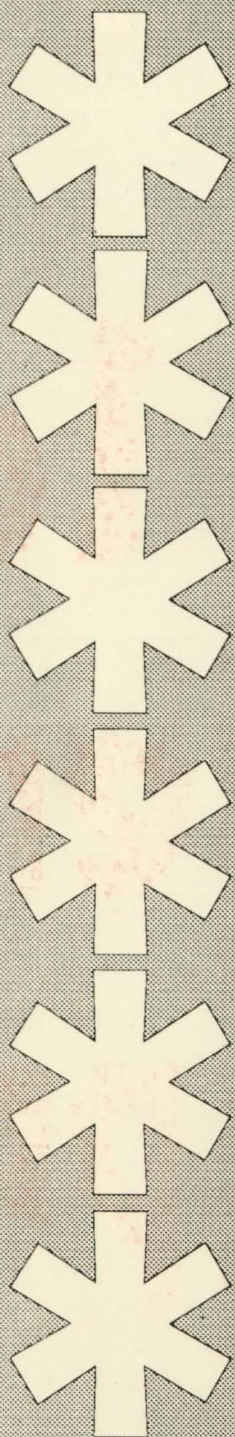


Barcelona, París, Londres, Burdeos y
Múnich, próximas citas feriales



la
em
pre
sa

**Bienvenido,
mister AVE**



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

Así es La Tribuna

El Periódico de Ciudad Real

SUMARIO

	<u>Págs.</u>
EN PORTADA	
La Línea AVE, o un aeropuerto en La Mancha con vuelos a Madrid y Sevilla	5
ECONOMIA	
La inversión incentivada por la Junta se ha triplicado desde 1989 a 1991	11
Licenciados en Tecnología de los Alimentos quieren abrirse camino en nuestra industria	15
La industria panadera se renueva	18
Programa de ferias internacionales de la Cámara de Comercio para este año	20
MUNDO EMPRESARIAL	
El Mercado Unico, un hecho histórico para CEOE	26
CEPYME defiende un mayor tamaño de las pequeñas empresas para ganar competitividad	28
PERFILES	
Alfonso Segura Nájera, un jienense que se hizo empresario en La Mancha	31
OCIO	
Emilio Arjona: "Los derroteros del Carnaval, hoy"	34
AGENDA	36

LA EMPRESA: Mensual de economía de Ciudad Real

Editan

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Director

Julio de Pablos Alcázar

Diseño y maquetación

Manuel Reina

Redacción, administración y Publicidad

Calle Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

Imprime

Gráficas Garrido

Depósito Legal: CR-999-91

EDITORIAL

Un "AVEpuerto" en La Mancha

Por una vez, nuestra situación geográfica ha jugado a nuestro favor y la primera línea de alta velocidad que se inaugurará en España tendrá dos de sus cinco paradas en las principales ciudades de nuestra provincia. En la práctica, Ciudad Real y Puertollano, dispondrán de un medio de transporte que, por su rapidez, se puede equiparar al avión, mientras las estaciones serían, siguiendo este mismo criterio del tiempo, verdaderos aeropuertos, algo impensable en poblaciones con poco más de 50.000 habitantes. Probablemente, un avión tardaría sólo 20 minutos en hacer el trayecto Ciudad Real-Madrid, pero si se tiene en cuenta el transporte desde el núcleo urbano al aeródromo, el tiempo de embarque y el de espera tras el aterrizaje, el tiempo en avión superaría fácilmente la hora. El AVE tardará 55 ó 58 minutos, con origen y destino en el centro de ambas ciudades.

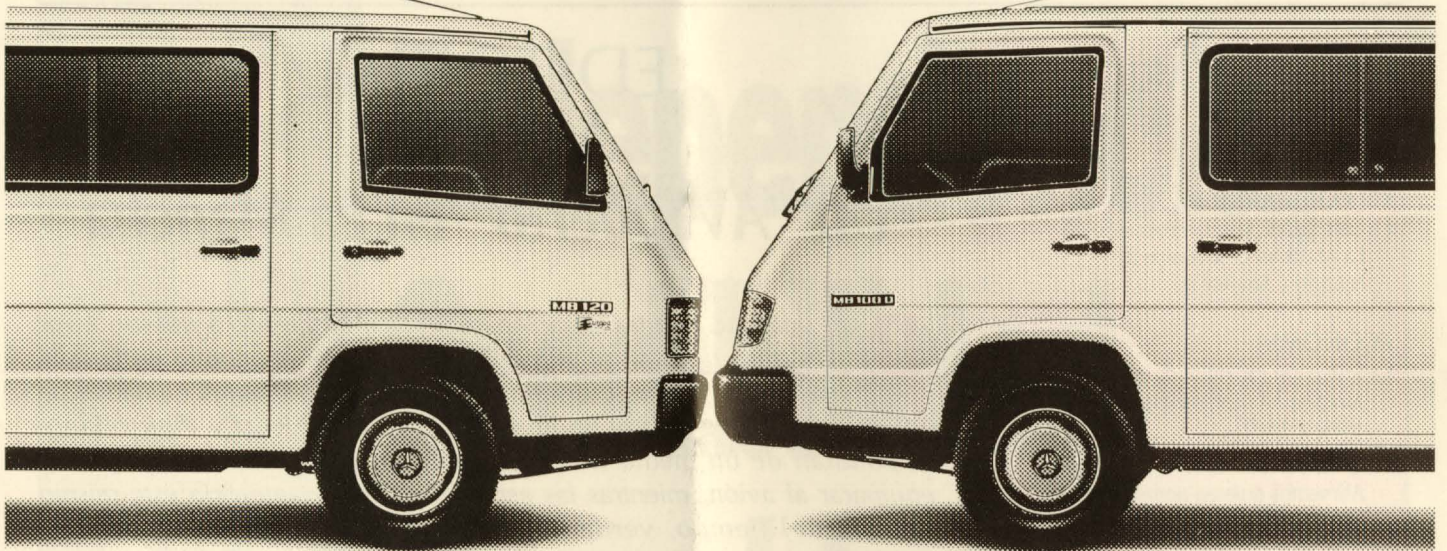
Nuestra provincia se ha colocado en una posición privilegiada en la arteria principal de comunicaciones de la Comunidad Europea, y en un tipo de transporte que se presenta con un gran futuro. Ciudad Real y Puertollano van a tener mucho más movimiento de trenes y viajeros que antes y, a partir de abril, se les va a abrir una puerta que puede ser fundamental para su desarrollo. Probablemente, antes de que acabe el siglo, la línea de alta velocidad habrá llegado a los Pirineos y habrá conectado con las vías europeas, de modo que cualquier manchego se podrá ir a la cama en el AVE y amanecer en una capital de centroeuropa.

La línea de alta velocidad ha traído grandes inversiones para nuestras empresas y mucho empleo para nuestros trabajadores, pero se ha olvidado de respetar nuestro paisaje urbano. El AVE se sumergirá sigiloso cuando llegue a Córdoba y Sevilla, y volverá a la luz sólo cuando haya terminado de atravesar ambas ciudades, mientras que en Ciudad Real ha trazado un largo viaducto de hormigón que será un cerco para nuestro desarrollo urbano, y en Puertollano seguirá dividiendo en dos la ciudad.

Pero esta rapidez de comunicaciones con una ciudad como Madrid, que siempre ha sido como la gran capital de La Mancha, puede ser un arma de doble filo y derivar hacia esa gran urbe las demandas comerciales, docentes o laborales de los habitantes de la provincia. Por el contrario, esa relación tan cercana se puede traducir en un movimiento inverso de la gran ciudad hacia la calidad de vida, el aire puro y el trabajo sin stress que ofrecen nuestras poblaciones. Si sucede esto último, todo habrá salido a la perfección. Evitar que pudiera suceder lo primero habría significado renunciar a un medio de transporte que es sinónimo de progreso y modernidad, y quedar fuera para siempre de esa arteria principal. Es una postura sensata haber aceptado ese riesgo y darle la bienvenida al AVE más veloz que cruzará La Mancha. □

Esta furgoneta ha triunfado en toda Europa.

Esta es aún mejor.
Nueva MB 100 D.



Descubra las 7 diferencias

En Mercedes-Benz hemos mejorado lo que ya era bueno. Venga a verlo.

1.- Exterior. Nuevo frontal, nuevos faros y parachoques de nueva estructura.

2.- Interior. Equipamiento más completo y acabado estilo turismo.

3.- Confort. Nuevos asientos, servodirección de serie y cabina insonorizada.

4.- Motores. Nuevo concepto Diesel, de mayor rendimiento y menor contaminación.

5.- Seguridad. Mejoras en la seguridad activa y pasiva. ABS opcional.

6.- Gama. MB 100 D, 140 D y 180 D, con todas las variantes de motor, P.M.A. y volumen de carga.

7.- Servicio. Máximos intervalos de mantenimiento, con todas las garantías.

Compruebe usted las diferencias. Venga a ver las nuevas Mercedes.



Mercedes-Benz

CONCESIONARIO
OFICIAL

AUTOTRAK, S.A.

Ctra. de Carrión, 21. Tel. 22 22 08. CIUDAD REAL.

Febrero-1992



HERRERA PINA

La estación de Ciudad Real, casi terminada.

La línea AVE, o un aeropuerto en La Mancha con vuelos a Madrid y Sevilla

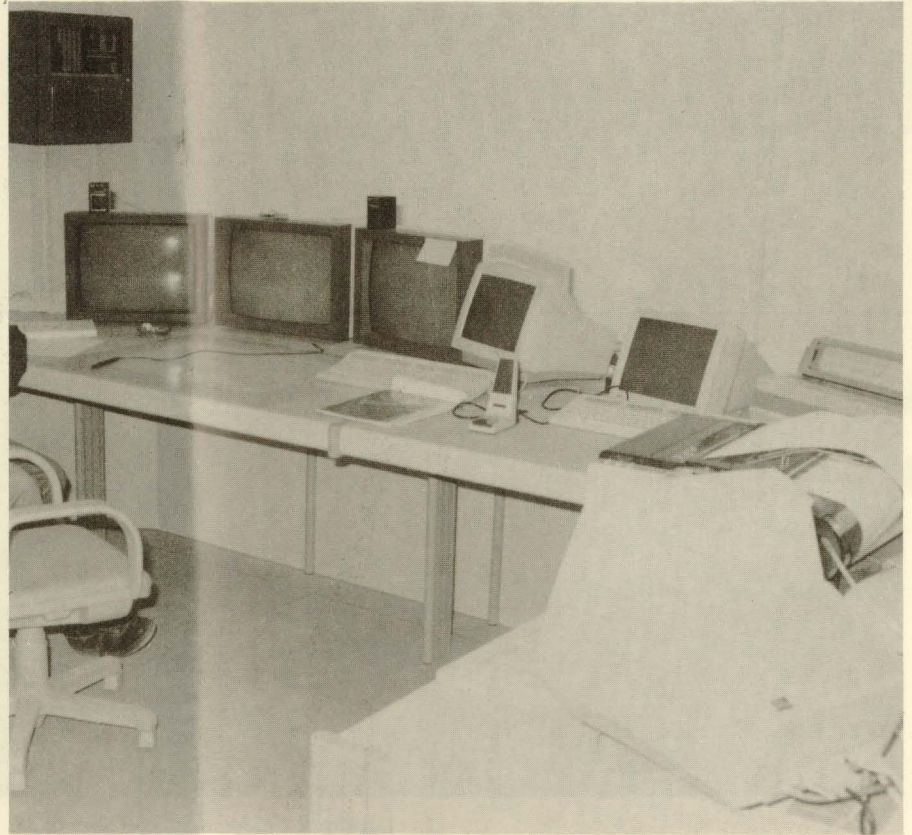
La alta velocidad cerrará una etapa de grandes inversiones y abrirá otra de cambios inciertos para la provincia

Cuando, el próximo 19 de abril, los Reyes inauguren la línea de alta velocidad Madrid-Sevilla, terminará en la provincia un maná de miles de millones del que han sacado fruto medio centenar de empresas subcontratistas, y comenzará una etapa que cambiará muchas cosas desde el punto de vista social y económico. Viajar de Ciudad Real a Madrid en menos de una hora, o a Sevilla en dos, será tanto como contar con un aeropuerto con vuelos a esas dos capitales, pero a precios más asequibles y con origen y destino en el centro urbano, no en las afueras, como sucede con los aeródromos. Cuando

un joven de Ciudad Real encuentre un trabajo bien remunerado en Madrid, ¿trasladará su residencia a esa ciudad pagando altos alquileres y sufriendo largos tiempos de transporte, o decidirá sacar un abono en el AVE para estar a diario en Atocha en 58 minutos y volver a dormir a casa? La polémica línea AVE no es sólo la mayor obra de ingeniería que se ha hecho en la provincia. Puertollano tiene, por fin, vía directa con Andalucía. Nuestras dos principales ciudades están ya en el mapa principal de comunicaciones férreas de la Comunidad Europea y Brazatortas espera ser el enlace con Lisboa.

Según Renfe, entre 50 y 60 empresas de la provincia de los sectores de construcción y siderometalurgia han realizado o realizan trabajos subcontratados en esta obra, principalmente movimientos de tierras, electrificaciones secundarias, transportes, materiales de construcción (travesías, basaltos) y edificación, aunque se desconoce cuál es la porción que han obtenido de este gran pastel. Cada kilómetro de esta línea ha costado una media de algo más de mil millones de pesetas, y su trayecto por la provincia se extiende a lo largo de 150 kilómetros.

La directísima, como se llamó en un principio, el TAV (Tren de Alta Velocidad) o el AVE (Alta Velocidad Española, Ancho de Vía Europeo) ya ha cambiado la fisonomía de Ciudad Real desplazando su estación y desplegando un viaducto de un kilómetro en la zona sur que será, sin duda, una barrera para la expansión urbana de la capital. Pero la "revolución" que ha traído a la provincia este nuevo medio de transporte no se agota con las grandes inversiones que ha supuesto, y cuyo final marca el



HERRERA PIÑA

Centro de control automático de la línea en la estación de Ciudad Real.

inicio de una previsible cuesta abajo del 20 de abril, muchos manchegos en las empresas del sector. A partir descubrirán que pueden estar en el

PRECIOS TRENES AVE PARA EL PERIODO ABRIL 92-DICIEMBRE 93

	TURISTA			PREFERENTE			CLUB		
	I	II	III	I	II	III	I	II	III
Larga distancia									
MADRID-SEVILLA	6.000	7.200	8.400	8.400	10.100	11.800	11.800	14.100	16.500
MADRID-CORDOBA	4.400	5.300	6.100	6.100	7.400	8.600	8.600	10.300	12.000
MADRID-PUERTOLLANO	2.700	3.200	3.800	3.800	4.500	5.300	5.300	6.300	7.400
MADRID-CIUDAD REAL	2.300	2.700	3.200	3.200	3.800	4.400	4.400	5.300	6.200
CIUDAD REAL-SEVILLA	3.800	4.500	5.300	5.300	6.400	7.400	7.400	8.900	10.300
CIUDAD REAL-CORDOBA	2.200	2.600	3.000	3.000	3.600	4.200	4.200	5.000	5.900
CIUDAD REAL-PUERTOLLANO	500	500	600	600	800	900	900	1.000	1.200
PUERTOLLANO-SEVILLA	3.400	4.000	4.700	4.700	5.600	6.500	6.500	7.800	9.100
PUERTOLLANO-CORDOBA	1.700	2.100	2.400	2.400	2.900	3.300	3.300	4.000	4.700
CORDOBA-SEVILLA	1.700	2.000	2.300	2.300	2.800	3.200	3.200	3.900	4.500
Lanzaderas									
MADRID-CIUDAD REAL		2.000			2.900			4.000	
MADRID-PUERTOLLANO		2.400			3.400			4.800	
CIUDAD REAL-PUERTOLLANO		400			600			800	
CORDOBA-SEVILLA		1.500			2.100			3.000	

Sin contar tarifas ida y vuelta y días azules

MADRID-SEVILLA SERVICIOS DIARIOS

	AVE	TALGO (1)	AVE	TALGO	TALGO	AVE	AVE	AVE	AVE
Atocha	7.00	7.15	8.00	8.15	10.30	13.00	15.00	18.00	20.00
Ciudad Real	—	8.20	8.58	9.20	11.35	—	—	18.58	20.50
Puertollano	—	8.50	9.20	9.50	12.05	—	—	19.20	21.20
Córdoba	8.55	9.45	10.05	10.45	13.00	—	16.55	20.05	22.00
Sevilla	9.45	10.45	/	11.45	14.00	15.40	/	20.55	22.50
Expo	/	/	10.55	/	/	/	17.45	/	/

SEVILLA-MADRID, SERVICIOS AVE DE LUNES A VIERNES Y TALGOS TODA LA SEMANA

	AVE	AVE	AVE	AVE	TALGO	AVE	TALGO (1)	AVE	AVE
Expo	/	/	/	13.15	/	/	/	20.00	/
Sevilla	7.00	8.00	11.00	14.00	16.00	18.00	19.00	/	20.30
Córdoba	7.50	8.50	11.50	—	17.00	18.50	20.00	20.50	21.30
Puertollano	8.40	—	12.40	—	17.55	19.40	20.55	21.40	22.20
Ciudad Real	9.00	—	13.00	—	18.25	20.00	21.25	22.00	22.55
Atocha	9.55	10.45	13.55	16.40	19.30	20.55	22.30	22.55	24.00

SEVILLA-MADRID, SERVICIOS AVE DE LUNES A VIERNES Y TALGOS TODA LA SEMANA

Expo	/	/	/	13.15	/	20.00
Sevilla	8.00	10.00	11.00	14.00	18.00	/
Córdoba	8.50	10.50	11.50	—	18.50	20.50
Puertollano	9.40	—	12.40	—	19.40	21.40
Ciudad Real	10.00	—	13.00	—	20.00	22.00
Atocha	10.55	12.45	13.55	16.40	20.55	22.55

(1) Sólo circulan viernes, sábados y domingos.
(—, /) No tienen parada

centro de Madrid (Atocha) antes que los propios madrileños que viven en la periferia, que pueden hablar por teléfono mientras viajan en tren, que hay lugar en este convoy, como en la estación, para encuentros empresariales, o que pueden situarse en Sevilla en menos tiempo que un madrileño que viaje en avión, pero que tendrá que trasladarse a las afueras, esperar una hora para embarcar y trasladarse luego a la capital andaluza desde el aeródromo.

