

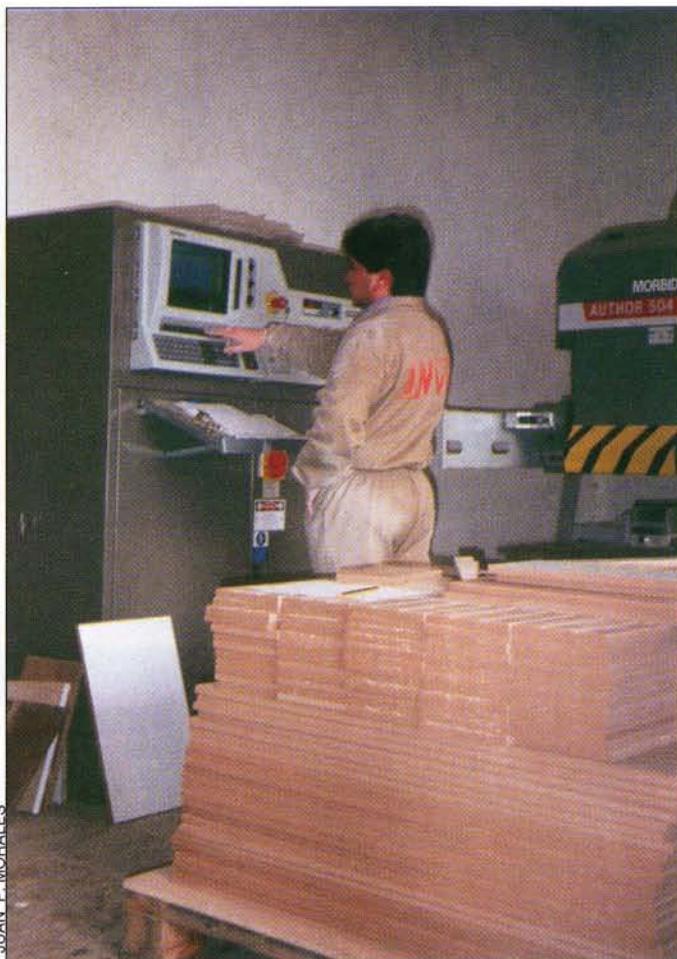
rados para satisfacer entre un 20 o un 30% más de demanda".

Los colchones que se fabrican en la provincia también estuvieron representados en México. La empresa **Bomplex**, de Herencia, hizo contactos interesantes pero su gerente, **Juan Manuel**, se muestra escéptico en cuanto a las perspectivas. "Hemos visto que allí están muy atrasados y la exportación es muy difícil". **Bomplex** lleva ocho años fabricando colchones y otros muebles en Herencia. Cuenta con veinticinco empleados y envía parte de su producción a Francia, Alemania, Hong Kong. "ahora hemos empezado también a enviar colchones al Magreb".

Pablo Gómez, gerente de la fábrica **Muebles Pablo**, de Miguelurra, tras su visita a México ha valorado que existen importantes posibilidades para su fábrica. "Puede haber mercado allí a corto plazo- comenta. Pero tienen un poder adquisitivo muy bajo y no creo que estén preparados para nuestros productos. Además tienen una avalancha de gente que va a venderles. De momento hemos dejado toda la información de lo que hacemos y van a venir a visitarnos".

Muebles Pablo, que tiene una plantilla de 12 trabajadores, se dedica a las cocinas, fabrican puertas macizas en roble, "que es lo que más a gustado a los mejicanos". Su producción es modesta, unas trescientas cocinas al año. "Pero además trabajamos otra vertiente, que es la de amueblar cocinas de pisos en construcción, en Madrid, Ciudad Real, Alcázar de San Juan y algo en Puertollano".

Los fabricantes mexicanos más que en importar están interesados en hacer con los empresarios de Ciudad Real sociedades mixtas. Ellos proponen poner la mano de obra, que es más barata en su país y el acabado de los muebles. La tecnología, el diseño y el grueso de la fabricación sería cosa de los fabricantes de Ciudad Real. La idea ha gustado a algunos, que están estudiando invertir en México. Otros se muestran más



Industrias Velasco, de Santa Cruz de Mudela, ya mantenía negocios con el país azteca

México quiere poner la mano de obra y espera de los fabricantes de aquí su tecnología y diseños

Versoni ya ha cerrado negocios con importadores mexicanos

desconfiados.

Pedro Peco, de Muebles Bolaños (dedicados a la fabricación de muebles para baño), explica que ha visto "una reacción negativa a importar los muebles. Nosotros pondríamos la experiencia pero las inversiones y la fabricación se harán allí".

Lucrecio Camacho cuenta: "a nosotros nos propusieron lo de las sociedades mixtas, pero en principio no nos interesa mandarles los componentes y que ellos hagan el acabado".

Pablo González es más receptivo a esta idea, "nosotros haríamos la parte más importante de las puertas de cocina y ellos harían el resto allí. En principio es interesante porque es más cómodo de comercializar, pero hay que estudiarlo".

Algunos empresarios, como **Antonio Buitrago**, **Demetrio Requena** o **Felipe González** ven muy difícil la colaboración para la fabricación y comercialización. Pero lo importante es que esta avanzadilla de pequeños empresarios abre nuevos caminos. México representa, además, la posibilidad de introducirse en los mercados de Estados Unidos y Canadá. Una tentación para empresas que ya no tienen complejos en salir al exterior.

● PRADO L. G.

El filón de México empieza a tentar

El acuerdo de colaboración entre España y México que hace dos años firmó el rey Juan Carlos ha sido definitivo para dar un impulso importante a las relaciones comerciales entre ambos países. En Ciudad Real, tanto las importaciones como las exportaciones con este país americano han sido habitualmente irregulares e infrecuentes. En 1991 se exportó a este país por valor de 100.110.000 pesetas y se importó por valor de 816.000 pesetas. Cifras insignificantes. Las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres fueron los productos ciudarrealeños más demandados en México, seguidos de manufacturas plásticas y artículos de cuchillería y herramientas. Maquinaria industrial, productos químicos y textil fueron otros capítulos de exportación. El sector del mueble exportó en ese año cero pesetas al país azteca. En dos años las cosas han dado un giro radical y la Cámara de Comercio está animando a comercializar los productos de los empresarios ciudarrealeños en este país o a que se planteen invertir en él. De hecho una empresa de alimentación está estudiando montar allí sus instalaciones.

Recientemente visitaron Ciudad Real responsables de la más importante superficie comercial de México, el Palacio de Hierro, una cadena de grandes almacenes que quiere comprar productos de Ciudad Real para sus centros comerciales.