre el tema es precisamente la Confederación de Empresarios. Porque, de lo que se trata, es de que la inversión pueda salir adelante con alguna de las ayudas que están en vigor, al margen de quien las otorgue. □

Diciembre-91

De cada 10 empresas, una es industrial y el resto de comercio, servicios y construcción

La radiografía empresarial de la provincia tiende a centrarse cada vez más en la actividad terciaria (servicios, comercio, construcción) frente a la industrial, como lo demuestran los datos sobre el número de licencias fiscales y el de empresas, obtenido este último a través del número de identificación fiscal (NIF). Así, por cada diez empresas registradas al 31 de diciembre de 1990, tan sólo una aproximadamente era industrial, mientras el resto se dedicaban al comercio (41%), servicios (36%) y construcción (12%). Si se comparan los sectores desde el punto de vista de las licencias fiscales se verá que la diferencia es aún mayor, ya que de un total de 43.600, únicamente 4.000 corresponden a la industria.

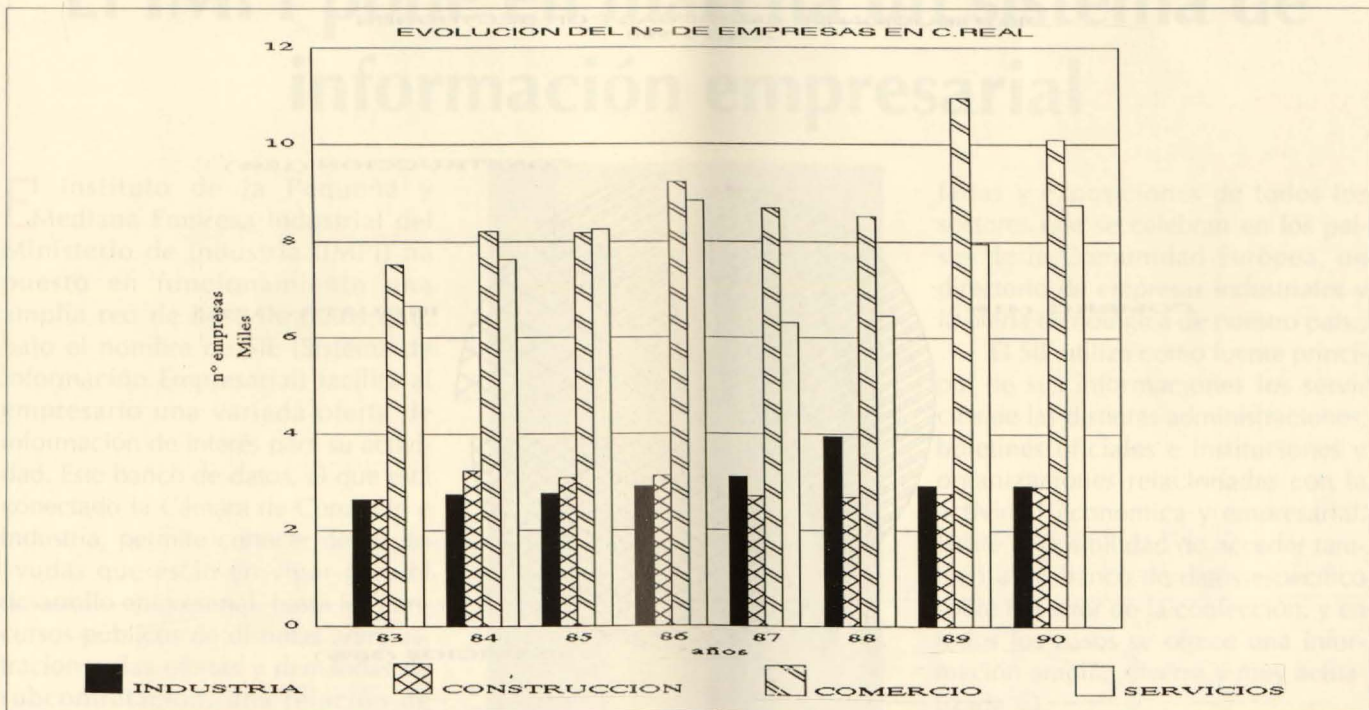
En estos datos no se incluye la explotación agraria pues, aunque pueda considerarse una actividad empresarial más, lo cierto es que no requiere licencia fiscal mientras

los productos del campo no sean transformados o distribuidos.

Al 31 de diciembre del año pasado había en la provincia 24.691 empresas, cifra que habría que incre-

mentar en 430 si se incluyen los agentes comerciales, una profesión que de 1989 al 90 ha perdido a más de cien de sus representantes. No obstante el carácter minoritario de las empresas industriales, la comparación entre los dos últimos años muestra que sólo ha disminuido en una unidad el total, mientras que en comercio se ha producido un descenso de más de ochocientas empresas al contabilizarse 10.954 en 1989 y 10.103 un año después. Este último caso induce a pensar que se ha producido una concentración de sociedades, toda vez que la mera experiencia personal no muestra precisamente una recesión del comercio.

Sin embargo, un sector en el que sí se ha reflejado claramente su



espectacular ascenso de los últimos años ha sido la construcción, ya que el total de empresas se ha incrementado en 150 en el citado período, en tanto que las licencias fiscales también muestran un incremento notable desde 1988. El grupo de empresas de servicios es, por último, el que

El número de empresas constructoras se ha igualado a las industriales.

ha mostrado, con diferencia, el ascenso más espectacular pues si en 1989 había 7.966 empresas, un año después el total había pasado a 8.771.

