

mensual de economía de Ciudad Real

EL MERCADO UNICO SE ADELANTA: ¿ESTA USTED PREPARADO?

Manuel Marín

pide optimismo

a los empresarios

manchegos



La Cámara

quiere

coordinar las

ferias de la

provincia



La em pre sa

SOLO EXPORTAMOS EL 1% DE LO QUE PRODUCIMOS

AL SERVICIO DEL EMPRESARIO



**CAMARA OFICIAL DE
COMERCIO E INDUSTRIA**



CEPYME

**CONFEDERACION
PROVINCIAL
DE
EMPRESARIOS**



COMERCIO EXTERIOR

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

COMERCIO INTERIOR

Creación de empresas.

FORMACION

Organización de cursos, conferencias y charlas.

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

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

OTROS SERVICIOS

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

DEPARTAMENTO JURIDICO Y LABORAL

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

EDITORIAL

La importancia de estar informado

Vivimos tiempos en los que estar al día, conocer nuestro entorno y saber lo que puede suceder en la actividad laboral donde nos movemos, se ha convertido en una necesidad imprescindible para cualquier persona que aspire a ver su futuro con optimismo. La rápida evolución histórica nos demuestra que estar bien informado puede tener más valor que el dinero o la estabilidad en el trabajo cotidiano, como sucedía hasta hace poco tiempo. A poco que reflexionemos podemos concluir que en apenas dos años ha cambiado completamente el mapa político y económico de Europa, España está viviendo desde 1986 más cambios que en siglos enteros de su historia y en nuestra provincia se están produciendo avances que, probablemente, la harían irreconocible para un emigrante que no la haya visitado en los últimos diez años.

Y si todo esto es válido para cualquier individuo forzado a vivir en un mundo cada día más difícil y competitivo, resulta ineludible para los empresarios y profesionales, acostumbrados a las exigencias de la oferta y la demanda, a las variaciones de gusto o modas, a cumplir con todos los requisitos legales que conlleva su negocio, y a conocer, siquiera en parte, la cantidad de informaciones que emanan de su provincia, su región, del BOE o de Bruselas.

De manera que puede resultar reiterativo aportar más explicaciones para justificar la aparición de "La Empresa", una revista de información económica y empresarial que editan la Cámara de Comercio e Industria y la Confederación Provincial de Empresarios para satisfacer esta necesidad de información que, en nuestra opinión, requieren los empresarios y profesionales.

"La Empresa" tendrá una periodicidad mensual y se escribirá sin perder de vista en ningún momento que va dirigida a empresarios y profesionales y que su única guía será complacer esta demanda informativa. En cada número tomaremos el pulso a la actualidad con un sentido autocrítico y constructivo, porque en ambas instituciones pensamos que el mejor servicio que podemos dar al colectivo empresarial es ponerle sobre la pista de lo que le interesa, sin falsas alabanzas ni protagonismos.

Esperamos que entienda que esta es su revista, que nos sugiera lo que mejor le parezca y que, en fin, la tome usted como un referente, una guía o una brújula para estar al día en los tiempos de creciente competencia que nos aguardan.

"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: Manuel Reina. Redacción, administración y publicidad: Calle Lanza, 2. 13004 Ciudad Real. Tlfs. 221149 y 222110. Fax. 253813. Imprime: Comagraf. Depósito Legal CR-999/91

SUMARIO

EDITORIAL Pág. 3

EN PORTADA.

El gran mercado europeo de 1993 preocupa a los empresarios manchegos 4 a 7
Manuel Marín: Castilla-La Mancha ante el reto de 1993 8

ECONOMIA

La presión de las multinacionales une a los pequeños comerciantes 9 a 11
Puertollano: La segunda térmica, una locomotora para la economía local 12
Impuesto de actividades económicas 12
La Cámara quiere más protagonismo en la organización de las ferias 13
La CE difundirá en la provincia las ventajas de su programa "Star" 14
La llegada del gas a Ciudad Real se retrasa a 1993 14

MUNDO EMPRESARIAL

Los cursos de formación tienden a unificarse 15
Los panaderos, hosteleros y pasteleros ya tienen escuela .. 16
La caída del Comunismo revitaliza el libre mercado 17

INDUSTRIA

Confeción: Los "dragones" del sureste asiático piden paso 18 y 19
Servicios de la Cámara 20

COMERCIO

De cada cien pesetas que producimos, sólo vendemos al exterior una 21 a 23

PERFILES

Manuel Rodríguez Maestre: 50 años entre la droguería y la tauromaquia 24 y 25

OCIO

A vueltas con la caza 26 y 27
Ultimas tendencias de la moda. Pasarela Cibeles .. 28 y 29
Agenda 30

Dentro de unas semanas, jóvenes universitarios becados por la Confederación de Empresarios y la Cámara de Comercio empezarán a visitar empresas de la provincia con una encuesta bajo el brazo. Las dos instituciones quieren tener una radiografía de nuestro sistema productivo antes de que empiece a ser una realidad el mercado único de 1993. Este informe mostrará los defectos y virtudes de las empresas manchegas y les pondrá sobre aviso de lo que puede suceder. "LA EMPRESA" ha detectado preocupación en los principales sectores productivos de la provincia:



En 1993 se abrirá un mercado de 325 millones de consumidores.

El gran Mercado Europeo de 1993 preocupa a los empresarios manchegos

Jóvenes universitarios realizarán una "radiografía" de nuestra economía

Durante el segundo fin de semana de diciembre, los jefes de Estado o de Gobierno de los "doce" se reunirán en una ciudad holandesa para sellar el paso definitivo hacia el mercado único europeo. Si desde que España ingresó en la CE, en 1986, se ha venido reduciendo progresivamente la protección de que gozaba nuestra economía, a partir del uno de enero de 1993 ninguna traba arancelaria, fiscal o técnica podrá impedir que exista una libertad total de circulación de personas, mercancías, capitales y servicios. Nuestras empresas se encontrarán con un sólo mercado desde

Huelva hasta Bon, o desde Atenas a Londres. Un siglo después de que nuestro país lograra su propio mercado único, con la aparición del ferrocarril y la mejora de las comunicaciones, le ha llegado el momento de vivir una experiencia histórica: Cualquier empresa o profesional italiano, francés o belga podrá instalarse en la provincia, participar en una licitación oficial o contratar a un trabajador manchego y llevárselo a Milán o París.

Y esta libertad total, que se plasmará en la unión monetaria, económica y política de la CE, se va a adelantar en España, porque el mi-

nistro de Economía Carlos Solchaga, ya ha anunciado ante el Parlamento que a primeros del año que viene habrá libre circulación de capitales y se suprimirán casi todos los aranceles que frenan la importación de productos extranjeros.

La Cámara de Comercio e Industria y la Confederación Provincial de Empresarios quieren trabajar sobre hechos concretos. Por eso van a encargar esta radiografía económica de nuestra provincia para detectar cuales son los puntos más débiles de nuestras empresas, cual es su situación laboral,

NOVIEMBRE-91

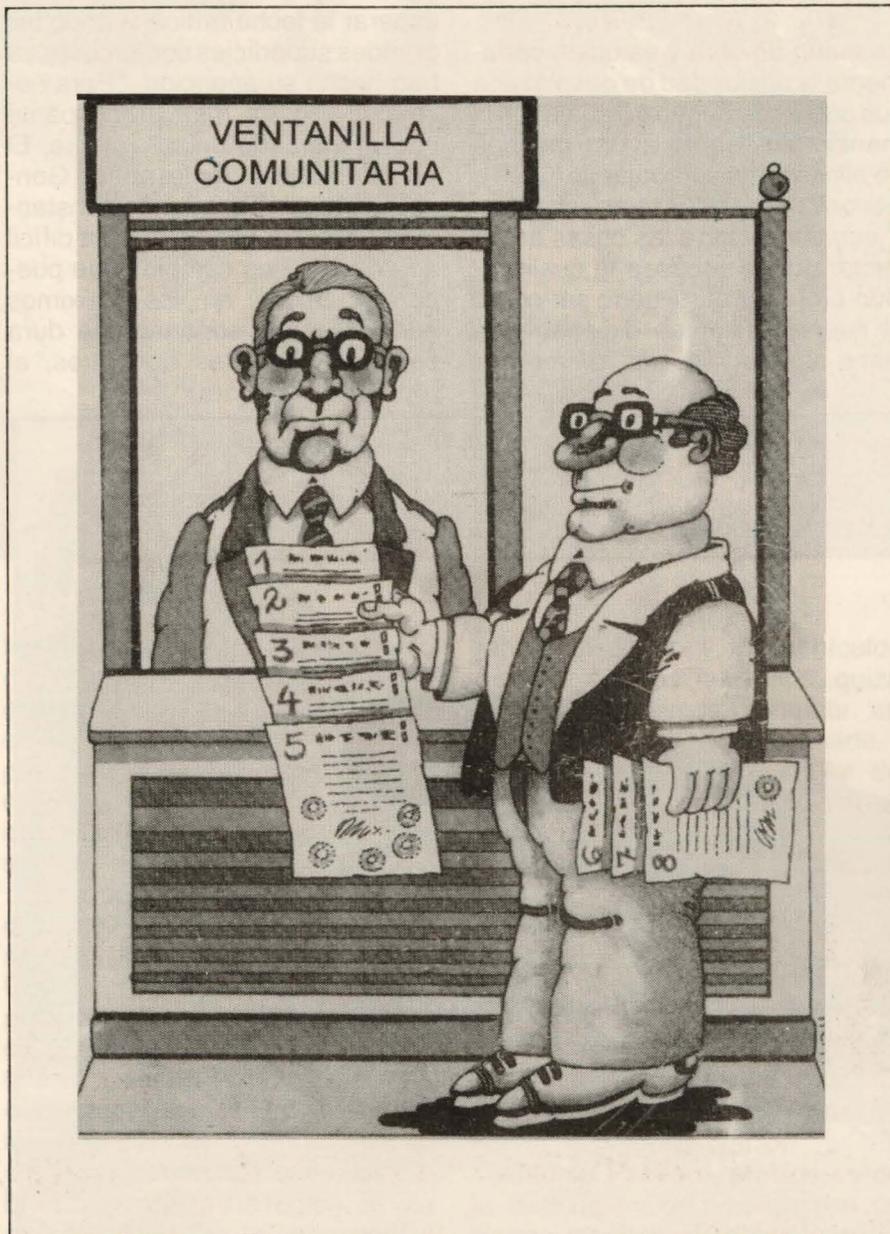
(viene de pág. anterior).

organizativa, tecnológica y profesional y saber, en consecuencia, cómo deben reaccionar ante este mercado de doce países y 325 millones de consumidores. Por ahora, la impresión que tienen quienes dirigen ambas instituciones es que el empresario manchego necesita estar más informado, conocer lo que pasa en su entorno, en su sector, para decidir con un mínimo de garantías. Un segundo inconveniente que habría que superar es el individualismo que caracteriza a muchos hombre de nuestra tierra, y que impide una relación asociativa de la que podría obtener importantes frutos.

PREOCUPACION

“LA EMPRESA” ha realizado un pequeño muestreo en una docena de asociaciones patronales de la provincia, incluyendo a los sectores más representativos. La idea dominante que ha podido obtener se resume en una palabra: Preocupación. Pero también un mensaje claro. Hay que dejar de pensar que la dura competencia, la crisis o incluso la amenaza de cierre la van a sufrir otros.

De hecho, las repercusiones que conlleva instaurar un mercado sin limitaciones en los doce países comunitarios, van más allá del simple hecho de que una sociedad extranjera abra una sucursal aquí o coloque sus productos en el supermercado de la esquina. La liberalización generará un proceso de concentración de empresas, captación de nuevos mercados e introducción de productos desconocidos, al que no podrá permanecer ajeno ningún empresario con deseos de integrarse en esta nueva realidad. El tamaño del mercado condicionará el de las empresas, habrá una tendencia a la equiparación de los precios y las demandas salariales tomarán como referente a países que forman parte del CE, como ahora lo hacen con otras provincias o regiones españolas.



Nuestros empresarios tendrán que familiarizarse con los temas de la CE.

Manuel Blanco, presidente de la Asociación de Empresarios de la Construcción, un sector que produce ya casi tanto como la agricultura y la ganadería juntos, cree que si los constructores no se mentalizan se les puede venir encima una competencia muy dura. Porque ahora sólo salen a concurso en toda la Comunidad ciertas obras públicas de pequeño tamaño, pero cuando el “BOE de Bruselas” publique proyectos de cierta importancia, a algunas empresas extran-

teras sí les valdrá la pena desplazarse a Ciudad Real para ejecutarlas. Y una vez en nuestra tierra, no les importará entrar también en la construcción de viviendas o en otras actividades relacionadas con este sector.

Pero, además, Blanco ha detectado ya otro punto débil por donde el mercado único podría afectar directamente a nuestra provincia. Varias empresas extranjeras se están informando del coste de nues-

(viene de pág. anterior).

tra mano de obra y estudian seriamente la posibilidad de desplazar a sus países de origen a trabajadores manchegos, como ahora muchos de ellos se van a trabajar de lunes a viernes a Madrid u otras regiones. Y eso complicaría las cosas en un sector donde escasea la cualificación profesional. "Puede ser como el cuento; estamos diciendo que viene el lobo y no nos lo creemos

cial en la provincia, no le hace falta esperar la fecha mítica cuando las grandes superficies comerciales ya han hecho su aparición. "Para nosotros, eso es más preocupante que el mercado único", afirma. El pequeño comerciante, añade González, se está renovando constantemente y por ello no le será difícil adaptarse a los cambios que puedan aparecer en los próximos años. Si va a soportar una dura competencia antes que otros, al

tuación en la que las grandes compañías norteamericanas y europeas no sólo pueden convertirse en abastecedores de las estaciones de servicio, sino abrir sus propias gasolineras y vender lubricantes y abonos para el campo. La reducción de la distancia mínima entre estaciones y la consiguiente apertura de muchas nuevas, será para este sector una muestra definitiva de los nuevos tiempos. "La situación que se nos plantea es muy grave, tenemos ya una competencia terrible", asegura Gonzalo Abaleira, presidente de este gremio empresarial, quien se queja además de que muchas pequeñas gasolineras situadas en los pueblos no encuentran una compañía que las abandere por su escasa rentabilidad.

