

*mensual de
economía de
Ciudad Real*

Año II • n.º 5 • Marzo 1992

La em pre sa

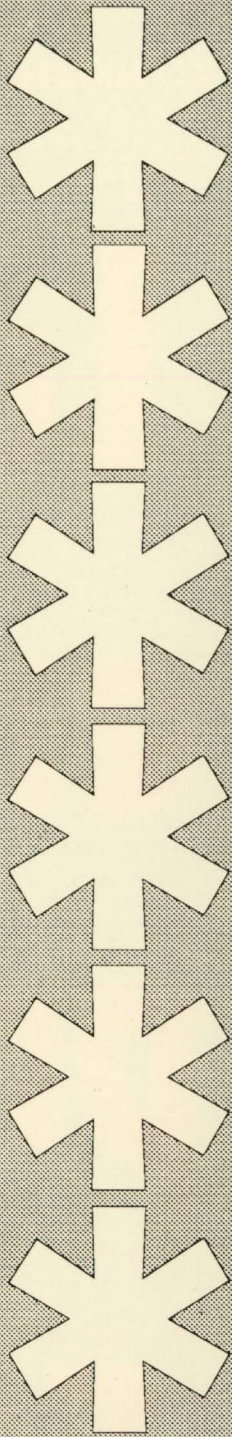
EL LARGO CAMINO HACIA EUROPA

870 nuevas
empresas abrieron
en la provincia en 1991

100 industrias buscan
trabajos subcontratados
en Hannover

El 90% de las regiones
de la CE tienen más renta
que Castilla-La Mancha

Nuestros ingresos apenas
superan el 60% de la
media Comunitaria



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

Así es La Tribuna
El Periódico de Ciudad Real

SUMARIO

	Págs.
EN PORTADA	
149 regiones de la CE tienen más renta que Castilla-La Mancha	4
Ciudad Real avanza posiciones en el "ranking" español	11
ECONOMIA	
En 1991 se abrieron 870 nuevas empresas	12
100 industrias asistirán a la feria de Hannover	14
Curso pionero sobre informatización de explotaciones ganaderas	16
Los comerciantes tendrán su propia tarjeta	18
Actualidad del sector de la confección	21
Javier Aibar: El necesario equilibrio entre empleo y oferta formativa	23
MUNDO EMPRESARIAL	
Adaptación de las sociedades a las normas de la CE	25
Madera y Corcho, un sector forzado a modernizarse	27
M. Blanco: La lamentable actuación de SEPEs en Puertollano	29
Angel Carrasco: El arbitraje como solución a los conflictos	31
PERFILES	
José García Gala	34
AGENDA	36

LA EMPRESA: Mensual de economía de Ciudad Real**Editan**

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Director

Julio de Pablos Alcázar

Publicidad

Salas

Redacción, administración y Publicidad

Calle Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

Imprime

Gráficas Garrido

Depósito Legal: CR-999-91

A principios de la década de los ochenta, una entidad financiera realizó un informe sobre la situación socioeconómica de la provincia y sus posibilidades de desarrollo. Después de consultar con multitud de agentes que tenían un protagonismo en nuestro sistema productivo o ejercían un "liderazgo" en el mismo, llegó a la conclusión de que nuestro bajo desarrollo no era tanto una cuestión de carencias naturales o dificultades para el progreso, como de mentalidad. No vivimos, venía a decir, en un Dorado lleno de riquezas ni nuestra situación geográfica y climatológica es óptima para avanzar sin problemas, pero tampoco es que ambos factores constituyan una dificultad insalvable ni un permanente tropiezo para mejorar nuestra renta. El problema fundamental que había que superar era esa resistencia a lo nuevo que mostraban muchos habitantes de la provincia, o la inercia a que todo siga igual hasta que "otros" demuestren con la experiencia que vale la pena cambiar, innovar, hacer cosas distintas. Un presidente francés se quejaba hace unos años de que la mentalidad de sus ciudadanos les llevaba a planear su horizonte feliz en la obtención de una plaza de funcionario, antes que en cualquier otra actividad "menos segura" pero emprendedora y dinámica, encuadrada en el sector privado.

El informe sobre la situación de las 171 regiones de la Comunidad Europea, tratado como tema principal en este número de "LA EMPRESA", pone a Castilla-La Mancha en el grupo de las zonas más rezagadas de la CE, y revela que son factores como la preparación y formación de sus habitantes, la investigación y la capacidad de adaptación a los nuevos tiempos los que inciden de manera primordial en su nivel de desarrollo y renta, aunque sería injusto no señalar también la importancia decisiva de circunstancias oficiales como los tipos de interés o las carencias sociales y económicas como desencadenantes del progreso o el estancamiento.

La perspectiva próxima de una Europa unida, constituida en un solo mercado y dispuesta a imponer la libre competencia en cualesquiera facetas de la vida económica y social, plantea una aventura tan importante para nuestra región y nuestra provincia que para asegurarse un mínimo éxito no basta con pensar en las ayudas de los fondos estructurales de la CE o en la cohesión regional que con justicia ha reclamado todo nuestro Parlamento. Es necesario también ir pensando en un cambio de mentalidad que nos haga confiar más en nosotros mismos que en la experiencia de "otros", aunque ello nos cause una lógica inseguridad y la defensa misma de esta idea suponga una apuesta audaz que quizá muchos no entiendan.

Partimos de una base esperanzadora pues, aunque aquel informe de hace una década nos pueda servir todavía de referencia, nuestra evolución en los últimos años ha sido lo suficientemente positiva como para que muchas localidades de la provincia hayan experimentado transformaciones históricas. Que durante el año pasado se hayan abierto al menos 870 nuevas empresas en la provincia, que Ciudad Real haya avanzado en el "ranking" provincial de España por renta per cápita, o que los cursos de formación empresarial tengan cada vez más demanda son también datos alentadores en esta tarea que, sin duda, ha de tomarse con paciencia y a largo plazo.

No hay que olvidar que muchos estudiosos de la economía han apostado por la profesionalidad, el carácter emprendedor y la preparación como principal "materia prima" para el avance y el desarrollo, y aceptar esto como válido significa tomar una actitud decidida ante los nuevos tiempos. Si en las regiones más ricas de la CE se habla de la necesidad de modernizarse y ser más competitivo, ¿qué actitud sino la de emprender cabe en una región como Castilla-La Mancha, situada entre las 21 más pobres de la Comunidad? □



HERRERA PIÑA

Poca renta y alto índice de paro definen nuestra región en la CE.

De las 171 regiones que forman la CE, 149 tienen más renta que Castilla-La Mancha

- *La región más rica de los "Doce" tiene una renta per cápita tres veces superior a la nuestra, pero en índice de paro sólo nos superan 20 regiones*

Si Castilla-La Mancha es una de las regiones menos desarrolladas de España, en comparación con el resto de la Comunidad Europea nos encontramos también en el pelotón de cola. Un informe del órgano ejecutivo de la CE revela que de las 171 regiones que componen la Comunidad, si se las ordena por índice de desempleo, nuestra región es la vigésimo primera que más paro tiene. Sin embargo, si la clasificación se hace por renta per cápita, hay

149 regiones más ricas que la nuestra y sólo 21 más pobres, lo que equivale a decir que nuestro PIB por habitante es tan sólo el 60,7 por ciento de la media comunitaria y que la región más rica de los "Doce" (la holandesa de Groningen) tiene una renta tres veces superior a Castilla-La Mancha. Extremadura, Ceuta, Melilla y Andalucía, tienen un nivel de renta aún más bajo que el nuestro, ya que ocupan los lugares 163, 156 y 152, respectivamente.

Marzo-1992

Estos datos están contenidos en el Cuarto Informe Periódico sobre la Situación de las Regiones Europeas, elaborado por la Comisión en 1990 y que recoge información de la década de los ochenta. La región que menos renta dispone de este conjunto de 171 es la griega de Voreio Aigaio. Por debajo de Castilla-La Mancha se encuentra también otras once regiones griegas, cuatro portuguesas, una italiana (Calabria) y los departamentos franceses de Ultramar. En lo que respecta a la clasificación por desempleo, Ceuta y Melilla encabezan este ranking con un índice que es dos veces y medio superior a la media comunitaria, mientras Andalucía y Extremadura ocupan los lugares tres y cuatro respectivamente, Canarias el sexto, País Vasco el décimo, Cantabria y Asturias los lugares 12 y 13 y Castilla-León, Murcia, Comunidad Valenciana y Cataluña el 15, 17, 18 y 19, respectivamente. Como se puede observar, los altos índices de desempleo de nuestro país hacen que doce de nuestras 17 comunidades autónomas se encuentren incluidas entre las 22 con más número de parados.

Cohesión

Este informe, al que precedieron otros tres publicados en 1981, 84 y 87, es una completa radiografía socioeconómica de la CE establecida a partir de sus regiones, y revela las grandes diferencias que existen entre las mismas, hasta el punto de que la

número uno por renta, la ya citada de Groningen, tiene un PIB por habitante más de cuatro veces superior a la más pobre. La Comisión destaca que estas grandes disparidades entre las regiones comunitarias se ponen de manifiesto en el hecho de que la distancia que separa a las más rica de la más pobre es por lo menos el

européico encargado de la política regional, Bruce Millan.

La disparidad regional, expresada en índices de renta y desempleo, es también muy perceptible en otro tipo de indicadores como infraestructuras, equipamiento, población, nivel de ocupación, formación profesional, gastos de las empresas en inves-



Nuestros niveles de formación son muy bajos.

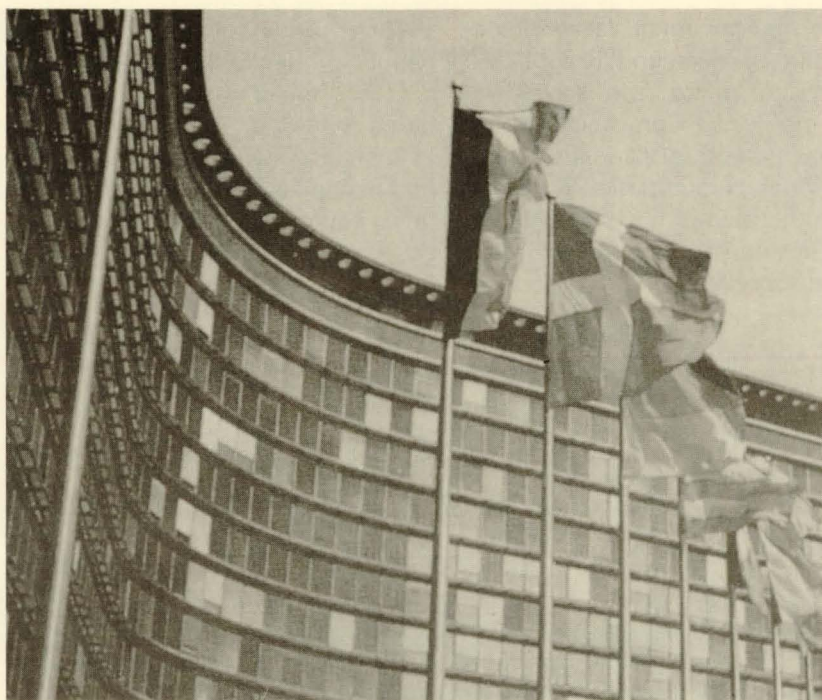
doble de la distancia que existe en Estados Unidos, un país con el que se compara frecuentemente el conjunto de la CE.

“Estas diferencias son perjudiciales para la cohesión económica y social de la Comunidad, especialmente en un momento en que se camina hacia una mayor unión económica, monetaria y política”, admite en el prefacio del citado informe el comisario

**La mitad de las
20 regiones
europeas con
mayores tasa de
paro son
españolas.**

tigación y desarrollo, etc., si bien la clasificación interregional se refiere sólo a los dos citados aspectos. Es más, estas diferencias se han agravado durante la primera mitad de la década de los ochenta, mientras que la incorporación a la

CE de la antigua República Democrática Alemana no ha hecho sino complicar aún más las cosas.



Sede de la Comisión Europea.

El problema de los altos índices de desempleo de las regiones más pobres tiene mucho que ver con sus mayores tasas de natalidad, un problema que no presenta visos de solución a corto plazo, siempre de acuerdo con el citado informe, teniendo en

cuenta la previsible llegada a la Comunidad Europea de inmigrantes procedentes de países del Tercer Mundo.

El nivel de renta de Castilla-La Mancha, un 60,7 por ciento de la media comunitaria, se refiere al período 86-90 y nos sitúa en un conjunto de regiones cuyo PIB por habitante es inferior al 72 por cien de la media comunitaria, y por tanto, merecedor primordial de las ayudas de los fondos regionales. En este grupo se encuentran además, Andalucía, Murcia, Extremadura, Ceuta, Melilla y Galicia, todo Portugal, toda Grecia, la mayor parte de Irlanda y el sur de Italia.

Otro dato revelador de nuestra

Las diferencias regionales en la CE son el doble de las que existen en Estados Unidos.

situación socioeconómica lo demuestra el hecho de que mientras en el conjunto de la Comunidad Europea existe una media del 68 por ciento de jóvenes de 15 a 19 años que se encuentran

en período de formación, ya en educación de segundo ciclo como en formación profesional de primer grado o en algún programa de aprendizaje, en Castilla-La Mancha este porcentaje es inferior al 51 por cien, lo que hace que nuestra región se sitúe de nuevo en el grupo de países de cola.

Gastos en I+D

Del mismo modo, la inversión empresarial en I+D, medida en porcentaje respecto al valor añadido bruto de la industria, refleja que Castilla-La

Clasificación regiones comunitarias en función del PIB per cápita (Media CE=100)

1	Groningen	(HOL.)	183,1
2	Hamburg	(ALE.)	182,7
3	Île-de-France	(FRA.)	165,6
4	Great London	(G. BR.)	164,0
5	Darmstadt	(ALE.)	148,9
6	Bremen	(ALE.)	146,8
7	Lombardia	(ITA.)	137,3
8	Oberbayen	(ALE.)	135,1
9	Stuttgart	(ALE.)	133,8
10	Valle d'Aosta	(ITA.)	133,8
11	Hovedstadsregionen	(DIN.)	132,6
12	Emilia-Romagna	(ITA.)	127,6
13	Berlín (West)	(ALE.)	125,1
14	Antwerpen	(BEL.)	124,8
15	Grampian	(G. BR.)	124,5
16	Mittelfranken	(ALE.)	122,3
17	Luxemburgo (Grand-Duché)	(L.)	121,7
18	Düsseldorf	(ALE.)	121,5
19	Cumbria	(G. BR.)	120,1
20	Karlsruhe	(ALE.)	120,1
21	Noord-Holland	(HOL.)	120,0
22	Liguria	(ITA.)	119,1
23	Piemonte	(ITA.)	119,0
24	Berks, Bucks Oxfordshire	(G. BR.)	118,3
25	Cheshire	(G. BR.)	118,2
26	Trentino-Alto Adige	(ITA.)	117,8
27	Lazio	(ITA.)	117,3
28	Veneto	(ITA.)	116,4
29	Friuli-Venezia Giulia	(ITA.)	116,1
30	Toscana	(ITA.)	116,1
31	Haute-Normandie	(FRA.)	115,7
32	Avon, Gloucester, Wiltshire	(G. BR.)	113,7
33	Alsace	(FRA.)	112,7
34	Brabant	(BEL.)	112,0
35	Bedford, Hertfordshire	(G. BR.)	111,3
36	Hannover	(ALE.)	110,8
37	Köln	(ALE.)	110,7
38	Leicestershire, Northampton	(G. BR.)	110,6
39	Rheinessen-Pfalz	(ALE.)	110,5
40	Braunschweig	(ALE.)	109,8
41	Rhône-Alpes	(FRA.)	109,6
42	Zuid-Holland	(HOL.)	109,3
43	Baleares	(ESP.)	109,2
44	Hampshire, Isle of Wight	(G. BR.)	109,0
45	Schwaben	(ALE.)	107,8
46	Surrey, East West Sussex	(G. BR.)	107,0
47	Tübingen	(ALE.)	106,6
48	Marche	(ITA.)	106,1
49	Freiburg	(ALE.)	104,9
50	Saarland	(ALE.)	104,6
51	East Anglia	(G. BR.)	104,2
52	Vest for Storebaelt	(DIN.)	104,0
53	Arnsberg	(ALE.)	103,7
54	Detmold	(ALE.)	103,4
55	Zeeland	(HOL.)	103,4
56	North Yorkshire	(G. BR.)	102,3
57	West Midlands (Country)	(G. BR.)	102,1
58	Bord-Centr-Fite-Lothian-Tay	(G. BR.)	101,9
59	Utrecht	(HOL.)	101,8
60	Centre	(FRA.)	101,8
61	Greater Manchester	(G. BR.)	101,7
62	Champagne-Ardennes	(FRA.)	101,7
63	Dorset, Somerset	(G. BR.)	100,8
64	Drenthe	(HOL.)	100,7
65	Humberide	(G. BR.)	100,5
66	West Yorkshire	(G. BR.)	100,4
67	Aquitaine	(FRA.)	100,2
68	Provence-Alpes-Côte d'Azur	(FRA.)	99,9
69	Kassel	(ALE.)	99,4
70	West-Vlaanderen	(BEL.)	99,3
71	Umbria	(ITA.)	99,3
72	Highlands, Islands	(G. BR.)	98,9
73	Oberfranken	(ALE.)	97,8
74	Kent	(G. BR.)	97,1
75	Noord-Brabant	(HOL.)	96,9
76	Essex	(G. BR.)	96,8
77	Derbyshire, Nottinghamshire	(G. BR.)	96,6
78	Bourgogne	(FRA.)	96,2
79	Liège	(BEL.)	95,9
80	Picardie	(FRA.)	95,3
81	Franche-Comté	(FRA.)	94,9
82	Unterfranken	(ALE.)	94,7
83	öst for Storebaelt, excep. Hovedst	(DIN.)	94,7

