

Quieren prolongar las
autopistas europeas
hasta Manzanares

La Caja Regional creará
un grupo empresarial

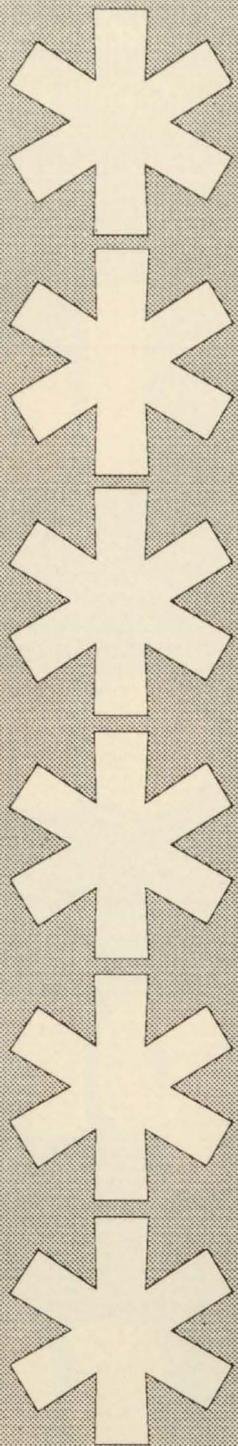
*mensual de
economía de
Ciudad Real*

Año II - nº9 - Julio/Agosto 1992

**la
em
pre
sa**

La provincia
tiene un
deficit de
100Hm³/año
hasta el
2.012

La escasez de
agua amenaza
nuestro desarrollo



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

Así es La Tribuna
El Periódico de Ciudad Real

EDITORIAL

SUMARIO

	Págs.
EN PORTADA	
La provincia necesita aguas del Tajo para superar un déficit de 100 Hm ³ /año que durará hasta 2.012	4
ECONOMIA	
Novo: "Antes de acabar el año debemos tener una corporación empresarial"	13
La provincia podría quedar incluida en la red de autopistas europeas	17
¿Converge su empresa con Europa?	21
MUNDO EMPRESARIAL	
El comercio tradicional, ante la urgencia de adaptarse	25
La informática en la pequeña y mediana empresa	27
PERFILES	
Félix Bellido	31
OCIO	
La Pandorga, fiesta de acción de gracias	35
EURONEGOCIOS	39
AGENDA	41

LA EMPRESA: Mensual de economía de Ciudad Real

Editan

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Director

Julio de Pablos Alcázar

Publicidad

Salas

c/. Paloma, 13 - 1º D

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

13004 Ciudad Real

Redacción y Administración

c/. Lanza, 2. 13004 Ciudad Real

Teléfonos 22 11 49 - 22 21 10

Fax: 25 38 13

Imprime

Lozano Artes Gráficas, S.L.

Depósito Legal: CR-999-91

Agua y desarrollo económico

A principios de siglo, uno de los ingenieros precursores del trasvase Tajo-Segura, la mayor obra de ingeniería que ha llevado a cabo nuestro país hasta la década de los setenta, defendió la unidad hidrográfica de España mediante la construcción de canales y acueductos que conectaran todas las cuencas y que hicieran posible una distribución homogénea del agua en función de las necesidades. Después ha habido otras voces que han sostenido la misma idea, y en la práctica algunas conducciones unen ya zonas excedentarias con otras que padecen déficit. Cada día está más claro que el agua es un recurso escaso pero elemental para el desarrollo, y es un hecho incontestable que no se encuentra en los lugares donde más falta hace, como tampoco la lluvia llega en los momentos más oportunos, circunstancia esta sobre la que nuestra provincia tiene bastante experiencia.

Las directrices del Plan Hidrológico del Guadiana dejan bien claro que Ciudad Real, después de muchos años en los que ha enviado centenares de Hm³ a la desembocadura del río, padece ahora un déficit considerable que sólo los recursos del Tajo o, eventualmente, de otras cuencas, pueden remediar, alejando el fantasma de que la escasez constituya un obstáculo muy serio para nuestro desarrollo. Pero estas directrices parten de hipótesis que parecen muy pesimistas en lo que a nuestro progreso económico y social se refiere. Con datos anticuados (censo demográfico de 1986 y número de hectáreas regadas en 1985), la Confederación Hidrográfica prevé que nuestra población permanecerá estancada o en retroceso durante los próximos diez y veinte años, y que nuestras necesidades de agua, en definitiva, no serán mucho más grandes de las que tenemos actualmente.

Realizar una proyección de futuro, y más sobre un período tan dilatado, siempre es una tarea arriesgada, nadie sabe qué será de esta provincia en los años 2.002 y 2.012, pero contar con que casi todo seguirá igual dentro de cuatro lustros, puede suponer cerrar una puerta a nuestro progreso y quedarnos sin capacidad de respuesta ante períodos de crecimiento tan espectaculares como los que vivió Ciudad Real entre 1985 y 1989. Porque estas suposiciones se hacen sin contar con que, en ese período de dos décadas, la provincia pueda tener grandes industrias consumidoras de enormes cantidades de agua, o que las buenas expectativas que ha levantado nuestra mejora económica y de comunicaciones acabe incrementando notablemente nuestra población.

Con unos recursos subterráneos sobreexplotados y unos caudales superficiales exhaustos, esta tierra lleva padeciendo desde hace años las consecuencias de la escasez, ya en la pérdida de hectáreas de regadío como en los graves problemas de abastecimiento urbano. Y ello sin contar con las consecuencias que ello ha tenido para la conservación ecológica de nuestro entorno y las pérdidas que, desde un punto de vista turístico e industrial, supone no disponer de unos recursos acuíferos suficientes. Si parte de las aguas del Tajo sirven desde hace años para regar las huertas alicantina y murciana, aún cuando con ello se generen a veces productos excedentarios de los que se tiene que hacer cargo el Estado por falta de compradores, no parece que existan razones suficientes para negar que esos caudales deban enviarse también a la provincia de Ciudad Real.

Pero además de esa compensación entre zonas excedentarias y deficitarias, planificar el futuro sin que la escasez de agua se revele como un obstáculo, supone también una mayor y mejor regulación de los caudales existentes, mediante la construcción de pantanos y canalizaciones. Durante los últimos años, nuestro país ha realizado grandes avances en comunicaciones terrestres, pero quizá ha descuidado la infraestructura hidráulica. La amenaza de que la ausencia de agua impida todavía más nuestro progreso y de que el déficit actual pueda hacerse crónico, tiene tantas implicaciones sobre nuestra vida cotidiana que no atajarla a tiempo puede significar hipotecar nuestro futuro.

La escasez de agua que padece a provincia amenaza con convertirse en un problema serio para nuestro desarrollo demográfico económico y, desde luego, agrícola. En su proyecto de directrices del Plan Hidrológico, la propia Confederación Hidrográfica del Guadiana admite que Ciudad Real es la única provincia de la cuenca con un abultado déficit de recursos acuíferos, evaluado en 100 hectómetros cúbicos anuales, casi un diez por ciento de sus demandas totales, y que esta situación se mantendrá durante los próximos diez y veinte años. Y ello partiendo de la hipótesis más optimista, es decir, en el supuesto de que dejen de extraerse 300 hectómetros cúbicos al año del acuífero 23 (lo que implica dejar de cultivar 50.000 hectáreas de regadío), sin contar las aportaciones del Tajo para las Tablas de Daimiel, y partiendo de la base de que nuestra población permanecerá estancado o en retroceso de aquí al año 2.012. Los redactores del plan prevén que sólo las aportaciones que pueden llegar a la provincia procedentes del Tajo podrán paliar este déficit, que no supone una amenaza para el consumo urbano e industrial actual, pero que puede impedir el nacimiento de grandes industrias consumidoras de agua. En los últimos 30 años, Ciudad Real ha pasado de ser una neta exportadora de caudales a través del Guadiana, a necesitar recursos de otra cuenca. El plan, expuesto al público para que pueda realizar alegaciones desde el 8 de junio hasta el próximo 8 de agosto, declara que la demanda de agua de la industria tendrá preferencia sobre los riegos agrícolas, y que dentro de diez años, todas las empresas que utilicen este elemento como refrigerador, deberán contar con un circuito cerrado.



La sequía ha acentuado la escasez de recursos embalsados

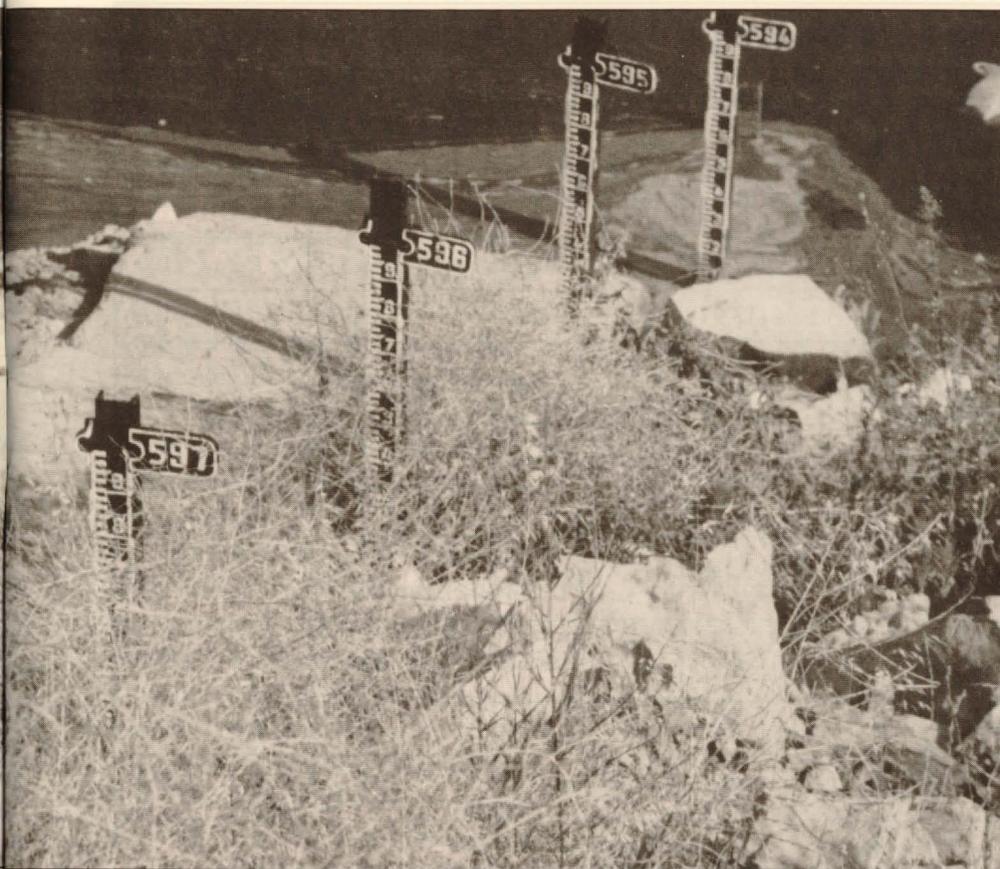
La provincia necesita aguas un déficit de 100 Hm³ que

● *El plan hidrológico prevé que la escasez, que desarrollo, se mantendrá hasta el 2.012, aún*

Hace treinta años, el Guadiana y sus afluentes enviaban desde la provincia hacia Extremadura alrededor de 300 hectómetros cúbicos de agua anuales. Ahora el río ni siquiera corre en buena parte del cauce que discurre por la provincia, el agua ya no brota de los acuíferos a la superficie, y para conservar las Tablas e Daimiel es

necesario importar recursos del Tajo. Por ello, no es extraño que toda la cuenca del Guadiana sea excedentaria y que, sin embargo, en su parte alta, correspondiente a la mayor parte de nuestra provincia, presente un serio déficit.

El proyecto de directrices, documento previo a la redacción del plan hidrológico del que partirá, a su



HERRERA PINA

drográfica, ya porque gran parte de los cauces y recursos se encuentran en sus demarcaciones, como porque la mayoría de su población, industrial y agricultura dependen de las aguas de este sistema hidrológico.

En ambas zonas, las demandas actuales de agua durante un año para

Ciudad Real es la única provincia deficitaria de toda la cuenca del Guadiana

los distintos usos ascienden a 2.320 hectómetros cúbicos, de los cuales un 91 por ciento se destina a usos agrícolas, el 5% para abastecimiento a poblaciones y un 1,5% para usos industriales. Si se tiene en cuenta que los recursos disponibles son de 2.312 Hm³/año, y que se producen unos retornos (agua que vuelve a la cuenca tras su aprovechamiento agrícola) de 340 Hm³/año, el total de agua disponible es de 2.653 Hm³/año, lo que quiere decir que existe un excedente superior a los 300 Hm³/año. Sin embargo, si se estudia las situación de la provincia de Ciudad Real, equivalente a las zonas 1 (Guadiana alto), 2 (Jabalón) y 3 (Guadiana entre El Vicario y Cíjara), el déficit de agua supera en la actualidad los 400 Hm³/año, aún sin contar con los 20 que llegan a las Tablas de Daimiel desde la cabecera del Tajo (ver cuadro 1).

Esta situación deficitaria no se produce en los otros cuatro tramos de la cuenca. Muy al contrario, en el comprendido entre Cíjara y Orellana el balance final arroja un excedente de agua de 820 Hm³ y lo mismo sucede, aunque en menos cantidad, con los tramos seis y siete, como queda reflejado en el citado cuadro 1. Por ello, el mencionado documento entiende que, para paliar el déficit

del Tajo para superar durará 20 años

podría condicionar negativamente nuestro renunciando a 50.000 Has. de regadío

vez, el plan hidrológico nacional, es un compendio de la situación actual y perspectivas de los recursos de la zona, y de la previsible demanda de agua que habrá que atender en dos horizontes (años 2.002 y 2.12) de acuerdo con el desarrollo de las provincias por las que se extiende la cuenca (Badajoz, Ciudad Real, Cáceres, Córdoba y Huelva principal-

mente). El plan se refiere a la zona Alta (que incluye los sistemas fluviales del Cigüela, Záncara, Bañuelos y Azuer) y Media de la cuenca, ya que la Baja entra en función de los intereses de Portugal y queda para una decisión superior a la Confederación con sede en Badajoz. Esta última provincia y Ciudad Real son las que mayor peso tienen en la cuenca hi-

CUADRO 1

BALANCE ANUAL RECURSOS REGULADOS-DEMANDAS BRUTAS EN SITUACION ACTUAL PLAN 1

ZONA	RECURSOS PROPIOS	DEMANDAS BRUTAS TOTALES	BALANCE PROPIO	RECURSOS IMPORTADOS	BALANCE FINAL	RECURSOS EXPORTABLE
1. Alto Guadiana	433,70	881,23	- (447,53)	20,00	- (427,53)	0,00
2. Jabalón	43,30	57,27	- (13,97)	0,00	- (13,97)	0,00
3. Guadiana entre el Vicario y Cíjara	50,00	131,16	- (81,16)	0,00	- (81,16)	0,00
4. Guadiana entre Cíjara y Orellana + Azuer	1.427,10	606,81	820,29	0,00	820,29	820,29
5. Guadiana entre Orellana y Montijo	202,50	434,06	(231,56)	820,29	588,73	588,73
6. Guadiana entre Montijo y Alcarache	120,80	175,36	(54,56)	588,73	534,17	534,17
7. Río Ardilla	35,05	34,65	0,40	0,00	0,40	0,40
TOTAL PLAN I	2.312,45	2.320,53	(8,08)	---	---	534,57

En la Zona 1 se importan 20 Hm³ del Trasvase Tajo-Segura Cantidades en Hm³/año

Fuente: CONFEDERACION HIDROGRAFICA DEL GUADIANA

de 400 Hm³/año es necesario partir de la hipótesis optimista de que 300 Hm³ tendrán que dejar de extraerse al año del acuífero 23, lo que quiere decir que alrededor de 50.000 hectáreas tendrán que prescindir del riego. No obstante, esta reducción de cultivos puede estar ya superada en gran parte, ya que el estudio de la confederación toma como referencia la superficie regada que existía en

1985, año en que aún no se había declarado sobreexplotado el acuífero y no se habían reducido las extracciones.