"Todo se está convirtiendo en un mercado más agresivo", dice por su parte Hersidio García Baquero al referirse a la situación de los elaboradores de queso. Y añade, "para nosotros lo que suceda en 1993 es un enigma total. Sabemos que aumentará mucho la competencia, y la única solución que le veo es que nosotros aumentemos nuestras exportaciones, pero no será fácil porque nuestras estructuras comerciales no son muy fuertes". Los queseros, cree García Baquero, tendrán que afinar mucho en los próximos años en vista del aumento de las importaciones y de la gran dispersión que ofrecen sus proveedores, la cabaña ovina, por lo que un fábrica como la que él regenta en Alcázar de San Juan puede comprar leche a 6.000 ganaderos, mientras sus colegas europeos, de ganado vacuno, se arreglan con la décima parte.

En el sector de vinos, el valdepeñero Félix Solís, opina que la apertura total de fronteras puede provocar que todos los excedentes comunitarios acaben en nuestro país. Solís recomienda a las pequeñas bodegas que se asocien. "Hace falta mucho entusiasmo y ganas de trabajar", añade al referirse a un sector "muy poco rentable" y que



La construcción es uno de los sectores a los que más preocupa el 93.

F.: HERRERA PIÑA

hasta que se nos eche encima", afirma Blanco, recordando también que 1993 coincidirá con el final de las grandes obras de infraestructura que se están realizando en la provincia.

COMERCIO: YA ESTA AQUI EL 93

Hipólito González, presidente de la Asociación de Comerciantes del Textil, cree que a este sector, con gran importancia económica y so-

menos a este sector, al comercio en general, le cabe el optimismo de saber que la libre circulación de 1993 ampliará la competencia entre las industrias y el comerciante podrá elegir más y mejores proveedores.

Quienes también saben ya mucho de lo que significa la competencia europea son los empresarios de estaciones de servicio. En pocos años han pasado del monopolio protector de CAMPSA a una si-

NOVIEMBRE-91



Edificio Berlaymont, sede de la Comisión Europea.

(viene de pág. anterior).

sector "muy poco rentable" y que para exportar requiere una continua puesta al día. Desde su punto de vista, si se produce una verdadera armonización fiscal y se reducen los fuertes gravámenes que existen en otros países, el sector puede beneficiarse del mercado único.

"NO ESTAMOS PREPARADOS"

Valentín Cabañas, presidente de la asociación de madera y corcho, un sector con 1.600 empresas y casi 5.000 trabajadores, no tiene dudas al respecto: "La pequeña empresa -dice- se verá muy afectada, no está preparada para esa competencia tan fuerte. No hay un ánimo de superación, en este sector hay muchas empresas familiares que se van a ver muy resentidas. Las empresas europeas se van a introducir con mucha fuerza y nosotros no estamos suficientemente preparados".

Los hosteleros, sin embargo, son optimistas. O al menos su presidente José Macías, opina que los empresarios de este sector ofrecen una buena infraestructura hotelera en Ciudad Real y que la libre circulación potenciará el atractivo turís-

tico de nuestra tierra. Hay un punto negro, sin embargo. "Si queremos estar a la altura de cualquier país europeo -afirma- tenemos que preocuparnos mucho de formar a nuestros trabajadores. Tenemos que espabilar muchísimo en este sentido", añade.

En el sector del transporte, las cosas se ven de distinta manera si se trata de viajeros o mercancías. Ceferino Mozos, representante del primer gremio, asegura que su asociación tiene una expectación positiva ante las ventajas de 1993, porque esperan poder adquirir vehículos más baratos mientras que no cree que el mercado que ellos cubren, la provincia y la región, se vea muy afectado por la competencia comunitaria. "Esperamos mucho del abaratamiento de los vehículos y del crédito", opina. Sin embargo, Elías Santos, presidente de la asociación de transportistas de mercancías, empieza por afirmar que la competencia ha aumentado muchísimo desde que España ingresó en la Comunidad, mientras que apenas ha variado el número de licencias que les permiten salir más allá de los Pirineos. "En los viajes que hacemos a Bélgica, Francia o Alemania salimos comidos por servidos. Si los mantenemos es por conservar la licencia. Cuando ten-

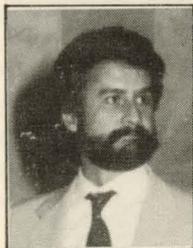
gamos el dinero y los vehículos igual de baratos que ellos, quizá entonces podamos competir en igualdad de condiciones", añade.

El representante del sector de automoción, José García Casanova, opina sin rodeos: "Hasta ahora no hemos vendido, hemos despachado, y la gente ya no quiere comprar solamente, desea que se le atienda bien". Por eso, añade, no es fácil ser optimista respecto a la preparación de estos empresarios. "No hay mentalización suficiente, un mecánico de automóvil es un profesional muy cualificado que requiere mucha preparación".

Antonio Palmero, presidente de la Asociación de Fabricantes de Harina, se declara completamente pesimista al enjuiciar la competencia que traerá 1993, pues ya desde 1986 los fabricantes han notado el aumento de las importaciones, a través de productos ya elaborados, y han constatado que mientras sea necesario acudir fuera de la provincia, incluso fuera de España, para abastecerse de trigo, los costes de desplazamiento seguirán pesando mucho. Estos empresarios piden a la Administración que apoye la reestructuración del sector, en parte anticuado y con una alta edad media de sus trabajadores.

Castilla-La Mancha ante el reto de 1993

MANUEL MARIN (Vicepresidente de la Comisión Europea)



A mediados de los años '80, coincidiendo con la adhesión de España y Portugal, los Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad Europea dieron un gran salto hacia adelante, al aprobar la primera gran reforma de los tratados comunitarios: el Acta Unica Europea y el llamado "Objetivo 1993".

Esta reforma se concibió como respuesta a dos cambios intervenidos en la Comunidad Europea: por un lado, el paso de seis países homogéneos (con la única excepción del Mezzogiorno italiano) a doce miembros con grandes disparidades de renta y desarrollo; por otro lado, la necesidad de frenar el lento declive económico y la pérdida de competitividad internacional de las economías europeas.

La dinámica impuesta por el objetivo 1993 ha provocado en apenas cinco años una profunda transformación de las estructuras económicas de la Comunidad Europea: aceleración del crecimiento, aumento de las inversiones, creación de casi nueve millones de puestos de trabajo.

Al mismo tiempo, el objetivo de cohesión económica y social del Acta Unica ha permitido transferir ocho billones de pesetas en cinco años a las regiones menos favorecidas, mediante los fondos estructurales comunitarios.

Este objetivo de la cohesión económica y social se convertirá, sin duda, en un elemento central de la construcción europea en los años '90. En efecto, la garantía principal de la unidad europea es precisamente la solidaridad entre sus miembros.

Detrás de su aparente sencillez, el objetivo 1993 tiene, pues, profundas implicaciones. En efecto, no puede hablarse de un verdadero mercado sin fronteras si las políticas fiscales y monetarias nacionales no están armonizadas y estrechamente coordinadas.

Los Estados siempre han considerado que la libertad de fijar impuestos y de establecer una política monetaria autónoma constituye la esencia de su soberanía económica. Pero la aceleración histórica que estamos viviendo pone de manifiesto que los Estados miembros no pueden ejercer ninguna influencia significativa en su entorno económico y político si actúan de modo individual y por separado.

En otras palabras, la interdependencia de nuestras economías requiere necesariamente un sistema de soberanía compartida. Los Doce lo han comprendido, y parece seguro que la cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno del próximo mes de diciembre en Maastricht constituirá el nacimiento de la Unión Económica y Monetaria.

A pesar de estos éxitos, la aceleración histórica de los últimos años, y en especial los acontecimientos de Europa del Este, han transformado profundamente el entorno político y económico de la Comunidad. Los mecanismos previstos por el objetivo 1992, que parecían incluso demasiado ambiciosos hace cinco años, aparecen hoy completamente insuficientes para hacer frente a la nueva realidad Internacional.

Desgraciadamente, la actuación de la CE en la actual crisis

yugoslava pone de manifiesto que todavía queda mucho camino por recorrer antes de que la Comunidad adquiera un peso político comparable a su importancia económica.

Ante el proceso de integración comunitaria, desde su adhesión a la Comunidad, España se ha caracterizado por su actitud a la vez realista y profundamente europea. Creo que debemos seguir por este camino: en su calidad de nuevo país miembro, España puede jugar un papel protagonista en la nueva Europa, promoviendo el progreso de la Unión europea sin por ello renunciar a la salvaguardia de sus legítimos intereses nacionales.

España se ha situado claramente al frente de aquellos países que creen en la necesidad de tener una política exterior y de seguridad específicamente europeas. La guerra del Golfo y las carencias de la Comunidad puestas en evidencia por la crisis yugoslava, nos han hecho comprender que necesitamos por lo menos un sistema europeo que garantice la coherencia de nuestras acciones en el exterior.

Durante los tres últimos años del proceso de adhesión de España me correspondió negociar "contra" la Comunidad, defendiendo los intereses de mi país. Ahora, en calidad de Vicepresidente de la Comisión Europea, llevo cinco años negociando en nombre de la Comunidad. De esta doble experiencia he retenido una lección fundamental: España acierta plenamente cuando adopta una actitud claramente favorable y positiva hacia la integración europea.

Mi convicción no se debe a un europeísmo ingenuo y militante, aunque desde luego estoy firmemente convencido de la necesidad de la integración europea: los cinco primeros años de la adhesión demuestran que, cada vez que la Comunidad ha adoptado una decisión importante según la mecánica y los procedimientos comunitarios, España ha resultado, en general, beneficiada.

Para darnos cuenta de la importancia que tiene para todos los españoles el permanecer sólidamente integrados en la Comunidad, basta pensar en lo que significaría, en un contexto de profunda crisis y transformación de todas las estructuras económicas y políticas de Europa, encontrarnos aislados al margen de una Comunidad cada vez más influyente y unida.

Creo que los ciudadanos manchegos, y desde luego los empresarios de nuestra Comunidad Autónoma, no son una excepción a la regla. Mi consejo ante 1992 es muy simple: hay que afrontarlo como un reto inevitable y positivo, como una apertura hacia el futuro, sin adoptar una actitud defensiva o pesimista.

De este modo, Ciudad Real podrá beneficiarse plenamente de los dos grandes principios que regirán la CE de los próximos años: por un lado, podrá reclamar y obtener la solidaridad de aquellos países y regiones que se encuentran en un nivel de desarrollo superior. Por otro lado, también se beneficiará de unos mecanismos comunitarios que premian a aquellos que realizan un mayor esfuerzo de convergencia económica. Para ello, se necesita por encima de todo tener confianza en el potencial humano y en la capacidad económica de Castilla-La Mancha.

NOVIEMBRE-91



El pequeño comercio va a sufrir una gran competencia a partir del año próximo.

F.: HERRERA PIÑA

La presión de las multinacionales une a los pequeños comerciantes

Las pymes reaccionan ante la llegada de las grandes superficies

La llegada a Ciudad Real de dos grandes multinacionales de distribución y el anuncio de que se abrirán también hipermercados en otros pueblos de la provincia, ha provocado la reacción de los pequeños comerciantes, sabedores de que esta competencia ha causado numerosos problemas a sus colegas de otras ciudades. La Cámara de Comercio y la Confederación de Empresarios enseguida hicieron suyo el problema, encargaron un estudio de viabilidad y, a la vista de sus resultados favorables, lanzaron la idea: Hay que unirse para defenderse de esta dura competencia.

Después de celebrarse en primavera una reunión con los comerciantes para informarles de la situación, las dos asociaciones empresariales encargaron un estudio a una consultora especializada. La incógnita era saber si, además de

los dos hipermercados que se están construyendo en la capital, era posible levantar un tercero por parte de los pequeños empresarios. Larry Smiht, empresa norteamericana especializada en este tipo de trabajos, concluyó que este tercer

centro era viable, teniendo en cuenta el área de influencia de la capital y enfocándolo bajo dos exigencias fundamentales: Que desarrollara una agresiva política de precios y que fuera muy profesional. Pero además, el informe se adelantó también a lo que pudiera suceder en otras localidades de la provincia y recomendó que la unión se fomentara también en Puertollano, Alcázar de San Juan, Valdepeñas y Tomelloso, lugares con una población suficiente como para pensar en centros comerciales, aunque de menor tamaño que el de la capital.

Así las cosas, y en vista de que la unión de este gremio se venía gestando en algunos lugares de la pro-



El Colegio de Ferrovianos, situado junto al parque, puede ser el lugar idóneo para el centro de la capital.

F.: HERRERA PIÑA

(viene de pág. anterior).

vincia desde antes de que hicieran acto de presencia las multinacionales, las dos instituciones empresariales convocaron una nueva reunión en Ciudad Real para empezar a dar pasos concretos. Después de dos horas consumidas en la explicación del estudio y en preguntas del centenar de asistentes, se abrió un plazo hasta el pasado quince de octubre para que los interesados suscribieran participaciones. Se sabía que hubo una lista inicial de 90 comerciantes interesados en la idea, pero a la hora de dar dinero se sospechaba que las cosas pudieran cambiar. Sin embargo los dirigentes de la Cámara y la Confederación no tuvieron por menos que sorprenderse. La suscripción de participaciones de 100.000 pesetas no terminó ese día y se amplió hasta el 31, ante las llamadas de comerciantes dispuestos a hacer ese desembolso.

En el momento de cerrar esta edición aún se desconocía el número total de participantes, pero

los promotores trabajaban ya con la certeza de que se había alcanzado el mínimo necesario y de que, si seguía apuntándose la gente, tendría que haber una selección. Concluida la prórroga del plazo, se constituiría una comisión gestora para seguir adelante con la iniciativa, con el total de capital desembolsado.

En Alcázar de San Juan el proyecto se encuentra también muy avanzado. Más de medio centenar de comerciantes de la comarca han aportado 200.000 pesetas cada uno para hacer frente a la inversión, prevista en unos terrenos cercanos al nuevo hospital. Los reunidos cuentan también con un empresario de alimentación dispuesto a instalar un supermercado en el área comercial, para que la oferta de servicios sea completa. Los alcázareños llevan ya tan adelantada la idea que no descartan empezar las obras del complejo a primeros de año.

En Puertollano, Valdepeñas y Tomelloso, sin embargo, las cosas no van tan deprisa, especialmente

en esta última localidad. La Federación de Empresarios de Puertollano esperaba a mediados de octubre celebrar una reunión con el alcalde de la localidad para informarle de sus pretensiones y solicitar su apoyo. Por ahora, los comerciantes de la zona han mostrado una buena disposición a unirse e incluso se ha hablado ya del actual mercado como lugar más idóneo para hacer el nuevo centro.