El nuevo trazado de Madrid a Sevilla se ha realizado sustituyendo el que ya existía entre la capital de España y Ciudad Real, vía Algodor, mientras que hasta Puertollano se ha instalado un nuevo ferrocarril junto al ya existente, que continúa en servicio. Desde Puertollano hasta Córdoba

todo es nuevo, pues se ha abierto una línea que nunca había existido antes, y desde esta última ciudad hasta el destino final habrá también doble ancho. De esta manera, los viajes entre las dos principales ciudad es de la provincia se podrán realizar en el antiguo y en el nuevo tren, al tiempo que se asegura la continuidad de la línea transversal que une Extremadura con Levante a través de Alcázar de San Juan.

Seis trenes diarios

Según las previsiones actuales de Renfe, la línea AVE, con un total de

471 kilómetros de longitud, tendrá un servicio de seis trenes diarios de alta velocidad en cada sentido, de los cuales al menos tres pararán en Ciudad Real y Puertollano, y otros tres Talgos que adaptarán sus plataformas al nuevo ancho, y que pararán en todos los casos en las dos ciudades manchegas. La vía férrea está preparada para admitir velocidades de hasta 300 kilómetros por hora como máximo, pero lo normal será que los AVE circulen a una media de 250 y los Talgo a 200, lo que hará que inviertan casi una hora más en todo el recorrido.

Los precios para todo el trayecto oscilarán entre las 6.000 y las 16.500

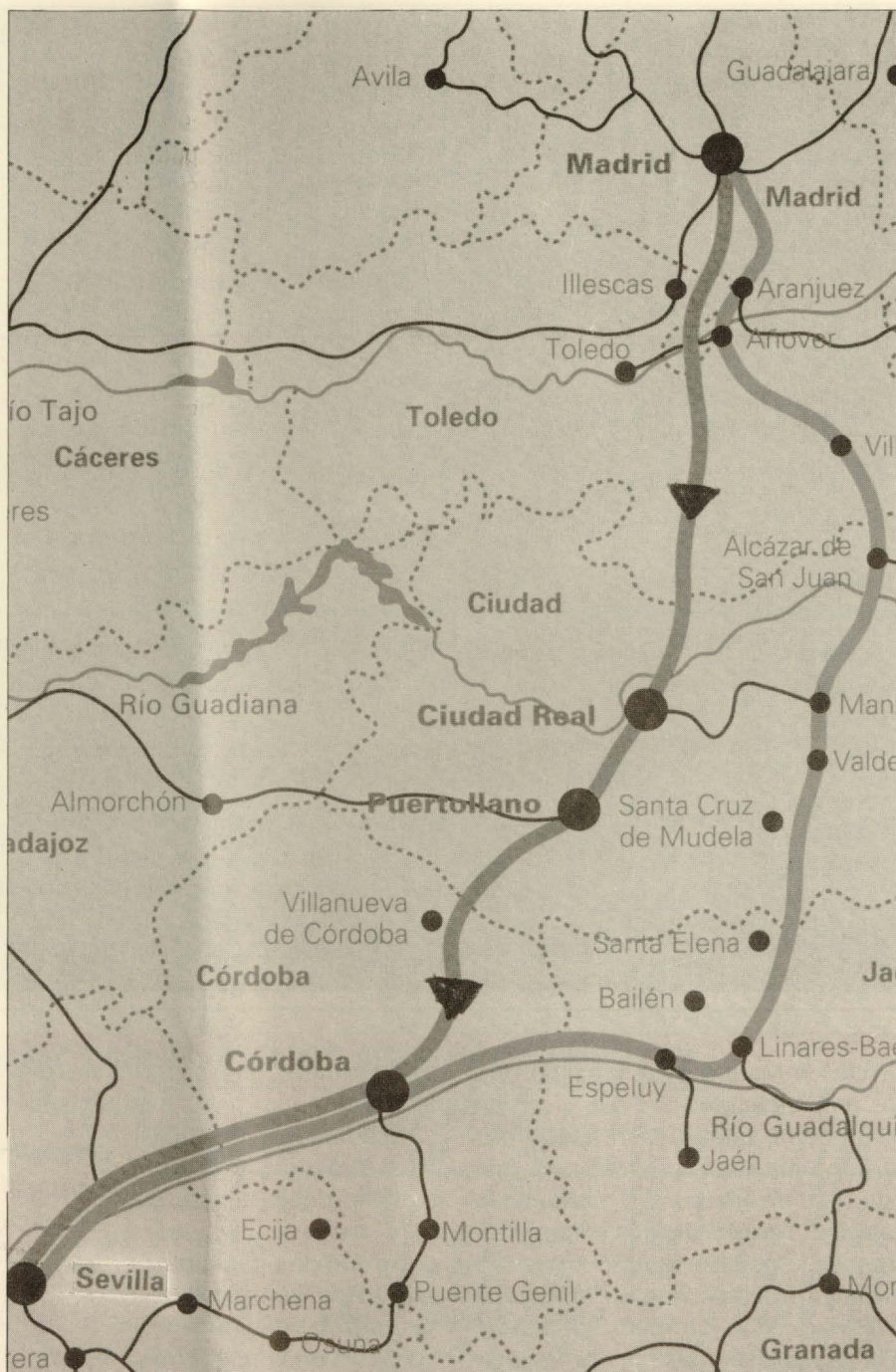
Durante la Expo de Sevilla circularán 6 trenes AVE de ida y 6 de vuelta y tres Talgos.

pesetas, según la clase en que se viaje, mientras de Madrid a Ciudad Real se podrá hacer por 2.000 pesetas, o 400 más en el caso de Puertollano, con las tarifas más bajas. Sin embargo, el número de trenes se refieren al período abril-octubre de este año, meses en los que se celebrará la Exposición Universal de Sevilla. La intención de Renfe es que la previsible menor demanda que habrá después alterará frecuencias y precios hasta que, finalmente, sean las leyes de la oferta y la demanda las que vayan ajustando horarios, número de trenes y tarifas.

Intercambiador

Otra faceta de gran trascendencia que tiene esta nueva vía es la posibilidad de que la utilicen otros trenes mediante el intercambiador de ancho que ya se ha instalado en Madrid y Sevilla y que, según las previsiones, estará listo en la estación de Ciudad Real para octubre de este año. Con ello, los viajeros procedentes de Badajoz y Mérida y con destino a Madrid, podrán hacer la mitad del trayecto a través de la nueva línea cambiando los ejes del convoy en Ciudad Real. Y lo mismo sucederá con los demás viajes que pasen por el tramo Madrid-Sevilla, aunque, desde luego, ello no impedirá que se siga utilizando la tradicional línea Alcázar, Manzanares, Valdepeñas, que continuará en servicio y con la misma frecuencia de trenes mientras la posible absorción de viajeros del AVE no aconseje cambios.

De cualquier manera, la línea de alta velocidad estará totalmente cerrada al tráfico de mercancías, de modo que es previsible que las tres citadas localidades de la provincia tengan que asumir ese movimiento, que se realizaba antes por Ciudad Real, una estación que se verá liberada de todo el movimiento de mercancías peligrosas procedente de



Puertollano gracias a los ramales de desvío hacia Miguelturra, que conectarán con Manzanares y Alcázar.

Para el caso concreto de Puertollano, la nueva línea no sólo ha supuesto la construcción de una nueva estación (aunque en el mismo lugar que la anterior, que divide la ciudad), sino que esta importante población, a sólo 60 kilómetros de

Andalucía, podrá tener viajes directos con esta región sin necesidad de subir hasta Manzanares o desplazarse a Mérida, para enlazar con el tramo sur. Ello es en sí mismo un gran avance para la ciudad, al margen incluso de que la línea admita gran velocidad. La gerencia en Ciudad Real del AVE calcula que las 350.000 personas que viajan anual-

Febrero-1992

mente desde la capital a Madrid se pueden duplicar con la entrada en servicio de la línea de alta velocidad, un incremento que se producirá, en gran parte, a costa de la carretera y, quizá, de un menor flujo por la línea Valdepeñas, Manzanares, Alcázar.

Nuevas estaciones

Para el próximo 15 de marzo está anunciada la operatividad al cien por cien de la nueva estación de Ciudad Real, aunque la de Puertollano ya lo está en parte desde principios de año. Si se cumplen los planes iniciales de Renfe, incluso en las estaciones, al menos en la de la capital, la línea AVE romperá viejos esquemas y traerá nuevos hábitos y costumbres en la manera de entender las comunicaciones, ya que no sólo habrá un aparcamiento subterráneo con capacidad para 90 vehículos, sino que dispondrá de una sala de reuniones para 80 personas

entendida como centro de negocios o encuentro de tipo profesional y empresarial, otra más reducida para 20 y cuatro despachos que, como las salas anteriores, se podrán alquilar para celebrar un encuentro con un cliente o una reunión de trabajo. La compañía ferroviaria se propone también destinar en la estación de la capital un área de 700 metros cuadrados para una tienda que permanezca abierta las 24 horas del día y que, al estilo de los "Vips" madrileños, ofrezca desde los periódicos del día, hasta una cinta de vídeo o un surtido de comidas y bebidas de urgencia. Si esta opción no saliera adelante por ausencia de una empresa que se decidiera a llevarla a cabo, la citada superficie se destinaría a tiendas convencionales.

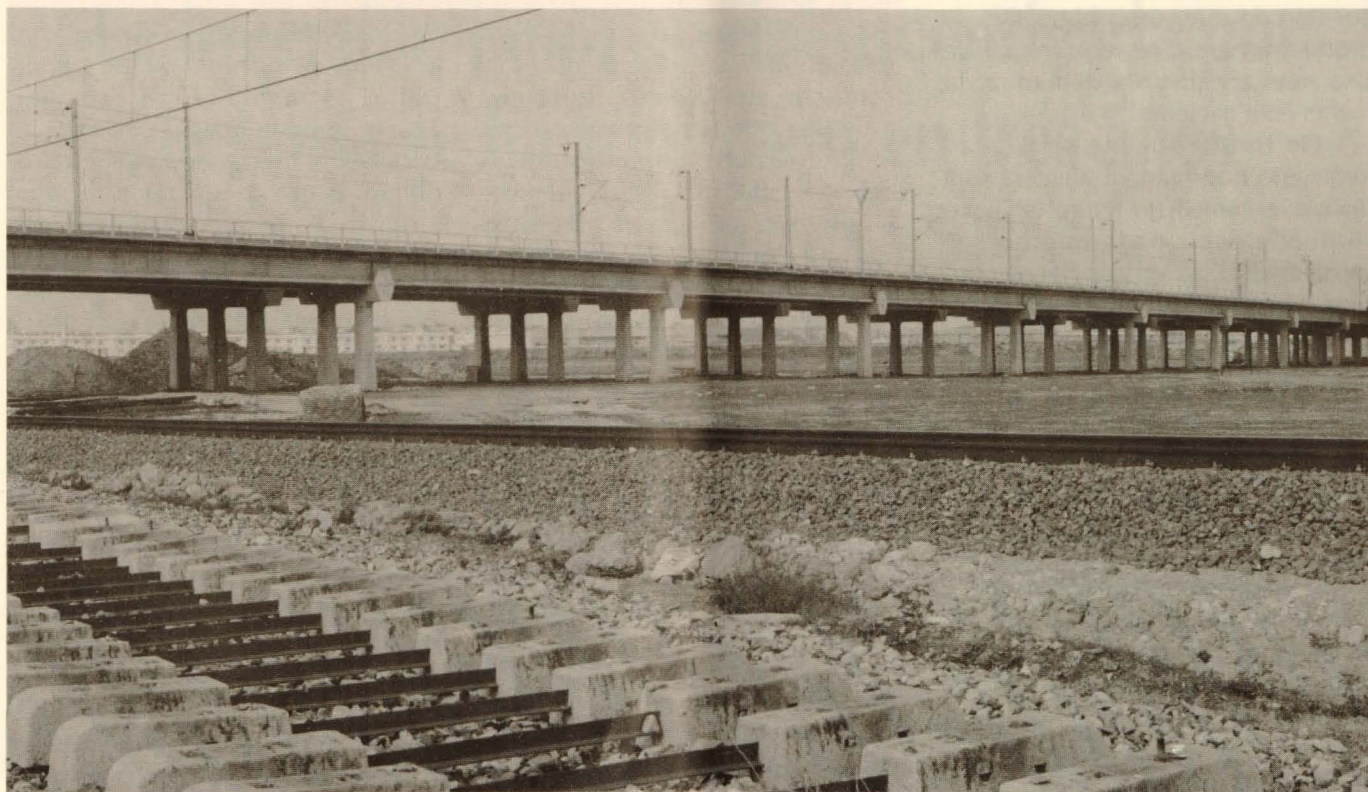
Carritos para llevar las maletas, restaurante, escaleras mecánicas,

banco y oficina de alquiler de vehículos son otros servicios previstos por esta nueva estación que, no sólo incorpora las ventajas de las modernas estaciones de ferrocarril, sino que más parece también un aeropuerto, del mismo modo

que incluso el tren ha tomado del avión las clases en que organiza a sus viajeros: Club, preferente y turista. Cada tren AVE tendrá capacidad para 329 personas, de las que 30 podrán viajar en la primera clase o club, que cuenta con una sala de reuniones con capacidad

para otras ocho, en preferente podrán ir 78 viajeros y el resto en la clase turista. Y si de romper moldes se trata, el AVE echará a andar en la estación cuando una orden electrónica así se lo indique al maquinista, con lo que se habrá acabado para siempre la imagen del jefe de estación, el silbato y la bandera roja. ➔

**Viajar de
Ciudad Real a
Madrid en el
AVE costará
2.000 pesetas
en la tarifa
más baja.**



El viaducto de Ciudad Real, un cerco de hormigón para la expansión urbanística de la capital.

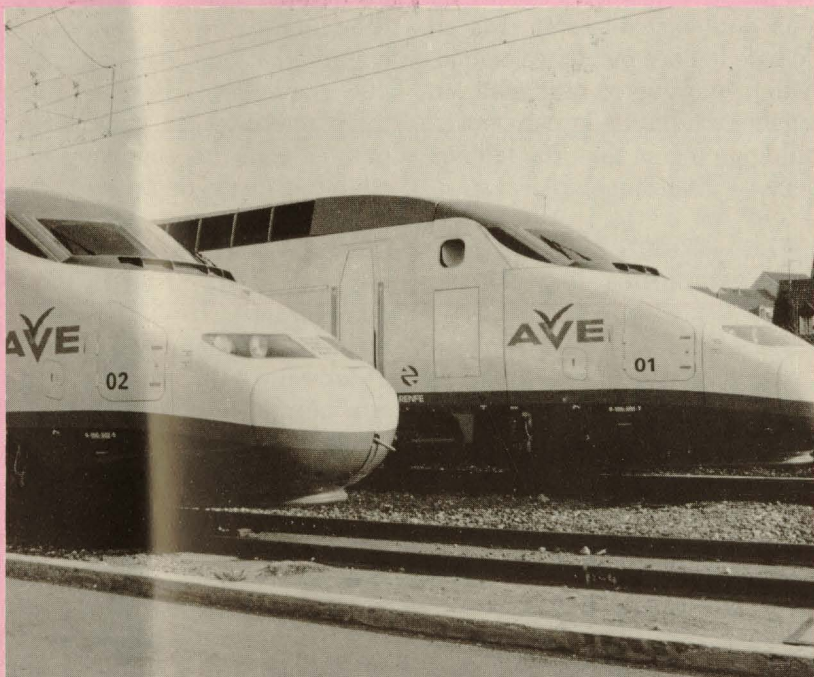
HERRERA PINA

Al contrario de lo que ha sucedido con Puertollano y Ciudad Real, donde el viaducto se ha erigido como una barrera de hormigón que alterará el normal crecimiento urbano de la capital, el AVE llegará a Córdoba y Sevilla sin alterar en absoluto su paisaje urbano, ya que en ambos casos su trazado será subterráneo al entrar en ambas ciudades y sólo volverá a la superficie cuando haya terminado de atravesar las dos urbes.