Retroceso demográfico

De cualquier manera, dando por hecho que se producirá esta disminución de 300 Hm³/año, la provincia pa-

dece aún un déficit anual de 100 Hm³. Una falta de agua que, de acuerdo con las proyecciones que hace el estudio para los años 2.002 y 2.012, seguirá existiendo, teniendo en cuenta que la población total de la cuenca que vive de los caudales del Guadiana pasará de

La escasez de recursos hará posible la instalación de industrias consumidoras de grandes cantidades de agua

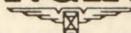
concesionario oficial

les mut de Cartier

París

concesionario oficial

LONGINES



AGENTE OFICIAL

OMEGA

Joyería

MACARFE

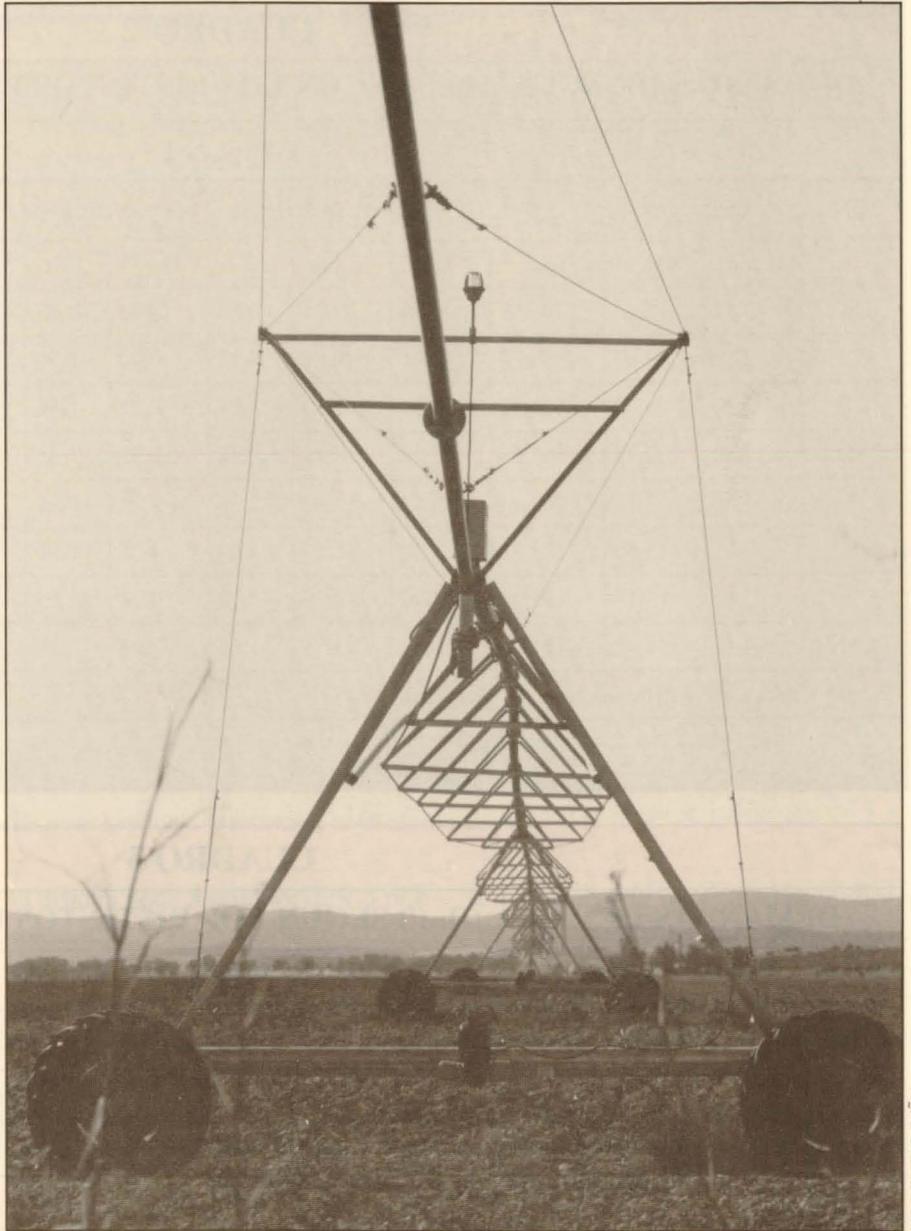
AVDA. DEL REY SANTO, 4

☎ 21 11 99

13001 CIUDAD REAL

1.270.000 habitantes en la actualidad a 1.174.000 en el 2.002 y a 1.141.000 diez años después. Esta proyección parte del censo de 1986 y no está especificada por provincias, aunque sí se señala que las dos capitales comprendidas en la cuenca hidrográfica (Ciudad Real y Badajoz) viven actualmente un gran desarrollo y sus expectativas de crecimiento son muy favorables. En todo caso, las proyecciones demográficas se hacen tomando como base el citado censo del INE y los planes municipales de ordenación urbana.

Respecto al previsible desarrollo económico, el estudio parte de los datos correspondientes al período 1982-87, coincidente como se sabe con una gran expansión, principalmente el último tramo, aunque señala que la emigración, un fenómeno que había quedado superado desde hace años, ha vuelto a aparecer con fuerza, sobre todo en Extremadura, donde la proximidad de las obras de la Exposición Universal de Sevilla, los planes de carreteras y la infraestructura del T.A.V., han provocado un gran desplazamiento de mano de obra. El estudio detecta también una tendencia a la concentración de la población desde los núcleos rurales a los urbanos, y destaca que la expansión económica del período citado, que significó importantes avan-



La provincia debe renunciar a 50.000 Has. de regadío para que el déficit no sea alarmante

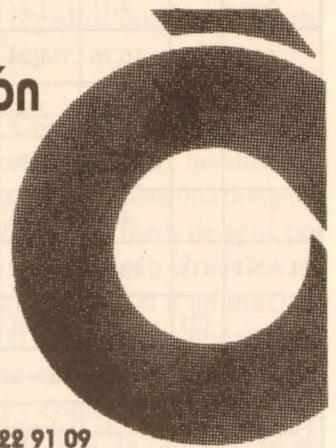
HERRERA PINA

HERRERA PINA

La primera empresa de limpiezas de la Región

limpiezas
**don
quijote**
s.l.

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



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

CUADRO 2

DEMANDAS DE AGUA (Hm³) SEGUN LOS DISTINTOS USOS (SITUACION ACTUAL)

PLAN I

ZONA	URBANA		AGRICOLA		INDUSTRIAL		GANADERA		ECOLOGICA		OTROS USOS		TOTAL
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	
1	45,17	5,13	796,01	90,33	7,74	0,88	10,84	1,23	21,19	2,40	0,28	0,03	881,23
2	2,61	4,55	53,78	93,91	0,07	0,13	0,40	0,70	0,40	0,70	0,00	0,00	57,27
3	2,20	1,68	124,30	94,77	2,50	1,91	0,21	0,16	0,20	0,15	1,74	1,33	131,16
4	17,80	2,93	567,28	93,49	4,76	0,78	2,93	0,48	14,03	2,31	0,00	0,00	606,81
5	13,52	3,11	407,23	93,82	10,07	2,32	1,37	0,31	1,88	0,43	0,00	0,00	434,06
6	27,27	15,55	137,31	78,30	8,14	4,64	1,57	0,90	1,07	0,61	0,00	0,00	175,36
7	5,61	16,18	25,98	74,98	2,46	7,10	0,36	1,03	0,25	0,72	0,00	0,00	34,65
PLAN I	114,17	4,92	2.111,90	91,01	35,74	1,54	17,68	0,76	39,02	1,68	2,02	0,09	2.320,54

Fuente: Confederación Hidrográfica del Guadiana

CUADRO 3

DEMANDAS DE AGUA (Hm³) SEGUN LOS DISTINTOS USOS (HORIZONTE 2.012)

PLAN I

ZONA		URBANA		AGRICOLA		INDUSTRIAL		GANADERA		ECOLOGICA		OTROS USOS		TOTAL	
		Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%		
1	(1)	45,63	5,11	804,38	90,16	9,36	1,05	10,84	1,22	21,64	2,43	0,28	0,03	892,13	(1)
	(2)		7,71	504,38	85,18		1,58		1,83		3,65		0,05	592,13	(2)
2		2,24	3,81	55,66	94,64	0,09	0,15	0,40	0,68	0,42	0,72	0,00	0,00	58,82	
3		2,11	1,27	157,75	94,69	3,03	1,82	0,21	0,13	1,76	1,05	1,74	1,04	166,61	
4		16,76	1,24	1.317,48	97,09	5,76	0,42	2,93	0,22	14,03	1,03	0,00	0,00	1.356,96	
5		15,86	2,88	515,95	93,69	12,19	2,21	1,37	0,25	5,36	0,97	0,00	0,00	550,73	
6		32,65	8,29	347,46	88,21	9,85	2,50	1,57	0,40	2,36	0,60	0,00	0,00	393,89	
7		4,65	14,84	22,50	71,81	2,98	9,50	0,36	1,14	0,85	2,71	0,00	0,00	31,33	
PLAN I	(1)	119,90	3,47	3.221,18	93,36	43,25	1,25	6,84	0,20	46,42	1,35	2,02	0,06	3.450,46	(1)
	(2)		3,81	2.921,18	92,72		1,37		0,22		1,47		0,06	3.150,46	(2)

(1) Manteniendo la superficie actual regada con pozos (2) Reduciendo la superficie regada con pozos en 50.000 Hectáreas

Fuente: Confederación Hidrográfica del Guadiana



Zonas habitualmente inundadas sirven ahora de paso habitual a personas y vehículos.

ces en producción, renta per cápita y nivel de desarrollo, principalmente en Ciudad Real, ha supuesto el cambio de la agricultura por los servicios en lo que se refiere al sector económico predominante en la cuenca.

Actualmente, casi el uno por ciento de la demanda de agua que se produce en las ya citadas tres zonas correspondientes a la provincia de Ciudad Real tiene una finalidad industrial, en torno al 93% se destina a usos agrícolas y el 3'5 para el consumo urbano. El resto corresponde a fines ganaderos o ecológicos (ver cuadro 2). Para el año 2.002, dando por hecho que dejarán de extraerse 300 Hm³ del subsuelo, la Confederación Hidrográfica prevé que la demanda industrial supere ligeramente el uno por cien del total, con aumentos en las zonas uno y dos y ligero retroceso en la tres, la agrícola pierda dos puntos porcentuales y

la urbana gane alrededor de 1,5 puntos (cuadro 3). No obstante, en el apartado de consumo urbano se incluye la mayor parte de la demanda de agua de las pequeñas empresas, ya que al obtener el líquido de la red municipal sus consumos son considerados como urbanos. Además, existen algunas grandes industrias que tienen sus propias tomas de agua. Es el caso de la central térmica de Puertollano que consume 2,5 Hm³/año, Minas de Almadén, y alguna industria láctea y vinícola, comarca de Alcázar de San Juan, que se encuentran en todos los casos por debajo del hectómetro cúbico anual.

Por otro lado, la importancia creciente que está adquiriendo el agua como elemento esencial de desarrollo ha llevado a los redactores del plan

a establecer la necesidad ineludible de que, dentro de diez años, todas las empresas que utilicen este líquido para refrigeración deberán contar con un circuito cerrado, de modo que el recurso se pueda reutilizar.

Los usos industriales son considerados en tercer lugar en la escala de preferencias de uso del agua, por detrás de la demanda de la población y el caudal ecológico. De este modo, los regadíos quedan en cuarto lugar.

La industria tendrá preferencia sobre los regadíos a la hora de asignar caudales

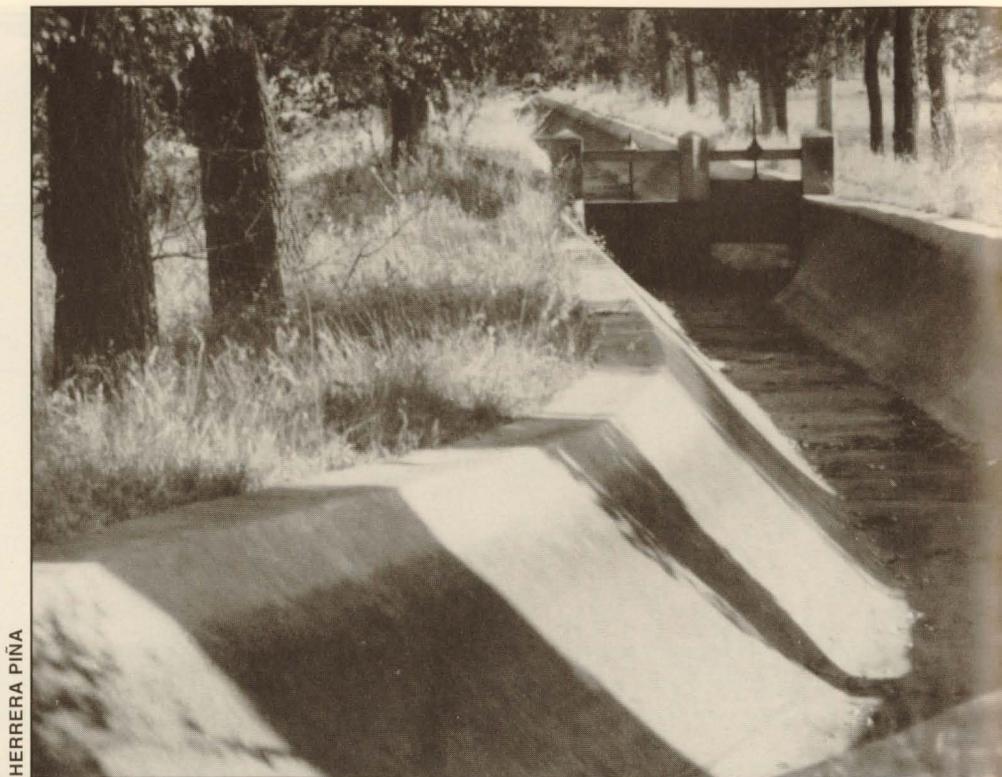
Consumo diario

Para el año 2.002, las directrices del plan contemplan una dotación de entre 270 y 340 litros de agua por habitante y día, según el núcleo urbano tenga de 10.000 a un máximo de 250.000 habitantes, y teniendo en cuenta que se registre una actividad industrial y comercial alta. Si dicha actividad es baja, la cantidad se re-

ducirá en 60 litros y si es media en 30. Para el año 2.012, se contempla un aumento de diez litros por persona y día en todos los casos.

Por lo que se refiere a la agricultura, se prevé que dentro de diez años se transformen 41.000 nuevas hectáreas en regadío, además de atender la demanda de otras 25.000 no regadas, en toda la cuenca, pero siempre que se produzca la ya aludida reducción de 50.000 hectáreas en el acuífero 23, lo que supondrá una pérdida para la provincia que no se verá compensada con la irrigación de nuevas tierras en otras zonas de nuestra geografía.

La confederación Hidrográfica, que considera que "el agua es un factor económico de primera magnitud, cuya escasez puede llegar a condicionar el desarrollo de una región, advierte que a pesar del citado déficit de la provincia, los consumos urbanos e industriales están asegu-



HERRERA PIÑA

Esta imagen ha comenzado a ser habitual en algunas zonas de la provincia

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



rados ahora y en los próximos veinte años, pero la distribución homogénea de los recursos sólo se podrá conseguir trasvasando agua de otras cuencas y realizando importantes inversiones en infraestructuras de regulación y distribución.

“Los déficit de las zonas 1, 2 y los que aparecen en varias hipótesis y horizontes temporales en las zonas 3 y 4 -afirma textualmente el docu-

159 de un total de 420 pueblos de la cuenca del Guadiana tienen problemas de abastecimiento

mento- no se pueden compensar con los recursos propios de la cuenca. Por ello, se plantea la necesidad de recurrir también a la reducción de las superficies regadas y/o previstas, o al conjunto de ambas medidas”.

Sólo el plan hidrológico nacional puede acabar con esta situación de déficit, ordenando el trasvase de las cuencas excedentarias a las deficitarias.

Diez nuevos embalses

El previsible aumento del consumo de agua que existirá durante los próximos diez y veinte años, aparte de otras consideraciones de tipo ecológico, mejora de la calidad de agua y defensa contra avenidas e inundaciones, han llevado a los redactores de estas directrices previas del plan ecológico a contemplar la construcción de diez nuevos pantanos en la provincia y el recrecimiento de Torre de Abrahan. Ante el horizonte 2.002 se contempla la construcción del embalse de “La Garita” en el Cigüela, con una capacidad de 114 Hm³ y un volumen regulado de 31,5, proyecto que se encuentra ya redactado. En el río Bañuelos se construirá el embalse de “El Piélago”, con una capacidad y volumen regulado aún por determinar, y sobre el que ya se han realizado estudios previos. En el Bullaque se procederá al recrecimiento de la Torre de Abrahan, lo que le dará una capacidad de 190 Hm³ y un volumen regulado de 54,5, proyecto este que se encuentra muy avanzado pues ya está en tramitación administrativa. Por último, en el Guadiana, se llevará a cabo el embalse de “Los Reznos”, proyecto ya redactado con una capacidad de embalse de 32 Hm³ y una regulación de 18.

Por lo que se refiere a las previsiones para el año 2.012, la Confederación se propone cons-

truir embalses en el Riansares (con el mismo nombre), con capacidad de 16 Hm³ y regulación de 13,5, en el Oregón (Cózar), con 4 y 1,8, respectivamente, otro embalse en el Bullaque (“El Cañal”), con 30 y 25 Hm³ de capacidad y regulación, Piedralá con 15 y 7,3 Hm³, Alcobilla, con 42 y 30, Tierteafuera, con 74 y 35 y Picón, con 6 Hm³ de capacidad y 4 de regulación. Todos estos embalses se encuentran en fase de estudio previo o cuentan ya con el proyecto redactado.

Por otro lado, y en lo que se refiere al consumo urbano, el estudio de la Confederación Hidrográfica pone de manifiesto que “se detecta un grave problema de insuficiencia de abastecimiento en numerosos municipios, 159 de un total de 420, la mayoría de los cuales se abastece de pozos, sondeos o manantiales, cuyo nivel freático desciende en diferentes épocas por debajo del nivel de aprovechamiento de los mismos. La solución que se plantea para este gravísimo problema -sigue diciendo- es la constitución de mancomunidades de abastecimiento, varias de las cuales se hayan ya constituidas y tienen parte de sus obras en ejecución”.