La representación gráfica del número de empresas en los últimos ocho años muestra un crecimiento sostenido del sector industrial desde 1983 hasta el 88, pero un año después se produce una notable inflexión a la baja que se confirma en el ejercicio siguiente. Los años 87 y 88 suponen

año	Industria		Construcción		Comercio		Servicios		Total	
	L. Fisc.	Empresas	L. Fisc.	Empresas	L. Fisc.	Empresas	L. Fisc.	Empresas	L. Fisc.	Empresas
83	3594	2623	2960	2625	9521	7522	18480	6661	34555	19431
84	3744	2732	3652	3239	10400	8207	21162	7640	38958	21818
85	3781	2760	3482	3089	10332	8174	22947	8260	40542	22283
86	3983	2907	3531	3132	11702	9212	24390	8833	43606	24084
87	4240	3097	3041	2699	10933	8694	17641	6312	35855	20802
88	5402	3942	3032	2688	10929	8518	17652	6471	37015	21619
89	3988	2917	3101	2757	13504	10954	22818	7966	43411	24594
90	4005	2916	3280	2901	13512	10103	22834	8771	43631	24691

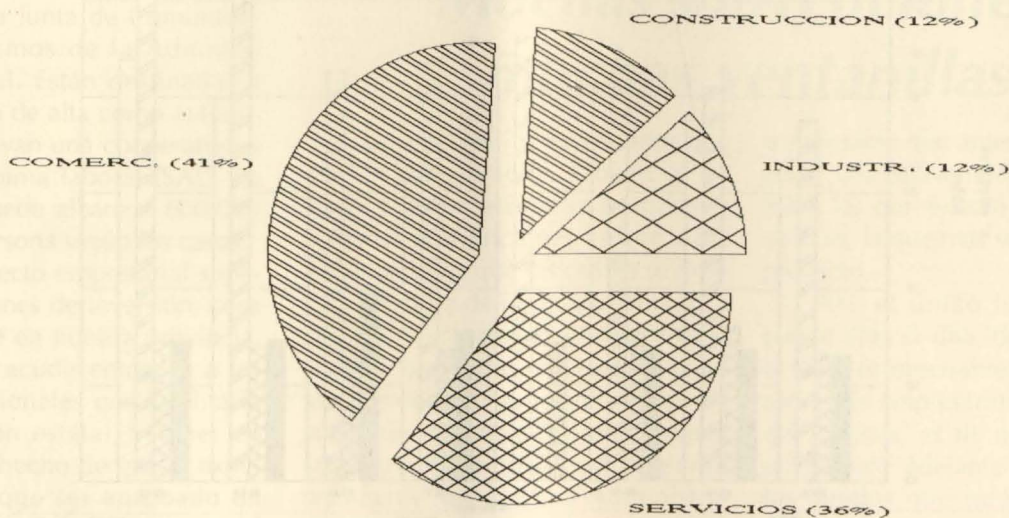
Las cifras en negro son estimaciones realizadas en base al número de licencias fiscales

un descenso tanto del número de empresas de servicios como de comercio, para experimentar después una recuperación. La construcción es el sector que se muestra más estable en los gráficos, de modo que el crecimiento de esta actividad habrá que atribuirlo, en una comparación similar a la del comercio, a una concentración de empresas o un incremento

claro de su facturación. Recuérdese que la construcción fue el sector que más ha crecido en el quinquenio expansivo 1985-89.

Por último, la comparación entre 1989 y 1990 en lo que se refiere al total de empresas muestra un crecimiento de 93, sin tener en cuenta la ya citada actividad de agente comercial. □

DISTRIBUCION DE EMPRESAS POR SECTORES AÑO 1.990



Diciembre-91

Se publica un directorio con 2.700 industrias de la región

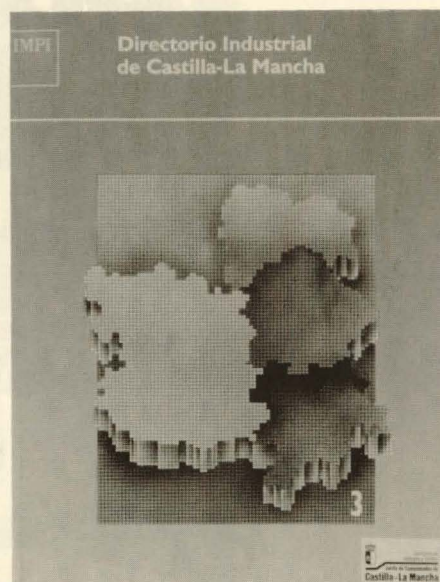
El Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial ha publicado un directorio de 500 páginas en el que se recoge una amplia información sobre 2.700 empresas industriales de Castilla-La Mancha. El libro, tercero que edita el IMPI en su propósito de hacer un directorio en cada comunidad autónoma, cuesta 10.400 pesetas y toda la información que recoge ha sido facilitada por las propias empresas. Además, contiene un breve análisis socio-económico de Castilla-La Mancha.

A través de esta publicación es posible conocer una larga relación de empresas del sector industrial, clasificadas por su actividad, incluyendo su domicilio social, nombre del gerente, número de empleados, ventas anuales, materias primas con las que trabaja y productos específicos que elabora. Toda la información está actualizada a los años 90-91.

El trabajo del IMPI va dirigido especialmente a los empresarios con objeto de poner a su disposición un conjunto de datos que le permitan conocer el sector industrial de nuestra región, facilitando así posibles contactos profesionales. El directorio está dividido en doce grandes ramas de actividad, y a su vez cada una de ellas está sujeta también a otras subdivisiones.

La ordenación del informe permite localizar una industria a través de un índice en el que figura por orden alfabético, otro en función del municipio o provincia donde se encuentre y un tercero que establece una clasificación en función de la rama de actividad y el producto que elabora.

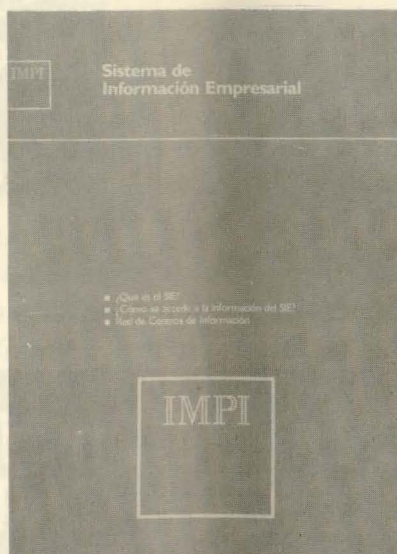
“Confiamos –dice en la presentación el consejero de Industria José Luis Ros– que este trabajo sirva para alentar nuevos proyectos empresaria-



les que, animados por la existencia de una adecuada estructura industrial y de servicios, acepten la invitación de invertir en Castilla-La Mancha”. □

El IMPI pone en marcha un sistema de información empresarial

El Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial del Ministerio de Industria (IMPI) ha puesto en funcionamiento una amplia red de base de datos que, bajo el nombre de SIE (Sistema de Información Empresarial) facilita al empresario una variada oferta de información de interés para su actividad. Este banco de datos, al que está conectado la Cámara de Comercio e Industria, permite conocer desde las ayudas que están en vigor para el desarrollo empresarial, hasta los concursos públicos de distintas administraciones, las ofertas y demandas de subcontratación, una relación de



ferias y exposiciones de todos los sectores que se celebran en los países de la Comunidad Europea, un directorio de empresas industriales y la oferta tecnológica de nuestro país.