¿Y después de la EXPO?

La inauguración de la línea Madrid-Sevilla de alta velocidad coincidirá con el principio de la Exposición Universal de Sevilla, un acontecimiento que parece asegurar su éxito como servicio muy demandado y rentable. Lo que suceda después a partir del mes de octubre, cuando haya terminado el evento sevillano, nadie lo sabe, aunque la gerencia de Renfe en Ciudad Real cuenta con que, probablemente, se producirán reajustes en función de una nueva y distinta demanda, la meramente nacional.

De lo que suceda en Ciudad Real y de qué manera afectará esta línea a su inmediato futuro tampoco se puede decir nada que no sea especulativo, si bien que habrá cambios parece algo fuera de duda. La experiencia de otros países en los que se han instalado líneas de alta velocidad muestra que, como primera consecuencia de la rapidez de las comunicaciones, muchos viajeros se desplazan sin la idea de hacer noche fuera de casa. Pero después vendrán reacciones más trascendentes como, por ejemplo: Si Ciudad Real estará de Madrid tan cercana como Getafe, Guadalajara o Aranjuez, ¿será también una ciudad "dormitorio" de la gran urbe? ¿O acaso se convierta en un lugar privilegiado de atracción para quienes buscan calidad, y no nivel de vida? □



Un tren de altos vuelos

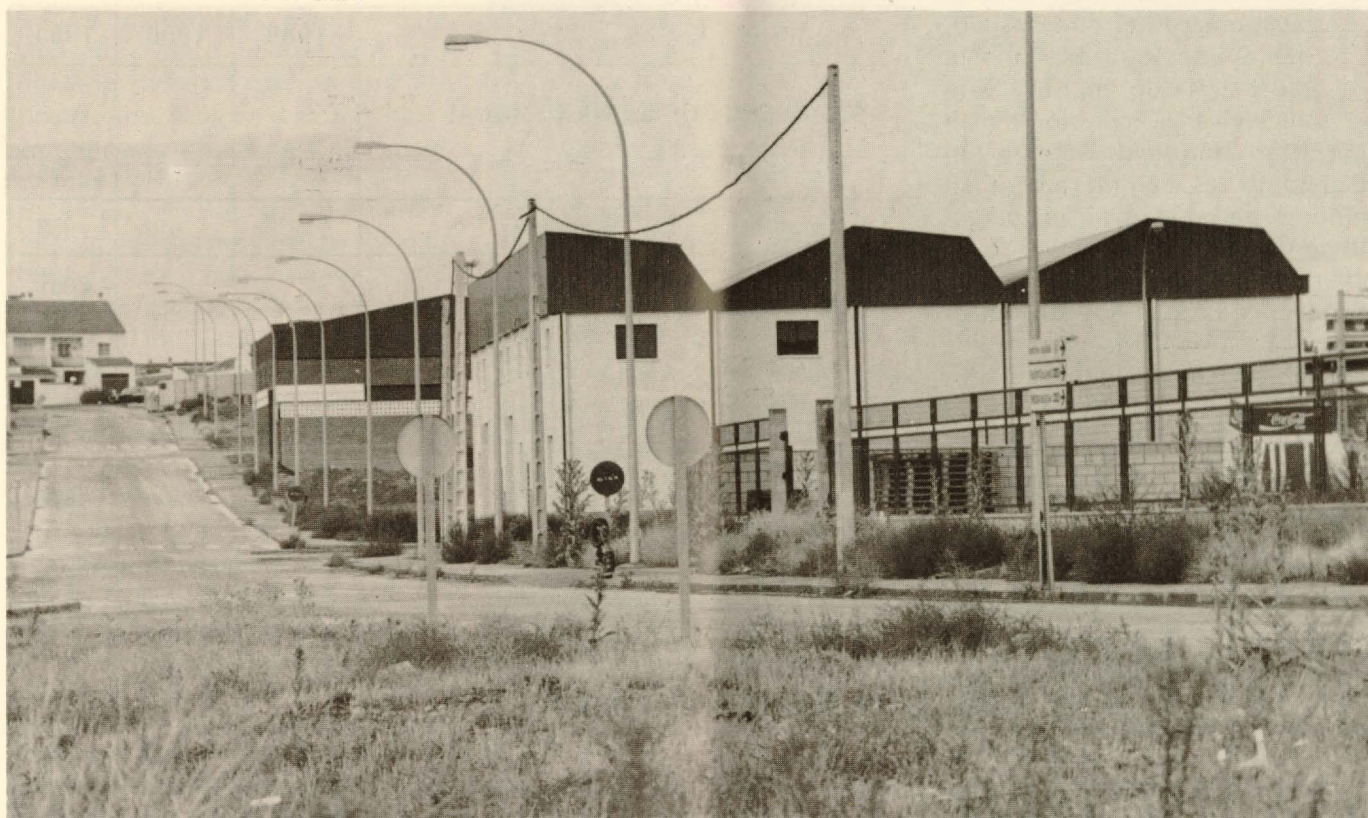
La primera diferencia de la línea de alta velocidad respecto a las demás españolas está en el ancho. Mientras que las tradicionales de Renfe miden 1.688 milímetros, la del AVE tiene sólo 1.435. Después, y esto ya es un baremo internacional, para que se considere de alta velocidad, ha de permitir desplazamientos a velocidades iguales o superiores a 250 km./h., lo que implica que las curvas del trazado han de ser mucho más abiertas. Actualmente existen en el mundo ocho países con líneas y trenes que superan los 200 km./h. El TGV francés, que es como el "padre" de nuestro TAV y que tiene el récord del mundo de velocidad con 524 km./h., realiza sus trayectos habitualmente entre 270 y 300 km./h., lo que constituye también la media más alta de todos cuantos se llaman en el mundo trenes de alta velocidad.

Además, también cuenta con este tipo de líneas rápidas: Japón, Italia, Alemania, Gran Bretaña, Estados Unidos, Suecia y la antigua URSS. Los trenes de estos cuatro últimos países son también los que circulan a menor velocidad (200 km./h.), mientras que Japón fue, en 1964, el primer país del mundo que introdujo esta rapidez en las comunicaciones por vía férrea.

En 1994 habrá una línea de este tipo entre Francia y Gran Bretaña, a través del Canal de La Mancha, con un recorrido de 37 kilómetros, un tren que se llamará el "Transmancha".

En sus 471 kilómetros de recorrido, el AVE tiene 287 pasos a distinto nivel, 16 kilómetros de túneles y diez viaductos, de los cuales el más largo es precisamente el de Ciudad Real, con casi un kilómetro de longitud. Sólo en nuestra capital hay una docena de pasos a distinto nivel realizadas con motivo de la nueva línea. ■

Febrero-1992



Las pymes de la provincia han encontrado su marco ideal en las ayudas de la Junta.

HERRERA PINA

La inversión empresarial incentivada por la Junta se ha triplicado en tres años

De 71 proyectos presentados en 1989 se ha pasado a 254 en 1991, con una inversión de 4.000 millones

La inversión empresarial acogida a las ayudas que presta el Gobierno Regional ha tenido un crecimiento espectacular en la provincia en los últimos tres años, hasta el punto de que tanto el número de proyectos presentados como los puestos de trabajo que generan se han multiplicado por tres en dicho período. Durante el año pasado, el departamento de promoción empresarial de la delegación de Industria y Turismo recibió

254 expedientes empresariales que contemplaban la creación de 958 puestos de trabajo y una inversión de 4.081 millones de pesetas, mientras en las subvenciones para autoempleo el número de expedientes fue de 575 con la generación de 596 nuevos puestos. Las peticiones para la línea de incentivos regionales, sin embargo, han descendido, si bien en 1991 la inversión prevista ascendió a 9.500 millones.

Hasta marzo del año pasado, las ayudas que prestaba la Consejería de Industria para incentivar la inversión tenían que estar comprendidas entre un mínimo de tres y un máximo de 20 millones de pesetas. Sin embargo, desde dicho mes el abanico se ha abierto hasta los 75 millones, con lo que las ayudas que otorga el Estado a través de los incentivos regionales han perdido bastante interés para el empresario manchego, dado el tamaño habitual —pequeño y mediano— de las empresas de la provincia, que parecen haber encontrado en ese entorno el marco ideal para llevar a cabo sus proyectos.

El análisis de los sectores de actividad hacia donde se canalizan estas inversiones confirma el carácter terciario o de servicios que está adquiriendo nuestra economía, ya que más de la mitad de los proyectos empresariales presentados en 1991 y el 50 por ciento de toda la inversión prevista corresponden al comercio, restaurantes, hostelería y reparaciones, un área que abarca el comercio al por menor y al por mayor, los intermediarios del comercio, la recuperación de productos, restaurantes y cafés sin hospedaje, hostelería y reparaciones. El comercio al por menor acapara por sí solo la tercera parte de las inversiones de este grupo.

El segundo sector en importancia es el de la industria manufacturera, ya que los proyectos presentados preveían una inversión ligeramente superior a los mil millones de pesetas, siendo el apartado de madera y corcho el más importante del conjunto. Por último, el grupo de industrias transformadoras de los metales, con 514 millones de pesetas de inversión, es el tercero en importancia. Este apartado incluye la fabricación

	1989	1990	1991
AYUDAS DEL GOBIERNO REGIONAL			
Expedientes presentados	71	161	254
Puestos de trabajo	279	619	958
Inversión (en millones)			
Comercio, restaurantes, hostelería y reparaciones			2.181
Industrias manufactureras			1.025
Industrias transformadoras de los metales, mecánica de precisión			514
Extracción y transformación de minerales no energéticos. Industria química			137
Construcción (excluida edificación)			82
AUTOEMPLEO			
Expedientes presentados		402	575
Puestos de trabajo		453	596
INCENTIVOS REGIONALES (Ayudas del Estado)			
Expedientes presentados		36	14
Puestos de trabajo			458
Inversión			9.516

Desciende el interés por las ayudas del Estado, que quedan para las grandes inversiones

de productos metálicos (excepto máquinas y material de transporte), construcción de maquinaria, equipo mecánico y material eléctrico, y la fabricación de material electrónico.

Este conjunto de subvenciones, primero llamadas para pymes dado el pequeño volumen de inversión prevista y luego genéricamente de empresas, puede obtener hasta una ayuda máxima a fondo perdido del 30 por ciento del importe de la inversión,

aunque lo más habitual es que oscilen entre un 15 y un 20 por ciento. Los datos facilitados por la Delegación de Industria se refieren exclusivamente a proyectos presentados, ya que algunos se encuentran aún en fase de estudio para su eventual aprobación. No obstante, el departamento de promoción empresarial suele aprobar prácticamente todos los proyectos que se le presentan, siempre que cumplan todos los requisitos exigidos y favorezcan el desarrollo económico y del empleo de la provincia, tal y como recoge la normativa que regula las ayudas.

Febrero-1992

La ya referida orden de la Consejería de Industria de marzo del año pasado, que amplió las inversiones subvencionables hasta 75 millones, admitía en el preámbulo que "la política de atracción e incentivación de las inversiones industriales desarrollada en los últimos años ha producido importantes y visibles resultados en el desarrollo industrial de Castilla-La Mancha, tanto por el alto interés tecnológico de los sectores productivos en los que se materializaron estos proyectos, como por el volumen del empleo creado".

Las ayudas van dirigidas a "empresas ya creadas o de nueva creación, cualquiera que sea su forma jurídica (...) y que contribuyan positivamente al desarrollo de la estructura empresarial de la región", añade textualmente dicha norma, que exige al promotor de la iniciativa una aportación mínima del 30 por ciento de la inversión aprobada y la creación de nuevos puestos de trabajo, a excepción de los proyectos de modernización, en los que se exige que se mantengan el mismo nivel de empleo.

Empresario y empleado

Por lo que se refiere a las ayudas destinadas al autoempleo, casi todas promovidas por personas que serán a la vez el empresario y empleado, se observa también un aumento muy notable, ya que mientras en 1990 se presentaron 402 expedientes con la creación de 453 puestos de trabajo, un año después las cifras eran de 575 y 596 respectivamente. Estas subvenciones van destinadas, generalmente, a personas que deciden crear una empresa como salida a su situación de paro y se otorgan tanto si el promotor está cobrando el desempleo como si no tiene ningún tipo de respaldo del INEM. En el primer caso, puede solicitar que se le abone todo el dinero que le corresponda percibir durante el tiempo en

"Nos inundan"

La gran aceptación que están teniendo las ayudas a la inversión empresarial en la provincia ha provocado tal crecimiento de la demanda (57% de incremento del 90 al 91) que entre los funcionarios encargados de gestionarlas no es difícil oír expresiones como "nos inundan", o contemplar mesas de trabajo rebosantes de carpetas que sólo dejan al técnico un reducido lugar para des-

envolverse. La rapidez en la resolución de los proyectos y la efectividad de las ayudas son sin duda la clave de este éxito, aun a sabiendas de que el empresario conoce que el dinero oficial sólo llegará a medida que se vayan cumpliendo sus planes de inversión. La orden de marzo de 1991 de la Consejería de Industria estableció, además un amplio abanico de actividades susceptibles de

subvención, entre las que se encuentran desde la adquisición de los terrenos necesarios para llevar a cabo el proyecto, hasta los trabajos de planificación e ingeniería del mismo, las naves, oficinas o almacenes que se construyan, la adquisición de los bienes de equipo y de transporté, el mobiliario o los equipos informáticos necesarios para llevar adelante la idea empresarial. □

que se le ha concedido el subsidio por encontrarse en paro.

Las ayudas para autoempleo suelen contemplar inversiones comprendidas entre un millón y medio y tres millones y la media de puestos de trabajo que generan oscila entre uno y dos.

Si se suman las dos citadas líneas de ayuda, ambas otorgadas por el Gobierno Regional, la inversión empresarial generada el año pasado en la provincia se sitúa en torno a los cinco mil millones de pesetas, una cantidad que parece impensable en un ejercicio tan cercano como el de



La mayor parte de la inversión corresponde al sector comercio.

HERRERA PIÑA

1989, año en el que se presentaron tan sólo 71 expedientes que, para recibir subvención, debían contemplar una inversión no superior a 20 millones de pesetas.

El interés de los empresarios por los incentivos a la inversión empezó a manifestarse ya durante 1990, ejercicio en el que el número de expedientes superó en más del doble a los presentados el año anterior, y en el que la inversión total se aproximó a los tres mil millones de pesetas. La demanda fue tal que cuando aún quedaba más de un mes para que concluyera el año se agotó por completo la partida que el Gobierno Regional había destinado a este fin, de manera que algunas demandas tuvieron que ser aplazadas para que entraran en la partida del año siguiente. Entonces, como en 1991, el sector servicios, y especialmente el comercio, fue la actividad que más solicitudes presentó.

Incentivos regionales

Sin embargo, las ayudas con el mismo fin que otorga el Estado a través de los incentivos regionales, un proyecto que sustituyó al Gran Área de Expansión Industrial, han mostrado una trayectoria descendente en cuanto al número de expedientes, aunque no así respecto al volumen total de inversión. Esta línea ofrece ayudas a partir de los 15 millones de inversión, sin

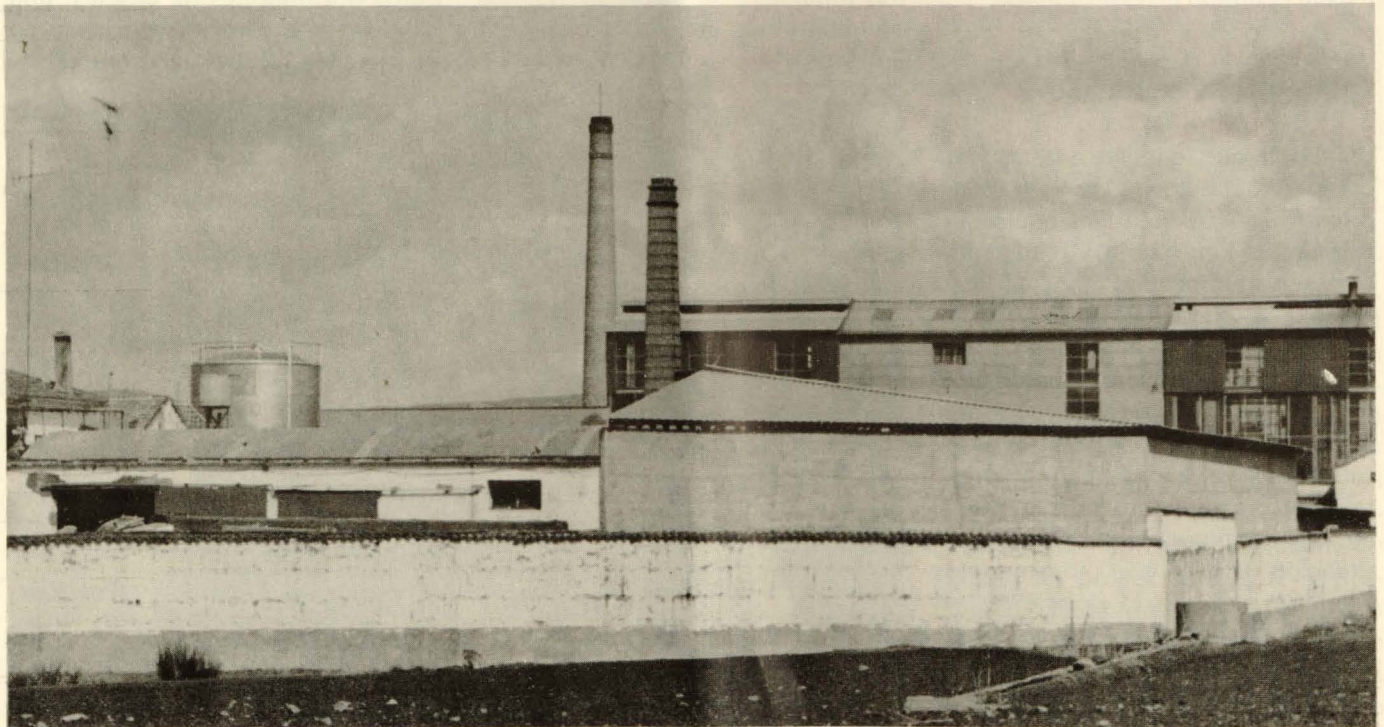
límite superior y, generalmente, acoge a los proyectos de gran envergadura. Este hecho, junto al mayor tiempo que tardan en resolverse los expedientes (los de la Junta oscilan entre dos y tres meses) ha llevado a los empresarios de la provincia a volcarse en las subvenciones de la Consejería de Industria.

