



**Entrevista a**

**Emilio Pérez Nieto** (Presidente del Consejo de Administración de PÉREZ RUMBAO, S.A.)

"... hay que darse cuenta de que nadie nos va a salvar de una situación de atraso o dificultad..."

AÑO 3 - Número 17 - Octubre 2004

# CEO NOVAS

LA REVISTA DE LA CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE OURENSE



## Pymes de altura

**I Edición de los Premios Transfronterizos a la Excelencia Empresarial**

REVISTA DE INFORMACIÓN DE LA  
CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE OURENSE

**Consejo editorial**

Presidente

Francisco Rodríguez García

Vicepresidentes

Emilio López Fernández

Santiago Melo Moreno

Manuel Rodríguez de la Fuente

Tesorero

Celso Gallego Cortiñas

Contadora

Flora Castro González

Año 3. Número 17. Octubre 2004  
Publicación bimestral

Dirección:

Juan José Molinos Casal

Coordinación:

Bárbara Marta Canedo Gutiérrez

Redacción:

Bárbara Marta Canedo Gutiérrez

Jaime Armesto Conde

José Calvo Caneiro

Julio Rodríguez González

María de Miguel Pérez

María José Fernández Robledo

Fotografía:

Antonio Salas

Archivo CEO

Maquetación y diseño:

Gallega de publicidad y diseño, S.A.

Edita:

Confederación Empresarial de Ourense

Praza das Damas, 1. 32005 Ourense

Tfno. 988 39 11 10 – Fax. 988 39 19 57

Página Web: <http://www.ceo.es>

Correo electrónico: [ceo@ceo.es](mailto:ceo@ceo.es)

Depósito legal

COLABORA:



Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos de esta revista sin autorización expresa de la CEO

**EDITORIAL 3**

**SOCIEDAD EMPRESARIAL 4**

**ASOCIACIONES UNHA A UNHA 10**



Asociación  
Empresarial de  
Autoescuelas de  
Ourense

Entrevista:

Florentino Varandela  
Blanco

**APOYO EMPRESARIAL 14**

**RINCÓN CON ENCANTO 16**

Lugar do Souto – Castro Caldelas



**EMPRESAS  
CON  
TRADICIÓN**

Fernández-2

**18**



**ENTREVISTA**

Emilio Pérez Nieto

Presidente del  
Consejo de  
Administración de  
PÉREZ

RUMBAO, S.A. **22**

**ESPECIAL  
UNION  
EUROPEA 26**



**NUEVOS ASOCIADOS 32**



**ÉXITO  
EMPRESARIAL**

Antonio Pérez -  
Sonorde, S.L.

**34**

**TENDENCIAS 36**

**NOTICIAS 38**

**ZONA COMERCIAL 43**

**INTERNET, A REDE 46**



# Un reconocimiento de altura

Con la misma ilusión que los jugadores del Club Ourense Baloncesto ponen en cada partido, la Confederación Empresarial se ha zambullido en este apasionante proyecto que quiere premiar a las empresas excelentes en distintos ámbitos. Avanzar en tecnología, respetar el medio ambiente, situar la empresa o sus productos en el extranjero y comprometerse con la sociedad son acciones que requieren un trabajo en equipo y que conducen a las empresas por el camino acertado hacia la excelencia.

Con la intención de ser la primera de muchas ediciones, los Premios Transfronterizos a la Excelencia Empresarial nacen para reconocer el gran valor de lo pequeño y del esfuerzo anónimo, aunque muchas veces fundamental y definitivo, por cumplir los requisitos que conducen a la excelencia, máxima expresión de la calidad.

Nuestra portada de este número, con los jugadores del COB y el edificio de la CEO como protagonistas, pretende ser un símbolo gráfico de la altura de estos premios. El trabajo en equipo, la mejora, la competitividad, elementos aplicables tanto al terreno deportivo como al empresarial, juegan un papel fundamental para alcanzar el éxito. Un éxito que, sin duda, han logrado muchas pymes del ámbito geográfico en el que se convocan, pero que sólo diez verán recompensado con este premio.

Pymes del Norte de Portugal y Pontevedra también entrarán a jugar en este importante partido, que convoca cuatro categorías y tres premiados en cada una, exceptuando el premio al compromiso social, que será compartido por las tres áreas geográficas participantes.

# Premios a la Excelencia Empresarial



Apoyar y recompensar a las pymes que hayan destacado en acciones encaminadas a lograr la excelencia es el principal objetivo de la convocatoria de la I Edición de los "Premios a la Excelencia Empresarial", que surge a instancias de la Confederación Empresarial de Ourense y está enmarcada en el Proyecto Transfronterizo CECOTRAN, una iniciativa Comunitaria Interreg III A.

CECOTRAN está promovido por la **CEO, la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP), y la Associação Industrial do Minho (AIMINHO)**, y su carácter transfronterizo le confiere a los galardones la misma particularidad, ya que están abiertos a la participación de las empresas instaladas en ese espacio geográfico.