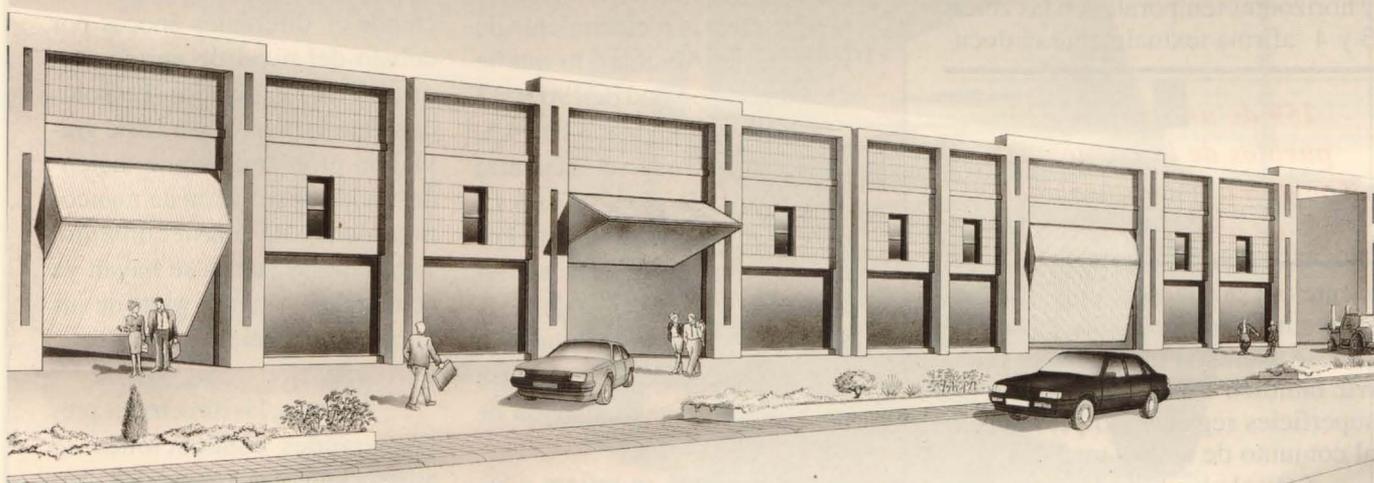
Además, las directrices prevén grandes conducciones de abastecimiento desde varios pantanos de la provincia y canales de trasvase y conexión entre varios embalses y afluentes.

SIN COMPETENCIA

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

POLIGONO COMERCIAL "LA ESTRELLA"

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



PROMOCIONA
Y VENDE:
COINSA
(GRUPO FUTURO)



FUTURO
CIA. MERCANTIL DE NEGOCIOS, S.A.

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

Antes de que termine el año, la recién nacida Caja de Ahorros de Castilla-La Mancha creará una corporación financiera y empresarial en la que englobará sus actividades no estrictamente bancarias (seguros, leasing) y las participaciones que ya tiene y que tomará en nuevas empresas, principalmente del sector servicios, según ha anunciado a este Mensual de Economía su presidente, Fernando Novo. La nueva entidad, cuya unificación total de sus sistemas operativos e imagen durará aproximadamente dos años, pondrá especial énfasis en la provincia de Ciudad Real, dada la escasa presencia que tiene en este mercado financiero, e incluso su presidente no descarta una nueva fusión para aumentar la penetración de la nueva caja en la provincia. "Me encantaría fusionarme con la Caja Rural de Ciudad Real. Sin duda," asegura Fernando Novo, gran defensor de las concentraciones bancarias, quien entiende que la unificación de las entidades de Toledo, Albacete, Cuenca y Ciudad Real, ha dado lugar a una empresa con capacidad para entrar en actividades en las que no estaban presentes las tres fusionadas. Entre ellas, destaca la creación de un departamento de contactos empresariales que funcionaría como un banco de negocios.



Fernando Novo

HERRERA PIÑA

Fernando Novo: "Antes de acabar el año debemos tener una corporación empresarial"

● *El Presidente de la Caja de Castilla-La Mancha, partidario de que la entidad tome participaciones en empresas de la Región*

La nueva caja cuenta con unos recursos ajenos de 444.000 millones de pesetas y unas inversiones crediticias de 257.000, lo que la ha colocado en el puesto número doce del "ranking" español de cajas de ahorros por el primer concepto citado, con una cuota de mercado en la región del 27 por ciento. Sin embargo, en nuestra provincia, la actividad de las tres entidades originarias no iguala siquiera a otras cajas como la de Madrid y Unicaja, que disponen además de

mayor número de oficinas cada una de ellas. La Caja de Castilla-La Mancha posee en la provincia alrededor del 12 por ciento del mercado de todas las cajas que operan aquí, cuando en Toledo, Cuenca y Albacete supera el 30 y hasta el 40 por cien.

La nueva entidad, que aún no ha decidido si tomará una marca con mayor gancho para su actividad (los nombres de Cajacentro y Cajamanca, entre otros, están registrados a nombre de alguna de las cajas origi-

narias) invierte aproximadamente el 60 por ciento de los recursos que capta, un porcentaje habitual en el conjunto de las cajas españolas.

"A título personal -avanza a "LA EMPRESA" el presidente, Fernando Novo, antes de que se hayan reunido los órganos rectores para tomar las primeras decisiones -pienso que antes de acabar este año debemos tener una corporación financiera, un holding empresarial, centrado en el sector financiero. Debemos pensar también en proyectos indus-

triales, pero con mucha cautela. Aquí yo preferiría estar como financiador que como socio. Y en el sector servicios espero tener oportunidad de estudiar participaciones. Tenemos que aprovechar -sigue diciendo- algo fundamental como son los puntos de venta, ya que tenemos más de 400 oficinas, que son otros tantos puntos de contacto. Además, ¿deberíamos entrar, por ejemplo, en el sector turismo, a través de agencias de viajes u operadores?. Sin duda que sí", se responde el mismo.

Otra actividad en la que ve una posible participación empresarial es en la publicidad, "con todas las ramas que tiene", y en la administración de fincas rústicas, además de los servicios de seguridad, vigilancia y movimiento de fondos, algo que demanda habitualmente y en cantidad la nueva caja.

Banco de negocios

Novo cita a estos sectores y actividades como los más atractivos para el holding empresarial, dada la vinculación que ya tiene algunas de las entidades fusionadas (seguros, leasing, agricultura) y en base a la rentabilidad u oportunidad de negocio que, en su opinión, ofrecen. "En todo lo que no sea actividad financiera típica -matiza el presidente- o tenemos unos magníficos profesionales dentro, o sino lo tendremos que hacer en compañía de alguien, de expertos en esa parcela".

El banco de ne-

gocios, pensado como un núcleo de contacto empresariales en los que se aporte vitalidad y dinamismo a las empresas, es una posibilidad que, para el presidente, debe llevar a cabo la entidad resultante de la fusión. "Naturalmente -asegura- La Caja debe ser un vehículo de contactos empresariales, aunque no tenga específicamente la forma de banco de negocios, que es algo que no ha tenido mucho éxito en España. Esta posibilidad está en mi cabeza también, me gustaría contar con un departamento específico que llevara a cabo estas funciones".

"Lo que sí puedo decir -resume al respecto Fernando Novo- es que todas estas posibilidades debemos estudiarlas, de manera que tengamos

una corporación, como creo que es posible ya por nuestro tamaño, antes de que termine el año, para empezar a funcionar en 1993".

¿Habrá acuerdos con otras cajas?. El presidente, gran defensor de

las fusiones, tiene las ideas claras aunque, por ahora, prefiera no ser más explícito, a la espera de que

"Me encantaría fusionarme con la Caja Rural de Ciudad Real"

los órganos de gobierno estudien formalmente este tema. "Yo siempre he definido la concentración -afirma-, pienso desde hace años que las fusiones son necesarias y creo, además, que hay que ir más allá. Me gustaría que nos hiciéramos más fuertes, más solventes, pero en este terreno hay que trabajar para ser imaginativo y

buscar nuevas fórmulas. Las cajas no pueden hacer ampliaciones de capital, como las S.A. tienen que aumentarlo con recursos propios. Está bien que no abramos las cajas al mundo mercantil de las acciones, eso no lo quiere nadie, pero por qué no admitir participaciones cruzadas, por ejemplo?, pero con derechos políticos, claro. Creo que valdría la pena explorar este camino. Las expansiones tienen un riesgo, porque es muy difícil hacerse con el mercado tradicional, que ya lo tienen cogido



HERRERA PINA

El presidente de la Caja Regional es un gran defensor de las fusiones bancarias

entidades con tradición. Sin embargo, una caja podría beneficiar a otra con una aportación de recursos y, de esa manera, tener una presencia en ese mercado. Quizá lo que digo sea interpretado como el "Cisma de Occidente", pero creo que merece la pena estudiar este tema de las participaciones cruzadas".

Respecto a una posible fusión o absorción con alguna de las cajas rurales de la región, Novo expresa similar cautela, pero da algunas pistas de lo que puede suceder en un futuro próximo. "sobre esto -afirma- no hay planes por ahora. Primero tienen que avanzar otras cosas y los propios responsables de esas cooperativas de crédito tienen que decidir si les interesa o no la concentración. Hay cajas de ahorro, como la de Murcia, que ya han absorbido a la

Rural de esa región. La posibilidad existe, yo sigo diciendo que las concentraciones son buenas, pero ellos pueden tener otra estrategia. Cada uno es libre de hacer lo que quiera, yo soy absolutamente respetuoso con la decisión que adopten otras entidades. En el caso de Guadalajara, por ejemplo, la caja de ahorros ha decidido no fusionarse. Yo respeto esa decisión, aunque considero que es un error, y así se lo he hecho saber a sus responsables".

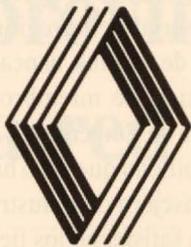
Pero... y en el caso de Ciudad Real, donde la nueva Caja tiene una escasa presencia?. Novo responde por fin: "A mí me gustaría fusionarme con la Caja Rural de Ciudad Real. Sin duda, pero hablo a

título personal, sólo estoy diciendo lo que piensa el presidente de la Caja de Castilla-La Mancha. Seguramente -añade- esta fusión sería de su interés para nosotros. Además, es una caja que según mis noticias, tiene un excelente comportamiento en los últimos años".

Fundación Cultural

La fusión de las tres entidades manchegas pondrá a disposición de la nueva caja casi 700 millones de pesetas para actividades encuadradas en Obra Social. Sobre este tema, el presidente opina que su idea "pasa por constituir una fundación social y cultural, que funcione con cierta independencia y cumpla un papel destacado en la sociedad utili-

"La Caja debe ser un vehículo de contactos empresariales"



BALTASAR RUIZ, S.L. RENAULT

Carretera Carrión Km. 242 - Teléfono: 227350
CIUDAD REAL

DE MAXIMO INTERES PARA EMPRESAS ACCIONES ESPECIALES 1992

- EMPRESAS FLOTISTAS

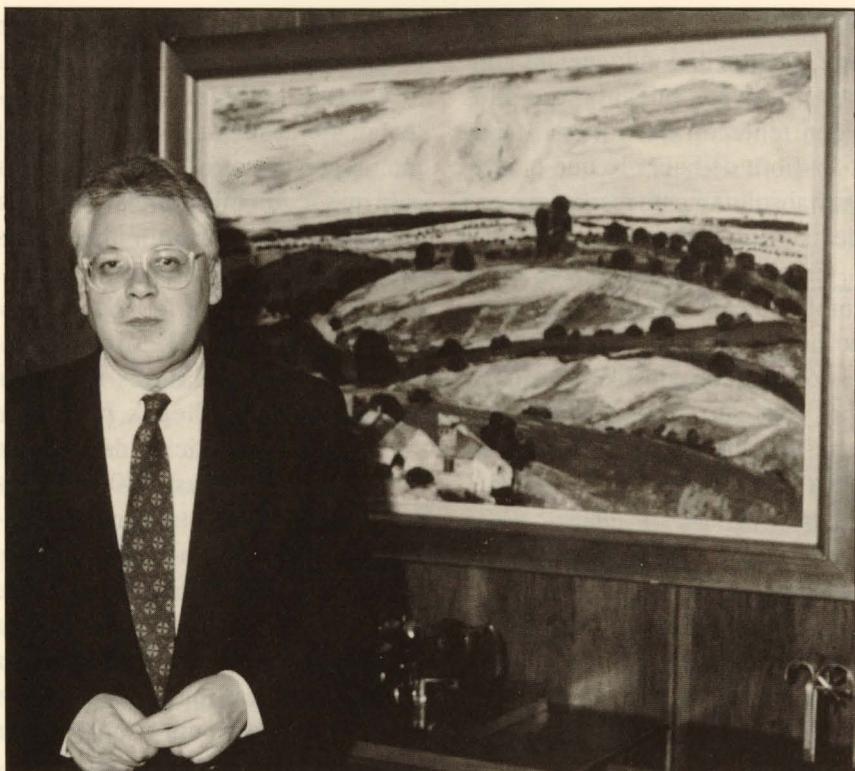
7% DE DESCUENTO, S/P.F.F.
(desde el primer vehículo)

- EMPLEADOS EMPRESAS FLOTISTAS

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

RENAULT





HERRERA PIÑA

Banquero antes que político

Fernando Novo, un gallego de 50 años que fue trasladado ("represaliado", dice él) fuera de su tierra por su militancia en el PSOE, ha trabajado durante 25 años en distintas áreas y puestos de responsabilidad del Banco Exterior de España, una entidad de la que aún es excedente. Ese conocimiento del sector financiero y de la región (fue subdirector de la zona centro en dicho banco) le lleva a decir con orgullo que "yo soy un presidente ejecutivo" para dar a entender que su puesto no es honorífico, aunque después añade que "el verdadero poder está en las oficinas, que es donde se vive el día a día de nuestra actividad".

Además, Novo, que accede a esta presidencia desde el puesto de idéntica responsabilidad de la Caja de Albacete, asegura ser un buen conocedor de la realidad empresarial de la región, tanto como director de oficina bancaria, como por su condición de miembro del pleno de la Cámara de Comercio de Albacete, una responsabilidad que tuvo hace años, antes de ser consejero de Industria, y de la que recuerda satisfecho los tiempos "en los que tuve ocasión de enseñar a exportar a los empresarios, mediante cursillos de comercio exterior que daba en la Cámara".

La fundación cultural devolverá a la sociedad lo que ésta nos da por la vía del negocio

zando recursos propios y las aportaciones de la Caja. Creo -sigue diciendo- que debemos hacer obras en colaboración con las administraciones públicas, en todos los temas que podamos ayudarle", la fundación sería, probablemente, la primera entidad de este tipo en la región, dada la importante cuantía de sus

recursos. "Debemos funcionar siempre -añade el presidente- con el criterio de ser lo más generosos posibles y devolver a la sociedad lo que ésta nos da por la vía de negocio. Pero con la motivación de que una entidad financiera, para tener una buena función, debe lograr rentabilidad. Sin una cosa no puede existir la otra".

Novo defiende la posible existencia de participaciones cruzadas entre las cajas

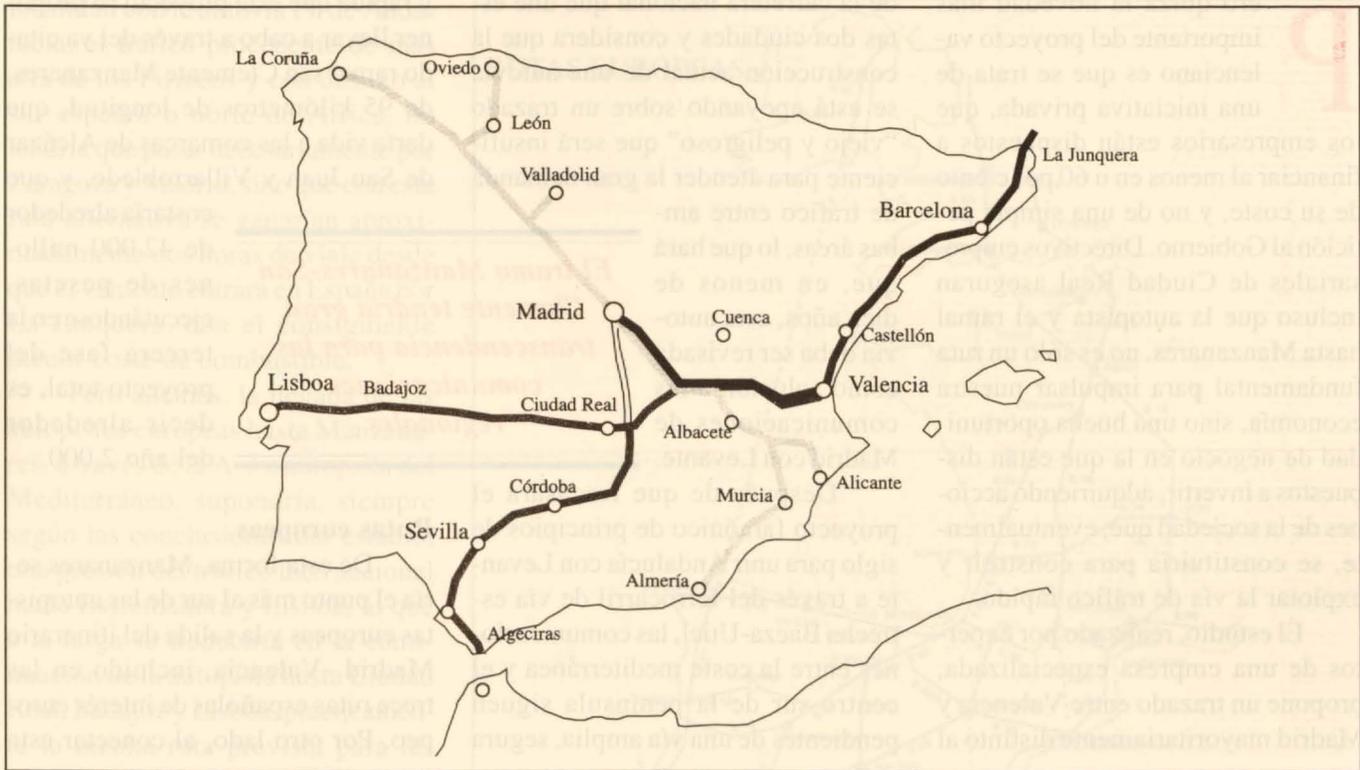


comercial AYALA 1

Distribuidor de Primeras Marcas en TELEFONIA MOVIL

CALATRAVA, 49 - Teléfono 25 08 20
CIUDAD REAL

Hot line
ERICSSON



La provincia podría quedar incluida en la red de autopistas europeas

● *El proyecto de autopista Madrid-Valencia, con ramal hasta Manzanares, podría convertir a esta localidad en un nudo estratégico de tráfico internacional*

La situación geográfica de nuestra provincia, puede revelarse de nuevo esencial para nuestro desarrollo, después del trazado de la línea férrea de alta velocidad. La confederación empresarial de Valencia ha elaborado un estudio, respaldado con entusiasmo por sus homólogas de Albacete y Ciudad Real, para construir una autopista entre Madrid y la capital levantina, con un ramal desde San Clemente a Manzanares. Si se lleva a cabo la idea, dicha localidad manchega se incluirá en la red europea de autopistas y se convertirá en

un nudo esencial para las comunicaciones con Andalucía, Extremadura, Portugal y el Mediterráneo. Un Lujo de infraestructuras para una provincia como la nuestra, que daría alas a nuestras empresas para la entrada y salida de viajeros y mercancías, y que sembraría a su paso decenas de nuevas actividades de abastecimiento y ocio para atender a un flujo diario de miles de automóviles. Si alguna multinacional se fija en esta tierra para instalarse, ya no podrá decir que aquí hay malas comunicaciones.