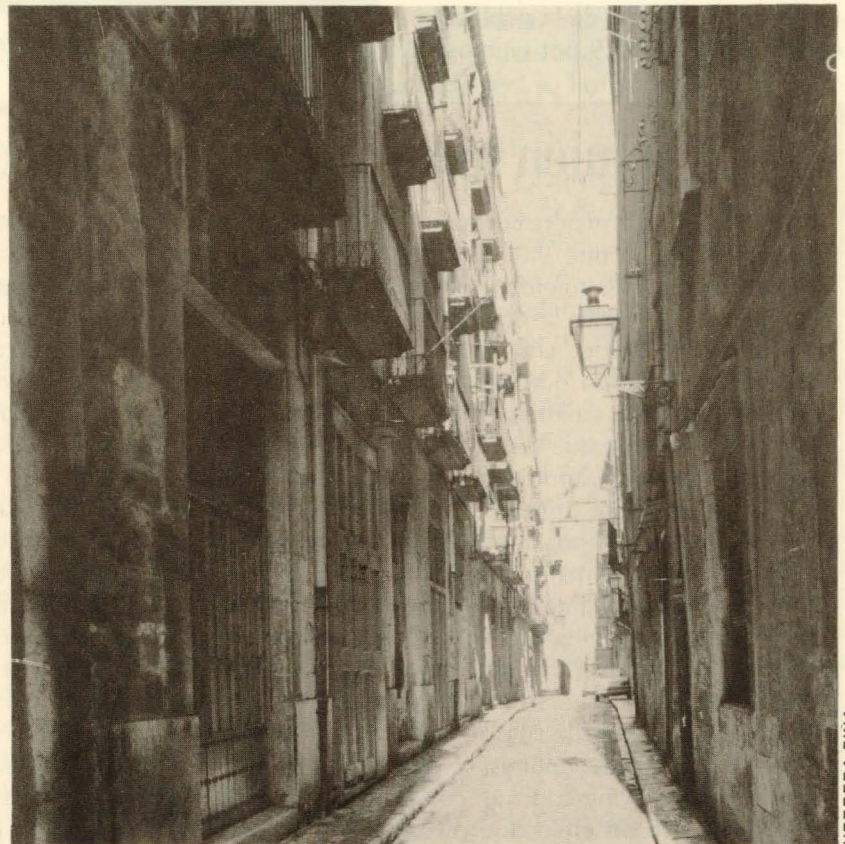
84 Schleswig-Holstein	(ALE.)	94,5
85 Oost-Vlaanderen	(BEL.)	94,4
86 Pays de la Loire	(FRA.)	94,3
87 Dumfries-Galloway-Strathclyde	(G. BR.)	94,2
88 Lancashire	(G. BR.)	94,2
89 Koblenz	(ALE.)	93,8
90 Limburg	(BEL.)	93,1
91 Münster	(ALE.)	92,6
92 Lorraine	(FRA.)	92,2
93 Hereford, Worcs, Warwick	(G. BR.)	92,0
94 Limburg	(HOL.)	91,3
95 Niederbayern	(ALE.)	90,9
96 Oberpfalz	(ALE.)	90,7
97 Weser-Ems	(ALE.)	90,5
98 Gießen	(ALE.)	90,2
99 Overijssel	(HOL.)	90,2
100 Rioja	(ESP.)	90,0
101 Salop, Staffordshire	(G. BR.)	89,6
102 Gwent, Mid-S-W Glamorgan	(G. BR.)	89,4
103 Northumberland, Tyne and Wear	(G. BR.)	89,2
104 País Vasco	(ESP.)	89,0
105 Lincolnshire	(G. BR.)	89,0
106 Abruzzi	(ITA.)	89,0
107 Bretagne	(FRA.)	88,8
108 Navarra	(ESP.)	88,3
109 Midi-Pyrénées	(FRA.)	88,2
110 Auvergne	(FRA.)	88,1
111 Poitou-Charentes	(FRA.)	88,0
112 Nord-Pas-de-Calais	(FRA.)	87,8
113 Clwyd, Dyfed, Gwynedd, Powys	(G. BR.)	87,4
114 Basse-Normandie	(FRA.)	87,2
115 Cleveland, Durham	(G. BR.)	87,0
116 Cornwall, Devon	(G. BR.)	87,0
117 Gelderland	(HOL.)	86,5
118 Trier	(ALE.)	86,2
119 South Yorkshire	(G. BR.)	86,1
120 Merseyside	(G. BR.)	86,0
121 Languedoc-Roussillon	(FRA.)	85,7
122 Limousin	(FRA.)	85,2
123 Madrid	(ESP.)	84,8
124 Friesland	(HOL.)	84,6
125 Cataluña	(ESP.)	83,9
126 Aragón	(ESP.)	80,7
127 Northern Ireland	(G. BR.)	80,6
128 Luxembourg	(BEL.)	80,3
129 Molise	(ITA.)	78,9
130 Namur	(BEL.)	78,4
131 Asturias	(ESP.)	78,0
132 Hainaut	(BEL.)	77,6
133 Lüneburg	(ALE.)	77,5
134 Corse	(FRA.)	76,8
135 Comunidad Valenciana	(ESP.)	75,3
136 Sardegna	(ITA.)	75,3
137 Puglia	(ITA.)	72,5
138 Cantabria	(ESP.)	72,3
139 Canarias	(ESP.)	72,1
140 Castilla-León	(ESP.)	70,9
141 Sicilia	(ITA.)	70,0
142 Lisboa e vale do Tejo	(POR.)	69,7
143 Flevoland	(HOL.)	68,1
144 Sterea Ellada	(GRE.)	67,3
145 Campania	(ITA.)	66,9
146 Murcia	(ESP.)	65,9
147 Ireland	(IRL.)	64,5
148 Basilicata	(ITA.)	64,0
149 Galicia	(ESP.)	63,7
150 CASTILLA-LA MANCHA	(ESP.)	60,7
151 Calabria	(ITA.)	58,7
152 Attiki	(GRE.)	58,5
153 Andalucía	(ESP.)	57,5
154 Peloponnisos	(GRE.)	56,4
155 Anatoliki Makedonia, Thraki	(GRE.)	56,1
156 Notio Aigaio	(GRE.)	55,6
157 Ceuta y Melilla	(ESP.)	53,2
158 Kentriki Makedonia	(GRE.)	52,8
159 Thessalia	(GRE.)	51,6
160 Ionia Nisia	(GRE.)	50,2
161 Centro	(FRA.)	50,2
162 Dytiki Ellada	(GRE.)	50,0
163 Extremadura	(ESP.)	49,0
164 Kriti	(GRE.)	48,5
165 Dytiki Makedonia	(GRE.)	46,7
166 Algarve	(POR.)	46,0
167 Alentejo	(POR.)	45,9
168 Ipeiros	(GRE.)	41,9
169 Norte	(POR.)	41,9
170 DOM2	(FRA.)	41,6
171 Voreio Aigaio	(GRE.)	39,9

Mancha dedica menos de un 21 por ciento, la cantidad más baja, mientras varias regiones alemanas y francesas superan el 178 por cien, tomando como referencia que la medida comunitaria es igual a cien.

“El estado de determinadas infraestructuras (especialmente las de transportes y telecomunicaciones), la posibilidad de disponer de personal preparado o de los centros de formación necesarios, y las condiciones locales referentes al crédito y la fiscalidad, son factores primordiales que influyen en la inversión y en las decisiones respecto a la ubicación de empresas en todos los tipos de regiones” cita textualmente el informe al referirse a las consecuencias de los bajos niveles de desarrollo, aunque matiza que “la falta de personal debidamente prepara-

do parece afectar a todo tipo de regiones de la Comunidad”. En las menos desarrolladas, este problema es atribuido en el estudio a “la secuela de un sistema educativo y de unos planes de formación rudimentarios. Por poner un ejemplo –añade– la proporción de jóvenes entre 15 y 19 años que sigue un sistema de aprendizaje, formación profesional o educación no universitaria en los tres estados miembros menos desarrollados (Portugal, Grecia e Irlanda) apenas supera la mitad de la proporción correspondiente en países más avanzados (Dinamarca, Alemania y Holanda).

El informe revela también genéricamente que otro de los factores que explican las grandes diferencias interregionales se debe al hecho de que las empresas tienen muy distinta capacidad para introducir nuevos productos y métodos de producción. Prueba de ello es que un 75 por ciento de los



Nuestras perspectivas de aumento de población hasta el año 2000 son casi nulas.

gastos de I+D destinados en 1989 corrieron por cuenta de Alemania Occidental, Francia y Reino Unido, países en los que raramente aparece una región situada en los últimos lugares por sus indicativos de desarrollo.

Poca población

La población de Castilla-La Mancha representa un 0,5 por ciento del total de la Comunidad Europea y su crecimiento en el período 1977-87 ha sido del mismo porcentaje, si bien el estudio del órgano ejecutivo comunitario revela que hasta el año 2000 es previsible que el aumento de población apenas varíe al alza un 0,1 por cien, lo que supondrá un envejecimiento de la población activa que apenas se podrá compensar con la entrada de jóvenes en el mercado laboral. De hecho, el índice de actividad laboral, entendido como el número de personas que trabajan respecto al conjunto de la población, era en 1988 del 35,9 por ciento, un



HERRERA PIÑA

Nuestras infraestructuras y equipamientos nos hacen merecedores de las ayudas de la CE.

¿Quién teme al mercado único?

En 1989, la Comisión Europea realizó una encuesta entre 9.000 empresarios de los doce países miembros para conocer su reacción ante la entrada en vigor del mercado único. Un tercio de esos encuestados dijeron que esperan que su empresa prospere a partir de 1993, un 50 por cien afirmaron que las ventajas y desventajas quedarán anuladas entre sí, de manera que no se apreciarán cambios importantes, y el resto, uno de cada seis, opinaron que el aumento de la competencia será más importante que el crecimiento del tamaño del mercado, por lo que su opinión no era precisamente favorable. Pero la encuesta reveló también que los empresarios situados en las regiones más atrasadas son menos optimistas respecto a las ventajas del mercado único. Así, un 19 por ciento de ellos dijeron sentirse amenazados por la llegada de la compe-

tencia extranjera a sus mercados tradicionales, aunque el porcentaje de empresarios que espera un aumento de sus posibilidades con el mercado único es similar en las regiones pobres que en el resto (31%). Además, el grado de conocimiento de lo que es o puede significar este mercado de doce países está mucho más extendido en las regiones ricas que en las pobres, algo que tiene mucha trascendencia para los redactores del informe, pues la ignorancia de lo que pueda suceder en el futuro impedirá reaccionar a tiempo y realizar una planificación adecuada de la empresa. "Esto —afirma la encuesta como conclusión— advierte del peligro de que las distintas evoluciones que se esperan en los tres tipos de regiones —ricas, pobres e industriales en declive— se conviertan en profecías que, por su propia naturaleza, se hagan realidad". ■

porcentaje bajo incluso entre las regiones menos desarrolladas, mientras el índice medio de la Comunidad Europea era del 44,8 por cien. Otro dato revelador es que el 22,3 por ciento de los ocupados tenían empleo en el sector agrícola, mientras la media comunitaria era del 7,6. Medido en ECUs (unidad de cuenta europea), cada trabajador de Castilla-La Mancha producía sólo un 65 por ciento de la media CE en el período 86-88.

Respecto al crecimiento, un indicador en el que nuestra región se ha situado por encima de la media de los "doce" durante el quinquenio

Marzo-1992



La Mancha recibe ayudas para modernizar sus estructuras rurales.

85-89, el informe de la Comisión Europea afirma que "la historia ha demostrado que las regiones menos desarrolladas pueden aumentar el crecimiento de su PIB per cápita un 1 ó 2 por ciento por encima de la media

comunitaria, pero este crecimiento no puede mantenerse más de unos años. Con una diferencia de crecimiento de 1,5 a 2 puntos, una región cuyo PIB per cápita supusiera la mitad de la media comunitaria (la de Castilla-La Mancha es del 60,7) tardaría 20 años en alcanzar un nivel equivalente al 70 por ciento de la media".

Ayudas

Este panorama de conjunto hace que nuestra región se encuentre incluida en cuatro de los cinco obje-

Nuestra renta apenas supera el 60 por ciento de la media comunitaria.

tivos de ayuda que tiene en funcionamiento la CE para disminuir las diferencias interregionales. Una ayuda que se vio reforzada a partir de 1987, con la entrada en vigor del Acta Unica Europea, y que se ha

materializado en el compromiso de duplicar la dotación de los tres fondos estructurales desde 1988 hasta el 93, lo que significará que se ha de pasar de un presupuesto total de 7.200 millones de ECUs a 14.500, mientras en el quinquenio 89-93 es previsible que se gasten 60.300.

De los citados cinco objetivos de ayuda, el primero se refiere a las regiones cuya renta por habitante es inferior al 75 por ciento de la media comunitaria, un área en la que vive aproximadamente el 20 por cien de la población de la CE. El segundo pretende revitalizar a las regiones

industriales en declive, el único en el que no está Castilla-La Mancha. El tercero va destinado a la lucha contra el paro de larga duración, el cuarto se propone incorporar a los jóvenes de menos de 25 años a la vida laboral activa, y por último un quinto objetivo comunitario se centra en la modernización de las estructuras rurales, sobre todo teniendo en cuenta los previsible efectos negativos que tendrá la reforma de la Política Agraria Común (PAC).

El informe del equipo de comisionarios europeos no oculta que la tarea por igualar los niveles de desarrollo y renta de las 171 regiones de la CE será árdua y duradera, pero también destaca que "queda bastante por hacer para coordinar las políticas nacionales y comunitarias, de forma que no se refuercen las desigualdades existentes, sino que contribuyan a acercar el rendimiento de las regiones más débiles al de las más fuertes".

Porque si la situación en que se encuentran muchas regiones es ya de por sí delicada, mucho más complicado será su horizonte en la perspectiva de una Comunidad plenamente liberalizada económicamente y constituida en un solo mercado. "Las regiones con problemas -dice el informe- habrán de enfrentarse en la década de los noventa a nuevas dificultades además de las ya conocidas. Se trata de un desafío a largo plazo, por lo que las políticas destinadas a hacerle frente deberán ser concebidas con una perspectiva similar.

Está claro -dice en otro párrafo este informe- que si se quiere lograr un mayor grado de integración, la Comunidad deberá demostrar su voluntad de ampliar y consolidar su política regional". Un camino, por otra parte, en el que parece que se ha dado un primer paso tras los acuerdos de Maastrich, en los que se contempla la creación de un nuevo fondo "de cohesión" para disminuir las diferencias interregionales mediante proyectos de infraestructura y medioambientales. □

SI QUIERE CONOCER LAS NUEVAS
IDEAS DEL INVENTOR DEL AUTOMOVIL,
VENGA A AUTOTRAK.



Le Presentamos la Nueva Clase S de Mercedes-Benz.

En Autotrak le presentamos lo último que ha inventado Mercedes-Benz. La nueva Clase S. Un modelo que reúne más de 200 ideas y conceptos nuevos en tecnología inteligente,

confort y seguridad activa y pasiva. Venga a Autotrak verá como nadie puede perfeccionar una obra mejor que su propio inventor.



Mercedes-Benz

CONCESIONARIO
OFICIAL

AUTOTRAK, S.A.

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

Marzo-1992

Ciudad Real ocupa el puesto 38 por su nivel de desarrollo, dentro de las 50 provincias españolas

● **En el período 81-86 hemos avanzado cuatro posiciones**

Dentro de las 50 provincias españolas, la de Ciudad Real se encuentra en el puesto 38 por su nivel medio de desarrollo, según un estudio del Instituto Nacional de Estadística sobre las diferencias territoriales en nuestro país. Nuestro desarrollo es superior al de Albacete y Cuenca, pero menor a Guadalajara y Toledo, provincias que ocupan los puestos 20 y 35, respectivamente.

El estudio del INE, publicado a principios de este año, pero con datos de 1981 y 86, muestra la posición relativa de todas las provincias españolas según este "nivel medio de desarrollo", un indicador que el instituto de estadística elabora en función de más de una veintena de factores, entre los que se encuentra el ingreso de los hogares, número de teléfonos, nivel de escolarización y cultural, crecimiento poblacional, gastos de alimentación, licencias comerciales, dotación sanitaria, etc. De acuerdo con todos estos baremos, el INE otorga una puntuación a cada provincia, y así se puede comprobar que Madrid, la más desarrollada o en el lugar número uno de esta clasificación, cuenta con una puntuación de 2,019, en tanto que Ciudad Real se encuentra en la zona negativa de esta escala con un -0,837, lo que equivale a decir que el territorio madrileño tiene un nivel de desarrollo medio de casi cuatro veces superior al nuestro.