La Innovación Tecnológica, la Internacionalización, el Compromiso con el Medio Ambiente y el Compromiso Social son las



▲ Momento del acto de presentación de los Premios a la Excelencia Empresarial

▼ Numerosas autoridades se dieron cita en el patio de la CEO



cuatro actuaciones que se distinguirán con la concesión de estos premios, **otorgando 3 galardones por cada categoría** (uno por área geográfica) excepto un único premio para el apartado de Compromiso Social, común para todas las zonas comprendidas en el proyecto.

Las empresas legalmente constituidas en este ámbito geográfico y que así lo deseen, pueden optar a una o varias de las categorías dirigiendo su candidatura al "Foro para la Excelencia Empresarial" de la Confederación Empresarial de Ourense entre el 18 de octubre y el 30 de noviembre. Tanto los criterios de valoración de cada premio como la documentación necesaria para optar a los galardones, forman parte de las **bases del concurso, que pueden consultarse en la página web** de la Confederación Empresarial de Ourense. (<http://www.ceo.es>)

El Jurado para cada premio, integrado por expertos pertenecientes a organismos públicos y privados además de componentes de las entidades promotoras de CECOTRAN, se encargará de valorar especialmente la **trayectoria y el esfuerzo realizados por las pymes** en el campo en el que presentan su candidatura.



▶ Perspectiva del público que se congregó para el acto de presentación

Con la convocatoria de estos premios, el Foro para la Excelencia Empresarial de la CEO quiere reconocer la labor de las pymes que han demostrado ser excelentes en estos campos, contribuyendo con su ejemplo a propagar la cultura de la Excelencia y sensibilizar a otras empresas en actuaciones similares.

## Acto de presentación

La presentación de estos premios ante la sociedad contó con la asistencia de un nutrido grupo de empresarios y autoridades

▶ Momento de la intervención de Emilio Rial



de la provincia y de fuera de ella. En el mismo acto, el escultor **Xavier Rioma** explicó el significado de la figura realizada en bronce que servirá como galardón. A Ninfa do Miño representa el discurrir de este río, auténtico nexo de unión del ámbito geográfico de los premios. En ella también se pueden observar los ojos de los puentes sobre el Miño, utilizando estas construcciones como símbolo de unión entre culturas, empresas y de tránsito de ideas, objetos o personas.

**José Ramón Conde Corbal**, Presidente del Foro para la Excelencia, **José Manuel Fernández Alvariño**, Presidente de la CEP, **Manuela Passos**, Coordinadora do Alto Minho en Aiminho, **Emilio Rial**, Adjunto a la Dirección de Coren, **Francisco Rodríguez**, Presidente de la CEO y **Xavier Rioma**, intervinieron en esta presentación.

Conde Corbal, como presidente del Foro para la Excelencia, auténtico impulsor de estos premios, resaltó las características de los mismos y el hecho de que vayan dirigidos a empresas de determinado tamaño, argumentando la intención de completar el dicho "lo pequeño es hermoso" con un "y excelente".

Tanto Fernández Alvariño como Passos destacaron la **importancia de conjugar esfuerzos en la realización de este tipo de iniciativas** dentro de proyectos como CECOTRAN, mientras que Emilio Rial,

en nombre de Coren, expuso los datos que ha situado a la compañía en los primeros puestos del mercado.

Para terminar, Francisco Rodríguez apostó por que "cada día más empresas de nuestro entorno se acerquen a la excelencia" a las que invitó a "participar en nuestra propuesta, **permitiendo conocer y reconocer ese gran esfuerzo**, desarrollado en muchas ocasiones con pocos medios pero mucho ingenio y capacidad profesional y humana".

### I EDICIÓN PREMIOS A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL:

- Innovación Tecnológica
- Internacionalización
- Compromiso con el Medio Ambiente
- Compromiso Social

#### DESTINATARIOS:

Pymes establecidas en las áreas geográficas de CECOTRAN (Ourense, Pontevedra y Minho-Lima-Cávado)

#### CANDIDATURAS:

Del 18 de octubre al 30 de noviembre en la Confederación Empresarial de Ourense

#### BASES COMPLETAS:

<http://www.ceo.es>

## Demostración de la riqueza gastronómica vianesa

La **Asociación de Comerciantes e Industriais de Viana** (ACIVI) organizó el pasado día 9 de octubre la I Edición de la **Feira Gastronómica e Artesanal**. Aunque la lluvia deslució un poco el ambiente que es esperaba con una celebración al aire libre, nadie faltó a la cita, que finalmente se trasladó a distintas instala-



ciones como el Polideportivo o la Casa da Cultura.

“Promocionar la riqueza gastronómica y artesanal de Viana y atraer visitantes que la conozcan” era el principal objetivo de este acto, en palabras de Jesús Vizcaya, **presidente de ACIVI**. El plato central de la feria fue la degustación de un menú típico de la zona, servido en todos los restaurantes de Viana y en el que no faltaron exquisiteces típicas como **la androlla, el jabalí de monte, los choupíns o las castañas**, y el panqué vianés, entre otras.