Pero quizá la novedad más importante del proyecto valenciano es que se trata de una iniciativa privada, que los empresarios están dispuestos a financiar al menos en un 60 por ciento de su coste, y no de una simple petición al Gobierno. Directivos empresariales de Ciudad Real aseguran incluso que la autopista y el ramal hasta Manzanares, no es sólo un ruta fundamental para impulsar nuestra economía, sino una buena oportunidad de negocio en la que están dispuestos a invertir, adquiriendo acciones de la sociedad que, eventualmente, se constituiría para construir y explotar la vía de tráfico rápido.

El estudio, realizado por expertos de una empresa especializada, propone un trazado entre Valencia y Madrid mayoritariamente distinto al

de la carretera nacional que une estas dos ciudades y considera que la construcción actual de una autovía se está apoyando sobre un trazado "viejo y peligroso" que será insuficiente para atender la gran demanda de tráfico entre ambas áreas, lo que hará que, en menos de diez años, esta autovía deba ser revisada como solución a las comunicaciones de Madrid con Levante.

Después de que fracasara el proyecto faraónico de principios de siglo para unir Andalucía con Levante a través del ferrocarril de vía estrecha Baeza-Utiel, las comunicaciones entre la costa mediterránea y el centro-sur de la península siguen pendientes de una vía amplia, segura

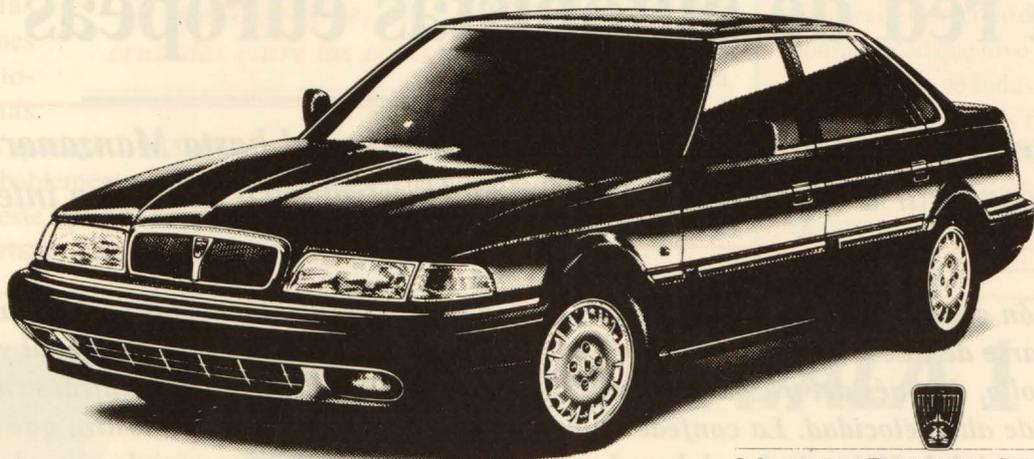
y rápida que este proyecto se propone llevar a cabo a través del ya citado ramal san Clemente Manzanares, de 95 kilómetros de longitud, que daría vida a las comarcas de Alcázar de San Juan y Villarrobledo, y que costaría alrededor de 42.000 millones de pesetas, ejecutándose en la tercera fase del proyecto total, es decir alrededor del año 2.000.

El tramo Manzanares-San Clemente tendría gran transcendencia para las comunicaciones regionales

Rutas europeas

De esta forma, Manzanares sería el punto más al sur de las autopistas europeas y la salida del itinerario Madrid -Valencia, incluido en las trece rutas españolas de interés europeo. Por otro lado, al conectar esta

SOLO CUANDO LA PERFECCION ES LA META SE PUEDE CREAR UN COCHE ASI.



NUEVO ROVER SERIE 800
EN LOS LIMITES DE LA PERFECCION.

De 3.685.000 a 4.860.000 ptas.*

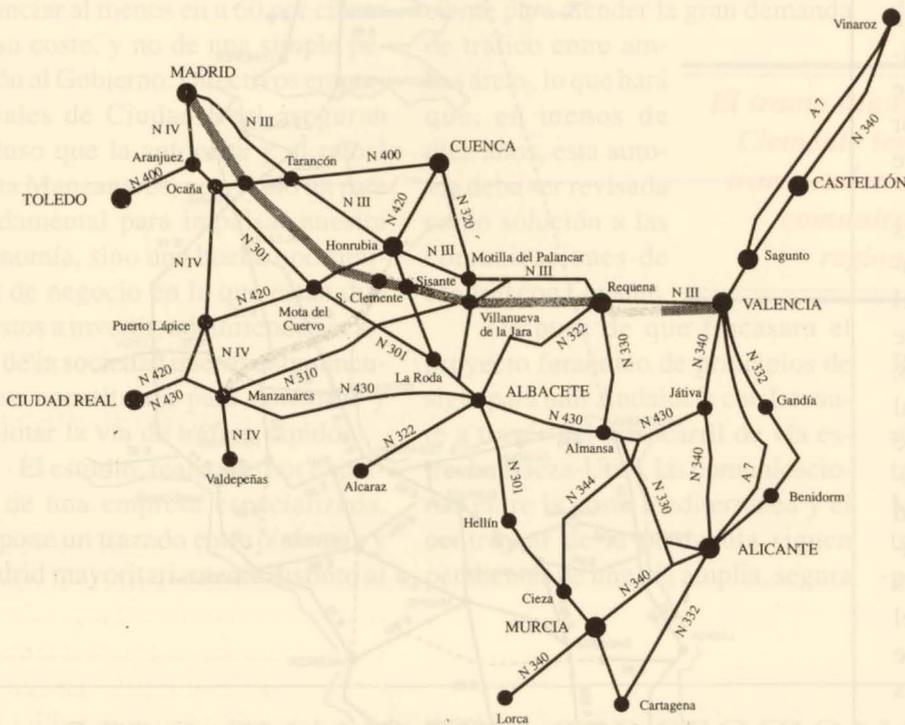
*Precio final recomendado, IVA y transporte incluidos.



Concesionario Oficial: **AUTOMOCION MASER, S.L.** Polígono Industrial Ctra. de Toledo, Nave 28. Tel.: 25 22 51. Ciudad Real. Y su Red de Agentes en toda la provincia.



**RED DE CARRETERAS EN EL ÁREA DE ESTUDIO
CON LA AUTOPISTA MADRID-VALENCIA Y
BIFURCACIÓN A ANDALUCÍA**
Plan por fases



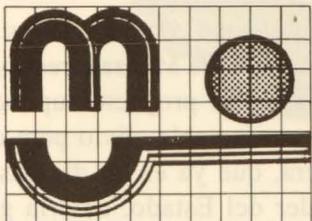
niendo luego la posibilidad de peajes u otro tipo de compensaciones para compensar sus gastos, colaboración esta que ya existe y se practica frecuentemente en países avanzados como Estados Unidos y Alemania.

Además, los redactores del proyecto recuerdan que el Banco Europeo de Inversiones (BEI) cofinanció en 1990 32.000 millones de pesetas en autopistas en Francia, una posibilidad que nuestro país, como miembro de la CE, podría aprovechar, aunque por ahora aún no ha recurrido al citado banco para construir este tipo de vías.

El ramal San Clemente-Manzanares tendría incluso una importante trascendencia regional, ya que la mitad del trayecto entre Ciudad Real y Cuenca, dos capitales mal comunicadas, se podría realizar por autopista y el recorrido entre nuestra capital y Albacete podría discurrir enteramente por autovía y autopista, aunque con un mayor número de kilómetros, circunstancias ambas que aportan una gran trascendencia regional a este ramal de 95 kilómetros situado en el centro de Castilla-La Mancha.

propio ministro de Transportes, José Borrel, ha defendido en numerosas ocasiones la necesidad de que la iniciativa privada cofinancie las vías de gran capacidad que el Estado no pueda construir por sí sólo, de tal forma que las empresas puedan luego resarcirse de sus aportaciones cobrando al usuario el servicio pres-

tado. El propio presidente del Consejo Superior de Cámaras de comercio e Industria, Guillermo de la Dehesa, presentó recientemente un estudio elaborado por él mismo en el que ofrece a las administraciones públicas la posibilidad de que empresas privadas participen en el desarrollo de las infraestructuras, obte-



**metalicas
vigo s.a.**

Estructuras Metálicas Carpintería de Aluminio

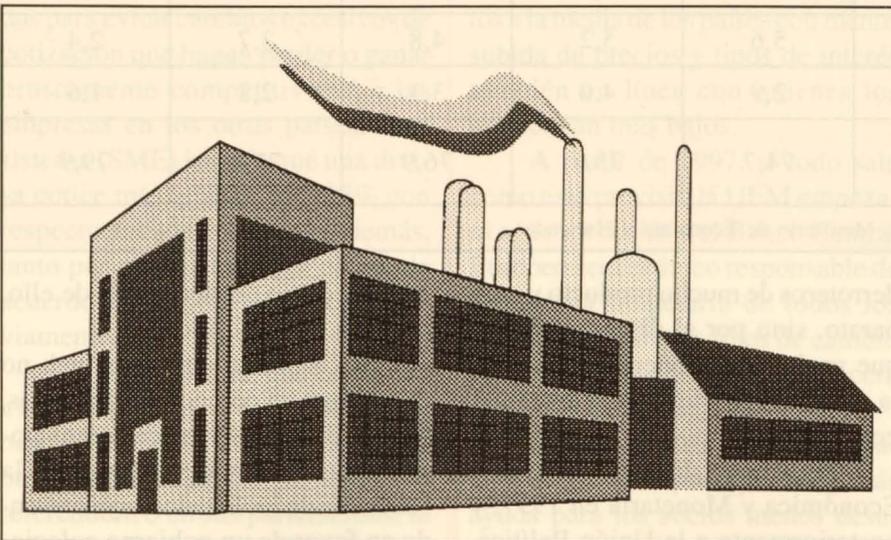
(Sistemas exclusivos de fabricación en las mejores marcas nacionales e internacionales)

Cerrajería en General
Servicio de Grúas en pequeño y gran tonelaje

FABRICA Y OFICINAS: Ctra. C. Real-Valdepeñas, Km. 1'600
Telfs. 23 72 50/54 - Fax: 25 33 50 - CIUDAD REAL

¿Converge su empresa con Europa?

● *El programa de convergencia servirá de poco si la empresa no asume los factores intangibles de competitividad: Diseño, marca, servicio, tecnología...*



Dentro de cinco años, si se cumplen todas las previsiones del tratado de Maastrich y el programa de convergencia español, su empresa se encontrará con bastantes diferencias respecto a la situación actual. La desaparición de fronteras será un hecho enraizado pero además, ya no podrá usted quejarse de tener unos tipos de interés y de cambio más altos que sus colegas europeos, la inflación no le restará

competitividad a su negocio dentro de la CE y el Estado español no tendrá un déficit que pesa tanto sobre el conjunto de la economía y la demanda de crédito. Porque eso es justamente lo que pretende el polémico programa de convergencia, situar estas macromagnitudes, estas reglas del juego empresarial, en definitiva, al mismo nivel que los países más avanzados de la CE. Pero esto, que es tanto como decir la Unión Econó-

mica y Monetaria (UEM) no va a ser nada fácil porque, además del esfuerzo conjunto que deberá hacer la economía española, su empresa también tendrá que afinar mucho en aumentar notablemente su competitividad, su penetración en los mercados y su modernización. En 1997, lo que determinará si su negocio tiene futuro o queda desfasado no va a ser tanto el precio o los costes, sino lo que se ha dado en llamar intangibles. Antes que mirar el precio del producto, el consumidor o sus clientes valorarán mucho la calidad, el diseño y la presentación, el servicio que preste su empresa durante y después de la compra, pedirán que lo que compren tenga una marca, una imagen propias, y le exigirán mucha seriedad y cortesía. Si no quiere quedarse rezagado, su empresa también tendrá que "converger". Detrás de los cacareados tratado de Maastrich y programa de convergencia hay un germen de muchos cambios. Todos quieren converger -caminar dos o más personas o entidades hacia un mismo punto-y ese punto es tanto como decir un sistema económico sin tensiones

PRINCIPALES MAGNITUDES ESPAÑA/CEE

		1986	1987	1988	1989	1990	1991
Inflación	España	8,3	4,6	5,8	6,9	6,5	5,6
	CE	2,8	3,4	5,4	5,3	5,7	4,3
Tipos de interés a largo plazo	España	11,4	12,8	11,8	13,8	14,7	12,4
	CE	9,2	9,4	9,4	9,9	11,1	10,4
Déficit Público (% PIB)	España	- 6,0	- 3,2	- 3,3	- 2,7	- 4,0	- 4,4
	CE	- 4,8	- 4,2	- 3,7	- 2,9	- 4,1	- 4,8
Deuda Pública (% PIB)	España	42,6	46,6	42,9	44,2	44,5	45,6
	CE	60,0	61,5	61,0	60,3	60,3	61,3
Balanza Corriente (% PIB)	España	1,6	0,0	- 1,1	- 3,2	- 3,4	- 2,8
	CE	1,4	0,8	0,1	- 0,1	- 0,3	- 0,4
Crecimiento PIB	España	3,2	5,6	5,2	4,8	3,7	2,4
	CE	2,7	2,9	4,0	3,3	2,8	1,6
Renta per cápita española (CE = 100)		72,8	74,7	75,7	76,9	77,8	79,9

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, Ministerio de Economía y Hacienda

que alteren el desenvolvimiento normal de unas empresas y servicios cada día más avanzados.

Todos los analistas coinciden en que "vender barato" es un gancho empresarial que tiene polo futuro, porque el aumento del nivel de vida prima cada día más esos otros factores, intangibles, aunque haya que pagar bastante más. En algunos sectores empresariales, incluso, se ha constatado que la única manera de hacer competitivo y rentable un negocio reside en el buen servicio, la marca, el diseño, ya que las exigencias del mercado y la perfección general de los fabricantes dejan poco margen de maniobra en otros factores. Casos emblemáticos como el de Italia, han hecho ya historia entre quienes se muestran convencidos de que la agresividad ya no va por los

derroteros de mucho producto y muy barato, sino por el diseño atractivo que supieron imponer los italianos, la marca, el prestigio, la buena imagen.

Pero hasta llegar a la Unión Económica y Monetaria en 1997, y posteriormente a la Unión Política, o a los Estados Unidos de Europa, deben cumplirse previamente un cúmulo de reformas legales acordadas por los jefes del Estado o de Gobierno de los "doce" el pasado mes de diciembre en la ciudad holandesa de Maastrich. La CE, que nació en 1957 con el propósito de ir poniendo en común sectores y actividades económicas de sus países miembros, va estrechando el cerco cada vez más hasta lograr lo que ya estaba en la filosofía de sus tratados constitutivos: Una Europa unida en lo econó-

mico y, como consecuencia de ello, también en lo político.

Lo acordado en Maastrich no es más que un compendio de plazos, fórmulas legales y mecanismos políticos y diplomáticos para que la soberanía de los Estados vaya cediendo en favor de un gobierno colegiado europeo que lleve a cabo esta magna tarea unificadora que refuerce el papel de potencia económica y comercial de la CE frente a Estados Unidos y Japón. Una unión que partió en la Europa de la posguerra de dos sectores básicos y estratégicos (carbón y acero) y que se extiende a todo el entramado económico hasta concluir con la unificación en las áreas de defensa y asuntos exteriores.

Para lograr esta Unión Económica y Monetaria, previa a la Unión

Política, los máximos dirigentes de la CE decidieron establecer tres etapas o fases. La primera empezó el uno de enero de 1990 y tiene el punto de referencia fundamental en idéntica fecha de 1993, momento en que la libre circulación de mercancías, personas, capitales y servicios deberá ser un hecho, convirtiendo la economía de los "doce" en un sólo mercado. Y para lograrlo ya se han dado pasos parciales como la liberalización de los movimientos de capitales en los principales Estados miembros (entre ellos España). Antes de pasar a la segunda etapa, todas las monedas de los "doce" deberán haberse incorporado al Sistema Monetario Europeo, un mecanismo que regula las fluctuaciones de las monedas para evitar cambios excesivos de cotización que hagan perder o ganar bruscamente competitividad a las empresas en los otros países. Este sistema (SME) impide que una divisa cotice más allá de un 2,25% con respecto a cada una de las demás, tanto por arriba como por abajo, de acuerdo a la paridad establecida previamente.