Por lo que se refiere a Valdepeñas, la Federación de Empresarios de la Comarca -FECEVAL- ya ha tenido ocasión de exponer sus aspiraciones al alcalde y al concejal de promoción industrial, y ambas partes se han emplazado a seguir tratando el tema, una vez clarificado el apoyo inicial del equipo de gobierno municipal. Los comerciantes valdepeñeros apuntan hacia "Valcentro" como el lugar más idóneo para su proyecto, en vista de la amplia superficie vacía que tiene este edificio, pero lo cierto es que aún no se ha determinado con exactitud el lugar. Si la opción se decantara por "Valcentro", tendría que sufrir una renovación.

ACTUAR YA

Juan Antonio León, presidente de las dos asociaciones empresariales, fue muy directo en la última reunión celebrada en el salón de actos de la Cámara de Comercio a finales de septiembre: "Hay que actuar ya", dijo.

Porque, en última instancia, la tarea de las dos instituciones es de promoción y asesoramiento. Después, habrán de ser los propios comerciantes los que cojan el testigo del proyecto, cesando así el protagonismo de Confederación y Cámara.

Los centros comerciales, con sus respectivos hipermercados de alimentación o "locomotoras" de atracción del complejo, están pensados para una extensa zona de influencia situada en torno a las cinco localidades ya citadas. Así, el

NOVIEMBRE-91

(viene de pág. anterior).

estudio de Larry Smith afirmaba que el número de clientes potenciales del centro comercial de la capital se sitúa en 310.000, con una previsión de 33.000 más para el año 2.005.

Pedro Pérez, representante de esta empresa, ha explicado ante los comerciantes numerosos ejemplos de ciudades españolas, en donde la apertura de grandes superficies ha ocasionado una notable pérdida de clientela al comercio tradicional. Pero también aseguró que existen muchos casos en los que las pymes se han unido con éxito para plantar cara a las grandes sociedades de distribución. Esta situación la están viviendo también otras ciudades de Castilla-La Mancha, como Toledo y Talavera de la Reina.

HIPERMERCADOS

El trabajo de esta consultora recomienda que el centro comercial de la capital ocupe una extensión aproximada de 30.000 metros cuadrados, de los cuales 5.000 se destinarían a un hipermercado de alimentación, 10.000 para pequeñas tiendas especializadas y el resto para equipamiento de ocio y administrativo, accesos y un aparcamiento con capacidad para 10.000 vehículos. El lugar elegido para la instalación, la actual estación de Renfe, daría una gran fuerza de atracción al complejo, al facilitar el acceso peatonal al mismo, además de contar con unas excelentes comunicaciones en el entorno. Los promotores de este proyecto ya han celebrado reuniones con el alcalde de la ciudad, Lorenzo Selas, quien les ha ofrecido todo su

apoyo, así como su mediación ante la compañía ferroviaria para que acceda a vender los terrenos a los comerciantes, una vez que entre en funcionamiento la línea de alta velocidad.

Por lo que se refiere a las otras cuatro localidades de la provincia, Larry Smitht ha sugerido que, en el caso de Alcázar de San Juan, se puede edificar un área comercial de 7.500 metros cuadrados, con 2.800 de hipermercado de alimentación. Para Puertollano se recomienda una superficie de 15.000, con 5.000 de "hiper", mientras que en los casos de Tomelloso y Valdepeñas la relación sería de 8.000 y 3.000, respectivamente.



RENFE abandonará su actual estación a mediados del 1992

F.: HERRERA PIÑA



Fuerte impulso a la minería del carbón.

Puertollano: La segunda térmica, una locomotora para la economía local

Una vez confirmado que Endesa construirá una nueva central térmica en Puertollano y que Sevillana ampliará y renovará la suya, la Federación de Empresarios de la localidad (FEPU) ha empezado a moverse para que las empresas de la comarca puedan coger el pellizco más grande posible de la inversión de casi 100.000 millones que se espera a partir de 1993. Convencida de que la llegada de esta suma de dinero a la ciudad actuará como una verdadera locomotora para toda su maquinaria productiva, la FEPU ha pedido a ambas compañías eléctricas un calendario de las obras para que las empresas puedan prepararse con tiempo.

La experiencia acumulada con la instalación de otras empresas públicas hace a los empresarios concebir la esperanza de que, aunque ninguna sociedad puertollanera aspirará al contrato principal, quien

tenga este privilegio realizará después numerosas subcontratas a las que sí podrán acceder las industrias locales.

La FEPU confía también en que los contratos se fragmenten todo lo posible, de modo que exista la posibilidad de que industrias de la comarca puedan responsabilizarse directamente de los trabajos.

La idea inicial que se tiene en esta federación, que observa ahora con satisfacción el resultado de sus gestiones en Madrid y Bruselas para lograr la central, es que toda la fabricación de los equipos correrá a cargo de empresas foráneas, pero en el monteje y el resto de la obra, en general; sí que podrán participar los empresarios de la comarca, la provincia o la región, pues lo fundamental es que la mayor parte del valor añadido que comporta esta inversión se quede en nuestra tierra.

Impuesto de actividades económicas, un gravamen que vale por cuatro

El próximo trece de diciembre terminará el plazo para que todos los empresarios, profesionales y artistas cumplan con la obligación de darse de alta en el nuevo Impuesto de Actividades Económicas, un gravamen que entrará en vigor el uno de enero de 1992, y que sustituirá a la licencia fiscal y a los impuestos municipales sobre radicación, publicidad y gastos suntuarios.

Gracias a un convenio firmado entre Hacienda y la Cámara de Comercio e Industria, esta última institución está tramitando estas altas a través de su departamento de administración. El impuesto grava el mero ejercicio de una actividad económica, ya por parte de empresarios, profesionales o artistas, y por ahora se desconoce si su entrada en vigor provocará un aumento de lo que se venía pagando hasta ahora, ya que tanto los ayuntamientos como las diputaciones están autorizadas a establecer un recargo en el mismo, cuestión sobre la que todavía no se han pronunciado. El primer recibo empezará a pasarse en octubre del año próximo.

NUEVO CENSO

El Boletín Oficial del Estado del 29 de septiembre de 1990 publicó las tarifas, clasificadas por actividades, y con indicación de la correspondiente cuota a pagar en cada caso. En algunos casos, estas tarifas han experimentado una subida, y en otros han quedado como estaban en la licencia fiscal.

Con la entrada en vigor de este nuevo impuesto se formará un nuevo censo de empresas y profesionales de la provincia, que será de gran utilidad para conocer nuestro tejido empresarial y las variaciones que ha experimentado con respecto al anterior, realizado en base a las licencias fiscales.

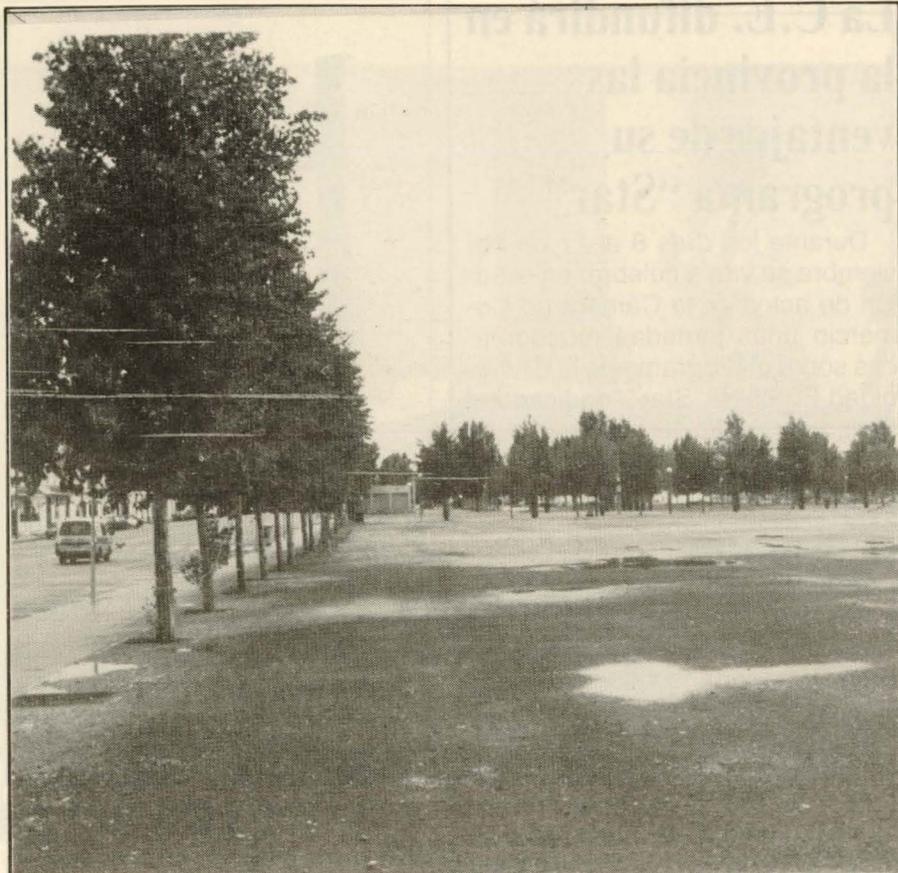
NOVIEMBRE-91

La Cámara quiere más protagonismo en la organización de las ferias

Partiendo de la idea de que "la Cámara de Comercio e Industria tiene que estar en su sitio", el nuevo equipo directivo de la institución se propone aumentar su protagonismo en la organización y gestión de las ferias que se celebran en la provincia. Vicente Buendía, coordinador de la comisión de comercio interior, afirma que la intención de la Corporación, en tanto que representante de los empresarios y con competencias expresas en este tema, consiste en valorar todos los certámenes y solicitar apoyo económico de la Administración a los mismos, para ayudar a las empresas más idóneas y profesionalizar las ferias y después ser ella la encargada de llevarlos a buen puerto.

"La Administración debe marcar la política y prestar su apoyo económico, y ahí termina su misión -dice Buendía-, desde ese momento entran en juego las competencias de cada uno y la necesidad de que todas estas actividades se hagan con criterios estrictamente profesionales". El equipo directivo de la Corporación piensa plantear el tema abiertamente al Patronato de Promoción de Intereses Provinciales -PPIP-, sobre todo teniendo en cuenta que, tras la celebración de la última edición de la Semana de la Provincia, en 1993 empezará a funcionar el pabellón ferial de Ciudad Real, un edificio al que los empresarios esperan sacar el mejor partido.

"Cuanto más organismos se encarguen de una misma cosa es peor", sigue explicando Buendía, la Junta de Comunidades y el PPIP deben darnos más protagonismo a las asociaciones empresariales. Si somos un órgano consultivo de la



La Granja, lugar donde se construirá el nuevo pabellón ferial.

F.: HERRERA PIÑA

Administración, lo lógico es que lo potencien".

La comisión de comercio interior piensa elaborar una lista con todos los certámenes de la provincia que, en su opinión, es preciso apoyar, aunque ello no significará que los ayuntamiento u otras instituciones deban renunciar a organizar las actividades de este tipo que juzguen oportunas. Una vez hecha esta selección, la Cámara se comprometerá a buscarles apoyo económico y participar en su gestión, al tiempo que baraja también la posibilidad de promover un patronato o institución ferial, con una gerencia, como núcleo coordinador de todas las ferias. "Cámaras de Comercio tan importantes como la de Madrid, Barcelona y Valencia tienen todas las competencias en los certámenes", añade Vicente Buendía.

UNA GRAN CAPITAL

Dentro de todos estos planes

tendrá una notable importancia el hecho de que dentro de dos años, la capital cuente con un pabellón ferial permanente. Así, la citada comisión espera que ello potenciará a Ciudad Real como centro ferial y que, a la larga, la revitalizara también como capital económica y comercial de toda la provincia. "No estará mal que Ciudad tenga importantes ferias -explica Vicente Buendía-, si tenemos una gran capital, contaremos también con más y mejores servicios y, al final, podrá haber también grandes pueblos y ciudades".

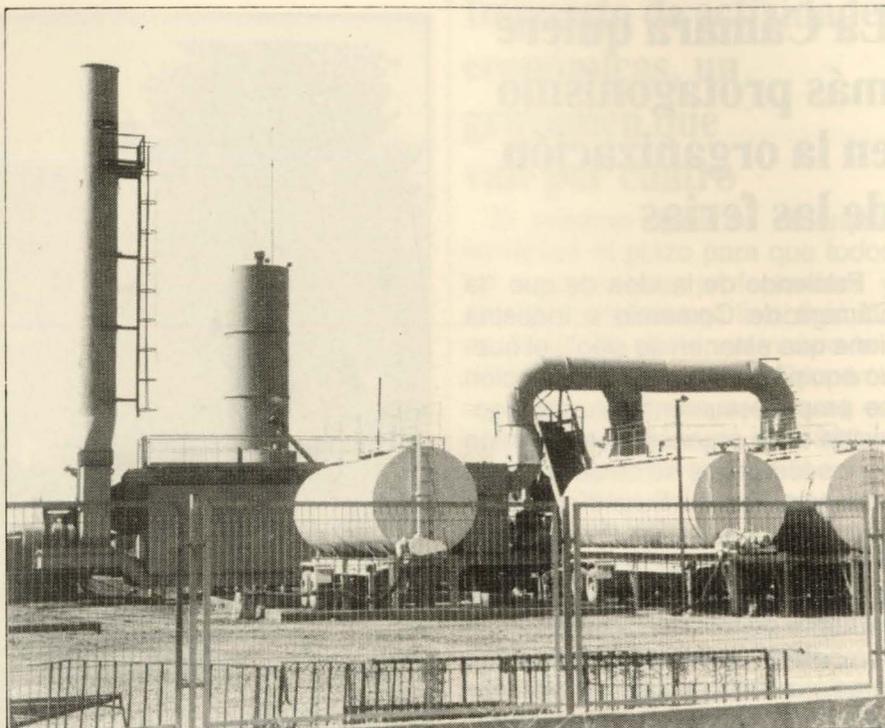
La intención del equipo directivo de la Cámara es que, a primeros de 1992, estén claros todos estos temas, concretando quienes y en qué medida participan en la coordinación de los certámenes, cuales se designan como de mayor interés y qué papel va a desempeñar el nuevo pabellón de la capital en el contexto provincial.

La C.E. difundirá en la provincia las ventajas de su programa "Star"

Durante los días 8 al 11 de noviembre se van a celebrar en el salón de actos de la Cámara de Comercio unas jornadas monográficas sobre el programa de la Comunidad Europea "Star", dedicado al fomento y apoyo de las nuevas tecnologías de la comunicación en las pequeñas y medianas empresas. Esta actividad, organizada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, la fundación Fundesco y la propia Cámara, pretende difundir entre las pymes de nuestra provincia la importancia que tienen las nuevas tecnologías de la información para la competitividad empresarial.