Así, durante el año pasado, y siempre según los datos facilitados por la delegación provincial, el total de solicitudes fue de 14, frente a 36

del ejercicio anterior, si bien el volumen total de inversión prevista asciende a 9.500 millones de pesetas, con una previsión de puestos de trabajo de 458. En el sector agrario se presentó una sola demanda de ayuda, en el industrial nueve y en el de servicios, entendiéndose por tal la actividad empresarial que no extrae materiales ni los transforma, tres. Todos estos proyectos los tramita la delegación de Industria, aunque los resuelve el Gobierno central.

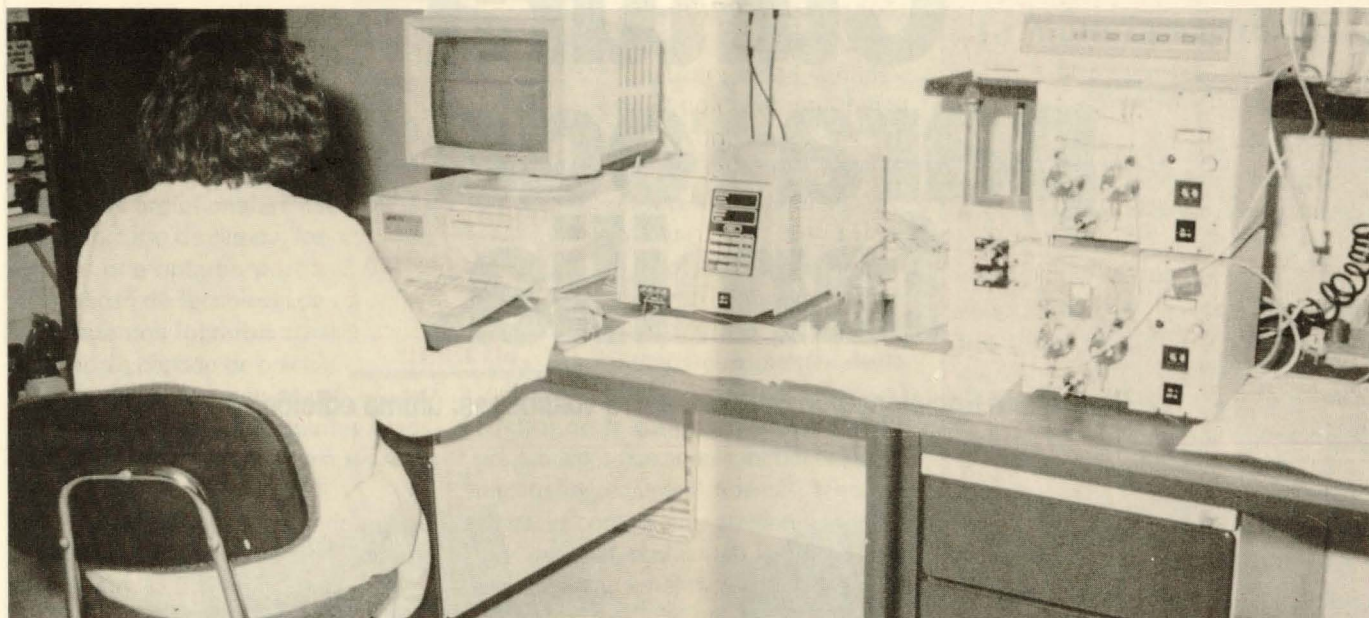
Los incentivos regionales, pensados principalmente para atraer hacia la región grandes inversiones foráneas, mejoraron sustancialmente respecto a la Gran Área de Expansión Industrial, ya que el total de ayudas pasó del 30 al 50 por ciento de la inversión prevista, inversiones que se pueden realizar en cualquier municipio de Castilla-La Mancha, y no sólo en 118. La nueva orientación introducida por la mencionada ley de incentivos declaró 86, en lugar de 50 municipios como de preferente localización industrial, circunstancia que facilita una mayor obtención de ayudas. □

Las ayudas van dirigidas a "empresas ya creadas o de nueva creación".



Sólo una pequeña parte de la inversión va destinada al sector industrial.

Febrero-1992



Instalaciones del laboratorio de Tecnología de los Alimentos.

Los expertos en tecnología de los alimentos empiezan a llamar a la puerta de las industrias

Alimentos "tecnológicos"

El cuidado de la composición química, cualidades sensoriales y tipificación de los alimentos está adquiriendo un carácter científico y universitario en nuestra provincia. Desde hace dos años, la Facultad de Químicas otorga la especialidad de Tecnología de los Alimentos y la propia Universidad va asentando, poco a poco, el laboratorio que inauguró hace un año para asesorar a los empresarios del sector agrícola y alimentario.

Quienes trabajan en esta nueva disciplina incipiente creen que las exigencias del consumidor, los cambios de gustos, la importancia de los alimentos dietéticos y los controles y competencia de los mercados exteriores, acabarán por hacer imprescindible el consejo y supervisión de estos profesionales. Por ahora, apenas una decena de empresarios se han acercado por el laboratorio para interesarse por sus funciones.

¿Puede alterar la renovación de la maquinaria productiva o el envase el sabor, el color u otras cualidades del producto y repercutir negativamente en su venta? ¿Hasta qué punto es importante el hecho de que una galleta sea crujiente? ¿Qué importancia puede tener en un vino su color, al margen de su calidad y crianza? ¿De qué manera afecta a las características sensoriales de un producto transformado un corte de fluido eléctrico en las instalaciones de refrigeración? ¿Cómo lograr que un tomate tenga un color vivo y atractivo para darle más gan-

cho en el mercado? ¿Se puede hacer una mermelada baja en calorías para atender la demanda de quienes cuidan su línea sin restarle el atractivo sabor que tenía antes?

La profesora Dolores Cabezudo, directora del departamento de Ciencia y Tecnología de los Alimentos, situado en la Escuela de Ingenieros Agrícolas de Ciudad Real, se hace preguntas de este tipo para explicar la tarea que puede llevar a cabo este centro en favor de las industrias agroalimentarias de la provincia. Empresas multinacionales del sector alimentario tienen asumida desde hace

tiempo la importancia de estas cuestiones y, de hecho, cuentan con su propio laboratorio de experimentación. Sin embargo, la Tecnología de los Alimentos como disciplina académica es todavía joven en España. En la Universidad de Castilla-La Mancha ya han salido dos promociones (unos 30 jóvenes) con la licenciatura de Químicas y la especialidad antes citada. La Universidad quiere hacer de la Tecnología de los Alimentos una carrera independiente, en vista de la importancia que concede a estos conocimientos en una provincia y una región donde los

Cultura para toda la familia.

Diccionario Enciclopédico ESPASA en 18 volúmenes, última edición.



Por sólo
2.946 PTAS.
al mes

CREDITO CULTURAL	
Precio del Diccionario Enciclopédico ESPASA	165.000 Ptas.
Precio Especial	65.000* Ptas.
AHORRO DEL 61%	100.000 Ptas.

* La financiación está sujeta en 27 mensualidades de 3.946 ptas. cada una, comprendidas de principal e intereses.

**SOLICITELO
EN CUALQUIERA
DE NUESTRAS
OFICINAS**



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

Febrero-1992

productos agrarios y alimentarios tienen tanta importancia.

Cabezudo explica que hasta ahora se ha observado una reacción positiva de las empresas de este sector ante los nuevos profesionales. Ya en quinto curso de carrera, los jóvenes que optaron por la especialidad de Tecnología de los Alimentos lograron con facilidad un período de prácticas remuneradas en empresas de la provincia, y en bastantes casos, éstas optaron por continuar con sus servicios.

Sin embargo, el laboratorio aún no ha realizado trabajos completos de asesoramiento, si bien su directora no se queja de la demanda o interés que ha suscitado dada su corta vida y la escasez de medios con que cuentan. Actualmente trabajan en este centro siete profesores del departamento y se espera que cuando se incorporen otros cuatro que están pendientes de hacerlo, el laboratorio pueda dedicar más tiempo al asesoramiento de empresas, ya que actualmente la docencia absorbe buena parte de su trabajo.

Dotación

Las previsiones de la directora apuntan a que a lo largo del próximo año, el laboratorio pueda contar con toda la dotación material y humana necesaria para cumplir con todos sus objetivos, lo que hará que parte de sus instalaciones se encuentren en el Centro de Alta Instrumentación Científica que se está construyendo, y en el edificio de la nueva facultad de Químicas, también en construcción.

“Lo más importante para un industrial que cuente con nuestro consejo es tener la seguridad de que su producto está téc-

La Universidad ha formado ya a dos promociones de Químicos especializados en esta materia.

nicamente respaldado”, explica Dolores Cabezudo. “La Universidad —añade— tiene un papel de árbitro, nuestros informes son confidenciales, después el empresario podrá o no hacer caso de ellos. Tampoco pensamos en hacerle la competencia a laboratorios privados. Somos conscientes de la importancia que tiene el control de la calidad y de las nuevas posibilidades que abre la introducción de nuevos ingredientes. Además, tenemos contacto con los consumidores y podemos informar también de las reacciones que provocan en el mercado ciertos productos”.

Los primeros contactos que han tenido hasta ahora los profesores del departamento proceden de empresas elaboradoras de mazapán, vino y vinagre. Otro tema sobre el que han tenido las primeras demandas de asesoramiento se refiere al recubrimiento de depósitos destinados a almacenar alimentos.

“Todo nuestro trabajo es muy reciente, pero estas instalaciones pueden suponer un gran nivel técnico para las industrias”, afirma la profesora Cabezudo. □

La importancia de los sentidos

Aceptar el asesoramiento de un experto en tecnología de los alimentos puede empezar por el simple hecho de presentarle un producto y saber si tiene algún defecto para su correcta salida al mercado, y en caso positivo, cuál sería la manera de corregirlo. Pero además, el técnico puede entrar también a valorar la calidad del equipo industrial que se utiliza para elaborarlo y sus consecuencias, positivas o negativas, sobre el resultado final. El laboratorio centra su análisis en todo tipo de alimentos, bebidas y condimentos y valora todas las características relacionadas con los sentidos (sabor, color, olfato, textura), su composición química y, si es necesario, su tipificación como producto específico que, en consecuencia, merece una presentación distinta.

Si se cumplen todas las previsiones de la Universidad sobre este laboratorio, su progresiva dotación de medios materiales y humanos terminará con unas pequeñas instalaciones donde los profesores puedan elaborar alimentos y experimentar con ellos. □



Sala de cata del laboratorio.



Del horno tradicional se ha pasado a las cámaras de fermentación controlada.

La industria panadera se renueva y amplía las variedades de su producción

Los empresarios de este sector ven su futuro con optimismo y quieren crear una cultura en torno al pan

Limitados por el carácter perecedero del producto y por el estancamiento del consumo, los empresarios del sector de panadería y bollería viven con la certeza de que su mercado –local y provincial– no ofrece grandes posibilidades de expansión, pero tampoco facilidades para la entrada de industrias de fuera. De manera que la adaptación y la renovación parecen ser dos claves fundamentales para un gremio, en gran parte artesanal y familiar, que tiene el privilegio de estar asentado en una provincia que produce una variedad de trigo –chamorro– muy estimada, y que quiere crear una cultura en torno al pan, a semejanza del vino y el queso. “La bollería ha sido un escape para nosotros en los tiempos en que retrocedía el consumo per cápita de pan”, afirma Emilio Madrid, presidente de la Asociación Provincial de Panaderías.

A pesar de los citados condicionantes, los empresarios de este sector no se muestran especialmente preocupados por el futuro ni por los aires liberalizadores que vive España desde que ingresó en la Comunidad Europea, pues saben que uno de los principales atractivos del producto que elaboran es el hecho de que sea fresco, del día, y eso les impide a ellos contar con clientes muy alejados, pero lo mismo les sucede a sus competidores foráneos. Además, los nuevos hábitos y tendencias tampoco les han sorprendido. En la provincia existe una creciente oferta de variedades de pan, incluido el integral y el de molde.

Febrero-1992

Dentro de este sector, compuesto por unas 350 empresas, 800 trabajadores y casi dos mil puntos de venta, existe apenas una docena de industrias de gran tamaño, que consumen diariamente más de 2.500 kilos de harina y que centran su producción, como casi todo el gremio, en la barra de 260 gramos. Sólo en el área de Tomelloso y La Solana persiste la costumbre del pan tradicional.

“Nuestro mercado está limitado por el consumo, que estimamos en unos 150-180 gramos por persona y día –explica Emilio Madrid– y en los últimos años estamos observando una desaparición de pequeñas empresas, que son absorbidas por otras. A nosotros –sigue diciendo– también nos ha afectado la llegada de las grandes superficies, que elaboran y venden productos de panadería y bollería los domingos”. De hecho, esa fue una de las razones principales que llevó a esta asociación empresarial a introducir la posibilidad de que se pueda cocer pan los domingos, como así se recogió finalmente en el convenio colectivo. La competencia que se había producido entre las propias empresas, algunas de las cuales habían ampliado ya su calendario laboral, latía también en esta demanda de la asociación, que se queja de la

competencia desleal que están realizando algunos supermercados que, al no vender el pan embolsado, no cumplen la normativa sanitaria.

Renovación

En los últimos años, los empresarios de panadería no sólo han entrado a elaborar pan de molde y para otros consumos, forzados por la competencia del exterior, sino que han llevado a cabo una importante renovación de sus instalaciones, hasta el punto de que el propio Emilio Madrid, directivo de Ceopán y representante de España en la Unión Internacional de Panadería y Pastelería, asegura que las fábricas de la provincia no tienen nada que envidiar de las del resto de Europa. “Tecnológicamente estamos muy bien, muchas empresas están poniendo cámaras de fermentación controlada, lo que les permite aumentar la calidad del producto, como sucede con el vino, y facilita mucho la labor de los trabajadores. Estas cámaras evitan que se produzca una fermentación precipitada del pan”.

La escasa cosecha de los últimos años ha obligado a los harineros a importar trigo.

“El futuro de nuestro sector –dice el presidente de la asociación– yo lo veo bien, soy optimista. En Ceopán queremos crear una cultura del pan para que el consumidor sepa distinguir las distintas variedades y saber cuál puede ser la más apropiada en cada momento y en cada plato. Porque, aunque la gente no lo conozca, lo mismo que cierto tipo de consumos y platos deben ir acompañados de una variedad específica de vino, también sucede así con el pan. Muchos platos típicos de nuestra provincia serían inconcebibles sin el pan”.

Algunos empresarios de este sector, convencidos de esa cultura y variedad de la que habla el presidente de la asociación, se han decidido a abrir establecimientos a los que han llamado boutique del pan. La escuela de panadería abierta recientemente en la sede de la Confederación Provincial de Empresarios va a ser un punto fundamental en este objetivo, al formar a profesionales en nuevas técnicas y, sobre todo, en la amplia gama de productos que ha ido comercializando este sector empresarial.

La creación de estas boutiques puede ser, además, el principio de una fusión completa entre panaderos y pasteleros, no sólo en lo referente a comercialización, también en la elaboración, hoy claramente diferenciada a efectos legales y de asociacionismo empresarial, aunque, según Emilio Madrid, en la mayoría de los países europeos no se concibe esta separación de sectores.