El cuadro general de ordenación de las 50 provincias españolas permite saber también que Ciudad Real ha avanzado cuatro puestos entre 1981 y 86, al pasar del 42 al 38, quinquenio en el que ha superado a la provincia de Albacete, que en este período ha permanecido en el mismo puesto. Estos datos de

Provincias ordenadas según su puntuación en el índice de "nivel medio de desarrollo"

1981		1986			
1	Madrid	1,983	1	Madrid	2,019
2	Barcelona	1,890	2	Barcelona	1,810
3	Guipúzcoa	1,831	3	Alava	1,772
4	Vizcaya	1,714	4	Guipúzcoa	1,710
5	Alava	1,683	5	Vizcaya	1,608
6	Navarra	1,213	6	Navarra	1,373
7	Zaragoza	0,993	7	Tarragona	1,203
8	Gerona	0,980	8	Zaragoza	1,128
9	Tarragon	0,979	9	Gerona	1,093
10	Baleares	0,969	10	Valladolid	0,908
11	Valladolid	0,931	11	Baleares	0,887
12	Cantabria	0,736	12	La Rioja	0,772
13	La Rioja	0,724	13	Valencia	0,724
14	Valencia	0,722	14	Huesca	0,663
15	Huesca	0,708	15	Burgos	0,569
16	Alicante	0,682	16	Cantabria	0,561
17	Burgos	0,553	17	Lérida	0,529
18	Lérida	0,444	18	Alicante	0,475
19	Asturias	0,443	19	Asturias	0,474
20	Segovia	0,225	20	Guadalajara	0,384
21	Castellón	0,210	21	Castellón	0,229
22	Palencia	0,188	22	Segovia	0,176
23	Murcia	0,023	23	Palencia	0,104
24	Guadalajara	0,001	24	Murcia	-0,067
25	S.C. Tenerife	-0,196	25	León	-0,175
26	León	-0,213	26	La Coruña	-0,228
27	Málaga	-0,264	27	S.C. Tenerife	-0,356
28	Sevilla	-0,279	28	Teruel	-0,381
29	Las Palmas	-0,300	29	Pontevedra	-0,415
30	La Coruña	-0,348	30	Salamanca	-0,439
31	Pontevedra	-0,379	31	Soria	-0,454
32	Cádiz	-0,480	32	Las Palmas	-0,491
33	Salamanca	-0,552	33	Sevilla	-0,497
34	Huelva	-0,569	34	Málaga	-0,556
35	Soria	-0,703	35	Toledo	-0,600
36	Teruel	-0,741	36	Huelva	-0,654
37	Toledo	-0,787	37	Cádiz	-0,678
38	Córdoba	-0,838	38	Ciudad Real	-0,837
39	Albacete	-0,985	39	Albacete	-0,899
40	Ávila	-1,003	40	Ávila	-0,989
41	Granada	-1,011	41	Córdoba	-1,040
42	Ciudad Real	-1,081	42	Granada	-1,057
43	Almería	-1,202	43	Almería	-1,234
44	Jaén	-1,211	44	Zamora	-1,277
45	Zamora	-1,339	45	Jaén	-1,336
46	Cuenca	-1,343	46	Cáceres	-1,372
47	Cáceres	-1,428	47	Cuenca	-1,385
48	Lugo	-1,456	48	Orense	-1,433
49	Orense	-1,480	49	Lugo	-1,447
50	Badajoz	-1,597	50	Badajoz	-1,651

INE confirman el avance de la provincia que había apuntado ya el informe del BBV sobre la renta nacional y su distribución por provincias. Aunque este último estudio refería su clasificación al PIB y la renta per cápita provincial, y no estrictamente al nivel de desarrollo, en él se podía comprobar cómo en el período 85-89, Ciudad Real había pasado del puesto 41 al 36 en lo referente a su producto interior bruto, mientras que en renta per cápita el salto fue del 47 al 40. Ambos factores dejaban claro que la provincia había abandonado ya el grupo de las diez más pobres de España, un grupo en el que se encontraban, según el estudio del BBV, Cuenca, Guadalajara, Badajoz, Granada, Orense, Córdoba, Lugo, Zamora y Ávila, provincias que, en la mayoría de los

casos están también por detrás de Ciudad Real en este "nivel medio de desarrollo" que utiliza el INE.

En lo que se refiere a la comunidad de Castilla-La Mancha, el indicador de nivel medio de desarrollo la situaba en 1986 en el puesto número 15, de un total de 17, sólo por delante de Andalucía y Extremadura. Sin embargo, en relación a 1981, nuestra región ha avanzado en puesto, pues en esa fecha se encontraba en el penúltimo lugar, sólo por encima de Extremadura. El nivel de desarrollo regional es más bajo que el de la provincia en relación al puesto número uno, que también lo ocupa Madrid, ya que Castilla-La Mancha obtiene una puntuación de -0,733, frente al -0,837 de Ciudad Real. □

APERTURA NUEVAS EMPRESAS DURANTE 1991

SECTORES		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL TRABAJADORES	N.º EMPRESAS
CAMPO	N.º E	1	1	6		2	2		1	1	3	—	1	15	18
	H	1		4		2	3		1		3	—	1		
	M											—	—		
INDUSTRIA	N.º E	8	10	2	11	10	1	5	5	13	13	6	6	345	89
	H	23	26	5	17	19	1	21	24	133	58	16	2		
	M	34	54	4	65	54		23	2	56	50	4	4		
CONSTRUC.	N.º E	23	42	24	40	30	19	22	13	17	28	26	16	1.757	300
	H	172	297	128	284	206	64	120	25	128	119	154	78		
	M	2	6		3	3		1	1	2	3	4	—		
SERVICIOS	N.º E	35	38	37	47	44	21	45	32	43	54	31	36	1.375	463
	H	57	87	123	59	125	15	355	153	87	96	42	176		
	M	27	45	73	40	42	14	52	93	32	39	18	188		
<i>N.º E = N.º Empresas H = Hombres M = Mujeres</i> Fuente: Dirección Provincial de Trabajo													TOTALES	4.530	870

Durante el año pasado se abrieron 870 nuevas empresas en la provincia

● Más de la mitad de los nuevos centros de trabajo corresponden al sector servicios

Durante el pasado año se crearon en la provincia 870 nuevas empresas, entendiéndose por tal la apertura de nuevos centros de producción, según datos de la Delegación Provincial de Trabajo y Seguridad Social, si bien las estimaciones de este mismo departamento apuntan que el número real de nuevas sociedades habría superado ligeramente el millar, teniendo en cuenta que alrededor del

20 por ciento de las nuevas empresas no comunican a Trabajo su apertura. Durante ese mismo ejercicio se presentaron 35 expedientes de regulación de empleo, se firmaron 27 convenios que afectaron a 6.807 empresas y se produjeron 40 huelgas con una duración total de 103 días. Los nuevos centros de producción abiertos ese año incluyen todas las formas jurídicas de una empresa.

Los datos sobre apertura de nuevos centros de trabajo son muy similares a los del año anterior y reflejan la menor actividad económica de esos dos años en relación con los cinco anteriores, que se caracterizaron por

un alto crecimiento. Prueba de ello es que el número total de parados de la provincia, que oscilaba en torno a los 28.000 en dicho quinquenio, se mueve en los dos últimos años alrededor de los 30-31.000.

Además, los datos sobre nuevas empresas son un indicador más que pone de manifiesto cómo nuestra economía provincial tiende a centrarse en el sector terciario o de servicios, ya que más de la mitad de esos nue-

Marzo-1992

vos centros de trabajo (463 sobre un total de 870) pertenecen a dicho sector, en tanto que en construcción se abrieron 300 nuevas empresas, en industria 89 y en agricultura 18.

Regularidad

Otro tanto sucede respecto al número de trabajadores, pues de un total de 4.530 nuevos puestos que se crearon en ese año con motivo de dicha apertura, casi la mitad correspondieron al sector servicios, seguido a corta distancia por construcción, mientras el sector industrial no llegó a los mil empleos y en agricultura se registraron solamente 15. El sector servicios es, además, el que muestra una mayor regularidad en la creación de empresas a lo largo de los doce meses del año, en contraposición con el agrario, que es también el único que incluye meses en los que no se abrió ningún nuevo centro productivo. Otro dato que destaca de este balance del año es el hecho de que en industria, las nuevas empresas generaron más empleo femenino que masculino, y en servicios por cada tres nuevos puestos de trabajo que se crearon uno lo ocupaba una mujer.

En cuanto a negociación colectiva, en 1991 la Dirección Provincial de Trabajo registró un total de 27 convenios que afectaron a 6.807 empresas y a 38.038 trabajadores, con

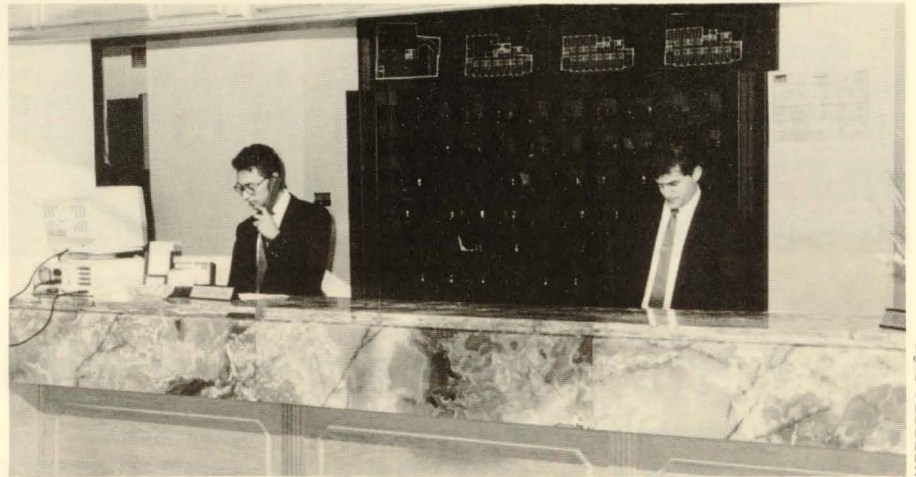
una subida media del 9,5 por ciento. Este porcentaje es superior a la media nacional en casi dos puntos y supera también en un punto a los once convenios de carácter provincial que negoció y firmó el año pasado la Confederación Provincial de Empresarios (Ver el número 3 de "LA EMPRESA").

Por otra parte, la conflictividad laboral afectó a un total de 4.471 empresas de la provincia, con una plantilla de 44.718 trabajadores, como consecuencia de las 40 huelgas que

**Por cada 5
nuevas
empresas de
servicios, se
abrió una
industrial.**

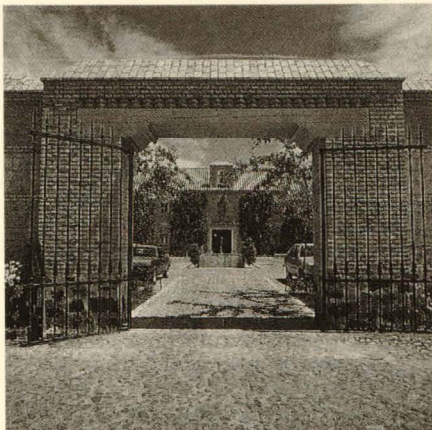
se prolongaron durante 103 días. La mayor conflictividad se registró en abril, mayo, junio y noviembre, meses en los que se registraron más de la mitad de todos los conflictos y con el mayor número de días de huelga.

La delegación de Trabajo, por último, tramitó en 1991, 35 expedientes de regulación de empleo, la mayoría de ellos producidos como consecuencia de la extinción de la relación laboral. El total de trabajadores afectados por estos expedientes, de los que sólo se denegaron dos, alcanzó la cifra de 742. □



HERRERA PINA

La mayoría de las nuevas empresas son de servicios.

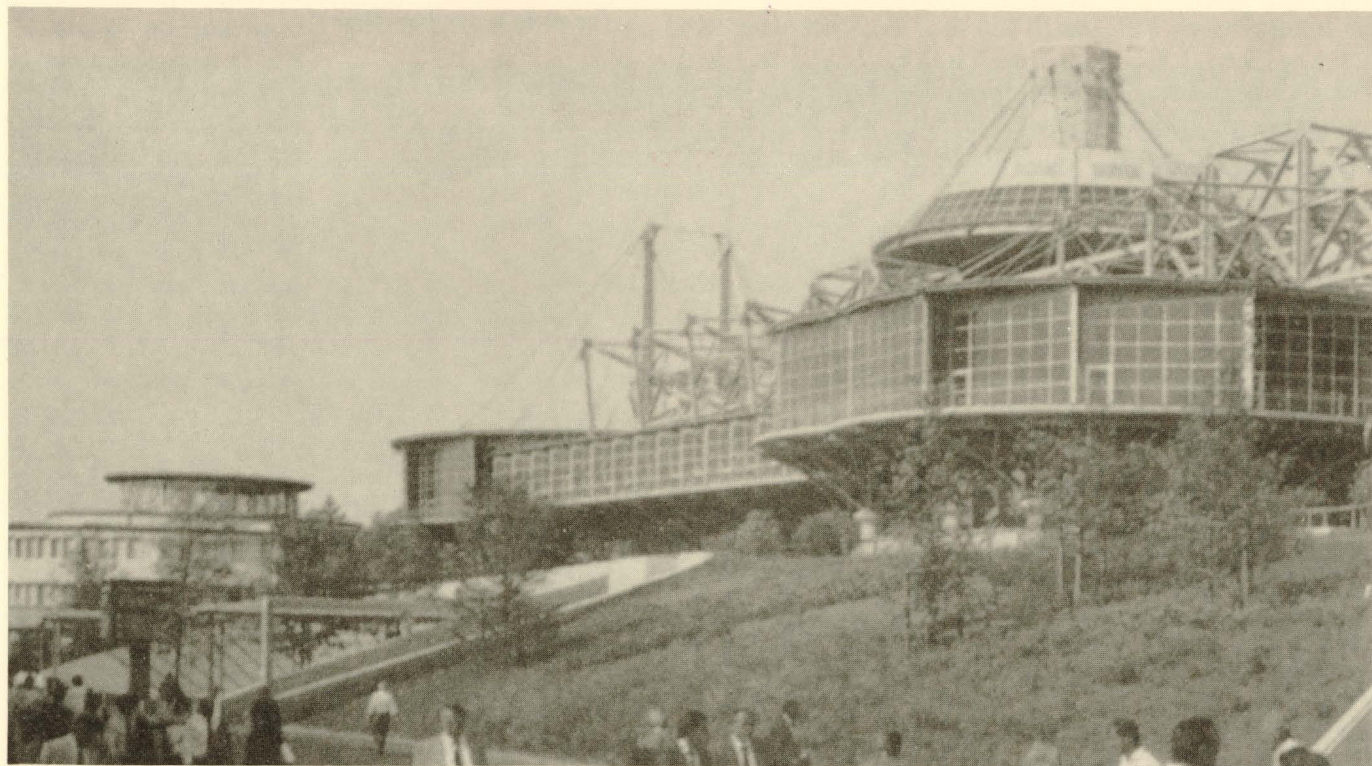


OFERTA ESPECIAL PARA EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA

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

**PRECIO 4.500 PTAS.
TODO INCLUIDO**

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



Recinto ferial de Hannover.

Feria de Hannover: 100 industrias en busca de acuerdos internacionales

- *La Cámara de Comercio lleva a esta ciudad alemana a un centenar de empresas dispuestas a hacer trabajos subcontratados con otras de fuera de España.*

Aproximadamente un centenar de empresas industriales de la provincia podrán relacionarse con colegas de otros países y realizar trabajos conjuntos gracias a la asistencia de la Cámara de Comercio e Industria a la Feria Internacional de Hannover (Alemania), que se celebrará del 1 al 8 de abril próximos.

¿Puede una empresa de Francia, Dinamarca o Hungría interesarse por los bordados, herramientas, carrocerías o diseños industriales que se hacen en nuestra provincia? Este centenar de empresas han pensado que sí, que esa es una buena posibilidad de negocio, y se han apuntado a la lista que la Cámara llevará a Hannover. En este certamen,

un técnico que representará a dichas industrias se pondrá en contacto con otros expositores y países y les dirá que todo ese listado de industrias están dispuestas a hacer múltiples trabajos subcontratados en las condiciones y características que cada una de ellas ha especificado. La posibilidad de contactos y acuerdos comenzará a funcionar.

Marzo-1992

De lo que se trata, como ya ha sucedido en la Semana Verde de Berlín y en la Agroalimentaria de Barcelona, es de que nuestras empresas encuentren mercados fuera, que se relacionen con sus colegas de otros países, pues este fomento del comercio exterior se ha convertido en una actividad fundamental en la Cámara de Comercio.

Hannover es la ciudad industrial alemana por excelencia, del mismo modo que Frankfurt lo es de las finanzas y Bonn de la política. En su pabellón ferial de estilo modernista, esta ciudad organiza un gran certamen internacional que reunirá este año a 6.000 expositores de 40 países en diversos pabellones monográficos en los que se divide la feria. Así, además del área dedicada a subcontratación, hay otras siete específicas, todas con el denominador común de presentar nuevas técnicas o productos en su sector.

Investigación y tecnología, energía y medio ambiente, montaje, manejo y robótica industrial, herramientas y equipamiento de empresas, electrónica y electro-técnica, construcción de instalaciones y materiales, técnicas de tratamiento de superficies y feria de subcontratación componen los ocho apartados en que se divide el certamen, al que Francia asistirá como país invitado, dada su tradicional presencia en esta feria.

Stand conjunto

El área de subcontratación es una de las que más atención despierta, como lo prueba el hecho de que para esta edición se han inscrito 1.400 expositores de 34 países. La Cámara ciudadrealeña estará presente en un stand conjunto que han contratado las cámaras españolas, algunas de las cuales tienen ya bastante experiencia en este tipo de acontecimientos feriales.