En el interior del pabellón de deportes, una veintena de expositores ofrecían a los visitantes la ocasión de adquirir **piezas artesanales de cuero, plata, madera o cerámica**, además de los productos gastronómicos más representativos, como la androlla o la miel.

Miembros de la Junta Directiva de ACIVI  
y uno de los stands de la feria



La jornada fue aprovechada también por los organizadores para dar a conocer la cultura de Viana, para eso, el programa incluía también visitas guiadas al Museo Etnográfico y Apícola, conocido como **Pazo do Mel, y al Casco Antigo** de la villa. La jornada estuvo amenizada con actuaciones musicales de la Banda de Gaitas, el Fulión de Viana y el grupo musical de Folk Nova Galicia.

## La Feria de Muestras de Celanova, un escaparate comarcal

La VI Edición de la Feria de Muestras de Celanova, desarrollada a mediados del pasado mes de julio, congregó a **más de 4.000 personas** que acudieron al Monasterio de la villa de San Rosendo para participar en esta exposición de los productos de la comarca. Sectores como el agroforestal, alimentación, automoción, artesanía y hogar, entre otros, mostraron sus productos y servicios en el medio centenar de expositores instalados este año, un 5% más que en la edición anterior. También se incrementó la superficie destinada a exposición, alcanzando los **14.000 metros cuadrados**, un 11% más.

La música y los obradoiros de maquillaje, magia, globoflexia y fabricación de cometas comple-

taron la edición de este año. Para la **Asociación de Empresarios y Comerciantes de Celanova, promotora de la Feria de Muestras**, este certamen constituye una oportunidad única de dar a

conocer los productos de Terras de Celanova. Su presidenta, **Manuela Fernández**, asegura que **lo más importante es que la Feria se vaya consolidando** como algo propio de la comarca y no descarta que en sucesivas ediciones la Feria cuente con nuevas actividades paralelas, ya que tuvieron mucha aceptación entre los visitantes, sobre todo entre los más pequeños.

Entre los expositores destacó también el del Padroado Provincial de Turismo, que promocionó la Vía Nova suscitando el interés de los visitantes por los atractivos de esta antigua calzada romana.



El claustro barroco del Monasterio sirvió de escenario para los expositores

# Santiago Vázquez, reelegido presidente de la AGP



▲ Santiago Vázquez repite como presidente de la AGP

La Asociación Gallega de Pizarristas celebró el pasado mes de julio asamblea extraordinaria electoral, de la que salió **reelegido Santiago Vázquez León** tras una votación unánime de los socios. Comienza así el **segundo mandato** al frente de los pizarreros para este joven licenciado en Derecho, ligado al sector por tradición familiar, y que había sido elegido a mediados de 2001.

La nueva Junta Directiva cuenta además con tres vicepresidentes, que representan a cada una de las provincias con empresas del sector: **Rogelio López por Ourense, Bernardino Borrajo por Lugo y**

**Antonio Campo por las pizarreras de A Coruña;** y con la incorporación de tres empresarios: Eduardo Calvo, Narciso Álvarez y Javier Fernández.

El impulso del **pacto medioambiental** - que se encuentra en su primera fase tras la adjudicación de los primeros proyectos en los ríos Sil, Seco y Preanes - la subestación que construirá Unión Fenosa y la puesta en marcha del **Laboratorio de Calidad**, son los temas preferentes sobre los que Vázquez León comenzará a trabajar en su segundo mandato como presidente del sector pizarrero.

# Antonio Casal, de nuevo presidente de los comerciantes de Xinzo

El pasado 20 de julio la Asociación de Comerciantes de Xinzo de Limia celebró elecciones para la **renovación de su Junta Directiva**, resultando elegida la candidatura encabezada por el hasta la fecha presidente, Antonio Casal, respaldada por el 65% de los votos emitidos, renovando así la confianza de sus asociados.

Merece especial mención la alta participación registrada en esta jornada electoral en la que 141 asociados decidieron ejercer su derecho a voto, participando activamente en la renovación de sus órganos de gobierno.

Antonio Casal inicia de este modo un nue-

vo mandato de dos años en los que su nueva Junta Directiva asume como principales retos **modernizar los equipos informáticos** de los establecimientos asociados, **dinamizar el comercio local** y favorecer la apertura y mantenimiento de su actividad comercial, trabajando siempre en la defensa y promoción de los intereses de todos sus asociados.

La Asociación de Comerciantes de Xinzo de Limia fue creada en 1996 y agrupa a más de 150 empresarios de diversos sectores de actividad, siendo el más representativo el del comercio.



▲ Antonio Casal afronta un nuevo mandato como presidente de la asociación limiana

¡De-li-cio-so!

