

**Vinos de La Mancha:
Un "gigante" sin
mentalidad comercial**

**Los Empresarios
quieren gestionar
la Institución Ferial
de Ciudad Real.**

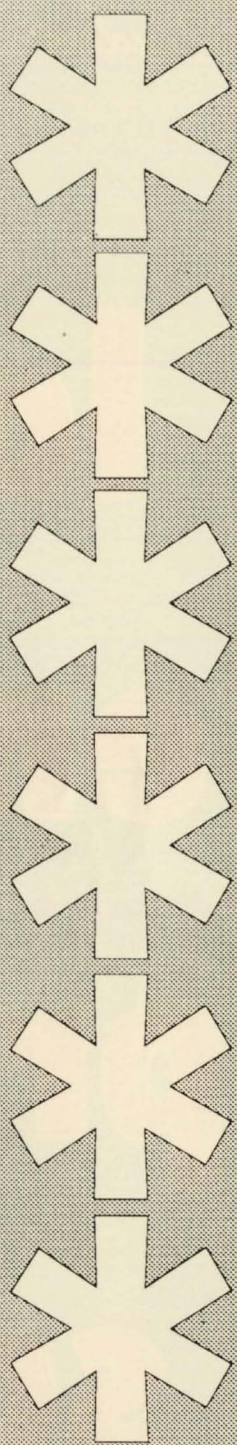
**Crece el malestar
en las PYMES.**

**La exportación
disminuye un 17 %.**

*mensual de
economía de
Ciudad Real*

Año II - nº 12 - Noviembre 1992

la em pre sa



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

Así es La Tribuna
El Periódico de Ciudad Real

EDITORIAL

Vinos de La Mancha

En los veinte años de existencia de la Denominación de Origen de los Vinos de La Mancha, los productores y elaboradores han escrito una cu-

riosa página de nuestra historia empresarial e industrial: Han logrado hacer unos grandes vinos, ya tintos como blancos, jóvenes o de crianza, han reformado las bodegas y han introducido perfectamente las nuevas tecnologías. Se han sabido rodear de buenos enólogos y han adaptado la vendimia a las nuevas exigencias de sabor y mercado. Sin embargo, cuando ha llegado el momento de dar salida a ese buen producto, han chocado con su propia mentalidad. El viticultor no ha sabido aceptar que el último eslabón de la cadena estaba en manos de un señor llamado jefe de ventas o comercial, que acudiría cada mañana a la cooperativa trajeado, que pediría un sueldo de cinco, seis u ocho millones de pesetas anuales, (más del doble o el triple de lo que ellos mismos pueden ganar en una campaña) y que cada mes pasaría numerosos gastos por comidas con clientes o pasajes de avión.

La trayectoria de estos viticultores, que no es ajena a la propia personalidad de los manchegos, ha hecho de esta zona, en la que sólo la provincia de Ciudad Real cuenta con más de cien bodegas inscritas, un gigante de la industria agroalimentaria que permanece dormido, aletargado por la ausencia de ese oxígeno que da a una empresa una acertada política de ventas.

La idea de que el problema radica en la falta de mentalidad comercial no es nueva. La han denunciado antes otros directivos e incluso presidentes del Consejo Regulador. Pero que sea también el máximo representante actual del Consejo quien incide de nuevo en ella, con toda claridad y sin rodeos, tiene además el valor de que pone el dedo en la llaga un genuino representante de los viticultores y cooperativistas, que son sin duda mayoría abrumadora en la producción y elaboración de estos caldos.

Pero Nicolás López Treviño ha ido aún más lejos y tampoco ha tenido problemas en decir que han sido errores de gestión los que han puesto en una difícil situación a muchas cooperativas, unas agrupaciones en las que echa de menos la agilidad que tiene el consejo de administración de una sociedad anónima o limitada para tomar decisiones.

Si para superar un inconveniente hay que empezar por aceptar que no está uno en lo cierto, que se ha cometido un error, entonces los actuales directivos del consejo han dado ya el primer paso adelante. Sin embargo, aún queda mucho por hacer para que esta certeza cale en los miles de miembros con que cuentan las cooperativas y, probablemente, haya que esperar un cambio generacional para que se produzca el nuevo rumbo que exigen los tiempos actuales. Porque mientras sigan existiendo contradicciones como la venta a granel, sin presentación ni imagen, de unos vinos a los que la denominación de origen identifica con calidad, mientras se tengan que mandar a destilación estos caldos, mientras la propia CE reconozca como zona protegida con garantía de origen una extensión de más de 500.000 Has. y, en la práctica, tan sólo se acoja a controles la producción de 183.000... mientras, por qué no decirlo, no se acepte que otro problema fundamental es la falta de un verdadero espíritu cooperativista, los vinos de La Mancha seguirán siendo, en mayor o menor medida, un gigante industrial dormido.

López Treviño tiene ante sí una árdua y vasta tarea que realizar para cambiar esa mentalidad, y sabe también que en ello habrá de emplear mucho tiempo, pero nadie como él, por su trayectoria y conocimiento, sabe cual es el estado de ánimo de los viticultores, sus inquietudes y problemas. Por eso, cuando declara a esta revista "nuestros vinos aún tienen mucho que decir" está afirmando que aún no han tirado la toalla. Ojalá tenga razón y sus expectativas cuajen en éxitos, porque cada día que pasa hay menos tiempo, y más dificultad, para abrirse camino en un Mercado Unico Europeo a la vuelta de la esquina y con una política agraria comunitaria que apuesta por una menor protección.

SUMARIO

	Págs.
EN PORTADA	
López Treviño: "La comercialización del vino es una cuestión de mentalidad".	5
ECONOMIA	
La exportación cae un 17% en los ocho primeros meses del año.....	10
Los empresarios quieren gestionar la Institución Ferial de Ciudad Real.....	13
La ausencia de grandes consumos industriales retrasa la llegada del gas a la capital.....	17
Andrés Aroca: El gas natural en el cosumo doméstico y en las pymes.....	19
MUNDO EMPRESARIAL	
La crisis y el aumento de costes ponen a muchas pymes al borde del cierre... ..	22
¿Gestiona usted su empresa con un "cultura de la calidad"?	27
Buena acogida del pequeño comercio a la campaña de promoción de la Cámara	30
PERFILES	
Santiago Lara Molina	33
OCIO	
Antonio Ruiz Morote: En defensa de la caza.....	36
EURONEGOCIOS	39
AGENDA	41

LA EMPRESA: Mensual de economía de Ciudad Real

Editan

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Director

Julio de Pablos Alcázar

Publicidad

Salas

c/. Paloma, 13 - 1º D

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

13004 Ciudad Real

Redacción y Administración

c/. Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

Imprime

Lozano Artes Gráficas, S.L.

Depósito Legal: CR-999-91

**Sistemas
Personales IBM
desde 86.870 Pts.*
IVA no incluido**

**La
calidad
de IBM
no es
noticia.
El
precio,
sí.**

**LOS
MEJORES
PRECIOS
DEL
MERCADO**

NUEVOS SISTEMAS PERSONALES IBM



CENTROS COMERCIALES

General Rey, 6
Teléfono: 926 / 22 61 54
Telefax: 25 13 60
Apartado de Correos, 220
13080 CIUDAD REAL

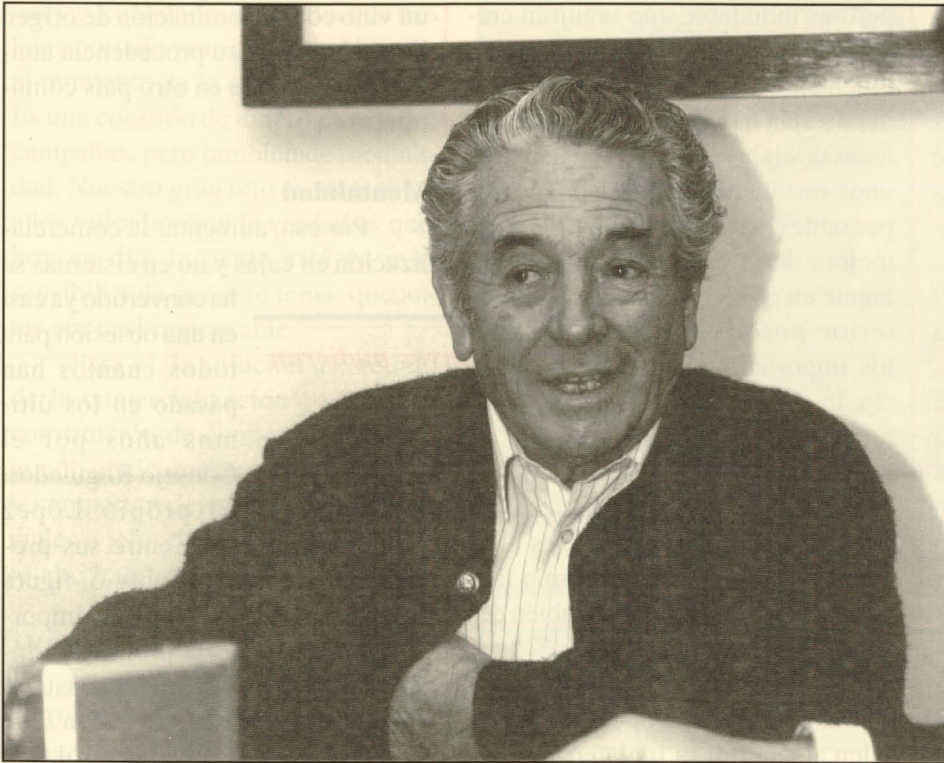
Doctor Bonardell, 9
Teléfono: 926 / 54 67 41
Telefax: 54 65 43
13600 ALCAZAR DE SAN JUAN

Capitán Filloi, 24
Teléfono: 926 / 32 53 34
Telefax: 32 52 38
13300 VALDEPEÑAS

CENTRO SOPORTE DE CLIENTES

Ronda de Alarcos, 42
Teléfono: 926 / 22 61 27
Telefax: 21 00 76
13002 CIUDAD REAL

*IBM PS/1 mod.241



HERRERA PIÑA

● *"Nuestros vinos aún tienen mucho que decir", afirma el presidente del Consejo Regulador La Mancha, convencido de que la necesidad de aprender a vender el producto se abre ya paso entre los viticultores*

Nicolás López Treviño, Presidente del C.R.D.O. La Mancha

López Treviño: "La comercialización del vino es una cuestión de mentalidad"

"Nuestros vinos aún tienen mucho que decir". Nicolás López Treviño, presidente del Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, define con esta frase la situación esperanzada, el despertar que, a su entender, vive la zona vitivinícola más grande de Europa, pero también la que menores rendimientos tiene, después de que -asegura- buena parte de sus agricultores y bodegueros estén empezando a asumir, por fin, una idea que han ignorado durante lustros: Hay que hacer buenos vinos, cuidar mucho la calidad y el precio, pero todo ello sirve de poco si no se sabe venderlos, si no se le da la importancia que merece la comercialización, la publicidad, la promoción. Los viticultores manchegos están empezando a asumir que su gran esfuerzo por modernizar las bodegas y sistemas de elaboración ha quedado descompensado con una nula o irrisoria preocupación por el marketing, la imagen. Empiezan a darse cuenta de que La Mancha ya no puede seguir siendo una enorme bodega de vinos baratos y a granel, de la que sacan buen partido embotelladores de otras provincias y países porque el mercado exterior está empezando a valorar estos caldos como nunca lo había hecho.

López Treviño es un hombre valiente a la hora de hablar del presente y futuro de este "monstruo" aletargado. "Nuestro gran reto es la comercialización", dice sin rodeos y da a entender incluso que superar este vacío quizá sea un problema generacional. Y también se queja, "con gran sentimiento, "de que las cooperativas son para él el futuro, pero su organización legal les impide tomar las decisiones rápidas que hoy en día exige el mercado. Si algunas de ellas está mal, añade, es por problemas de gestión, y porque en ocasiones sus directivos han preferido cerrar una campaña con precios políticos, sin tener "la valentía" de decir a los socios que no ha habido beneficios o

que se han registrado pérdidas, "como sucede en cualquier empresa".

Tomellosero, viticultor y cooperativista de toda la vida, López Treviño es actualmente el presidente de la cooperativa Virgen de las Viñas de su localidad natal, fue fundador del Consejo Regulador y ha estado ya antes varios años en sus órganos directivos. Con la experiencia y el conocimiento que le da esta larga trayectoria, el recién llegado a la presidencia del Consejo destaca cómo las ventas al exterior de estos vinos están batiendo records, y eso es como una válvula de escape en tiempos en que el consumo interior sigue a la baja.

Hasta el pasado treinta de septiembre, los vinos acogidos a denominación de origen que se habían exportado superan los 81 millones de litros, cuando en todo el año 1991 sólo se llegó a 70. Pero de esa cantidad, el 75 por ciento sigue siendo a granel, aunque la exportación de vino embotellado también registra un incremento, aunque menor, con respecto al año anterior.

"La situación actual de los vinos La Mancha, afirma López Treviño, no se puede catalogar como mala, sino que va a tenor de todos los vinos en general, sufriendo el descenso del consumo, pero con la diferencia de que en esta campaña se está produciendo un gran aumento de la exportación". Las previsiones del Consejo apuntan a que el año se puede cerrar con más de 90 millones de litros exportados, lo que supondrá casi el 60 por ciento de toda la producción acogida a denominación de origen y unos ingresos próximos a los 5.000 millones de pesetas, ya que el valor de los 81,5 millones ya exportados supone 3.400 millones.

"En este aumento de las ventas al exterior -sigue diciendo López Treviño- han incidido muchos factores,

pero es indudable que seguirán creciendo porque se está aumentando mucho la calidad de los vinos, Día a día se están introduciendo nuevas técnicas de elaboración que están dando unos resultados espectaculares, impensables hace seis u ocho años. Esta mejora de la calidad se nota claramente en el exterior porque los importadores la valoran mucho y además nos mantenemos en una relación calidad precio que es altamente competitiva. Este último factor, el precio, ha influido también decididamente en la exportación".

Sin embargo, el hecho de que sólo el 25 por ciento de los vinos que salen al exterior (a Inglaterra y Alemania, principalmente) se venda en botella hace que el valor añadido del granel quede fuera de la zona, ya que una parte considerable de esos millones de litros son embotellados luego fuera, de acuerdo con la legislación comunitaria, que permite que

un vino con denominación de origen lleve el sello de su procedencia aunque se embotele en otro país comunitario.

Mentalidad

Por eso, aumentar la comercialización en cajas y no en cisternas se ha convertido ya casi en una obsesión para todos cuantos han pasado en los últimos años por el Consejo Regulador. El propio López

Treviño afirma que, entre sus proyectos al frente del Consejo, figura este tema dentro de los más importantes, sin olvidar la promoción interior para que aumente el consumo y la construcción de una nueva sede para este organismo de control.

"En los últimos años hemos avanzado mucho en calidad, pero no en comercialización -afirma- y ese es el gran inconveniente que tenemos. Durante mucho tiempo nos hemos dedicado a introducir nuevas tecnologías, incluso hemos descubierto

"Si las cooperativas pudieran tomar decisiones como un Consejo de administración, todo iría mejor"

DENOMINACION DE ORIGEN

Bodegas inscritas	AB	CR	CU	TO	Total
- De Elaboración	26	145	52	115	338
- De Almacenamiento	4	14	2	10	30
- De Crianza	4	9	1	7	21
- Exportadoras	5	18	5	14	42
- Embotelladoras	7	46	11	32	106
<i>Fuente: C.R.D.O. La Mancha (Año 1991)</i>					
Extensión aprox. zona vitivinícola La Mancha				500.000 Has.	
Superficie acogida a Denominación de Origen				183.000 Has.	
Producción acogida a Denominación de Origen (91-92)				160 millones de L.	
Exportación año 1991				70 millones de L.	
Exportación enero-sept. 1992				81'5 millones de L. (3.400 millones pts.)	

nuevas cualidades en la uva que nos han aportado gran calidad. Ahora es el momento de la comercialización. Es una cuestión de dinero para hacer campañas, pero también de mentalidad. Nuestro gran reto es mentalizar a los viticultores y la verdad es que, hoy en día, la gente está ya muy sensibilizada por este tema, que antes era casi impensable."