El SIE utiliza como fuente principal de sus informaciones los servicios de las distintas administraciones, boletines oficiales e instituciones y organizaciones relacionadas con la actividad económica y empresarial. Existe la posibilidad de acceder también a un banco de datos específico sobre el sector de la confección, y en todos los casos se ofrece una información amplia, diversa y muy actualizada. □

Cultura para toda la familia.

Diccionario Enciclopédico ESPASA en 18 volúmenes, última edición.



Por sólo
2.946 PTAS.
al mes

CREDITO CULTURAL
Precio del Diccionario Enciclopédico ESPASA 165.000 Ptas.
Precio Especial 65.000* Ptas.
AHORRO DEL 61% 100.000 Ptas.
* La financiación este importe en 27 mensualidades de 2.946 ptas. cada una. Interés C.A.J. 10,00%.

**SOLICITELO
EN CUALQUIERA
DE NUESTRAS
OFICINAS**



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

Diciembre-91



La franquicia, un arma del pequeño frente al gran comercio

Alrededor de 50 empresas de la provincia funcionan con esta fórmula

Desde mediados de la década de los ochenta, algunos pequeños comerciantes de la provincia

se han acostumbrado a competir con nuevas armas: La franquicia, un invento made in USA

que permite ser el vendedor exclusivo de un producto de calidad, a cambio de ceder un porcentaje de las ventas al creador de la marca. Actualmente funcionan en la provincia unas 50 empresas con franquicia, pero en los próximos años este método se podría disparar,

teniendo en cuenta que muchos lo utilizan como una estrategia eficaz del pequeño comercio frente a la gran superficie.

La fórmula es muy sencilla: Un empresario crea un producto y le da su propia imagen y marca que, con el tiempo, introduce con mucho éxito en el mercado,

hasta el punto de que se llega a identificar como producto singular y de gran calidad frente a los demás. La franquicia le permitirá que otro comerciante venda lo que

él ha creado, con su mismo sello y prestigio, a cambio de que éste le ceda un porcentaje de las ventas. De este modo, el franquiciador extiende su red de distribución, mientras el franquiciado se limita a comerciar un género con mucho gancho en el mercado, evitándose así el coste de crear su propia imagen. Sabe que el producto con el que trabaja está ya muy introducido en la clientela, que su salida está prácticamente asegurada, pero esas facilidades le forzarán a renunciar a una parte de los beneficios, aproximadamente un 5 por ciento.

En países como Estados Unidos y Francia, la franquicia está muy

introducida desde hace tiempo, mientras en España su expansión progresiva ha llegado al punto de que hoy, según un estudio de la Sociedad Europea para el Desarrollo, existen cerca de 20.000 puntos de venta franquiciados con 190 marcas y un volumen de facturación anual que ronda los 500.000 millones de pesetas. En nuestra provincia, la fórmula está todavía tan poco desarrollada que no existen estudios, pero precisamente por esa escasa importancia, una consulta a algunos franquiciados permite saber que unas 50 empresas están trabajando con este acuerdo, mientras el número de marcas es de unas 10. Textil, calzado, alimentación y electrodomésticos son los sectores en los que más domina la franquicia en nuestra provincia, mientras son las poblaciones más importantes (Ciudad Real, Puertollano, Valdepeñas, Alcázar de San Juan) las que acaparan este tipo de tiendas, pues generalmente el franquiciador sólo otorga su licencia en núcleos urbanos con un mínimo de población, para asegurar su rentabilidad.

Imagen y marca

Pero este acuerdo no se limita a un producto, también a la imagen y la marca, de modo que en algunos puntos de nuestra geografía es posible ver supermercados en los que la franquicia está en el nombre del mismo, no en los productos que vende. Con ello, el em-

La franquicia pone en manos del comerciante un producto ya introducido en el mercado.

presario local se asegura la adquisición de mercancías más baratas, ya que el franquiciador cuenta con una red de centros que le permiten una mayor capacidad de compra y, en consecuencia, el logro de mejores precios con sus proveedores, algo que no podrá lograr por sí mismo un solo comerciante.

Actualmente, muchos empresarios de nuestro país que tienen su comercio tradicional están recurriendo a la franquicia para defenderse de la

competencia que les hacen las grandes superficies, ya que el pequeño empresario sabe que con esta fórmula, sólo él podrá vender un determinado producto en una ciudad pequeña como Ciudad Real, mientras las grandes los puntos de venta serán escasos. Además, la franquicia le permite aprovechar las ventajas de las economías de escala, minimiza sus inversiones y, sin perder su independencia como empresario, puede beneficiarse de las ventajas de trabajar con una empresa multinacional que le sirve el producto de acuerdo con las variaciones que va experimentando el mercado y que se lo publicita.

Además, la franquicia es una fórmula ideal para quien posee escasos recursos económicos y poca experiencia comercial, pues evita precisamente los mayores riesgos que comporta una actividad empresarial, siempre a cambio del porcentaje en las ventas. Sin embargo, algunos comerciantes consultados por "LA EMPRESA" echan de menos una legislación más clara sobre este tipo de acuerdos, en la que se contemplan, además, mayores garantías para el franquiciado. □

