

Los empresarios de Tomelloso no paran

Apertura de nuevos negocios, inversiones e ideas para combatir la crisis

EL PERIÓDICO

El espíritu emprendedor de los empresarios de Tomelloso no cesa. En este mismo número nos hacemos eco de los nuevos equipos de Anro, pero hay más noticias. En el sector de la hostelería, José Pérez, que durante 18 años regentó el Rincón de Pepe abrió hace poco en el mismo lugar que su antiguo bar, *El 5º Pecado*, un establecimiento al que incorpora gofres y creps, además de su variada carta. Y en este mismo sector otra de las novedades es que el Bar de Los Caracoles, que durante muchos años estuvo abierto en el Parque de la Constitución se ha trasladado a la avenida de Don Antonio Huertas, donde antes estuvo el Jaraíz. Y novedades hay también en el sector del transporte. La empresa Autos Moya ha adquirido un nuevo e impresionante autobús de 56 plazas.

Por otro lado, la sección de ciencia de *El Mundo* se hacía eco de un depósito de contención de mercurio que la empresa tomellosera Novillo Ingeniería ha diseñado y proyectado. El sistema de almacenamiento tiene forma

de esfera y puede guardar inicialmente 50 toneladas de mercurio líquido.

El delegado provincial de Economía, Castro Sánchez, visitó el pasado 26 de julio las instalaciones del grupo Mersa. Allí pudo conocer sus proyectos de internacionalización, entre los que destaca la creación de las nuevas delegaciones en Qatar y Camerún. El delegado también se interesó por los trabajos del grupo en Argelia y Angola.

Convención de Navarro Navarro

Por su parte, la empresa Navarro Navarro, que acaba de ser distinguida con el título de Viñador en el sector económico, ha celebrado su primera convención anual para analizar los últimos resultados y los cambios que ha puesto en marcha. La empresa está inmersa en un proceso de expansión y crecimiento que se iniciaba en octubre del año pasado con el estreno de sus nuevas instalaciones. También ha introducido los sistemas ERP y CRM, para gestionar más eficazmente los pedidos, las ofertas y la facturación.



Equipo humano de Navarro Navarro.

Caja Rural diversifica su modelo de banca social.

El presidente de Caja Rural de Ciudad Real, Luis Díaz Zarco, y la directora de la obra social, Aurora Pérez Parada, han presentado los resultados de obra social del primer semestre de la entidad. Díaz Zarco señaló que Caja Rural de Ciudad Real es una cooperativa de crédito que ejerce un modelo de banca social a través del Fondo de Educación y Promoción (FEP) por el que se articula el retorno del 20% del beneficio económico de su balance. Esta aportación se distribuye en un 10% para la obra social y otro 10% para la Fundación Horizonte XXII. Esta doble contribución ha permitido a Caja Rural de Ciudad Real diversificar y especializar su aportación como empresa socialmente responsable.



“Consolidar una empresa familiar supone un gran esfuerzo”

Tres generaciones han pasado ya por Comercial Caro, una ferretería industrial de Tomelloso que acaba de cumplir 50 años

CARLOS MORENO

Medio siglo ha pasado ya desde que Alejandro Caro viajara en el legendario tren Tomelloso-Argamasilla de Alba-Cinco Casas para conseguir pedidos, que su mujer, Amalia Parreño, facturaba después en la estación de ferrocarril. La Ferretería Industrial Comercial Caro, de Tomelloso, celebra sus bodas de oro y la satisfacción es doble por la efemérides, primero, y también porque son ya tres generaciones las que han pasado por la empresa. El testigo de Alejandro lo tomaría su hijo, Cecilio, y a éste ya le ayuda ahora su hijo Sergio, el tercer eslabón de una empresa familiar que siempre tuvo muy claro el camino a seguir. Hace casi seis años EL PERIÓDICO tuvo la oportunidad de entrevistar a Cecilio Caro, que vuelve a aparecer en esta sección, porque el cincuentenario bien lo merece.

PREGUNTA.- Comercial Caro cumple 50 años, algo que no es fácil para una empresa, ¿no cree?

RESPUESTA.- Implica mucho sacrificio y esfuerzo porque una empresa familiar y pequeña como es ésta supone muchas horas.

P.- Alejandro, su padre comenzó la aventura...

R.- Sí, comenzó en el año 60 con los Electrodo Sideros. Le puso mucho esfuerzo y tesón y acabó consolidando el negocio.

P.- Echando una mirada atrás y viendo la evolución de la empresa, es para sentirse orgulloso...

R.- No da la sensación de que haya pasado tanto tiempo. Desde que yo empecé a trabajar más en serio en la empresa han pasado muchas cosas; se han adquirido nuevos locales, se ha ido ampliando, au-



Cecilio Caro durante la entrevista.

mentando el número de clientes y ves un poco la labor realizada, que en el día a día, lógicamente, no percibes. El cambio más importante fue el cambio de local desde la calle Independencia al de Virgen de las Viñas, donde llevamos ya once años.

P.- En aquella entrevista que hicimos en octubre de 2004 no tuve la oportunidad de preguntarle por una crisis que aún no había salido a la superficie, pero ahora está ahí y es inevitable aludir a ella, ¿cree que hay síntomas de recuperación?

R.- Es difícil responder, porque hasta los más expertos tienen sus dudas. Creo que nos queda un tiempo todavía. Hemos tocado fondo y quizá haya que estar algún tiempo en este fondo. El problema es que llevamos acumulado mucho tiempo de vacas flacas y las reservas se agotan.

P.- ¿A su negocio le afectó mucho el desplome de la construcción?

R.- Sí claro, una buena parte se la dedicábamos a ese sector con herramientas de corte, protección para el trabajo, soldadura, tornillería... Por fortuna, nos hemos movido en otros campos como el de herramientas Bosch o el de cajas de seguridad donde las

cosas han rodado algo mejor.

P.- ¿Ha logrado mantener la plantilla en estos tiempos tan complicados? ¿Qué ámbito de actuación tiene su empresa?

R.- Afortunadamente, sí, no ha habido que despedir a nadie. Estoy tratando de aguantar e incluyéndonos a mi hijo y a mí somos ocho trabajadores. Principalmente nos movemos por la provincia de Ciudad Real y algunos puntos concretos de las de Toledo y Albacete.

P.- Hábleme de sus clientes, ¿han conseguido que sean de larga duración?

R.- Tenemos clientes de hace muchos años. Clientes ya de tercera generación. Mi padre empezó con el fundador del taller, yo le he servido el material al hijo, y ahora Sergio está con los de la siguiente generación. Supongo que esa fidelidad se ha conseguido porque no les hemos hecho nada raro. Hemos sido puntuales en el servicio y con una buena relación calidad-precio que siempre es importante.

P.- ¿Pretende desarrollar algún nuevo proyecto?

R.- Quizá ahora no sea el momento adecuado. Ahora uno sólo piensa en mantenerse y remontar esta situación cuanto antes.

● El sector del vino planifica la vendimia para evitar desajustes

La Comisión de Estrategia de Campaña se reunió en Tomelloso para planificar la próxima vendimia con antelación, ya que con las novedades que introduce la OCM existe el riesgo de que se produzcan graves desajustes del mercado, especialmente en el sector alcohólico. Una vendimia que prevé una producción de 2.000 millones de litros de vino en la comunidad autónoma, casi la mitad de los 4.500 millones de litros de todo el país.