El programa de investigación comunitario apoya la incorporación de esta tecnología subvencionando hasta el 50 por ciento del coste del proyecto, ayudas a las que pueden aspirar todas las empresas de la provincia. Las jornadas incluirán varias conferencias explicativas del "Star", las ayudas que otorga y la importancia de modernizar la empresa con sistemas avanzados de comunicaciones.

Además, coincidiendo con estas charlas, que impartirán especialistas del sector y representantes de la Comunidad Europea, se desplazará a la ciudad el llamado "Bus Star", un camión de gran tonelaje en el que se mostrarán los más modernos servicios de telecomunicaciones, para que los empresarios puedan observar directamente su funcionamiento y ventajas. El Bus hará demostraciones, entre otros, de los servicios de la videoconferencia, la elaboración de páginas videotex, el acceso a centro CAD/CAM y el intercambio electrónico de datos. Las subvenciones del programa "Star" están abiertas a todas las pymes de la CE.



Las empresas de Ciudad Real tendrán que esperar dos años.

F.: HERRERA PIÑA

La llegada del gas a Ciudad Real se retrasa hasta 1993

La llegada del gas natural a Ciudad Real, anunciada inicialmente para el año próximo, se retrasará hasta 1993, según ha anunciado gas Castilla-La Mancha. Sin embargo, el complejo industrial de Puertollano podrá contar ya con esta nueva energía desde la próxima primavera. El gasoducto principal Madrid-Sevilla funciona desde el pasado mes de agosto.

La empresa pública Enagás será la encargada de llevar directamente el suministro a las grandes empresas puertollaneras y, probablemente, a la media docena de empresas de gran tamaño que hay en la capital. El resto, tanto las pequeñas empresas como el servicio a los edificios, correrá por cuenta de la filial castellano-manchega.

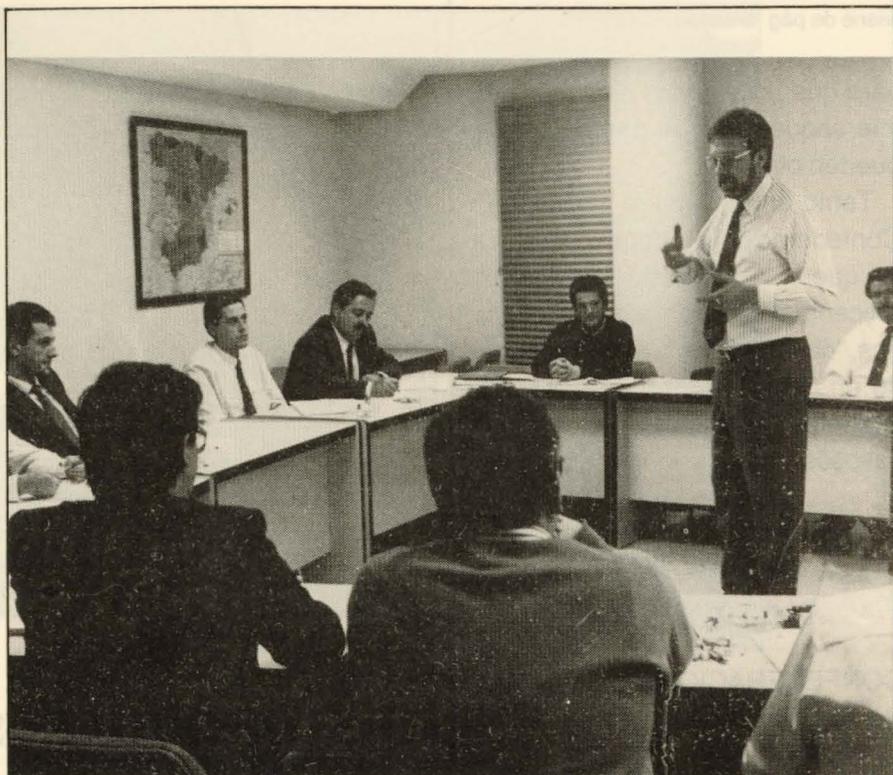
El hecho de que sea la compañía matriz la que se encargue de realizar el servicio a Puertollano se debe a los mayores consumos que

requerira su complejo industrial. Así, de acuerdo con estudios de mercado de la propia Enagás, sólo la Empresa Nacional de Fertilizantes -Enfersa- demandará más gas que todas las empresas de Ciudad Real, en donde predominan las sociedades de distribución y servicios, con pocos consumos energéticos.

Además de contar con una energía limpia y más barata, la provincia podrá disponer también de una materia prima muy demandada por grandes industrias y de tecnología avanzada, lo que podrá favorecer la instalación o el desarrollo de las mismas en las áreas de Ciudad Real o Puertollano. Gas Castilla-La Mancha ha atribuido a Enagás el retraso de sus planes en la capital, aunque está claro para ambas compañías que primero se atenderán los núcleos de gran demanda.

NOVIEMBRE-91

La actividad formativa de la Cámara de Comercio e Industria y la Confederación de Empresarios, una de las de mayor demanda de ambas instituciones, tenderá a unificarse con el paso del tiempo, de manera que no haya duplicidades en los cursos o programas. Saturnino Palomares, responsable de este área en las dos asociaciones empresariales, explica además que su intención es potenciar estas actividades, una vez demostrada su efectividad y el gran interés que empresarios y directivos muestran por los cursos.



Los cursos tienen gran aceptación entre empresarios y directivos.

F.: HERRERA PIÑA

Cámara y CEOE potencian la puesta al día del empresario

Los cursos de formación tienden a unificarse

“Queremos que sean más operativos y prácticos -explica Palomares- buscamos una coordinación entre los que hace la Confederación y la Cámara para que no se repitan, aunque aceptamos que cada uno pueda tener una actividad específica en función de sus competencias. A la larga queremos unificarlos; de hecho, ya hemos organizado algunos conjuntamente”.

Otra de las ideas que piensa poner en práctica el responsable de este área es la de captar las necesidades que vaya planteando el empresario de la provincia para poder hacer la programación acorde con esta demanda. Pero además, “trataremos -añade Saturnino Palomares- de que el director y los profesores sean lo más cercanos a nuestro entorno empresarial, que conozcan nuestra provincia. Si tenemos que traer a gente de Madrid o Barcelona, lo haremos, no vamos a escatimar esfuerzos en eso, pero también vamos a potenciar a la gente de aquí”.

La formación y reciclaje del empresario y directivos de la empresa es una de las tareas fundamentales para las dos asociaciones, hasta el

punto de que, según Palomares, tanto la Cámara como la Confederación están dispuestas a satisfacer en todo momento las necesidades formativas que se vayan planteando, aunque para ello sea necesario aumentar la dotación económica que se destina a este fin. Porque, de lo que se trata, es de que el empresario esté al día y lo suficientemente formado como para afrontar con ciertas garantías el aumento progresivo de la competencia, sobre todo teniendo en cuenta la cercanía del mercado único europeo.

INFORMARSE

“El empresario de Ciudad Real opina Palomares al respecto- está

sensibilizado de lo que va a significar esto, pero creo que en general todavía no nos hemos dado cuenta de la importancia que tiene y de las ventajas que van a tener otros países europeos en nuestros mercados tradicionales. debemos tener más iniciativas -sigue diciendo- y más ganas de trabajar, y no contar tanto con las instituciones públicas, porque quizá no hemos sabido valorar suficientemente a las organizaciones empresariales y el servicio que nos pueden prestar, desde la defensa de nuestros intereses, hasta todo tipo de información sobre cómo trabajan nuestros colegas europeos. Quiero hacer un llamamiento a todos los empresarios

(viene de pág. anterior).

para que utilicen sus asociaciones y le saquen todo el partido que le pueden ofrecer.

Tanto en la Cámara como en la Confederación se tiene la certeza de que el empresario se muestra reticente a acudir a algunas de las dos "casas", con lo que prescinde de un contacto con sus colegas y una información que le serían muy valiosos.

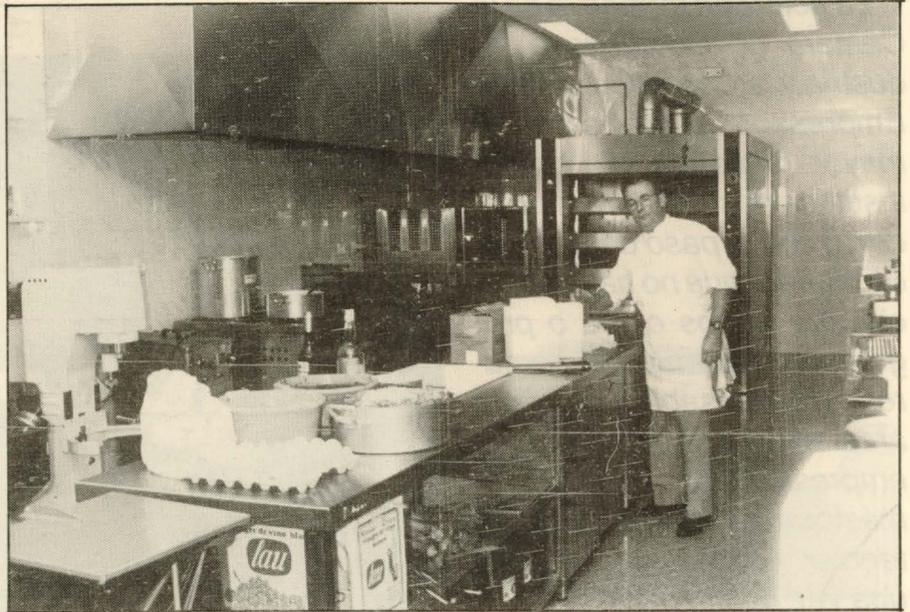
**CALENDARIO DE CURSOS
PARA NOVIEMBRE**

**CONFEDERACION PROVINCIAL
DE EMPRESARIOS**

- * Informática básica. Ciudad Real, 4 al 8. Malagón, 11 al 15.
- * Contratos con la Administración. Ciudad Real, 11 al 15. Valdepeñas, 18 al 22.
- * Fiscalidad en las pymes. Valdepeñas, 11 al 14. Ciudad Real, 18 al 21.
- * Escaparatismo. Puertollano, 25 al 29.
- * Nóminas, Seguridad Social y modalidades de contratación. Ciudad Real, 25 al 29.

**CAMARA DE COMERCIO E
INDUSTRIA**

- * Introducción a la base de datos DBIII. Ciudad Real, 11 al 22.
- * IVA. Ciudad Real, 18 al 20. Tomelloso, 4 al 6.
- * Cómo pedir y obtener préstamos. Ciudad Real, 20 al 22.
- * Introducción al autocad (diseño asistido por ordenador). Ciudad Real, del 28 de octubre al 13 de diciembre.



Instalaciones de la escuela.

F.: HERRERA PIÑA

Los panaderos, hosteleros y pasteleros ya tienen escuela

La falta de adecuación entre las demandas y las ofertas laborales va a dejar de ser un problema en lo que se refiere a los sectores de panadería, hostelería y pastelería. A partir del próximo año, la escuela inaugurada en los locales de la Confederación Provincial de Empresarios va a empezar a formar a profesionales de estos tres gremios y a reciclar a quienes lo deseen.

La importancia que este centro tiene para estos sectores empresariales queda reflejada en el hecho de que la patronal panadera de toda España (Ceopán) ha entregado a Juan Antonio León, presidente de la Confederación de Empresarios, su medalla de oro por este logro, la máxima distinción de Ceopán, que sólo se había concedido antes en una ocasión.

Pero además ha sido la propia Junta de Comunidades la que ha apoyado económicamente el proyecto, y será el INEM el que respalde también su funcionamiento, convirtiéndole en un escuela de for-

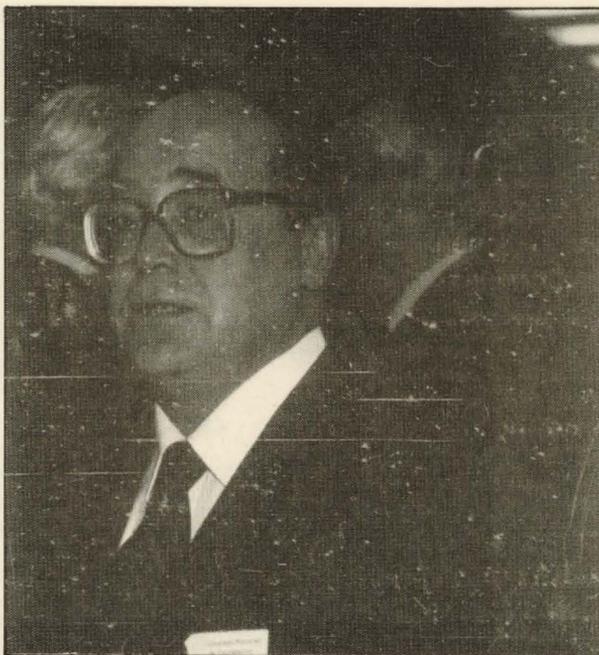
mación asociada a dicho instituto de empleo. Este centro, que será el primero en su género que funcione en Castilla-La Mancha, dispone de un obrador completo de panadería, hostelería y pastelería, sala de degustación y cata, aula de clases prácticas y teóricas, así como un área para dependencias administrativas. Su actividad se desarrollará probablemente en dos turnos de unos quince alumnos cada uno, y además está previsto que las tres asociaciones sectoriales utilicen estas instalaciones para reciclar a algunos trabajadores o ponerlos al día.

Se da la circunstancia también de que los tres gremios registran actualmente una fuerte demanda laboral, sin que las empresas puedan satisfacerla por la falta de preparación de los trabajadores. Sólo otras cinco regiones españolas disponen hasta ahora de una escuela de este tipo que, al igual que la de Ciudad Real, sirve para la formación de los trabajadores de toda la comunidad autónoma.

NOVIEMBRE-91

El fracaso del Comunismo en el continente europeo y la apuesta decidida de la URSS, país emblemático de este sistema, por el modelo y la ayuda económica de Occidente ha supuesto un impulso a la economía libre de mercado. Las organizaciones empresariales ven con optimismo este cambio, pero tampoco ocultan su preocupación por la inestabilidad de las repúblicas soviéticas y la influencia que ello puede tener para la integración de la Comunidad Europea.