La segunda fase, que empezará a rodar a partir de 1994, partirá de la base de que todos los estados miembros habrán asumido ya, mediante referéndum o en sus parlamentos, la reforma de los tres tratados constitutivos de las Comunidades Europeas y, por tanto, la cesión de soberanía

necesaria para acentuar los poderes de las instituciones comunitarias.

En esta etapa, el comité de gobernadores de los Bancos Centrales nacionales será sustituido por un Banco Central Europeo que se encargará de coordinar la política monetaria de los doce miembros. Además, antes de que comience el año 1997, un grupo de países comunitarios deberá haber logrado la disciplina económica que les permitirá su acceso a la fase tercera, es decir déficit del Estado no superior al 3% del PIB, deuda pública que no supere el 6% del PIB, inflación que no exceda en 1,5 puntos a la media de los países con menos subida de precios y tipos de interés también en línea con quienes los mantengan más bajos.

A partir de 1997, si todo sale como está previsto la UEM empezará a ser un hecho y el Banco Central Europeo será el único responsable de la política monetaria de todos los miembros, fijará los tipos de cambio y, como consecuencia, establecerá una moneda única.

Este plan, que a juicio de España requiere más presupuesto y más ayuda para los socios menos desarrollados (cuestión aún no establecida con garantías tras la "cumbre" de Lisboa), permitirá, según auguran los

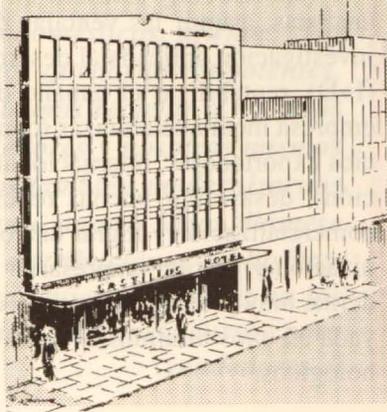
analistas de Bruselas, una mayor eficacia y crecimiento en la CE, aportará las ventajas de una estabilidad de precios y aumentará el empleo, el mejorar las expectativas de crecimiento.

Difícil convergencia

Lograr esta convergencia en déficit, deuda, inflación y tipos de interés no será nada fácil para nuestro país. Y para corroborarlo

Pierde fuerza la competencia vía precios y costes

basta decir que junto a este caminar hacia el mismo punto en macroeconomía, España deberá acercarse también a una "convergencia real", es decir, nuestra renta per cápita, que actualmente es el 79% de la media comunitaria (dieciséis puntos más que la de Castilla-La Mancha) tendrá que equipararse también a la de nuestros socios europeos, pues lo contrario sería poco aceptable para nuestro futuro desarrollo. En definitiva, nuestro país deberá crecer más que los demás, pero gastando menos y poniendo menos dinero en circulación, algo claramente contradictorio para muchos. Sin embargo, en algunos aspectos, el Gobierno asegura que "la economía española no está en estos momentos tan alejada (de estos objetivos), como para suponer que alcanzarlos tenga que ser una tarea especialmente difícil o exigente. In-



RESTAURANTE - HOTEL CASTILLOS

Dirección: AURELIO BORJA

SALONES PARA :

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

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

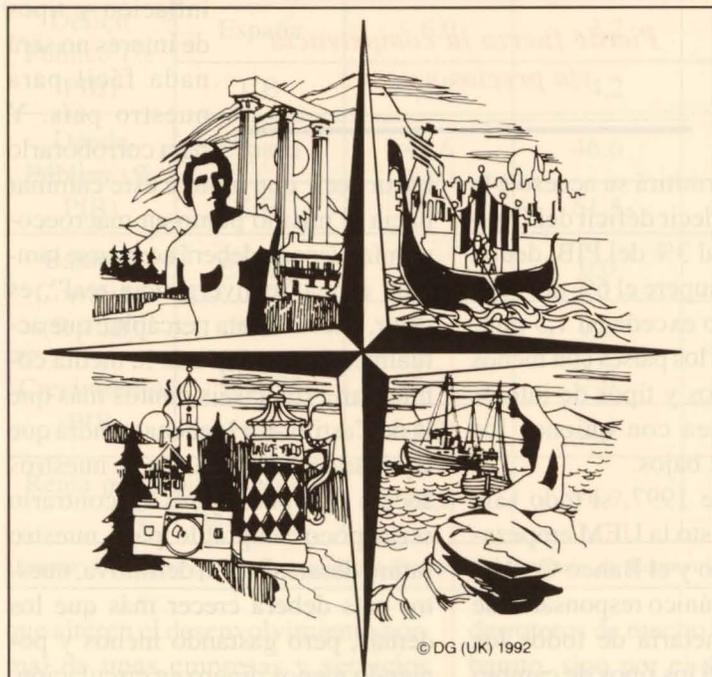
terpretar la convergencia como sacrificio -añade en otro párrafo el citado programa gubernamental- encuentra sus raíces en un claro pesimismo histórico que se deriva de nuestro pasado autárquico, proteccionista e intervencionista”.

Tan decidido está el Ejecutivo a llevar a cabo esta convergencia que

transcurre 1992, que irá fortaleciéndose con el paso del tiempo”.

Entre las medidas que se llevarán a cabo para lograr la convergencia, el Ejecutivo se propone adoptar algunas que tienen una trascendencia muy directa sobre las empresas. La primera es una acción muy intensa del Tribunal de Defensa de la

Competencia, que previamente realizará un estudio sobre precios administrativos, exclusividades, situaciones de monopolio y abuso de condición dominante en el mercado y condicionamientos



asegura que, aunque no se lo exigiera su deseo de estar en 1997 en la UEM. lo haría también, convencido de que esa es una fórmula que necesita la economía española. Para que salgan las cosas bien, nuestro crecimiento anual, fijado inicialmente en torno al 3% para este año, pero ya reducido al dos, tendrá que superar en un punto a la media comunitaria de aquí a 1997 y deberá haber una creación de empleo sostenida. “El programa -dice en otro párrafo el texto elaborado por el Gobierno- está basado en el supuesto de que en la economía internacional, y en particular en la comunitaria, se producirá una recuperación gradual del ritmo de actividad económica conforme

del ejercicio de las profesiones liberales, para evitar la resistencia a la disminución de precios que existe, sobre todo, en el sector servicios, y hacer posible que la competencia y la desregulación introduzcan más eficiencia y competitividad en este sector. El Gobierno se propone también reducir los gastos públicos disminuyendo también el tamaño de la Administración Pública, introducir una gran movilidad funcional y geográfica en el mercado de trabajo y apoyar la adquisición a menos costes a los actuales de una vivienda.

Libertad positiva

Una de las justificaciones más

significativas de las que parte el Ejecutivo para programar la convergencia es el hecho de que todos los períodos de liberalización que ha experimentado nuestro país en los últimos años han sido muy beneficiosos para nuestra economía, a pesar de los amplios augurios que se plantearon. Es el caso de la apertura de fronteras llevada a cabo durante la década de los sesenta, que coincidió con un gran crecimiento y desarrollo de nuestra economía, y el quinquenio expansivo comprendido entre 1985 y 1989, desarrollado con el ingreso de España en la CE y la liberalización progresiva que ello implicó.

Ahora, cuando todavía no se han cumplido todas las condiciones y plazos del tratado de adhesión de España a la CE, nuestro país está inmerso en una nueva liberalización, un nuevo reto en el que de poco servirá que nuestras magnitudes macroeconómicas converjan con la de los países comunitarios más avanzados, si no lo hacen también las empresas. Y, según recomiendan los estudios de la materia y las propias organizaciones empresariales, la convergencia particular de cada empresario ha de girar en torno a esa idea genérica de los intangibles, un concepto que conlleva modernidad y aumento de productividad. Para competir, para basar la estrategia empresarial en los intangibles, y no exclusivamente a través de costes y precios, es necesario, recomiendan los analistas, asumir las ventajas de la investigación aplicada al desarrollo (I+D), rentabilizar el tamaño de la empresa mediante alianzas (consorcios exportadores, internacionalización), desarrollar buenas redes de comercialización y lograr una organización y gestión empresarial moderna, muy profesionalizada, y apoyada en unos mínimos avances tecnológicos.

El comercio tradicional, ante la urgencia de adaptarse

Seis meses después de que abrieran las dos grandes superficies en Ciudad Real, los pequeños comerciantes de alimentación, electrodomésticos y metales han sufrido un impacto superior al que preveían, plasmado en una pérdida de mercado entre el 40 y el 60 por cien. La situación que se les plantea es difícil, pero muchos de ellos tienen claro que, antes de abandonar, es preciso buscar salidas, concretadas en la modernización, formación del personal o en utilizar la fuerza del asociacionismo. En última instancia, lo que reclaman todos es una ley de comercio interior que regule la convivencia entre el grande y el pequeño comercio, una aspiración que hicieron suya el pleno de la Cámara de Comercio y la Junta directiva de la Confederación Provincial de Empresarios hace varios meses. La Cámara tiene en proyecto el lanzamiento de una campaña publicitaria de apoyo al pequeño empresario. Mientras, Manuel Carmona, presidente del gremio de comercio de metales (ferreterías) y electrodomésticos, afirma: "No podemos quedarnos impotentes. Debemos reciclar a nuestros vendedores y nosotros mismos debemos también modernizarnos mediante nuevas ideas, llámese distribuciones exclusivas, franquicias, mejoras en las instalaciones, cursos para vendedores.."

● Crece la demanda de una ley de comercio interior

El comercio tradicional de los tres citados sectores, que había soportado la competencia de los pequeños y grandes supermercados, se encontró en apenas dos meses con la apertura de dos hiper, algo poco usual en otras provincias, donde la llegada progresiva de estas nuevas formas de comercio ha dado tiempo a los pequeños a adaptarse a la nueva situación. Por eso, cuando la actividad que preside Carmona hizo un sondeo entre sus asociados para conocer el impacto que habían sufrido, los resultados fueron un poco sorprendentes, a pesar de que ya se sabía que el sector iba a perder mercado. "Esta situación -añade Carmona, que es también vicepresidente primero de la asociación de siderometalúrgica, en la que se engloba su gremio- nos ha obligado a sufrir una adaptación muy rápida. Porque no es lo mismo perder un 40 o 50 por ciento de mercado en un plazo de seis u ocho años, como ha



HERRERA PIÑA

Manuel Carmona

sucedido en otras provincias, que hacerlo en menos de un año. Porque nosotros sabíamos que íbamos a perder actividad, pero nunca pensamos que fuera tanta y en tan poco tiempo".

La situación de estos comerciantes, varios centenares en la capital y comarca, ha llegado a un punto en que la modernización, la búsqueda de nuevas formas de comercio ya no es una opción, sino una necesidad. "Ojalá pudiera la Cámara verse en la necesidad de triplicar los cursos que realiza para los profesionales de este sector", añade Manuel Carmona, que ocupa una vocalía en el pleno de dicha institución, y que sigue diciendo: "Las ideas innovadoras nunca pueden faltar en un empresario".

Porque está claro que grande y pequeño comercio no compiten con las mismas armas. "El pequeño comerciante obtiene su beneficio con su trabajo, con gran dedicación dia-

ria, y sin importarle el número de horas, mientras que las grandes superficies rentabilizan la financiación de sus proveedores por su gran potencial de compra. Por eso -sigue diciendo- no nos cansamos de pedir a la Administración una ley de comercio interior que, entre otras cosas, regule los horarios, y permita el cierre los domingos y festivos, cosa

A pesar de que estos primeros meses de convivencia entre los grandes y pequeños comercios han sido negativos para los segundos, los dirigentes empresariales creen que, una vez pasada la euforia de la novedad, el comercio en la provincia podría reorientarse hacia el establecimiento tradicional, como ya ha sucedido en otros países europeos y ciudades

tituir una asociación de este gremio y elegir a la junta directiva. La escasa conciencia asociativa que existía en estos empresarios quedó superada ante la evidencia de la pérdida de mercado que trajo consigo la apertura de los dos hipermercados en Ciudad Real.

Una vez que estén asociados, estos comerciantes esperan unir sus



HERRERA PIÑA

El pequeño comercio se enfrenta a una urgente renovación

que ya existe en algunas regiones, y que da la posibilidad de descanso al comercio familiar. Esta norma debe eliminar también la competencia desleal de casos como los que la banca llama "regalos por imposición", y que luego se traduce en la venta de bicicletas, videos, cuberterras, etc. Evidentemente, al ver esto, hay veces que nos sentimos impotentes".

españoles, donde más del cincuenta por ciento de las ventas siguen realizándose en las pequeñas empresas comerciales.

Alimentación

En el sector de alimentación, por su parte, una vez dado el paso de constituir una comisión gestora y aprobados ya los estatutos, se espera que en los próximos días se convoque una asamblea general para cons-

fuerzas a los de electrodomésticos y metales para presionar a la Administración y a cuantas instancias sea necesario y conseguir que la nueva estructura comercial que se está implantando en la provincia no acabe con el sector tradicional, que da vida a muchas calles de pueblos y ciudades y que representa un tejido económico muy importantes para la provincia.

La informática en la pequeña y mediana empresa

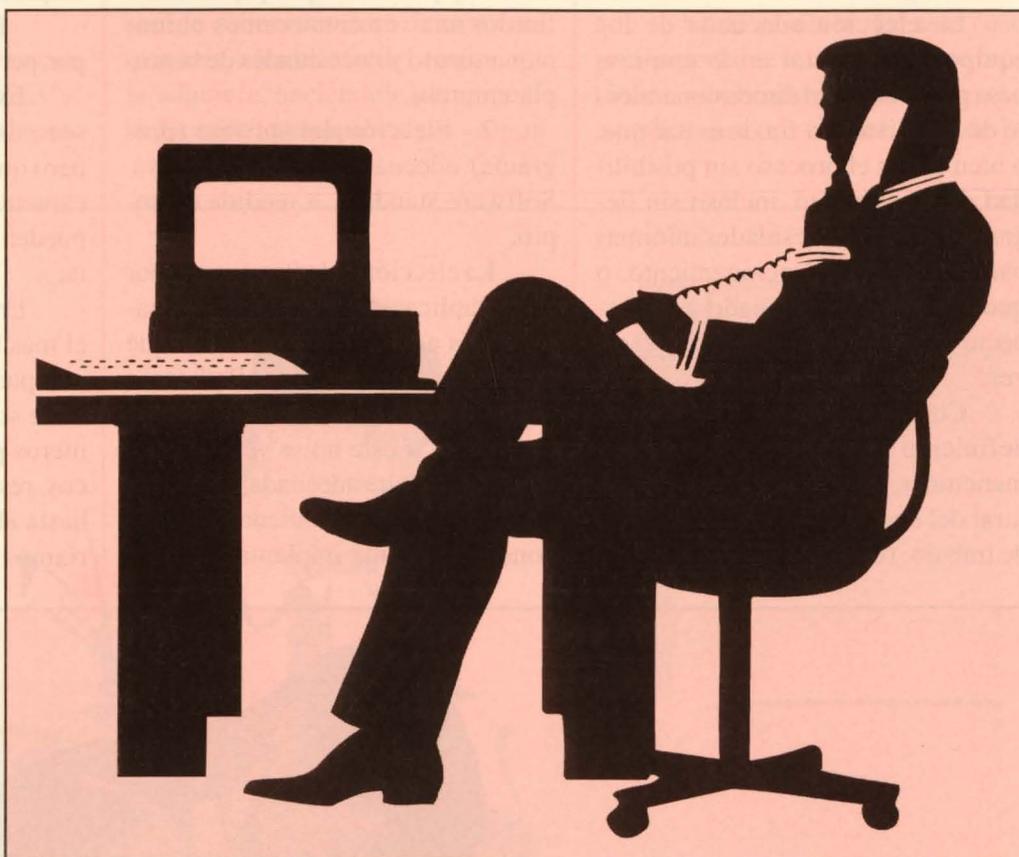
Enrique Holgado
(Ingeniero Industrial)

Tan malo puede ser tomar una mala decisión como no tomarla, y el conocimiento de más datos en ningún caso va a perjudicar esta. Hoy, con el mismo esfuerzo, existen en el mercado herramientas, que facilitan el conocimiento de la realidad de la empresa.

A principios de año pudimos leer en algún dominical, voces de alarma sobre los peligros que acechan a la pequeña y mediana empresa en el mercado único europeo. No faltos de razón pedían a gritos la necesidad de actualización de los hasta ahora cánones de actuación del pequeño y mediano empresario.

Cabrá hablar de empresas con futuro en cualquier mercado: aquellas que ofrezcan competitividad y eficiencia en su actividad, ya sea de investigación, producción, logística o comercial aportando productos diferenciados, cubriendo las necesidades del consumidor, y dando mejor servicio al cliente tanto durante como después de la venta del producto.

Uno de esos cambios, al que algunos ya se han lanzado, y al que están todos abocados si desean sobrevivir, pasa por la Informatización de los distintos procesos productivos de la empresa, consiguiendo con ello la optimización de los recursos, el incremento de la productividad y la



mayor competitividad en su ámbito de aplicación, proceso éste que, en cualquier caso deberá abarcar desde la gerencia al último eslabón de la administración.

