

EMPRESAS

Breves

Valeben

La Federación Empresarial Toledana ha firmado un convenio de colaboración con el Banco Central Hispano y la Asociación Provincial de Estaciones de Servicio, para poner en marcha en la provincia de Toledo el uso de los vales de gasolina «Valeben». Se trata de un convenio de adhesión al acuerdo firmado el pasado mes de octubre a nivel nacional. El objetivo que se persigue es incentivar las ventas del sector comercial en Toledo mediante la distribución de vales gasolina, por parte de los comerciantes a sus clientes, de tal manera que éstos puedan, después, canjearlos por cheque-gasolina, utilizables en cualquiera de las estaciones de servicio de toda la provincia. Se podrán acoger inicialmente al convenio cerca de 1.200 comerciantes y 115 estaciones de servicio, esperando que su implantación futura sea aún mayor.

Feria de Artesanía

Ayer se inauguró la IV Feria de Artesanía de Talavera y sus Antiguas Tierras, organizada por la Asociación Provincial de Artesanos «Gremista». La edición reunirá en esta ocasión a cuarenta y siete empresas artesanas en una carpa situada en los Jardines del Prado que podrá visitarse hasta el próximo domingo. Los organizadores de la feria afirman que la edición de este año es el inicio de un proceso de profesionalización de la muestra, que dispondrá también de logotipos y elementos visuales para su identificación tanto por los profesionales como el público que a partir de ahora asista a esta muestra.

Elcogas

El consejo de administración de Elcogas -sociedad que construye la central de gasificación de carbón integrada en el ciclo combinado más grande del mundo- ha nombrado a José Damián Bogas Gálvez nuevo presidente de la empresa en sustitución de Rafael Miranda Robledo, que llevaba en el cargo desde 1992. Damián Bogas, nombrado recientemente director general de Endesa -principal accionista de Elcogas-, tiene 42 años, es ingeniero industrial y ha participado en las tareas de diseño del marco legal estable del sector eléctrico. El nuevo presidente liderará la integración del Elcogas en el nuevo modelo de funcionamiento del sector eléctrico, que está adaptado a los objetivos de liberalización y competencia que recoge el Protocolo para el establecimiento de una nueva regulación del sistema eléctrico nacional.

Eduardo Domínguez (Tecno-Envases): «Queremos imponer un cierto rigor en el sector de extintores»

La empresa Tecno-Envases, perteneciente al Grupo Cointra, es la única empresa de Cuenca dedicada desde 1992 a la fabricación y comercialización de extintores y envases o botellas metálicas para gases a presión. Su gerente, Eduardo Domínguez Suay, pretende impulsar a medio plazo el servicio post-venta, abrirse camino en el mercado extranjero e incrementar la actividad en la división de incendios de la fábrica, con una plantilla estable de 55 trabajadores.

Cuenca. M. Delgado
-¿Cómo surgió la idea de instalarse en Cuenca?

-Parte de la actividad la estábamos desarrollando en otra empresa que teníamos en Valencia. Cuenca es un punto intermedio entre Madrid y Valencia, lo que nos ha permitido dentro del propio grupo dar una cierta cobertura a esta provincia. Pero la razón fundamental fue la acogida tan favorable por parte de las instituciones públicas conquenses. Cuando planteamos la posibilidad de ubicarnos en Cuenca hubo mucho apoyo desde el punto de vista económico e institucional para lograr incentivos regionales.

-¿Qué tipo de ayudas han recibido para iniciar la actividad?

-Inicialmente contactamos con la Sociedad de Inversión de Castilla-La Mancha (Sodicaman) y junto con el Ayuntamiento y la Diputación desarrollamos el proyecto. Vimos que su implantación podía ser interesante tanto para la empresa como para el grupo y para la propia Cuenca, por ser una ciudad de servicios. Los comienzos fueron difíciles, sobre todo por ser una zona con una escasa experiencia industrial en empresas de estas características y no había equipos preparados de mantenimiento, calidad y producción. En servicios industriales también

había ciertas carencias y nuestra idea era utilizar la implantación para que propiciase la instalación de otras empresas de esta rama.

-Tras cuatro años de funcionamiento, ¿el balance es positivo?

-Ya tenemos una plantilla con un cierto nivel de formación. Hemos ido integrando algún tipo de servicios para el mantenimiento de la fábrica y ya podemos decir que el funcionamiento es más aceptable. Tecno-Envases dispone de una división de incendios para la fabricación de extintores y elementos. Hemos conseguido con los organismos oficiales que las exigencias de fabricación en el producto aumenten y de hecho hemos sido la primera empresa española que consiguió la certificación de Aenor. Estamos luchando para que haya un seguimiento y que el producto cumpla todas las normas que dan fiabilidad al producto.

-Tecno-Envases tiene previsto exportar sus productos?

-Hasta ahora nuestra actividad ha estado orientada al mercado nacional, que es muy competitivo pues en estos momentos hay cerca de 30 fabricantes cuando en países como Francia o Alemania existen del orden de doce o catorce. Esto significa que en España sigue habiendo pequeños industria-

les en este sector con unos productos de menor calidad y con precios más bajos, una situación que nos dificulta a la hora de tener unos niveles de precio con una rentabilidad razonable. Estamos impulsando el servicio post-venta del extintor y queremos imponer un cierto rigor en el cumplimiento de las normas. Recientemente, hemos considerado importante abrirnos camino en el comercio exterior, nos hemos acogido al Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE) y hemos participado en la Feria de Seguridad de Lisboa.

-¿Qué previsiones tienen a medio y largo plazo?

-Consideramos que en el plazo de tres años, un 25 por ciento de la actividad de la división de incendios se orientará a la exportación. En la actualidad fabricamos entre 80.000 y 90.000 extintores y 200.000 botellas al año. Entre los clientes de botellas tenemos a Repsol Butano, Unión Gas 2000, Coleman y Disa. Pretendemos conseguir un volumen de fabricación en torno a las 250.000 botellas y procurar tener una estabilidad en el empleo, para ello queremos que la actividad de la división de incendios siga creciendo y manteniendo la división de industria. En 1996 obtuvimos una facturación de 700 millones de pesetas con una plantilla de 70 personas.

Su ayuda es vida para uno o más niños en Zaire, Sudán, Liberia, Bolivia... y en 63 países más del Tercer Mundo

MISIONES SALESIANAS. Puede efectuar su donativo, por transferencia (o mediante cheque bancario nominativo) a favor de **MISIONES SALESIANAS.** Madrid: 28008, Ferraz, 81, Tel. 91/ 543 85 65. ("Caja Postal de Ahorros", Suc. Marqués de Urquijo, Madrid, Cta. cte. nº 1302/9124/0009612830) Barcelona: 08028, G.V. Carlos III, 53, 3º, 2º, Tel. 93/ 491 49 34. ("La Caixa", G.V. Carlos III, 46, Barcelona, Cta. cte. nº 2100 3478 37 2200008614) Valencia: 46009, Sagunto, 203, 5º, 13º, Tel. 96/ 365 47 01. ("Banco de Sabadell", Sagunto, 203, Valencia, Cta. cte. nº 0081 0338 46 0001014907)