Hace apenas dos años hubiera sido impensable que un grupo de empresarios manchegos viajaran a la URSS para estudiar la posibilidad de invertir en aquel país. Sin embargo, ahora eso no sólo se ha producido, sino que los soviéticos envían a sus dirigentes a que se formen en las universidades occidentales, a que aprendan las teorías de Adam Smith o Keynes, las leyes de la oferta y la demanda. Este movimiento espectacular de la Historia ha hecho que cobre una plena actualidad aquella famosa teoría de la "mano invisible" de Adam Smith: "Todo individuo trata de emplear su capital de tal forma que su producto tenga el mayor valor posible -escribía Smith en 1776.- Generalmente, ni trata de promover el interés público ni sabe cuanto lo está promoviendo. Lo único que busca es su propia seguridad, sólo su propia ganancia. Y al hacerlo, una mano invisible le lleva a promover un fin que no estaba en sus intenciones. Al buscar su propio interés, a menudo logra también el de la sociedad. Y lo consigue más eficazmente que si se lo propusiera".



Jose Maria Cuevas, presidente de CEOE.

La caída del Comunismo revitaliza el libre mercado

Esta vuelta a la actualidad del padre de la economía de mercado ha puesto al descubierto un inmenso mercado y grandes posibilidades de inversión en los países del este de Europa.

INQUIETUD

El propio José María Cuevas, presidente de la CEOE, ha manifestado públicamente que el mundo empresarial se ha alegrado por la desaparición del Comunismo, pero ha mostrado su preocupación e inquietud por el desmoronamiento de un estado tan importante como la URSS y la aparición de un nuevo orden internacional, aún por perfilar. Cuevas cree que a medio y largo plazo existen grandes posibilidades de inversión en la URSS, pero el hecho de que muchas de estas repúblicas se encuentren casi "vírgenes" desde el punto de vista de la economía Occidental, con materias primas mal explota-

das, escasa dotación tecnológica, gran mercado de trabajo barato etc, lleva a pensar al presidente de CEOE que se puede correr el peligro de que se produzca una situación de "neocolonialismo" y la aparición de un capitalismo salvaje, "que en una primera época sería aplaudido por los propios ciudadanos soviéticos, aunque esto supondría a largo plazo un foco de inestabilidad social", opina José María Cuevas.

Entre las organizaciones empresariales se ha extendido ya la idea de que la "mano invisible" ha terminado por abrirse paso, aunque a muchos les haya costado tanto tiempo admitir que no había otra salida. En definitiva, el triunfo del concepto de mercado como más eficiente asignador de los recursos, en lugar de la dirección centralizada y burocrática de la economía.

* * * * *



Nuestras industrias de confección pierden competitividad.

Confección: Los “dragones” del sureste asiático piden paso

El bajo coste laboral de estos países resta empuje a nuestra industria

Es una ley económica que ya han experimentado otros países más avanzados que el nuestro: El aumento del nivel de vida y de desarrollo deja fuera a ciertos sectores industriales y abre el camino a otros. A la confección ha empezado a llegarle el turno de ceder terreno a países como Corea, Tailandia o Tailandia. Nuestros empresarios y el Ministerio de Industria lo saben. No se puede competir con unos costes laborales de hasta dos y tres veces inferiores a los de España.

Hace 15 o 25 años, nuestra provincia tomó el testigo de países como Estados Unidos, Francia o Alemania. Nuestro nivel de vida era

menor y, en consecuencia, los bajos costos laborales daban una gran agresividad comercial a las empresas de confección que co-

menzaron a instalarse en el Campo de Montiel y la comarca de Alcázar. Ahora, tras nuestro ingreso en la Comunidad Europea y la apertura de fronteras hacia los países del sureste asiático, este sector, en el que el coste de la mano de obra es un factor clave, ha comenzado a resentirse.

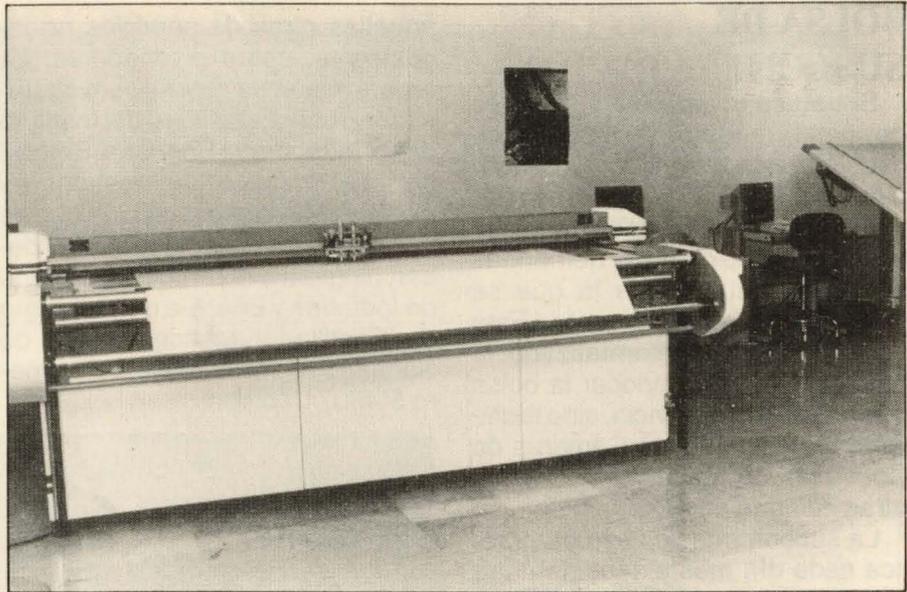
Un informe encargado por el Ministerio de Industria a una empresa especializada lo deja bien claro. “La confección realizada en España de productos de bajo precio y calidad, disminuirá progresivamente en los próximos 8-10 años”. Fernando Amador, gran conocedor del sector y copropietario de una de las empresas más importantes de la provincia, radicada en Montiel, explica así el problema. “Al precio que llegan algunas prendas de los países asiáticos, nosotros no podemos comprar ni el tejido. Lo hemos empezado a notar especialmente desde hace dos años, sobre todo en los productos de camisería. Una camisa que para nosotros pueda

NOVIEMBRE-91

(viene de pág. anterior).

tener un coste de mil pesetas, nos llega de estos países a 500. Contra esta competencia no se puede luchar". La salida sólo parece ser una. Mejorar la dotación tecnológica de los talleres y la estructura organizativa de la empresa, o bien dedicarse a importar y a comercializar lo que dichos países producen, una opción que han tomado ya otros sectores económicos afectados por el mismo problema. El horizonte no se presenta nada optimista para las 400 empresas que hay en la provincia, con una producción anual de 17.000 millones de pesetas y un número de ocupados de 4.000 personas.

Sin embargo, algunas no se han dejado vencer por este anuncio de crisis y han decidido sacarle todo el partido posible a la informática. A través del Centro de Diseño y Fabricación Asistido por Ordenador de la Cámara de Comercio han mejorado sus costes, su calidad y el tiempo de trabajo. Porque las previsiones aseguran también que la dura competencia de "los dragones del sureste asiático" no copará todo el mercado. Habrá una parte del mismo que se cubrirá desde talleres de confección situados en la provincia, porque la corta vida y rápida demanda del producto así lo exigirán.



Centro de CAD/CAM de la Cámara de Comercio.

F.: HERRERA PIÑA

NO HAY AYUDAS

A este panorama poco alentador hay que añadir otros dos factores negativos: Las costumbres imponen unas prendas de vestir polivalentes, lo que reduce la cantidad de dinero que una persona media dedica al apartado de vestido. Y además, añade Fernando Amador, el Gobierno Regional no ha mostrado el menor interés por ayudar a este sector.

Y por si fuera poco, la caída del Comunismo en los países del este

europeo ha abierto una competencia inesperada, en vista del menor nivel de vida de los mismos y los bajos costes laborales que se pueden permitir.

Nuestros industriales de la confección tienen todavía tiempo para reaccionar, o al menos así lo cree el citado informe del Ministerio de Industria. "La base de una buena penetración en el mercado -aconseja el estudio- más que el precio, será el diseño, calidad, presentación, servicio y una combinación de promoción y merchandising".

BOLETIN DE SUBSCRIPCION

Si desea recibir gratuitamente "LA EMPRESA", rellene este boletín y envíelo a: Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real. c/ Lanza, 2 Apto 306. 13080 Ciudad Real.

Nombre

Empresa

Dirección

Código postal Localidad

BOLSA DE SUBCONTRATACION.-

Si trabaja usted en los sectores de metal, madera, textil, electricidad, química, construcción, ingeniería o plástico, sepa que en la Cámara de Comercio e Industria existe una bolsa de ofertas y demandas de subcontratación de la que se puede servir gratuitamente. Este servicio, que está informatizado, le permitirá no sólo conocer la bolsa que haya en la provincia, sino todas las que gestionan las Cámaras de Comercio de España, así como otras de otros países.

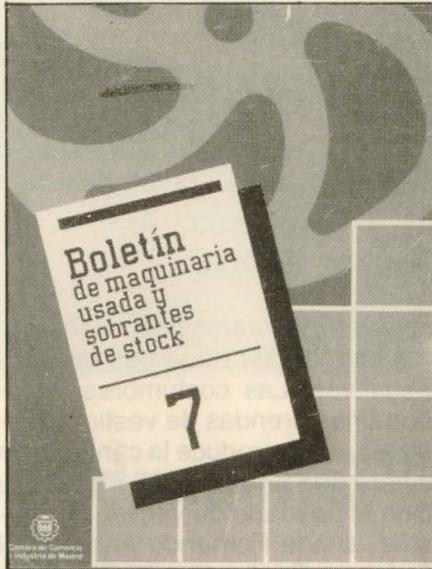
La subcontratación es una práctica cada día más extendida entre las empresas porque reduce costes y aumenta la calidad. Para el contratista, entrar en contacto y trabajar con otra empresa más pequeña o especializada le supone una notable reducción de problemas técnicos, de inversión y financieros, mientras que para el subcontratista esta relación le asegura una regularidad en sus pedidos y menores costes comerciales, ya que se puede concentrar en la actividad meramente técnica.



PREMIOS DE DISEÑO.-

El Grupo de Trabajo de Diseño de la Comisión Europea ha convocado una nueva edición de los Premios Europeos de Diseño, que se celebrará conjuntamente con el Premio Nacional de Diseño. A este último podrán concurrir empresas fabricantes de bienes de consumo o equipos industriales, así como

aquellas otras de servicios no industriales, como diseñadores. La organización de ambas convocatorias es responsabilidad del Instituto de la Mediana y Pequeña Empresa. Las empresas interesadas en participar en la preselección que se llevará a cabo a nivel regional, deben dirigirse a la Dirección General de Industria y Energía del Gobierno de Castilla-La Mancha, plaza de Santiago de los Caballeros, número 5.45071 Toledo.



OFERTAS DE COMPRA Y VENTA DE MAQUINARIA USADA.-

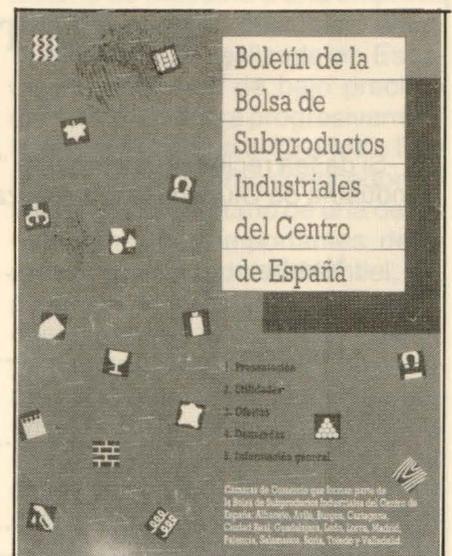
¿Tiene usted una maquinaria que desearía vender. O busca quizá comprarla de segunda mano?. Si se encuentra en alguna de estas situaciones, sepa que la Cámara de Comercio e Industria ha puesto en marcha un servicio de ofertas y demandas de maquinaria usada y sobrantes de stock, tanto para empresas industriales como comerciales.

A través del departamento de Industria, usted podrá saber la relación de ofertas que existen, al tiempo que podrá inscribirse como demandante u ofertante, y en definitiva, entrará en contacto con la empresa y la persona que tiene la maquinaria que usted busca, o desea comprar la que a usted le sobra.

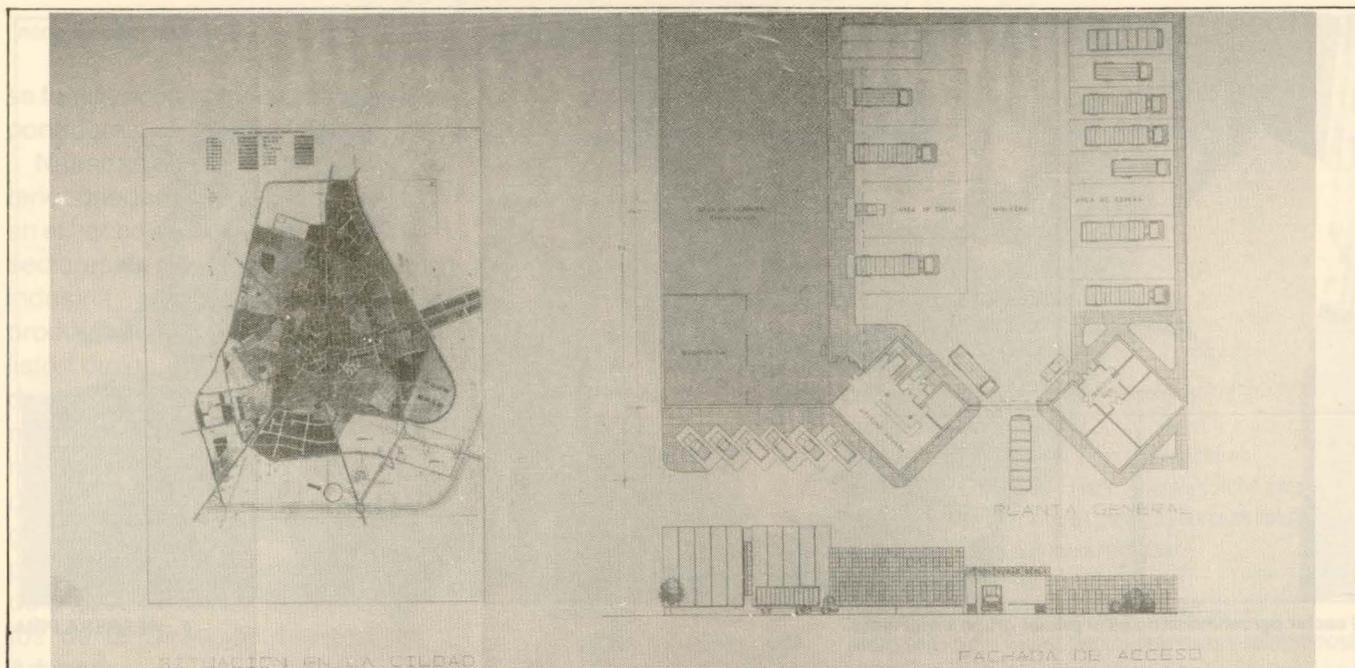
BOLSA DE SUBPRODUCTOS INDUSTRIALES.-

¿Ha pensado alguna vez que los residuos de su empresa pueden ser aprovechados por otra?. A través de la bolsa de subproductos industriales, la Cámara de Comercio e Industria le ofrece la posibilidad de entrar en contacto con industrias y conocer algunos materiales que, no siendo de utilidad para una determinada empresa, pueden ser recuperados para su empleo en otro proceso productivo. Con este intercambio de subproductos se persigue reducir los costes de eliminación de materiales que, de no encontrar otro destino, pasan a ser considerados como residuos. Asimismo, permite disminuir los costes de materias primas secundarias o auxiliares de las empresas que lo demanden.