Como paso previo para acudir a Hannover, la Cámara puso en marcha a mediados de febrero una campaña de visitas a empresas de la provincia con capacidad e interés para asistir a la feria. Campaña que aún no había terminado al cierre de este número y que esperaba reunir a medio centenar de industrias, que



La feria reunirá a 6.000 expositores.

unidas a las que ya están inscritas en la bolsa de subcontratación de la Cámara (parte de las cuales se publican en la sección de Agenda) sumarían aproximadamente un centenar, todas ellas en calidad de subcontratistas, es decir, dispuestas a realizar trabajos auxiliares para otras.

En opinión de los organizadores del certamen alemán, la base de este encuentro de subcontratación reside en el hecho de que "los empresarios han de saber delegar tareas, también en otras empresas. La propia capacidad de fabricación, unida a la de las empresas auxiliares, es hoy un factor determinante del éxito o el fracaso". Por ello, la feria de subcontratación está pensada, como cualquier otra feria, para poner en contacto a empresas, pero además, dedica especial importancia a que los expositores formen su base o banco de datos con las industrias que en un momento determinado le pueden interesar.

De esta manera, la oferta del centenar de industrias de la provincia podrá ir a

parar a muchas empresas o instituciones empresariales de otros países, pero también es intención de la Corporación de la calle de la Lanza traerse de Hannover referencias de sociedades cuyos trabajos puedan interesar a las industrias de aquí.

La feria ofrecerá la posibilidad de relacionarse con multitud de sectores que van desde el diseño, a la fabricación de

componentes o la logística, pues la subcontratación puede abarcar también a la prestación de un servicio. El cierre de un acuerdo no implicará necesariamente el traslado de personal o maquinaria de la empresa a otro país, sino que, de la misma manera que mu-

chas de nuestras empresas fabrican elementos, piezas o componentes para otras de la región o de otro punto de España, en el futuro lo podrán hacer para otras empresas extranjeras, con lo que se incrementará el volumen de nuestras exportaciones y las industrias de nuestra provincia se experimentarán con colegas de fuera. □

**1.400 expositores
de 34 países
asisten a este
certamen
técnico.**



Las explotaciones vacunas pueden tener buen futuro si se modernizan.

La Cámara organiza un curso pionero sobre la informatización de las explotaciones ganaderas

● *Nuevas técnicas permiten que el ordenador controle la alimentación, rendimiento y ordeño del ganado vacuno*

Durante los días 18 al 22 del próximo mes de mayo, la Cámara de Comercio va a organizar un curso pionero en la región sobre la aplicación del ordenador a la alimentación y ordeño del ganado vacuno, y a la gestión de la explotación. Dos profesores de la Escuela de Ingeniería Agrícola de Ciudad Real impartirán esta actividad formativa, sin precedentes

en la institución, en la que participarán 18 personas (veterinarios, ingenieros agrícolas o ganaderos). La Cámara, que abre su programa formativo a un sector que nunca había tocado, espera contribuir a la necesaria modernización de las explotaciones, en unos momentos en que este sector presenta buenas perspectivas, pero al mismo tiempo se

encuentra amenazado por la liberalización de la política agrícola comunitaria (PAC) y la reducción de las cuotas lecheras. En la provincia existen nueve empresas medianas de ganado vacuno de leche, cuatro de las cuales comercializan directamente su producción, mientras el sector genera cerca de 3.000 millones de facturación al año.

Marzo-1992

José Ramón Caballero, profesor de Zootecnia, y Jesús López, de ingeniería rural, ambos de la citada escuela, serán los encargados de impartir estas enseñanzas, que tienen como precedente un curso con una vertiente más técnica que práctica, celebrado el pasado mes de diciembre en la citada escuela y dirigido a alumnos del centro. En el mismo participaron 60 personas, de las cuales casi una docena eran veterinarios o ganaderos, y la escuela universitaria se vio obligada a denegar más plazas, dada la gran demanda que suscitó. Ahora, el curso centrará todo su objetivo y programación en el día a día de la explotación ganadera y en él participarán solamente profesionales de este sector.

Según ha explicado a "LA EMPRESA", José Ramón Caballero, estos cinco días lectivos, en horario de siete a nueve y media de la noche, pretenden difundir las ventajas que comporta para la empresa ganadera incorporar la informática a su gestión y al tratamiento alimentario y de ordeño del animal, algo que no hace hoy por hoy ninguna explotación de la provincia pero que, en opinión de ambos profesores, resultará imprescindible para garantizar su futuro a medio plazo. La alimentación de las vacas, "que normalmente se hace a ojo", en opinión de Caballero, supone alrededor del 60 por ciento del coste de la explotación, por lo que dosificarla correctamente no sólo supondrá un importante ahorro sino que favorecerá la correcta producción del animal, en el que un exceso de alimentación puede ser contraproducente. Otro tanto sucede con el ordeño, una faceta de la producción en la que estas nuevas técnicas informáticas hacen posible que a cada ejemplar se le extraiga leche en una cantidad y durante un tiempo que el ordenador ha determinado previamente, en función de factores como

la alimentación y sus cualidades físicas y sanitarias.

Planificación

"En definitiva -dice Caballero- se puede realizar un control y una planificación completa del animal, tanto desde el punto de vista higiénico-sanitario como económico, de manera que la empresa puede planificar sus necesidades y producción". Estas nuevas técnicas son muy recientes y apenas se han difundido en nuestro país, mientras sólo algunas contadas centrales lecheras disponen de estas posibilidades.

En opinión de los profesores, el pequeño tamaño de nuestras explotaciones (la mayor tiene solamente unas 300 cabezas) hace difícil que se apliquen los nuevos métodos, pero al menos es necesario que los ganaderos los conozcan, prevean la posibilidad de incorporarlos a su empresa a corto plazo y tomen conciencia de la necesidad de modernizarse. "Con el tiempo, esto se podrá aplicar perfecta-

mente en la provincia -dice el citado profesor- la informática no debe dar miedo porque puede reportar muchos beneficios a una explotación pecuaria. La política de la Comunidad Europea tiende a que sólo sobrevivan las explotaciones mayores y más modernizadas, el que no entre en este juego de avances y tecnificación quedará rezagado y tendrá que abandonar la producción", añade.

El exceso de producción que tiene ahora mismo la Comunidad Europea y la política restrictiva que ha implantado a través de las cuotas marcan un dato a tener muy en cuenta en estas empresas, "forzadas a afinar mucho y a ahorrar costos", precisa José Ramón Caballero.

Esta necesidad de modernización tiene una gran trascendencia en nuestra provincia pues, al contrario de lo que pudiera parecer, el sector de vacuno de leche tiene cierta relevancia en Ciudad Real, como lo prueba el hecho de que la provincia es la segunda en producción de Castilla-La Mancha, por detrás de Toledo, y esta producción se puede equiparar a otras provincias con más tradición como Córdoba o Cádiz.

Por otro lado, en opinión de este profesor, el ingreso de España en la CE no ha penalizado tanto a nuestras explotaciones como a las de la cornisa cantábrica, en donde el pequeño tamaño de las vaquerías y su tradición casi artesanal ha jugado en su contra.

El curso se celebrará en las aulas formativas de la Cámara de Comercio y hasta finales de febrero había levantado ya un interés suficiente en el sector como para asegurar que se cubran las 18 plazas. □

La política restrictiva de la CE y las cuotas lácteas imponen una modernización del sector.

Nueve empresas acaparan la producción

La provincia de Ciudad Real produce al año 43 millones de litros de leche de vaca, según el Boletín de Estadísticas Agrarias del Ministerio de Agricultura correspondiente al año 1988, si bien el crecimiento de este sector apunta que actualmente puede rondar los 45 millones, según estimaciones de la Escuela de Ingeniería Agrícola. De ese total, unos 12 millones se comercializan directamente por parte de las explotaciones y el resto se vende a centrales lecheras de fuera de la provincia. El sector se encuentra prácticamente localizado en torno a nueve empresas, además de un número no determinado de pequeñas explotaciones de carácter familiar. De esas nueve, cuatro envasan y comercializan

directamente su producción y se calcula que diariamente entran en Ciudad Real capital unos 9.000 litros de leche fresca procedentes de estas explotaciones, cuyo principal atractivo reside precisamente en su frescura, si bien ello obliga a un rápido consumo.

Si se tiene en cuenta que el precio final del litro envasado ronda las 70 pesetas y que las centrales lecheras lo pagan en un entorno comprendido entre las 40 y las 60 pesetas, según la época y el mercado, este sector genera anualmente en la provincia una facturación comprendida entre 2 y 3.000 millones de pesetas, la mayoría a cargo de esas nueve explotaciones, todas organizadas jurídicamente como empresas, y no cooperativas. ■

A finales de este mes de marzo se presentará oficialmente un nuevo producto comercial y de crédito que han creado la Confederación Provincial de Empresarios y "Finamersa", entidad de financiación integrada en el grupo Hispamer. Se trata de la "Tarjeta del Comercio de Ciudad Real y su provincia", un instrumento de crédito para comprar en los comercios de la provincia afiliados a la Confederación, caracterizado por su bajo o nulo coste para ambas partes y que permite ir de compras con un plástico que identifica a las empresas y consumidores de una zona. "Finamersa" tiene ya en funcionamiento 160 tarjetas en toda España, alusivas tanto a los comerciantes de la Gran Vía madrileña, como a los de la provincia de Cuenca o la bahía de Cádiz. En un futuro, disponer de esta tarjeta puede hacer posible ir de compras en todos los lugares donde existan otras similares, gracias al sistema "Diana", aún en proyecto por parte de la entidad financiera.



Esta imagen servirá para publicitar la tarjeta entre los comerciantes.

Los comerciantes de la provincia tendrán su propia tarjeta

● La Confederación Provincial de Empresarios y "Finamersa" crean un plástico que identificará a los comercios de Ciudad Real y provincia

El acuerdo para crear este nuevo instrumento comercial fue firmado a finales de diciembre por el presidente de la Confederación Empresarial, Juan Antonio León, y el representante de Hispamer en Ci-

udad Real, Narciso Alarcón. Después de que se lleve a cabo la presentación oficial, ambas partes realizarán una campaña publicitaria para difundir la tarjeta y conseguir que, a lo largo del año próximo, pueda

haber en la provincia unos 1.000 comercios que operen con la misma.

El acuerdo, con una vigencia inicial de tres años, permitirá que el comerciante pueda elegir libremente

Marzo-1992

la persona a la que otorga esta tarjeta, siempre que a su vez este consumidor cuente con la luz verde de la entidad financiera, integrada en el Banco Central Hispanoamericano. Además, el comprador podrá adquirir productos en distintos plazos, hasta un máximo de 36 meses, y por cantidades comprendidas entre las 15.000 y las 125.000 pesetas, e incluso disponer de un crédito de 300.000 pesetas por parte de la entidad financiera. El plástico, en el que figurará expresamente una alusión a la Confederación Provincial de Empresarios, constituirá una seña de identidad fundamental para poder realizar campañas de promoción, al tiempo que permitirá un contacto directo y frecuente con el poseedor de la misma y hará posible una relación

Empresarios de otras provincias utilizan esta tarjeta como signo de identidad y promoción.

estrecha entre los empresarios que la posean.

Por otro lado, el comerciante podrá aumentar sus flujos de tesorería y evitar demoras en los pagos, y ello a un coste que será nulo si el pago se realiza en un período de tiempo igual o superior a doce plazos, mientras en los demás, la comisión será del 1,6 por ciento.

Para el cliente, este sistema, además de reportarle un crédito renovable y permanente de hasta 300.000 pesetas, le otorga también la posibilidad de que decida el pago habitual que desea efectuar con la misma, y que puede ser un cantidad fija de 500 a 15.000 pesetas mensuales.

Del mismo modo, en el momento de efectuar la compra, podrá optar por operaciones a plazo o pagar al contado. La manera en

que operará este producto es similar a las tarjetas tradicionales, y en los establecimientos que lo soliciten se instalarán "T.P.V." para la autorización de las compras.

El director de marketing de Hispamer, Pedro Pino, afirma al referirse a las otras tarjetas que ya tiene en funcionamiento este grupo financiero que "nuestra experiencia con las asociaciones ha sido muy edificante. La tarjeta, no sólo ha contribuido a aumentar las ventas totales del comercio, como consecuencia del crédito, sino que también en las diferentes asociaciones, los establecimientos se han unido más y se han mostrado más fuertes de cara a sus competidores.

Tal es el caso, -sigue diciendo- de la asociación de Jerez, o de la Federación de Asociaciones de la Bahía de Cádiz, que cuentan hoy día con más de 600 establecimientos adheridos y 15.000 plásticos en la calle". □

CITROËN C-25 D

200.000 PTAS. DE AHORRO

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

Así se hacen los negocios rentables.



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

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


CITROËN

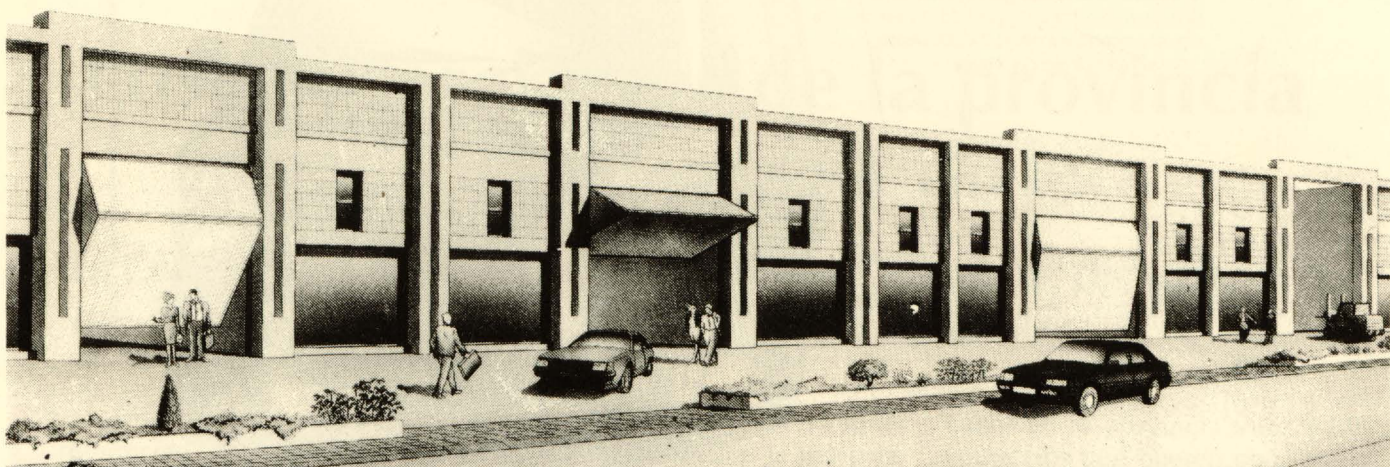
CITROËN C-25. EL NEGOCIO MAS RENTABLE

SIN COMPETENCIA

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

POLIGONO COMERCIAL "LA ESTRELLA"

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



PROMOCIONA
Y VENDE:
COINSA
(GRUPO FUTURO)



FUTURO
CIA. MERCANTIL DE NEGOCIOS. S.A.

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

Marzo-1992



Confeción, un sector importante en la provincia.

Confeción: Un sector con 444 empresas y una facturación aproximada de 18.000 millones

- *La mayoría de las empresas se localizan en la mitad este de la provincia, trabajan como subcontratistas y tienen un tamaño pequeño*

En la provincia existen 444 empresas del sector de la confección que dan trabajo a unas 4.000 personas, facturan al año alrededor de 17-18.000 millones de pesetas y exportan más de mil. Tal es la radiografía de esta actividad que se desprende de un muestreo llevado a cabo a finales del año pasado por el departamento de Diseño Asistido por Ordenador (CAD/CAM) de la Cámara de Comercio entre ciento seis de estas industrias, que se localizan en su mayor parte en la mitad este de la provincia y más concretamente en su

parte sur. El estudio refleja también que las ventas al exterior corren a cargo de siete empresas, hay otras siete que desean exportar o lo han hecho alguna vez, y un tercer grupo de 22 que están también en condiciones de vender al extranjero, dado su tamaño y capacidad tecnológica. Bordados, ropa exterior masculina y prendas de trabajo son los productos más habituales que elaboran estas industrias, la mayoría de las cuales tienen un escaso tamaño y trabajan como subcontratistas de otras mayores.

Sometido a importantes oscilaciones del mercado y sin una asociación gremial que los represente –algo sin precedentes dada su importancia– este sector poco conocido en la provincia se caracteriza por el pequeño tamaño de sus empresas, como lo prueba el hecho de que el 71 por ciento de las mismas venden al año menos de cien millones de pesetas. El muestreo pone de manifiesto también que buena parte de estas industrias se enfrentan a la necesidad de modernizar su maquinaria y sistemas de trabajo, así como el espacio vital de actividad de un operador, un concepto en el que interviene el espacio físico y condiciones de trabajo del mismo, y que refleja que mientras en nuestra provincia este índice de actividad se puede equiparar con un valor absoluto de 60 ó 70, en los países de la Comunidad Europea la media es de cien, y en América del norte de 120. Estas variables intervendrán de modo decisivo en la competitividad de las empresas en 1993, con la apertura total de fronteras en la CE.