Normalmente, estas empresas siempre se abastecen de los trigos y harineros de la provincia y otras zonas limítrofes, si bien la escasez de las cosechas de los últimos años ha obligado a las fábricas de harina a importar la materia prima de Francia o Inglaterra, trigos que se mezclan luego con el autóctono para lograr un buen producto final. □



AGUSTIN DOMENECH. "PANADERIA"

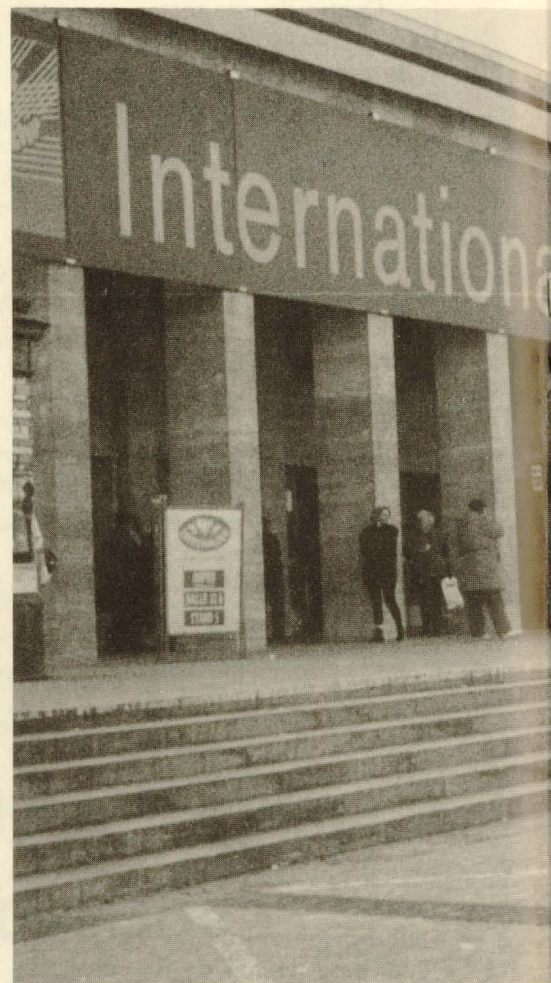
Rincón típico manchego hecho a base de pan.

Berlín: Diez verdes días de enero

Tras la experiencia positiva de la Semana Verde, la Cámara asistirá este año a las ferias de Barcelona, París, Londres, Burdeos y Múnich

La asistencia a la Feria Agroalimentaria de Berlín (Semana Verde), un certamen del que la Cámara de Comercio ha sacado varias conclusiones alentadoras, ha confirmado a esta institución su propósito de fomentar entre los empresarios de la provincia la necesidad de salir al exterior para exportar y aprovechar las ventajas que ofrecerá el mercado único europeo. Porque en esos diez días en la capital alemana, las ocho empresas que han asistido no sólo han realizado múltiples contactos comerciales, también han tenido la ocasión de contrastar los productos y estrategias de las 61 naciones que han participado, han escuchado los consejos de los agregados comerciales españoles en Alemania y han comprobado la buena aceptación que tienen nuestros productos agroalimentarios entre los consumidores germanos. Las próximas citas feriales de carácter internacional serán Barcelona y París, ambas agroalimentarias y ya confirmadas, las vinícolas "London Wine Trade Fair", de Londres y "Vibexpo", de Burdeos e "Imega", en Múnich, también de alimentación.

El pasado 20 de enero, cuando la Semana Verde se encontraba ya en su cuarto día, el presidente de la Cámara, Juan Antonio León, y el de la comisión de comercio exterior, Emilio Madrid, participaron en una reunión con los agregados comerciales de España en Dusseldorf, Berlín y Bonn. Cuando le preguntaron la razón por la que estas delegaciones españolas en Alemania habían realizado estudios sobre la posible penetración comercial de algunos productos españoles en ese mercado, y no habían hecho nada acerca del vino, el queso manchego o las conservas, los agregados contestaron enseguida: Los productores de cava catalán, de vinos de Rioja o Jerez, o de conservas de pescado -vinieron a decir- ya habían estado otras veces en ferias alemanas, habían realizado misiones comerciales a ese país y, en definitiva, habían generado en ellos la necesidad de moverse y apoyarlos. De modo que la conclusión no pudo ser más rápida. Los directivos ciudarraleños se apresuraron a apro-



vechar la ocasión para pedirles atención hacia nuestros productos, pero también se reafirmaron en su idea inicial de que hay que salir al exterior para relacionarse e ir abriendo camino en un continente donde la competencia y el mercado no regalan nada.

Posible participación en el certamen alemán de Hannover, dedicado a la subcontratación

La Semana Verde berlinesa es un inmenso escaparate de razas, culturas gastronómicas y técnicas comerciales, en donde resulta difícil no aprender nada, porque entre los miles de personas que pasan por allí hay importadores, comerciantes mayoristas y minoristas y, sobre todo, miles de consumidores dispuestos a degustar todo lo que se les ofrezca o inclu-

Febrero-1992



Entrada al palacio ferial de Berlín y vista parcial de los expositores de Ciudad Real.

so a comprar y preguntar en qué tienda pueden encontrar aquello que les ha agradado. Para las empresas que tienen ya introducido su producto en Alemania, es una oportunidad única para venderlo directamente al consumidor y generar en él el deseo de comprarlo, mientras que aquellas que empiezan tienen la ocasión de hacer imagen y empezar a llenar su agenda de contactos.

Para los berlineses, la Semana Verde es toda una institución en su ciudad, que les ofrece la posibilidad de conocer lo mismo un vino de Corea, como una mermelada de Irán. Y todo ello en un certamen donde se puede mostrar la mercancía, sin más, a la espera de que llegue el comprador, o donde también vale venderla con altavoces y azafatas que "tiran" del posible comprador hacia el

stand, o con bailes regionales, concursos o "actores" que simulan un tipismo al que se asocia una cerveza, un vino o un licor. Muchas empresas cocinan en el propio stand lo que luego venden o dan a probar, de manera que la Semana Verde es también una confusión de olores y una invitación constante a experimentar nuevos sabores.

La asistencia a esta feria, que tuvo lugar entre los días 17 a 26 de enero, sirvió también para que los directivos de la Cámara, como los propios empresarios, se dieran cuenta de la importancia de la calidad en un producto alimentario y de cómo este factor es mucho más importante que el precio a la hora de realizar

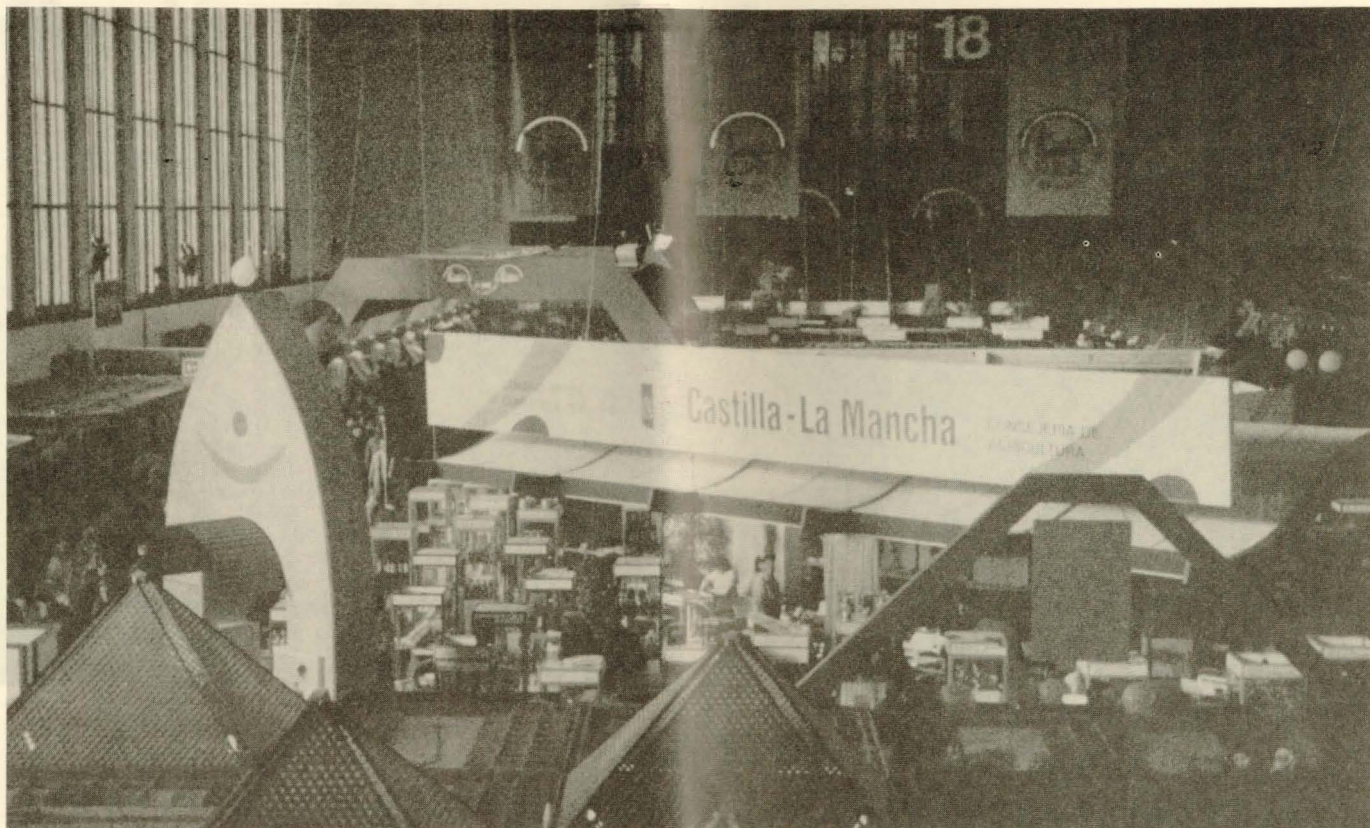
contratos comerciales, pues el alto nivel de vida en un país como Alemania marca una gran exigencia en los consumidores. El director de la oficina comercial de España en Dusseldorf, Emilio Carmona, fue rotundo a este respecto: "La exportación de vinos a granel -dijo- genera muy mala imagen del país o la región que los suministra, hay que venderlo embotellado".

Pero no basta con que nuestras empresas elaboren productos de gran calidad si luego no aciertan con una buena estrategia comercial y

La Cámara de Comercio ya ha contratado un stand propio de 115 m² en la Agroalimentaria de Barcelona.

una promoción que cale realmente en el consumidor. Los agregados comerciales se lo dijeron muy claramente al consejero de Agricultura, Fernando López Carrasco, y a los

directivos de las cámaras manchegas que participaron en la citada reunión: La ecología se estaba imponiendo en el consumidor centroeuropeo, muy reticentemente a la hora de aceptar productos que no llevaran el sello fidedigno de "naturales".



Vista general del stand de Castilla-La Mancha

Los diplomáticos españoles destacados en Bonn, Dusseldorf y Berlín añadieron que sólo moviéndose en el exterior y participando en ferias como esta se puede transmitir al consumidor la cualidad natural de los alimentos de nuestra región. Y prueba de ello es que otros países pequeños y, por tanto, forzados a una agricultura intensiva, con fuertes tratamientos químicos de la tierra y otros medios artificiales de producción, habían logrado, sin embargo, una gran penetración comercial en ese país y en centroeuropa gracias a su insistente y agresiva política comercial exterior.

Nuevas citas feriales

Después de la experiencia berlinesa, la Cámara de Comercio e Industria ha perfilado ya su programa de asistencia a otros certámenes

internacionales. Y hasta tal punto le ha dado importancia a esta tarea de promoción exterior que, a pesar de su reducido presupuesto, la institución está dispuesta a cargar con la mayor parte de los gastos de estas salidas si, finalmente, no hubiera acuerdo con las instituciones de las que espera colaboración.

La Corporación de la calle de la Lanza parte de la base de que la coordinación entre la Consejería de Agricultura y las cuatro cámaras manchegas, experimentada con éxito en Berlín, puede ser una buena manera de organizarse para salir al exterior, como lo ha admitido el propio López Carrasco. Pero, además, cuenta con el apoyo del Patronato de Promoción de Intereses Provinciales (PPIP), con quien acordó

quien acordó a finales del año pasado que el dinero que se invertía en la Semana de la Provincia se iba a destinar este ejercicio a la promoción exterior, lo que puede incluir también misiones inversas o visitas de empresarios de otros países a nuestra provincia.

Al cierre de este número, la institución cameral ya tenía confirmada su asistencia, en colaboración con la

Consejería de Agricultura, a la Feria Agroalimentaria Internacional de Barcelona, que se celebrará en marzo, y a "Sial", un certamen parisino dedicado al mismo sector y con gran renombre entre los profesionales, que se celebrará en el mes de octubre. La Cámara de Comercio ya ha reservado su propio stand, de 115 metros cuadrados, en Barcelona.

**Todas las ferias
elegidas son
profesionales y
están dedicadas al
vino o a la
agroalimentación
en general.**

Febrero-1992

Para este año están también en la agenda de la institución la "London Wine Trade Fair", una feria londinense especializada en vinos, que tendrá lugar en el mes de mayo, "Vibexpo", también dedicada al mismo producto y que se celebra en Burdeos, gran región vinícola francesa, en junio y, finalmente, "Imega", un certamen agroalimentario que se desarrolla en Múnich (Alemania).

Todos estos certámenes son estrictamente profesionales y el hecho de que estén relacionados con el sector agroalimentario responde a la importancia que estas empresas tienen en el conjunto de exportaciones de la provincia.

Responsabilidad

A la espera de que se concrete la colaboración con otras instituciones en los casos de Londres, Burdeos y Colonia, la Cámara seguirá adelante con el esquema de colaboración con las empresas que ya experimentó en Berlín, de manera que los que asistan a estas ferias se harán cargo de una parte de los gastos, con lo cual habrá riesgo y responsabilidad de los asistentes. En cualquier caso, esta financiación de las empresas no será una carga muy pesada para las más pequeñas pues, por ejemplo, la participación en Berlín, ha supuesto un desembolso aproximado de 100.000 pesetas por empresa, incluyendo todos los gastos feriales, alojamiento y viaje, que han contado con la subvención de la Consejería de Agricultura y la propia Cámara.

Por ahora, directivos del PPIP ya han mostrado su visto bueno al calendario de ferias que ha elaborado la Cámara para este año, pero aún no se ha determinado la colaboración económica, mientras que en el caso del Instituto de Comercio Exterior (ICEX), con quien la corporación comercial espera colaborar también, se espera que dicho instituto dé a conocer el calendario de ferias

De cómo exportar, o los consejos de un paisano en Alemania

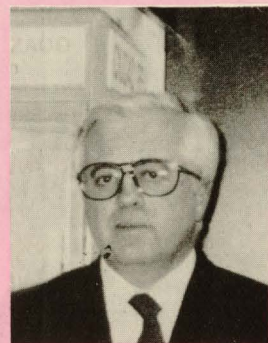
Agustín Piedrabuena, un manchego de Argamasilla de Calatrava, es consejero de Agricultura, Pesca y Alimentación de la Embajada de España en Alemania y lleva asistiendo a la Semana Verde berlinesa desde hace catorce años. Veterinario por vocación y formación, acabó haciéndose economista al comprobar que su inicial destino en el Ministerio de Agricultura tenía más que ver con esta ciencia que con la de los animales. Hermano de la delegada provincial de Agricultura, formó parte del equipo de expertos españoles que negoció el tratado de adhesión de nuestro país a la Comunidad Europea, y ahora cuenta con un amplio bagaje diplomático y comercial en Alemania que le permite tener las ideas muy claras en todo lo referente al comercio exterior.

Durante esta 57 edición de la feria agroalimentaria de Berlín, Piedrabuena ha estado varios días en el stand de Castilla-La Mancha y ha hablado tranquilamente con los empresarios ciudareales que asistían al certamen, ofreciéndoles su autorizada opinión sobre la Semana Verde y el mercado agroalimentario alemán.

Cuando "LA EMPRESA" le interrogó por los consejos que podría dar a los empresarios manchegos que quisieran iniciarse en la difí-

cil aventura de exportar, Piedrabuena empezó a desgranar unas claves que tiene asumidas desde hace mucho tiempo: "Ante todo, hay que partir de la idea de que la calidad del producto es algo fundamental. Para abrir mercados en el exterior —explica este diplomático manchego— hay que asistir a ferias como ésta, no tener miedo y, sobre todo, armarse de paciencia. Hay que cuidar muchísimo los contactos comerciales que se hacen durante las ferias, manteniendo la relación con visitas. El tamaño de las empresas de Ciudad Real requiere que haya una concentración de esfuerzos, de manera que todos los empresarios que deseen exportar y tengan un mismo producto o similar deben unirse para defender el nombre genérico del producto en el exterior. Una vez conseguido esto, el siguiente paso será introducir la marca específica de cada empresa".