Esta bolsa de subproductos está conectada con otras doce Cámaras de Comercio del centro de España, lo que le permitirá disponer de una más amplia información sobre ofertas y demandas de subproductos, ordenadas por grupos de materiales, así como información general sobre medio ambiente. Este grupo de cámaras edita cada tres meses un boletín en el que se dan a conocer todas las ofertas y demandas que se han recibido.



NOVIEMBRE-91



Maqueta de lo que podría ser la estación aduanera

La Cámara de Comercio pone en marcha un ambicioso plan para apoyar las ventas al extranjero

De cada cien pesetas que producimos sólo vendemos al exterior una

Nuestras exportaciones son todavía muy inferiores a la media nacional

Apenas una de cada cien pesetas que produce nuestra provincia se obtiene de las exportaciones, mientras que las importaciones representan un porcentaje todavía más bajo de nuestro PIB. Esta situación, fiel reflejo del carácter tan cerrado de nuestra economía, contrasta con la media española, en la que la suma de las exportaciones y las importaciones supone un 68 por ciento de toda la producción nacional. La apertura al exterior de la economía española ha crecido notablemente desde nuestro ingreso en la CE.

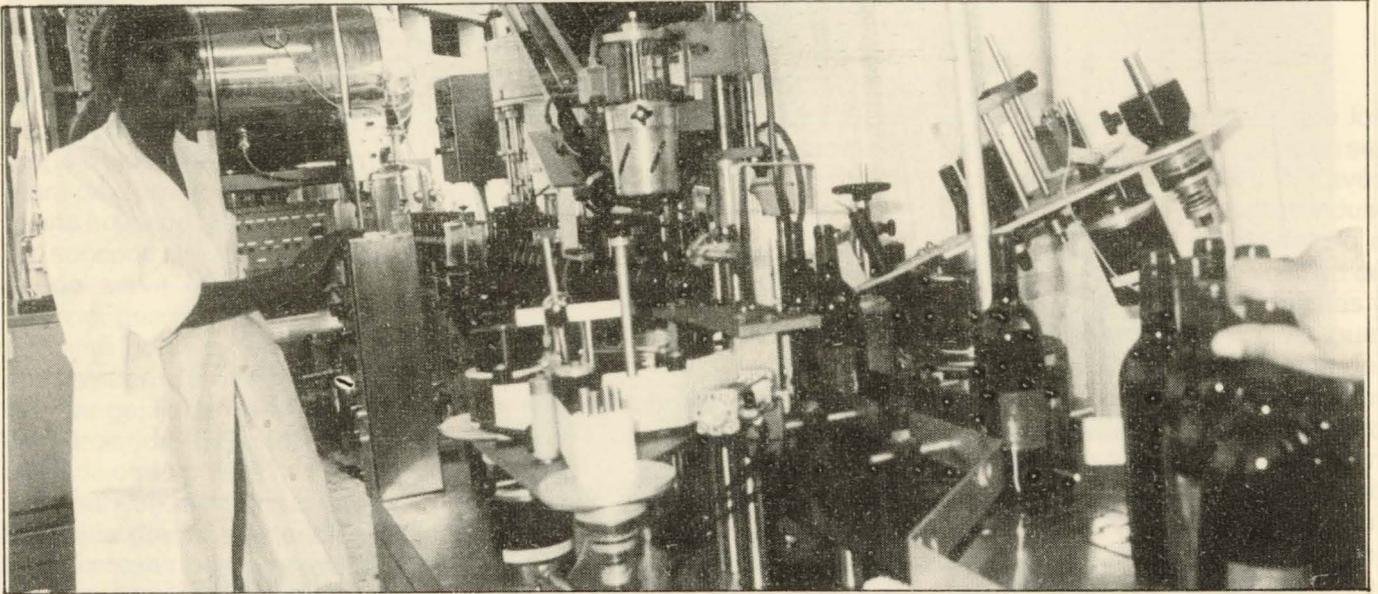
La falta de experiencia y tradición exportadora de nuestro sistema productivo hace que sólo 160 empresas de la provincia, de un total aproximado de 25.000, obtengan parte de su facturación como consecuencia de las ventas al extranjero.

Durante el año pasado, de la provincia de Ciudad Real salieron con destino a mercados exteriores mercancías por valor de 25.500 millones de pesetas, pero alrededor de 18.000 se debieron a las ventas de productos minerales, refinados y petroquímicos de las empresas públicas instaladas en Almadén y Puertollano, de modo que las exportaciones específicamente de la provincia se reducen a unos 7.000

millones, 1.500 menos que el total de importaciones.

Con este panorama poco alentador, el nuevo equipo directivo de la Cámara de Comercio e Industria ha decidido dar un gran impulso a sus actividades en favor del comercio exterior, coincidiendo con la gestación de la nueva ley que regulará estas corporaciones, y en la que se contempla convertir a las cámaras en un instrumento fundamental para el fomento de las exportaciones.

Después de firmar un convenio con el Patronato de Promoción de Intereses Provinciales (PIIP) para realizar misiones comerciales inversas, el siguiente paso en este proyecto ha sido la elaboración de



El sector agroalimentario es el primer grupo exportador.

F.: HERRERA PIÑA

(viene de pág. anterior).

un censo y catálogo de exportadores, en el que se recogerán los datos más significativos de las empresas que venden al exterior, para enviarlo a todas las entidades nacionales relacionadas con la exportación y oficinas comerciales de España en el extranjero, de manera que cualquier empresa interesada en nuestros productos disponga de una información detallada al respecto.

Un tercer frente programado por la Cámara ha sido una mayor salida a ferias y certámenes extranjeros. La primera de ellas, ya acordada, será el próximo mes de enero, concretamente del 17 al 26, días en los que varias empresas agroalimentarias de la provincia mostrarán sus productos en la Semana Verde de Berlín, una feria internacional de prestigio especializada en la industria agroalimentaria.

ESTACION ADUANERA

Pero quizá la actuación más práctica y de resultados más directos y efectivos será sin duda la estación aduanera, ya autorizada por el Gobierno Regional, que se instalará en los alrededores de la

capital. Esta estación, que construirá y gestionará la Cámara, entrará en funcionamiento en primavera del año próximo y permitirá a los transportistas por carretera resolver en origen todo el papeleo y las inspecciones sanitarias que requiere una venta al extranjero, de manera que cuando el camión llegue al puesto fronterizo no tendrá que aguardar colas y se limitará a que le den el visto bueno a la autorización que ya le dieron en Ciudad Real.

Con ello no solamente se ahorrará tiempo, también se evitará el riesgo de tener que esperar o incluso volver desde la frontera, en el caso de que la mercancía no cumpla todos los requisitos. Si se tiene en cuenta que la mayor parte de nuestras exportaciones se realizan por carreteras y que buena parte de ellas son productos agroalimentarios, contar con esta estación y con la posibilidad de realizar el control sanitario será, sin duda, un apoyo decisivo para las empresas que venden en el exterior. La estación aduanera, algo muy habitual en provincias con gran actividad exportadora, será la primera que se ponga en marcha en nuestra región y, aunque inicialmente se dedicará sólo

al transporte por carretera, no se descarta que incluya una terminal ferroviaria cuando las necesidades así lo requieran.

De acuerdo con los planes que maneja actualmente la Corporación Comercial, la aduana se instalará en un lugar de fácil acceso por carretera y bien comunicado con las principales entradas y salidas a la capital. Construida sobre una superficie aproximada de tres mil metros cuadrados, la estación tendría unos 1.500 construidos, con aparcamientos para camiones, tanto para carga y descarga como espera, oficinas, cafetería y servicios auxiliares. Incluiría también un área para importación y un almacén para las mercancías que se vayan a exportar. Todo ello en un edificio pensado para que pueda experimentar sucesivas ampliaciones y dar entrada, en su momento, a una línea férrea.

FAMILIARIZARSE

Dentro de esta política de fomento de las exportaciones, el despacho aduanero constituirá un paso decisivo, que hará posible que los empresarios de la provincia conozcan directamente y

NOVIEMBRE-91

(viene de pág. anterior).

se familiaricen con la actividad exportadora.

Nuestras escasas salidas al exterior quedan reflejadas, además, en el hecho de que solamente dos sectores de nuestra economía, la industria agroalimentaria y los productos vegetales, superan el listón de los mil millones anuales de ventas al extranjero. Los demás oscilan entre los 895 millones que ingresó en 1990 el sector de grasas y aceites animales y vegetales, y el de perlas y metales preciosos, que exportó por valor de 94.000 pesetas, según los datos de la Dirección General de Aduanas.

Por lo que se refiere a las importaciones, las únicas partidas que superan los mil millones son la industria química y las máquinas y material eléctrico, atribuíbles en buena parte a la actividad de las mencionadas empresas públicas.

Por contra, en el conjunto de España las importaciones suponen el 25 por ciento de nuestro producto interior bruto, mientras las exportaciones se acercan al 20. Y han sido las primeras las que más han aumentado desde nuestro ingreso en la Comunidad Europea. Otro dato que pone de manifiesto lo cerrada que está aún nuestra economía provincial es el hecho de que los citados datos nacionales son todavía considerados por el Gobierno como escasos, reveladores de una corta apertura al exterior.

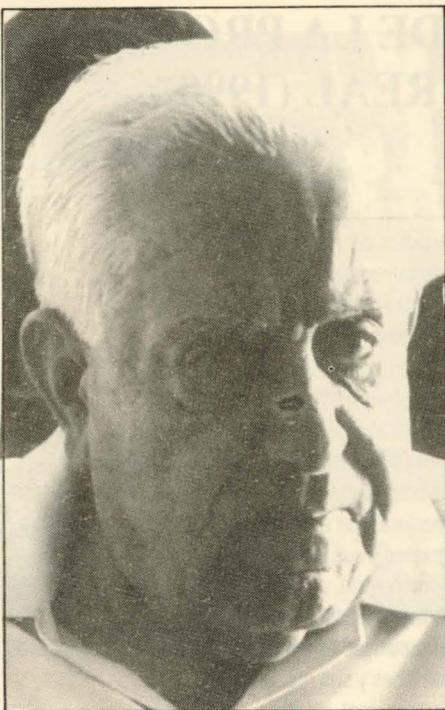
Y esta comparación resulta especialmente preocupante si se tiene en cuenta que el conjunto de ventas al extranjero miden fielmente la competitividad de una economía y su agresividad para ganar mercados en el exterior, en tanto que las importaciones son también un buen indicador para conocer la modernización de un determinado sistema productivo.

EXPORTACIONES DE LA PROVINCIA DE CIUDAD REAL (1990)

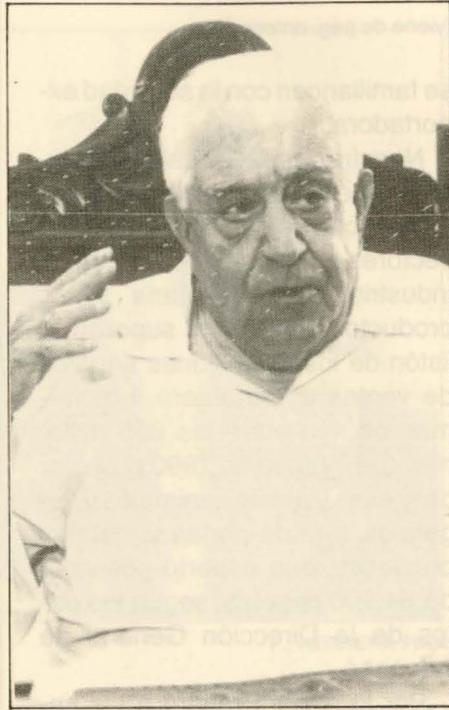
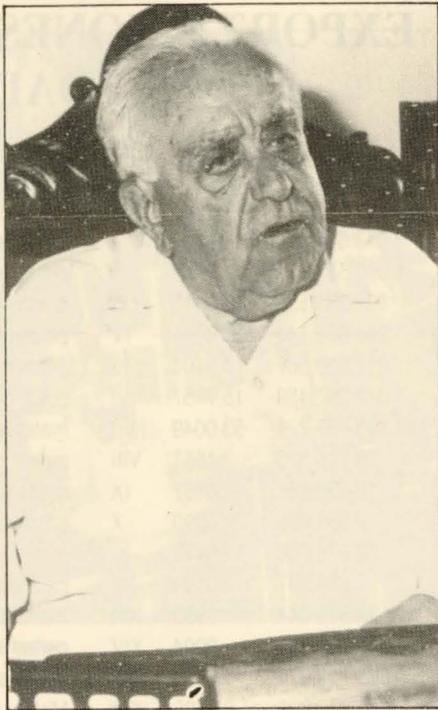
PTAS	%	SECCION	
843.679.454	3.3093	I	animales y pdtos del reino animal
1.000.537.820	3.9245	II	pdtos del reino vegetal
895.235.529	3.5115	III	grasas y aceites animales o vegetales
3.264.606.144	12.8051	IV	pdtos de las industrias alimentarias
851.539.567	3.3401	V	pdtos minerales
4.014.297.459	15.7457	VI	pdtos de industrias químicas o conexas
13.513.369.221	53.0049	VII	matérias plásticas y caucho
39.705.525	.1557	VIII	pieles, cueros y peletería y sus manufacturas...
13.692.051	.0537	IX	madera, carbón vegetal y manufacturas, corcho y espartería
7.384.085	.0290	X	pasta de madera o de otras matérias fibrosas celulósicas
62.975.656	.2470	XI	matérias textiles y sus manufacturas
3.534.307	.0139	XII	calzado, sombrerería, paraguas
24.541.044	.0963	XIII	manufacturas de piedar, yeso, cemento...
94.861	.0004	XIV	perlas finas o cultivadas; piedras preciosas y semipreciosas
269.713.974	1.0579	XV	metales comunes y sus manufacturas
655.072.921	2.5695	XVI	Maq. y aparatos, mat. eléctrico y sus partes
16.275.736	.0638	XVII	material de Tpte
506.169	.0029	XVIII	instrumentos y aparatos de óptica
2.279.258	.0159	XIX	armas y municiones, sus partes y accesorios
3.111.374	.0122	XX	mercancías y pdtos diversos
9.926.499	.0389	XXI	objetos de arte, de colección o de antigüedad
<u>25.492.078.654</u>	100	TOTAL	