**Ramóns Martínez S.L.**

Carriarico, 8 Telf. 988 236 234 - OURENSE

SÓLO AL LADO PLAZA DE ABASTOS

## Atacio plantea sus problemas al Conselleiro Rodríguez Yuste

La **deslocalización productiva y la inminente eliminación de aranceles** para los productos importados por la Unión Europea fueron sólo algunos de los problemas que los miembros de la Junta Directiva de Atacio (**Asociación de Talleres de Confección Industrial Textil de Ourense**) plantearon a Juan Rodríguez Yuste, Conselleiro de Innovación, Industria e Comercio. En el transcurso de la reunión los integrantes de Atacio también incidieron en la necesidad de **adaptar las ayudas al tamaño de los talleres y sus inversiones**, ya que la mayoría precisa de un desembolso económico al que no pueden hacer frente los pequeños talleres.

Si bien la reunión no concluyó con ningún compromiso firme, el Conselleiro mostró

una gran preocupación por la problemática del sector y manifestó su intención de mantener posteriores reuniones tras el período estival, con el fin de **recoger las propuestas concretas del sector** y atajar los problemas en la medida de lo posible.

La delicada situación que vive este sector en la provincia se ha visto **agravada en los tres últimos años**, período en el que alrededor de 70 talleres de confección se han visto obligados a cerrar. A nivel autonómico la situación es parecida, ya que la Encuesta de Población Activa refleja que entre 2002 y 2003 la población ocupada en este sector en la Comunidad disminu-

yó en 10.000 personas.

En la actualidad, cerca del **80% de la producción textil de Galicia se concentra en otros países**, sobre todo los asiáticos y Portugal, aunque comienza a despuntar el envío de trabajo hacia Marruecos y los países del Este, que ofrecen unos costes mucho más bajos, lo que ocasiona en Galicia la pérdida de miles de puestos de trabajo.



La reunión tuvo lugar en la Delegación provincial de la Consellería



IGNACIO DE LAS CUEVAS, S.A.



Marrón Glacé  
CUEVAS Y CIA, S.A.



Comisionario Oficial para Ourense  
TOMÓVIL, S.A.



FRUNATUR, S.A.



DELISABOR, S.L.



# Todas la claves de la empresa familiar



▲ Expertos de Garrigues impartieron los últimos seminarios sobre empresa familiar

A través de los seminarios programados por el **Club de la Empresa Familiar de la CEO**, los empresarios tuvieron la oportunidad de **conocer al detalle todas las implicaciones de este tipo de sociedades**, los errores que hay que evitar en la sucesión o la comunicación más adecuada entre sus miembros, además de otros temas.

Siguiendo estas líneas comenzaba en la Confederación y en algunas asociaciones comarcales y sectoriales integradas, el programa de actividades para este trimestre, que cuenta con el apoyo de la **Consellería de Asuntos Sociais, Emprego e Relacións Laborais**, cuya titular, **Belén Prado**, acudió al acto de presentación en la sede empresarial. Durante

su intervención la Conselleira destacó la importancia de estas entidades en el tejido empresarial gallego, aludiendo a las medidas que desde la Xunta se están llevando a cabo en materias clave, como fiscalidad o formación.

## Broche final en el escenario

El 15 de noviembre, el broche final de estas actividades lo pondrá la representación en el Salón Noble del Liceo de **"El árbol de la vida"**, obra teatral sobre las relaciones afectivas y profesionales en una empresa familiar. Con la idea de trasladar a los empresarios ourensanos la problemática de este tipo de sociedades de una manera distinta a la habitual de las conferen-

cias, surgió esta idea en el seno del Club de la Empresa Familiar.

Así, **una familia empresaria será protagonista**, a lo largo de 3 actos, de los problemas a los que se enfrentan sus miembros: la sucesión, el reparto de acciones y dividendos, las relaciones afectivas y profesionales o la elaboración de un protocolo familiar. Con una filosofía distinta, la de **aprender y entretenerse al mismo tiempo**, la CEO apuesta por el teatro de empresa como alternativa para trasladar información puntual a los asociados.

▼ La Conselleira acudió a la CEO para presentar las actividades en materia de empresa familiar





**El árbol de la vida**  
Las relaciones en una Empresa Familiar

Lugar: Liceo Ourense  
Fecha: Lunes, 15 de noviembre de 2011  
Hora: 2 h.  
Comunicación: Intervención de Belén Prado



**RSN S**

15 de noviembre  
Liceo Ourense  
2 h.  
Intervención de Belén Prado






# Asociación Provincial de Empresarios de Autoescuelas de Ourense



La Junta Directiva con el Jefe de Tráfico, Humberto Fernández, y el presidente de la Federación Gallega, José Manuel López

## Orixe e traxectoria

O sector das autoescuelas en Ourense comezou formando parte do antigo sindicato que existía no ano 1967. Así alomenos o lembra o que agora é o seu presidente, Florentino Varandela, que por aquel ano daba os primeiros pasos neste sector. Foi

algún tempo máis tarde, concretamente en decembro de 1978, cando a Asociación se constitúe coma autónoma e pouco despois entra a formar parte da CEO. Ata o de agora, a Asociación contou con outros dous presidentes, ademais do actual. Ramón Abellás e Rodolfo Gutiérrez comezaron unha tarefa continuada hoxe

por Florentino Varandela cuns resultados que falan por si mesmos: **a Asociación aglutina case ó 95% das autoescuelas da provincia**, que constitúen un sector moi dinámico e participativo. Tódolos membros atopan na Asociación a defensa dos seus dereitos, filosofía base coa que naceu, ademais de moitos servizos destinados a facilita-lo día a día dos centros que a integran.