SECTORES DE LA CONFECCION	% EMPRESAS
Ropa exterior masculina	29,72
Ropa ordinaria masculina	1,12
Ropa exterior femenina	13,73
Ropa exterior niño	3,15
Ropa interior hombre	4,27
Ropa interior mujer	0,9
Prendas de trabajo	2,92
Boinas y gorras	0,22
Pañuelos	0,22
Adornos vestidos	0,22
Bordados	39,41
Artículos de piel	1,35
Ropa exterior de punto	1,8
Ropa militar	0,67
Impermeables	0,22

VOLUMEN DE VENTAS	
% EMPRESAS	MILLONES/AÑO
76,4	0-100
11,32	101-250
0,6	251-1.000
1,96	1.001-2.000

Datos obtenidos sobre un muestreo de 106 empresas

PAISES A LOS QUE SE EXPORTA	
PAISES	% EMPRESAS
JAPON	28,57
TAIWAN	14,3
MEJICO	14,25
ANDORRA	14,25
PORTUGAL	28,57
BELGICA	42,85
ITALIA	28,57
ALEMANIA	28,57
FRANCIA	14,28
IRLANDA	14,28
GRECIA	14,25
SINGAPUR	14,25

VOLUMEN DE EXPORTACION	
% EMPRESAS	MILLONES
71,4	0-100
14,3	101-200
14,25	201-500

Comercialización

Además, el hecho de que gran parte de estas 444 empresas trabajen como subcontratistas de otras, generalmente situadas fuera de la región, impide que realicen sus diseños propios y obtengan un importante valor añadido, ya que no comercializan sus productos de manera directa, en la mayoría de los casos.

En nuestra provincia, se hace desde lencería a ropa militar, pasando por cinturones, gorras, impermeables, adornos para vestidos y artículos de piel. El muestreo pone de manifiesto también que apenas un dos por ciento de las empresas, lo que equivale a decir unas ocho, venden al año por un importe comprendido entre 1.000 y 2.000 millones de pesetas, mientras del total de las exportadoras, ninguna supera una facturación exterior de más de 500 millones, bien al contrario, las tres cuartas partes de las mismas venden fuera de España en un entorno comprendido entre 1 y 100 millones de pesetas anuales. □

Carmen Madrid
(Jefe del Departamento de CAD/CAM
de la Cámara de Comercio)

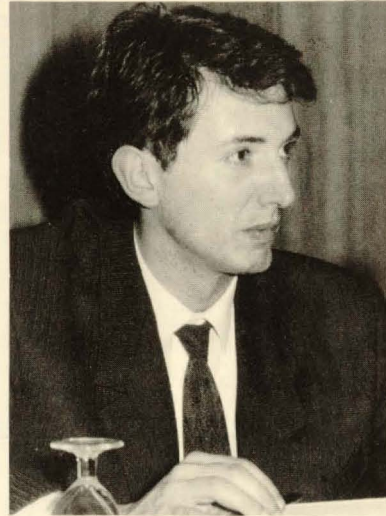
Marzo-1992

El necesario equilibrio entre empleo y oferta formativa

Una importante característica del cambio estructural y de la renovación tecnológica que ha invadido nuestra economía en los últimos años ha sido el creciente reconocimiento de la importancia de los recursos humanos para los resultados económicos. Una eficaz política de recursos humanos habrá de perseguir la mejora y renovación de las cualificaciones formativas, tanto de las personas que tienen un empleo como de los parados, evitando asimismo en lo posible, la existencia de desajustes entre las demandas del sistema productivo, inmerso en la actualidad en un proceso acelerado de cambio tecnológico y organizativo.

Los ajustes entre ofertas y demandas de trabajo, que en definitiva van a permitir el desarrollo activo de los recursos humanos, no son tan sencillos. El mercado de trabajo, el mundo de la empresa, están sometidos a cambios permanentes; en ocasiones las previsiones de expertos ya no se cumplen en su totalidad. Influyen en ello distintas circunstancias como la rápida difusión de nuevas tecnologías, la realidad de sectores antaño en expansión que hoy día necesitan una reconversión, o están inmersos en ella, etc.

Si bien el empresario ciudadarralesno ha comenzado a sensibilizarse con mayor intensidad acerca de la necesidad de mejorar la Formación Profesional de los trabajadores, todavía está pendiente la realización de un profundo esfuerzo para llevar a cabo esa mayor y necesaria adaptación, puesto que si hablamos de ajus-



Javier Aibar
(Dtor. Prov. de
Trabajo y
Seguridad Social)

te entre oferta y demanda no debemos olvidar que éste también debe afrontarse en el seno de las empresas. Esto implica, entre otras cosas, una inversión económica y de tiempo por parte de las empresas en sus propios recursos humanos. Incluso considero que por ciertos sectores de la actividad económica donde la demanda formativa dirigida al INEM es baja, deberían formalizarse "Contratos-Programas" para que de esta forma pudieran ser cubiertas las lagunas formativas que se constatan desde hace tiempo.

Respecto al papel que juega nuestra Administración Laboral en el diseño de una adecuada formación profesional, es ya conocido que el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social viene poniendo en práctica

"Centrales sindicales, Asociaciones empresariales y Administración debemos implicarnos decididamente en la tarea que propicie a los trabajadores una formación profesional acorde con el mercado laboral".

una política de empleo en la que se imparta el Programa denominado Plan de Formación e Inserción Profesional, que gestionado por el INEM ofrece una formación profesional a quienes deben incorporarse al mundo laboral y a los trabajadores en activo que pretenden reconvertirse o alcanzar una mayor especialización, constituyendo este programa uno de los instrumentos más válidos para lograr equilibrar ofertas y demandas de trabajo. También quiero hacer breve mención a la interesante aportación que realiza el Observatorio Permanente de las Ocupaciones, llevando a cabo un seguimiento continuo de las variables que intervienen en el mercado de trabajo.

Pese a las cifras obtenidas tras el desarrollo del Plan de Formación e Inserción Profesional en Ciudad Real, y en concreto las de 1991, año en que a través de los 194 cursos impartidos a más de 2.800 alumnos, el reto continúa siendo importante como decía anteriormente. Si tomamos como referencia el nivel educativo de los trabajadores inscritos como demandantes de trabajo en las Oficinas de Empleo, se observará que el 30% sólo disponen del Certificado de Escolaridad, y el 16% sólo han cursado estudios primarios. Estos datos deben servirnos a todos

como materia de reflexión y análisis, a la vez que nos debe animar a proseguir con mayor estímulo esta tarea de mejora de la calidad profesional de los trabajadores.

No obstante lo anterior todavía existen en las Oficinas del INEM ofertas de empleo no cubiertas o pendientes, lo que obedece principalmente a dos causas. La primera a la falta de demandantes de empleo que reúnan los requisitos exigidos para el puesto de trabajo ofertado; la segunda se basa en las dificultades que en ocasiones se encuentra el INEM para satisfacer las ofertas de los empresarios en un plazo limitado de tiempo.

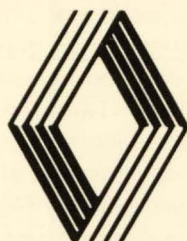
La tarea que propicie a los trabajadores, ocupados o no, una Formación Profesional acorde con la situación del mercado laboral y permita la mayor cobertura de ofertas de trabajo existentes en nuestro entorno provincial es responsabilidad de quienes participamos activamente en el ámbi-

to de las relaciones Socio-Laborales. Así, Centrales Sindicales, Asociaciones Empresariales y Administración debemos implicarnos clara y decididamente en este asunto. Para ello existen foros de encuentro y debate donde poder realizar un análisis del desarrollo de la Formación Profesional Ocupacional y dar respuestas o recomendaciones por los distintos interlocutores sociales; a fin de mejorarlas. Me refiero a la Comisión Ejecutiva del INEM, al Comité Provincial de Seguimiento de la Formación Profesional Ocupacional y a las Jornadas que periódicamente organiza la Administración Laboral de Ciudad Real, como fueron las celebradas sobre Formación Profesional en el mes de abril de 1990 y las recientes Jornadas Técnicas de Programación de la Formación Ocupacional.

Como medida que pudiera contribuir a seguir eliminando estos desfases en el transcurso del mes de febrero se celebraron las I Jornadas

Técnicas sobre Programación de la Formación Ocupacional con presencia de numerosos colectivos. Su objetivo fue facilitar la planificación y programación de los distintos cursos de Formación Ocupacional para 1992, que serán gestionados por el INEM. La particularidad de esta iniciativa radicó fundamentalmente en analizar las necesidades formativas existentes entre las denominadas familias profesionales de la provincia para de esta forma resolver las carencias locales. A buen seguro que las distintas conclusiones obtenidas de los grupos de trabajo que se constituyeron propiciarán el hallazgo de soluciones para los desfases existentes entre empleo y formación.

En cualquier caso no debemos olvidar que el principal capital de la empresa son sus trabajadores y el principal capital para el desarrollo de nuestra provincia es el conjunto de la población activa, bien formada y cualificada. □



BALTASAR RUIZ, S.L.

RENAULT

Carretera Carrión Km. 242 - Teléfono: 227350
CIUDAD REAL

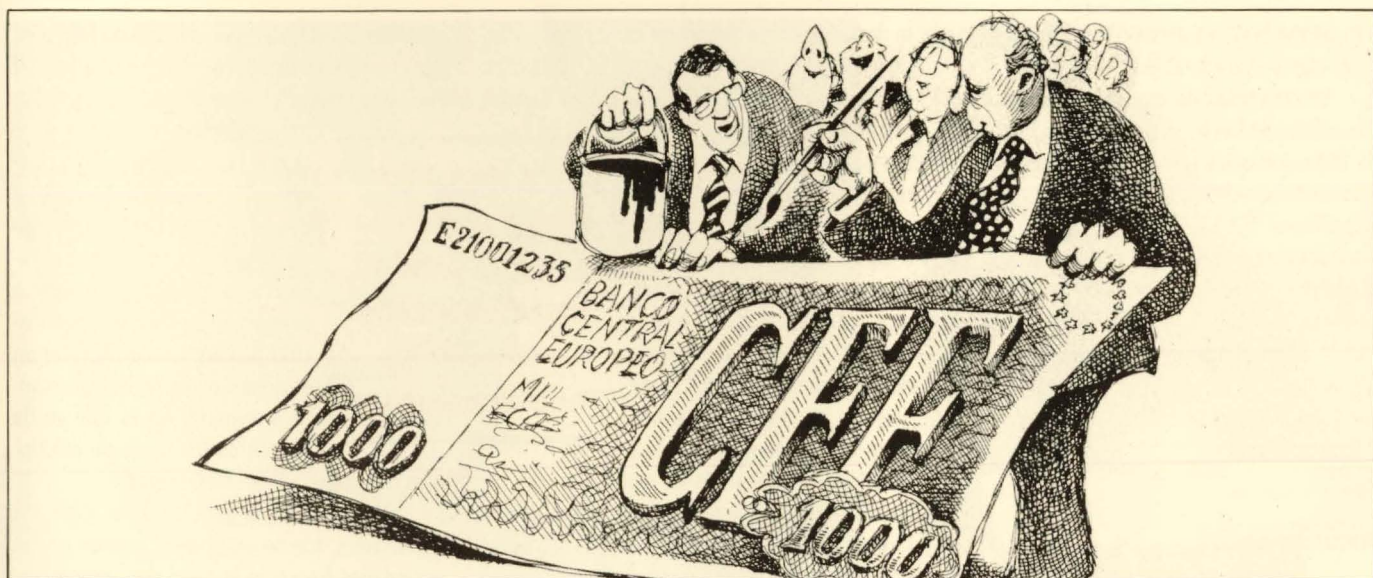
DE MAXIMO INTERES PARA EMPRESAS ACCIONES ESPECIALES 1992

- **EMPRESAS FLOTISTAS**
7% DE DESCUENTO, S/P.F.F.
(desde el primer vehículo)
- **EMPLEADOS EMPRESAS FLOTISTAS**
4% DE DESCUENTO S/P.F.F.
(en toda la gana Renault)

RENAULT



Marzo-1992



Todas las S.A. deben tener un capital mínimo de 10 millones de pesetas.

Un 25% de las sociedades ya han comenzado a adaptarse a las normas mercantiles de la CE

- El 30 de junio termina el plazo para que las S.A. tengan un capital mínimo de 10 millones y las S.L. de 500.000 pesetas

Una cuarta parte de las sociedades anónimas o limitadas de la provincia han cumplido ya con las exigencias mercantiles de la Comunidad Europea, o se encuentran en trámite de hacerlo. Desde 1989 se han dictado en nuestro país varias normas de adaptación a las directivas de la CE, con el propósito de que las empresas sean más sólidas y transparentes. Las sociedades no sólo están obligadas a reformar sus estatutos o poner a disposición del público todos sus datos sociales o económicos, también, en algunos casos, deben auditarse. El próximo 30 de junio termina el plazo legal para que

todas las S.A. o sociedades comanditarias por acciones tengan un capital mínimo de 10 millones de pesetas. Si no lo hacen, tendrán que transformarse en S.L., sociedad colectiva, o comanditaria simple. Al mismo tiempo, las S.L. que tengan un capital inferior a 500.000 pesetas deberán alcanzar al menos ese medio millón en el mismo plazo. El incumplimiento de estas exigencias puede comportar sanciones y, si el 31 de diciembre de 1995 aún no se ha procedido a la adaptación, el Registro Mercantil podrá disolver la sociedad, manteniendo la responsabilidad solidaria y personal de sus gestores.

La adaptación a esta normativa emanada de Bruselas es un paso más en la tarea de asimilar completamente el "acervo" comunitario, o lo que es lo mismo, todo el conjunto de normas legales que ha ido dictando la Comunidad Europea a lo largo de su

historia para construir unas reglas de juego iguales para todos los agentes económicos que operan en la CE.

Según los datos del Registro Mercantil de la provincia, a últimos de febrero ya habían iniciado los trámites para adaptarse o se ha-

bían adaptado, mil de las 4.000 empresas que existen en la provincia con la forma jurídica de S.A., S.L., comanditaria, por acciones o colectiva. Esta cantidad, todavía pequeña, se espera vaya aumentando a medida que se acerca el plazo final aunque, si todas lo dejan

para última hora, es previsible que se produzca un atasco considerable en el Registro.

La necesidad de que las empresas sean más sólidas ha hecho que, desde el 27 de julio de 1989, todas las nuevas sociedades que se constituyen cuenten con un capital mínimo de 10 millones (S.A.) ó 500.000 (S.L.). El último plazo legal que queda por cumplirse es el ya citado del 30 de junio próximo y, en última instancia, el 31 de diciembre del 95. Esa fecha será la última oportunidad para adaptarse o quedar fuera de la actividad empresarial, si es que antes no se ha producido una sanción por el incumplimiento.

Domicilio Social

Pero además, las nuevas normas (una ley dictada en julio del 89 y dos reales decretos de diciembre del mismo año) han obligado hasta ahora a una veintena de empresas que tenían sus centros de producción en la provincia a fijar aquí también su domicilio social. Se trata, en casi todos los casos, de sociedades de cierto tamaño que habían fijado su domicilio social en Madrid, aunque también hay alguna que se ha venido a la provincia después de haber operado con domicilio en San Sebastián. En el Registro Mercantil se espera que hasta que termine el plazo se produzcan nuevos casos de este tipo.

Por otro lado, las sociedades que duran-

te dos años consecutivos reúnan al menos dos de los siguientes requisitos, están obligadas, desde el 30 de junio del 90, a que sus cuentas anuales y el informe de gestión sean revisados por auditores: estas circunstancias son, un activo total medio superior a 230 millones de pesetas, una cifra anual de negocios superior a 480 millones o contar con un número de trabajadores durante el ejercicio de más de 50. Además, por primera vez, la nueva normativa establece la obligación de que los grupos de sociedades formulen cuentas consolidadas, tarea que deberá llevar a cabo la sociedad dominante, que tendrá que reflejar las cuentas de las sociedades que controle, y de aquellas otras que, a su vez, sean dominadas por las segundas. Esto se encuentra en vigor ya desde el 31 de diciembre de 1990.

Transparencia

Pero quizá, lo que más relevancia haya tenido hasta ahora sea la necesidad de que tanto los datos de constitución de la sociedad como su memoria, balance, cuenta de pérdidas y ganancias e informe de gestión deban estar completamente abiertos al público sin más limitación que solicitarlo en el Registro Mercantil

correspondiente, algo que se hace con frecuencia en nuestra provincia. Las facultades del registro se han ampliado a la legalización de los libros de contabilidad (tarea de la que era competente el juzgado del distrito), así como al depósito y publicidad de todo documento contable que establezca la ley. Esta transparencia se extiende también a la publicación periódica en el BOE de un suplemento del registro mercantil provincial en el que se da cuenta de los datos de inscripción del empresario en dicho registro.

Todas estas exigencias y los cambios importantes que se están produciendo en las sociedades hacen muy necesario el asesoramiento de expertos pues, de hecho, el desconocimiento provoca que algunas sociedades se constituyan ante notario e ignoren luego su obligación de inscribirse en el Registro Mercantil, circunstancia que puede tener consecuencias negativas en la vida legal de la empresa y en sus relaciones con otras en calidad de clientes.

La transparencia que ha introducido este conjunto de normas ha hecho que muchas empresas se acostumbren a trabajar con la garantía de saber fielmente, a través del registro, la situación en que se encuentra la sociedad con la que trabaja o el reparto de accionistas de sus propietarios. □

De las 4.000 sociedades de la provincia, mil ya han comenzado a cumplir las nuevas normas.

BOLETIN DE SUSCRIPCION

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

Nombre

Empresa

Dirección

Código postal Localidad

Marzo-1992



HERRERA PIÑA

La modernización se impone en las empresas del sector.