Toda implantación informática sería, pasa por un planteamiento de las necesidades que deseamos que den cubiertas, así como de la forma de llevarla a cabo, lo cual, obviamente, entrañará riesgos y esfuerzos, pero que serán siempre recompensados.

Si tuviéramos que definir fases en el desarrollo de cualquier proceso de implantación informático, habría que mencionar :

-Definición del Plan Informático.

-Diseño de sistemas

-Instalación

-Mantenimiento

Todo plan informático pasa la selección de equipos, decisiones sobre formas de organización de la información, así como la definición de las acciones aparejadas en el calendario propuesto para la instalación.

Entre las medidas a tomar, mencionamos la selección de equipos y programas, el personal que habrá de hacer uso de ellas tanto en

la implantación como en la utilización posterior del sistema, y el mantenimiento del que se dotará a los equipos y aplicaciones instaladas.

1.-Elección de Hardware apropiado. Mínima inversión con máximo aprovechamiento.

La elección adecuada de los equipos a implantar en la empresa pasa por el correcto dimensionamiento de los mismos a fin de evitar que, o bien nazca el proceso sin posibilidad de crecimiento, incluso sin llegar a cubrir las necesidades mínimas para su correcto funcionamiento, o quede sobredimensionado con respecto a aquello que deseamos resolver.

Como parámetros generales de definición de equipos, habría que mencionar, la configuración estructural del equipo (número de puestos de trabajo, funcionamiento indepen-

diente de los diferentes puestos, sobre red o multipuesto), la velocidad de proceso, la actuación automática, la capacidad de almacenamiento, el coste del soporte, la modularidad, la compatibilidad, las características de los dispositivos de entrada y salida, etc. conceptos estos que quedarán definidos una vez conozcamos el funcionamiento y necesidades de la propia empresa.

2.- Elección del software (programa) adecuado para la empresa. Software standard, a medida o propio.

La elección del software pasa por que la aplicación resuelva de la manera más acertada, el problema que la propia empresa tiene. Podremos disponer del mejor hardware del mercado, pero si este no se ve respaldado por el software adecuada, caeremos en el desánimo, desaliento y abandono del sistema implantado.

Para la elección del software adecuado cabe:

- La búsqueda de aplicaciones existentes en el mercado que cubren nuestras propias necesidades.

- El desarrollo de aplicaciones propias por agentes externos a la empresa.

- El desarrollo de aplicaciones por personal de la propia empresa.

Es obvio que cada opción posee sus ventajas e inconvenientes pero que, dependiendo del tamaño y características de la propia empresa, pueden hacerlo más o menos atrayente.

En el primer caso, casi siempre el más barato, puede ser el paso inicial para quien, con problemas bastante standard, pretende dar sus primeros pasos en procesos informáticos, resolviendo desde dentro lo que hasta ahora le resolvían fuera. Estaríamos hablando de los ya típicos



programas de contabilidad, gestión, nóminas, etc. que, resolviendo problemas puntuales con soluciones muy estandarizadas, son capaces de dar una nueva dimensión de funcionamiento a la empresa, dotándose de medios de autosuficiencia en campos en los que hasta ahora dependía del exterior.

En el segundo, ante aplicaciones más específicas, sus tareas se desarrollan fuera del standard, pero se tiene claro que mediante desarrollos informáticos, las tareas repetitivas quedarían minimizadas y ejecutadas con una mayor eficacia, rentabilizando los procesos, y en definitiva, mejorando la calidad del producto que la empresa pone en la calle.

En el tercer caso, se requiere un mantenimiento continuo de las aplicaciones en desarrollo, una dedicación y ampliación de los procesos, un avance continuo del sistema que puede hacer indispensable la dependencia exterior, supe-
editando el buen hacer de nuestra empresa a agentes ajenos que puedan en algún momento poner en peligro nuestro propio prestigio.

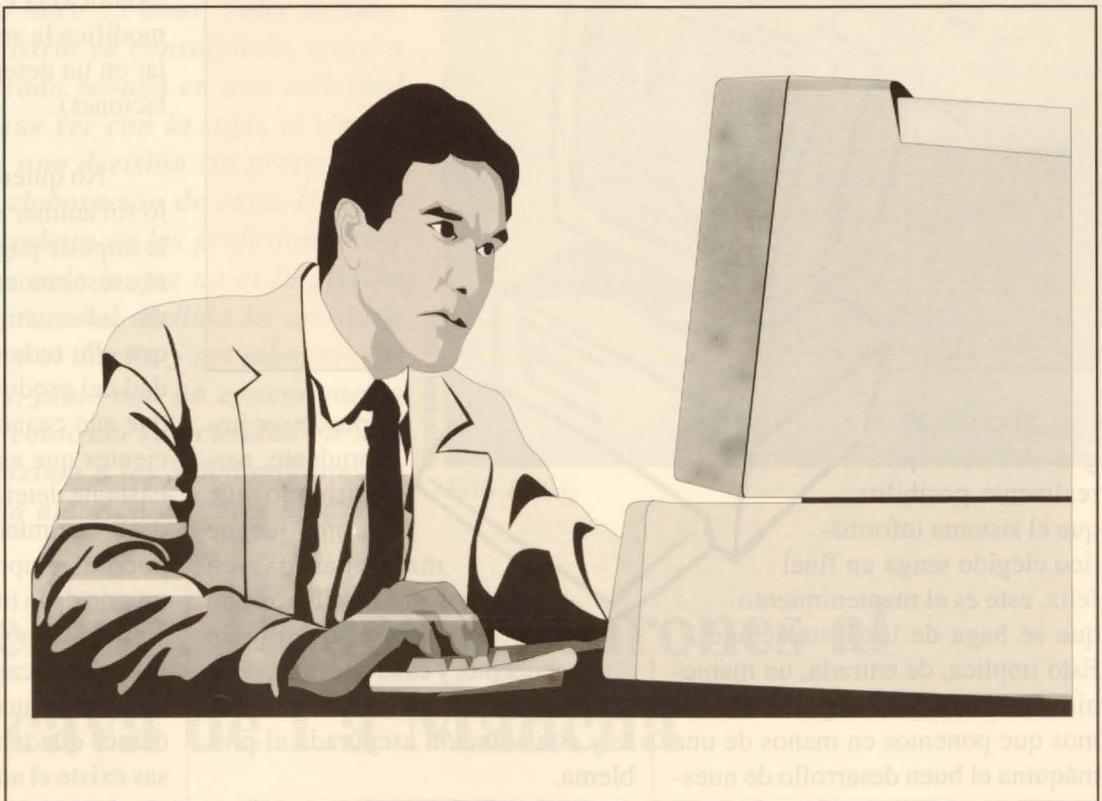
3.- La utilización del sistema. Formación y reciclaje del personal. Delegación de funciones.

Ya se han decidido el hardware y el software a instalar, es decir se ha comprado la máquina y el programa que le dará vida. Esta decisión, por importante debería estar tomada de

antemano pues implicará el reciclaje del personal que habrá de hacer uso de aplicaciones, o bien estaremos obligados a contratación de personal cualificado.

En la elección de software, caso de haber optado por la primera solución, el que decide la compra del equipo debe tener claro de antemano quien va a hacer uso del equipo que se adquiere, haciéndole partícipe de la decisión, para que esta no supon-

con quien habrá de desarrollar la aplicación, evitando que existan malentendidos y no coincidencias entre quien decide la compra, quien conoce el desarrollo porque vive el día a día, y quien desarrolle la aplicación, que casi con seguridad, desconoce absolutamente el problema que se ha de resolver. En este caso será importante la delegación de funciones, implicando en el proceso a aquellos que por conocedores de lo



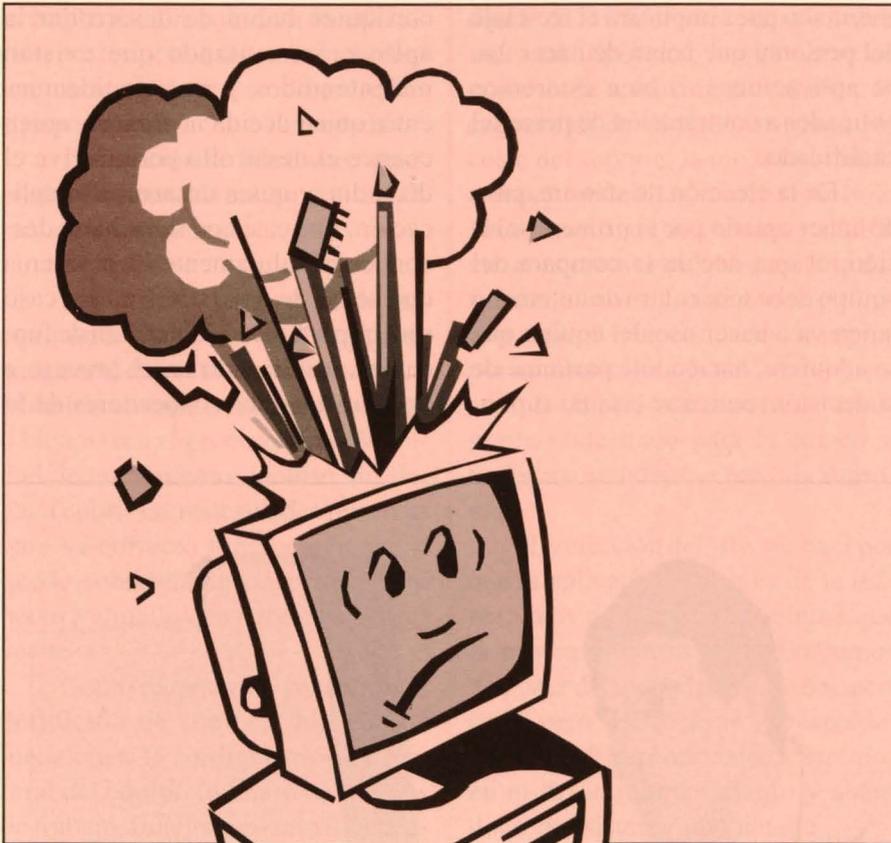
ga posteriores rechazos, posibilitando el reciclaje del personal que deberá hacer uso del sistema, caso que no deseemos ampliar el personal de la propia empresa, sino que por el contrario, se desea, una mayor productividad de los recursos humanos propios.

En el segundo caso, y ante específicos desarrollos, deberán ser los conocedores del proceso los que deberán estar en contacto continuo

que desea informatizar serán los últimos responsables de que el sistema funcione.

En el tercer caso, es obvio que el contacto a mantener nacerá de las propias necesidades de quien las vive desde dentro y que por ser de la "casa", ya se preocupará que la aplicación resuelva lo que desde dentro le solicitan.

4.- Mantenimiento de las instalaciones



Si existe algún elemento que realmente posibilite que el sistema informático elegido tenga un final feliz, este es el mantenimiento que se haga de las instalaciones. Esto implica, de entrada, un mantenimiento físico del soporte. Pensemos que ponemos en manos de una máquina el buen desarrollo de nuestra empresa, y ante el cual no se

puede ser imprudente, permitiendo que esta nos juegue malas pasadas en momentos en los que no puede fallar bajo ningún concepto, y caso que falle, debe tener a quien acudir de forma urgente y con solución asegurada al problema.

Además de este mantenimien-

to, hay que mencionar aquel que posibilita que las aplicaciones en uso estén actualizadas según la normativa vigente. Esto obliga a seleccionar con cuidado la empresa en manos de la cual nos ponemos para la selección del software a instalar o la posible parametrización de las aplicaciones que permita cierta desvinculación de las empresas que nos suministraron las distintas aplicaciones. (pensemos que en cualquier momento puede aparecer un Ministro que modifica el IVA, o un reglamento que modifica la sección mínima a instalar en un determinado tipo de instalaciones).

No quiero terminar este artículo sin animar al empresario a que no le importe pagar algo más, tanto por el asesoramiento como por el sistema informático a instalar, siempre que ello redunde en una mejor calidad del producto para la empresa, y que aún cuando todos seamos conscientes que este mercado ha estado bastante deteriorado, ayudado por el desconocimiento que hasta hace bien poco el empresario ha tenido del mundo de la informática, también es cierto, que hoy existen grandes profesionales, capaces de encontrar soluciones a sus problemas. No olvidemos que también en estas empresas existe el ánimo de la supervivencia, la competitividad y eficacia.

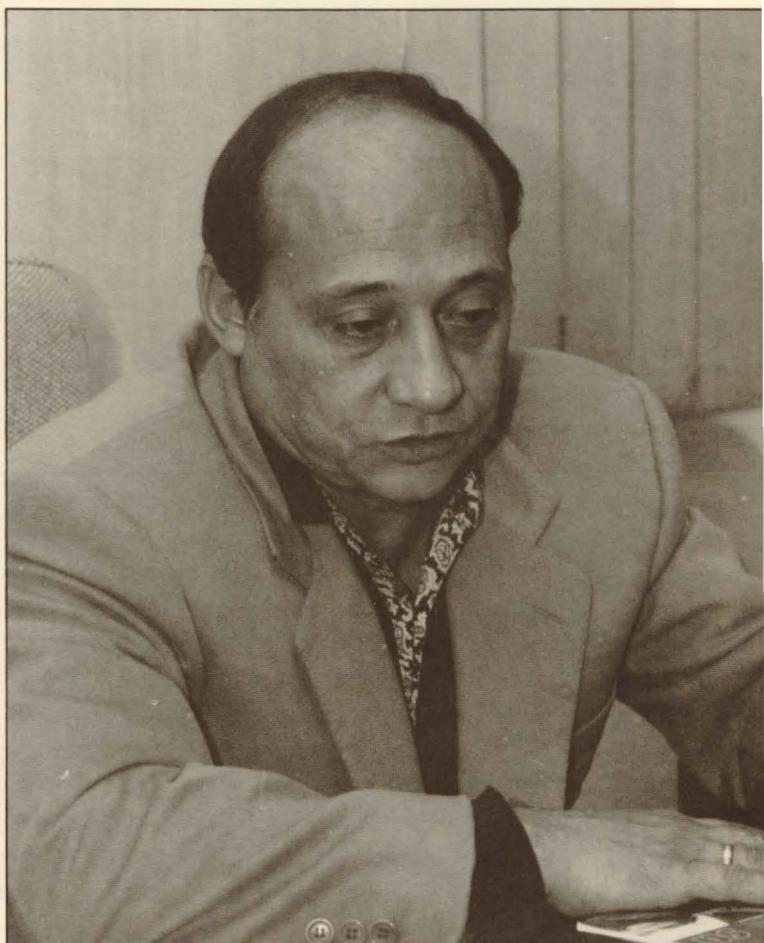
GRUAS CAMBRONERO



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

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

Hace dos décadas, Félix Bellido, un madrileño de 47 años que vive en Manzanares desde los 16, supo conectar la herencia artesana de su familia y decidió, a pesar de la oposición de su padre, pasar del pequeño taller a la sociedad anónima, de la elaboración artesana a la industrial. Hoy, con una empresa de 160 empleados y una facturación de 1.700 millones, está a punto de dar otro salto importante: La construcción de unas nuevas instalaciones para la empresa, tres veces superiores a las actuales, donde seguir fabricando los cinturones, bolsos y artículos de marroquinería que iniciara su padre hace 35 años. Félix Bellido, con una industria ya consolidada, entró a mediados de la década pasada en una actividad que no tenía nada que ver con lo suyo, el vino, y al poco tiempo tomó una decisión sin precedentes en esta tierra: La elaboración de cava. Hombre que valora mucho el trabajo de los profesionales, y que deja en sus manos todo lo que no es la gestión propiamente empresarial, Bellido ha apostado mucho por la marca y el diseño y actualmente las dos citadas empresas, junto con un concesionario de vehículos, han colocado su actividad en una facturación próxima a los 3.000 millones de pesetas y una plantilla de 250 empleados.



HERRERA PIÑA

Félix Bellido

Félix Bellido: De los cinturones al primer cava de La Mancha

● *Un madrileño que se instaló en Manzanares a los 16 años, y que en octubre invertirá 600 millones en nuevas instalaciones para su empresa*

Hijo y nieto de empresarios-artesanos, empezó a bregarse a los 12 años en el trabajo de las pieles, en el taller que tenía su padre en la madrileña calle Carlos Arniches.