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

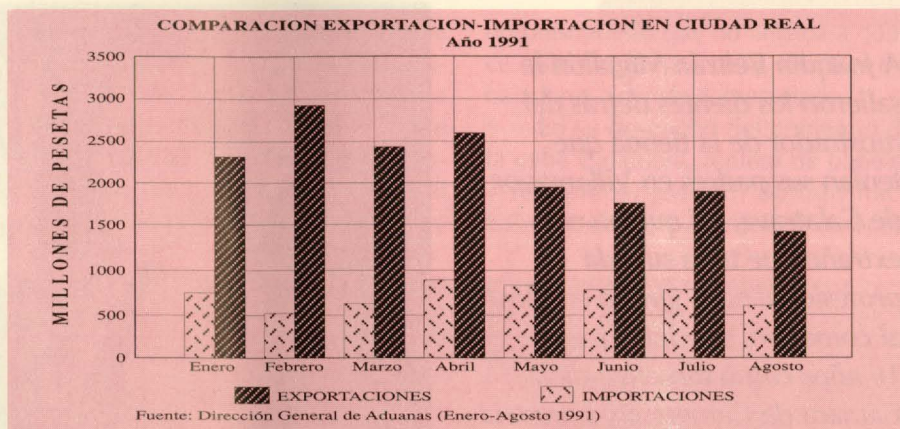
Código postal Localidad

Diciembre-91

Ligero aumento de las exportaciones en los ocho primeros meses del año

Las exportaciones de nuestra provincia durante los ocho primeros meses de este año (enero-agosto) reflejan un ligero crecimiento respecto al mismo período del año anterior, mientras que las importaciones han crecido también de manera poco apreciable, pero en menor cuantía que las anteriores. Según las estadísticas mensuales facilitadas por la Dirección General de Aduanas, nuestras ventas al exterior durante dicho período alcanzaron un valor de 17.400 millones de pesetas, en tanto que las importaciones fueron de 5.790.

Si se tiene en cuenta que el total de exportaciones de 1990 fue de 25.900 millones, la cantidad acumulada hasta agosto supera en 150 millones la proporción que correspondería a ocho meses de la primera cantidad citada. Efectuando una comparación similar, que tendría que ser corregida por las variaciones



estacionales, la provincia importó en ese período 130 millones más de lo que le correspondería a las dos terceras partes del ejercicio anterior.

El mes en que se han producido más ventas al extranjero ha sido febrero, con un total de 2.913 millones, seguido de abril con 2.622, mientras en el lado opuesto se sitúa agosto, mes en el que se totalizaron únicamente 1.440 millones. En lo que se refiere a las importaciones, abril fue el mes que registró más entrada de mercancías del exterior, hasta totalizar 904 millones, mientras que el mes menos activo fue febrero, con 519.

Como se puede observar, nuestra balanza comercial presenta un claro superávit, pues las importacio-

nes representan una cuarta parte de nuestras exportaciones. Sin embargo, en el conjunto de las cinco provincias de Castilla-La Mancha, la balanza comercial es deficitaria, ya que en los ocho primeros meses del año se importaron mercancías por valor de 68.100 millones de pesetas, mientras las ventas al exterior fueron de 56.700.

La buena posición de Ciudad Real, dentro de la región en lo que se refiere al comercio exterior, hace que un 30 por ciento de las ventas de Castilla-La Mancha al extranjero se deban a nuestra provincia, en tanto que de todas las importaciones, Ciudad Real sólo realiza un porcentaje aproximado del tres por ciento. □



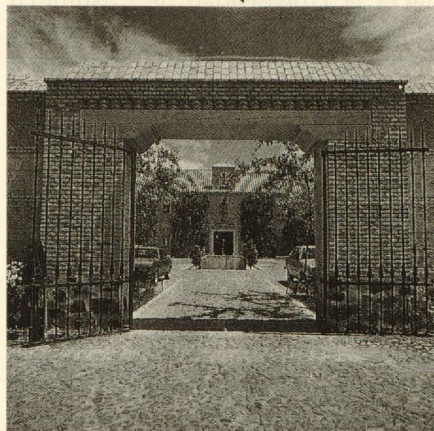
OFERTA ESPECIAL PARA EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA

- * 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)



A Joaquín Beltrán Migallón le salieron los dientes detrás del mostrador de la tienda que tenían sus padres en Villamayor de Calatrava, así que no es extraño que toda su vida profesional haya girado en torno al comercio, que haya pasado 16 años como directivo de la Cámara de Comercio e Industria y cuatro como presidente. Beltrán se enorgullece de haber introducido los cursos de formación en esa casa, de haber hecho la primera exposición de informática y, sobre todo, de haber promovido el informe que defendía a Ciudad Real como sede universitaria. "El tiempo nos ha demostrado que teníamos razón", recuerda ahora.

HERRERA PIÑA



Joaquín Beltrán Migallón, un profesional del comercio.

Joaquín Beltrán se decidió a montar su propio negocio, que es el actual, situado en la calle Calatrava, y dedicado a materiales de construcción y decoración.

Pero también, desarrolló una intensa actividad como representante empresarial, ya que no sólo fue uno de los fundadores de la Confederación Provincial de Empresarios,

sino que ejerció el cargo de contador de la Asociación Provincial de Empresarios de la Construcción durante ocho años. A la Cámara llegó en 1970, también con el mismo puesto de responsabilidad, y entre los años 1983 y 86 desempeñó la presidencia, cuando la Corporación tenía todavía su sede en la calle General Rey.

"He tenido muchos cargos, y todos sin remunerar", dice después de explicar que también tuvo la satisfacción de ser vocal de la Comisión del Consejo Superior de Cámaras que preparó los actos del V Centenario. Sin embargo, sólo hay una cosa que recuerda con especial cariño de su gestión como representante empresarial: Cuando iba a nacer la Universidad de Castilla-La Mancha y se especulaba sobre el lugar donde se ubicaría el campus, la Cámara de Comercio promovió y pagó un voluminoso informe, en colaboración con el Ayuntamiento de Ciudad Real, para demostrar la conveniencia de que los centros universitarios tuvieran su sede en la capital de la provincia. "Ahora han terminado por darnos la razón porque está claro que Ciudad Real es la provincia que más alumnos tiene", afirma.

Joaquín Beltrán: "El empresario tendrá que espabilar mucho"

Cuenta que trabajó en la tienda de sus padres hasta que le tocó cumplir el servicio militar, y cuando volvió, ya instalado en la capital, siguió relacionando con el mundo del comercio, pues que esa era la actividad profesional de su suegro, en cuyo almacén empezó a trabajar. En 1966

HERRERA PIÑA



Diciembre-91

Especializarse

A Joaquín Beltrán le hubiera gustado también sacar adelante la construcción de un centro comercial y un mercado mayorista, pero aquellos proyectos se quedaron sólo en eso, porque, quizá sin la presión que sienten ahora los comerciantes por la llegada de las multinacionales de distribución, no hubo suficiente motivación entre los empresarios de este sector. Sin embargo, la Cámara realizó el estudio de viabilidad de ambas cosas. Ahora, cree Beltrán que la solución que han de tomar los pequeños comerciantes pasa por la especialización. "Habrá que tocar las áreas que ellos no toquen, porque si no, lo vamos a pasar mal", opina sobre la apertura de estos hipermercados, y ello le sirve para añadir que "el empresario tiene que espabilar mucho de aquí a 1993, porque muchos todavía no se han dado cuenta de lo que se les va a venir encima con el mercado único europeo".