HERRERA PIÑA

Valentín Cabañas, presidente de la asociación.

Madera y corcho, un sector con pocas expectativas, pero forzado a modernizarse

- **Valentín Cabañas: "Es muy posible que algunas empresas cierren en los próximos años por falta de mano de obra cualificada"**

El sector de la madera y corcho se encuentra en un círculo vicioso: Necesita renovarse con urgencia y a gran escala, pero sus directivos aseguran que no existen beneficios ni expectativas suficientes para afrontar estos cambios. Valentín Cabañas, presidente de esta asociación empresarial, lo dice claramente. "Este sector está abandonado, nuestras empresas están un poco anticuadas, tememos mucho a la competencia de la Comunidad Europea". Vender muebles no es lo mismo que fabricarlos o hacer trabajos de carpintería, porque estas dos últimas actividades, y quizá ahí resida el problema de fondo, tienen el sello de ser una labor "humilde", en palabras de Cabañas, y se enfrentan a la residencia del consumidor a aceptar que la tarea de un carpintero puede valer tanto como la de un fontanero o un técnico que repara un electrodoméstico.

Esta industria agrupa a unas 1.100 empresas de la provincia, en las que predomina una plantilla de entre seis y diez trabajadores, y tiene en Almagro y Daimiel sus principales núcleos productores. Tan sólo dos de ellas superan el listón de más de cien empleados en su plantilla, y de aquel millar largo hay que contar a un buen número de empresas familiares y casi artesanales.

Una idea que vale para definir el momento en que se encuentra esta industria transformadora es el hecho de que casi todos los trabajos que se realizan cuentan con la seguridad previa del encargo, mientras los almacenistas de muebles es frecuente que compren

a otras provincias como Valencia o Murcia.

"Este sector —explica Valentín Cabañas— se encuentra en un momento muy difícil, necesitamos ayuda de la Administración, porque si no toma cartas en el asunto estas empresas se verán muy afectadas por falta de expectativas". A los empresarios de este gremio, sigue explicando el presidente de la asociación, les resulta cada día más difícil encontrar trabajadores cualificados, un problema al que no son ajenas otras ramas de actividad, pero que quizá aquí se vive con más intensidad por la falta de motivación que existe entre los jóvenes, como lo demuestra la escasa demanda de estos estudios en los centros de formación profesional.

“Esta actividad –añade Cabañas– ha sido siempre un poco humilde, no está muy bien retribuida porque es una profesión poco reconocida en la sociedad, y eso nos obliga a mantener unos precios bajos”. Pero, además, dentro de la actividad constructora, quienes realizan trabajos de carpintería se quejan de que casi siempre su tarea se limita a la mano de obra porque las puertas o ventanas que colocan en los edificios no se las encargan también ellos, de manera que, a la larga, realizan casi siempre el trabajo que menos beneficios les reporta.

Atrasados

Renovar y actualizar estas empresas transformadoras para hacerlas más compe-

seguridad social y financieros muy elevados, y lo primero hace que algunos talleres no se decidan a meter aprendices. Es muy posible que algunas empresas de este sector cierren en los próximos años por falta de formación, porque realmente puede llegar un momento en que no haya gente preparada”, asegura Cabañas, sabedor de que, sin embargo, este problema afecta a quienes se dedican a transformar la madera, y no así a los almacenistas de muebles.

En estas circunstancias, hablar de exportación es casi un privilegio para estas sociedades, aunque no obstante se producen algunas ventas al extranjero, principalmente a

Competencia

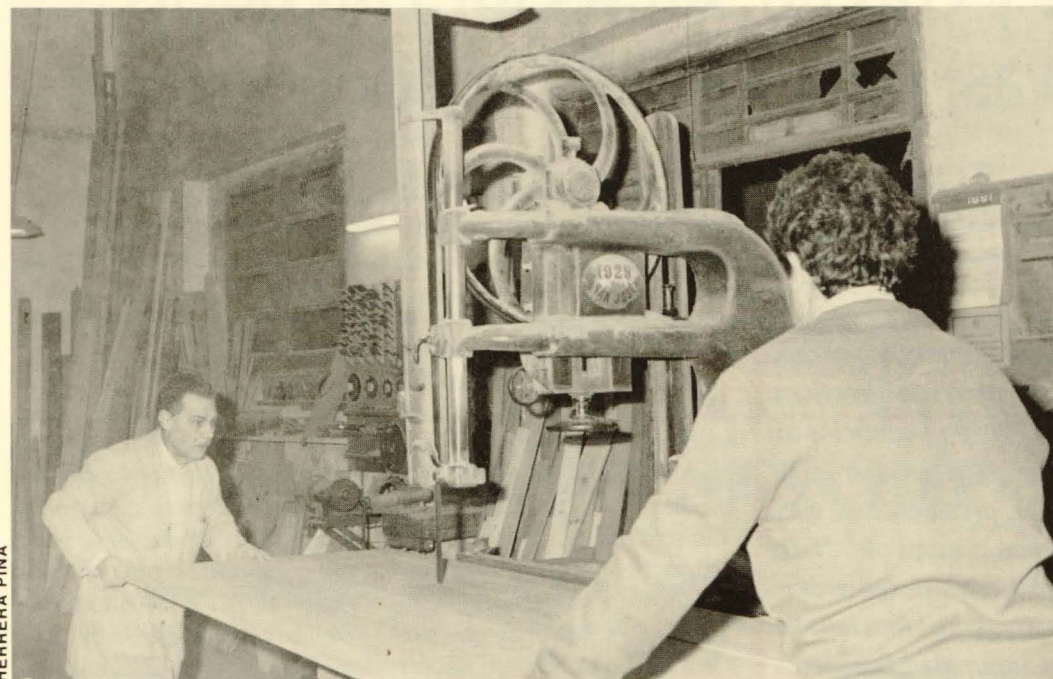
Por ahora, Según Valentín Cabañas, el ingreso en la Comunidad Europea no se ha notado mucho en la provincia para estas industrias, pero ello no quita para que se tema, y muy seriamente, una penetración abundante de muebles de otros países comunitarios. “La CE –asegura el presidente de la asociación– está más preparada que nosotros en este sector y tiene unos costes más competitivos. Si no reaccionamos –reflexiona en voz

“Necesitamos ayuda de la Administración”, afirma el presidente de la asociación empresarial.

alta– nuestras perspectivas pueden ser muy malas. Hay una cosa que nos preocupa mucho: Cuando lleguen aquí muebles italianos, franceses o alemanes, nos van a hacer una gran competencia”.

Los empresarios que se dedican a esta actividad saben perfectamente que deben renovarse y que estos malos augurios de Cabañas no son ninguna broma, pero por ahora no se atisba en cambio que permita salir de esta situación. Porque incluso “la construcción no respeta al gremio de carpintería, y sólo lo busca para que coloquen las puertas que ya están compradas previamente”, afirma con decisión Cabañas.

Si se exceptúan los almacenistas de muebles y las empresas grandes, muy tecnificadas, la realidad de este sector en la



HERRERA PIÑA

Las empresas se quejan de una falta de expectativas.

titivas es, asegura Cabañas, una tarea difícil y costosa, aunque el presidente de la asociación admite también, que algunos empresarios están adaptándose a los nuevos tiempos. “En general –afirma– creo que nuestras empresas están un poco atrasadas en relación a la media de los países de la Comunidad Europea. Existe una gran presión impositiva, tenemos unos costes de

Portugal y Francia, países donde se aprecia el mueble de estilo español. Su mercado más habitual es el de la provincia, sometido últimamente a los cambios de gustos y modas, por lo que asistir a certámenes feriales, y especialmente a la feria del mueble de Valencia, se ha convertido en una costumbre para muchos empresarios de este sector.

provincia pasa por empresas de pequeño tamaño, muy dependientes de la construcción, o forzadas a formar a sus empleados, dos problemas difíciles de los que dependerá en buena parte su futuro. Y formar a profesionales de este gremio, asegura Cabañas, no es tan fácil como darles un curso, bien al contrario, se trata de una tarea que requiere mucho tiempo. □

Marzo-1992

Lamentable actuación de SEPES en Puertollano

El Presidente de la Asociación Provincial de Constructores y directivo de FEPU, Manuel Blanco, relata en este artículo todos los pormenores de la construcción del polígono industrial de Puertollano. Después de recordar que, ya en 1983, fueron los empresarios locales los que propusieron esta iniciativa, Blanco se refiere a la "desidia" del Ayuntamiento, la falta de información que ha caracterizado a SEPES, las presuntas irregularidades que ha conllevado este largo proyecto y las deficiencias de su construcción, para concluir que, "para este viaje, no hacían falta alforjas".



Manuel Blanco
(Directivo de la Federación de Empresarios de Puertollano)

A finales de 1983, algunos industriales de Puertollano quisieron construir un polígono industrial, y para ello solicitaron información, por escrito, al Ayuntamiento, contestando éste, también por escrito, que no existía ningún problema siempre que se realizase un plan parcial de la zona. En consecuencia, los promotores del proyecto recogieron información de todos los propietarios de los terrenos que podrían verse afectados y empezaron un estudio topográfico del mismo. Posteriormente, realizaron planos de la configuración que podía tener urbanísticamente dicho polígono, especificando las zonas de parcelas, viales, zonas verdes, etc.

El estudio se presentó en el Ayuntamiento, donde se nos informó y aconsejó que sería mejor aparcarse la idea y dejar que la llevara a cabo el SEPES (Sociedad Estatal de Promoción del Suelo Industrial). Así las cosas, Ayuntamiento y SEPES comienzan a tener las primeras reuniones en mayo de 1984, pero un año después, el proyecto quedó en suspenso debido a la desidia municipal.

Ante esta situación, los empresarios nos movimos de nuevo y en las oficinas de dicha sociedad pública nos informan que, efectivamente, la idea está aparca-da por falta de interés de las autoridades municipales. Incluso el concejal de Urbanismo dice que desconoce el tema, pero se decide a viajar a Madrid (quizá movido por el ánimo de hacer algo que él creía que merecía la pena) ya que sus inmediatos superiores no mostraban ningún interés. El concejal, llamado Hidalgo, puso todo el empeño posible y algo más y, de hecho, consiguió que el proyecto tomara un nuevo impulso, ya que en octubre del 86 se celebró una reunión entre el SEPES y los propietarios de los terrenos para acordar la compra de los mismos. La citada sociedad pública los adquiere

a un precio que oscila entre las 175 y las 375 pesetas el metro cuadrado. En junio de 1987, tras largas y áridas negociaciones, SEPES escritura los terrenos a su nombre para empezar las actuaciones urbanísticas, y en mayo del 88 adjudica la construcción del polígono a la empresa MOZOV, con la idea de que debería quedar terminado en octubre de 1990. Este plazo, sin embargo, no se cumplió, ya que las obras terminaron en mayo del 91. La cantidad pagada a la compañía constructora asciende a 330 millones de pesetas.

Pero esta larga historia conoce un nuevo capítulo en junio de 1989 porque, como algunos propietarios habían pactado con la sociedad promotora recibir a cambio de los terrenos parcelas ya urbanizadas, en ese mes se celebra una reunión entre ambas partes para concretar este compromiso. Reunión que termina como el "Rosario de la Aurora", pues algunos propietarios empezaron a ver las deficiencias que se producirían posteriormente, así como atisbos de engaño en cuanto a los metros cuadrados a recibir por su terreno. Lo único que quedó claro fue la ubicación de cada retornista. Después de esto, en marzo de 1991, todos los mencionados retornistas reciben una carta con el encabezamiento siguiente: "continuación de las conversaciones que venimos manteniendo...", lo que suena, cuando menos, a tomadura de pelo, pues dicha misiva no era sino para confirmar a cada uno las parcelas que se le asignaron en la reunión de julio del 89.

En octubre de 1991 envían de nuevo una carta con el importe a satisfacer para la adjudicación de las parcelas a los retornistas y acompañando la fecha de la firma de la escritura, con unas condiciones que muchos de ellos no aceptaron al considerarlas inadmisibles. Por ello, estas circunstancias no constan en la escritura por oposición expresa de éstos.

Por estas fechas, las parcelas ya han salido a la venta, con la colaboración del Ayuntamiento, a quien en un principio se quiso sumar FEPU, pero al solicitar información sobre los precios y, ante la negativa de SEPES a celebrar una reunión con ellos y la Corporación Municipal, nuestra federación quedó descolgada de la colaboración que pudiera prestar a las empresas para la venta de parcelas.

No obstante, FEPU medita su postura al considerar que los precios de salida son desmesurados, y más tratándose de una sociedad estatal como SEPES. Por ello, le solicita, a través del Ayuntamiento, y de forma reiterada, que acceda a tener una reunión para que demuestre que dichos precios corresponden a los costes reales que ha tenido el polígono, en cuyo caso nuestra federación empresarial no habría tenido inconveniente en explicar a sus asociados que no había otro precio posible. Sin embargo, SEPES se ha negado a facilitar la información que le pedimos, de manera que la que disponemos es la que ha enviado al Ayuntamiento y a los propietarios interesados en adquirir parcelas.

De esta información hemos podido deducir que la superficie de terreno a vender asciende a 131.023 metros cuadrados y que el coste total de la misma es de 847.680.000 pesetas. Pero a partir de aquí los empresarios de Puertollano nos perdemos con los números, ya que por muchas vueltas que le damos, no alcanzamos a descifrar el precio de venta del metro cuadrado, que oscila alrededor de las 6.900 pesetas.

Y como se dice en La Mancha que para tan corto viaje no hacen falta tantas alforjas, es preciso aclarar que si este polígono lo hubieran hecho las empresas locales, como estaban dispuestas, estaría ya funcionando, como mínimo, desde hace tres años y con precios más razonables para las industrias que buscan ubicación. Aparte de ello, no hay que olvidar que las deficiencias técnicas que presenta la urbanización son considerables, y que tendrán que "merendarse" con ellas las empresas que, por necesidades, no tengan más remedio que instalarse en este polígono. □

IBM PS/2. A la Vanguardia en Tecnología.

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

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

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

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

rativas con otros procesadores⁽²⁾ no dejan lugar a dudas: hasta un 88% más rápido que los demás.

Otro triunfo de la tecnología IBM PS/2, que tendrá su máxima expresión en los Juegos Olímpicos de Barcelona 92 y en la Exposición Universal de Sevilla. Allí, los ordenadores IBM PS/2, bajo el Sistema Operativo OS/2*, serán protagonistas principales dentro de la completa estructura de los Sistemas de Información desarrollados por IBM al efecto.

Si quiere invertir en tecnología de vanguardia, infórmese de la amplia gama de productos

que ofrece la familia de ordenadores IBM PS/2



IBM Socio Colaborador
en Informática



IBM Socio Tecnológico
en Informática.

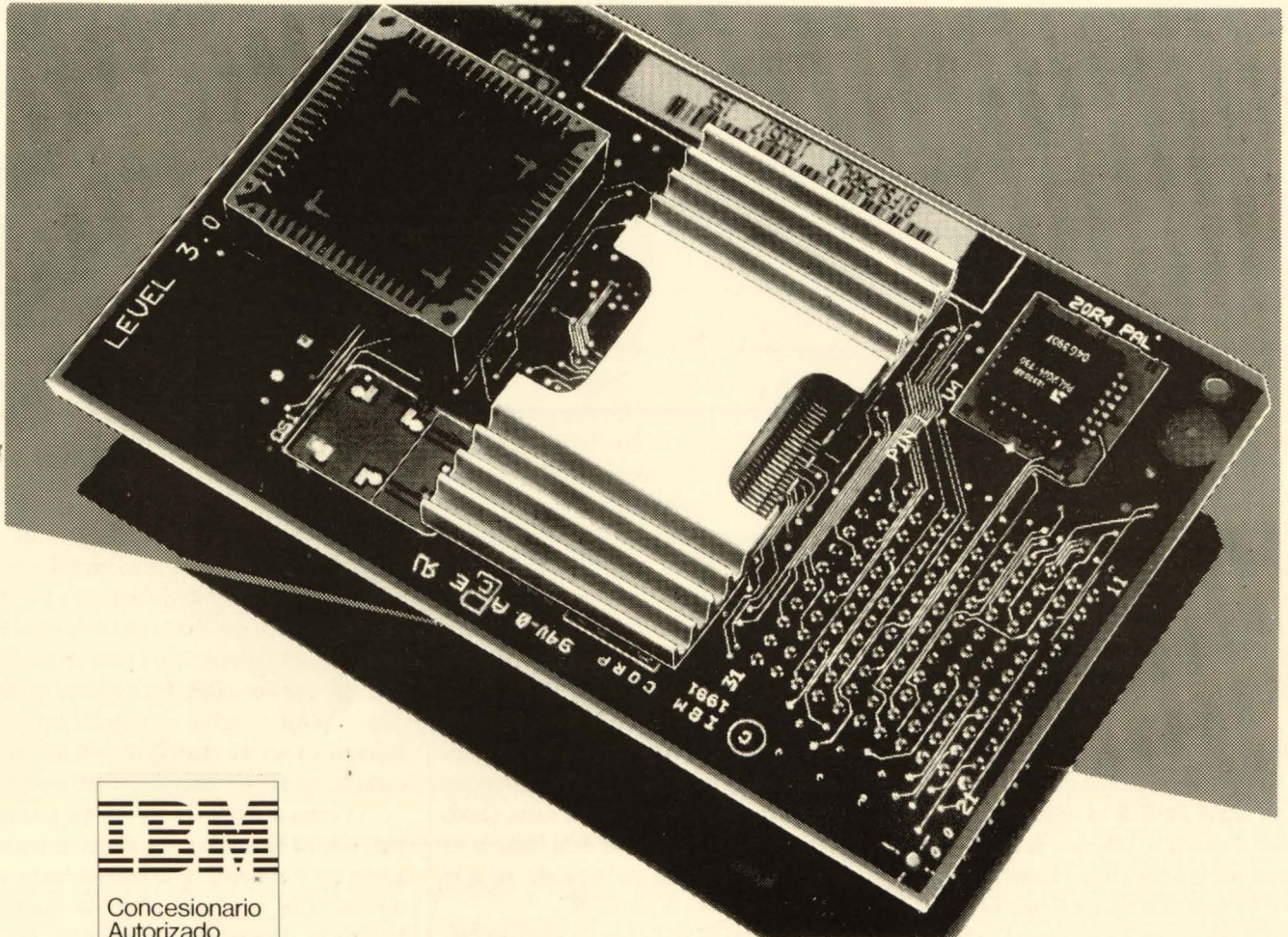
IBM, 1992.

