

tación en Toledo es el *leasing*, un sistema por el cual el empresario o profesional adquiere el material que va pagando puntualmente al banco hasta agotar los plazos, momento en que dicho material pasa a ser del inversor.

Los convenios financieros firmados entre las entidades crediticias y la Federación Empresarial Toledana permite a los empresarios acceder a créditos de entorno al 11,50 por ciento a pagar en once años.

También desde la Consejería de Economía se subvencionan cinco o seis puntos de los intereses. Este convenio se encuadra dentro del Pacto Industrial, que en noviembre cumplió su primer año.

●●● RESISTENCIA

A pesar de que el precio del dinero está a la baja y desde la administración se intenta impulsar los proyectos de jóvenes empresarios, lo cierto es no todo el mundo está dispuesto a

montarse su negocio.

La mejor prueba de ello la han aportado los más de doscientos trabajadores de Siemens que se acogieron a bajas incentivadas, recibieron importantes cantidades de dinero -como término medio, seis millones de pesetas- y sin embargo, ninguno de ellos, por el momento, se ha decidido a poner en marcha un negocio.

Sí lo ha hecho, sin embargo, el ex director de la factoría, Antonio Martínez, quien en se ha montado un negocio de accesorios de ordenador. Otros cinco o seis trabajadores siguen vinculados a la empresa.

Y es que el caso de Alcatel difícilmente se repite en los tiempos que vivimos. Hace doce o trece años, un grupo de trabajadores de esa fábrica se acogieron a un programa, *job creation*. Mediante este programa, Alcatel daba bajas incentivadas a algunos trabajadores, -bajas inferiores a las normales-, y éstos se comprometían a montar un taller para fabricar

Los bancos huyen de las ejecuciones por el daño que sufre su imagen y por la pérdida de potenciales clientes

Una fórmula de inversión, cada vez con mayor implantación, es el leasing

accesorios que después serían comprados por la propia compañía.

Como consecuencia de este programa se crearon cinco o seis empresas que trabajaban en exclusiva para Alcatel. Es el caso de Metosa, -caída durante la crisis-, Abima, Mecanizados Toledo o Jolpra.

En este caso, parece que era la empresa la que estimulaba a algunos trabajadores para se acogieran al *job creation*. Sabía que eran buenos profesionales y que por tanto iba a tener buenos proveedores. Era la denominada *economía de escala*, una fórmula muy aparente para que en el caso de que descendiera la demanda, los riesgos sean compartidos.

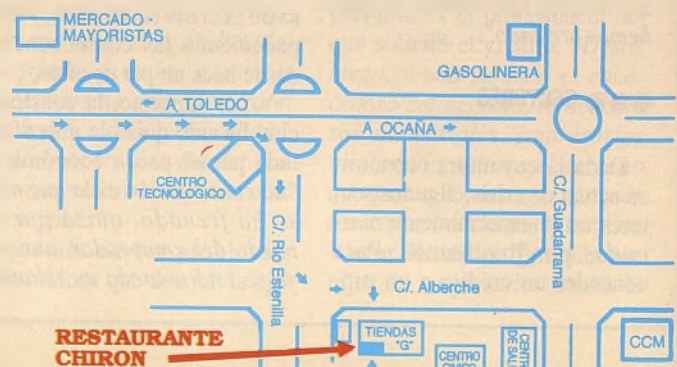
Hoy en día se mantiene esa misma tendencia, aunque lo difícil es encontrar la empresa que absorba y dé salida a la producción sin demasiado riesgo.

● BEATRIZ JIMENEZ



**GRAN APARCAMIENTO POSTERIOR
CON ENTRADA DIRECTA AL RESTAURANTE**

SERVICIO DE BAR



Tiendas G. C/ Alberche, s/n.

Local 52. Teléfono 24 03 15

Biblioteca Virtual de Castilla-La Mancha. Bisagra. #312, 30/1/1994.

45007 TOLEDO

RESTAURANTE CHIRON