Para él, la solución a este reto de la comercialización pasa por la constitución de cooperativas de segundo grado que unan sus esfuerzos y compartan departamentos comerciales o jefes de ventas, dado el coste alto que tendría para una sola.

¿Reducir la zona?

De las 500.000 hectáreas, aproximadamente, que componen la zona vitivinícola de La Mancha, distribuidas entre las provincias de Ciudad Real, Cuenca, Albacete y Ciudad Real, sólo 183.000 están acogidas actualmente

a los controles del Consejo, lo que quiere decir que sólo el vino de esas cepas lleva el sello de origen de La Mancha. El presidente cree que los 19 años de funcionamiento de esta denominación de origen pueden ser todavía pocos para lograr que la zona completa entre en el consejo.

"En los últimos años hemos avanzado mucho en calidad, pero no en comercialización, y ese es el gran inconveniente que tenemos"



Delimitación de la zona acogida a garantía de origen

Por eso, cuando se le pregunta por la excesiva extensión de la comarca vitivinícola,

y por el eterno dilema de su posible reducción, afirma: "

Este es un tema delicado, que deberá recogerse en la reforma de estatutos que tenemos pendiente. De todas formas hay que tener en cuenta que quitarle a algunos términos munici-

pales el derecho de estar dentro del Consejo, cuando lo han tenido tradicionalmente, es muy duro, complicado. Pero habrá que terminar por tomar una decisión, aunque el tema es difícil y requiere un estudio profundo. Hay que pensar también que esta es una denominación de origen joven que se va asentando poco a poco. Aún queda mucho por hacer. Las circunstancias, además, son cambiantes, y lo que hoy es válido, mañana puede quedar anticuado. El propio estatuto de la viña y el vino,

GRUAS CAMBRONERO





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

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

de principios de los 70, va a haber que cambiarlo como consecuencia de la reforma de la Política Agrícola Común de la CE-. Está claro que tenemos que ir adaptándonos a las nuevas normas europeas y que el vino aún no ha entrado en la reforma de la PAC. Esperemos que para la próxima campaña se haya decidido ya su futuro. Ahora mismo -sigue diciendo- ya se ha resuelto el porvenir de otros cultivos. Yo, desde luego, soy optimista respecto al futuro del vino porque, además, es que en La Mancha no tenemos otros cultivos alternativos. Por descontado, no soy partidario del arranque, porque aquí no tenemos la posibilidad de cambiar”.

Agilidad

López Treviño se confiesa un convencido del cooperativismo para todo el sector agrario, como la única manera de que los hombres del campo obtengan también los ingresos de la transformación y la venta, y no sólo de la producción. “Con ello -añade- yo no quiero criticar a otras entidades o bodegas no cooperativistas. Cuando los agricultores no estábamos organizados, las bodegas cumplían su función, pero ahora yo creo que esta es la mejor manera de aumentar nuestros ingresos”.

Si se le pregunta por la situación actual de estas agrupaciones, el presidente del consejo tampoco se lo



Emblema de la denominación de origen

piensa mucho a la hora de contestar: “La situación económica de las cooperativas es, ni más ni menos, que la que pueden tener las empresas. Unas están bien y otras no. Pero siempre existe mayor atención hacia estas entidades que hacia otras. La gente se fija menos por ejemplo en las empresas que presentan suspensión

de pagos. Entiendo que una cooperativa pueda estar bien o mal gestionada, lo mismo que una empresa. Las que están en una mala situación no es por culpa del sistema cooperativo, sino porque en ellas se ha realizado una mala gestión porque, si realmente hay cooperativas que están en trance de desaparición, tam-

concesionario oficial

les mut^e de Cartier

París

concesionario oficial

LONGINES



AGENTE OFICIAL



OMEGA

Joyería

MACARFE

AVDA. DEL REY SANTO, 4

☎ 21 11 99

13001 CIUDAD REAL



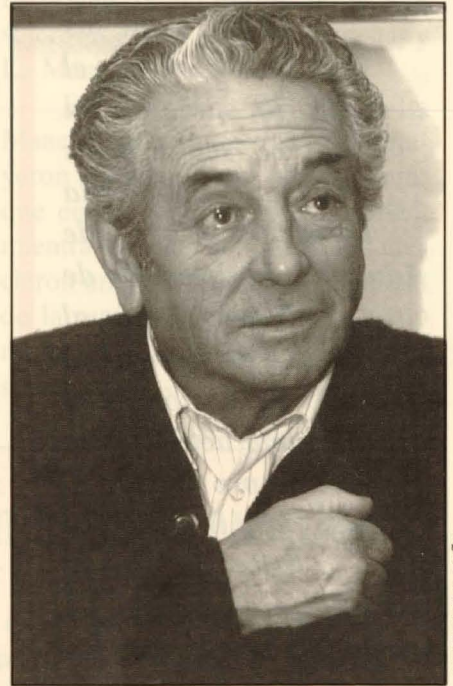
HERRERA PIÑA

Nicolás López Treviño

mala situación, que se va agravando, porque, sencillamente, a veces ha faltado la valentía de cerrar una campaña y decir a los socios que no hay beneficios o incluso que ha habido pérdidas.- Entonces se ha recurrido al endeudamiento y se ha creado un agujero que se ha ido agrandando”.

“Para mi, el gran problema que tienen las cooperativas, y lo digo con sentimiento, es que están siempre pendientes de los

puede adoptar acuerdos y al día siguiente cumplirlos, todo iría mejor, Y no quiero que esto dé lugar a malas interpretaciones, pero es cierto que, a veces, cumplir con todos los requisitos y hacer la convocatoria de una asamblea, en el tiempo y forma, para tomar una decisión, lleva mucho tiempo y eso le quita agilidad”



HERRERA PIÑA

Nicolás López Treviño

bién hay, sin salirnos de la provincia, otras entidades en dificultades. Los problemas de las cooperativas dependen de la mentalidad de los órganos rectores -añade López Treviño-, pero hay también muchas que se encuentran francamente bien. En algunos casos se han dado precios políticos y eso ha provocado una

acuerdos de la asamblea general, en las que siempre puede saltar alguien que te eche por tierra mucho tiempo de trabajo. Esto es algo que está pesando mucho actualmente. Si las cooperativas tuvieran unos estatutos que les permitieran funcionar y tomar decisiones como un consejo de administración de una empresa, que

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 _____

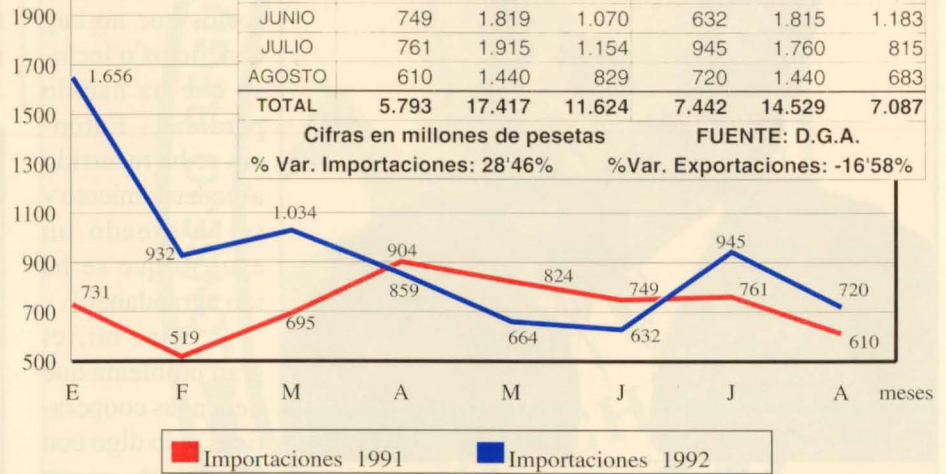
Código Postal _____ Localidad _____

Las exportaciones realizadas por empresas de la provincia durante los ocho primeros meses del año han experimentado un descenso del 17 por ciento respecto al mismo período del año anterior, en tanto que las importaciones, por el contrario, subieron un 28, según datos facilitados por la Dirección General de Aduanas. El deterioro de nuestras ventas al exterior no es una excepción en el panorama actual de la economía provincial, ya que otros indicadores como la licitación oficial, el consumo de cemento, el empleo en los sectores industrial y de construcción y las ventas de vehículos productivos (camiones y furgonetas), muestran asimismo descensos cuando se los compara con el mismo período de 1991.

COMERCIO EXTERIOR, 1991-92 (C. Real)

	1991			1992		
	IMPORT.	EXPORT.	SALDO	IMPORT.	EXPORT.	SALDO
ENERO	731	2.324	1.593	1.656	1.973	317
FEBRERO	519	2.913	2.394	932	2.086	1.154
MARZO	695	2.459	1.764	1.034	1.778	743
ABRIL	904	2.622	1.717	859	2.068	1.209
MAYO	824	1.925	1.102	664	1.645	982
JUNIO	749	1.819	1.070	632	1.815	1.183
JULIO	761	1.915	1.154	945	1.760	815
AGOSTO	610	1.440	829	720	1.440	683
TOTAL	5.793	17.417	11.624	7.442	14.529	7.087

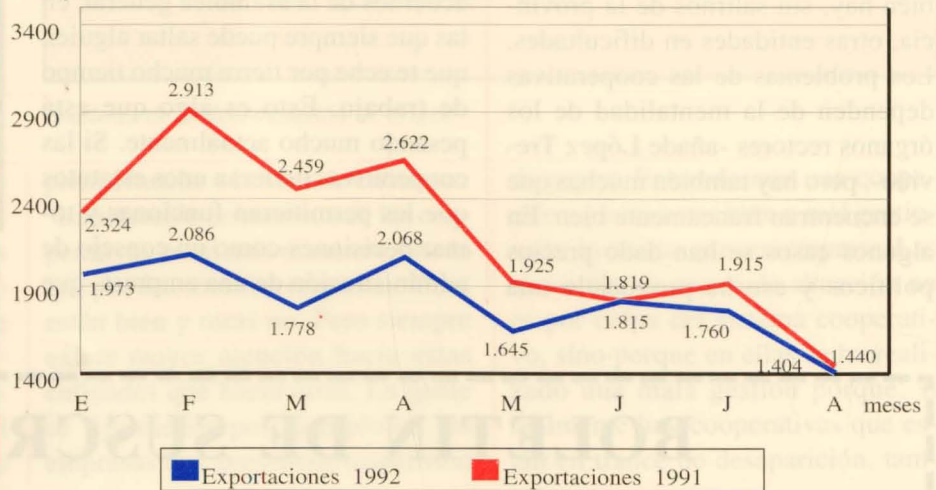
Cantidad en millones de pesetas



Cifras en millones de pesetas FUENTE: D.G.A.
% Var. Importaciones: 28'46% %Var. Exportaciones: -16'58%

IMPORTACIONES DE CIUDAD REAL, 1991 y 1992 (enero-agosto)

Cantidad en millones de pesetas



EXPORTACIONES DE CIUDAD REAL, 1991 y 1992 (enero-agosto)

La exportación cae un 17% en los ocho primeros meses del año

● *Síntomas de debilidad en la economía de la provincia*

Durante el período enero-agosto, la provincia exportó por valor de 14.529 millones de pesetas, tres mil menos que en los ocho primeros meses del año anterior. Las importaciones, por su parte, han ascendido a 7.442 millones de pesetas, alrededor de 1.700 millones más que en 1991. Si se comparan, mes a mes, las ventas al exterior, siempre en el citado período enero-agosto, se observa que en todos los casos las empresas vendieron menos, salvo en el mes de agosto en que el importe de las salidas fue exactamente el mismo que hace un año (Ver gráficos).

No obstante, y en vista del abultado superávit de nuestra balanza comercial, el saldo que presenta el comercio exterior sigue siendo positivo, aunque se produce un descenso

de casi 5.000 millones respecto a 1991. Los datos mensuales facilitados por Aduanas no permiten saber aún qué sector o sectores son los que están causando este descenso de las exportaciones y el aumento de las importaciones, ya que dichas cifras se refieren únicamente al total, sin especificar los diferentes capítulos arancelarios. Así, no es posible saber aún hasta qué punto sigue influyendo en nuestra balanza comercial la crisis de ventas de los productos petroquímicos elaborados en Puertollano, que el año pasado fue el causante principal de que el total de exportaciones disminuyera en 550 millones respecto a 1990. Los productos de la industria química y los materiales plásticos representan más de la mitad de todas las exportaciones de la provincia, por lo que sus

variaciones se dejan notar rápidamente en el total. Según fuentes de la empresa puertollanera, la crisis de ventas sigue existiendo, y prueba de ello es el anuncio de regulación de empleo de Repsol Química. Por el contrario, el principal capítulo de exportación de las empresas no públicas de la provincia, como es el de vinos, muestra una evolución muy favorable, según informan los consejeros reguladores de Valdepeñas y La Mancha.

En el conjunto de Castilla-La Mancha, las exportaciones disminuyeron también en ese período, aunque en menos porcentaje (7,3%), mientras que las importaciones crecieron un 13,8. El déficit comercial de la región ha pasado de 19.509 millones en los ocho primeros meses de 1991 a 34.233, lo que supone

Se abren más empresas, pero generan menos empleo

Durante los diez primeros meses del año se abrieron en la provincia 928 nuevas empresas, casi doscientas más que en el mismo período del año anterior, si bien el total de puestos de trabajo generados por estas aperturas supuso en lo que va de año casi un millar menos que en 1991, según informa la Delegación de Trabajo. En el mismo período (enero-octubre) se presentaron 49 expedientes de extinción, suspensión o regulación de empleo, catorce más que en todo el año anterior, y se registraron 19 convocatorias de huelga, cuando en todo 1991 hubo 40. Los datos sobre apertura de nuevas empresas inciden, de nuevo, en la creciente importancia que el sector servicios está teniendo en nuestra economía, ya que más de la mitad de los nuevos centros de trabajo abiertos corresponden a este sector, que acapara también buena parte del total de empleo generado (ver cuadro adjunto).

Siempre en el período enero-octubre, la delegación de Trabajo registró una entrada de 49 expedientes de crisis empresarial, de los cuales uno se refería a reducción de jornada, 24 a extinción de la relación laboral, 17 a suspensión de la misma, y cinco motivados

por causa de fuerza mayor. La autoridad laboral resolvió a favor de la regulación de empleo solicitada por la empresa un total de 32 expedientes y rechazó siete. En total 968 trabajadores de la provincia se vieron afectados por esta crisis, la mayoría de los cuales fueron los de la factoría puertollanera de Enfersa.

Por lo que se refiere a la conflictividad social, las 19 huelgas presentadas en los diez primeros meses del año afectaron a 2.178 empresas y 9.611 trabajadores, datos que revelan claramente la disminución de los conflictos, ya que en todo el ejercicio anterior se habían producido 40 convocatorias de huelga con 4.471 empresas afectadas y 41.240 trabajadores. Del mismo modo, el total de jornadas perdidas en lo que va de año supone poco más de la cuarta parte de todo lo contabilizado en 1991. Sin embargo, el número de convenios colectivos firmados en estos diez primeros meses superaba ya todos los rubricados en el año anterior, aunque no así en lo que se refiere al número de empresas y trabajadores afectados, que es bastante menor.

un aumento de casi un cien por cien, porcentaje muy superior a la media española que entre enero y septiembre vio aumentar el déficit comercial en un 10 por cien.

Otros Indicadores

Otro síntoma de la crisis que se está manifestando en la provincia, aunque subsistan casos aislados como el de la capital, aún inmersa en una notable expansión, queda de manifiesto en el hecho de que el empleo industrial descendió un 0,3 por ciento en el primer trimestre del año y un 4,8 en el segundo, mientras en construcción la disminución fue más acusada, ya que los porcentajes fueron del 3 y el 7, respectivamente. Sin embargo, los datos del INEM reflejaron que el total de la población ocupada creció en poco más del uno por cien tanto en el primero como en el

segundo trimestre, dato que es posible gracias al aumento de la población ocupada que registró el sector servicios, con aumentos del 0,4 y el 3,1 respectivamente.