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

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

(2) i386™ SX a 20 Mhz.

™ i386 SX es marca de Intel Corp.



Concesionario
Autorizado

Ordenadores
Personales

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

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



Mecanización y Cálculo, S.A.

Marzo-1992

El arbitraje como solución a los conflictos

El autor de este artículo reflexiona sobre al arbitraje como fórmula eficaz para resolver conflictos hoy día en España, ante la lentitud judicial y el alto coste de algunos procesos. Angel Carrasco, se refiere al papel de jueces que pueden desempeñar en los litigios entre empresas las Cortes de Arbitraje de las Cámaras de Comercio. Como se recordará, la de Ciudad Real tiene en proyecto poner en marcha una corte arbitral en los próximos meses.



Angel Carrasco
(Catedrático de
Derecho Civil
Universidad de
Castilla-La Mancha)

En no pocas ocasiones los derechos individuales no se ejercitan o quedan imperfectamente reconocidos por causas que derivan de la estructura de la Administración de Justicia. El alto coste judicial, la lentitud de los procesos, la misma publicidad que el proceso supone, la inseguridad derivada de que contiendas profesionales sean resueltas por instancias no especializadas, son todas ellas causa del déficit de justicia que se registra a la hora de resolver contiendas civiles y comerciales. El Arbitraje como institución es una figura, relativamente reciente, cuyos objetivos son suprimir estos obstáculos o, al menos, reducirlos a una medida soportable.

Hasta la fecha de promulgación de la Ley de Arbitraje de 5 de diciembre de 1988, la situación normativa en España no era propicia para un desarrollo de la figura arbitral. Desde 1953 regía una Ley de arbitraje que, en su desarrollo práctico, resultó ser de escasa utilidad. En primer lugar por el rigor formal exigido para pactar un arbitraje. En segundo lugar, porque de hecho la propia cláusula arbitral no resultaba efectiva; en efecto, en la antigua Ley apenas tenía utilidad pactar un convenio arbitral con objeto de resolver contiendas futuras, ya que, cuando esta contienda surgiera, podía la

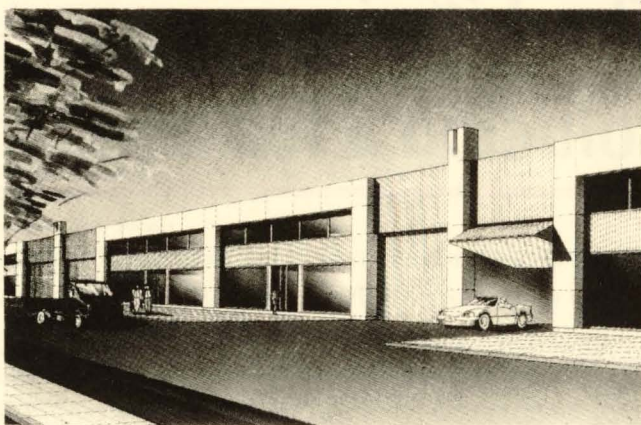
parte que lo deseara dejar sin efecto el acuerdo, acudiendo directamente a los tribunales. Por último, la necesidad de que se designara a los árbitros y de que se delimitaran todos los pormenores del procedimiento impedía que las partes pudieran limitarse, reduciendo con ello sus costes, a remitirse a los estatutos y reglamentos de una institución arbitral (por ejemplo, una Cámara de Comercio), a los que quedaba encomendado la fijación del procedimiento, la designación de árbitros y el resto de las circunstancias necesarias para una eficaz resolución de las controversias.

Estos inconvenientes han sido superados por la nueva Ley. Entre otras cosas porque la admisión de un arbitraje institucional permite a las partes, en previsión de un futuro litigio, comprometerse ya a remitir su resolución a las normas y procedimientos establecidos en una institución de Derecho público (vgr. Cámaras de Comercio) o a una Asociación especializada.

Estas ventajas, son más apreciables cuando se piensa en el comercio internacional. Los Convenios de Nueva York (1958) y Ginebra (1961) han institucionalizado —con reconocimiento en los Tribunales internos— la figura del arbitraje como un método rápido, seguro y eficaz de resol-

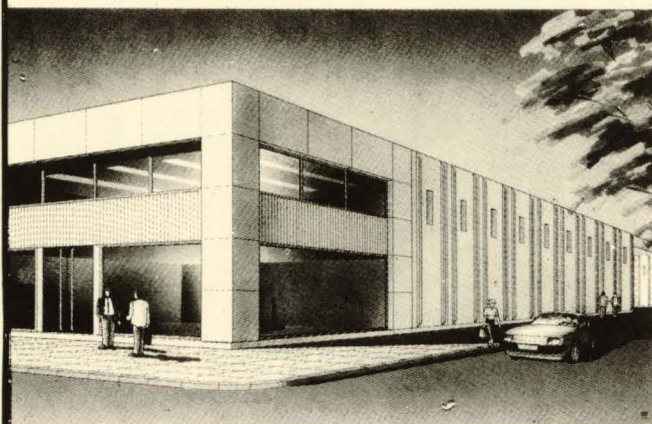
ver las controversias comerciales internacionales, sin pasar por las dificultades de sumisión a tribunales extranjeros y de aplicación de diversidad de leyes nacionales. El propio Consejo de Europa, en su Resolución 12 de 1986 ha instado a los Gobiernos para que adopten una serie de medidas apropiadas para que, en los casos en que se presten a ello, el arbitraje pueda constituir una alternativa más accesible y más eficaz a la acción judicial.

Sin llegar a creer que el arbitraje constituye la panacea de todas las soluciones, sin embargo, sí hay que esperar que el desarrollo que tenga en el futuro en España mejore las expectativas de efectividad de los derechos privados. Un buen comienzo para ello lo constituye el esfuerzo de las Cámaras de Comercio de cada provincia por establecer Cortes de Arbitraje reglamentadas y con listas de árbitros. Con trámites escasos y flexibles, y la circunstancia de que los árbitros hayan de resolver *en equidad*, alejados de formalismos legales, bien puede alentarse a los profesionales a incluir en sus contratos, en previsión de las eventuales controversias, la sumisión de éstas a los reglamentos de estas instituciones arbitrales de carácter neutral. Sabiendo, además, que la nueva ley concede a los laudos arbitrales la eficacia de una sentencia, y de que son mínimas las causas en las que el contratante reticente pueden escudarse para solicitar la anulación judicial del arbitraje. □



AHORA TIENE LA OPORTUNIDAD DE MEJORAR EL FUTURO DE SU NEGOCIO

En el primer parque empresarial de Ciudad Real.
Con las mejores Naves-Exposición.
La mayor revalorización del mercado.
En el mejor acceso a Ciudad Real. (Ctra. Carrión)



Memoria de calidades del conjunto

- Viales de servicio del conjunto con acceso directo a las naves.
- Franja de zona verde de separación entre la carretera y la vía de servicio.
- Red de riego y contraincendios.
- Directorio comercial con el nombre de las naves establecidas.
- Alumbrado del conjunto con luminarias.
- Dos accesos de la carretera a vía de servicio.
- Acerado perimetral en las naves.
- Franja de aparcamiento paralela a la zona verde.
- Creación de comunidad para la gestión del conjunto en cuanto a vigilancia, limpieza, etc.

PROMUEVE:



**GUADIANA GRUPO
INMOBILIARIO, S. A.**

INFORMA Y VENDE:



URBAZO
PROMOTORA/CONSTRUCTORA

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

AL SERVICIO DEL EMPRESARIO



**CAMARA OFICIAL DE
COMERCIO E INDUSTRIA**



**CONFEDERACION
PROVINCIAL
DE
EMPRESARIOS**



COMERCIO EXTERIOR

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

COMERCIO INTERIOR

Creación de empresas.

FORMACION

Organización de cursos, conferencias y charlas.

DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA

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

DEPARTAMENTO COMERCIAL

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

OTROS SERVICIOS

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

DEPARTAMENTO JURIDICO Y LABORAL

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

DEPARTAMENTO FISCAL Y FINANCIERO

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

DEPARTAMENTO TECNICO

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

Estudió formación profesional, en la rama de automoción, y encontró su primer trabajo en la empresa de autobuses de Juan Antonio Solís Huéscar, hoy conocida como AISA. Su siguiente empleo, en el garaje Ford de Ciudad Real, fue ya el primer paso hacia el riesgo empresarial pues, aunque estaba encuadrado en dicho garaje, realizaba su actividad profesional por su cuenta. Su paso definitivo lo dio en 1941 al montar una empresa de venta y reparación de vehículos industriales que, con el paso del tiempo, ha quedado estructurada en dos sociedades, una concesionaria de las marcas Volvo y Bosch, y la segunda de Pegaso.

José García ya ha dejado en manos de sus cinco hijos la gestión de ambas empresas, aunque ello no le impide seguir el día a día de las mismas y acudir como siempre a su despacho con la idea de que "siempre quedan muchas metas por alcanzar. Una empresa –añade– no llega nunca a un límite determinado, siempre existe un afán de superación. Siempre hay que pensar que la empresa es un equipo formado por toda la gente que trabaja en ella –afirma al explicar las claves de su éxito–, si hay entendimiento y colaboración será fundamental. Sin equipo no se puede realizar nada".

Su mejor etapa coincidió con la década de los sesenta, unos años en los que pudo hacer el dinero suficiente para poner las bases de sus dos empresas,

José García Gala, un hombre que cree en la "sangre empresarial"

José García Gala, un pacense de 72 años afincado en nuestra provincia desde el final de la guerra del 36, es un claro ejemplo de esos hombres que empiezan su vida profesional con un salario y un mono de mecánico y acaban montando dos importantes empresas y dirigiendo los destinos de las confederaciones de empresarios provincial y regional. Nacido en Peraleda (Badajoz) y convencido de que existe una "sangre empresarial" para poder pasar del sueldo al riesgo y el beneficio, siempre ha basado su filosofía profesional en "el trabajo y la tenacidad" y ha defendido como una base del éxito la conjunción y la armonía de todas las personas que forman parte de la empresa. Por eso, García Gala siempre se refiere al trabajo en equipo a la hora de hacer balance de su trayectoria. "Durante toda mi actividad de empresario he sido feliz. Creo que los peores momentos son los actuales, el sector de automoción pasa por una situación difícil", afirma.



HERRERA PIÑA

José García Gala.

la primera de ellas con cuarenta años de vida y una de las pocas que, quizá por esta antigüedad, se encuentra muy cerca del centro de la capital.

José García Gala inició su actividad como dirigente empresarial en 1977, ese año fundamental en que la desaparición de la antigua organización sindical llevó a algunos empresarios a organizarse por sí mismos. Llegó a la presidencia de la Confederación Provincial de Empresarios en 1982, después de experimentarse como presidente de su asociación gremial, la de automoción. Al frente de la CEOE-CEPYME provincial se mantuvo hasta 1985, período en el que ocupó también la presidencia de los empresarios de Castilla-La Mancha. "Entonces –recuerda de aquellos años– teníamos un gran espíritu de trabajo y de lucha porque era el principio del asociacionismo empresarial. Tuvimos mucha suerte, nos llevábamos muy bien con las centrales sindicales, y prácticamente los convenios los acordábamos entre los presidentes".

"En la Confederación formamos un grupo de gente muy bien conjunta, y eso era muy importante. Todo se lo debo a mi equipo", insiste.

García Gala valora mucho el asociacionismo empresarial, hasta el punto de considerarlo "fundamental", aunque añade que la gran extensión y, por tanto las largas distancias que existen entre las poblaciones de nuestra provincia, son un problema deci-

Marzo-1992

sivo que frena este agrupamiento, sin olvidar que "como el empresario no tiene horario, le falta tiempo para conversar con los demás y relacionarse. Pero además, existe el problema del individualismo, ese afán de que participen otros. El empresario -opina- no es un hombre propenso a unirse para defender sus intereses, y mucho menos para protestar. Esto es malo, pero es muy difícil cambiarlo".

Malos tiempos

José García cree que el mismo empuje, la misma "sangre empresarial", como él dice, que le llevó a arriesgar para no depender siempre de un salario, le impide ahora aceptar siquiera la idea de desprenderse de todo lo que ha montado en cuarenta años y vivir plácidamente con esos ingresos. Por eso no deja de ir diariamente a la empresa, aunque sabe que está en buenas manos, ni acepta que su retiro y su edad sean un inconveniente para renunciar a nuevos proyectos, a seguir creciendo, a pesar de los malos tiempos que corren. "Porque el sector de automoción -asegura- se encuentra en una situación difícilísima, la competencia es muy importante y la economía de las empresas está en declive. Sin embargo, añade, existen otros sectores, como la construcción y los servicios, que pasan por muy buenos momentos".

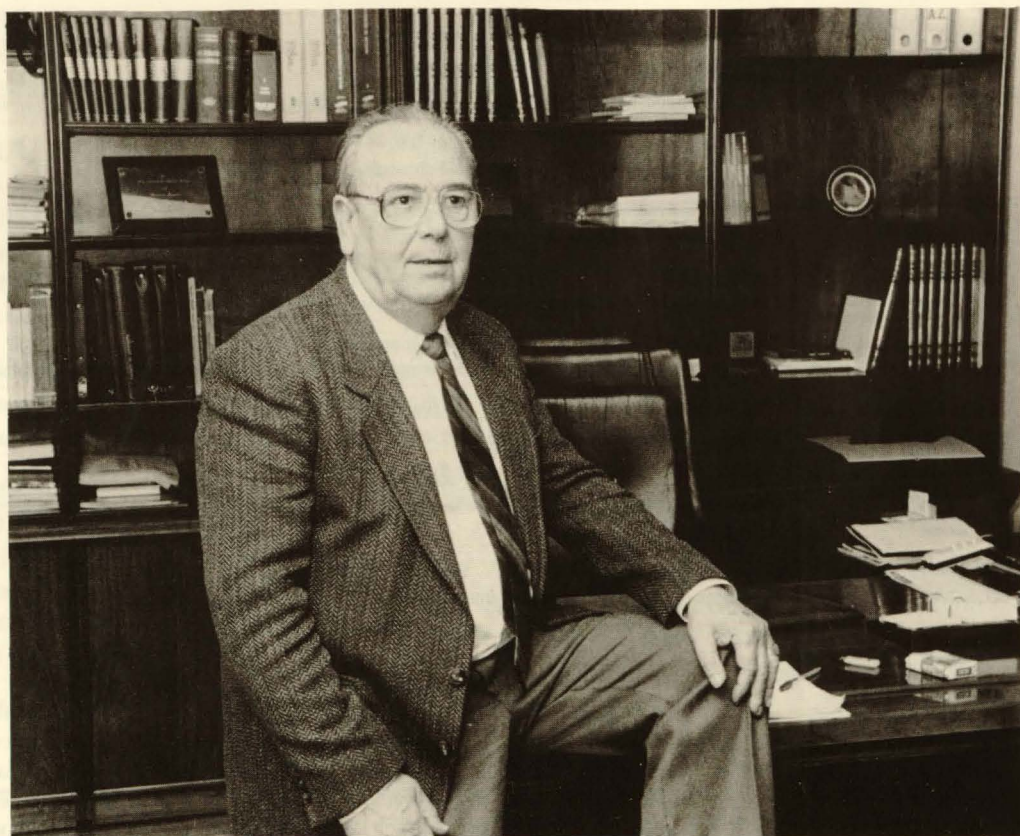
Cuando se le pregunta

por su visión de la economía de la provincia y sus perspectivas, el que fuera máximo dirigente empresarial de la provincia y la región afirma que no desea ser pesimista, pero tampoco muestra un optimismo deci-

debe tener más habitantes, al menos el doble de los actuales, para que las cosas cambien de una manera notable. Porque, de lo contrario, si no crece la población ni la industria, "¿vamos a poder darle trabajo a

falta mano de obra cualificada".

"Muchas veces -sigue diciendo- he soñado que Ciudad Real fuera una capital con 100.000 habitantes, pero la verdad es que nuestro crecimiento es



HERRERA PIÑA

"Todo mi trabajo en la Confederación se lo debo a mi equipo".

"Entonces, en los primeros años 80, tuvimos mucha suerte. Nos llevábamos muy bien con los sindicatos, y prácticamente los convenios los acordábamos entre los presidentes".

dido. "El campo -dice- está en una situación muy difícil, y la agricultura siempre ha sido nuestra base. La industria tampoco despegó, nos faltan fábricas".

