

CARTA DEL EDITOR

## CARTA EDITORIAL

**Más allá de nuestras obligaciones**

Santiago MATEO SAHUQUILLO (\*)

Si el mundo económico y empresarial estuviera despegado de otras áreas del conocimiento humano, los empresarios nos dedicaríamos única y exclusivamente a producir y rentabilizar al máximo nuestras inversiones. Pero no es así. La actividad empresarial lleva consigo unas responsabilidades sociales de altura, que dependen única y exclusivamente de nosotros. Por todo ello, nuestra ambición no puede quedarse en un buen balance anual de las empresas que gestionamos, ni en unos resultados loables en la contabilidad nacional o en las cifras del paro. Detrás de todo esto están las personas, y en la diversidad está la riqueza y nosotros lo sabemos. En este número abordamos la función de los Centros Especiales de Empleo. Estos organismos -más de 60 ya en toda nuestra Comunidad- se encargan de formar a discapacitados para su posterior inserción en el mercado laboral. Como empresario, me debo a las cifras, y en estas lides podría hacer hincapié en las interesantes subvenciones que la Administración regional concede por la contratación indefinida de estas personas con algún tipo de discapacidad (ayuda de 650.000 pesetas a fondo perdido o deducción automática de 800.000 pesetas en el Impuesto de Sociedades). Pero como persona, también me hago esta pregunta ¿Qué hago por los demás?, ¿Se la han hecho ustedes en algún momento de sus vidas? Hágansela y respondan. He de decirles, como ya sabrán, que las grandes empresas están obligadas a emplear un determinado tanto por ciento de personas con minusvalía en su plantilla, normativa que algunas compañías y la propia Administración está incumpliendo. Ante esta cruda realidad, el Gobierno regional parece haber despertado y advierte que en septiembre comenzará a hacer inspecciones y controles para ver el cumplimiento de dicha normativa en Castilla-La Mancha. De nuevo los empresarios tenemos un gran reto, que deberíamos asumir con responsabilidad y honestidad. La contratación de personas con algún tipo de minusvalía, además de una obligación moral, es una herramienta más para el progreso de nuestras empresas, empresarial y humanamente hablando. La inteligencia emocional, se impone.

(\*) Santiago Mateo Sahuquillo, editor de ECONOMÍA Y EMPRESAS DE CASTILLA-LA MANCHA

**La recta final del euro**

FÉLIX PEINADO

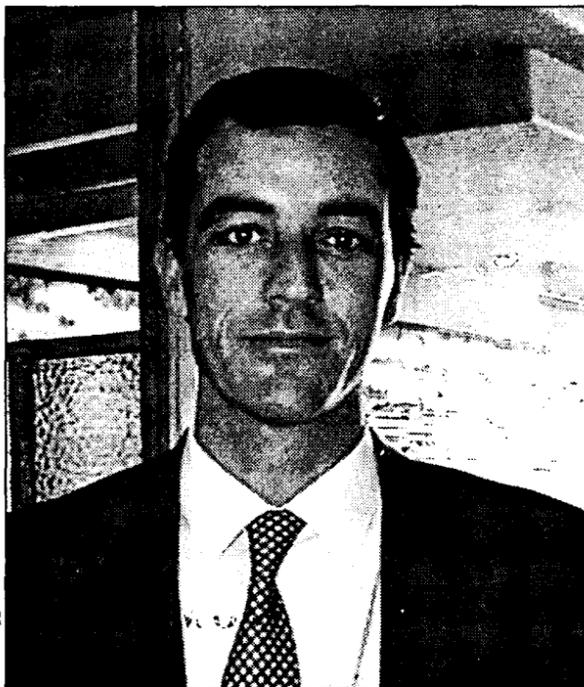
SECRETARIO GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE CASTILLA-LA MANCHA