Era un negocio familiar en el que su madre y él elaboraban unos artículos que su padre se encargaba después de vender en los alrededores de la capital. A principios de la década de los sesenta, su progenitor,

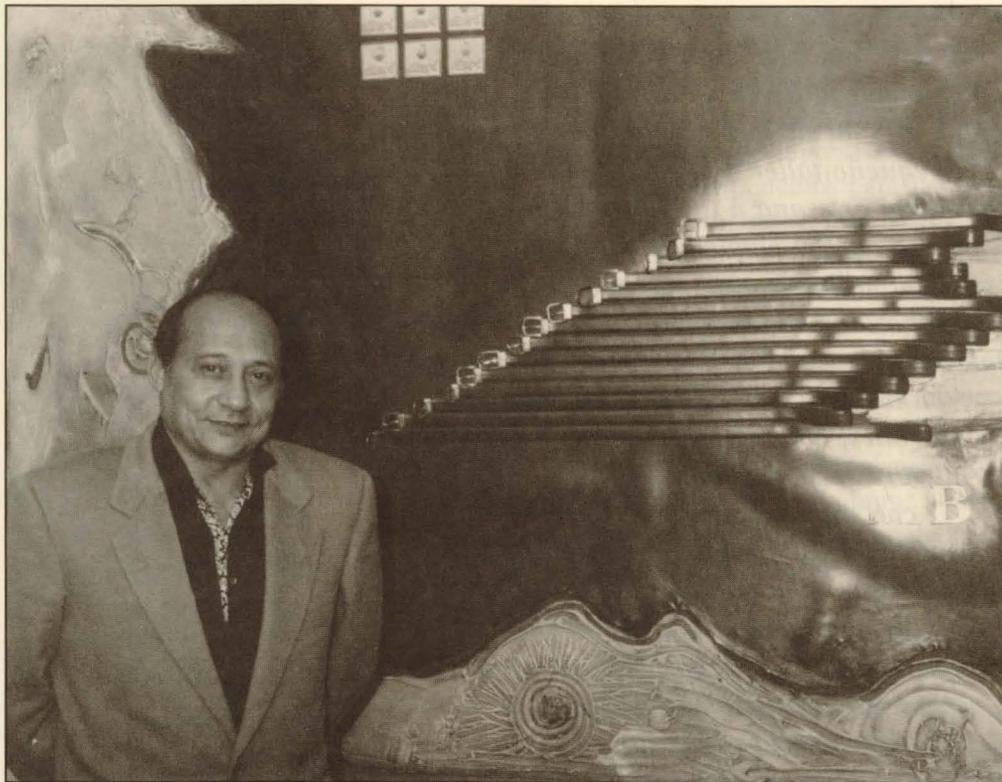
Miguel Bellido, decidió trasladarse a La Mancha en busca de mano de obra para su artesanía y se instaló en Manzanares, en el número 25 de la carretera de La Solana. Cuando el negocio familiar fue creciendo,

Félix, el mayor de cinco hermanos, apostó por construir una nave en el polígono industrial de esta localidad mientras su padre, desconfiado de la aventura que suponía este cambio, tomaba el camino

del retiro y dejaba en manos de su hijo mayor las riendas de lo que ya iba a ser una industria.

“Con el traslado al polígono ya empezó el gran desarrollo de “Miguel Bellido, S.A.”, explica este empresario autodidacta, que ha logrado salvar su falta de formación estudiando en el centro asociado de la UNED de Valdepeñas, en donde espera licenciarse en Derecho este curso. La empresa, a la que puso el nombre de su padre, exporta actualmente el 20 por ciento de lo que produce, y ha logrado introducir en el mercado una marca (Olimpo), que pone tanto en cinturones, como artículos de viajes y corbatas. Su empeño por crear unos productos con nombre propio le llevará en los próximos meses a lanzar también una colonia para hombre, a la que pondrá la misma etiqueta.

Calidad, diseño y marca son las tres claves con las que trabaja cada día este manchego de adop-



HERRERA PIÑA

Lo que marcará las diferencias en la empresa será el servicio que se preste

ción, que preside los consejos de administración de las tres empresas que forma su grupo, en las que trabajan también en puestos directivos sus otros dos hermanos, y los maridos de las dos hermanas.

El crecimiento de “Miguel Bellido, S.A.” y sus actividades en otros

sectores ha acabado por forzar a los propietarios a realizar unas nuevas instalaciones, que estarán justo al lado de las actuales, con una superficie útil de 15.000 metros cuadrados. Félix Bellido espera iniciar las obras en octubre, en las que el grupo se gastará alrededor de 600

millones de pesetas para levantar una fábrica puntera, que centralizará además la administración y gestión de las otras dos empresas.

Un cava en La Mancha

La actividad empresarial de este hombre, ya manzanareño, se extendió

ANGAMA ARTES GRAFICAS, S.A.

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

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



HERRERA PIÑA

La suerte no tiene nada que ver con el éxito o fracaso de una empresa

a mediados de los años ochenta al vino. Félix Bellido adquirió el cien por cien de las acciones de "Vinícola de Castilla", e ilusionado ante la posibilidad de trabajar con un producto tan genuino de esta tierra, Bellido no sólo hizo incapié en la calidad y la marca de los caldos que salían de la bodega, sino que se aventuró a hacer cava con el método "Champenoise", algo que no tiene precedentes en la región, y que probablemente hacen muy pocas empresas fuera de Cataluña. Bellido ha encontrado en esta bodega la oportunidad de sacarle partido a

los recursos autóctonos de la provincia. Por eso no ha dudado en hacer una nave de crianza y un lagar, convencido de que el vino no es una excepción en ese empeño de hacer productos de calidad, "porque en la calidad, asegura, está el futuro".

Para él "la suerte no tiene nada que ver con el éxito o fracaso de una empresa. Por eso, añade, en su nueva actividad de venta de vehículos parte de la idea de que "hoy día, casi todos los coches son buenos, lo que marcará las diferencias será el servicio que se preste".

Félix Bellido es el

motor principal del grupo, pero sabe también que "una empresa es un equipo de hombres. Pobre del empresarios que todo lo determine en función de su persona. Yo confío mucho en nuestros profesionales y técnicos, que son los que mejor conocen su trabajo".

Ahora que se ha integrado plenamente en Manzanares y que "no me iría a Madrid por ningún concepto", Félix muestra con orgullo la estantería en la que se encuentra el proyecto, todos los detalles de lo que será la nueva fábrica de donde seguirán saliendo cinturones y bolsos de viaje, como prueba de que en

este lugar de La Mancha no sólo se hacen vinos y quesos.

Pero este empresario, encantado de haber encontrado en Manzanares las alas a sus inquietudes y contento de poder trabajar con un producto típico de la tierra, anda ya dándole vueltas a nuevos proyectos encuadrados en el sector de la alimentación. Porque ahora, el entorno es bueno para hacer empresas. "En estos momentos -afirma- la figura del empresario está tomando relevancia. Los políticos se están dando cuenta de que somos nosotros los que creamos riqueza".

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 com-

parativas 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, 1992.

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

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

(2) 386TM SX a 20 Mhz.

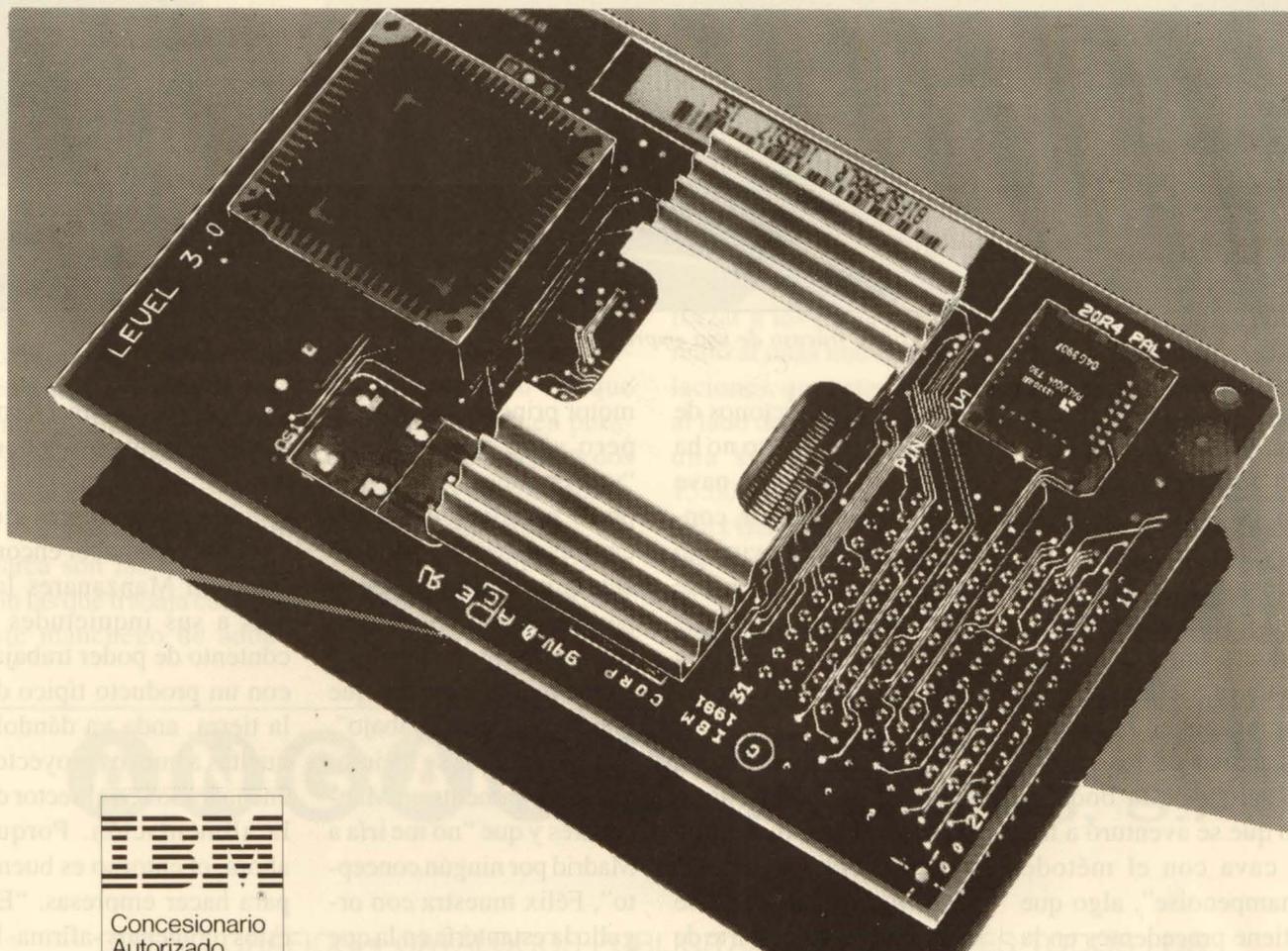
TM 386 SX es marca de Intel Corp.



IBM Socio Colaborador
en Informática.

EXP 92
SEVILLA

IBM Socio Tecnológico
en Informática.



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

**Meyca**

Mecanización y Cálculo, S.A.

Emilio Arjona

Se ha escrito mucho sobre la Pandorga, pero en realidad este acontecimiento tiene unos orígenes más que misteriosos, porque nadie sabe cómo se instauró esta fiesta aunque todos nos barruntemos por qué. Se ha divagado mucho en su entorno, sobre todo, en los últimos tiempos en que, el acontecimiento ha cobrado un vigor inusitado, merced al esfuerzo y al entusiasmo mostrado por las Corporaciones Municipales y por las gentes de Ciudad Real que se han volcado en que sea la Pandorga la fiesta ciudadana de la bulla y de la alegría.

Por las características que el pueblo ha venido dando tradicionalmente a este festejo, no podríamos encajarla en los significados que la palabra "Pandorga" o parecidas tienen, según la historia y la Real Academia. La fiesta popular en nada se parece a ese estafermo que se utilizaba en los juegos antiguos en que este artilugio se colocaba en una explanada y los jugadores le lanceaban por un lado y por otro, y la pandorga o estafermo giraba muy rápidamente sobre su eje. El mérito consistía en eludir el golpe que la pandorga o estafermo, con sus brazos de madera envuelta en trapos, podía pro-



HERRERA PINA

"Los de la Blusa", tradicionales animadores de la fiesta

Todo lo que se le eche es bueno

La Pandorga, fiesta de acción de gracias

pinar a los lanceadores. Este juego se practicaba en la carrera para evitar el golpe y se podía ejecutar a pie o a caballo.

Se utilizaba igualmente este juego en los

ensayos y entrenamiento de las justas o torneos. Los caballeros lanceaban la pandorga que giraba rápida sobre su eje. ¿Se practicaba esta justa o juego en honor de la Virgen y de

aquella celebración ha quedado sólo la pandorga tal como se hace hoy día".

Se podría suponer, echando mano de la fantasía, que en torno a este juego y por su posible sig-

nificado de loa a la Virgen, se celebraran bailes y mojigangas, se bebiera y se comiera con especial fruición, todo ello para exaltar a la Señora del Prado.

La tradición, por otra parte, ha casado la palabra pandorga o pandorgo, con las personas gordas, por aquello de que la acepción, la más oportuna, al menos

para la fiesta tal como ésta se celebra en nuestro pueblo.

Geográficamente la palabra Pandorga se otorga a otros juegos diversos, en tanto que en algunas zonas españolas se le dice pandorga a las cometas con las que los niños juegan, en otros se utiliza para denominar ciertos instrumentos

musicales improvisados y en algunos países hispanoamericanos decir pandorga equivale a decir baile cuando este se desarrolla en ambiente familiar o vecinal, igualmente en algunos países hispanoamericanos se califica de "pandorga" a diversas bromas, chistes y ocurrencias graciosas.

Como se ve, algunos

significados históricos de la palabreja se alejan demasiado al que se le da en Ciudad Real pero en otros casos, como en los supuestos americanos, sí que guarda cierta relación con el jolgorio que se celebra aquí. Aunque es improbable que ningún indiano otorgara a la fiesta que se celebra en la villa en honor a la patrona, el nombre por el que la conocemos nosotros.

Si recurrimos a palabras parecidas de las que pudiera haber derivado la nuestra nos ocurre lo mismo. Lo que se hace aquí la fecha del 31 de Julio, aparentemente no tiene ninguna relación con Pandora (fiel guardadora de la caja donde guardaba todas las desgracias), por ejemplo, que en la mitología romana figura como una mujer, la primera sobre la tierra, hermosa y malvada, que Zeus mandó hacer de tierra y a la que le otorgó el mandato de arruinar y hacer desdichados a los hombres, como venganza por el robo de Prometeo. Pandorga fue, además la figura mitológica más imprudente pues no se le ocurrió otra cosa que, por vengarse de su cuñado Prometeo, abrir la caja y los males y las desgracias que había dentro, se desparramaron por el mundo. Y así nos va.

No, la Pandorga ciudarrealeña, afortunadamente, no tiene nada que ver con aquella imbécil Pandora elaborada por



"La tradición ha casado la palabra pandorgo, con las personas gordas"

Zeus, ni con su caja de truenos y relámpagos.

Podría guardar remota relación con cierto instrumento de cuerda que ni es guitarra ni es laúd, que llamaron en la antigüedad "pandorium" que no es otra cosa que la actual bandurria.

Después de todas estas acepciones que encontramos en la búsqueda de los orígenes del nombre de nuestra fiesta más popular, por ende de ella misma, nos topamos con la variedad de noticias y dichos que, en torno a la pandorga que celebramos en la noche del 31 de este mes caluroso de Julio, con olor ya a fiestas patronales, ha elaborado a través de los tiempos, la imaginación popular y que, en definitiva, no es está más a mano.

Según algunos, la palabra pandorga no es más que un invento semántico del pueblo sabio que, partiendo de lo que se come y se bebe ese día, le da el significado de "llenar la andorga". "Para la andorga", "pa la andorga", "palandorga" "pandorga".

Este podría ser el sentido gastronómico-lúdico que se le podría dar a la palabra Pandorga, pero de lo que significa en sí este nombre nadie en Ciudad Real tiene duda. La Pandorga, no es, ni más ni menos, que la celebración al modo popular, de los honores a la Virgen, su patrona, su Madre celestial, a la que tanto le deben



HERRERA PIÑA

Ofrenda a la Virgen el día de la Pandorga

ellos.

El hecho de no esperar a la bajada de la Virgen, el día de San Lorenzo desde su camarín, ni hacer esos honores en mayo, en que se conmemora su aparición en los prados de Santa María, ni hacerle novenarios especiales, no se explica como no sea con el significado de acción de gracias. Por eso las fiestas en su honor. Por eso la Pandorga, verdadera acción de gracias por la fina-

lización feliz, aunque abnegada, de las faenas del campo. Nuestro pueblo ha sido campesino y hacia finales de julio, definitivamente, ha acabado todo, se ha rematado la tarea, se ha vendido el grano y con el fruto de esa venta se ha re- puesto, en lo posible, el hogar de aquello que se había agotado, se le ha dado una vuelta a la casa y se han comprado los trapos de los chicos. Las cosas hoy, no son del todo así.

Ya todo no es campo. Pero Julio viene a ser como el remate de las cuentas de la cosecha, buena o mala, de todo, del campo, de la industria, del comercio... Es bueno, pues, dar gracias y ¿a quién mejor que a la Señora del Prado?. Ella protege y, además, es fiel intermediaria ante el Padre de los cielos y la tierra para que el futuro sea, al menos, como ha sido el pasado hasta el presente, y así, hasta la vuelta a empezar



HERRERA PINA

La Pandorga es una fiesta popular

de septiembre. La Pandorga es pura acción de gracias del pueblo trabajador y sencillo que ofrece la sonrisa de los primeros frutos que obtiene de la tierra de sus afanes, a la que todo puede con su amor. Bonito significado de la Pandorga, aunque ignoremos realmente el origen de su nombre.

La Pandorga es acción de gracias y ofrenda y es esto el sentido primero que conserva y debe conservar para bien de todos. Y para adornarlo, bienvenidos sean los bailes, la limoná (moderadamente considerada), los torraos, el regalo y la fiesta y todo lo

que se le echa a la misma para que la fiesta sea más fiesta. Hay quien echa de menos, los mayores sobre todo, aquellos aguaduchos tan populares en otros tiempos, donde se expendía agua de cebada, refrescos y algún tintorro que otro. ¿Por qué no hacerlo ahora?.

Si en el tiempo, lo primero, según las noticias que se poseen, fue la pandorga, después vendría el pandorgo, o ¡vaya usted a saber!. Pero lo cierto es que hacía falta un casamiento y surgió el pandorgo, que con un sentido de amo, de mayoral, de fanfarrón, de pagador de la alegría, caso

con doña pandorga y el redescubrimiento de estos desposorios llenó a todos de esperanza de que la fiesta, pues no se trata de otra cosa, continuara.