"El comerciante tendrá que especializarse, o lo pasará mal".

Con 66 años, Joaquín Beltrán está ya jubilado, porque así lo forzó una enfermedad, muy a pesar suyo pues "mi manera de ser no es de estar quieto".

La experiencia que le dan ya sus años y sus puestos de responsabili-

dad en la economía de la provincia le llevan a decir que "hemos evolucionado bien, aunque no tan rápido como deberíamos. Yo creo que ahora nuestras perspectivas de desarrollo son muy buenas. Ciudad Real se va afianzando como capital y

un presupuesto que no llegaba a quince millones de pesetas y sólo tres trabajadores, además del secretario.

En su despacho del comercio de la calle Calatrava, repleto de papeles y recuerdos, Joaquín Beltrán hace balance de su pasado como repre-



HERRERA PINA

Puertollano, que había perdido dinamismo en los últimos años, se va a recuperar con la construcción de una segunda central térmica".

Cuando se le pregunta por el talante y el espíritu del empresario manchego, Beltrán afirma: "Somos un poco conservadores, necesitamos movernos más y quizá nos falta preparación e información. Producimos mucho y bueno -añade- pero no estamos a la misma altura en comercialización". Cuando ocupó la presidencia de la Cámara de Comercio e Industria, recuerda que una de sus tareas prioritarias era que el empresario estuviera informado, al día, y así asegura haber enviado montones de circulares, a pesar de los escasos medios de que disponía entonces la Corporación, con

sentante de los empresarios y le viene a la mente la ingratitud e incomprensión que despiertan a veces estos puestos, pero también la satisfacción de haberse adelantado en cosas como la promoción de la informática en la empresa, "porque entonces -recuerda- la gente no estaba mentalizada para gastarse el dinero en esas cosas".

A pesar de que ya no tiene ninguna responsabilidad, no deja de mostrarse preocupado por el futuro de nuestra economía pues aunque, en general, es optimista, también sabe que "hemos perdido muchos años" y a los comerciantes ya no nos importa tanto que llegue el mercado único europeo, porque los hipermercados nos harán una dura competencia". □



BANCO BILBAO VIZCAYA

Relanza su **CREDITO EMPRESARIO**

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

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

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

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

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

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

CIUDAD REAL: Alarcos, 8 • Tel. 21 36 44

Mata, 9 • Tel. 25 49 16

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

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

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

MANZANARES: Toledo, 9 • Tel. 61 21 16

PORZUNA: Toledo, 2 • Tel. 78 00 75

PUERTOLLANO: Avda. Primero de Mayo, 4 • Tel. 42 65 00

Agencia: Avda. María Auxiliadora, 2 • Tel. 42 04 08

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

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

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

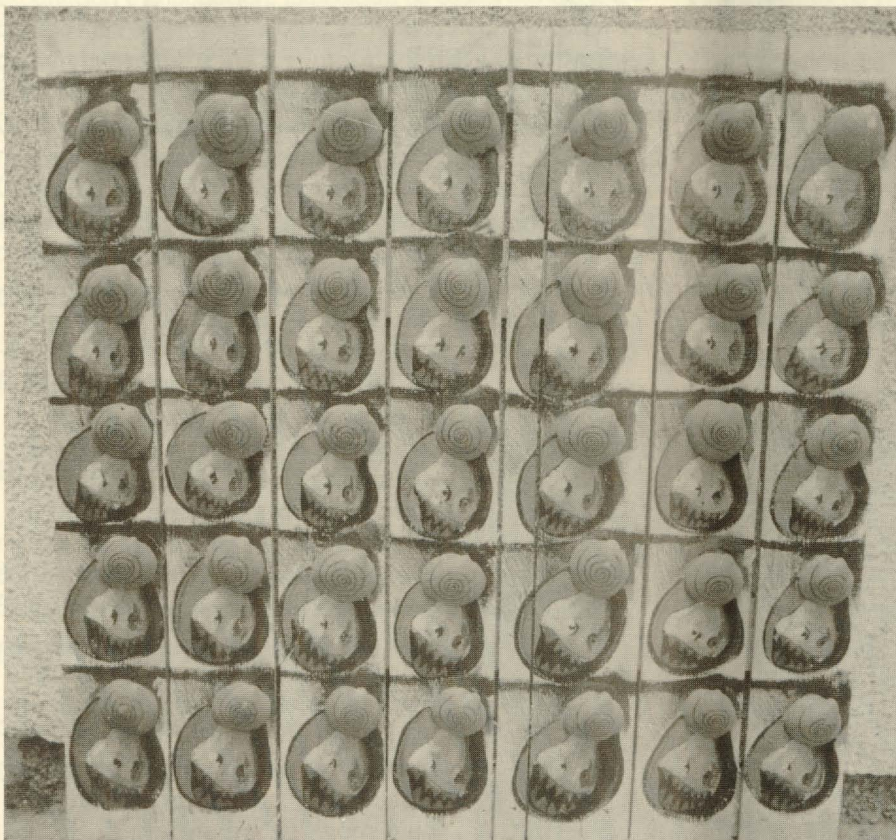
VILLANUEVA DE LOS INFANTES: Cervantes, 6 • Tel. 36 01 14

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

El nuevo equipo directivo quiere dar una imagen cultural a la Corporación

La Cámara programará conferencias exposiciones y debates

El próximo trece de diciembre será una fecha especial para la Cámara de Comercio e Industria. Por primera vez en su historia, esta casa contará con una sala de exposiciones permanente y ese mismo día el seleccionador de baloncesto, Antonio Díaz Miguel, presentará al equipo olímpico nacional en el salón de actos de la Corporación. Los nuevos directivos han pensado que, además de prestar más y mejores servicios a las empresas, la Cámara puede ser también un foro de encuentro y debate de los empresarios, un lugar donde contemplar una exposición, asistir a una charla o invertir dinero en la adquisición de obras de arte. Conferencias sobre temas de actualidad, tertulias, premios de investigación y exposiciones serán, a partir de ahora, algo frecuente en esta casa.