IMPORTACIONES DE LA PROVINCIA DE CIUDAD REAL (1990)

781.152.203	9.1950	I	animales y pdtos del reino animal
173.920.341	2.0472	II	pdtos del reino vegetal
22.040.652	.2594	III	grasas y aceites animales o vegetales
79.915.860	.9407	IV	pdtos de las industrias alimentarias
73.859.610	.8694	V	pdtos minerales
3.599.808.191	42.3736	VI	pdtos de industrias químicas o conexas
425.584.725	5.0096	VII	matérias plásticas y caucho
18.208.176	.2143	VIII	pieles, cueros y peletería y sus manufacturas...
138.043.185	1.6249	IX	madera, carbón vegetal y manufacturas, corcho y espartería
142.429.645	1.6765	X	pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas
256.598.145	3.0204	XI	matérias textiles y sus manufacturas
840.333	.0099	XII	calzado, sombrerería, paraguas
145.112.979	1.7081	XIII	manufacturas de piedar, yeso, cemento...
390.897.515	4.6013	XV	metales comunes y sus manufacturas
1.814.092.725	21.3538	XVI	maq. y aparatos, mat. eléctrico y sus partes
359.781.085	4.2350	XVII	material de Tpte
8.638.509	.1017	XVIII	instrumentos y aparatos de óptica
57.099.168	.6721	XX	mercancías y pdtos diversos
3.284.608	.0387	XXII	no clasificados
<u>8.491.307.655</u>	100	TOTAL	



D. Manuel Rodríguez Maestre.



F.: HERRERA PIÑA

Manuel Rodríguez Maestre: 50 años entre la droguería y la tauromaquia

Un Almagreño emprendedor forjado entre el almacén y el coso taurino

Fué presidente de la Cámara de Comercio durante 18 años, puso el germen de lo que hoy es una gran empresa de distribución de droguería y perfumería, y dentro de pocos meses cumplirá cincuenta años como empresario taurino de las principales plazas de la provincia. Ahora, a sus 81 años, Manuel Rodríguez Maestre se ha reservado un despacho con muebles antiguos en la nave de distribución al por mayor de Almagro, una de las tres que tiene la empresa que él fundara, y que gestionan sus dos hijos. Desde ahí puede ver los dos grandes motores de su vida profesional: El movimiento de carga y descarga del almacén y la plaza de toros de Almagro.

Pero este almagreño octogenario aún tuvo tiempo para presidir durante ocho años, en la década de los sesenta, el Consejo Sindical de Empresarios, y para ser concejal y primer teniente de alcalde del Ayuntamiento almagreño.

Ya jubilado y despreocupado de toda actividad empresarial, Manuel

Rodríguez espera con impaciencia la fecha del 24 de agosto de 1992. Ese día, primero de las fiestas almagreñas, se cumplirá medio siglo desde que se estrenó como empresario taurino en el coso almagreño con un cartel en el que figuraban los diestros Pedro Barrera, Antoñito Bienvenida y Morenito de Talavera. Para

la segunda corrida de feria contrató a Juanito Belmonte, Manolete y Pepe Luis Vázquez.

Manuel Rodríguez se decidió a montar su propio negocio de droguería en el año 1935, en el número tres de la almagreña calle Carrascos. Antes había trabajado como viajante de los productos de droguería y perfumería de Sebastián Belloso, un valdepeñero que tenía una tienda en esta ciudad y que encauzó al primero en el conocimiento de estos productos. El negocio de Rodríguez Maestre se centraba principalmente en la venta, siempre a granel, de barniz y pinturas. Cuatro años después trasladó la tienda al número diez de la calle Dominicas, donde vive actualmente, y con el paso del tiempo la empresa fue creciendo hasta que sus hijos, Angel y Manuel, decidieron sacar el

NOVIEMBRE-91

(Viene de pág. anterior).

almacén fuera del pueblo y construyeron la nave actual, de 4.000 metros cuadrados de superficie, justo al lado de la plaza de toros. "Rodríguez Maestre S.L." tiene ahora otras dos naves, una en Ciudad Real y otra en Valdepeñas, y una plantilla de 47 trabajadores.

Pero Manuel Rodríguez no se conformó con esta actividad empresarial. Cuando tuvo encauzado el almacén de droguería, en 1942, su profunda afición a los toros le llevó a entrar en este mundo como empresario y, poco a poco, se fue haciendo con las principales plazas de la provincia (Manzanares, Tomelloso, Daimiel, Ciudad Real, Valdepeñas), algunas de las cuales las tuvo arrendadas durante más de diez años. "Los toros, recuerda en su despacho de la empresa almagreña, me han dado muchos disgustos y sacrificios, pero también mucha popularidad y más dinero que la droguería". Sus hijos, sin embargo, así como enseguida entraron en la empresa de distribución, nunca quisieron seguir la actividad de su padre en el mundo de la tauromaquia. "Siendo yo el empresario, bromea Manuel Rodríguez, mis hijos ni siquiera han ido a ver la corrida".

18 AÑOS AL FRENTE DE LA CAMARA

A la Cámara de Comercio e Industria llegó este almagreño emprendedor cuando corría el año 1949. Entró como vocal pero la muerte, un año después, de Mónico Sánchez, que ocupaba entonces la presidencia, le llevó a ocupar este cargo, que ya no abandonaría hasta 1968. El pleno del Consejo Superior de Cámaras acabaría concediéndole, por unanimidad, la medalla al mérito de las cámaras en su categoría de oro, "por su valiosa y eficaz labor llevada a cabo durante el tiempo que ha desempeñado el cargo de presidente de la Corporación, a la que ha servido con plena lealtad, acierto y espíritu de sacrificio".

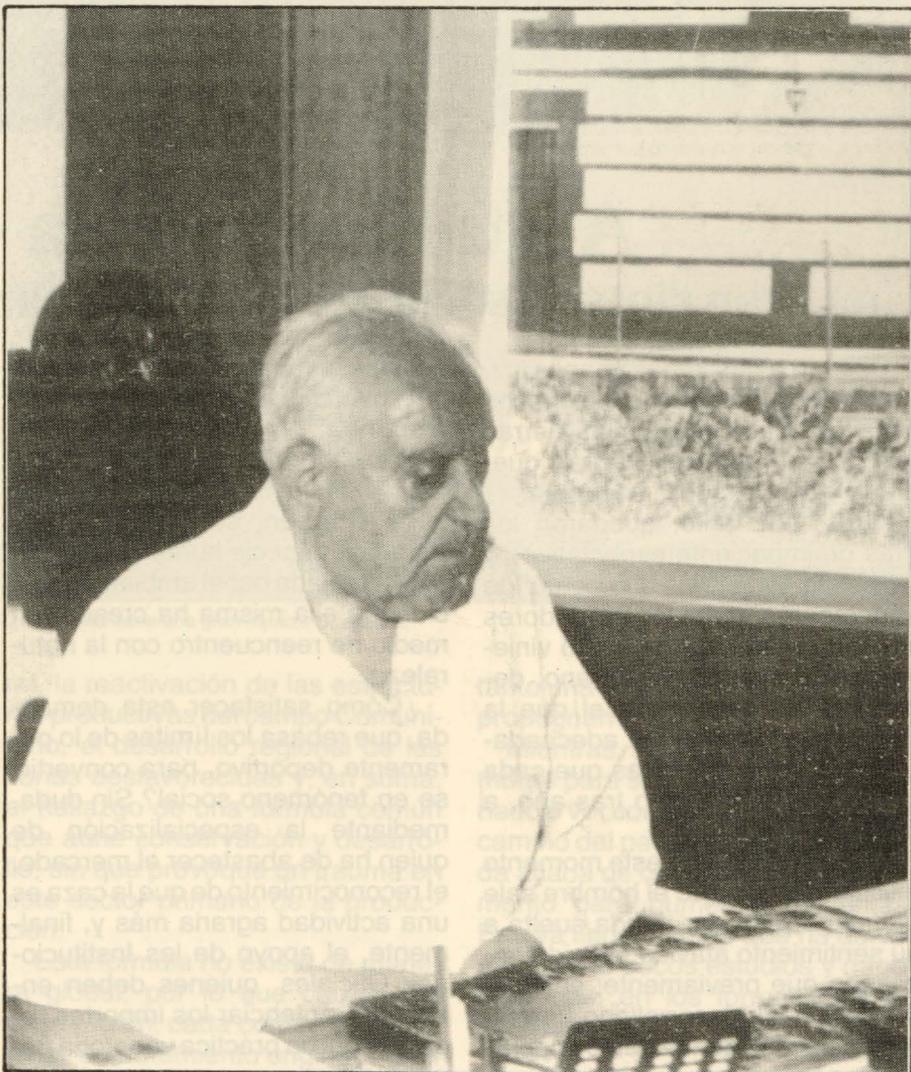
según recogía textualmente la resolución.

Manuel Rodríguez estuvo al frente de la institución cuando ésta tenía su sede en la calle Toledo. Después pasaría a la de María Cristina y él mismo se encargó finalmente de comprar los terrenos de su penúltima ubicación, en la calle General Rey, aunque la inauguración del edificio se celebró cuando ya había dejado todas sus responsabilidades en la Corporación.

De aquellos tiempos recuerda que "entré con un déficit de 700.000 pesetas y cuando salí había un superávit de cuatro millones". Pero además, el presidente tenía entonces que estampar su firma en todas

las ventas al extranjero que hacían empresas de la provincia, y ese privilegio lo tenían solamente los vinos de Valdepeñas, que salían con destino a los países Iberoamericanos.

Manuel Rodríguez siempre sacó adelante su empresa sin recurrir a la financiación bancaria. Por eso, acostumbrado a la autofinanciación de la actividad empresarial, ahora no tiene por menos que sorprenderse cuando ve a gente que "alardea, y luego resulta que no tienen nada, todo es prestado", afirma. Son otros tiempos, admite, hoy día "Rodríguez Maestre S.L." puede facturar en un día lo que él movía en todo un año.



D. Manuel Rodríguez Maestre.

F.: HERRERA PIÑA



La caza, un sector económico por explotar.

F.: HERRERA PIÑA

A vueltas con la caza

Una gran riqueza social y económica para nuestra provincia

Cuando estas líneas vean la luz, los podenqueros ya habrán hecho sonar sus caracolas por las sierras y no pocas perdices habrán quebrado el vuelo ante la escopeta.

Atrás, por tanto, quedaron los días de impaciente expectativas y no pocas conjeturas. De cómo fue la primavera, de si los predadores se dejaron sentir o de cómo vinieron las tormentas del verano, dependerá en gran parte el que la temporada responda adecuadamente a las esperanzas que cada cazador alimenta, año tras año, a sus comienzos.

Mas, para llegar a este momento felicitario, en el que el hombre sale al campo para dar rienda suelta a su sentimiento atávico, ha sido necesario que previamente, el titular del coto haya desarrollado una tarea de gestión donde debió ocuparse -con los escasos medios permitidos-, del control de las llamadas

especies oportunistas, del equilibrio poblacional o del manejo del territorio.

Y es que la caza, con independencia de su mayor o menor grado de aceptación, se ha convertido, para una especie humana incómoda y agobiada por el ambiente artificial que ella misma ha creado, en medio de reencuentro con la naturaleza.

¿Cómo satisfacer esta demanda, que rebasa los límites de lo puramente deportivo, para convertirse en fenómeno social? Sin duda, mediante la especialización de quien ha de abastecer el mercado, el reconocimiento de que la caza es una actividad agraria más y, finalmente, el apoyo de las Instituciones Oficiales, quienes deben entender y potenciar los importes recursos que la práctica venatoria genera.

Al hablar de caza se suelen ma-

nejar, de manera alegre y desenfadada, cifras cuyas fuentes nunca se pudieron contrastar. Así, lo mismo se dice que Castilla-La Mancha mueve 20.000 millones de ptas. al año, que 40.000. Todo ello volublemente estimativo, aunque siempre con el convencimiento de que es mucho lo que gira en torno a la actividad cinegética. ¿Pero cuanto?

10.000 MILLONES

Ciñéndonos a nuestra provincia de Ciudad Real, la Asociación de Productores de Caza de Castilla-La Mancha (APROCA), en el año 1988, realizó un estudio, que se publicó por la Diputación Provincial en la colección "Semana de la Provincia" que, precisamente por falta de datos fiables, hubo de elaborarse mediante la utilización de encuestas, trabajos de campo y un conoci-

NOVIEMBRE-91

(viene de pág. anterior).

miento real a través de las propias experiencias.

Aquel estudio ofreció el resultado de 9.795 millones de pesetas generados por la actividad cinegética en cada temporada.

Esta valoración necesita, huelga decirlo, de ser actualizada y de la aclaración de que la caza genera un flujo de riqueza que repercute sobre otras actividades económicas que se relacionan directamente con ella -industria textil y del calzado, armería, guarnicionería, taxidermia, venta de carne- o indirectamente -transportes, hostelería y otros servicios-. Por estos motivos algunos aspectos de la importancia económica de la caza, trascienden el territorio provincial y hay que contemplarlos desde una perspectiva mucho más amplia.

Dentro de la práctica de la caza en sí, es la de la perdiz roja en ojeo la que mayor flujo de riqueza genera, estimándose que los gastos de esta modalidad, por temporada, ascienden a 3.270 millones de pesetas, de los cuales 1.245 (38,08%) corresponden a cazadores españoles y 2.025 (61,92%) a extranjeros.

Por lo que respecta a la caza mayor, la montería ocupa el primer lugar, en cuanto a renta, fijándose el valor de sus gastos en 1.389 millones de pesetas, de los que 1.354 (97,5%), corresponden a españoles y 34 (2,5%), a extranjeros.

Con todo, de lo que no cabe la menor duda es de que la caza supone un recurso digno de consideración para nuestro desarrollo provincial, no solo en el orden puramente especulativo sino también en el social pues, conviene no olvidar que la actividad cinegética en las zonas rurales, asume no poca parte de la mano de obra que se produce entre las labores de la vendimia y la recolección de la aceituna.