García Gala comparte la idea extendida de que la capital de la provincia

los universitarios que se están formando ahora?", se pregunta, y añade, "¿cuántas empresas pueden dar trabajo hoy día a un ingeniero o un titulado superior? Y además, la formación profesional se debe potenciar más porque hace

muy lento. Todo lo que venga es bueno pero, por ejemplo, ¿vamos a tener población suficiente en el futuro para los dos hipermercados que han abierto y los que están anunciados?", concluye con cierto pesimismo. □

BOLSA DE SUBCONTRATACION INDUSTRIAL: OFERTAS

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

Empresa	Dirección	Población	CP	Teléfono	Persona contacto
Bordados Peña Act. Subcontrat.	Madre de Dios, 7 Bordado en cualquier tipo de motivo o anagrama sobre cualquier prenda o tejido en pieza, incluidos géneros de punto o de rizo.	Almagro	13270	86 03 24	Fernando Peña Prado
Cisternas de Transporte Act. Subcontrat.	Ctra. Socuéllamos, s/n Cisternas de transporte y depósitos para la industria química y alimentaria.	Tomelloso	13700	51 12 16	Francisco Parra García
Metálicas Vígo, S.A. Act. Subcontrat.	Ctra. Valdepeñas, km. 1,600 Estructuras metálicas. Cerrajería y construcción metálica en general. Grúas para la construcción.	Ciudad Real	13080	22 72 50	Vicente Gómez Romero
Hermobe, S.A. Act. Subcontrat.	San Miguel, s/n Confección de prendas vaqueras: pantalón, cazadora, camisa. Caballero, señora e infantil.	Villanueva de los Infantes	13320	36 18 76	Molina Bellón
Marzasa-Martín Zaballos Act. Subcontrat.	S. Juan Bautista Concepcionista Carrocerías fijas y basculantes sobre camión o semirremolque. Remolques agrícolas y cisternas sobre camión.	Manzanares	13200	61 05 04	Gabriel Martín Cano
Técnica y Calderería, S.A. Act. Subcontrat.	Políg. Alces, Parcelas P3 Calderería pesada. Intercambiadores de calor, reactores, depósitos, equipos a presión. Estructuras metálicas y montajes industriales.	Alcázar de San Juan	13600	54 58 00	Victoriano Alonso Ramos
ANFRAMAR, S.A. Act. Subcontrat.	Don Javier, 10 Mecanizado, fabricación y montaje de maquinaria, silos y sistemas de transporte para industria de molinería. Fabricación de ventiladores de baja, alta y media presión.	Socuéllamos	13630	53 11 20	Valentín Perea López
Confecciones Bravo, S.A. Act. Subcontrat.	Gregorio Bermejo, 9 Confección exterior de señora, especialmente las prendas de falda y chaqueta.	Campo de Criptana	13610	56 23 56	Francisco Bravo

BOLSA DE SUBPRODUCTOS: DEMANDAS

Las empresas que figuran a continuación, demandan subproductos de otras industrias (desechos, residuos) para uso propio, en la cantidad, calidad y otras circunstancias que se especifican. Dichas empresas forman parte de la Bolsa de Subproductos Industriales, en la que usted se puede incluir gratuitamente, tanto para ofrecer un residuo del que desea desprenderse, como para demandar otro material de desecho de otra empresa al que usted le puede sacar partido. Como la de Subcontratación, esta bolsa está conectada con la de otras cámaras de comercio españolas y europeas, con lo que su demanda u oferta puede encontrar eco en muchos empresarios nacionales e internacionales. Con este intercambio de productos, la bolsa pretende disminuir los costes de eliminación de materiales y reducir también aquellos otros de materias primas secundarias o auxiliares de las empresas que los demanden. ■

Referencia	Tipo de material	Calidad	Cantidad y frecuencia	Proceso de generación	Presentación y transporte
Materiales plásticos					
D-M-02-C-244	Recortes de nylon	Poliamida 6 ó 66 (para productos negros)	100 t/mes		Fob puerto exportación
D-M-02-C-245	Compuestos de polietileno de baja densidad	Uso en aislamiento cables de bajo y alto voltaje	250 t/mes		
Materiales ferrosos					
D-M-03-C-209	Retales de chapa de 1, 2 y 1,5 mm. desde un ancho mínimo de 70 mm.	Chapa laminada en frío	5.000 kg. mensuales		En contenedores. Transporte por N/ cuenta si es en Madrid
D-M-03-C-248	Bolas de hierro diámetro aprox. 2,5 m/m. proyecciones soldadu.		50 kg./mes		A granel
D-M-03-C-253	Chapa, tubo y perfil en hierro	Hierro	5.000 kg./mes		Por su cuenta

Marzo-1992



PROGRAMA DE CURSOS DE LA CONFEDERACION PROVINCIAL DE EMPRESARIOS

CURSO "COMO CREAR UNA EMPRESA"

20 Horas CIUDAD REAL, del 25 al 28 de mayo
Lectivas PUERTOLLANO, del 27 al 30 de abril
VALDEPEÑAS, del 4 al 7 de mayo
MALAGON, del 11 al 14 de mayo
DAIMIEL, del 18 al 21 de mayo

Profesor: *Teresa García Santos*
Asesora Fiscal y Financiera de la Confederación Provincial de Empresarios.

CURSO "NOMINAS, SEGURIDAD SOCIAL Y MODALIDADES DE CONTRATACION"

20 Horas CIUDAD REAL, fecha sin determinar
Lectivas PUERTOLLANO, fecha sin determinar
VALDEPEÑAS, fecha sin determinar
DAIMIEL, fecha sin determinar

Profesor: *Araceli Domenech Sebastiá*
Asesora Jurídica de la Confederación Provincial de Empresarios.

CURSO "GESTION COMERCIAL INFORMATIZADA"

20 Horas CIUDAD REAL, fecha sin determinar
Lectivas PUERTOLLANO, fecha sin determinar
VALDEPEÑAS, fecha sin determinar
DAIMIEL, fecha sin determinar

Profesor: *Enrique Holgado Pérez*

CURSO "INTRODUCCION A LA SEGURIDAD SOCIAL"

20 Horas VALDEPEÑAS, fecha sin determinar
Lectivas PUERTOLLANO, fecha sin determinar

Profesor: *Araceli Domenech Sebastiá*
Asesora Jurídica de la Confederación Provincial de Empresarios.

CURSO "FISCALIDAD EN PYMES"

20 Horas CIUDAD REAL, del 6 al 9 de abril
Lectivas PUERTOLLANO, del 30 de mayo al 2 de abril
VALDEPEÑAS, del 23 al 26 de marzo
DAIMIEL, del 16 al 20 de marzo

Profesor: *Teresa García Santos*
Asesora Fiscal y Financiera de la Confederación Provincial de Empresarios.

CURSO "NORMAS Y DISPOSICIONES EN MATERIA DE SEGURIDAD E HIGIENE EN EL TRABAJO"

20 Horas CIUDAD REAL, fecha sin determinar
Lectivas PUERTOLLANO, fecha sin determinar
VALDEPEÑAS, fecha sin determinar

Profesor: *Vicente Rodríguez Gómez*
Ingeniero Industrial.
Asesor Técnico de la Confederación Provincial de Empresarios.

concesionario oficial

les must de *Cartier*
París

concesionario oficial

LONGINES

AGENTE OFICIAL

OMEGA

Joyería

MACARFE

AVDA. DEL REY SANTO, 4

☎ 21 11 99

13001 CIUDAD REAL



Calendario Ferias Abril 1992

AMBIENTE Feria Internacional de las Instalaciones	Bilbao	1/4
INTERARK Bienal de la arquitectura interior y diseño	Bilbao	1/4
DOS RUEDAS 3.º Salón de Motocicleta, bicicleta y accesorios	Valencia	1/5
MACHINE-OUTIL 92 Salón Internacional de equipamiento para industrias mecánicas máquina-herramienta	París	1/7
FERIA REGIONAL APICOLA DE CASTILLA-LA MANCHA	Guadalajara	2/5
CEVIDER 92 Feria Internacional de cerámica, vidrio y elementos decorativos	Valencia	3/8
FIAM 92 27.ª Feria Internacional de la iluminación	Valencia	3/8
FIAM ACCESORIOS 92 Feria Internacional de accesorios y componentes de aparatos de iluminación	Valencia	3/8
HABITAT I 92 5.º Salón Internacional del Interiorismo, diseño y decoración	Valencia	3/8
SALON CLUB DEL GOURMET	Madrid	3/6
FIMA Feria Internacional de maquinaria agrícola	Zaragoza	3/9
INTERNACIONAL FRANKFURTER MESSE ASIA Regalo	Tokio	6/9
BAUMA Maquinaria de construc. y obras públicas	Múnich	6/12
FOOD & HOTEL ASIA Alimentación y bebidas	Singapur	7/10
Feria Internacional de Canarias Multisectorial	Las Palmas	7/12
PROMOCION DE CALZADO ESPAÑOL	Tokio	9/11
MOGAR Salón Internacional del mueble	Madrid	8/12
31 Salón del Mueble	Milán	10/15
EUROLUCE Iluminación	Milán	10/15

Curso para transportistas

La Asociación Provincial de Empresarios de Transportes ha programado un total de siete cursos de capacitación para transportistas, actividad necesaria para ser empresario en este sector. Estos cursos se refieren al transporte interior de viajeros y mercancías, transporte internacional y agencias de transportes, y se llevarán a cabo a partir de este mes de marzo, mientras los exámenes de capacitación están previstos para junio. Estos cursos incluyen desde nociones de derecho hasta gestión comercial y financiera de la empresa, normas técnicas y seguridad en carretera. ■

Calendario Fiscal Abril

HASTA EL 20

I.R.P.F.	MODELOS
• Pago fraccionado 1.º Trimestre 1992 (ED y EO)	130

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

- 1.º Trimestre 1992
(ED y EO) 110, 123, 124, 126 y 127
- Mes de marzo, Grandes
Empresas 111, 123, 124, 126 y 127

DEVOLUCION IMPOSICION INDIRECTA

- Por envíos y exportaciones desde
Canarias, Ceuta y Melilla, 1.º
Trimestre 1992

I.V.A.	
• 1.º Trimestre 1992	300
• 1.º Trimestre 1992, Régimen Simplificado ..	310
• Mes de marzo, Grandes Empresas	320
• Mes de marzo, Exportadores	330
• Mes de marzo, Exportadores-devolución	331
• Reintegro de compensaciones, por exportaciones sujetas al Régimen Especial de la Agricultura	341

IMPUESTOS ESPECIALES

- 1.º Trimestre 1992 mes de marzo,
Grandes Empresas 554, 555, 560 y 575
- Resumen 1.º Trimestre 1992 de
movimientos de Productos E-54, E-55, E-57,
E-58, E-70 y E-80
- Resumen de 1.º Trimestre 1992
sobre primeras materias vínicas E-21
- Resumen 1.º Trimestre 1991 de
ventas de malta sin modelo

I.G.T.E.

- 1.º Trimestre 1992

Noticias comunitarias

Fiscalidad: El reglamento sobre la cooperación administrativa entre los doce en materia de IVA entró en vigor

El Consejo adoptó formalmente el pasado 27 de enero el reglamento concierne a la cooperación administrativa entre los Doce en el sector de los impuestos indirectos. Dicho reglamento introduce un sistema de intercambios de informaciones entre las administraciones fiscales nacionales, almacenadas durante un período de cinco años; la autoridad competente de un Estado miembro tendrá acceso a los elementos que permitan controlar el valor de las entregas efectuadas por una firma o una persona de otro Estado miembro.

El reglamento entró en vigor el 4 de febrero pero los intercambios de información comenzarán el 1 de enero de 1993, en el momento de la supresión de los controles en frontera.

Acuerdo de principio acerca de la armonización de las reglas sanitarias para los productos a base de carne

El Consejo de Agricultura manifestó su acuerdo acerca de la directiva que armoniza las condiciones sanitarias aplicables a la producción y comercialización de productos a base de carne y que concierne, igualmente, a otros productos de origen animal obtenidos con subproductos de la matanza y destinados al consumo humano.

Todos los productos a base de carne deberán respetar, a partir del 1 de febrero de 1993, las mismas exigencias en materia de higiene y sanitarias.

En particular se impone a los establecimientos que fabrican estos productos, un procedimiento de autorización que responda a las condiciones sanitarias fijadas, un autocontrol constante de la fabricación, así como un procedimiento de inspección nacional y comunitario para velar por el respeto de la directiva.

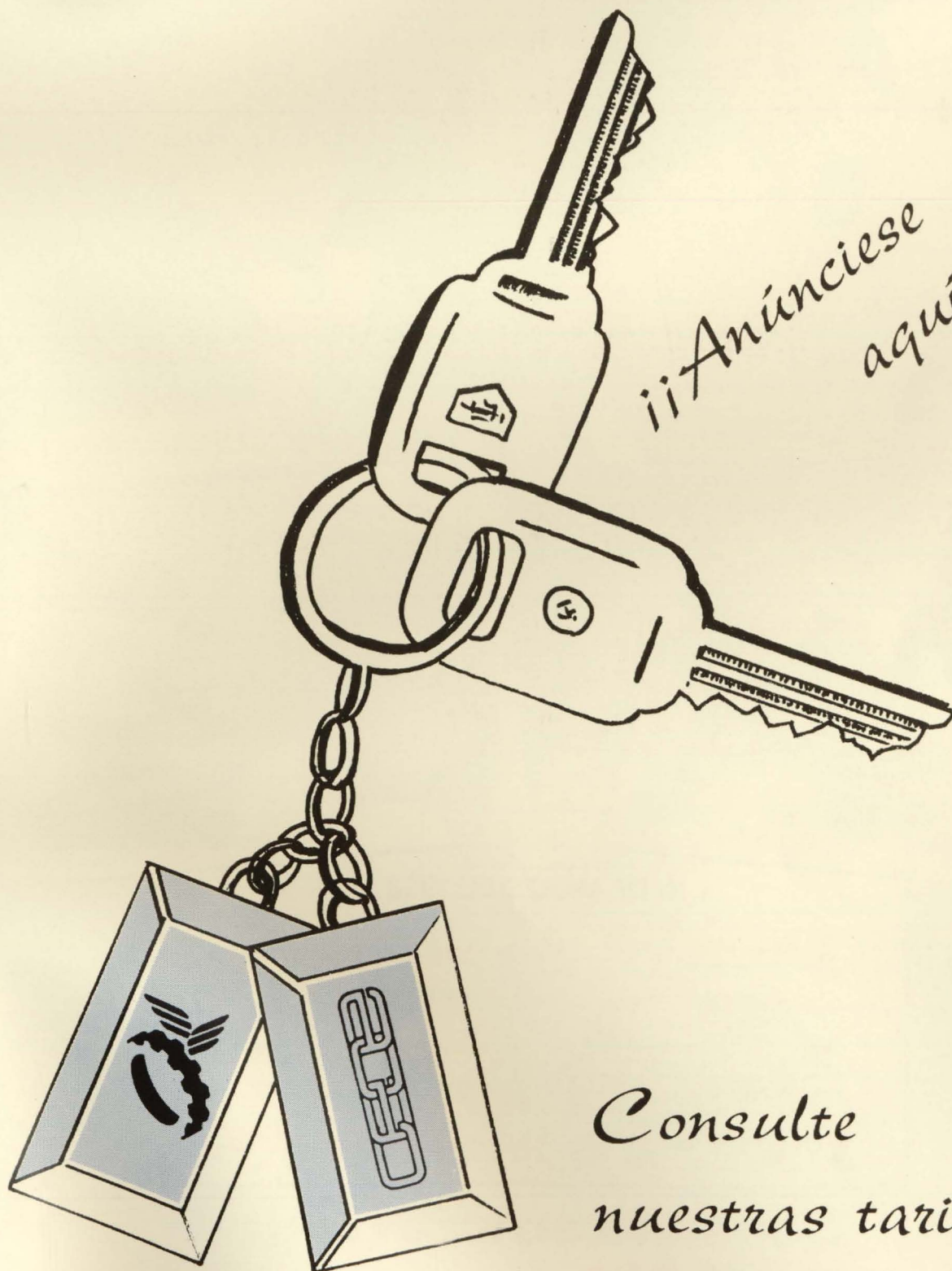
Adaptación en España de Directivas Comunitarias y otras disposiciones del B.O.E.

Real Decreto 15/1992, de 17 de enero, por el que se aprueba la reglamentación técnico-sanitaria para la elaboración, circulación y venta de bebidas refrescantes.

Orden, 16 de enero de 1992, por la que se fija para el año 1992 el importe de las ayudas previstas en el art. 9 del Real Decreto 1.178/89 de 29 de septiembre, por el que se establece un régimen de ayudas destinado a fomentar el cese anticipado en la actividad agraria.

Real Decreto 1.887/91 de 30 de diciembre, sobre mejora de estructuras agrarias. ■

ESTA PAGINA ABRE FRONTERAS A SU NEGOCIO



*¡¡Anúnciese
aquí...!!*

*Consulte
nuestras tarifas*

LA ALEGRIA DEL

Más de 27.000 regalos y 190 super-regalos en mano

Ahorro



REGALOS

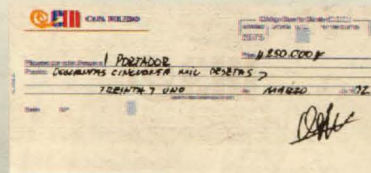
SUPER-REGALOS



SORTEO

31 DE MARZO DE 1992

1 MERCEDES 190 E-1.8



20 CHEQUES DE 250.000 PTS.

Consulte en su Oficina



CAJA TOLEDO