La caída del empleo en construcción queda corroborada al observar el importe de la licitación pública que llevaron a cabo empresa de la provincia, ya que en el primer trimestre se produjo un descenso del 72 por cien respecto al mismo período del año anterior, y en los dos trimestres siguientes la bajada fue del 14 y el 0,3 por cien, respectivamente, según datos de la Asociación Provincial de Empresarios de la Construcción, que no incluye las grandes obras de infraestructuras que han realizado empresas ajenas a la provincia.

Del mismo modo, el consumo de cemento tuvo descensos del 6 y el 14 por cien en los dos primeros tri-

mestres del año, disminución bastante más acusada que en el conjunto de Castilla-La Mancha, cuyos datos reflejan un aumento de casi el 7 por cien en los tres primeros meses del año y un descenso del 17 en el segundo trimestre. Por lo que se refiere a la matriculación de vehículos productivos (camiones y furgonetas), el primer trimestre del año tuvo una subida del 4 por cien respecto al mismo período del año anterior, y en el segundo se ha producido ya un descenso del 16. Sin embargo, la matriculación total de vehículos ha seguido creciendo en la provincia, aunque este aumento ha sido menor en el segundo trimestre, ya que se ha pasado de un incremento del 31 en el período enero-marzo, a casi el 12 en abril-junio, oscilaciones en ambos casos inferiores al conjunto de Castilla-La Mancha.

APERTURA DE EMPRESAS

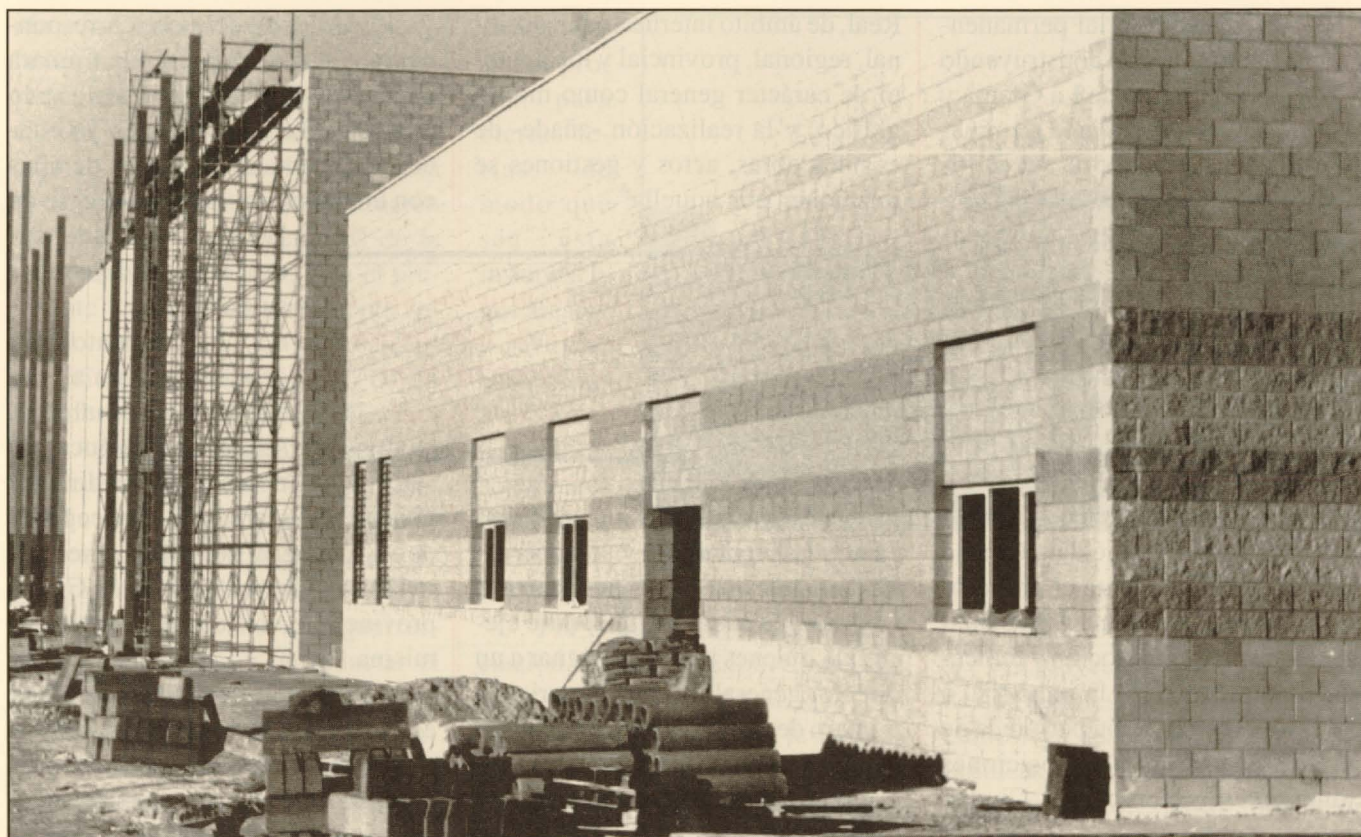
Período Enero-octubre (1991-1992)

	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO		AGOSTO		SEPTIEMB.		OCTUBRE		TOTAL		
	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	Nº E	Nº T	
CAMPO																							
1991	1	1	1	-	6	4	-	-	2	2	2	3	-	-	1	1	1	-	3	3	17	14	
1992	1	2	1	-	5	18	2	1	1	4	2	2	1	1	-	-	-	-	1	-	14	28	
INDUSTRIA																							
1991	8	57	10	80	2	9	11	82	10	73	1	1	5	44	5	26	13	189	13	108	78	669	
1992	17	51	23	73	13	63	13	101	10	63	5	14	11	65	3	29	7	34	9	44	111	537	
CONSTRU.																							
1991	23	174	42	303	24	128	40	287	30	209	19	64	22	121	13	26	17	130	28	122	258	1.564	
1992	36	189	31	160	28	90	37	209	24	154	17	99	21	81	13	59	37	148	11	27	255	1.216	
SERVICIOS																							
1991	35	84	38	132	37	196	47	99	44	167	21	29	45	407	32	246	43	119	54	135	396	1.614	
1992	44	96	84	175	71	221	74	167	54	95	44	109	44	102	34	94	52	69	47	80	548	1.208	

Fuente: Delegación Provincial de Trabajo

Total empresas 1991: 749 Total trabajadores 1991: 3.861

Total empresas 1992: 928 Total trabajadores .992: 2.989



HERRERA PIÑA

Recinto ferial de Ciudad Real, actualmente en construcción

Los empresarios quieren gestionar la Institución Ferial de Ciudad Real

● *La Cámara elabora un proyecto de estatutos que regirá las actividades del futuro pabellón, en el que esta institución y la CEOE tendrán mayoría de representantes en el patronato*

La Cámara de Comercio e Industria ha elaborado un proyecto de estatutos por los que se regirá el futuro pabellón ferial de la capital, en el que propone que dicha institución, en tanto que representante de los intereses e inquietudes empresariales, será la que gestione y gobierne el patronato que se creará al efecto, y cuyo presidente será, asimismo, el de la Cámara. La Institución Feria Oficial de Muestras de la Provincia de Ciudad Real, como se denominaría el órgano que regirá el pabellón, contaría con una mayoría de representantes de la Cámara y la Confederación Provincial de Empresarios,

además de otros designados por el Ayuntamiento de la ciudad, el Patronato de Promoción de Intereses Provinciales (PPIP), la Consejería de Industria, la de Agricultura, la Caja de Castilla-La Mancha y la Diputación Provincial, cuyo presidente lo será también del patronato a título honorífico. El proyecto, que ha sido enviado a la Diputación y al PPIP para que se pronuncien al respecto, consta de ocho capítulos, 40 artículos y tres disposiciones adicionales, y prevé que la financiación del patronato corra a cargo de la Diputación, mediante un convenio que firmaría con la Cámara y la CEOE provincial.

El pabellón ferial permanente, que se está construyendo en el recinto de La Granja y que se espera esté terminado para primavera, podría ser el primero y más importante de la provincia que gestionarían directamente las organizaciones empresariales, tal y como pretenden Cámara y CEOE al entender que esta es la fórmula que funciona en otras provincias como medio más adecuado para que los empresarios organicen los certámenes en los que participan.

“La Institución Ferial Oficial de Muestras de la Provincia de Ciudad Real -dice textualmente el proyecto en su artículo dos- tiene como finalidad esencial la promoción y fomento del comercio y de la industria, a través de la celebración periódica de certámenes, ferias y exposiciones comerciales y técnicas en Ciudad

Real, de ámbito internacional, nacional, regional, provincial y local, tanto de carácter general como monográfico, y la realización -añade- de cuantas obras, actos y gestiones se relacionen con aquella”.

D i c h a institución, sin fines de lucro, tendrá su domicilio social en la sede la Cámara de Comercio, aun-

que nacería como una sociedad vinculada la Diputación, y se gobernaría mediante dos órganos fundamentales: Un patronato y un comité ejecutivo, quienes podrán designar a un director general y a un secretario. El primero de ellos, que sería el más alto órgano ferial colegiado, estará compuesto por quince miembros con voz

y voto, de los cuales ocho corresponderán, a partes iguales, a la Cámara y a la CEOE, mientras el resto se lo repartirán las instituciones ya citadas, que contarán cada una de ellas con un miembro, salvo en el caso de

la Diputación, que tendría dos, incluyendo a su presidente.

El patronato, que debería reunirse al menos dos veces al año, será el órgano encargado de elegir al director

general y al secretario. El vicepresidente primero del mismo será el máximo representante de la CEOE provincial o el vicepresidente de la misma.

Por lo que se refiere al comité ejecutivo, el proyecto de estatutos prevé que cuente con nueve miembros, de los cuales tres corresponde-

El proyecto propone que el presidente de la Cámara lo sea también de la Institución Ferial



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

Conózca su exquisita carta, platos combinados y sorprendentes menús especiales

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

Aparcamiento subterráneo vigilado, gratuito para sus clientes

rán a la Cámara de Comercio, dos a la Confederación Provincial de Empresarios, uno a la Diputación, otro al PIPP y otro al Ayuntamiento de la capital, mientras que el noveno será el director general de la institución ferial. De los tres miembros de la institución cameral uno será el presidente y otro el vicepresidente segundo, en tanto que la vicepresidencia primera correrá a cargo de un miembro de CEOE-CEPYME.

Además de órgano ejecutor de los acuerdos que adopte el patronato, el comité ejecutivo está concebido como la instancia encargada de programar las actividades feriales que se llevarán a cabo, de organizarlas y gestionarlas, y de redactar el reglamento de régimen interior. Este comité podrá decidir también la participación de la institución ferial en certámenes nacionales o extranjeros, así como organizar la presencia de grupos de expositores en tales eventos, circunstancias ambas que darán a la institución un carácter abierto a cualquier acontecimiento ferial que interese a los empresarios de la provincia.

El proyecto elaborado por la Cámara prevé también que el comité ejecutivo pueda designar a un comité directivo organizador, sin perso-

nalidad jurídica propia, para ciertas ferias, de modo que sea esta instancia la que asesore e informe sobre todos los pormenores de las actividades feriales.



Vista lateral del recinto

3 ó 4 Ferias

Por lo que se refiere a la financiación, la Corporación Comercial propone, en el artículo 27, que “los recursos permanentes de la Institución Ferial serán aportados por la Diputación Provincial, directamente o a través del PPIP, en el marco del convenio de colaboración entre ambas instituciones

y la Cámara de Comercio e Industria y la Confederación Provincial de Empresarios, sin

perjuicio -añade- de las aportaciones que, de manera no permanente, realicen entidades públicas y privadas vinculadas al patronato y a la provincia, a través de subvenciones y

donativos”.

El proyecto prevé la posibilidad de que quienes realicen tales aportaciones, ya sean personas físicas o jurídicas, puedan ser admitidas como socios protectores en la Institución Ferial.

La Cámara entiende que, si se desea celebrar la primera feria en primavera, la aprobación de los estatutos y la elección de los órganos de gobierno debería quedar resuelta a finales de este año o principios del próximo. Respecto al número de ferias que se organizarán durante el ejercicio de 1993, en la institución cameral se baraja la cifra de tres o cuatro, una de las cuales, y probablemente la primera sería “Queso-man”.

Durante 1993 se podrían celebrar tres o cuatro ferias en el nuevo pabellón de la Granja

BUZONEO, REPARTO PERSONALIZADO...
COMO USTED MISMO LO HARIA.
Teléfono: 21 59 77
 BCB DISTRIBUCIONES, ha nacido, para distribuir su publicidad exactamente igual que usted lo haría, hemos nacido para ahorrarle tiempo y dinero. Usted nos necesita.

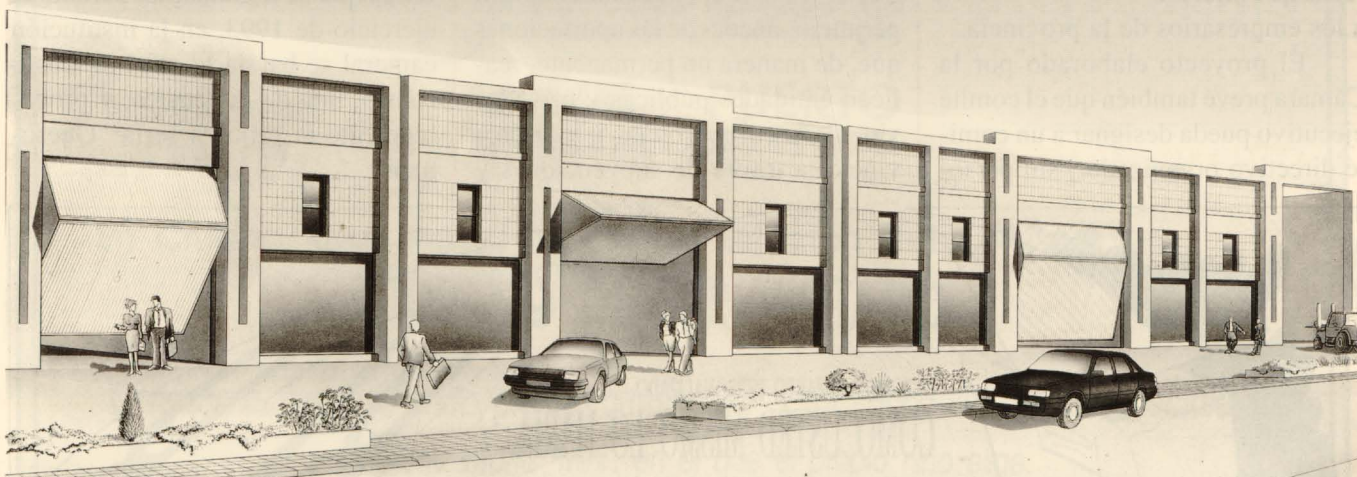
HERRERA PIÑA

SIN COMPETENCIA

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

POLIGONO COMERCIAL "LA ESTRELLA"

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



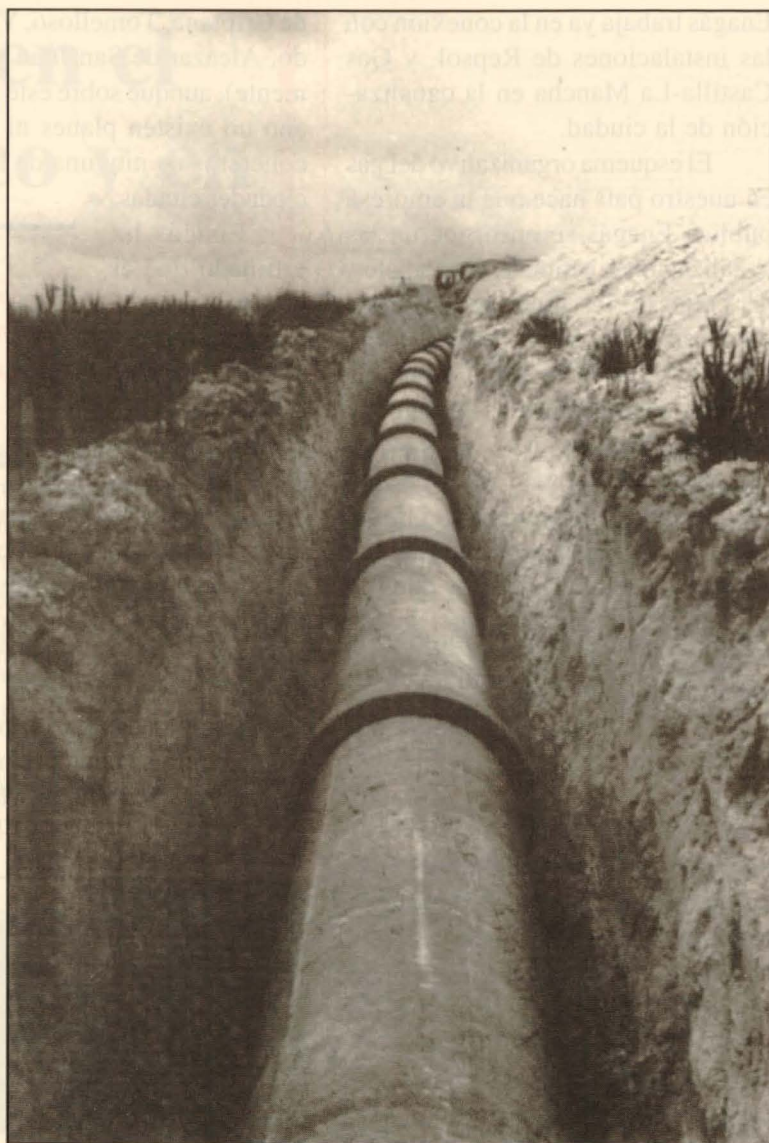
PROMOCIONA
Y VENDE:
COINSA
(GRUPO FUTURO)



FUTURO
CIA. MERCANTIL DE NEGOCIOS, S.A.