Finalmente, una referencia obligada a la nueva Política Agraria Comunitaria (PAC) que prevé, para

un futuro inmediato, un notable cambio en las estructuras productivas agrarias de los Países de la Comunidad Económica Europea.

CONSERVACION Y DESARROLLO

Numerosas iniciativas en este sentido, se han desarrollado en los últimos años en Bruselas; todas ellas buscan un nuevo horizonte para la utilización de las zonas rurales, el futuro de la sociedad ru-

del sector agrario y corregir desequilibrios regionales. Su metodología, distinta.

El caso de Castilla-La Mancha es esclarecedor. ¿En qué se distingue sustancialmente de otras regiones agrícolas españolas? la diferencia está en la caza. En la Región existe un aprovechamiento tradicional intimamente implantado en la sociedad rural, cual es su inmenso potencial cinegético. ¿Debe ser por



Ciudad Real tiene una gran riqueza cinegética.

F.: HERRERA PIÑA

ral, la reactivación de las estructuras productivas del campo Comunitario, el desarrollo regional de las zonas desfavorecidas y, en suma, el hallazgo de una fórmula común que aune conservación y desarrollo, sin que provoque un trauma en este sector primario de la producción.

Esta fórmula no existe de manera global, por lo que cada país, cada región, cada comarca, puede tener un tratamiento original y diferenciado. Su objetivo es común: mantener e incrementar las rentas

tanto una de las alternativas que se propugnan?

Mientras, seguiremos saliendo al monte para sentir el arrollón del venado o ver como la liebre se escapa camino del perdedero. La temporada acaba de comenzar y no es momento para números y cuentas. Eso ya llegará, si es que ha de venir, tras no pocos estudios y negociaciones, en los formalismos de los despachos.

Ricardo Ayala López
Dtor. de APROCA Castilla-La Mancha

Pasarela Cibeles: Vuelven los años 60

Propuesta de los diseñadores más importantes para el próximo verano

La Pasarela Cibeles, el certamen de moda femenina más importante de España, presentó en su XIII edición, celebrada en Madrid entre el 17 y el 21 de septiembre, las colecciones para el verano 92 con un alto nivel y unanimidad de propuestas de los diseñadores. El vestido inspirado en los años 60 fué el rey de la pasarela, con tejidos en los que predominaban las lanas frías, sedas, gasas y lycras.

La primera firma en desfilarse fué Loewe en el Palacio de Cristal del Retiro. Su propuesta fué el malva en todas sus tonalidades para vestidos que recordaban los años 60, y cueros negros, chocolate y violeta, pensados para trajes de chaqueta con comisas sin hombros y vivos estampados.

Al día siguiente pudimos contemplar, ya en el Palacio de Congresos y Exposiciones, el resto de las colecciones de la Pasarela Cibeles. Lo mejor del día corrió a cargo de Roberto Verino, con una colección muy serena, en la que dió pruebas de su inteligencia y su sensibilidad, que le han llevado después de diez años de participación en el certamen, a conseguir el premio a la mejor colección en pasarela de esta temporada.

Al igual que sucediera en casi todas las colecciones, en su muestra reinaba el vestido que, después de bastantes temporadas olvidado en el guardarropa, se convierte en el rey del próximo verano. Todas las salidas de Verino fueron aplaudidas. Sus trajes eran clásicos, en

vichy blanco y negro, pero confeccionados en algodón y lycra, lo cual los hace ajustarse al cuerpo y recordarnos que estamos en los años 90. Su colección estuvo repleta de colores venecianos, y mostró también pantalones pitillo estampados, acompañados de top y trincheras en seda, que son fáciles y cómodas de llevar.



Diseño de Pedro del Hierro

“Tráfico de Modas”, que precedió al desfile de Verino, nos volvió a sorprender con sus fantásticos diseños de telas con pinceladas étnicas, lo que hizo notar la vuelta de Javier Mariscal al taller de moda de sus hermanos. Su propuesta fué muy femenina, suave y favorecedora, con vestidos marcando figura, acompañados de grandes chaques rematados en flecos.

A continuación presentó sus modelos Purificación García, con su nueva línea “Puchi”, que será la

tercera marca que sale al mercado, después de la que lleva su mismo nombre y “amimodo”, estas dos últimas ya comercializadas por la diseñadora. En su desfile, lo más destacado fué la propuesta de una mujer ambigua, entre lo masculino y lo femenino, con sencillez de línea y usando mucho el color vainilla y negro. Purificación eligió a la, ultimamente muy conocida modelo, Antonia D'elate, para mostrar sus mejores creaciones.

El día 19 fué el más completo por la densidad de ideas que aportaron Jesús del Pozo, Luis de Bota y Modesto Lomba, Pedro del Hierro, Nacho Ruiz y, el más nocturno del certamen, Antonio Alvarado, con su improvisado “sector mosca” para los más forofos de sus seguidores. El salón está dividido normalmente en cinco sectores.

El desfile más elegante de la tercera jornada fué el de Pedro del Hierro, con trajes sastre de alta costura de corte impecable, y rodeados de los colorines fucsia, manzana, celeste, fresa, etc, en los complementos perfectamente combinados. Todos los sastres eran asimétricos, con faldas de pliegues en forma de godée rígido, y en general todo el traje con un recuerdo de los años 60. El vestido también fué trabajo de del Hierro, con una propuesta evassé de hombros al aire. Sacó unos abrigos mini de paño y una capa impresionante en los mismos colores que los trajes, muy alegres.

MODA MASCULINA

Pedro fué uno de los pocos que presentó moda masculina (siempre lo hace), pantalón estrecho en el bajo y con mucha caída, en unos colores fantásticos, rojo, limón, fresa, vainilla, una propuesta para un

NOVIEMBRE-91

(viene de pág. anterior).

hombre de los 90 alegre y elegante.

Jesús del Pozo, saliéndose un poco de su línea habitual, presentó unos trajes "shor" muy entallados, con transparencias de rayas en el pantalón, niquis ajustados en manga larga con faldas rectas y largas, cuellos barco, vestidos asimétricos con un hombro al descubierto y monos "shor" negros con trincheras transparentes blancas en guipur. Sus tejidos fueron sedas, algodones, gasas, guipur y licras mate en tonos tierra, ocre y azules. El color vino y el verde hoja seca lo dejó para sus escotados trajes de fiesta.

Luis Debota y Modesto Lomba empezaron su desfile con vestidos de corte imperial, en color azul marino con detalles blancos, derrochando imaginación en escotes y espaldas. Trajes de chaqueta también en azul marino respunteados en crudo y pantalón de campana, chalecos de cuero rígidos en color chocolate, acompañados de faldas de gasa en tonos pasteles con gran volumen, cortadas al largo chanel. Esta imagen evocaba a unas meninas modernizadas para los años 90.

Lo que sobresalió de Nacho Ruiz fueron los sastres pantalón en colores muy vivos, combinados con camisetas negras decoradas con vidrieras y cerámicas al estilo de Gaudí. Se venderán muy bien en la Barcelona olímpica del 92. Los hombros muy armados y las cazadoras brillantes en un tejido que daba la impresión de ser metálico. Los trajes de fiesta con plumas de avestruz, faldas en forma de mariposa y estampados sicodélicos conformaron una de las colecciones más atrevidas y juveniles del certamen.

PASARELA EXTENUANTE

"La moda es el amor de mi vida" era el lema que presidía el fondo de la pasarela de Antonio Alvarado. El salón estaba hasta los topes y los artistas preferidos de Alvarado ocupaban las primeras filas para no

perderse detalle (Alaska, Rosi de Parma, Bibi Andersen, Los Costus y un largo etcétera de los más llamativos personajes de la noche madrileña). El desfile empezó con la ciudadrealeña Elena Barquilla, que portaba unos "shor" ceñidísimos, una cazadora muy entallada y bisera caqui a un ritmo de marcha que culminó con un saludo al más



puro estilo militar. El ejército femenino y sexi de Alvarado estuvo unos minutos en la pasarela. Sus vestidos tenían el talle bajo, detalles con colores fósforo, botas de charol con cremalleras en colores chillones, años 60, y cuellos voladores con el cuerpo rodeado de cintas que marcan muchísimo la figura. Trajes sastre en tejidos chaneles con su particular toque iróni-

co, gracias a sus flecos en los bajos y unos maravillosos y enormes chales de ganchillo en tono crudo. Su desfile lo volvió a cerrar María Baranco, con un traje de novia de corte imperial, tirantes y un bajo abullonado que era como la versión satírico-cutre del maravilloso traje de novia que lució Claudia Shiffer en la clausura del desfile de Chanel en París.

Jordi Cuesta, penúltimo en la extenuante Pasarela Cibeles, intentó una difícil combinación de formas camiseras con faldas en volantes de colores. Por último, Victorio y Lucchino, que como ya viene siendo habitual cerraron la Pasarela en olor de multitudes, con una colección muy "ad-hos" para Sevilla-92, llamada "Carmen", aunque la ópera de Bizet no llegó hasta casi el final. Fué un desfile rico y colorista, lleno de volantes y de "Cármenes" circulando por la pasarela. El traje de faralaes lo han trabajado con mucho gusto y elegancia, los volantes con esquisitos encajes y pasamanería, el traje de luces con unos maravillosos colores vivos y estampaciones, el color del Guadalquivir en vestidos con bandas transparentes haciendo olas, desde el maxi al mini, desde la capa al entallado. Hubo colores pasteles y negros para la noche y amarillos, rojos, fucsias, azulones, etc, para la mañana y la tarde.

Cibeles acabó una temporada más con la masiva asistencia de público y "personalidades", que ocupan la primera fila y hacen cada vez más difícil el acceso de los profesionales del mundo de la moda a un importante certamen que parece alimentarse de caras de la prensa amarilla que, por fuera poco, se visten en París.

Carmen Madrid

NOVEDADES LEGALES

-REGLAMENTO (CEE) n.º 2209/91 de la Comisión de 25 de Julio por el que se fijan para la campaña 1991/92 los precios de compra y las ayudas, así como otros elementos aplicables a las medidas de intervención en el Sector Vitivinícola.

-REGLAMENTO (CEE) n.º 2356/91 del Consejo de 29 de Julio de 1991 que modifica por segunda vez el Reglamento CEE 2392/89, por el que se establece, las normas generales para la designación y presentación de los vinos y mostos de uvas.

-DIRECTIVA de 25 de Junio de 1991 por la que se modifica la Directiva 83/477 de la CEE sobre la protección de los trabajadores contra los riesgos relacionados con la exposición al amianto durante el trabajo.

-DECISION de la CEE, de 25 de Julio por la que se establece el programa de acciones relativo al año Europeo de la seguridad, la higiene y la salud, en el lugar de trabajo.

-RESOLUCION de 26 de Julio de 1991, por la que se dá publicidad al Convenio de Colaboración entre el Instituto Nacional de Empleo y la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, para la contratación temporal de trabajadores desempleados, en obras de interés general y social.

-ORDEN 10 de Septiembre de 1991. Deroga la Reglamentación Nacional de Trabajo, en la industria elaboradora del arroz y las Ordenanzas Laborales de Industrias Lácteas y sus Derivados, para la Industria Papelera, para Centros de Asistencia y atención a deficientes mentales y minusválidos físicos y para Mataderos de Aves y Conejos.

-ORDEN del 19 de Septiembre de 1991, por la que se homologa el contrato tipo de compraventa de cerdos ibéricos cebados, con destino a su sacrificio y elaboración que regirá hasta el 31 de Agosto del 93.

-ORDEN del 26 de Septiembre del 91, por la que se homologa el contrato tipo de compraventa de

aceituna con destino a aderezo, que regirá durante la Campaña 1991-1992.

* * * * *

DECLARACION DE PORTE

Como consecuencia de la entrada de vigor de la nueva Ley de Transporte Terrestre -LOT-, desde el pasado uno de noviembre es obligatorio que todos los transportistas lleven la declaración de porte, un documento en el que deben aparecer todos los datos sobre la mercancía que se transporta. Para el año próximo está previsto también que entre en vigor la exigencia, también recogida en la LOT, de depositar una fianza de 500.000 pesetas por vehículo para hacer frente a posibles infracciones de esta ley. La Asociación Provincial de Empresarios de Transportes de Mercancías le ofrece la posibilidad de suscribir colectivamente esta fianza, de manera que usted sólo tendrá que satisfacer el 85 por ciento del importe de la misma.

* * * * *

CALENDARIO FISCAL

NOVIEMBRE

Hasta el día 5.

-Pago fraccionado correspondiente al tercer trimestre (Estimación directa y Estimación Objetiva Singular Normal).

-Segundo plazo de la declaración por el Impuesto sobre la Renta para los contribuyentes que se acogieron al fraccionamiento en el pago y no lo domiciliaron en banco o caja.

Hasta el 20.

-Retenciones a cuenta IRPF e Impuesto de Sociedades: Trabajo y capital mobiliario.

-Mes de octubre. Grandes empresas.

-IVA

-Mes de octubre. Grandes em-

presas, exportadores y devolución para exportadores.

Hasta el 30.

-IVA

-Opción o renuncia para 1992 y sucesivos: Régimen especial agricultura, determinación global base imponible agencias de viajes y determinación opcional base imponible bienes usados y objetos de arte, colección y antigüedades.

* * * * *

FERIAS NOVIEMBRE

FIRMA (Feria Internacional de maquinaria para la madera). 6-10 Valencia.

MADERALTA (Feria Internacional de complementos de suministros del mueble). 6-10 Valencia.

APIBERTA (Feria Apícola Internacional). 7-10 Don Benito.

EXPOAVIGA (Salón Internacional de la técnica agrícola y ganadera). 12-15 Barcelona.

CONSTRUCCION (Feria de edificación, obras públicas y equipamiento urbano). 13-17 Sevilla.

SIMEI (Salón Internacional de máquinas para la etnología y el embotellado). 13-17 Milán (Italia).

SIMO (Feria Oficial monográfica Internacional del equipo de oficina y de la Informática). 15-22 Madrid.

EXPO-PELL (Artículos de marroquinería, complementos del vestir, maquinaria y materiales afines). 24-17 Barcelona.

PROMA (Feria Internacional de protección del Medio Ambiente). 27-30 Bilbao.

FEHISPOR (Feria Hispano-Portuguesa) (Multisectorial). 27 Nov.-1 Dic. Badajoz.

ALIMENTARIA (Feria Internacional de Lisboa). 13-17 Noviembre. Lisboa (Portugal).

* * * * *

ESTA PAGINA ABRE FRONTERAS A SU NEGOCIO



¡¡ Anúnciese
aquí...!!

Asegure hoy su mañana



Plan de Ahorro-Futuro



CAJA TOLEDO

"la Caja para Castilla-La Mancha"