## Actualidade do sector

Os cambios nos regulamentos que afectan a este sector atópanse en constante evolución, de feito a principios deste ano entraba en vigor o novo **Regulamento das Escolas Particulares de Conductores**, que engadiu notables modificacións ó anterior. Por exemplo, unha das esixencias que contempla en canto ás aulas destas escolas é que teñen que ter, coma mínimo, 20 metros cadrados para alumnos do carné B; ou a obrigatoriedade de dispor de pistas para a realización de prácticas de manobra ou destreza en circuito cerrado, ou ben os cambios relativos ás condicións dos camións e autobuses. Por outra banda, o anteriormente coñecido coma **Código de Circulación pasou a chamarse Regulamento Xeral de Circulación** incluíndo este mesmo ano importantes variacións referidas ás cargas nos turismos, sinalizacións, niveis de alcohol en sangue para conductores noveis, a

RAMOS - CENTROS

RAMOS DE NOVIA

ARRÉGLOS DE IGLESIA

DECORACIONES

PLANTAS

## Arte Floral

**JOMACOS**  
FLORISTERÍA - OXECTOS DE REGALO

Rúa do Cañizo, 8 - Tel. 988 244 113 - SEIXALVO  
Peña Trevinca, 30 - Tel. 988 249 744  
Fax: 988 228 879 - 32005 OURENSE

distancia de seguridade obrigatoria nos túneles ou o xeito adecuado de viaxar os nenos nos vehículos, entre outras moitas.

## Servicios ós asociados e actividades

Toda esta información puntual e actualizada está a disposición dos asociados, dentro dos servizos que ofrece a organización. Ademais, desde a mesma tamén dan **cumprida conta das modificacións nos regulamentos** que afectan ás autoescolas coma os de condutores, de vehículos ou de seguros. Ademais, a Asociación tamén é parte activa nos **acordos coa Administración** de cara á programación de exames ou vacacións. Os cursos periódicos de reciclaxe para condutores ou os estudos económicos do sector son outras das actividades que tamén se levan a cabo desde a organización, que tamén promove a participación en distinto tipo de eventos. Sen ir máis lonxe, o I Congreso Luso-Galaico de Seguridade Vial, celebrado o pasado mes de maio en Vilagarcía, contou cunha nutrida representación da Asociación. Ademais, cada primeiro martes do mes de outubro, tódolos membros se xuntan na **fiesta da Asociación**, un evento que celebran cunha xornada lúdica e de confraternización do sector.

## As novas tecnoloxías

Os avances tecnolóxicos non só están implantados na conducción e nos novos vehículos que saen ó mercado; a **informática aplicada ás autoescolas** tamén fai furor nos últimos tempos pois a maioría des-



▶ Alumnos nunha clase teórica dunha autoescola

tes centros xa teñen adaptada a tecnoloxía necesaria para que os seus alumnos aprendan no ordenador todo o que antes se facía a man, coas probas en papel e cun gasto excesivo de tempo. Hoxe en día, o alumno aprende dun xeito máis sinxelo e máis rápido, con todo o proceso informatizado e cos últimos avances aplicados ó ensino.

## As reivindicacións

A principal reivindicación da que se atopan pendentes os membros da Asociación, e que xa teñen solicitada en repetidas ocasións, é a do **cambio de permisos doutros países**. O xeito no que se ven facendo este trámite consideran que pon en perigo a seguridade vial das estradas, xa que non se fan probas que formen ós condutores estranxeiros nas normas españolas de conducción.

## XUNTA DIRECTIVA

### Presidente

Florentino Varandela Blanco

### Vicepresidente

Esteban Caldevilla López

### Secretario

Antonio Rey González

### Tesoureiro

Antonio Bermejo Conde

### Vocales

Manuela Valencia Conde

José Luis Varandela Blanco

**COMERCIAL SIEIRO**  
SUMINISTROS Y COMPLEMENTOS INFORMATICOS

**CONSUMIBLES DE OFICINA**

Fco. Sánchez, 2 (Esquina Irmáns Xesta) - Tel. 988 251 271 - Fax: 988 242 701  
Correo electrónico: cialsieiro@wanadoo.es

# Florentino Varandela Blanco

Presidente da Asociación Provincial de Empresarios de Autoescolas de Ourense

A defensa da calidade no ensino e a loita polas reivindicacións que afectan ó sector son os principios obxectivos de Florentino Varandela coma presidente da Asociación, un posto ó que chegou hai case vinte anos.