La primera decisión que se tomó para llevar a cabo este proyecto fue habilitar una sala de exposiciones. El salón de plenos, una habitación de casi ochenta metros cuadrados situada en la planta baja, fue el lugar elegido, con objeto de facilitar la entrada y salida de personas. Desde el pasado mes de octubre, el pleno celebra sus sesiones en el tercer piso, mientras su antiguo emplazamiento ya ha sido acondicionado para ganar más espacio donde colgar cuadros y colocar la iluminación necesaria.

El día trece comenzará a proyectarse esta nueva imagen de la Corporación, pues no sólo se inaugurará la sala con una exposición de un joven pintor madrileño, estudiante de quinto curso de Bellas Artes, además habrá una conferencia de un manchego universal.

Un manchego universal

El alcazareño Antonio Díaz Miguel, seleccionador de baloncesto, aceptó con ilusión venir a su tierra para presentar ante jóvenes y aficionados al deporte de la canasta a los jugadores que participarán en la Olimpiada de Barcelona, y comentar las posibilidades del conjunto nacional y la talla de sus rivales. Porque, además de fino estratega del basket, Díaz Miguel, también ha sido desde siempre representante de prendas de vestir, tanto masculinas como femeninas, y por ello tiene amistad con comerciantes de nuestra provincia, e incluso algunos de ellos son sus clientes. De manera

que venir a su tierra invitado por colegas, fue una oportunidad a la que se brindó sin pestañear este alcazareño que ya diseña prendas y pone su propio nombre a muchos trajes.

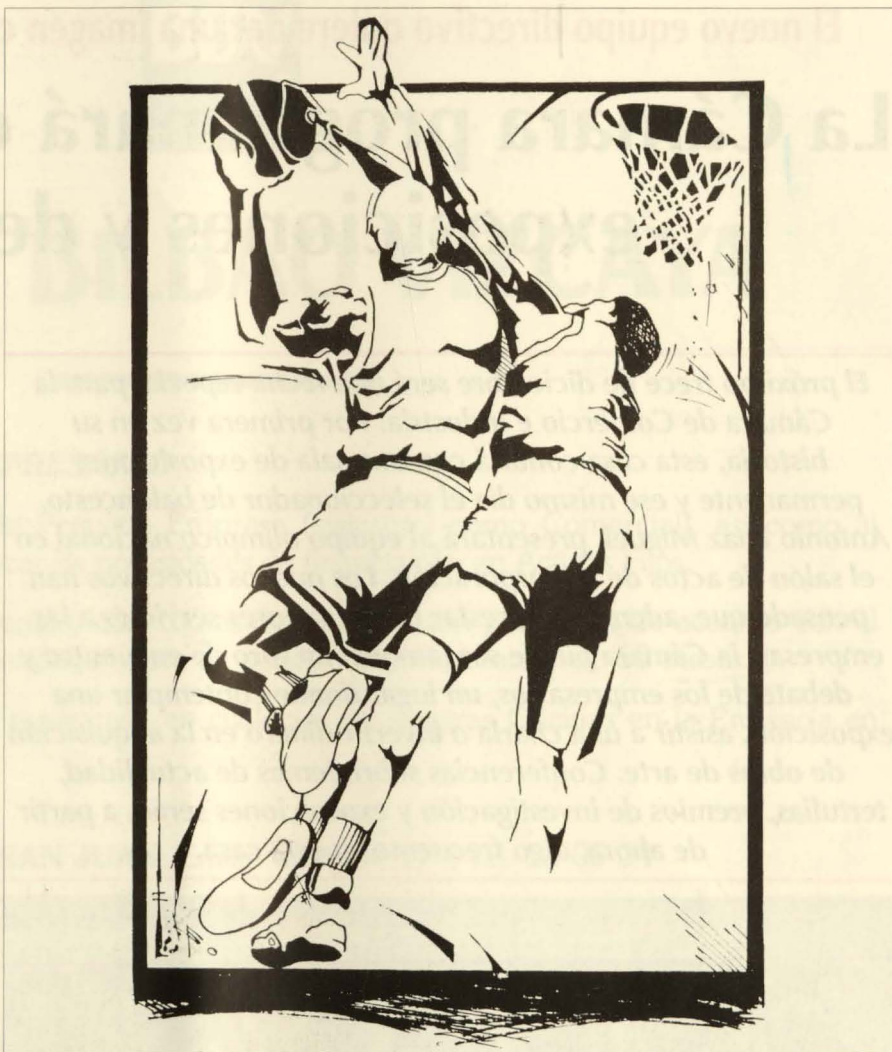
Primera exposición

Quien tendrá la oportunidad de colgar sus cuadros por primera vez en la sala de exposiciones de la Cámara se llama Pablo Torrado, tiene 25 años y confiesa que no recuerda cuando empezó a sentir inclinación por el dibujo, la pintura y el grabado. A esta muestra traerá casi cuarenta de sus mejores cuadros, en los que dominan temas mitológicos, animales y paisajes, dentro de un estilo que él prefiere no calificar para no encuadrarse en tendencias. No obstante su corta edad, Torrado ha conseguido ya varios premios y ha tenido oportunidad de mostrar su obra, individual y colectivamente, en algunas salas madrileñas.

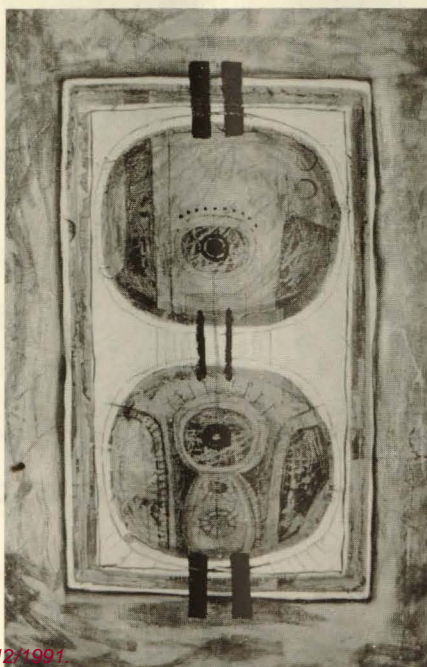
Debate, tertulia

Lo único que la Cámara pedirá a todos los artistas que pasen por su galería será un cuadro u obra con las que la Corporación espera formar un fondo, reflejo de unas inquietudes sociales y artísticas a las que no desea permanecer ajena.

