

## EMPRESAS

## Breves

## Seguros Soliss

Seguros Soliss ha comenzado el año introduciendo importantes novedades en el seguro de automóviles, sin aumentar la prima del seguro. Una de las principales novedades se refiere al seguro de asistencia en viaje, que verá mejorada su cobertura al entrar en vigor desde el mismo domicilio del asegurado, kilómetro cero, en lugar del radio de 25 kilómetros que anteriormente quedaban fuera de cobertura. Así, desde este mes, ante cualquier avería o accidente que sufra el asegurado, podrá efectuar una llamada telefónica gratuita para remolcar su vehículo hasta un taller, sin coste alguno para él, y ello, aunque ocurra en la misma puerta de su domicilio. Por otra parte, las bonificaciones por no siniestralidad llegarán hasta el 50 por ciento de la prima, pero estableciendo una nueva tabla de siniestralidad que permite mantener la bonificación, aún cuando se haya declarado un parte de accidente por un importe determinado, y también continuar con la bonificación en caso de nueva contratación de un seguro.

## CCM

Cuando sólo han transcurrido dos meses desde el comienzo de la suscripción (18-11-96) de la primera emisión de obligaciones subordinadas de Caja Castilla-La Mancha, ha sido cubierta en su totalidad. Con un montante total de 3.000 millones de pesetas, en 60.000 títulos de 50.000 pesetas cada uno, los clientes de CCM han suscrito en pocos días la totalidad de estos títulos que tienen un plazo de amortización de diez años, con un tipo de interés del 6,75 por ciento durante el primer año y los restantes referenciado al tipo de pasivo de Cajas de Ahorro incrementado en un punto. Esta emisión, que tenía un periodo de suscripción hasta el 31-3-97, se ha cubierto en su totalidad tres meses antes de finalizar el periodo.

## Alcatel

Con efectividad 1 de enero de 1997 Alcatel Standar Eléctrica ha pasado oficialmente a denominarse Alcatel España S.A., después de que la Junta General Extraordinaria de Accionistas aprobara el cambio de nombre de la sociedad. La Junta aprobó, además, la aportación de fondos propios por valor de 52.000 millones de pesetas por parte de su principal accionista. Con esta aportación Alcatel ha cumplido el compromiso contraído en el plan de viabilidad de dotar a la compañía de recursos propios suficientes para el normal desarrollo de sus actividades.

## Libélula

La empresaria toledana Pilar Montero, propietaria de dos tiendas de ropa en la capital regional con el nombre de «Libélula», una de pret á porter y otra dedicada a los trajes de novia y de primera comunión, ha presentado recientemente, con gran éxito, sus colecciones de novias y trajes de comunión para 1997. Esta mujer, que lleva veinte años compitiendo en el difícil mundo empresarial, ha conseguido que sus tiendas se caractericen por la esmerada atención al cliente, la competitividad en precios y unos artículos artesanos de gran calidad.

## Cándido Sánchez: Un empresario debe tener siempre ambición comercial para salir adelante

**C**ÁNDIDO Sánchez Alonso lleva toda su vida dedicada a la venta de muebles; salió de su pueblo natal, Guadamur (Toledo), para trabajar como dependiente en una tienda de su tío en Madrid en el año 1965, desde entonces ha dedicado todos sus esfuerzos e ilusiones en sacar adelante su empresa, «Hogar del Mueble». Abrió su primer establecimiento, con la ayuda de su mujer, en Getafe en 1971, después llegó otra tienda en Parla y en el año 88 hizo realidad una de sus mayores ilusiones, contar con un establecimiento en su localidad de origen.

Toledo. P. Hernández  
El pasado año «Hogar del Mueble» cumplió su 25 aniversario. Esta empresa está dirigida por Cándido Sánchez Alonso, un empresario toledano que se ha hecho camino en el difícil mundo del comercio del mueble gracias a su entusiasmo, experiencia y no pocos sacrificios. En la actualidad, cuenta con tres tiendas en Getafe, Parla y Guadamur y una plantilla de 20 personas.

—¿Cuál fue el motivo que le impulsó a abrir su primera tienda en la localidad madrileña de Getafe?

—En el año 1965 salí de mi pueblo, Guadamur, para trabajar como dependiente en una tienda de un tío de mi mujer; cuatro años más tarde decidí independizarme y formar la empresa «Hogar del Mueble», así, en 1971, con la ayuda de mi mujer y otros dos trabajadores, abrimos la primera tienda en Getafe, porque ya conocíamos el mercado madrileño; comenzamos con 200 metros cuadrados de exposición y en la actualidad tenemos 1.100 metros. En septiembre del 75 se abrió otra tienda en Parla y el 25 de junio de 1988 pude hacer realidad una de mis mayores ilusiones, abrir una tienda en mi pueblo, Guadamur, que cuenta con 3.000 metros de exposición».

—¿Han cambiado mucho las cosas desde que abrió su primera tienda?

—Por supuesto, vender hoy en día es mucho más difícil que hace 25 años. Cuando empecé había esca-



**Cándido Sánchez Alonso asegura que ahora es mucho más difícil vender muebles, al haber una gran competencia y descender el consumo**

sez de muebles, mucha más demanda que oferta. Sin embargo, ahora existe mucha competencia que se une al descenso generalizado del consumo.

—¿Cuáles son entonces las claves para tener éxito y salir adelante?

—Hay que agudizar el ingenio y tener una dedicación completa al trabajo y no fallar, la competencia tan grande que hay no permite en estos momentos tener ningún fallo. Los comerciantes del mueble debemos ser centinelas, estar vigilantes siempre, aunque sin obsesionarse con la competencia; el comerciante no puede aislarse, hay que conectar con los competidores para conocer como está el

mercado.

—¿Dónde suele comprar los muebles?

—Por toda España. Procuramos comprar los menos posibles en el extranjero, porque no es muy rentable y además es necesario promocionar nuestros propios productos, sobre todo teniendo un mercado tan bueno como el que existen en España; el problema que tiene el mueble español es que aún no ha encontrado la fórmula para competir en Europa.

—¿En qué se diferencia su empresa a las demás?

—No somos la típica tienda en la que llega el cliente y se lleva el mueble en tablas en su automóvil; somos una tienda especializada, vendemos decoración; disfrutamos decorando ambientes. Para ello

tenemos un equipo muy competente y siempre dispuesto a orientar a nuestros clientes y ofrecerles lo mejor.

—¿Cuáles son las expectativas para este nuevo año?

—1996 fue para el mercado del mueble el peor de los últimos cuatro años, sin embargo, en nuestra empresa superamos las previsiones. Este año parece que hay síntomas buenos de recuperación del consumo y se nota que está entrando más gente en las tiendas. Pero lo más importante para nosotros es el reconocimiento de nuestro clientes, la confianza que ponen en «Hogar del Mueble», para que resolvamos sus problemas de decoración.