**PREGUNTA.-** ¿Cómo nace a Asociación e cando chega vostede ó posto de presidente?

**RESPOSTA.-** A Asociación constitúese no ano 1978 aínda que xa antes funcionaba no antigo sindicato, pero é no 78 cando se converte en autónoma. Eu cheguei ó mundo das autoescolas de casualidade alá polo ano 1967, e son presidente da Asociación desde xaneiro de 1985.

**P.-** ¿Cómo é o sector das autoescolas?

**R.-** É un sector moi unido, xa que podemos dicir que case o 95% das autoescolas da provincia están integradas na Asociación. E tamén **moi dinámico e participativo**, pois procuramos estar **sempre ó día na información que nos afecta**, coma os cambios nos regulamen-

tos e demais, tamén promovemos todo tipo de actividades coma os cursos de reciclaxe ou a participación en Congresos, entre outras.

**P.-** ¿Que estatísticas manexan para a provincia de Ourense en canto ós permisos de conducir e a taxa de aprobados?

**R.-** Primeiramente hai que resaltar que **a taxa de aprobados é superior á media nacional**, que se sitúa por debaixo do 50% mentres que en Ourense a porcentaxe de aprobados é de 53,35%. Os datos que temos do 2003 falan dun total de 5.840 permisos, dos que a gran maioría son do B, 4.581, do A de moto e do C de camións as cifras foron similares, 445 e 404, e para finalizar expedíronse 62 para autobús, que é o D, e 348 para o E, de remolque.

**P.-** Nestes momentos hai unha reivindicación que fan á Administración que é o tema dos trocos de permisos doutros países, ¿que é o que piden?

**R.-** Nós vimos denunciando desde hai tempo os trocos indiscriminados de cidadáns estranxeiros residentes en España, xa que consideramos que poñen en perigo a seguridade vial das nosas estradas. Moitos dos 120.000 expedidos (sobre todo de países coma Perú ou Marrocos) foron **obtidos cunhas esixencias moi por debaixo do que se esixe na Unión Europea**. A proba é que cada vez acuden máis persoas as autoescolas a aprender a conducir tendo permisos doutros países coma consecuencia destes trocos, e observamos que ignoran os elementos máis esenciais do vehículo e das normas. Por esta razón

pedímoslle á Administración que lles esixan unhas probas mínimas e gratuítas coas que demostren uns coñecementos mínimos, xa que tanto as estradas coma as normas non son as mesmas que en Europa. No ano 2003 nas estradas españolas houbo 175.000 accidentes dos que máis de 6.500 foron provocados por cidadáns doutros países. O xeito de conducir é distinto, lembro unha reportaxe aparecida este verán na prensa nacional na que se falaba de que **en Marrocos se pagas entre 135 e 180 euros xa te-los papeis para conducir**, esto sucede nun país no que non se respectan nin as preferencias, nis os carrís, nin sequera ós peóns cando cruzan polos pasos de cebra.

**P.-** ¿Existe o intrusismo no sector das autoescolas?

**R.-** O certo é que gracias á Xefatura Provincial de Tráfico na nosa provincia **non hai persoas non autorizadas que impartan clases do permiso de conducción**, contrariamente ó que sucede noutras provincias españolas, coma Valencia, que están continuamente a denuncialo.

**P.-** ¿Pensa que será efectivo o novo carné por puntos?

**R.-** Sabemos que o grupo de expertos encargados de poñelo en marcha está a traballar concienzudamente e penso que se-



rá útil para rebaixa-la sinistralidade nas nosas estradas e moi eficaz, coma está sendo noutros países que xa o aprobaron.

**P.-** ¿A sinistralidade vai unida ó xeito de conducción? ¿Pensa que foron efectivas as mensaxes dos paneis deste verán?

**R.-** Moitos factores producen a sinistralidade, pero unha **formación de calidade á hora de saca-lo carné é fundamental**. Moita xente busca a autoescola máis barata e non se decatan de que o carné é para toda a vida e se a unha mala formación lle engadimos alcol, velocidade ou distracción, témo-lo accidente. Por eso eu recomendo ós pais que busquen calidade e non prezos baixos, que non poden competir en medios e recursos e ó final, sae máis caro. En canto os paneis de información variable deste verán nos sei se será a causa no descenso de accidentes, pero o certo é que ultimamente veño observando por distintas autoestradas españolas que se conduce máis a modo, sen embargo penso que realmente é porque a xente ten medo á sanción do radar e á retirada do carné.