Una vez que se abra el fuego de esta nueva imagen de la Corporación, el equipo directivo baraja entre sus proyectos traer al salón de actos a conferenciantes, políticos, economistas, intelectuales o empresarios, sin distinción de ideologías y con el objeto común de que la casa se convierta en un lugar donde se aborden temas de actualidad, en los que puedan participar también los asistentes a la conferencia, de modo que se produzca un debate enriquecedor entre todos los que les interese el tema. En cualquier caso, se buscarán siempre asuntos que merezcan la atención del empresario y el profe-



sional, de tal forma que estos se familiaricen con la institución de la calle de la Lanza, y no sólo porque tengan que pagar la licencia fiscal o acudir a pedir consejo para exportar.



A medio plazo, está también en la mente del equipo que encabeza Juan Antonio León, convocar un premio de investigación y fomentar el conocimiento de nuestra economía y de la vocación de empresario entre nuestros jóvenes, para lo cual podrían llevarse a cabo actos o charlas con estudiantes del Centro de Estudios Jurídico-Empresariales. Porque los dirigentes empresariales quieren que crezca la iniciativa y el carácter emprendedor de los jóvenes manchegos, de modo que se lleguen a plantear seriamente que, lo mismo que pueden conseguir un buen trabajo asalariado, también puede ser un buen futuro para sus vidas, ganarse el sustento por cuenta propia, creando una empresa y arriesgando. □

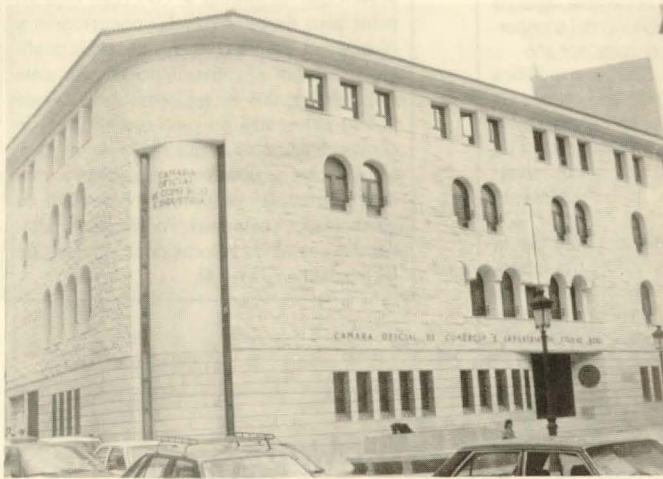
AL SERVICIO DEL EMPRESARIO



**CAMARA OFICIAL DE
COMERCIO E INDUSTRIA**



**CONFEDERACION
PROVINCIAL
DE
CEPYME EMPRESARIOS**



COMERCIO EXTERIOR

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

COMERCIO INTERIOR

Creación de empresas.

FORMACION

Organización de cursos, conferencias y charlas.

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

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

OTROS SERVICIOS

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

DEPARTAMENTO JURIDICO Y LABORAL

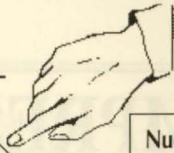
Asesoramiento e información: Contratación laboral. Expedientes de regulación de empleo. Convenios colectivos. Derechos y deberes de trabajadores y empresas. Reclamación no judicial de impagados. Seguridad Social. Novedades legislativas. Seguridad e Higiene. Asistencia letrada: IMAC. Magistratura de Trabajo.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

DEPARTAMENTO FISCAL Y FINANCIERO

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

DEPARTAMENTO TECNICO

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



**NOVEDADES
LEGALES**

Nuevas medidas liberalizadoras del transporte

La Dirección General del Transporte Terrestre, dependiente del Ministerio de Obras Públicas y Transportes, ha aprobado una resolución mediante la que se liberalizan determinados transportes internacionales de viajeros y de mercancías.

La norma aprobada, que apareció publicada en el BOE del 15 de noviembre, aglutina todas las medidas liberalizadoras del transporte por carretera aprobadas durante este año.

En la resolución ministerial, que modifica el régimen legal establecido en la orden de 30 de septiembre de 1986, se establecen las condiciones generales para la realización de los transportes procedentes de países miembros de la Comunidad y se define el concepto de transporte combinado.

Entre los 21 transportes afectados por la resolución figuran, entre otros, los transportes privados de viajeros con vehículos de menos de 10 plazas y los discrecionales de personas realizados a puerta cerrada. ■

Subvenciones y ayudas para la investigación

El Ministerio de Educación y Ciencia ha establecido las bases por las que se regirán la concesión de ayudas y subvenciones, con cargo al presupuesto del Estado, para investigación científica y desarrollo tecnológico. Las bases de concesión de ayudas prevén que las mismas se concedan bajo los principios de publicidad, concurrencia y objetividad. Además, esta convocatoria pública de ayudas a la investigación solamente dispondrá de dos excepciones: aquellas que por su naturaleza no sean susceptibles de convocatoria pública —que habrá de ser justificada— y las subvenciones concedidas a entidades territoriales para realizar programas en comunidades autónomas. Por último se detallan las causas de revocación y reintegro de las ayudas percibidas. ■

La cobertura a los autónomos supera los 18 meses

El Tribunal Supremo ha reconocido, en una reciente sentencia, el derecho de los trabajadores autónomos a seguir recibiendo prestaciones de la Seguridad Social después de superar el período preceptivo de 18 meses para la incapacidad laboral temporal.

En el caso en el que la incapacidad temporal se mantenga por encima de este período sin alta médica, la Seguridad Social queda obligada a satisfacer al trabajador las prestaciones correspondientes a la incapacidad laboral permanente y a establecer el grado de incapacidad que corresponda en cada caso, con la consiguiente prestación económica.

Según establece el alto tribunal, no se aprecia razón para interrumpir la protección de la incapacidad laboral de los trabajadores autónomos, una vez transcurridos los primeros 18 meses de la misma, por cuanto las razones de protección social que han obligado al cubrir la incapacidad laboral temporal de dichos trabajadores no desaparecen, sino que se refuerzan tras el agotamiento de su primera fase.