A menos de cinco meses del cambio legal de pesetas a euros y del período de convivencia física de ambas monedas, es preciso que las pequeñas empresas que aún no hayan tomado conciencia de los cambios que esta cuestión les va a plantear se informen convenientemente y adopten las medidas necesarias para hacer la transición de forma no traumática. Aún a tan corto plazo existe un número de pequeñas empresas que no han adoptado todavía este tipo de medidas, y que carecen de la información necesaria para hacer convenientemente este tránsito. Esto es especialmente importante dado que serán los establecimientos de tipo comercial (en la mayoría de las ocasiones constituidos por empresas de pequeño tamaño) quienes van a tener la doble labor de realizar la transición correctamente desde un punto de vista de gestión, y asimismo contribuir a formar al consumidor en la forma de proceder durante el período de convivencia y respecto al uso de la nueva moneda.

En general, las empresas de cierto volumen y muchas de pequeño tamaño, han tomado conciencia de esta necesidad y han adoptado las oportunas acciones de transición. Algunas de hecho, generalmente las que tienen un componente mayor de internacionalización, trabajan desde hace tiempo exclusivamente en la nueva moneda.

No obstante, y a pesar del gran esfuerzo informativo realizado desde todas las esferas, y singularmente desde las organizaciones empresariales de Castilla-La Mancha, somos especialmente conscientes de que hay que llevar a cabo un esfuerzo final que acoja y dé soluciones a todo tipo de dudas y cuestiones que pueden plantearse en el último momento.

Desde que a mediados de 1997, la Confederación Regional de Em-



Félix Peinado, secretario general de CECAM.

presarios celebró unas jornadas regionales que dieron inicio a la campaña de información sobre el euro que actualmente se sigue desarrollando, han sido innumerables las jornadas técnicas de carácter general, los seminarios específicos sobre aspectos concretos de la empresa y el euro, los cursos de mayor duración, el material di-

**“ ”**  
**Es necesario hacer un último esfuerzo para que las empresas afronten la llegada del euro con garantías**

vulgativo realizado, etc. Podríamos decir que todas las localidades de cierto tamaño de la región han acogido actividades de este tipo dirigidas a informar singularmente al pequeño empresario.

Como acciones para los próximos meses (incluyendo los primeros meses de 2002) está previsto coordinar una serie de actuaciones que tienen unas finalidades muy concretas, sobre todo dirigidas a la información, promoción del compromiso de buenas prácti-

cas sobre el euro y el eurologo, así como atención de consultas especializadas de cada empresario. Así, se tiene previsto promover la realización de jornadas técnicas sobre aspectos concretos del funcionamiento empresarial, elaborar nuevos materiales y realizar visitas a empresas en su establecimiento donde se les brinde información general sobre el euro y se dé solución a sus dudas y cuestiones planteadas. Las Confederaciones y Federaciones empresariales de Castilla-La Mancha, que cuentan con personal formado para esta materia, apuestan así por un servicio de apoyo a las empresas que se complementa con acciones di-

rigidas a facilitar financieramente el cambio de equipamientos comerciales así como servicios de información telefónicos y presenciales sobre aspectos concretos de cada empresa relacionados con el euro.

Así pues, los recursos a disposición de las empresas son y serán importantes. Junto a los argumentos de mejora competitiva, de buena imagen comercial, de mejora de la gestión, etc., que se argüían hasta ahora para hacer ver la conveniencia de realizar o programar la transición, se une ahora un argumento mucho más decisivo y perentorio, cual es la necesidad material e irrenunciable de realizar este cambio. En todas las ocasiones, la multitud de variables que abarca este asunto (formación del personal, fiscalidad, contabilidad, software y equipamiento de la empresa, información al cliente...) aconsejan que no se debe esperar a finales de diciembre para abordarlo. Es por ello que las empresas que aún no se hayan planteado este asunto, deben tomar hoy mismo la iniciativa. Cuentan para ello con importantes apoyos, pero es una labor que sólo en el seno de cada empresa se puede realizar.