Piedrabuena está convencido de que esta agrupación de exportadores acabará beneficiando a todos ellos, porque permitirá la creación de una cesta u oferta conjunta que se abrirá camino con más facilidad y a un menor costo. "De esta manera —sigue diciendo— se ayudarán unas empresas a otras. El consumidor alemán debe asociar La Mancha con productos de calidad. Esto



Agustín Piedrabuena

es fundamental", añade. Pero tampoco es menos importante, en su opinión, el hecho de que ganar clientes en el extranjero debe ser un proyecto que se plantee a medio o largo plazo, pues el empresario que espere rápidos resultados puede desengañarse enseguida. "Sería absurdo pensar que las grandes firmas exportadoras que hoy existen ganaron este prestigio y este mercado con una simple estancia en una feria o un solo viaje promocional", explica rotundo Agustín Piedrabuena, que concluye: "El uno de enero de 1993 estaremos en un mercado único de 380 millones de habitantes que sabrán apreciar la calidad y estarán dispuestos a pagar por ella. Hay que pensar en que, al menos, habrá que contrarrestar la pérdida de mercado que sufran las empresas de nuestra provincia, porque los consumidores de Ciudad Real podrán comprar muchos productos alemanes o de otros países en su propia casa. Hay que salir al exterior y no desmoralizarse fácilmente. Todo gran exportador ha tenido su etapa de principiante". ■

SI SUMA BIEN LE DAMOS UN DIEZ.

CUENTA **6C**

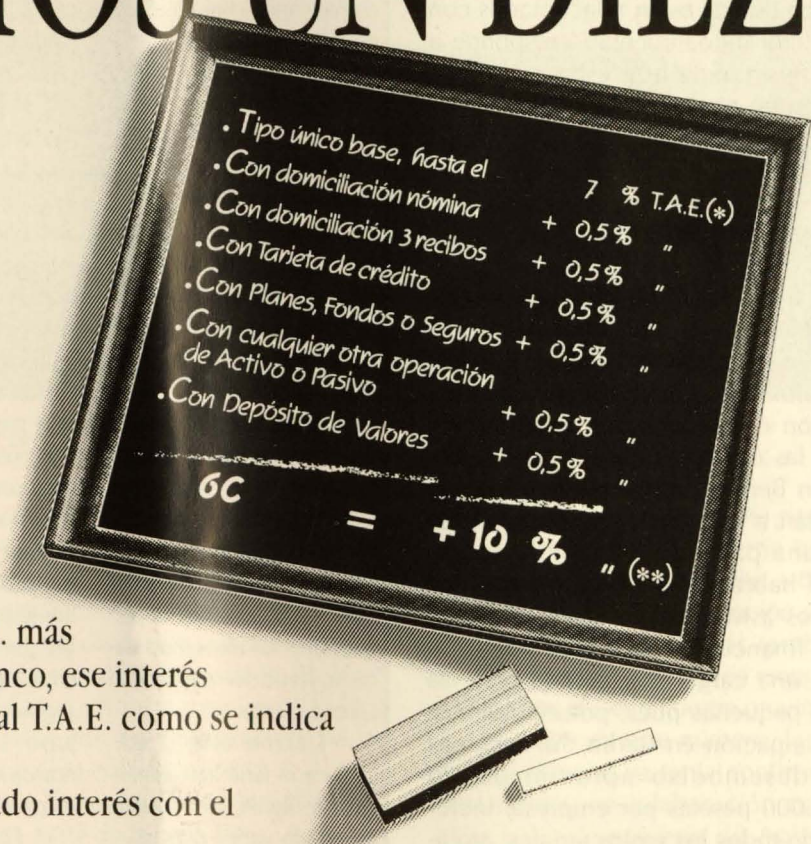
Cuenta Corriente Continua

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

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

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

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



R.B.E. n.º 436/91

Ejemplos de T.A.E.:

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

Saldos medios mensuales inferiores a 200.000 ptas. sin remunerar.

Llámenos gratuitamente al 900 125 125



BANCO DEL COMERCIO

Febrero-1992



Expositores de Ciudad Real, dentro del stand de Castilla-La Mancha. Arriba, la entrada al Centro Internacional de Congresos anuncia la presentación de los productos de nuestra región.

internacionales a las que asistirá este año y la posible colaboración que pueda haber con la Cámara en alguna de ellas.

Pero además de la agroalimentación, la institución cameral desea facilitar también la salida al exterior de otras empresas, y en este propósito está el proyecto, aún no perfilado al cierre de este número de "LA EMPRESA", de asistir a la feria de subcontratación de la ciudad alemana de Hannover.

Este certamen, puramente técnico, está concebido para que cada asistente presente a los demás su oferta de empresas dispuestas a realizar trabajos en colaboración con otras, de tal manera que la Cámara espera confeccionar un censo con posibilidades de negocio para las industrias de la provincia, al tiempo que ofrece a los demás participantes una lista de nuestras empresas para que se pongan en contacto con ellas

si así lo desean. Se trata, en definitiva, de motivar acuerdos y relaciones entre nuestros empresarios y sus

colegas de la Comunidad Europea y otros países, para que salgan al exterior a hacer negocios.

Barcelona: Primera feria española de alimentación

El Salón Internacional para la Alimentación de Barcelona, como así se llama esta feria agroalimentaria, se celebrará entre los días 7 al 12 de marzo y la de este año será su novena edición. En el año 90, este certamen reunió a 2.500 empresas expositoras de 70 países, la mayoría de los cuales han confirmado de nuevo su asistencia durante este año, según la organización. Este magno salón alimentario se extiende por una superficie aproximada de 82.000 metros cuadrados y se estructura en siete apartados o áreas específicos: Intercarín, dedicado a los pro-

ductos cárnicos; Expobebidas, que incluye aguas, bebidas refrescantes, cervezas y sidras; Gran Consumo, área dedicada a los productos de la industria alimentaria; Mundi Dulce, referido a dulcería, galletas y confitería; Expoconser, de conservas; Interlact, de productos lácteos y Concflexpo, salón dedicado a los productos congelados y ultracongelados.

A pesar de que se ha celebrado en sólo ocho ocasiones, esta feria se ha ganado ya el prestigio suficiente como para alcanzar el primer puesto en España en certámenes internacionales de este sector. ■

CONFERENCIA EMPRESARIAL 1992

Después de tres meses de reflexiones, debates y estudios en diversas ciudades españolas, la "Conferencia Empresarial 1992" organizada por la CEOE, concluyó los pasados 30 y 31 de enero en Madrid con el lanzamiento de una idea fundamental. "El reto que se le plantea a nuestro país en los próximos años es enorme" y la entrada en vigor del mercado único europeo en 1993 es un hecho histórico comparable al plan de estabilización que vivió España en 1959, a la aprobación de la Constitución de 1978 o al ingreso en la Comunidad Europea en 1986. Para la organización empresarial, afrontar este reto con garantías de éxito exige "una unión de voluntades y un espíritu de colaboración del Gobierno, entes territoriales y organizaciones sociales y empresariales", según recoge el documento final de conclusiones de la conferencia.



CEOE juzga el Mercado Unico como un hecho histórico, comparable a la Constitución o el ingreso en la CE

"La unión de voluntades y un espíritu de colaboración", claves para afrontar este acontecimiento

El acto empresarial, celebrado en el palacio de congreso y exposiciones, y al que asistieron los Reyes, representantes del Gobierno y patronales europeas y casi cinco mil empresarios de toda España, presentó un documento de conclusiones obtenido tras los citados tres meses de debate, en el que se hace un balance positivo de nuestro ingreso en la Comunidad Europea y se destaca la difícil tarea que debe afrontar nuestro país para lograr la convergencia con las economías de sus colegas comunitarios.

Este esfuerzo viene determinado por el hecho de que España debe cumplir con las exigencias que mar-

caron los "Doce" en Maastrich en lo que se refiere a inflación, tipos de interés y de cambio, y déficits y deuda pública, al tiempo que tiene que generar un nivel de crecimiento y desarrollo superior a la media comunitaria para equiparnos en este terreno con la CE. Y por si fuera pequeño este reto, la CEOE destaca que "estamos encarando el último año previo al inicio del mercado único con una situación económica caracterizada por el debilitamiento en el ritmo de actividad, que es aproximadamente la mitad del de hace dos años, y el estancamiento de las inversiones y la creación de empleo. Además -añade CEOE- los desequili-

brios de precios, sector exterior y déficit público, imponen serias limitaciones a la capacidad de mayor crecimiento equilibrado en el próximo futuro".

Colaboración

Este panorama lleno de incertidumbres y dificultades ha hecho reflexionar a la Confederación Empresarial en el sentido de que era urgente proyectar dicha situación a todos los agentes institucionales y sociales, y a la sociedad en su conjunto, para que tomaran conciencia de la encrucijada histórica en la que se encuentra nuestra economía y se

Febrero-1992

CONFERENCIA EMPRESARIAL 1992

esforzaran, como ya lo hacen los empresarios, por afrontarla con un espíritu de colaboración y solidaridad. Porque el documento de conclusiones de esta conferencia afirma también que, no obstante las dificultades que se han planteado y el difícil momento por el que atraviesa la industria, "el balance económico que ofrecen los seis años transcurridos desde nuestra incorporación a la CE es realmente positivo".

De esta forma, la economía española, a través sobre todo del protagonismo y la iniciativa de los empresarios, se ha modernizado y ha ampliado su potencial de crecimiento". Y la CEOE añade que todo ello ha sido posible a pesar de las "previsiones de tono preocupantes" que se habían realizado desde dentro y fuera de España respecto al impacto que dicho ingreso provocaría en la economía.

Pero la organización añade que "en los últimos años, y especialmente desde 1989, se han acumulado los

errores y las omisiones en la instrumentación de la política económica, al mismo tiempo que se han visto cada vez más alejadas las posibilidades de colaboración activa por parte de los agentes sociales, a través del diálogo y la concentración, a pesar de la búsqueda incesante del mismo por parte del empresariado".

La consecuencia última que extrae la organización presidida por José María Cuevas pasa por dos claves fundamentales: Acuerdos de colaboración con las instituciones públicas y los sindicatos, y la aprobación de un marco legal que permita a las empresas desenvolverse en igualdad de condiciones respecto a sus colegas comunitarias, lo que implica menores rigideces en los aspectos fiscal, financiero, laboral y administrativo o burocrático (ver las dos páginas siguientes).

Por ello, el documento de conclusiones deja bien claro que "para lograr los mayores éxitos en los tiempos difíciles que se avecinan", la CEOE presenta su conjunto de medidas y recomendaciones con objeto

"El reto que se le plantea a nuestro país en los próximos años es enorme".

de "lograr simultáneamente los objetivos de estabilidad y crecimiento económico sostenido y mayor que los demás países para alcanzar la convergencia, sin que en el camino los problemas

de desequilibrio, de precios, del sector exterior, etc., lo hagan inviable. La CEOE acaba recomendando a los empresarios que contemplen la necesidad de "una posible adaptación en sus hábitos de gestión y financiación, y que recurran a los mecanismos de cooperación y concentración que proporciona la legislación española, mecanismos -añade- que ya han sido utilizados por otros empresarios europeos para adecuar su dimensión". □

CITROËN XM TURBO DIESEL



Hemos creado un diesel para los amantes de la gasolina.

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

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

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

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.

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



CITROËN XM. SEÑOR DE LA CARRETERA

Medio centenar de directivos empresariales de toda España, incluida la cúpula de Cepyme, han celebrado en Toledo un foro de debate sobre "la pequeña y mediana empresa española" en el que han concluido que la abundancia de pymes en nuestra economía, su reducido tamaño y su fragilidad son un factor clave para explicar los desequilibrios económicos y nuestra menor competitividad respecto a los países comunitarios. Por ello, entre las conclusiones que han surgido de esta reunión, se encuentra una petición expresa al Gobierno para que facilite que estos pequeños núcleos productivos adquieran un mayor tamaño y mejoren su oferta, aprovechando las ventajas de las economías de escala. La dimensión media de la empresa española es la mitad de la media comunitaria, tanto por volumen de ventas como de trabajadores.



Las pymes quieren un marco más dinámico en el que desarrollarse.

HERRERA PINA

50 dirigentes empresariales apuestan por un mayor tamaño de las pymes para ganar competitividad

La dimensión media de las empresas españolas es la mitad de la comunitaria

La reunión, celebrada el 22 de enero en la capital regional, formaba parte de los actos de debate y reflexión previos a la conferencia empresarial que se celebró en Madrid organizada por la CEOE bajo el título genérico de "la empresa española en la nueva Europa". El debate de Toledo reunió a directivos de las confederaciones provinciales de toda España y contó también con la presencia del vicepresidente y el secretario general de Cepyme, Fernando Machín y Elías Aparicio, respectivamente.

Después de presentarse y debatirse tres ponencias, una sobre el entorno económico y financiero de las pymes, otra sobre el sociolaboral y la tercera acerca de las condiciones jurídicas y administrativas,

los directivos empresariales consideraron "imprescindible" mejorar la oferta productiva logrando un mayor tamaño de las pymes ya que, según el censo de la Seguridad Social, el 97 por ciento de las empresas españolas tienen menos de 50 trabajadores y el 74 menos de 5. A esta circunstancia se añade el hecho de que las condiciones en que trabajan las convierten en núcleos de producción "subóptimos" en todos los sectores y, "por tanto -afirman textualmente las conclusiones- en empresas cuya oferta es inferior a la de su mercado potencial y cuyos costes de producción se traducen en una relación calidad/precio no adecuada. Así pues -añade- en la base de nuestros desequilibrios básicos (inflación, déficit y balanza de pagos) se encuen-

tra una oferta productiva frágil y muy condicionada por la coyuntura económica del momento, que provoca graves estrangulamientos y genera una espiral de negras expectativas que perjudica a la libre iniciativa y cercena grandes posibilidades creadoras".

Urgencia

La situación actual de las pequeñas y medianas empresas requiere, a juicio de este foro, "una respuesta urgente" de la Administración dado el cúmulo de dificultades con que se encuentran para un ágil desenvolvimiento. Unas dificultades que, en lo que se refiere al aspecto financiero, se concretan en una escasez de recursos pro-

Febrero-1992

CONFERENCIA EMPRESARIAL 1992

prios y unas duras condiciones de plazo, precio y garantía para acceder a la financiación con recursos ajenos. "La utilización en exclusiva de la política monetaria para controlar la inflación -dice en otro párrafo el texto de conclusiones- ha endurecido, aún más, el mercado financiero para las pymes, mientras el sector público continúa aumentando sus necesidades de liquidez". Ante esta situación, el medio centenar de dirigentes empresariales consideraron que es necesario aplicar una política presupuestaria que libere recursos para el sector privado, al tiempo que se reconsidere seriamente el perjuicio que ocasiona a las empresas los incumplimientos en el pago de las administraciones públicas.

Adaptación

Por lo que se refiere a la situación fiscal, se considera que, siendo esta una política fundamental para incrementar la productividad, lo que se está consiguiendo es justamente lo contrario, en vista del aumento de la presión impositiva y de que no se incentivan la inversión y los gastos de formación mediante desgravaciones. "Se establecen impuestos -dice en otro momento el texto de conclusiones- como el reciente de Actividades Económicas que, debiendo tener un carácter fundamentalmente censal, mantiene objetivos recaudatorios, y el des-

mesurado conjunto de obligaciones y responsabilidades en materia tributaria hace incurrir a las empresas en unos costes administrativos que vienen a incidir, aún más, en las pesadas cargas que soportan".

Las diferencias de trato de las empresas españolas respecto a las comunitarias llevan a decir a este grupo de directivos que "España es el único país que necesita una autorización administrativa tanto en lo que a modificación de las condiciones laborales se refiere, como a la extinción de contratos por causas económicas, tecnológicas o administrativas previas a los despidos colectivos, por lo que debe adaptarse la legislación interna a la directiva de la CE que regula esta circunstancia".

Las recomendaciones de este foro, algunas de las cuales coinciden con el plan que presentó Cepyme al Gobierno para revitalizar las pymes (ver número anterior de "LA EMPRESA") incluyen también la certeza de que "la supervivencia de muchas pequeñas empresas exige una homologación con las condiciones que marcan el resto de los países europeos a sus empresas en un asunto de tan vital importancia como es la adecuación de sus plantillas".

La solución a todos estos problemas de competitividad pasa, a juicio de los directivos empresariales, por una firme voluntad del Gobierno que implique cambios legislativos profundos, y un consenso con los agentes económicos y sociales, de manera que las pymes encuentren un marco fiscal, administrativo y laboral adecuado para mejorar su productividad y, en consecuencia, su capacidad para competir con el resto de colegas de la Comunidad Europea.

Además de la congelación de la presión fiscal, la simplificación de la burocracia y la flexibilidad laboral, el foro toledano se refirió expresamente al nuevo Impuesto de Actividades Económicas, señalando que la cuota a pagar por este gravamen debe tener un carácter de pago a cuenta, de manera que se pueda deducir íntegramente en la cuota del IRPF y en el impuesto sobre sociedades, en su caso.