El fundamento jurídico de esta decisión del Supremo se centra en que la Seguridad Social puede establecer un sistema diferencial de cobertura en estos casos para los trabajadores autónomos y los del régimen general, aunque el tribunal considera que no existen motivos suficientes para realizar esta distinción. La falta de realización de prestaciones para los autónomos supone, sin embargo, que no se cumple con el principio de constitucionalidad de protección de situaciones de necesidad para todos los ciudadanos, al no pasar a incapacidad permanente tras agotar el período de incapacidad laboral temporal. ■

AGENDA EMPRESARIAL

Calendario fiscal

Diciembre:

Hasta el día 20. Retenciones a cuenta del IRPF e Impuesto de Sociedades: Trabajo y capital mobiliario.

Impuesto de Sociedades. Pago a cuenta del ejercicio en curso.

Además, en todos los meses. Impuesto de Sucesiones y Donaciones (6 meses a partir del fallecimiento). Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (30 días hábiles a partir del siguiente a la operación). ■

Cámara cultural

Día 13 de diciembre, inauguración de la sala permanente de exposiciones de la Cámara de Comercio. Exposición de Pablo Torrado. Del 16 al 27.

Día 13 de diciembre. Conferencia de Antonio Díaz Miguel sobre el equipo olímpico español de baloncesto, ante la Olimpiada de Barcelona. ■

Cursos

Confederación Provincial de Empresarios (diciembre):

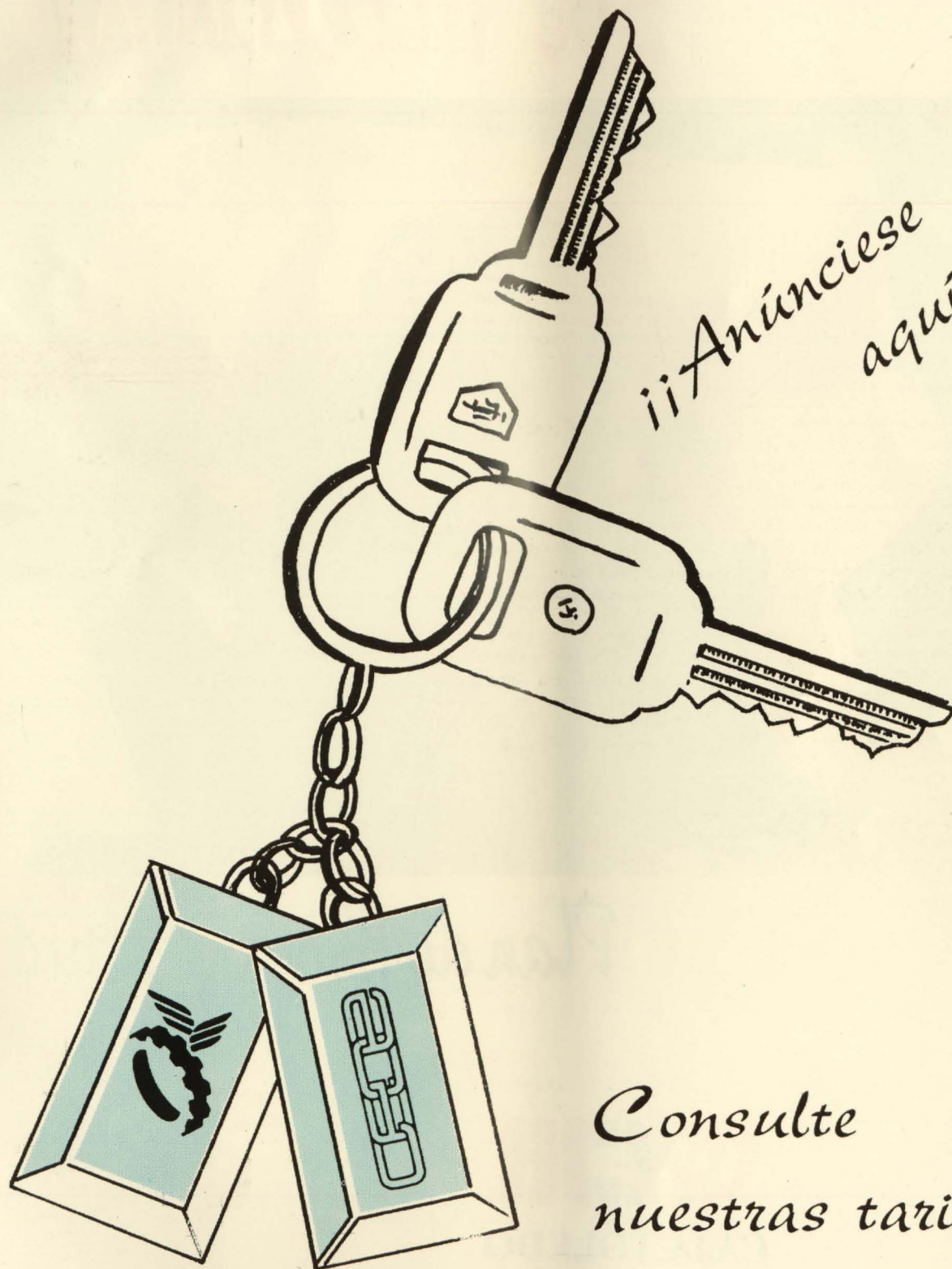
Del 9 al 12 en Ciudad Real, "Curso de escapatismo".

Sin determinar fechas. "Nóminas de la Seguridad Social y modalidades de contratación". En Puertollano y Malagón. ■

Ferias Diciembre

- Feria Española del Recreativo "FER". Del 14 al 16 de diciembre (Barcelona)
- Gato Libre'91. Del 21 al 30 de diciembre (Las Palmas de Gran Canaria)
- Salón de la Infancia y Juventud "Expojuventud'91". Del 21 de diciembre al 1 de enero de 1992 (Sevilla).
- 5 Salón de la Juventud e Infancia. Del 26 al 30 de diciembre (Valdepeñas).
- FIV: 69ª Feria Internacional de Valencia. Del 26 de diciembre al 3 de enero de 1992 (Valencia). ■

ESTA PAGINA ABRE FRONTERAS A SU NEGOCIO



*¡¡Anúnciese
aquí...!!*

*Consulte
nuestras tarifas*

Asegure su familia



Plan de Ahorro-Futuro



CAJA TOLEDO

"la Caja para Castilla-La Mancha"