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

La llegada del gas natural a Ciudad Real, anunciada inicialmente para este año, parece que comenzará a ser efectiva a mediados de 1993, de acuerdo con las previsiones de Enagás y de Gas Castilla-La Mancha, empresas ambas que cubren el servicio en la región, en distintos ámbitos. El gerente de la segunda Andrés Aroca, ha informado a esta revista que la entidad tiene ya acuerdos verbales con media docena de empresas de la capital y más de un centenar de edificios o centros institucionales, a los que espera hacer llegar esta energía barata y limpia a mediados del año próximo. Mientras, el responsable comercial de la zona centro de Enagás, Ricardo Arracó, ha anunciado que las dos empresas que mayores consumos ofrecían en la ciudad, Cervezas Calatrava y la Azucarera, han renunciado finalmente a que se les sirva gas, lo que ha retrasado los planes de gasificación de la capital, ya que ambas industrias demandarían el suficiente consumo para justificar la inversión del ramal, que debía hacer Enagás desde el gasoducto principal Madrid-Sevilla. Por otro lado, el proyecto de gasoducto entre Almodóvar del Campo y Mérida, proyectado para abastecer a Extremadura, se encuentra paralizado a la espera de las posibles subvenciones del Ministerio de Industria.



La ausencia de grandes consumos industriales retrasa la llegada del gas a la capital

● *El gasoducto Almodóvar-Mérida, pendiente de las ayudas del Ministerio de Industria*

La introducción progresiva del gas en Castilla-La Mancha, que llega a Guadalajara desde 1988 gracias al gasoducto Madrid-Burgos, y a Albace-

te desde 1991 mediante cisternas procedentes de Cartagena, ha empezado a ser realidad ya este año en Puertollano gracias al ramal, ya terminado, que parte del gasoducto prin-

cipal en un punto intermedio situado entre Villamayor de Calatrava y Almodóvar del Campo, y llega hasta el polígono petroquímico bordeando la ciudad por su parte norte y este.

Enagás trabaja ya en la conexión con las instalaciones de Repsol, y Gas Castilla-La Mancha en la canalización de la ciudad.

El esquema organizativo del gas en nuestro país hace que la empresa pública Enagás se encargue de las canalizaciones y ramales principales, así como de los grandes consumos industriales, mientras que Gas Castilla-La Mancha cubre la demanda urbana y de las empresas de pequeño tamaño.

Ricardo Arrancó informó que Enagás habría realizado ya el ramal hacia Ciudad Real, partiendo de una zona próxima a Las Casas y con llegada por el hospital, en caso de que la azucarera y la empresa cervecera hubieran aceptado este servicio, cosa que no ha sucedido finalmente por las diferentes coyunturas que atraviesan ambas industrias. No obstante, Aroca afirmó claramente que, no obstante esta falta de servicio a ambas empresas, el ramal se construirá para atender la demanda de la capital, ya que los contactos comerciales que lleva a cabo la sociedad anuncian al cliente la llegada de la energía para mediados del año próximo.

Por ahora, la única clientela de grandes industrias con que cuenta esta nueva energía en la provincia es el complejo puertollanero de Repsol, empresa pública que está haciendo llegar el gas a todas las refinerías que tiene en España.

Tercer Ramal

Además del ramal de Ciudad Real, Enagás cuenta también entre sus proyectos a largo plazo con una tercera vía de salida del gasoducto principal, dirigida a la comarca de La Mancha (Daimiel, Campo

de Criptana, Tomelloso, Villarrobledo, Alcázar de San Juan y San Clemente), aunque sobre este particular, aún no existen planes ni proyectos concretos en ninguna de las dos sociedades citadas.

Enagás ha estimado que el mercado potencial de esta energía en Castilla-La Mancha, excluyendo el consumo imputable a la generación eléctrica, sería de unos 412 millones de metros cúbicos, contando con que además de los ramales citados, habría también otros cinco para distintas comarcas de Toledo, Cuenca y Albacete.

Los planes a largo plazo de la citada empresa contemplan también que el gran gasoducto Magreb-Eu-

ropa pase en su momento por nuestra comunidad autónoma, lo que la convertirá en un importante centro de tránsito y distribución de gas en España, y especialmente a la provin-

cia de Ciudad Real que, además de estar atravesada actualmente de norte a sur por el gasoducto Madrid-Sevilla, en un futuro

próximo discurrirá también por su mitad oeste una derivación hacia Extremadura.

Así es, la Junta extremeña y el Ministerio de Industria han firmado ya un convenio para hacer llegar esta energía a dicha región, partiendo de una estación de bombeo situada en Almodóvar del Campo y con destino final en la ciudad de Mérida. Este tubo conductor, de 270 kilómetros de longitud y un presupuesto estimado de 12.000 millones de pesetas, está pendiente de las ayudas del Ministerio de Industria, ya que directivos de Enagás consideran que sólo con esta aportación se podría obtener una rentabilidad de la obra.

La conducción discurrirá en gran parte paralela al oleoducto que ya está construyendo Campsa desde Puertollano hasta Mérida, para abastecer a dicha zona, y con estación de bombeo también en Almodóvar del Campo, circunstancia que hará de esta localidad un nudo fundamental en el abastecimiento energético de Extremadura.

Gas Castilla-La Mancha anuncia la llegada de la nueva energía a la ciudad para mediados de 1993



El gas natural en el sector doméstico y en las pymes

Andrés Aroca Bermejo
(Dtr. Gerente de Gas
Castilla-La Mancha)

EL PEN 83 estableció como uno de sus objetivos prioritarios el incremento del consumo de gas natural, dentro de la política de diversificación del aprovisionamiento energético y reducción de la dependencia de productos petrolíferos.

Las actuaciones dirigidas a conseguir este objetivo se iniciaron en 1985 con la renegociación del contrato de abastecimiento con Argelia, que permitió ajustar la oferta contratada a la demanda real y dio paso a unas relaciones más estables con el principal suministrador del mercado nacional.

El marco jurídico-institucional del sector fue establecido por el Protocolo de Gas de Julio de 1985, y la Ley 10/1987 de 15 de junio, donde se definen los ámbitos competenciales de los agentes del sector, y el régimen económico-financiero de la distribución de gas natural en España.

En cuanto a los precios de venta al público, el objetivo prioritario ha sido asegurar la competitividad del gas frente a las energías alternativas en cada aplicación específica.

Estas actuaciones han permitido desarrollar la construcción de la Red Nacional de Gasoductos, y han contribuido a la fuerte expansión de

la demanda de gas registrada en los últimos años. El consumo final de gas natural en 1990 ha sido casi cuatro veces superior al de 1982, las previsiones de demanda para los próximos años indican una tasa de crecimiento anual superior incluso a la prevista en el Plan de Gas de 1988.

La planificación del sector durante los próximos diez años se orienta en las siguientes direcciones:

- Continuar potenciando el consumo de gas natural, tanto por razones de diversificación del aprovisionamiento energético como para reducir el impacto medioambiental de la producción y uso de la energía, disminuir los costes en la generación de la electricidad, y ofrecer a los sectores consumidores una diversidad de energías comparable a la existente en el resto de la Comunidad Económica Europea.

- Incrementar el suministro de

gas natural, ajustando la oferta a la demanda en las condiciones más adecuadas para asegurar el abastecimiento al mínimo coste.

- Favorecer la competitividad de las empresas del sector, con objeto de mejorar su posición para enfrentarse con éxito al reto del mercado interior de la energía.

Previsiones de demanda La Termia-Eléctrica

Como en otros países de la OCDE, la expansión del consumo de gas en España será consecuencia fundamentalmente de las ventajas medioambientales del gas natural, y del desarrollo tecnológico de las turbinas de gas registrado en los usos eléctricos de esta energía.

La combustión de gas natural emite cantidades reducidas de NOX y prácticamente nulas de SO2 y partículas. Produce además menos emisiones de dióxido de carbono por unidad de energía que cualquier otra

Los mayores competidores del gas en usos domésticos y comerciales son los productos petrolíferos, de mayor precio, por lo que existe un amplio margen para la sustitución.

energía fósil.

Estas características hacen del gas el combustible fósil más adecuado para controlar la contaminación atmosférica de la energía; y mejoran su competitividad frente a otras energías fósiles como fuente de energía primaria en grandes instalaciones de combustión, especialmente en las centrales eléctricas.

Uso doméstico y Comercial

Las principales aplicaciones del gas natural en este mercado son para la calefacción, obtención de agua caliente y sanitaria y uso en cocinas, pero cada vez con mayor empuje están apareciendo en el mercado nuevos gasodomésticos, como las lavadoras y secadoras a gas, lavaplatos, etc.

La expansión prevista del con-

sumo de gas en estos sectores refleja, fundamentalmente, la importancia del gas natural para reducir la contaminación atmosférica en las zonas urbanas, donde se localiza la mayor parte del consumo energéti-

básicamente, a través de la sustitución de los combustibles utilizados por otros de mayor calidad. Los principales competidores del gas en estos usos son los productos petrolíferos, de mayor precio, por lo que

"Cada vez con mayor empuje están apareciendo en el mercado nuevos gasodomésticos, como las lavadoras y secadoras a gas, lavaplatos, etc."

co de las economías domésticas y del sector terciario.

La reducción de las emisiones producidas por las instalaciones de combustión se realiza,

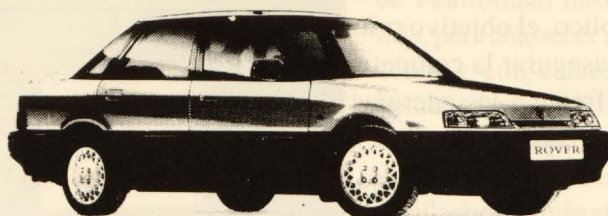
existe un amplio margen para la sustitución. Las previsiones de venta para el año 2000 en C.L.M. son de 250 millones de Te. y de 35.000 clientes.

TOME UNA NUEVA DIRECCION

AUTOMOCION MASER, S.L.

Ctra. de Madrid, Parque Empresarial Guadiana. naves 5 y 7. Ciudad Real.
Tels: 25 22 51 y 25 16 80.

SI QUIERE LLEGAR A LA GAMA MAS COMPLETA DE TURISMOS Y TODOTERRENOS TOME LA NUEVA DIRECCION DE AUTOMOCION MASER. ES LA QUE, AHORA, LE CONDUCE A TODOS LOS MODELOS ROVER Y LAND ROVER. NUEVAS INSTALACIONES PARA EXPOSICION, VENTA Y SERVICIO. MAS COMODAS, MAS MODERNAS. MEJORES. TODO, CON EL MAS PURO ESTILO ROVER Y LAND ROVER. TODO, CON LA MAS ESPECIALIZADA ATENCION DE AUTOMOCION MASER.



Usos Industriales

Este mercado incluye la Pymes industriales, las grandes industrias que no cogeneran, y el uso del gas natural como materia prima para la obtención de amoníaco.

La demanda de gas por las Pymes industriales presenta características muy similares a las de los sectores doméstico y terciario, siendo relativamente rígida a las variaciones de los precios del gas.

En los grandes consumos industriales distintos a la cogeneración, la demanda de gas es más sensible a las variaciones de precios, y

que los
c o s t e s
energéticos
generalmente
representan una
elevada
propor-

ción de los costes totales. El consumo de gas en estos usos puede registrar oscilaciones en función del óptimo económico de aprovisionamiento energético que determinen en cada momento los precios relativos a las energías alternativas y la

Las previsiones de venta para el año 2.000 en Castilla-La Mancha son de 250 millones de Te. y de 35.000 clientes.

normativa de protección del medio ambiente.

Las ventas industriales para el año 2000 las situamos en el orden de 70 millones de Termias.

Cogeneración

El fomento de la cogeneración de calor y energía eléctrica continuará en los próximos años, por la ventajas que de ella se derivan tanto para el cogenerador como para el sistema eléctrico.

Para los grandes consumidores de energía eléctrica, la instalación de cogeneración supone un

ahorro en su factura eléctrica superior al coste de la cogeneración, y ofrece la posibilidad de obtener una fuente adicional de ingresos a través del vertido a la red

de la energía eléctrica excedentaria.

En cuanto al sistema eléctrico, la cogeneración permite ahorrar energía primaria y reducir el esfuerzo inversor de las empresas del Sistema Público. Elimina además las pérdidas de transporte y distribu-

ción de electricidad y disminuye la probabilidad de fallo del sistema eléctrico, como consecuencia de la atomización de las plantas de cogeneración.

Demanda total

Las previsiones indican que el consumo de gas registrará un fuerte aumento durante el período de planificación, pasando de 54.000 millones de termias en 1990 a 151.000 millones de termias en el 2000.

El ritmo de crecimiento será relativamente uniforme a lo largo de la década. Los usos finales y la cogeneración impulsarán la demanda durante el primer quinquenio, y el consumo en centrales eléctricas, durante los cinco años siguientes. Esta evolución aumentará la participación del gas natural en el total de energía primaria desde el 5,57% en 1990, a 12% en el 2000, un porcentaje todavía inferior a la media total actual en la Comunidad Económica Europea (en base a la metodología EROSTAT, la contribución del gas natural en España en el año 2000 será de 12,3%, frente al 18,5% de media comunitaria en 1990).