**RAPIDEZ • SEGURIDAD • COMODIDAD • FREMOS ABS Y ASR  
WC • ESTEREO • A/A • VIDEO • SERVICIO BAR**



**AUTOCARES Y MICROBUSES DE 10 A 57 PLAZAS**

**TURISMOS DE ALQUILER CON CONDUCTOR**

**EMPRESAS • COLEGIOS • EQUIPOS DEPORTIVOS**



**Autos González**  
Avda. Coruña, 9 - OURENSE  
Tel. 988 223 036 - 988 227 244 - Fax: 988 248 051



**VIAXES COMPOSTELA. S.A.**  
Capitán Eloy, 13 - OURENSE  
Tel. 988 21 30 43 - Fax 988 21 32 41  
AXENCIA DE VIAXES, G.A.T. 806 - Empresa Grupo Autos González

# Alta Cocina Gallega





**SALONES PARA BANQUETES • COMEDOR PRIVADO  
PARKING PRIVADO**

## Restaurante Sannmíguel

San Miguel, 12/14 - Catedral Quiroga, 16 - 32005 OURENSE  
Tel. 988 220 795 - 988 221 245  
Email: [establos@restaurantesannmiguel.com](mailto:establos@restaurantesannmiguel.com) Web: <http://www.restaurantesannmiguel.com>

# Reflexiones sobre la gestión personal

¿Sabéis que el 90% de los profesionales afirma que les falta tiempo para desarrollar su trabajo? ¿Os ocurre a vosotros?

Sentimos que **el tiempo es un bien escaso**. En muchas ocasiones no tenemos tiempo para hacer todo aquello que deseamos. Puede usarse mal, en pequeñeces. Puede no usarse, es un bien no renovable, no puede almacenarse. Es un bien estratégico, hay que tomar decisiones.

Sigamos haciéndonos unas cuantas preguntas: ¿Haces todo lo que quieres, o te falta tiempo?, ¿cuántos proyectos tienes en el tintero?

En una sociedad tan dinámica como la actual, en la que vemos una tecnología en permanente evolución, esa **evolución es cada vez más acelerada** y los mercados, más competitivos. ¿Cómo te sientes?

Seguro que en más de una ocasión has sentido stress, ¿te sientes quemado? ¿ac-

túas frecuentemente de “apagafuegos”?

Considero imprescindible pararse a reflexionar. ¿Reflexionas? ¿Te has parado a pensar en cómo haces tu trabajo?

Piensa que **la solución la tienes tú**. En tu trabajo tú eres el experto, por eso tú eres el que ha de buscar soluciones y **equilibrio entre lo personal y lo profesional**.

“Si hacemos lo que siempre hemos hecho, tendremos lo que siempre hemos tenido. Por ello, para lograr algo mejor, debe hacerse algo diferente”. ¿Consideráis que esta frase es acertada?

Hagamos algo diferente y no nos limitemos por nuestras capacidades, aptitudes, actitudes, costumbres... ¿cuales serían las consecuencias?

Os animo a que toméis la iniciativa, siguiendo estas pautas:

1. **Deseo de cambio**, que va a permitir anticiparnos. “Acción, no reacción”, “Tener curiosidad”, ¿Qué posibilidad hay aquí?, ¿Cómo puedo utilizar esto?.
2. **Centrarnos en lo positivo** de nosotros mismos y de los demás. Canalizar las energías hacia el éxito. Deseo, ¿Cómo puedo lograr esto?
3. Hacer prueba de modestia, humildad sinceridad. **Admitir la imperfección, tenemos siempre áreas de mejora**. ¿Que existe en la experiencia que pueda aprovechar?
4. **Perseverar**. Nunca se llega a dominar algo del todo. **No existen fallos, solo oportunidades de aprendizaje**. ¿Cómo puedo hacer esto mejor?

Artículo elaborado por  
César Gómez-Chao – SMI  
cesar.gomez-chao@mundo-r.com



**SMI**  
S. DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



**SOL E**



**GARRIGUES**  
INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

# Un Protocolo Familiar viable

En la actualidad, muchas familias empresarias han decidido afrontar el reto que implica la sucesión e inician de la mano de algún profesional la elaboración de un Protocolo Familiar. Sin embargo, no todas las iniciativas de este tipo que se emprenden permiten el logro de su principal objetivo: **afrontar la sucesión y asegurar la continuidad** de la empresa familiar.

El protocolo familiar es útil, en la medida que permita a la familia iniciar un proceso de comunicación y diálogo, sobre el futuro de la empresa familiar. Es el **Plan Estratégico Familiar**, un documento escrito que refleja las voluntades de la familia con respecto a lo que quieren de la empresa familiar.

Esta primera parte del proceso, requiere afrontar temas pendientes de la familia y de la empresa, por lo que se convierte en **un proceso intenso emocionalmente**. Es preciso considerar la historia de la empresa y de la familia, la situación actual de

ambas (con sus fortalezas y debilidades), y definir la visión de futuro de la familia y de la empresa. Es un proceso emocional porque para la familia empresaria, su empresa y su familia han sido los activos en los que ha invertido mucho esfuerzo y compromiso durante mucho tiempo, con la importancia afectiva que eso conlleva.

Para muchas familias afrontar este proceso implica **desarrollar nuevos espacios y lugares de comunicación**, y comenzar un proceso de cambio, de ahí su temor a iniciarlo. Por eso la creación del Consejo de Familia debe ser prioritaria a la puesta en marcha de cualquier proceso de Protocolo Familiar y planificación estratégica por parte de la familia empresaria, para garantizar que se da bajo ciertas condiciones de orden y planificación.

