

El 40% del volumen de la empresa proviene de negocios participados en Guadalajara

Gestesa facturará 500 millones más al término del año 2000

ALICIA SÁNCHEZ
C-LM

La promotora inmobiliaria obtuvo en el 99 un volumen de negocio superior a los 1.000 millones de pesetas

Gestesa Construcciones Inmobiliarias S.A. de Guadalajara prevé incrementar su volumen de negocio un 50% al término del presente ejercicio alcanzando los 1.500 millones de facturación, 500 más que el pasado año.

El crecimiento experimentado se debe a la ejecución de dos obras, que comenzaron el pasado año, en Loeche (Guadalajara) y Guadalajara capital.

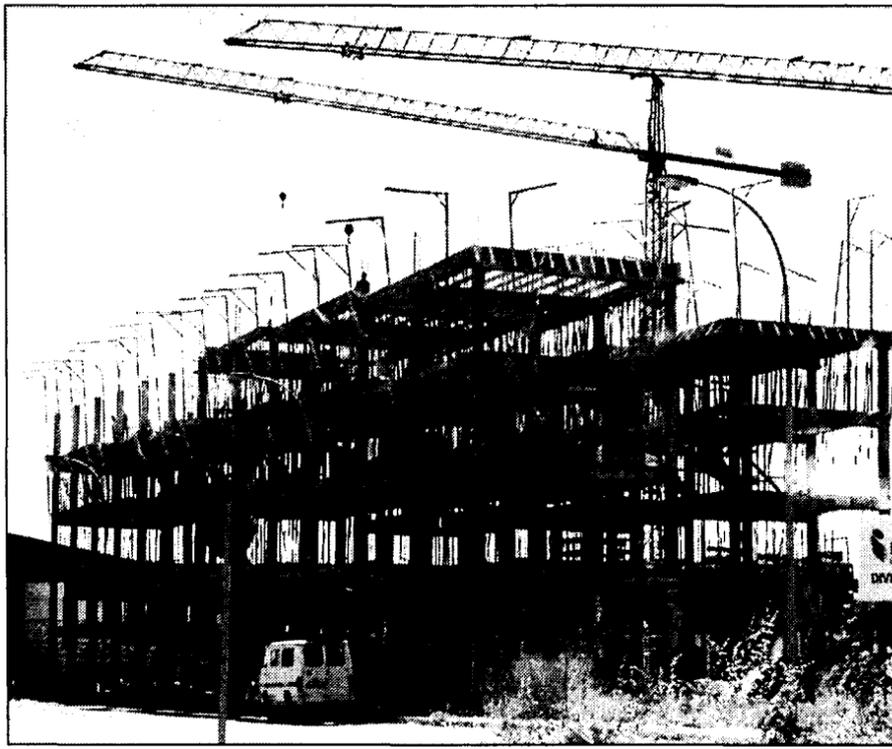
En el primer municipio que se menciona la promotora está construyendo 49 chalets de unos 140 metros cuadrados de área cada uno. Esta promoción prevé finalizarla antes del mes de diciembre de 2000. En Guadalajara las obras se centraron en la consecución de la adjudicación y construcción de 60 viviendas unifamiliares de unos 80 metros cuadrados de media. Estas unidades se finalizarán en el mes de marzo de

2001. Como proyectos de futuro la empresa, que regentan Javier Heredia, Juan Sánchez y Juan

López, se baraja presentarse casi con toda probabilidad al concurso de viviendas que el Sepes sacará próximamente en Guadalajara. En breve saldrá a concurso la construcción de cuatro parcelas de unas 60 ó 70 unidades cada una de ellas, de las cuales Gestesa tiene intención de hacerse con al menos una de ellas.

Estos proyectos serán los ramales para continuar su ciclo expansivo, que también se reflejará en el aumento del número de empleados, fijado en la actualidad en 15 y que se prevé aumentar en al menos cinco más.