Juan Cruz

Lanza, 7 - Teléfono 231395 - CIUDAD REAL

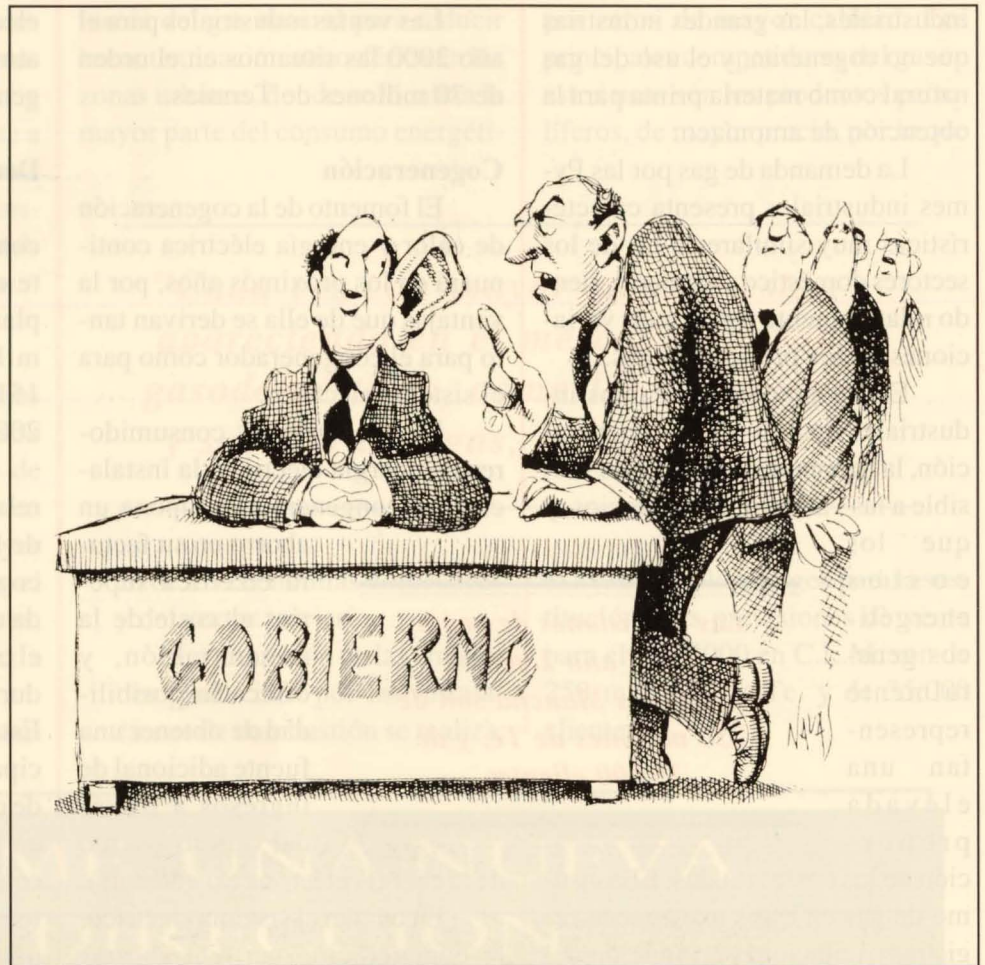
Más que una pastelería-cafetería

- ESPECIALIDAD EN DESAYUNOS: Sandwiches, "pulgitas", bollería...
- COMIDAS PERPARADAS PARA LLEVAR: Dedicatosen, comidas manchegas, platos frios y calientes.
- CATERING PARA EMPRESAS Y PARTICULARES: con servicio completo de menú, camareros, menaje. Se lo darán todo hecho.
- BODEGA: Selección de Vinos
- REGALOS DE EMPRESA: Detalles de buen gusto, bombonería...

Ideas deliciosas para dar y tomar

CEPYME: ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

“A lo largo de los últimos meses se han producido, simultánea y paralelamente, dos procesos que han situado a todas las empresas españolas, y singularmente a las pymes, en una conjuntura económica desfavorable, hasta tal punto que en estos momentos pelagra la viabilidad futura de muchas de ellas, con los consiguientes efectos sobre la actividad económica y sobre el empleo”. Así se ha expresado la asamblea extraordinaria de CEPYME, durante una reunión celebrada el pasado día 18 en



Madrid, en la que ha quedado patente el malestar, e incluso “indignación”, de los empresarios por la escalada de impuestos y costes que están sufriendo las empresas en unos momentos de crisis económica, en la que “los pequeños y medianos empresarios españoles vienen observando atónitos y con preocupación una esquizofrenia en nuestro Gobierno entre lo que dice y lo que hace”. En la declaración aprobada en dicha asamblea, CEPYME se ha decidido a pasar a la acción con protestas y movilizaciones. “A nuestros gobernantes les decimos que, cuando menos, nos escuchen, porque oírnos, nos van

La crisis y el aumento de costes ponen a muchas pymes al borde del cierre

“A nuestros gobernantes les decimos que, cuando menos, nos escuchen, porque oírnos, nos van a oír”, afirma la declaración final de la asamblea extraordinaria de CEPYME

CEPYME: ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

Los dos procesos a los que se refiere dicha declaración, son por un lado, el progresivo deterioro de la situación económica, y por otro, la escalada de aumentos de costes, ya en forma de cotizaciones como de impuestos, especialmente el de actividades económicas, que es el que mayor malestar viene levantando desde hace tiempo en el empresariado. La asamblea, a la que asistieron alrededor de 400 empresarios de toda España, recogió la creciente protesta que están protagonizando los empresarios pequeños y medianos, decididos a movilizarse y hacer oír su situación a la opinión pública.

Al referirse al deterioro económico, la asamblea de CEPYME señala cómo esta situación es conse-

cuencia, en parte, de las circunstancias internacionales, pero también de una agudización de los tradicionales desequilibrios de la economía española, provocados por los altos tipos de interés, inflación, costes laborales, energéticos, sociales, etc. lo que está teniendo una grave incidencia sobre las pymes que, recuerda la organización, representan el 96 por ciento del total de empresas españolas, "siendo, por lo tanto, -añade- y mal que les pese a algunos, el verdadero motor de nuestra economía. Pues bien -sigue diciendo el documento aprobado en Madrid- parece ser que el Gobierno está empecina-

do en echarle cuanta más agua mejor a este motor".

"En los últimos años se ha dicho desde el Gobierno -añade la organización- por activa y por pasiva, que las empresas españolas debían hacer un esfuerzo enorme para mejorar su com-

"El estado de indignación de los pequeños empresarios se está haciendo, cada día, más público y notorio".

petitividad de cara al Mercado Unico. Y las empresas españolas han desarrollado un proceso inversor sin parangón en el mundo occidental. Sin embargo, el Gobierno está promoviendo la competitividad de las empresas de una manera inaudita: aumentando sus costes".

En segundo lugar, al aludir al

CITROËN C-25 D

200.000 PTAS. DE AHORRO

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



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

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



CITROËN

CITROËN C-25. EL NEGOCIO MAS RENTABLE

CEPYME: ASAMBLEA EXTRAORDINARIA

crecimiento de estos costes, la Confederación Empresarial recuerda el aumento constante que se ha venido produciendo desde principios de año ya que, en primer lugar vino la subida, en un 20 por ciento, en la cotización empresarial al desempleo. Meses después, el Gobierno transfirió el coste de los quince primeros días de baja laboral por enfermedad (I.L.T.). Más tarde se anunció un incremento de 0,4 puntos del tipo general de cotización de la Seguridad Social por parte de las empresas y la eliminación de los límites de ciertas categorías laborales, "con lo cual -se dice- se pasa a cotizar por salarios reales, cuando en la práctica no se cobran pensiones por salario real".

Confiscación

"En el plano fiscal -añade la organización- se ha incrementado la presión en todos los renglones: Han subido los tipos de cotización por IRPF, por lo que se ahoga la capacidad de ahorro y la inversión productiva, se ha aumentado el IVA medio en tres puntos, se han incrementado los impuestos especiales, se ha endurecido el régimen de Estimación Objetiva Singular para los empresarios y se ha establecido el nuevo Impuesto de Actividades Económicas. Es decir, esta mal llamada política fiscal, lo que en la práctica significa es que en España, por el hecho de tener una empresa, se debe pagar un impuesto".

Respecto al I.A.E., CEPYME asegura "se ha producido un incre-

mento de la presión fiscal que rebasa absolutamente el límite de lo razonable, para entrar en el ámbito de la pura confiscación, pues no de otra manera se pueden calificar incrementos en porcentajes del 300 o el 400 por ciento. Desde CEPYME -añade

incumplimiento sistemático de todas la previsiones económicas que se habían formulado por el Gobierno para este año, y singularmente las relativas a crecimiento económico, gasto público y recaudación por impuesto, ha conducido a una situa-



la declaración-estamos convencidos que la implantación de dicho impuesto va a ser inviable porque no va a arraigar en nuestra sociedad, puesto que la discrecionalidad de los Ayuntamientos y Diputaciones en establecer los recargos está vulnerando claramente el principio de justicia más elemental que debería tener en cuenta la capacidad económica de cada contribuyente".

La organización empresarial, que juzga como un "catastrazo" la aplicación del I.A.E., añade que "el

ción caracterizada por el crecimiento de todos los déficit del sector público, y por el progresivo y unilateral incremento del retraso de los pagos por parte del Estado. En la actualidad, la deuda de las Administraciones Públicas con las empresas privadas sobrepasa los dos billones de pesetas".

Burocracia

La confederación empresarial añade que, a este "desolador" panorama hay que añadir las rigideces del

CEPYME: ASAMBLEA EXTRAORDINARIA



mercado laboral, que afecta más negativamente a las empresas de pequeño tamaño. "España -dice- es el único país de Europa que carece de un marco laboral específico para las pymes, y es también el único del mundo desarrollado en el que se necesita la firma previa de un funcionario para acometer una regulación de empleo. Mientras en toda Europa -añade- se están haciendo esfuerzos en materia de simplificación administrativa, de eliminar burocracia, en definitiva, en España vamos en dirección contraria, obligando a las pequeñas empresas a

El Gobierno promueve la competitividad de las empresas de una manera inaudita: Aumentando sus costes".

desenvolverse en una maraña de normas, de todo punto ineficaces, que hacen inviable la natural actividad de las pymes".

El malestar de la organización llega a más cuando, tras toda esta enumeración de cargas e inconvenientes al ejercicio de la actividad empresarial, añade que, "en un alarde de imaginación, ahora pretenden echar físicamente, más o menos a corto plazo, de sus propios lugares de trabajos a los empresarios. Nos estamos refiriendo -precisa- al proyecto de ley de arrendamientos urbanos, que en lo que concierne a los locales comerciales,

puede significar, lisa y llanamente, el cierre de numerosas empresas".

CEPYME tampoco pasa por alto, en esta declaración acordada en la asamblea extraordinaria, "el agravio" que supone el reciente acuerdo entre el Grupo Parlamentario Socialista y los sindicatos UGT y CC.OO. sobre la ley de huelga.

"Todo lo anteriormente mencionado -termina dicha declaración- parece más que suficiente para comprender el grado de indignación de los pequeños empresarios españoles, estado de ánimo que se está haciendo, día a día, más público y notorio y que, de no solucionarse inmediatamente, esta situación va a llevar, sin falsos alarmismos, no ya a la mera supervivencia de las empresas, sino a su desaparición".

Consumidor, Empresario:

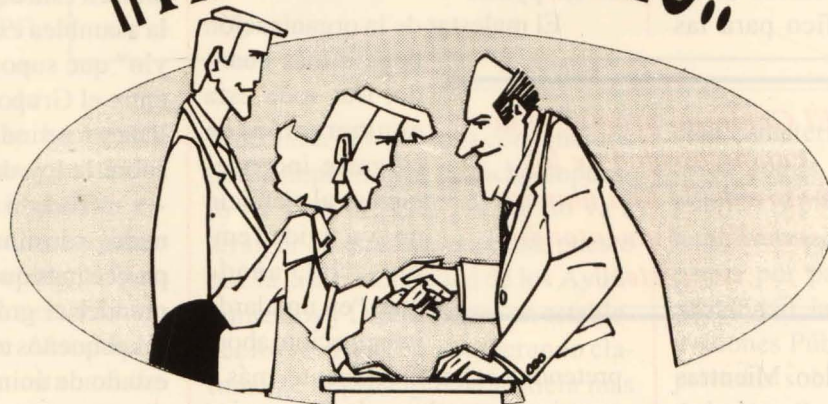
TODAS LAS DIFERENCIAS



¿Para qué discutir?
Desde ahora, todas las diferencias tienen
un rápido y amistoso arreglo.

gracias al nuevo Sistema Arbitral

¡TIENEN ARREGLO!!



Ante cualquier problema, acuda al Sistema Arbitral.
Todos saldremos ganando.

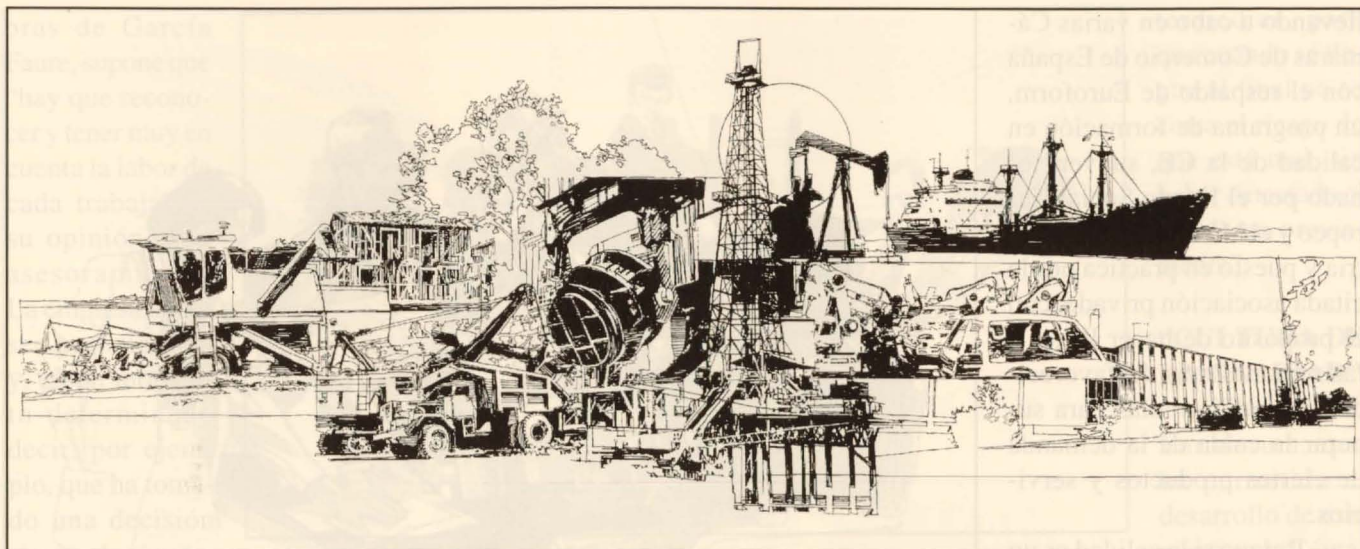


ARBITRAJE
DE
CONSUMO

Infórmese:

900 - 50 10 89
(Llamada gratuita)





¿Gestiona usted su empresa con una "cultura de la calidad"?

● *La calidad, entendida como factor integral de gestión y planificación empresarial, se ha convertido en un elemento estratégico esencial para competir*

¿Gestiona usted su empresa tomando como norma un concepto global de la calidad? ¿Es usted un empresario o directivo que posee una "cultura de la calidad"? Quizá estas preguntas le suenen un poco raras porque usted asocie este concepto al buen estado o sabor de los alimentos o a la correcta prestación de un servicio comercial. Sin embargo, cada día es más evidente que la calidad va mucho más allá de los controles a que se deba someter un alimento o a la correcta terminación de una pieza industrial. La calidad, ese factor intangible para lograr el éxito empresarial, se ha convertido en un elemento estratégico clave para afrontar con garantías la entrada en el Mercado Único Europeo y quienes ya se ocupan seriamente de ella la conciben como una idea que se debe plasmar en todos los ámbitos de la empresa, ya en la gestión de personal (lo que equivale a decir motivación), como en la organización de la misma y la necesidad de que cada departamento o sección trabaje con los demás como si de un cliente o un proveedor se tratase, procurando, en consecuencia, quedar bien con su colega de al lado como lo haría con un cliente.

Dentro de la gestión general de una empresa hay que tener en cuenta que debe trabajarse con un sistema global de calidad. El directivo debe estar convencido de que este concepto es muy importante para su empresa". Quien se expresa de esta manera es Rafael García Faure, vicepresidente de la Asociación Española para la Calidad, una entidad privada sin ánimo de lucro que funciona desde 1961, y que ha logrado que formen parte de la misma 1.000 empresas españolas. García Faure ha estado en la Cámara de Comercio e Industria para abrir el curso de Formación en Calidad que se está impartiendo en esta institución desde el 16 al 27 de este mes y al que asisten 32 empresas de la provincia. Este curso se está

llevando a cabo en varias Cámaras de Comercio de España con el respaldo de Euroform, un programa de formación en calidad de la CE, subvencionado por el Fondo Social Europeo y el Ministerio de Industria y puesto en práctica por la citada asociación privada, con el propósito de hacer llegar a las regiones más desfavorecidas nuevas fórmulas para superar la caída de la demanda de ciertos productos y servicios.