Si antes surgía la figura del pandorgo de forma espontánea, ahora, por el aquel de los tiempos, se busca esta figura entre el pueblo, a través de las peñas y demás asociaciones ciudadanas, con el fin expreso de que este componente ciudadano siga siendo lo emblemático de la fiesta, que nunca debe dejar de ser popular.

Ha de ser el pandorgo, un hombre garboso y predisposto, además de

ser popular y querido entre las gentes. Son, realmente, los únicos atributos que "oficialmente" ha de tener "el amo" que no es tal.

Y así cogidos del brazo y por la calle, donde toda fiesta es franca y lozana, Pandorga y Pandorgo, harán desde la plaza a los barrios, desde la calle hasta el templo, que el color de la fiesta no palidezca y llamarán a las gentes para que, en paz saquen de sus baúles y armarios las galas de otros tiempos y de todos los tiempos y de todos los lugares y se sumen, con buenas intenciones, a "su" fiesta agradecida.

Feria de Hannover: Ofertas de negocio

Durante los pasados 1 al 8 de abril, un representante de la Cámara de Comercio asistió a la Feria Internacional de la Industria y Subcontratación de Hannover (Alemania). En ese certamen ofreció a distintas entidades y pabellones un catálogo con 80 empresas de la provincia interesadas en hacer trabajos para colegas de otros países europeos. Pero al mismo tiempo, recopiló también información de empresas europeas, o de otros países, que deseaban relacionarse para hacer trabajos o proyectos conjuntos. Lo que sigue es una parte de dichas empresas, que reproducimos por si son de interés para algún lector. Si desea ampliar o concretar esta relación puede ponerse en contacto con la Cámara.

Empresa de Ortopedia con establecimiento y taller propio se tras-pasa por jubilación de su propietario (Puertollano. telef. 43 04 13 ó 48 33 49).

H92/084

Fabricantes de maquinaria para embotellado, desean subcontratar mecanización de piezas por arranque de viruta y estampación - embutición de piezas.

Facilitan planos y cantidades. Idiomas alemán e inglés.

H92/088

El Sr. Heiko Chirstalle es un asiduo visitante de ferias de subcontratación y es portador de un folleto donde se señala la evolución de la empresa desde su fundación en

1911, la organización de su central de compras y los grupos de materiales y prestaciones de servicios que requieren. Estas dos últimas se copian a continuación.

- . Director: Heiko Christalle
- . Jefe de bienes de inversión: Guntram Hennes

. Jefe de compras del material de producción: Jürgen Lamster

. Jefe de compras del utillaje: Gerhard Merse

- . equipos para fundiciones
- . maquinaria para montaje automatizado
- . Herramientas hidráulicas o neumáticas para roscado

Materias primas

. Cátodos de cobre, cinc refinado, níquel, chatarras de cobre/latón según especificación.

H92/109

Propietario de empresa de dos trabajadores dedicada a la fabricación de rótulos de todo tipo, quiere comprar empresas españolas, vidrios espejados (con tallado/biselado de facetas) y coloreados, en los siguientes tamaños: 280x200 mm. 400x300 mm., 150x60 mm, 100x60 mm, 120x45 mm.



Grupos de materiales y prestaciones de servicios

Inversiones Grupo (puntos centrales)

- . Máquinas multihusillo
- . Tornos automáticos multihusillo para mecanizar latón
- . Rectificados y pulidoras

H92/117

Le interesaría contactar con empresas españolas que fabriquen barandillas (de balcones, de jardinería, etc.) en acero forjado.

H92/121

Interesado en intercambiar

(comprar y vender) determinados componentes para técnica de correo neumático.

H92/126

Agencia importadora francesa interesada en importar productos españoles a Francia (diversidad de empresas y productos)

H92/142

Interesado en todo tipo de repuestos para camiones y contenedores.

H92/143

Esta empresa fabrica maquinaria de montaje, equipos para el medio ambiente, filtros, etc. Busca cooperación (Joint-venture) con empresa españolas quien estén interesadas en su producción. cooperan con la empresa alemana JRU-PPKE.

92/149

Empresa de 180 trabajadores y 30 millones de DM de cifra de ventas fabricante de electroimanes, válvulas y sistemas magnéticos, busca fabricantes de: piezas inyectadas de plástico; bobinas electroimanes; piezas decoletadas, piezas troqueladas y moldeadas de caucho; piezas de chapa estampada (tamaño hasta 100x100 mm).

H92/158

Fabricante de hornos industriales para siderurgia, desea subcontratar una serie de piezas mecanizadas de tamaño medio y pequeño preferentemente CNC. Se le dice que envíe planos. Las piezas pueden ser de latón, bronce, acero, aluminio.

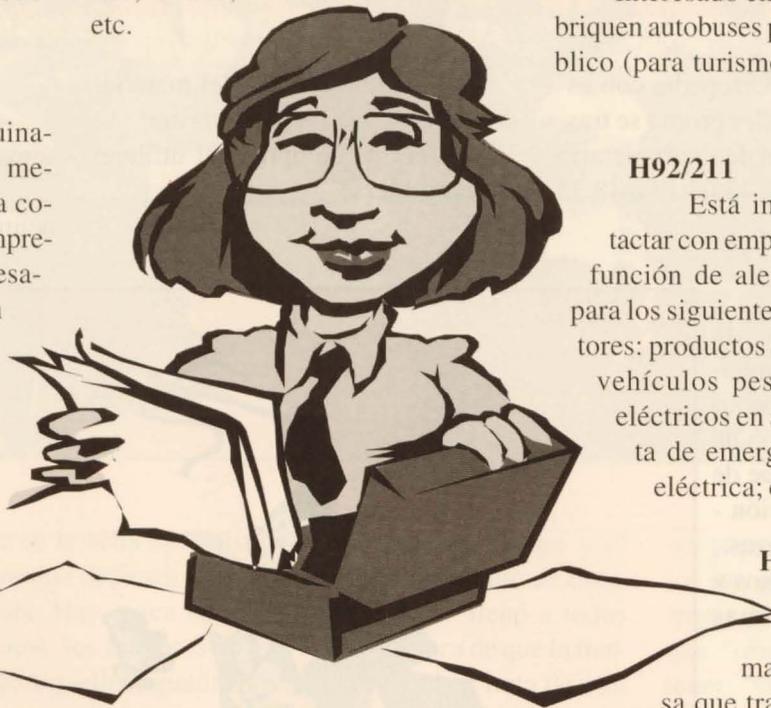
H92/159

Desea subcontratar en España

la mecanización de piezas de tamaño medio, no especifica más por lo que hay que dirigirse por escrito. Al parecer, también se interesa por herramientas de corte y herramientas manuales. Solicita catálogo de HERRAMEX.

H92/160

Empresa comercializadora de bridas y todo tipo de accesorios de tubería (fittings), se interesa por bridas, codos, etc.

**H92/177**

Ingeniería alemana, estaría interesada en recibir información sobre empresas subcontratistas españolas (automoción, técnica térmica, sector del medio ambiente, rodamientos,...).

H92/201

Empresa de representaciones de empresas pequeñas se interesan en fabricantes de armarios con cajones de plástico y armazón de metal para almacenar piezas pequeñas.

H92/203

Interesado en contactar con empresas españolas que deseen vender sus productos en Puerto Rico.

H92/204

Desea recibir información de empresas españolas de electricidad y electrónica.

H92/205

Interesado en empresas que fabriquen autobuses para transporte público (para turismo, etc.).

H92/211

Está interesado en contactar con empresas españolas de función de aleaciones de cobre para los siguientes productos y sectores: productos automotrices para vehículos pesados; productos eléctricos en alta tensión; planta de emergencia de energía eléctrica; calderas de vapor.

H92/213

Se interesa por información sobre empresa que trabajen en la pieza grande metálica para maquinaria con el fin de llegar a acuerdos de colaboración.

H92/208

Se interesa por entrar en contacto con empresas de fundición férrea (hierro y acero) y superaleaciones.

H92/225

Desea representar alguna fundición española en Alemania. Ha contactado ya algunas empresas en la feria.

Bolsa de subcontratación industrial: Ofertas

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

EMPRESA	Dirección	Población	Teléfono	Persona Contacto
RIEGOS AZUER, S.A.L. Actividad de subcontratación	Pol. Ind. Vía Principal, 52 Instalaciones y obras en agricultura.	13200 MANZANARES	61 48 90	DIEGO RUIZ-PEINADO MAESO
TENIALCO, S.A.L. Actividad de Subcontratación	Manterola, 101 Calderería en acero inoxidable, intercambiadores calor, montajes y mantenimiento industrial en alcoholeras.	13700 TOMELLOSO	51 27 33	BENITO PRADILLO MARTINES
MICSA Actividad de subcontratación	Políg. El Cabezuelo, s/n. Construcciones metálicas, calderería, cerrajería, tubería, obra civil. Instalaciones de gas, frío-calor, fontanería, calefacción, electricidad en alta y baja tensión. Proyectos industriales	13440 ARGAMASILLA CVA.	47 82 45	ANGEL UBEDA CAMACHO
CONST. Y REP. DE MAQUIN. Actividad de subcontratación	Ctra. Argamasilla, km. 0'8 Trabajos de guillotina, plegadora, torno, fresa y oxicorte. Construcción y reparación de maquinaria para la fabricación de terrazo.	13700 TOMELLOSO	51 46 26	
ALDISA Actividad de subcontratación	Avda. España, 6 Fabricación e instalación de ventanas y puertas de pvc, cerramientos acristalados con perfilera en pvc, en blanco, imitación de madera o colores, carpintería de pvc en general.	13400 ALMADEN	71 29 56	
ELECTROZEMPER, S.A. Actividad de Subcontratación	Ctra. Bolaños, 49 Fabricación de transformadores, estabilizadores, sistemas de alimentación ininterrumpida y sistemas de iluminación de emergencia.	13270 ALMAGRO	86 03 47	AURELIO ESPINOSA
REVISE, S.A. Actividad de Subcontratación	Apdo. Correos, 122 Construcciones metálicas.	13500 PUERTOLLANO	43 06 50	ADRIAN MUÑOZ
C.M.G. IBERICA, S.A. Actividad de Subcontratación	León, 10 Fabricación de núcleos magnéticos bobinados y troquelados, accesorios de montaje.	13270 ALMAGRO	86 12 36	AURELIO ESPINOSA
IBERICA DE TECNICAS Y SER Actividad de subcontratación	Paseo San Gregorio, 7 Ent. Montajes metálicos, instalaciones industriales y mantenimiento.	13500 PUERTOLLANO	43 18 91	JOAQUIN ROJAS AGUILAR
CUFRACA, S.L. Actividad de Subcontratación	Ctra. Valdepeñas, km. 12 Fundición de hierro gris y modular, tapas y rejillas para saneamiento contrapesos de tractores, farolas, rodetes, turbinas.	13179 POZUELO CTVA.	84 00 70	FRANCISCO RAMOS TEJADA
M.M. PUERTOLLANENSE, S.L. Actividad de subcontratación	Avda. 1º Mayo, 50 Construcciones metálicas: Proyecto y ejecución de estructuras e instalaciones en industrias química y refino de petróleo. Obras de reparación y mantenimiento.	13500 PUERTOLLANO	42 83 00	JOSE MUÑOZ RUIZ
ELECTRICIDAD JESUS BARCENAS Actividad de Subcontratación	Avda. del Vino, 54 (Pol. I) Instalaciones y proyectos de electrificación pública, industrial, agraria, alta y baja tensión. Automatismos y telecomunicaciones.	13300 VALDEPEÑAS	32 26 90	JESUS BARCENAS LOPEZ
MONTAGA, S.L. Actividad de Subcontratación	Avda. 1º de Mayo, Edificio Tau Estructuras metálicas y montaje de tubería de acero. Servicios de mantenimiento en industria química: extracción y limpieza interior y exterior de haces tabulares.	13500 PUERTOLLANO	43 21 50	AGAPITO BASTANTE
TECNOVE, S.L. Actividad de Subcontratación	Avda. Alcázar, 8 Fabricación furgones frigoríficos, carrocerías, vehículos especiales (unidades móviles de televisión, blindados, atracciones de feria, instalación de equipos de frío y de trampillas elevadoras).	13640 HERENCIA	87 10 32	EUSEBIO RAMIREZ GLEZ.-ORTEGA
MONTAJES INDUSTRIALES PRA Actividad de Subcontratación	Aparicio Quiralte, 9 Maquinaria para tratamiento de aguas residuales, calderería en general, aparatos de presión y montajes industriales.	13700 TOMELLOSO	51 53 62	EUSEBIO GIMENEZ/GIORDANO FDE



Calendario de ferias Agosto/Septiembre 1992

XXXVI FERIA INTERNACIONAL DE MUESTRAS
1-17- AGOSTO
GIJON

GAUDI HOMBRE
SALON PRET-A-PORTER MASCULINO-FEMENINO
AGOSTO-SEPTIEMBRE - BARCELONA

FIDEC
FERIA INTERNACIONAL MATERIAL DEPORTIVO
4-6 SEPT. - MADRID

SEHM
MODA MASCULINA
5-8 SEPT. - PARIS (FRANCIA)

AUTOMECHANIKA
INDUSTRIAL-AUXILIAR DEL AUTOMOVIL
8-13 SEPT. - FRANKFURT (ALEMANIA)

HABITAT
SALON MONOGRAFICO DE LA CONSTRUCCION Y DE-
CORACION
9-134 SEPT. - TORREAVEGA (SANTANDER)

SONIMAG
SALON INTERNACIONAL DE LA ELECTRONICA DE CON-
SUMO.
14-20 SEPT. - BARCELONA

TRANSPORTE'92
17-20 SEPT. - SEVILLA

IMAGENMODA/INTERMODA
SALON INTERNACIONAL MODA FEMENINA
17-20 SEPT.

INTERGIFT
SALON INTERNACIONAL DEL REGALO
17-22 SEPT.

BELMODA
OTOÑO
18-20 SEPT. - GRANADA

BISUTEX
SALON INTERNACIONAL BISUTERIA-COMPLEMENTOS
18-22 SEPT. - MADRID

FERIA DE MUESTRAS DE VALLADOLID
18-27 SEPT. - VALLADOLID

IMEGA'92
ALIMENTACION
19-23 SEPT. - MUNICH (ALEMANIA)

FERROFORMA
FERIA INTERNACIONAL FERRETERIA-CERRAJERIA-ME-
NAJE.
23-26 SEPT. - BILBAO

EUROFRUIT
SALON INTERNACIONAL DE LA FRUTA DULCE
14-27 SEPT. - LERIDA

FIM
FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE
28 SEPT.- 3 OCT. - VALENCIA

NOVIA-ESPAÑA
SALON DE LA MODA - TRAJES NOVIA-COMUNIONES
SEPT.
BARCELONA

FICC
FERIA INTERNACIONAL DEL CALZADO CONEXAS
SEPT.ELDA

Novedades Legales

AYUDAS PARA PROYECTOS AVANZADOS DE TELECO- MUNICACION EN REGIONES POCO DESARROLLADAS

El Boletín Oficial del Estado del pasado 26 de mayo publicó una orden, fechada ocho días antes, del Ministerio de Transportes, en la que se establecen ayudas de entre el 50 y el 75 por ciento del proyecto, para las empresas que decidan incorporar servicios avanzados de telecomunicaciones. Las subvenciones, cuyo plazo para solicitarlas terminará el 30 de septiembre de 1993, están englobadas dentro del programa "Telemática" de la Comunidad Europea (denominado en nuestro país programa "arco"), una acción dirigida específicamente a las regiones incluidas en el objetivo I del Fondo de Desarrollo Regional, entre las que se encuentra Castilla-La Mancha.

Las subvenciones se refieren a los proyectos, realizados por entidades públicas o privadas sin ánimo de lucro o empresas y entidades prestadoras de servicios finales y portadores de telecomunicación, que fomenten el uso de estos servicios avanzados por las pequeñas y medianas empresas, que lleven a cabo seminarios y otras acciones divulgativas con el mismo fin, o incluso para los casos en que las propias pymes deciden adquirir el equipamiento necesario para incorporar a su actividad dichos servicios.

Las solicitudes de subvención hay que presentarlas ante el Ministerio de Transportes, y las ayudas establecidas en la citada orden no podrán ser acumuladas a otras de otro tipo, de modo que, en ningún caso, la subvención al proyecto supere el 75 por ciento de desembolso por parte de dicho ministerio.

Calendario fiscal agosto

HASTA EL 20.

IMPUESTOS ESPECIALES

- Mes de Julio, grandes Empresas: Modelos 554, 555, 560, 575

HASTA EL 21

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

- Meses de Julio y Agosto 1992,
Grandes Empresas: Modelos 111, 123, 124, 126 y 127

I.V.A.

- Meses de Julio y Agosto, Grandes Empresas: Modelo 320
- Meses de Julio y Agosto, Exportadores: Modelo 330
- Meses de Julio y Agosto, Exportadores-devolución: Modelo 331

IMPUESTOS ESPECIALES

- Mes de agosto, Grandes Empresas: Modelo 554, 555, 560 y 575.

NUESTROS CLIENTES
NO TIENEN
FRONTERAS
NOSOTROS TAMPOCO
HACE YA 20 AÑOS
TRABAJAMOS CODO A CODO
y tan comprometidos como el primer día

Hormigón
20 Años
a su servicio

1.972

1.992

El vehículo comercial del año.



El pequeño gigante

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

Y un excelente equipamiento de serie:

Nuevo Courier Kombi

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

CIUDAD REAL
HIJOS DE DIONISIO
GRANDE, S.C.

* PUERTOLLANO
ELIAS SANTOS
E HIJOS, S.L.

MANZANARES
SERRAMOTOR
S.A.