La actividad de Gestesa como promotora y constructora obtiene anualmente el 60% del volumen de facturación de la empresa. El resto proviene de participacio-



La constructora centra su negocio en dos promociones, una en Guadalajara y otra en Loeche.

nes en otras empresas. En esta línea, es concretamente en JC5, empresa dedicada a la promoción de viviendas, donde Gestesa registra una participación del 50% de sus acciones. Del mismo modo está presente en Obrascoma (cuyo objeto social es la construcción), también con el mismo tanto por ciento en sus acciones.

La diversificación de la empresa viene de manos de la participación que desde 1997 Gestesa tiene en Altasun, dedicada a la

ferretería industrial, participándola en un 30%. En Horges Consulting, destinada a servicios informáticos está presente con un 40% de las acciones y en Galvivan S.L. Gestesa tiene el 45% de esta firma dedicada a la deshidratación de forrajes.

La dirección de la empresa no ha estudiado por el momento continuar diversificando "ya es suficiente", señalaba uno de los responsables de Gestesa, Juan Sánchez, "aunque la única diversificación que se contempla

-continuaba Juan Sánchez- es la que puedan realizar nuestras sociedades participadas, dirigidas por otros empresarios. Gestesa matriz como tal no ampliará mercados que no sean en el de la promoción o construcción".

Gestesa fue constituida en 1993 y entre todas las empresas que participa ha llegado a registrar un volumen de negocio de 3.000 millones de pesetas, dando el grupo empleo a setenta personas.

La Cámara de Ciudad Real organiza un curso para exportadores

REDACCIÓN
Ciudad Real

La Cámara de Comercio de Ciudad Real, en colaboración con el Instituto Español de Comercio Exterior, el Consejo Superior de Cámaras y el Fondo Social Europeo, ha organizado un curso superior sobre "Estrategia y Gestión del Comercio Internacional" que está dirigido tanto a empresas de nuestra provincia como a particulares interesados en el comercio exterior.

Este curso, que dará comienzo a finales de septiembre, será impartido en horario de tarde durante 35 días lectivos que finalizarán el 23 de noviembre. Por lo que respecta al temario, especialmente adaptado a las nuevas exigencias del comercio global, abordará desde diversas características del entorno internacional, el marketing-mix, calidad, financiación y medios de pago, logística, negociación y contratación, así como las diversas aplicaciones de Internet a la actividad exterior.

Este curso se enmarca dentro del Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones del año 2000 y recoge las diferentes fases de la comercialización internacional, desde la mera toma de contacto hasta la consolidación de la operación tras diversos procesos y análisis.

A.S.
Cuenca

Tableros F. Montero de Cuenca, dedicada desde hace más de 35 años al sector de la venta de tableros, electrodomésticos, ferretería y todo el entorno en general del sector del bricolaje, ha denunciado ante las administraciones competentes (Inspección de Trabajo) la existencia de "venta ilegal de productos de este sector por parte de empresas, principalmente albaceteñas, en

Tableros F. Montero denuncia ilegalidades ante la pasividad de la Administración

Federico Montero: "La venta fraudulenta es una práctica habitual en Cuenca y se realiza incluso a instituciones públicas"

Cuenca capital", señalaba el gerente de Tableros F. Montero, Federico Montero.

La venta de tableros por parte de transportistas sin licencia para tal actividad o incluso de carpinteros, en este caso con-

quenses, "es una práctica habitual, que merma la capacidad competitiva de empresas como la nuestras y hace imposible en muchas ocasiones poder realizar ciertos trabajos ya que las piezas que compiten con nosotros se ven-

den incluso por debajo de costes", explicaba el gerente de Tableros F. Montero.

Es el caso de los ocurrido recientemente en un concurso adjudicado por la Diputación Provincial de Cuenca, donde el

"adjudicatario de los trabajos no tiene las licencias y permisos necesarios para llevarlos a cabo y ha sido sin embargo el ganador del mismo con el consentimiento de la Diputación".

Tableros F. Montero

cuenta con unas instalaciones cubiertas de 3.200 metros cuadrados en una superficie total de 2 hectáreas.

La empresa ha experimentado, a pesar de los problemas que se detectan en este ramo, un incremento del 10%.

Su mercado natural lo representan clientes al por mayor y menor de Cuenca principalmente, "aunque estudiaremos ampliarlos según nos lo pida el propio mercado", afirmaba Montero.