Porque si la calidad es un concepto importante para cualquier empresa, y ha constituido una base fundamental para el despegue económico y comercial de Japón, en el caso de las pequeñas y medianas, situadas en regiones poco desarrolladas, es ya un elemento indispensable para acceder a nuevas técnicas que les permitan competir con garantías y no quedarse atrás en un mercado, como el europeo, cada día más abierto y exigente.

El programa del curso ya evidencia la idea amplia e integral de la calidad, pues la treintena de alumnos que están asistiendo a él no sólo están recibiendo charlas sobre el Mercado Interior Europeo o los sistemas y manuales de calidad, sino

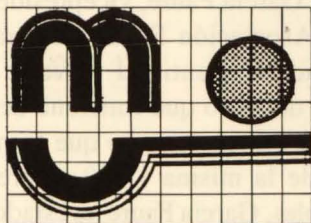


también sobre cómo gestionar y planificar una empresa desde esta idea genérica de la calidad, cómo motivar al personal y qué coste y trascendencia en los beneficios tiene este concepto.

Concebir una empresa partiendo de este sistema integral supone, por ejemplo, introducir la idea de "cliente interno", explica García Faure, o lo que es lo mismo, cada departamento o sección de una empresa ha de concebirse pensando que el que está más abajo en la jerarquía es su "proveedor" y el de más arriba

su "cliente". De este modo cuando, por ejemplo, el servicio de reparto interno de una empresa solicite mercancía al almacén, éste deberá entregarla como si lo hiciera a un "cliente" externo, por lo que tratará de quedar lo mejor posible con él. Después, los repartidores tomarán, a su vez, al despacho de ventas como un nuevo "cliente" con el que, asimismo, deben quedar bien, ya en el tiempo de entrega de la mercancía como en la forma de llevarla, etc.

Pero todo ello exige una motivación del personal lo que, en pala-



**metálicas
vigo s.a.**

Estructuras Metálicas Carpintería de Aluminio

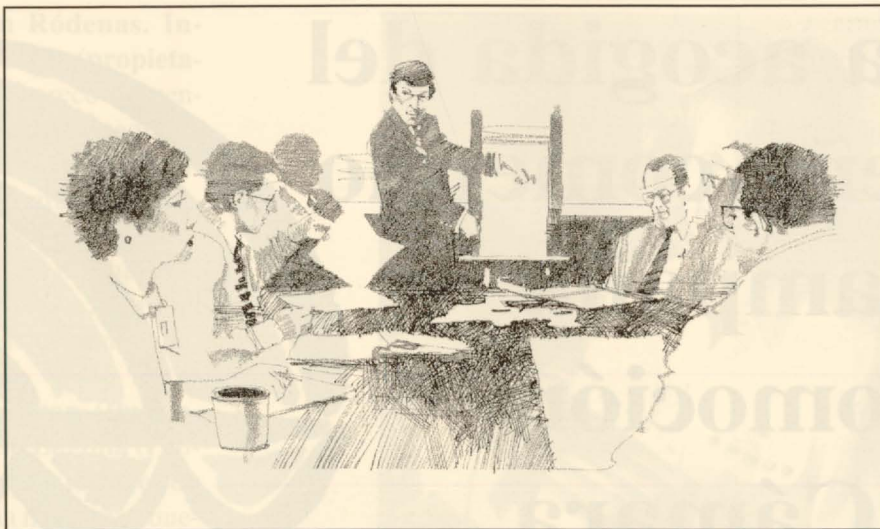
(Sistemas exclusivos de fabricación en las mejores marcas nacionales e internacionales)

Cerrajería en General

Servicio de Grúas en pequeño y gran tonelaje

FABRICA Y OFICINAS: Ctra. C. Real-Valdepeñas, Km. 1'600
Telfs. 22 72 50/54 - Fax: 25 33 50 - CIUDAD REAL

bras de García Faure, supone que "hay que reconocer y tener muy en cuenta la labor de cada trabajador, su opinión o su asesoramiento. La empresa deber ser participativa y, en un momento determinado decir, por ejemplo, que ha tomado una decisión siguiendo el crite-



rio o la labor específica de uno de sus empleados, el cual se sentirá muy motivado e integrado. La motivación -añade- no es sólo una cuestión de sueldo".

"Si una empresa -dice en otro momento- se enorgullece de contar con una departamento de calidad, es que no está aplicando bien este concepto, porque la calidad debe ser una idea, un sistema general de funcionamiento que se aplique a toda la empresa, y no sólo a una parte".

La introducción del concepto de la calidad empezó en los sectores del automóvil y energético para ir extendiéndose, poco a poco, a todas las ramas de la industria, y hoy día, incluso, se está aplicando ya con gran frecuencia en el sector servicios. Y

la prueba es que, del mismo modo que existen varios manuales de calidad para ciertos sectores industriales, el próximo año se espera que esté editado ya en España un trabajo similar sobre las empresa de servicios. Japón, Reino Unido y Estados Unidos han elaborado ya sus propios sistemas de calidad para la industria agroalimentaria, algo nada fácil de conseguir teniendo en cuenta las peculiaridades del sector y la idea dominante en el mismo de que, al final del proceso de producción, el alimento habrá de someterse al control de calidad, como si de un eslabón más se tratase. "Y no es esa la idea, explica el vicepresidente de la Asociación Española para la Calidad, ese control debe hacerse en las fases in-

termedias, para que cuando se llegue al final no se corra el riesgo de que está mal, sin haber detectado el problema previamente".

"CULTURA DE LA CALIDAD"

El programa Euroforum, que ha permitido el desarrollo de este curso en la Cámara, una institución que le ha otorgado gran importancia, consciente de que es uno de los puntos esenciales del plan Industrial de Castilla-La Mancha, se enmarca dentro de las actuaciones del Plan Nacional de Calidad Industrial que está desarrollando el Ministerio de Industria desde 1990. Este plan, que terminará el año próximo, tiene como objetivo general propiciar una "cultura de la calidad" en los empresarios, creando un entorno favorable para su desarrollo, con la idea última de que este concepto, aplicado en todos los ámbitos y hasta las últimas consecuencias, constituye un arma a la que no puede renunciar una pequeña o mediana empresa que desee integrarse y competir con garantías en el Mercado único Europeo.

ANGAMA ARTES GRAFICAS, S.A.

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

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

Buena acogida del pequeño comercio a la campaña de promoción de la Cámara



Pequeño
Comercio,
un Gran
Servicio



CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA
DE CIUDAD REAL

La campaña en favor del pequeño comercio lanzada por la Cámara desde el pasado uno de noviembre ha tenido buena acogida entre estos pequeños empresarios, a juzgar por la reacción que ha detectado esta institución y el hecho de que buena parte de los comercios a los que se le envió el cartel con el lema "pequeño comercio, un gran servicio", lo han puesto en lugar bien visible en sus escaparates. "LA EMPRESA" ha realizado una consulta aleatoria en varios pueblos de la provincia, sin ánimo de encuesta ni investigación concluyente, con el deseo de palpar este sentir. La idea dominante refleja esta buena acogida. Lo que sigue es la opinión de esos pequeños empresarios, en los que no falta también alguna crítica, así como el juicio de otros que ostentan alguna representatividad local o comarcal en este sector. Las consultas telefónicas se realizaron en la segunda semana de noviembre.

Fotografía Domingo. Almadén: Todo lo que se haga en favor del pequeño comercio es un aliciente para nosotros.

La campaña me parece que está bien enfocada y llega en buen momento porque la crisis se está dejando notar".

Carnecería Ortega Burguillos. Alcázar de San Juan. Antonio Ortega (propietario).

A mí no me ha llegado el cartel y las pegatinas, pero he visto los

anuncios en prensa y radio y creo que la idea que se lanza es la realidad, el pequeño comercio siempre ofrece mejor servicio que el grande. Además, está bien que la Cámara ayude a los pequeños. Si aquí tuviéramos una ley como en Cataluña, los grandes establecimientos no podrían abrir los fines de semana, y con ello nos evitaríamos mucho daño. Porque en igualdad de condiciones de horarios, el pequeño comercio subsistiría sin problemas.

Alimentación Ródenas. Infantes. Vicente Ródenas (propietario). La campaña me parece estupenda. Hay que defender al pequeño comercio porque lo estamos pasando mal desde que hay grandes superficies, que cada día nos están apretando más. Ellos tienen muchas más facilidades que nosotros, por eso nunca nos viene mal que se nos apoye.

Autoservicio Vigar. (Puertollano) Julián García Laguna (Propietario y Vicepresidente de FEPU). La campaña me parece buena pero está coja. Soy partidario de que las cosas se digan claramente. Hay que decirle a la gente que compre en el pequeño comercio y en su ciudad porque de esta manera contribuirán, además, a mantener muchos puestos de trabajo. Nosotros en FEPU, estamos estudiando incluso la posibilidad de apoyar por nuestra cuenta esta campaña haciendo un millón de bolsas con el mismo logotipo para repartir a todos nuestros clientes en las compras que realicen.

Perfumería Ideal. Valdepeñas. Francisco García Saavedra (Propietario). Tengo puesto en el escaparate el cartel que me mandaron. Este apoyo nos hacía mucha falta, esperamos que esto se note y la gente venga a comprar más a los pequeños comercios.



**“MIS CLIENTAS, MIS AMIGAS.
CUANDO MIS CLIENTAS VIENEN A
PEDIRME CONSEJO AL HACER SUS
COMPRAS, LLEGO A ENTABLAR UNA
VERDADERA AMISTAD.
ESTE OTOÑO LAS ESPERO.
NOS HAREMOS AMIGAS.”**

La Cámara de Comercio e Industria de la provincia de Ciudad Real, le invita a descubrir las grandes ventajas que le ofrece el PEQUEÑO COMERCIO.
La experiencia de unos, la especialidad de otros y la profesionalidad y el servicio que encontrará en todos, los tiene a un paso. Descubralo.



Puesto de alimentación en el mercado de abastos de Puertollano. Florencio Aguilar (propietario y representante de estos comerciantes en FEPU). La campaña ha sido un acierto porque estamos muy agobiados por la crisis. Creo que los pequeños comerciantes tenemos que ser más agresivos y, sobre todo, es

fundamental que esta campaña tenga continuidad.

Papelería Cervantes. Valdepeñas. Eusebia Cámara Ruiz (propietaria). He visto en muchos establecimientos el cartel anunciador de esta campaña, pero a mí aún no me ha llegado nada. Espero que me llegue porque esta iniciativa me gusta.

La primera empresa de limpiezas de la Región

limpiezas
**don
quijote**
s.l.

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

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



Creo que tendrá buena aceptación entre los clientes.

Novedades El joven. Tomelloso. Pedro Izquierdo (propietario). Apoyo esta campaña, pero creo que aún es pronto para conocer la reacción del público. Aquí, los carteles se ven por todas partes.

Ferretería Ortiz. Tomelloso, Luis Miguel Ortiz (propietario). Todo lo que se haga en favor del pequeño comercio es poco. Necesitamos que se nos realce y nos dé imagen, y que esta campaña no se quede en esta temporada, sino que tenga una continuidad. Hay que levantar al pequeño comercio, ahora que parece que está de moda todo lo grande.

Deportes Casiano. Socuéllamos. Casimiro Alarcón (propietario). Todo lo que sea apoyar al pequeño comercio me parece muy bien, porque estamos en un año de crisis. Aquí no hay grandes superficies, pero si las hubiera, seguro que tendríamos que cerrar.

Pastelería Piña. Socuéllamos. Estanislao Piña (propietario). Pienso que no está mal. Todo lo que signifique un apoyo me parece bien, porque está claro que los pequeños debemos apoyarnos y unirnos para hacer frente a los grandes establecimientos.

Jesús Martínez, presidente de la asociación de comerciantes de Alcázar de San Juan. Joyero.

Es una buena iniciativa. Aquí, en Alcázar, el despliegue de carteles en los escaparates es mayoritario, yo creo que al 90 por ciento. Parece que incluso los clientes responden muy bien, porque se recalcan las ventajas del pequeño comercio frente al grande, y creo que la gente ha captado bien ese mensaje.

Ferretería Peinado. Pedro Muñoz. Felipe Peinado. Los pequeños comercios estamos muy mal, los grandes siempre nos van cogiendo un

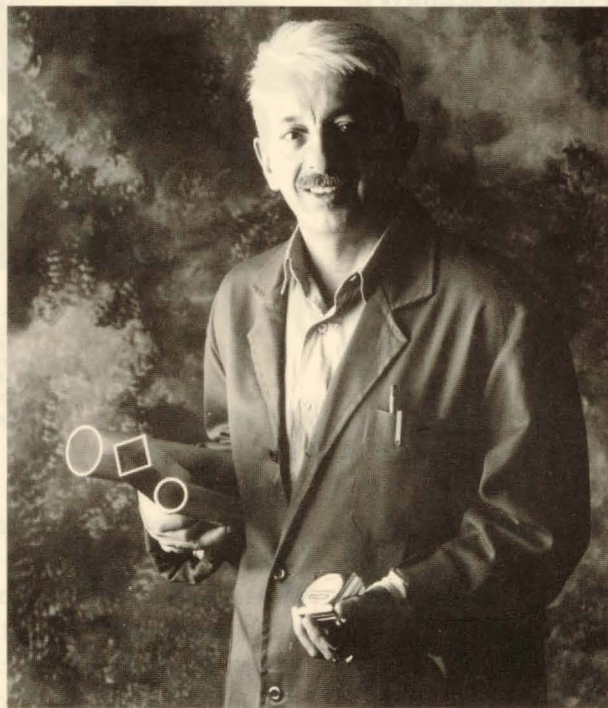
poco más. La competencia es cada día mayor y, al final, hay que ajustar mucho los precios y casi regalar al público. Así que promocionar el pequeño comercio me parece una buena idea.

Modas Calvillo. Daimiel. Jesús Díaz del Campo (Propietario). Esta campaña me parece muy bien, pero creo que será intrascendente porque tenía que ser más fuerte e ir

iguales para todos.

Lámparas María Jesús. Ciudad Real. Tomás Tejero (propietario). Esta campaña me parece fenomenal, porque se fomenta la unión entre comerciantes pequeños y que nosotros tengamos más representatividad. Es bueno que la gente se entere que estamos unidos y respaldados por una entidad seria.

Frutería Espinosa. ciudad



“MI EXPERIENCIA, MI MEJOR SERVICIO. LLEVO MUCHOS AÑOS EN LO MISMO. ORIENTANDO Y AYUDANDO A MIS AMIGOS CLIENTES EN LO QUE MAS LES CONVIENE PARA CADA CASO. SIEMPRE ESTOY A SU SERVICIO.”

La Cámara de Comercio e Industria de la provincia de Ciudad Real, le invita a descubrir las grandes ventajas que le ofrece el PEQUEÑO COMERCIO.

La experiencia de unos, la especialidad de otros y la profesionalidad y el servicio que encontrará en todos, los tiene a un paso. Descubralo.