"Sabemos que no es un camino fácil -termina el texto de conclusiones- pero sí necesario, y nos queda la esperanza de que sea, finalmente, reconocido mediante la configuración de un marco que, verdaderamente, propicie la iniciativa privada como protagonista principal de la creación de riqueza y empleo". □

**La homologación
laboral con los
países de la CE,
una cuestión de
supervivencia
para muchas
empresas.**



BANCO BILBAO VIZCAYA

Relanza su **CREDITO EMPRESARIO**

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

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

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

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

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

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

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

Febrero-1992



HERRERA PIÑA

Alfonso Segura Nájera.

Alfonso Segura Nájera, un jienense que se hizo empresario en La Mancha

Alfonso Segura Nájera, un jienense de 62 años, se presentó en 1950 en Puertollano para ocupar su primer puesto de trabajo, y desde entonces no sólo no se fue de la provincia sino que desempeñó un destacado protagonismo en la actividad empresarial. Fundó su propio negocio, fue el primer presidente de la Confederación Provincial de Empresarios y uno de los promotores del Banco Agroindustrial de La Mancha, un proyecto que no llegó a cuajar. Ciudad Real acabó por marcar tanto su vida personal y profesional que ahora no tiene reparos en decir que su corazón ya es manchego. Para él, quince años de asociacionismo empresarial en la provincia no han sido todavía suficientes: "El empresario tiene que estar más unido, como una piña", afirma.

Segura Nájera hizo los estudios de perito industrial y ayudante de minas y fábricas siderometalúrgicas, como así se llamaba entonces, y la casualidad de la vida le llevó a encontrar su primer trabajo en el montaje de la planta petroquímica de Puertollano, que empezó llamándose Empresa Nacional Calvo-Sotelo. Corrían tiempos en los que en la primera ciudad industrial de la provincia se experimentaba con las pizarras bituminosas y se obtenía combustible de esa materia prima. Estuvo trabajando allí durante seis años, hasta que llegó el momento en que quiso hacer cosas nuevas y decidió trasladarse a la capital para montar una oficina técnica de proyectos

de ingeniería. Desde ahí hasta que decidió dar el salto de hacerse empresario hubo un período de casi veinte años en los que este andaluz de La Carolina tuvo ocasión de rodarse entre empresas gracias a su actividad profesional.

Así que en 1973 montó una empresa dedicada a las instalaciones y electrificaciones industriales y agrícolas que, en sus momentos de mayor actividad, llegó a contar con 130 trabajadores. Cuando recuerda aquellos tiempos destaca que fue uno de los primeros empresarios que se hizo contratista del Estado, aunque quizá por ello, por el retraso en el pago de las administraciones públicas, se vio obligado a

abandonar esta actividad y a dedicarse a la promoción de naves industriales, lo que constituye actualmente su ocupación empresarial.

Cuando corría el año 1977, Alfonso Segura Nájera, que ya había entrado como directivo en la asociación siderometalúrgica, se encontró con que el ya fallecido alcalde de Madrid, Agustín Rodríguez Sahagún, iba recorriendo todas las provincias para promover la asociación de los empresarios, una vez desaparecido el sindicato vertical que agrupaba a estos y a los trabajadores. Tuvo la ocasión de convertirse en uno de los cinco empresarios que estamparon su firma en los estatutos de la recién nacida Confederación Provincial de Empresarios y acabó siendo el primer presidente de la misma. Actualmente todavía conserva la representación de dicha asociación en la comisión nacional del INSERSO, un puesto que le ha permitido trabajar para que este instituto social ampliara y mejorara sus actividades en la provincia.

dad por la lentitud administrativa, los cambios de ministro y la consiguiente alteración de los planes oficiales, según recuerda ahora.

“El empresario tiene que estar más unido, como una piña”.

Pero su actividad como dirigente empresarial llegó también a la Cámara de Comercio, de cuyo pleno formó parte en la pasada legislatura y presidió la comisión de industria. Cree Segura Nájera que el asociacionismo es fundamental para el empresario y lamenta que haya todavía muchos que prescindan de las organizaciones empresariales, pues aunque sólo fuera por la necesidad de estar en contacto e informado, explica, valdría la pena pertenecer a alguna de ellas.

Cuando hace balance de su ya dilatada trayectoria, empieza por afirmar que “el

mayor tesoro que tengo es mi familia”, después está la satisfacción de haber montado una gran empresa y de poder contemplar obras que realizó ésta por toda la región. “Crear una empresa y llegar hasta donde he llegado ha sido gratificante”, afirma. Entre sus recuerdos está también el día en que animó a Lorenzo Selas, entonces secretario de la asociación de siderometalurgia, para que aceptara la oferta de presentarse como independiente a la alcaldía de la capital.

Su peor recuerdo fue aceptar que no podía continuar la empresa de instalaciones que había creado, aunque la vida le había dado ya resortes para reenfoque su actividad hacia la promoción y la construcción.

Alfonso Segura Nájera conserva en su despacho recuerdos y distinciones, y en una de sus paredes se puede ver también una panorámica general de la carretera de Carrión cuando su empresa era una de las pocas que se

habían instalado en este polígono industrial, hoy tan concurrido. En apenas 15 ó 20 años el paisaje ha cambiado rotundamente, del campo de cereal se ha pasado a la nave industrial. Su visión del futuro de la economía provincial no puede ser mejor: “Ciudad Real se encuentra ahora en una situación privilegiada –afirma–, los empresarios y las organizaciones empresariales muestran muchas más inquietudes, la provincia está mucho más relacionada con el exterior y el empresario más informado”. En su opinión, aquí quedan tantas cosas por hacer que cualquier proyecto que se afronte acaba teniendo un efecto multiplicador.

Su receta es simple: “Hace falta trabajar mucho. Eso hay que metérselo en la cabeza. Necesitamos un capital de al menos 100.000 habitantes para que exista un buen desarrollo y, sobre todo, hay que afianzar el sector industrial, porque la construcción es coyuntural”. □

Banco Agroindustrial

Uno de sus principales proyectos como dirigente empresarial fue dotar a la provincia de un banco que sirviera para canalizar el ahorro manchego hacia el desarrollo de la industria y la agricultura. En este empeño contó con otros empresarios, e incluso se presentó la solicitud correspondiente en el Ministerio de Economía y se reunió el capital social de 1.500 millones que requería la iniciativa. Sin embargo, la idea no llegó a hacerse reali-



“Hace falta trabajar mucho. Esto hay que metérselo en la cabeza”.

HERRERA PINA

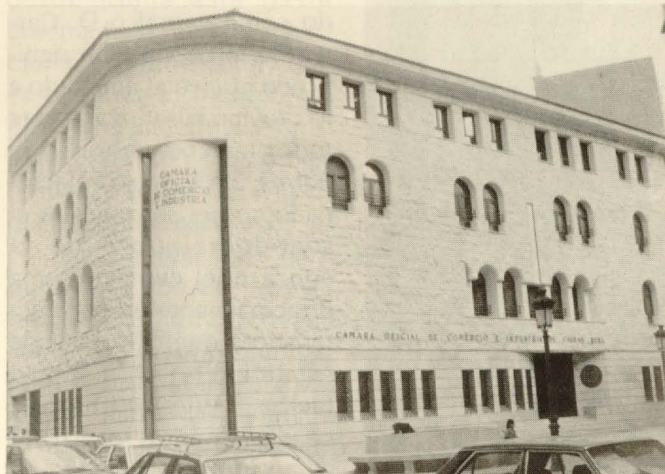
AL SERVICIO DEL EMPRESARIO



**CAMARA OFICIAL DE
COMERCIO E INDUSTRIA**



**CONFEDERACION
PROVINCIAL
DE
EMPRESARIOS**



COMERCIO EXTERIOR

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

COMERCIO INTERIOR

Creación de empresas.

FORMACION

Organización de cursos, conferencias y charlas.

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

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

OTROS SERVICIOS

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

DEPARTAMENTO JURIDICO Y LABORAL

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

DEPARTAMENTO FISCAL Y FINANCIERO

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

DEPARTAMENTO TECNICO

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

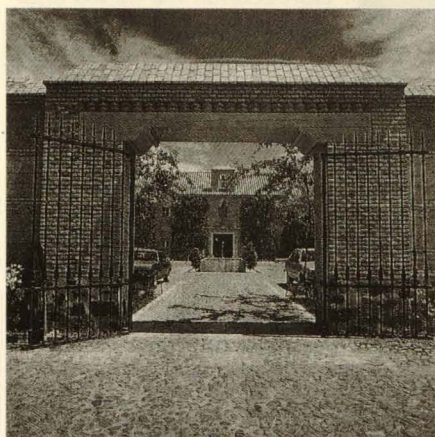


PROGRAMA DE CURSOS DE LA CAMARA DE COMERCIO HASTA JUNIO

	ACTIVIDAD	HORAS LECTIVAS	FECHAS	LUGAR	PROFESORADO
CONTABILIDAD	Asesoramiento y Auditoría Empres.	10	2-6 marzo	C. Real	Facultad CC.EE.
	Contabilidad para las PYMES	20	9-13 marzo	Valdepeñas	Facultad CC.EE.
	Fondos de Pensiones y su incidencia	10	23-27 marzo	C. Real	Facultad CC.EE.
	Tratamiento Contable de Costes	20	4-8 mayo	C. Real	Facultad CC.EE.
	Confección de Nómicas y S. Social	25	11-15 mayo	Puertollano	Carlos Parra Cejudo
INFORMATICA	Introducción Base Datos DB III	25	24 febrero-6 marzo	C. Real	Juan Carlos Checa
	Contabilidad por Ordenador	25	23 marzo-3 abril	C. Real	Juan Carlos Checa
	Desarrollo Aplicaciones DBIV	50	4-29 mayo	C. Real	José Luis Moraga
EXTERIOR Y MERCADO	Cómo iniciarse en Export. (Seminar.)	6	20 marzo	Tomelloso	Consejo Sup. Cámaras
	Cómo iniciarse en Export. (Seminar.)	6	28 marzo	Valdepeñas	Consejo Sup. Cámaras
	Derecho Comunitario y Empresa	30	30 marzo-10 abril	C. Real	C. Fdez-Bravo IAE
	Marketing Internacional	20	3 y 10 abril	C. Real	Carlos Andraos
COMERCIAL	Interiorismo	40	9-20 marzo	C. Real	Santos Neira
	Interiorismo (Nivel Superior)	40	23 marzo-3 abril	Puertollano	Santos Neira
	Formac./reciclaje de Dependientes	20	20-24 abril	C. Real	Fermín Campín
	Publicidad y Promoción de PYMES	20	20-24 abril	C. Real	Miguel López Ferrer
	Interiorismo	40	20-30 abril	Valdepeñas	Santos Neira
	Perfeccionamiento de Vendedores	20	11-15 mayo	C. Real	F. Campín Bueno
	Formac./reciclaje de Dependientes	20	18-22 mayo	Puertollano	Fermín Campín
	Escaparatismo	40	1-5 junio	C. Real	Línea-1
DIRECCION	Fiscalidad en las PYMES	20	9-13 marzo	C. Real	Teresa García S.
	Dirección de Empresas	20	25-29 mayo	C. Real	Miguel López Ferrer
	Técnicas de producción	25	18-22 mayo	Valdepeñas	Joaquín Lozano IAE
GENERAL	Recursos Humanos	25	9-13 marzo	C. Real	José Vicente Mora
	Organización Administrativa	25	8-12 junio	Puertollano	Vicente Rodríguez
	Organización Administrativa	25	22-26 junio	C. Real	Vicente Rodríguez



**OFERTA ESPECIAL
PARA
EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA**



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

**PRECIO 4.500 PTAS.
TODO INCLUIDO**

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

Febrero-1992



NOVEDADES LEGALES

Sube un 5% la cotización máxima a la Seguridad Social

Las bases máximas de cotización a la Seguridad Social se elevan un 5%, el mismo incremento previsto para la inflación este año, y las bases mínimas de cotización aumentan un 5,7%, porcentaje igual a la subida del salario mínimo interprofesional (SMI).

El Boletín Oficial del Estado publicó el 21 de enero la Orden del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social por la que se establecen las normas de cotización. La base mínima de cotización en el régimen general se sitúa en 65.670 pesetas mensuales y la base mínima en 321.420 pesetas.

Las cotizaciones correspondientes a enero deberán ya ajustarse a lo dispuesto en esta orden, con efecto desde el 1 de enero de este año, y reflejarse en los nuevos boletines de cotización aprobados en la resolución de 5 de noviembre de 1991, que simplifican los anteriores.

Los tipos de cotización a las contingencias de Desempleo, Fondo de Garantía Salarial y Formación Profesional serán los siguientes:

- Desempleo: el 7,30 por 100, del que el 6,20 por 100 será a cargo de la Empresa y el 1,10 por 100 a cargo del trabajador.
- Fondo de Garantía Salarial: el 0,40 a cargo de la Empresa.
- Formación Profesional: el 0,70 por 100, del que el 0,60 por 100 será a cargo de la Empresa y el 0,10 por 100 a cargo del trabajador.

La nueva orden del Ministerio de Trabajo desarrolla lo dispuesto en la Ley de Presupuestos Generales para 1992, en la que, por primera vez, se incluía la normativa de cotización a la Seguridad Social.

Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

En el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores Autónomos o por cuenta propia, las bases máxima y mínima de cotización y los tipos de cotización serán los siguientes:

- La base máxima: 321.420 ptas. mensuales.
- La base mínima: 74.790 ptas. mensuales.

La base de cotización de los Trabajadores Autónomos, que el 1 de enero de 1992 tuviesen una edad inferior a 55 años, será la elegida por ello dentro de la base máxima y mínima fijadas en el número anterior.

La elección de la base de cotización por los Trabajadores Autónomos que, el 1 de enero de 1992, tuviesen 55 o más años estará limitada a la cuantía de 171.000 ptas. mensuales, salvo que, con anterioridad, vinieran cotizando por una base de cuantía superior, en cuyo caso podrán aumentar dicha base de cotización o incrementarla, como máximo, en el mismo porcentaje en que haya aumentado la base máxima de cotización a este Régimen.

El tipo de cotización a este Régimen Especial de la Seguridad Social será el 28 por 100. ■

Bolsa de Subcontratación Industrial: Ofertas

Empresa	Dirección	Población	CP	Teléfono	Persona contacto
Muñoz Gascón, Angel Act. Subcontrat.	Ctra. de Horcajo, 8	Navalpino	13193	77 12 24	Angel Muñoz Gascón
	Obras de carpintería: ventanas, puertas, barandillas, etc. y obras de Ebanistería: Muebles vitrina, aparadores, librerías, taquillones, mesas, sillas, estilos rústico y clásico.				
López de los Mozos, A. Act. Subcontrat.	Gral. Aguilera, 14	Manzanares	13200	61 01 75	A. López de los Mozos
	Bobinado de motores y transformadores				
Martín Díaz Hervás Act. Subcontrat.	Trinidad, 60	Valdepeñas	13300	32 43 07	Martín Díaz Hervás
	Estructuras metálicas, cerrajería, cerrajería artística, fundido, vallados, pulido y pequeños trabajos en acero inoxidable.				
Metálicas Herrera Act. Subcontrat.	Generalísimo, 1	Cabezarados	13192	83 52 50	José Herrera Jiménez
	Estructuras metálicas, cerrajería en general, fabricación de aperos agrícolas, vallados y cerramientos.				
Sánchez Callejas, Juan Act. Subcontrat.	P.º Carmelitas, s/n	Alvar. del Campo	13580	48 30 34	Juan Sánchez Callejas
	Tisaje de géneros de punto en máquina rectilínea dotada de transferencia lateral para tejido de Aranes. Confección de prendas y muestras de temporada. Capacidad: 3.000 prendas/mes.				
Corrales Mora, Pilar Act. Subcontrat.	Lope de Vega, 33	Herencia	13640	57 13 61	Pilar Corrales Mora
	Confección prendas de señora y camisería de caballero.				
Masa (Mto.) y Montajes Ind. Act. Subcontrat.	Ctra. Calzada Cva. km. 3	Puertollano	13500	42 16 58	J. A. Castellanos Quiñones
	Intercambiadores de calor, recipientes a presión, cisternas, montajes industriales, mantenimientos mecánicos, eléctricos e instrumentación.				
Ind. Cano García, S. Act. Subcontrat.	Ctra. Argamasilla	Tomelloso	13700	51 15 75	J. y Damián Cano García
	Trabajos de mecanización, soldadura, conformación de piezas de calderería, montajes mecánicos y electromecánicos.				