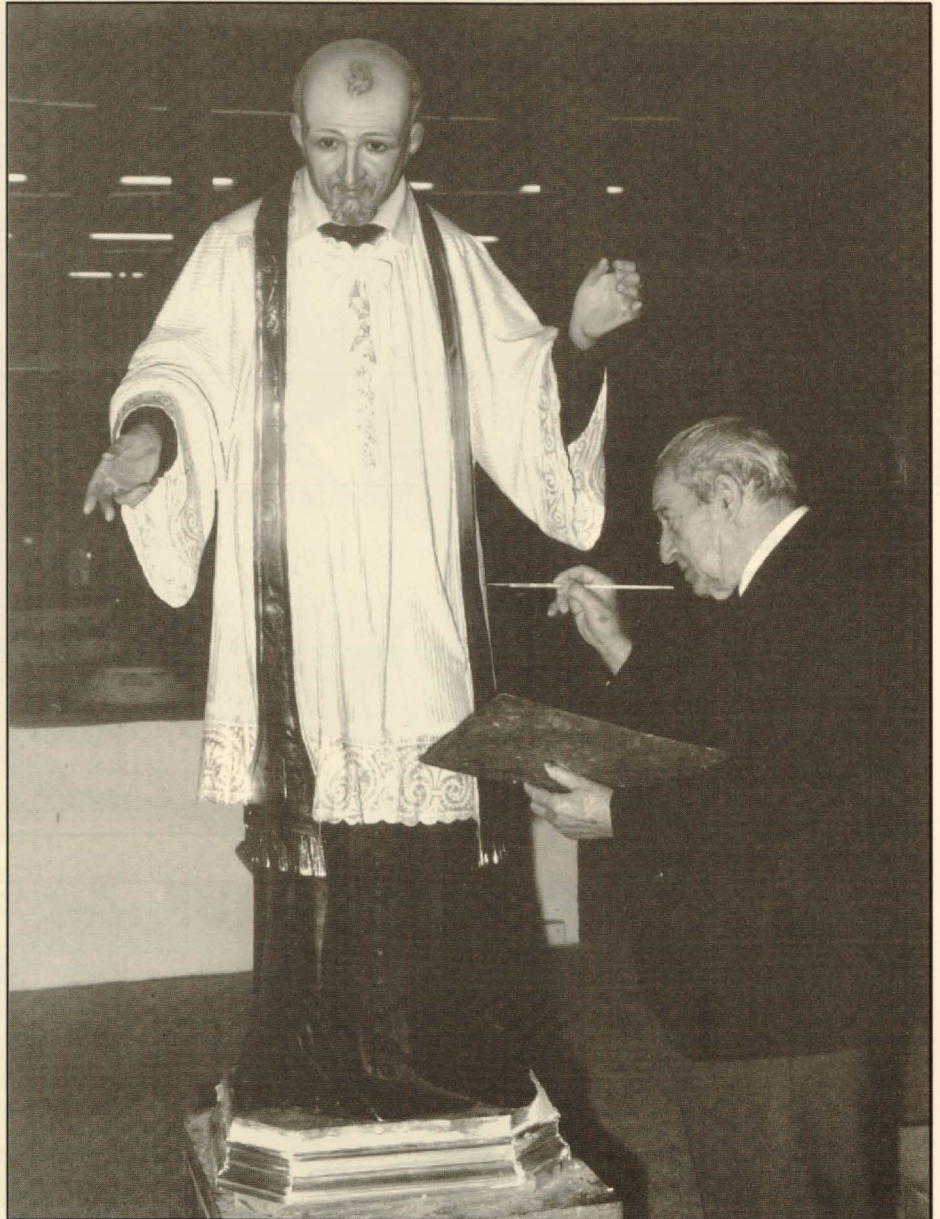


acompañada de otras cosas para que el impacto fuera mayor. Creo que la gente está saturada de publicidad. El apoyo que necesitamos los pequeños es grande porque la situación es complicada y hay que tener en cuenta que, junto a esta campaña, es necesario conseguir cosas tan importantes como la reducción de impuestos y que los horarios comerciales fueran

Real. Fernando Espinosa (Propietario). Estoy de acuerdo con cualquier iniciativa que suponga ayudarnos, sobre todo en estos momentos de crisis y dura competencia en que nos encontramos. Nosotros teníamos antes cinco tiendas y ahora sólo nos quedan tres. Las grandes superficies y la crisis se han juntado y nos están haciendo mucho daño.

El socuellamino Santiago Lara Molina es una curiosa mezcla de artista y empresario de la escultura, la pintura y la restauración religiosa. Un hombre que no se conformó con el taller bohemio y artesanal que suelen tener quienes practican este oficio, y acabó montando una moderna empresa con 17 empleados en la que se hacen todos los trabajos que pueda requerir la decoración o restauración del interior de un%ca iglesia o un convento. Lara es un hombre original, no sólo por haber convertido su actividad en sociedad anónima, su oficio en un trabajo perfectamente organizado en departamentos y en cadena, sino porque su trayectoria de autodidacta le llevó a ser copista del museo del Prado, maestro de sus dos hijos, que ahora han tomado las riendas de la empresa, y de todos los empleados del taller, y empresario cuyos clientes están por toda España, aunque casi siempre son obispos, curas, congregaciones religiosas o hermandades de Semana Santa.

Lara tiene 85 años y aún se entretiene de vez e cuando con alguna talla, cuadro o retablo, pero si hay algo que le preocupe es que su empresa, esta S.A. que lleva su nombre, acabe un día por extinguirse ante el escaso atractivo que tiene para los jóvenes actuales el oficio de limpiar el rostro de un santo o de colocar de nuevo una lágrima en los ojos de una talla de la Virgen.



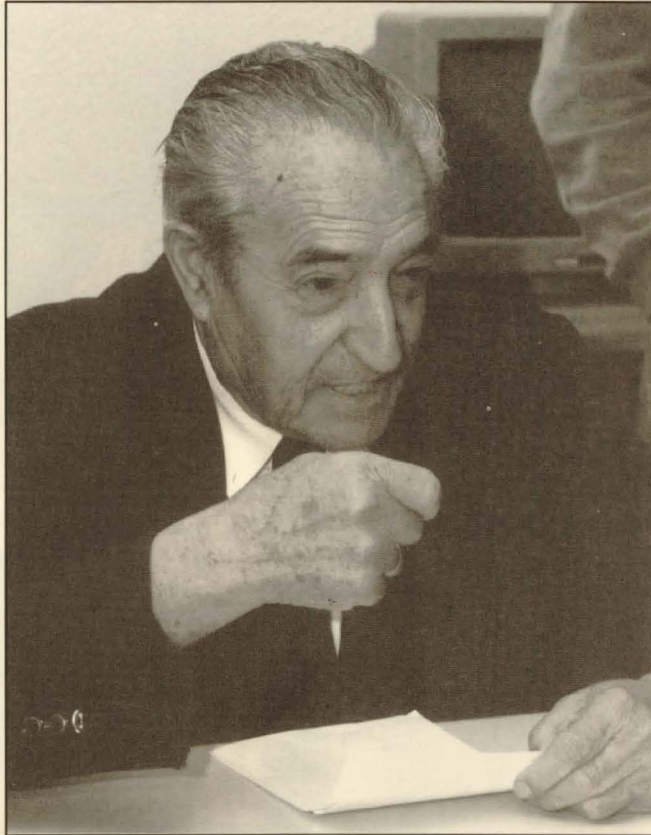
Santiago Lara Molina

Santiago Lara, o cómo hacer una empresa de la pintura y la escultura religiosa

- *Este socuellamino octogenario ha pasado del taller artesanal a una nave con 17 empleados que restaura retablos, hace tallas de santos o recupera lienzos*

Fue su finura con el pincel y su delicadeza en el tratamiento de imágenes religiosas lo que hizo que este hombre, no sólo pensara en ganarse la vida de esta manera, sino también en la posibilidad de organizar una empresa que ha ido creciendo y dejando trabajo por multitud de iglesias y conventos de España. Cuenta que su padre era maestro de obras, pero no quería este trabajo, muy duro, para él, de modo que cuando Santiago tenía doce años decidió mandarlo a trabajar a Criptana con un pintor, aprovechando su habilidad y afición por el dibujo. Y este pintor, del que recuerda era manco de la mano derecha, fue el que lo inició en el trabajo de decorar las paredes interiores de las casas con esos dibujos y formas que estaban de moda en las vivencias de principios de siglo. Porque entonces, recuerda, ser pintor de paredes, no era serlo "de brocha gorda", como se diría ahora.

Su trabajo más importante, en el que invirtió 44 días junto a su maestro, fue un techo plagado de relieves de Villamayor de Santiago. Estuvo ayudando a aquel criptanense "sólo a cambio de la comida", y a los 15 años empezó a hacer trabajos por su cuenta yendo de casa en casa y anunciando que podía arreglar cuadros o imágenes estropeados o



Santiago Lara

desgastados por el tiempo. Y así, accidentalmente, observando que tenía capacidad para realizar algo que no hacía nadie, fue como Lara empezó a introducirse en el mundo de la restauración, la pintura, la escultura, siempre de carácter religioso. Después, bastó que llegara la guerra en 1936 y que se destruyeran muchos interiores de templos para que este artista entrara de lleno en el oficio, a pesar de que su idea inicial y toda su afición no iba más allá de ser pintor de interiores. "Fueron las circunstancias las que me metieron en esto", recuerda con claridad, a pesar de sus años, en el despacho de muebles antiguos que conserva en su casa, y en el que cuelga algún cuadro del Prado de los que copió mientras hacía la "mili" en Madrid.

Copista del Prado

Porque Lara también logró sacarle partido a su habilidad artística aún en el cuartel, ya que sus superiores, enterados de sus cualidades, lo destinaron al taller de pintura del centro militar, y más tarde al centro cartográfico. Y aún le dio tiempo, en los dos años que pasó en Madrid, a ingresar en el Centro Instructivo del Obrero, patrocinado por Alfonso XIII, para aprender el dibujo lineal y artístico y, a través de los profesores del mismo, entrar en el museo del Prado, donde realizó varias copias

de obras de Murillo y Rivera, principalmente, y siempre de motivos o personajes religiosos, pues este ha sido un rasgo constante en su trayectoria profesional.

Lara cuenta con orgullo cómo aún se pueden ver trabajos en las catedrales de San Isidro de Madrid, la de Toledo, o Sigüenza, por no hablar de multitud de edificios religiosos de la provincia o de lugares tan diversos como Galicia o Zamora.

Contar como pasa un artista del taller bohemio a la empresa es algo que Lara atribuye sólo a la gran demanda de trabajo que le iba surgiendo y la necesidad de organizarse e ir acoplando a cuantos aprendices entraban en su taller. Ahora, la empresa es una moderna nave estructurada en áreas, según el tipo de trabajo que se realiza, y con capacidad para trabar ya la pintura, como la talla, la escayola, el mármol o los conjuntos decorativos organizados en retablos.

Sus hijos, Jesús y

Santiago, y uno de sus nietos están ya plenamente integrados en la actividad que iniciara este octogenario a principios de siglo y se han convertido además en empresarios y empleados al mismo tiempo, ya que "hacemos de todo", asegura Santia-

go, lo que quiere decir que su trabajo diario se desarrolla lo mismo en el taller que en la administración y gestión de la empresa.

Aprendices

Hoy día, esta empresa familiar, aunque con forma de S.A., ha logrado abarcar a cualquier tipo de trabajo que pueda requerir la imaginación, pintura o decoración religiosa, e incluso han realizado íntegramente todos los interiores de una iglesia de nueva planta pero, eso sí, siempre en su taller, en sus ins-



Santiago y Jesús, hijos del creador de la empresa.

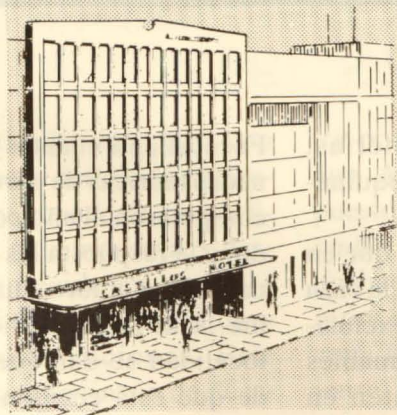
talaciones, porque aseguran Santiago y Jesús que les resulta mucho más fácil y rentable desarmar todo un retablo en Madrid y restaurarlo en Socuéllamos, para volver a instalarlo en la capital, antes que trabar in situ.

Haberse dedicado durante tantos años a esta actividad, además de copiar cuadros de la primera pinacoteca de España, ha hecho de Santiago Lara un hombre cargado de anécdotas y hechos curiosos, al que le asalta de vez en cuando la nostalgia de vol-

ver a ver algún trabajo que realizara en una iglesia o el deseo, ya cumplido en parte, de recuperar los cuadros que copiara en el Prado y que tuvo que vender en los años difíciles de la posguerra.

"A la gente joven -se queja- no le gusta este tipo de trabajo. Es muy difícil encontrar aprendices. Me da pena porque esto se puede terminar. Ya no hay gente interesada en aprender. Y lo mismo que han cerrado otros talleres, este también se puede acabar", concluye Santiago Lara.

HERRERA PIÑA



RESTAURANTE - HOTEL CASTILLOS

Dirección: AURELIO BORJA

SALONES PARA :

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

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

En defensa de la caza

Antonio Ruiz Morote

Para quien no sea cazador, quizá este artículo no le interese, o tal vez lo defendiese sin tan siquiera haberlo leído. Y es que resulta complicado comprender la peculiar idiosincrasia del cazador para quienes no se encuentran imbuidos del carácter propio que conlleva este ambiente. Yo escribo para cazadores, para personas que aman tan nobilísima y ancestral actividad que ensalza la dignidad humana y al hombre aleja de otros mundos peores, mas en todo caso aspirando a concienciar a aquellas gentes que no comparten la dicha afición: No existe peor vicio que la ignorancia, pues conduce a emitir juicios de lo que no se conoce, juicios que a buen seguro las más de las veces serán erróneos. Y quienes denostan la caza y a los que la practicamos, sin conocerla, deberían primero informarse de lo que aquí está en juego antes de pronunciar dictámenes equi-

vocados.

En el mundo rural de muchos lugares de nuestra provincia, constituye la caza una fuente de riqueza sin paragón, desgraciadamente desaprovechada y dilapidada en numerosas ocasiones. No seré yo quien aburra al común de los lectores con informes, estadísticas y cifras sobre la incidencia de la caza en la economía provincial y su impacto social, pues ello es labor de expertos a los que no puedo equipararme. Lo que sí he tenido oportunidad de constatar, en los años que llevo practicando este deporte, ya desde temprana infancia, es el enorme caudal de ingresos que genera en la provincia de Ciudad Real, tanto de modo directo (arrendamientos de fincas, tasas de cotos y licencias a beneficio de las arcas públicas, organizaciones, ojeadores y secretarios en las batidas de perdiz, rehalas y muleros en las monterías, etc.) como indirectos



(hostelería, armerías, transporte, marroquinería, etc.).

Pueblos hay que en invierno viven de la caza de manera casi exclusiva. Pregunten, amables lectores, pregunten en

Fuencaliente cuántas jornadas teóricas de paro se computaron el año pasado, y la respuesta les llenará de asombro, máxime si al llegar a dicha localidad se dan cuenta de que está encajonada



entre sierras, con una escasa actividad agrícola y ganadería en declive, nula industria, y desfavorecida en cuanto a ubicación geográfica y comunicaciones. Este pequeño rincón de nues-

tra provincia, limitando con Andalucía, transpuesto ya el Valle de Alcudia, vuelca todo su quehacer invernal en las monterías que por la zona tienen lugar. Y fíjense, cada uno de tales

eventos mueve más de 100 personas, a las que es preciso alojar, alimentar, transportar, distraer, y que no sólo dejan su dinero en caza, sino también en los establecimientos y lugares de ocio del lugar. Me comentaba recientemente un lugareño, una de esas bue-

nas gentes serranas que sólo en Sierra Madrona es posible encontrar, que le aprovechaba más trabajar los fines de semana, cobrando 8.000 pesetas diarias por servicio de caballería en las monterías, que el resto de la semana con el rebaño de cabras. Y Fuencaliente

es sólo un ejemplo entre muchos, que aquí destaca por conocer mejor que otros.

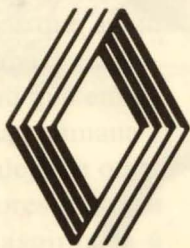
Ahora que las directrices de la Comunidad Europea parecen ir encaminadas a reducir la producción agrícola y ganadera, tal vez fuese bueno comenzar a plantear de modo definitivo, seriamente y sin ambages, la alternativa de la caza como solución a la crisis del campo ciudarrealño. La imagen del señorito ocioso y cazador es preciso eliminarla de la mente de todos, como también debe serlo el concepto de "resnullius", tradicionalmente aplica-

do a la caza, como si de un aprovechamiento marginal se tratase. Hoy en día, las chapuzas ya no engañan a nadie, y los espontáneos que organizan una montería en cualquier manchón sin las garantías más elementales, se están echando tierra encima, abocándose al fracaso irremediable. Hace falta mayor seriedad, lo cual únicamente puede lograrse con auténticos empresarios profesionales dedicados por entero a criar caza y a dar un servicio en consonancia con su coste. Es preciso concienciar al propietario agricultor que la caza puede rentarle más que

la cosecha. Hay que hacer comprender al pastor que el nido de perdiz que encuentra junto a un lindazo, si lo respeta en lugar de freírse una tortilla con los huevos, puede suponerle al cabo de unos meses un ingreso extra de mil duros como auxiliar en un ojeo. Y es menester también que la propia Administración autonómica, que nuestros políticos y dirigentes regionales, del signo que sean, dejen de andar a la greña con planteamientos partidistas y anquilosados, y arminen el hombro para promulgar una Ley de Caza modélica, que fomente el desarrollo de un activi-

dad que, por desidia y dejadez, nos estamos cargando a pasos agigantados.

En países superdesarrollados como Alemania, Suiza o Austria, causa vértigo constatar las cifras de capturas que la caza genera, y contrastarlas con las habidas en España, nación privilegiada en este sentido. Si nos dedicamos al trapiqueo y al engaño, a legislar en contra de nuestros propios intereses y a exprimir sin control los recursos de que todavía disponemos, estaremos matando la gallina de los huevos de oro. Si no la estamos matando ya.



BALTASAR RUIZ, S.L.

RENAULT

Carretera Carrión Km. 242 - Teléfono: 227350
CIUDAD REAL

DE MAXIMO INTERES PARA EMPRESAS ACCIONES ESPECIALES 1992

- EMPRESAS FLOTISTAS

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

- EMPLEADOS EMPRESAS FLOTISTAS

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

RENAULT



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

Empresa de Manzanares, con amplia nave y almacén, se ofrece a distribuir todo tipo de productos a nivel provincial. (Teléfono 61 08 22. Carlos Dafonte).

Particular desea contactar con empresas manchegas interesadas (mármol rosa, negro, blanco y crema) asimismo ofrece solar para ubicación de fábrica en Villanueva de los Infantes. Contacto: Manuel Gutierrez García. Teléf.: 926/36 01 60.

C 399/92 Empresa italiana de muebles de jardín en serie y de encargo con madera esterilizada busca mesas, sillas y muebles similares hechos con madera de teca apropiados como muebles de exterior.

C 405/92 Oficina de venta francesa busca distribuidores para la venta y distribución de embalajes de cartón ondulado de doble cara, doble doble, triple etc) destinados a una clientela de

utilizadores industriales.

C 409/92 Empresa portuguesa de fabricación de material eléctrico busca socio interesado en establecer un acuerdo de represen-

ta en la venta parcial o total de su capital social. Productos: cortinas, manteles de mesa, colchas, edredones etc.

C 411/92 Empresa Portuguesa que produce revestimientos, parquets y cajas en madera quiere desarrollar una serie de productos. Para ellos busca un socio interesado en asociarse para hacer las inversiones que sean necesarias. La empresa también estaría interesada en establecer acuerdos comerciales.

C 412/92 Empresa portuguesa especializada en la comercialización de accesorios para

hornos de gas, busca servicios de distribución y puntos de venta. Al mismo tiempo está interesada en importar todo género de componentes de instalaciones de gas y también de pequeños aparatos de gas.

C 417/92 Empresa uruguaya dedicada a la confección de artículos de lencería y corsetería, tie-

tación y cooperación recíproca. La empresa busca asimismo fondos propios.

C 410/92 Empresa portuguesa busca un socio interesado en acuerdos recíprocos de distribución o en invertir en la creación de una nueva red de distribución. La empresa está también interesa-



ne interés en cooperar con empresas españolas a través de una inversión conjunta, transferencia de tecnología, capital intangible (Know y how) y acuerdos comerciales.

C 420/92 Empresa Holandesa busca representantes en exclusiva para la venta de maquinaria empleada para la construcción y mantenimiento de carreteras.

C 426/92 Distribuidor alemán de materiales de construcción y productos sanitarios como son: trajes de protección, compresores, calderas, instalaciones y canalizaciones, desea establecer acuerdos de distribución y comercialización.

C 441/92 Empresa danesa está interesada en pequeñas máquinas

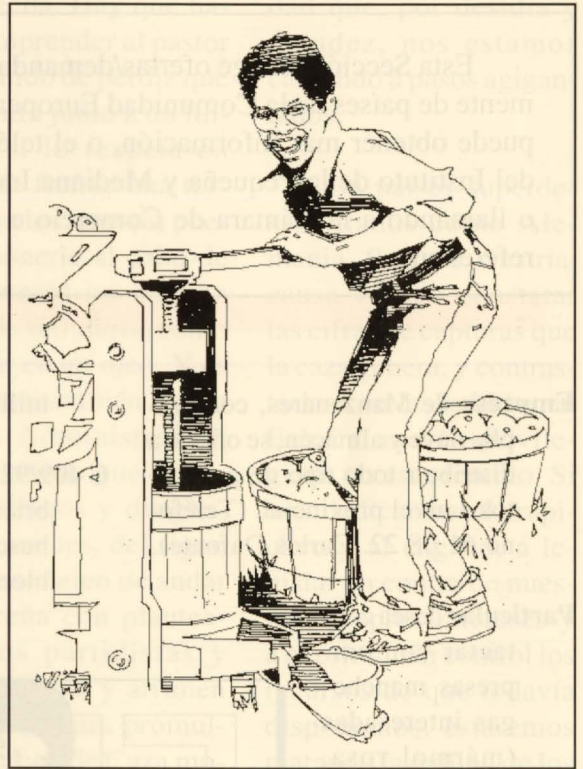
para el sector público y privado. Las máquinas deberán ser utilizadas para corte, barrido y transporte. Busca en particular pequeñas máquinas autoaccionadas.

C 443/92 Empresa francesa busca productores de mercería. Los productos que desea son: encajes, cremalleras, botones, lacería, elásticos, hombrillos, hilos de algodón y de poliéster.

C 444/92 Sociedad francesa de importación de ropa de niños de 0 a 16 años, situada en París, busca socios para su desarrollo europeo y venta de sus acciones para 1994

C 447/92 Empresa griega que fabrica y vende vestidos y ropa interior de señora de distintos tejidos y exporta gran parte de su producción, quiere cooperar con vendedores, fabricantes y representantes. Desea intercambiar redes de distribución y está dispuesta a realizar una producción conjunta y actuar como empresa subcontratista, así como a examinar propuestas de colaboración basadas en acuerdos joint-venture.

C 450/92 Empresa italiana fabricante de ra-



diadores tubulares en acero para la calefacción, busca socios del mismo sector para acuerdos recíprocos de distribución.

C 453/92 Empresa polaca que comercializa uniformes militares, de policía... busca socios comerciales. La empresa está igualmente interesada en la compra de este tipo de productos y en cooperar con todos los grandes fabricantes de uniformes.

C 456/92 Empresa portuguesa especializada en la fabricación de máquinas agrícolas de cubos, de depósitos y de cubetas fijas y basculantes, busca acuerdos mutuos de representación.

C 459/92 Empresa portuguesa de distribución y venta de accesorios eléctricos, busca fabricante europeo de estos productos para ser su distribuidor y representante





Bolsa de subcontratación industrial: Ofertas

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

EMPRESA	Dirección	Población	Teléfono	Persona Contacto
TECNICAS DE GAS NATURAL, S.L. Actividad de subcontratación	Toledo, 71 Instalaciones de todo tipo de gas y calefacción.	13003 CIUDAD REAL	25 16 07	MATILDE MARTINEZ
TECNICA Y CALDERERIA, S.A. Actividad de Subcontratación	Polig. Alces, Parcelas P3 Calderería pesada. Intercambiadores de calor, reactores, depósitos, equipos a presión. Estructuras metálicas y montajes industriales.	13600 ALCAZAR SAN JUAN	54 58 00	VICTORIANO ALONSO RAMOS
ANFRAMAR, S.A. Actividad de subcontratación	Don Javier, 10 Mecanizado, fabricación y montaje de maquinaria, silos y sistemas de transporte para industria de molinería. Fabricación de ventiladores de baja, alta y media presión.	13630 SOCUELLAMOS	53 11 20	VALENTIN PEREA LOPEZ
CONFECCIONES BRAVO, S.A. Actividad de subcontratación	Gregorio Bermejo, 9 Confección exterior de señora, especialmente las prendas de falda y chaqueta.	13610 CAMPO DE CRIPTANA	56 23 56	FRANCISCO BRAVO
FRAGASA Actividad de subcontratación	Hernán Cortes, s/n. Intercambiadores de calor, depósitos, recipientes presión, concentradores mosto, columnas destilación alcohol, claderería gral. acero inox. cobre y acero carbono, maquinaria trto. aguas residuales ind. terrazo.	13700 TOMELLOSO	51 45 21	FRANCISCO RAMIREZ BURILLO
CONFECCIONES PEDRO, S.A. Actividad de Subcontratación	Oriente, s/n. Confección de todo tipo de prendas exteriores de señora, caballero y niño. También líneas de alta calidad.	13700 TOMELLOSO	51 11 65	PEDRO LARA ANDUJAR
COINELSA Actividad de Subcontratación	Ctra. de Tomelloso, km. 3 Instalaciones eléctricas en general: Líneas media tensión y centros trans., cuadros automatismos, instalaciones ind. centros sociales y vivieda.	13710 ARGAMASILLA ALBA	51 38 77	ANGEL CANTON TORRES
MANFRIX, S.A. Actividad de Subcontratación	Arenas, 41 Confección prendas masculina y femenina: cazadoras, abrigos, chaquetas, gabardinas y prendas de manga en general. Procesos de corte, costura, plancha, etiquetado, embalaje y transporte.	13250 DAIMIEL	85 36 39	
INDUSTRIAS M.C.V., S.A. Actividad de subcontratación	Ctra. Argamasilla Calderería pesada, fabricación de aparatos y equipos a presión, fabricación y montaje de equipos para plantas depuradoras de aguas residuales potables e industriales.	13700 TOMELLOSO	51 07 99	MANUEL CARRASCO VALDERRAMA
FORJAS Y ESTRUC. METALICA Actividad de Subcontratación	Ctra. Argamasilla, km. 1'3 Estructuras metálicas en general: Naves, edificios, cerramientos y cubiertas metálicas de guillotina, volteadora y plegadora.	13700 TOMELLOSO	51 41 62	ANDRES LUIS YAÑEZ QUEVEDO
MUSCA, S.A.L. Actividad de subcontratación	Políg. Alces, Parcela R.NA Confección y acabado de prendas de señora y niño: Faldas, blusas, vestidos, pantalones, cazadoras, chaquetas.	13600 ALCAZAR DE S. JUAN	54 78 48	PILAR CASTILLO
GUCASAN, S.L. Actividad de Subcontratación	Ronda de la Mata, 27 Mecanizados de Torno y Fresa en general, mantenimiento de máquinas agrícolas e industriales.	13001 CIUDAD REAL	25 12 75	J. ANTONIO GUTIERREZ SANCHEZ
HIJOS DE ANGEL CAMBRONERO. Actividad de Subcontratación	Ctra. Puertollano, km. 2 Construcciones metálicas: Estructuras, cubiertas, lucernarios, invernaderos, etc. carpintería de aluminio y PVC, cerrajería: cancelas, puertas blindadas, forja artist. Decoración: Acero inox., celosías. curvados.	13002 CIUDAD REAL	21 19 59	PEDRO CAMBRONERO ARROYO
CONFECCIONES JASER, S.A. Actividad de Subcontratación	Orense, 31 Confección exterior en general. especialmente cazadoras y prendas tejanas.	13700 TOMELLOSO	51 38 42	NICASIO MARTINEZ
BELL TOP'S Actividad de Subcontratación	Costa Rica, 29 Confección en serie de prendas exteriores de señora: camisería, faldas y vestidos conjuntos.	13610 CAMPO DE CRIPTANA	56 17 34	ANTONIO CARRASCO



Calendario de ferias diciembre 1992

- **International Furniture Fair:** Muebles (Tokio/Japón): 3/6
- **España Motor Show:** Salón espectáculo del motor de competición (Madrid): 3/13
- **Feriarte:** Exposición del anticuario español (Madrid): 5/13
- **Baleart:** VII Feria de la artesanía (Palma de Mallorca): 4/13
- **Feria Internacional de Tecnología y Moda del Calzado:** Modatecc (Elda)
- **Juveandalus:** Deporte (Granada): 16 dic / 3 ene.
- **Expojuventud'92:** Salón de la infancia y Juventud (Sevilla): 25 dic. / 3 ene.
- **Expojove:** Feria de la juventud (Valencia): 26 dic. / 3 ene.
- **Fiv:** Feria Internacional (Valencia): 26 dic. / 3 ene.
- **Fecoop'92:** Feria Nacional de Cooperativas (Sevilla): 10/13
- **Salón de la Moto:** (Paris): 3/13
- **Salón Nautico Internacional:** (Paris) 4/14
- **Salón Centro Atracciones:** (Le Bourget) 8/12

Novedades Legales

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

- **Subvenciones.**- Orden de 29 de septiembre de 1992 sobre concesión de subvenciones en materia de orientación comercial.

(BOE nº 240, 6-10-92)

Gases licuados. Real Decreto 1085/1992, de 11 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento de la actividad de distribución de gases licuados del petróleo.

(BOE nº 243, 9-10-92)

Ministerio de Obras Publicas y Transportes

- **Transportes internacionales de mercancías por carretera.**- Orden de 7 de octubre de 1992 por la que se desarrolla el capítulo IV del título IV del Reglamento de la Ley de Ordenación de los transportes Terrestres en materia de otorgamiento de autorizaciones de transporte internacional de mercancías por carretera.

- **Transportes terrestres.**- Orden de 7 de octubre de 1992 por la que se desarrolla el capítulo primero del título II del Reglamento de la Ley de Ordenación de los Transportes Terrestres sobre condiciones previas para el ejercicio de las actividades del transportista y auxiliares y complementarias del transporte.

(BOE 249, 16-10-91).

- **Impuesto sobre sociedades.**- Circular 3/92 de 14 de octubre, de la Dirección General de Tributos, relativa a la deducción por creación de empleo en el Impuesto sobre Sociedades.

(BOE 259, 28-10-92).

Calendario fiscal noviembre

HASTA EL 21

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

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

I.V.A.

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

IMPUESTOS ESPECIALES

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

IMPUESTO DE SOCIEDADES

- Pago a cuenta ejercicio en curso:
- Régimen General. Modelo 202 - Régimen Consolidado. Modelo 222

REGULARIZACION LEY 18/1991

- Para los contribuyentes que se acogieron al fraccionamiento de pago (4 plazos iguales) al tiempo de regularizar su situación tributaria de ejercicios anteriores a 1990, por:
- I.R.P.F. Modelo 107
- Patrimonio. Modelo 717
- I.V.A. (excepto régimen simplificado). Modelo 307
- I. Sociedades. Modelo 207
- Otros tributos. Modelo sin número

HASTA EL 31

I.V.A.

- Renuncia y/o revocación al Régimen Simplificado para 1993. Modelo 036

I.R.P.F.

- Renuncia al Régimen de Estimación Objetiva para 1993. Modelo 036

El vehículo comercial del año.



El pequeño gigante

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

Y un excelente equipamiento de serie:

Nuevo Courier Kombi

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

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

CIUDAD REAL
HIJOS DE DIONISIO
GRANDE, S.C.

PUERTOLLANO
ELIAS SANTOS
E HIJOS, S.L.

MANZANARES
SERRAMOTOR
S.A.

TOMELLOSO
AUTO JORA
S.L.



EL JUEVES POR LA TARDE ES UN BUEN MOMENTO PARA VENIR A LA CAJA

Y pedir un crédito,
domiciliar los recibos,
ingresar su dinero,
poner la libreta al día,
solicitar tarjetas de crédito,
hacer un plan de jubilación,
contratar un seguro,
y seguir recibiendo el mejor servicio.

Horario de atención al público:

Lunes a Viernes
de 9 a 14 h.

**Jueves por la tarde
de 5 a 7 h.**



Caja Castilla La Mancha