Bolsa de Subproductos: Demandas

Referencia	Tipo de material	Calidad	Cantidad y frecuencia	Proceso de generación	Presentación y transporte
Embalajes					
D-M-16-C-210	Palets de madera 2 x 1 m. y 3 x 1,5 m.	Buena	50 meses		A convenir
D-M-16-C-212	Palet de madera	Europalet	20/50 al mes		
D-M-16-C-226	Palets standar	Pino	150 a 1.00/2.000		A convenir
D-M-16-C-239	Palets madera 120 x 100	Calidad media	300/mes		Por su cuenta
D-M-16-C-285	Palets rotos inservibles		Hasta 150 t/día		A granel. Transporte a convenir
D-M-16-C-286	Cajas de fruta inservibles		Hasta 150 t/día		A granel. Transporte a convenir
D-VA-16-C-246	Palets	Usados	Los más posibles	Residuos	Granel
Maderas					
D-M-06-C-284	Madera de obra 1 m. y 3 x 1,5 m.		Hasta 150 t/día		A granel. Transporte a convenir
Materiales plásticos					
D-M-02-C-243	PVC de desechos de 1 m. y 3 x 1,5 m.	Blanco y claro	20 t/mes		Fob puerto exportación

Emilio Arjona

Es tiempo este de Carnaval y por tanto es lícito y también muy apropiado hablar y escribir del carnaval que no carnavalescamente, pues ello supondría escribir desordenadamente y con las mismas licencias que el pueblo se toma en estos días o se tomaba, porque parece ser que, según van los tiempos, el carnaval de hoy deriva hacia otros derroteros que no son precisamente aquéllos que le dieron su razón de ser en la historia.

Hoy el carnaval se da más al fasto que al libertinaje de otros tiempos remotos, pues no en balde era un paréntesis en el tiempo, en el que lo licencioso y lo libertino cobraba, siquiera fuera por unos días, la categoría de imperio entre todas las clases sociales y lo mismo subía el carnaval a los palacios más fastuosos que descendía a las casas más humildes, pues todo el mundo aprovechaba ese período para criticar, para santizar, para desgobernar lo que hasta el momento había sido más o menos bien o mal gobernado.

Se dice que los orígenes del carnaval hay que buscarlos en las Saturnalias que eran unas fiestas paganas que se celebraban en Roma en honor del poderoso Saturno, protector de las legiones, y en la que los esclavos eran sentados a la mesa de los señores y se les permitía toda clase de



HERRERA PIÑA

Una imagen del Carnaval de Ciudad Real.

Los derroteros del Carnaval, hoy

licencias. Pero se afirma inmediatamente que las fiestas carnavalescas clavan más bien sus raíces en la mitología griega de la que derivaron los juegos báquicos y que lo que hicieron

los romanos fue adaptar aquellas fiestas orgiásticas, a su gusto.

En la Edad Media, aparece D. Carnal que es una mitología equívoca puesto que, realmente la palabra,

como la propia "carnaval", "carnestolendas" "antruejo" o muchas otras, lo que, en verdad, quiere designar es el período en que, ante la próxima prohibición de la Cuaresma, se puede comer carne. Lo que ocurre es que, al designar a ese período como carnal o D. Carnal, se le imprime un significado lascivo al ampliarlo a lo profano, a satirizar, sobre todo, las costumbres o la norma, en todo lo relacionado con el sexo, según el sentido religioso de la época, y el carnaval toma principalmente estas características que, sin dejar de ser licenciosas, como lo fueron las fiestas romanas, se dan más a lo carnal como un último suspiro de lo mundano, ante el recogimiento próximo de la conmemoración de la Pasión de Cristo, en el que, por su naturaleza, todas las pasiones mundanas deben adormecer para dar paso al sentido de amor fraterno con que ha de celebrarse la Semana Santa.

De ahí que algunos autores consideren el Carnaval como un hijo pagano de la tradición cristiana. Caro Baroja lo afirma al referirse a la celebración del Carnaval en la forma que adquiriera en las oscuras fechas de la Edad Media y que, en definitiva, ha sido el carnaval tradicional que se desarrollaba en las ciudades europeas, donde, sobre todo, en Roma, Venecia, París y Colonia, en Alemania, lo han venido celebrando con desenfado sin igual las gentes.

Los Carnavales han sido por igual celebrados multitudinariamente y per-

Febrero-1992

seguidos por la autoridad reinante en cada momento, según el antojo de esta autoridad y a causa de acontecimientos lamentables que tuvieron históricamente, su oportunidad en el carnaval. Sin embargo, desde Roma esta fiesta desenfadada, alegre, intencionada y multicolor, que es el carnaval tradicional, está y ha estado siempre muy arraigado en las gentes desde los lejanos acontecimientos mitológicos.

Las prohibiciones temporales de los carnavales, han hecho que, en sus sucesivos resurgimientos, estas fiestas paganas, hayan salido fortalecidas, si bien a lo largo de la historia se han sucedido derivaciones que alejan, cada vez más, a los carnavales de sus características primigenias.

Los carnavales, hoy, tras las repetidas vicisitudes que han sufrido, no se parecen en nada a los de antaño. Hoy se organizan espléndidas y multicolores cabalgatas en las que el ingenio humano, antes dedicado a satirizar determinadas costumbres y normas impuestas por el establecimiento oficial de cada momento, se vuelca y rivaliza ahora en creaciones artísticas alusivas a hechos históricos o de rabirosa actualidad y parece concederle menor importancia a la sátira ingeniosa, que se reduce, en casos excepcionales, a ser emitidas en certámenes competitivos. Hay cierta decadencia de la murga, de la charanga, de la copla festiva, de la sátira intencionada que ponía en solfa leyes y demás disposiciones oficiales, precios de



las cosas, costumbres y, sobre todo en ciudades de población media o pequeña, a personajes, ya fueran estos de política, que generalmente era el objetivo más frecuente, del arte o de las letras. El carnaval era eminentemente popular y callejero. Ahora se ha metido en las carpas y, muy tímida y, generalmente, dentro de una espontaneidad protagonizada tanto por el decir, como por el vestir. Hoy día los carnavaleros se han decidido por el lujo, el brillo, tal vez por estar amarrados, como está la sociedad misma, al costumbrismo y al paternalismo oficial que le

Tradicionalmente, el carnaval ha sido risa, desenfado, independencia y mala uva, pero sobre todo, el ingrediente que debe tener un buen carnaval es la risa

dará más oropel, pero le resta intencionalidad y risa.

Las peñas organizadoras del Carnaval de Ciudad Real, por ejemplo, están más al porcentaje de cooperación económica de los organismos y entidades. Más a la proporción de las subvenciones del Ayuntamiento, que a la liberalidad con que, con su propio ingenio y desenfado, si fuera independiente, debiera sacarle carnavalescamente los colores a los distintos estamentos de la sociedad que, por cierto, brindan, con su actuación cotidiana y pública, más que suficiente materia para la bufonada crítica. □

dará más oropel, pero le resta intencionalidad y risa.

HERRERA PIÑA



EL NUEVO REGLAMENTO DEL I.R.P.F. Y LAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES O PROFESIONALES

El R.D. 1.841/1991 de 30-12-1991 aprobó el nuevo Reglamento del I.R.P.F.. El campo de las actividades empresariales y profesionales es uno de los que experimenta mayores modificaciones. Se establecen tres regímenes para la determinación del rendimiento en las actividades empresariales o profesionales: Estimación directa, Estimación objetiva por coeficientes, Estimación objetiva por signos, índices o módulos.

Se da una nueva concepción a la ESTIMACION OBJETIVA, abandonando la determinación del rendimiento por aplicación de un coeficiente sobre la cifra de ventas, para acudir a un conjunto de signos, índices, módulos o coeficientes.

La principal modificación es la **desaparición del sistema simplificado de la Estimación Objetiva Singular**, y la creación de otro totalmente objetivo: la modalidad de **signos, índices o módulos**.

El método de ESTIMACION OBJETIVA se aplicará a las actividades empresariales que reúnan los requisitos que se establezcan para cada modalidad, salvo que se renuncie a él en los plazos establecidos. Esta característica modifica la anterior regulación que estaba pensada como un sistema optativo. Inicialmente todas las actividades empresariales estaban en estimación directa y sólo voluntariamente se aplicaba la Estimación Objetiva Simplificada. El nuevo método de estimación objetiva se aplica a las actividades que estén dentro de su ámbito de aplicación y sólo renunciando se puede optar al régimen de estimación directa.

Estimación objetiva por signos, índices o módulos

Será la única aplicable a aquellas actividades que determine el Ministerio de Economía y Hacienda. La determinación del rendimiento se efectuará por el propio sujeto pasivo mediante la aplicación de los SIGNOS, INDICES O MODULOS que fije el Ministerio.

A falta de la Orden Ministerial que desarrolle este método, y determine las actividades concretas a las que se aplicará y los módulos de cada una de ellas, las noticias de que disponemos indican que se aplicará a las siguientes actividades: FARMACIAS; COMERCIO MENOR DE: ALIMENTACION, PESCADOS Y MARISCOS, FRUTAS, HORTALIZAS Y LEGUMBRES, CARNE; CAFÉS Y BARES, RESTAURANTES 1 Y 2 TENEDORES, TRANSPORTE VIAJEROS EN TURISMOS.

Los sujetos pasivos que desarrollen actividades empresariales a las que sea de aplicación la modalidad de signos, índices o módulos y renuncien a ella, determinarán el rendimiento neto de las actividades por el método de ESTIMACION DIRECTA. Dicha renuncia supondrá la renuncia al régimen especial simplificado del IVA. Igualmente la renuncia al régimen especial simplificado del IVA en actividades a las que sea de aplicación la modalidad de signos, índices o módulos del IRPF supondrá la renuncia a este último por todas las actividades del sujeto pasivo.

Obligaciones contables y registrales: Deberán conservarse numeradas por orden de fechas y agrupadas por trimestres las facturas emitidas, al igual que las recibidas y conservar los justificantes de los signos, índices o módulos aplicados. No deberán llevar otros libros o registros en relación con el IRPF.

Estimación por coeficientes

En general existe una gran similitud en esta modalidad respecto a la anterior Estimación Objetiva Simplificada NORMAL, tanto en su método de estimación del rendimiento como en las obligaciones registrales.

Será de aplicación a quienes desarrollen actividades empresariales o profesionales que reúnan los siguientes requisitos.

- Empresas a las que no sea de aplicación la estimación objetiva por signos, índices o módulos, y que no tengan más de 12 trabajadores y el volumen de operaciones no supere los 50 millones.
- Profesionales sin personal asalariado y volumen de operaciones no superior a 5 millones (anteriormente 1,5 millones).

El *rendimiento neto* en la estimación objetiva por coeficientes se determina restando al Volumen de ventas e ingresos, los conceptos: a) Coste de personal, incluida S.S. del titular de la actividad; b) Compras; c) Energía y agua; d) Alquiler de locales; e) Intereses de capitales y primas de seguros; f) Tributos no estatales; g) Reparaciones y conservación.

De la cantidad que resulte de restar los anteriores gastos, se deducirá el resultado de aplicar a la misma los siguientes porcentajes según la actividad: 20% fabricación, mineras y construcción; 15% comerciales, servicios, agrícolas, ganaderas, forestales y pesqueras; 10% actividades profesionales.

Los sujetos pasivos sujetos a la estimación objetiva por coeficientes deberán llevar

los siguientes libros registros: Ventas e Ingresos, Compras y Gastos, Bienes de Inversión.

Cuando la actividad sea profesional los libros que deberán llevar son: Ingresos, Gastos, Bienes de Inversión, Provisiones de Fondos y Suplidos.

Estimación directa

Los sujetos pasivos que desarrollen actividades empresariales cuyo rendimiento se determine en estimación directa, estarán obligados a llevar contabilidad ajustada a lo dispuesto en el Código de Comercio y los registros auxiliares a efectos del Impuesto sobre Sociedades.

Cuando la actividad no tenga carácter mercantil de acuerdo con el Código de Comercio, deberán llevar los mismos libros registros que en la estimación objetiva por coeficientes, según sea la actividad empresarial o profesional.

Pagos fraccionados

Actividades en estimación DIRECTA u OBJETIVA POR COEFICIENTES, la mayor de: 6% rendimiento neto penúltimo año anterior al paso fraccionado, 2% volumen de ventas o ingresos del trimestre (1% si la actividad es comercio al por mayor).

Actividades en estimación OBJETIVA, SIGNOS, INDICES o MODULOS, 5% del rendimiento neto que resulte de la aplicación de dicho método en función de los datos base del primer día del año.

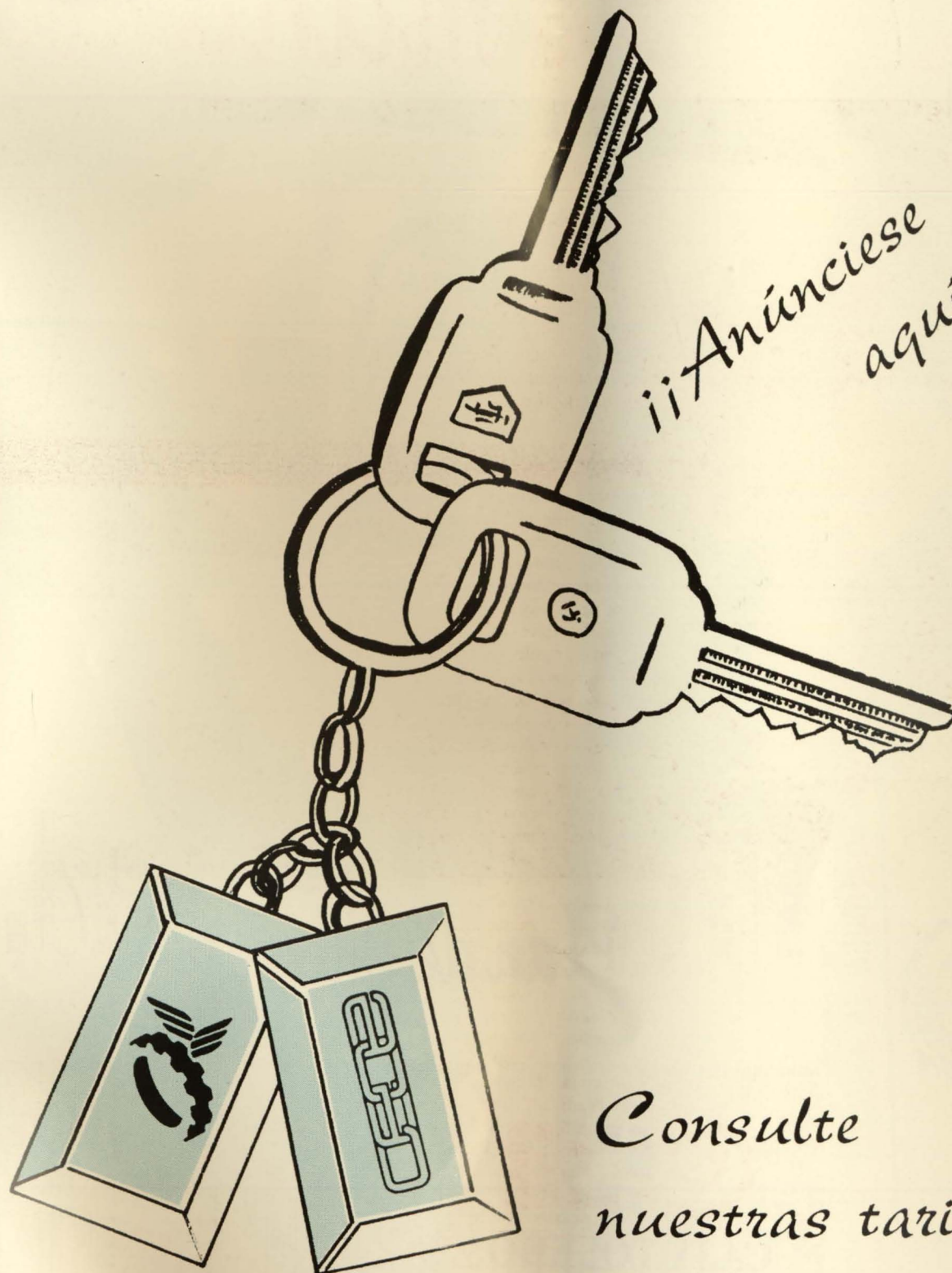
Los **plazos de declaración e ingreso** están fijados entre el 1 y el 20 de abril, julio, octubre y enero.

Los sujetos pasivos a quienes resulte de aplicación el método de estimación objetiva podrán renunciar a él hasta el **31 de marzo de 1992**. La **publicación de los signos, índices o módulos** para el año 1992 deberá realizarse en el BOE antes del 29 de febrero de 1992.

Por lo tanto, los empresarios a quienes no sea de aplicación la modalidad de estimación objetiva por signos, índices o módulos estarán incluidos en la estimación por coeficientes según los límites indicados para dicho método, y deben llevar los libros registro indicados para dicha modalidad desde el 1-1-1992.

Angel Muñoz
(Jefe del Dpto. de Administración de la
Cámara de Comercio)

ESTA PAGINA ABRE FRONTERAS A SU NEGOCIO



*¡¡Anúnciese
aquí...!!*

*Consulte
nuestras tarifas*

Secc 2

My

Asegure hoy su mañana



FRANQUEO CONCERTADO 13/24

CIERRES Y AUTOMATISMOS MAN
General Aguilera, 3 52 C

13002 CIUDAD REAL



NO FIGURA EN BUZONES

USA DEVOLUCION

Plan de Ahorro-Futuro



CAJA TOLEDO

"la Caja para Castilla-La Mancha"