Para hacer esta definición del Plan Estratégico Familiar, es necesario celebrar reuniones para conversar con todos los familiares (gestores y no gestores) sobre **qué**

**quieren de la empresa familiar**, el porqué de su existencia y cuál es el futuro que esperan, así como cuáles podrían ser las circunstancias en el futuro, es decir, los diferentes escenarios con los que la familia y la empresa podrían encontrarse.

Una vez definido este Plan Estratégico Familiar es posible **establecer las reglas que regirán sus relaciones como familia**, en la empresa y la propiedad, con el marco jurídico necesario para su efectiva implementación.

¿Por qué nuestro énfasis en esta parte del proceso? Porque es muy difícil saber hacia dónde queremos ir si no conocemos quiénes somos (como familia y empresa), cómo hemos llegado a nuestra situación actual y **qué cosas son necesarias cambiar hoy**, en nuestras relaciones familiares y la gestión de nuestra empresa y patrimonio, para lograr la ilusión que tenemos del mañana.

Artículo elaborado por Manuel Pavón  
Consultoría Garrigues Empresa Familiar  
Manuel.Pavon@garrigues.com

## Los mejores amigos de su negocio por sólo...

Peugeot Boxer **435 €** al mes Peugeot Expert **399 €** al mes Peugeot Partner **310 €** al mes



Peugeot Renting - 902 36 62 17

Ahora pueden acompañarle sin necesidad de comprarlos. Con **Peugeot Renting**, por una cuota mensual puede disponer de un Vehículo Comercial de Peugeot con todas las ventajas fiscales para su empresa y la máxima comodidad en su trabajo. La cuota incluye seguro a todo riesgo, mantenimiento, cambio de neumáticos, y mucho más, para que usted puede conducir sin preocupaciones. Ahora le toca elegir entre la **Peugeot Partner**, modelo de berlina y monovolúmenes que siempre le respaldará, la **Expert**, para potencia, con puertas batientes de 180°, o la **Boxer**, con su enorme capacidad de carga. Hemos buscado los mejores colaboradores para su negocio y se los ponemos al alcance de la mano. Peugeot Renting (Peugeot) S.L. C/ Ourense s/n, 31008 Carballeda, 8 Pedreira (O'DO) (41.84) (91)



**Vehículos  
Comerciales**



Oferta válida para vehículos nuevos. Cuota mensual con IVA para alquiler. Véase el vehículo Tarifa Peugeot 170 cc. a Peugeot Tarifa Suzuki 170 cc. Espora Suzuki 420 cc. Carbox 107 cc. Boreo Peugeot Suzuki 420 cc. Suzuki 227 cc. Opciones extras a 48 euros y 1.000.000. Financiación de 0 intereses sin pagar comisión de Peugeot Renting. Véase la tarifa hasta el 31 de octubre de 2016. Reservas y solicitudes de alquiler (Peugeot y Renault) con descuento a suscripción trimestral. Consultar en los centros de venta Peugeot Renting para ver las condiciones de alquiler y los precios de las opciones extras.

**MOSA - Rúa de Seixalbo, 20. Tel.: 988 22 45 10 - Ourense.**



# Lugar do Souto

Tranquilidade e natureza á beira do Sil

En Castro Caldelas un pode gozar do esplendor da natureza e das pegadas da historia por igual. Este concello, bañado polas augas do río Sil, é un dos catro que forman a comarca da Terra de Caldelas, xunto con Montederramo, A Teixeira e Parada do Sil. A poucos quilómetros do centro de Castro Caldelas, pola estrada vella de Monforte, atópase O Lugar do Souto, na aldea de Santa Tegra.

Unha vez adentrados na finca onde se atopa a casa, o visitante descobre os máis de 70 castiñeiros e 30 nogais que lle **ou-torgan a este idílico entorno unha in-mellorable tranquilidade** todo o ano, ademais dun agradable frescor nos meses de máis calor. Pero estes non son os únicos atractivos desta casa de labranza transformada en establecemento de turismo rural, senón que a cada paso un vaise decatando

dos detalles que fan dela un **lugar ideal para un retiro de paz**, moi lonxe do ruído e a fatiga da vida moderna.

Hai máis de 300 anos que os primeiros donos construíron esta casa de labranza dentro dunha finca de máis de 7.000 metros cadrados, que foron adquiridos co transcurso dos anos. A medida que foi pasando o tempo a casa sufriu distintas ampliación segundo medraba a familia, proba disto son





as tres portas coas que conta na actualidade: a principal na planta baixa e outras dúas de acceso directo no primeiro piso.

No mes de abril de 1998, despois de 25 anos abandonada e outros 3 de traballos de restauración, abría o Lugar do Souto conservando a súa estrutura orixinal, e incluso moitos dos elementos antigos que fan dela un **auténtico museo da tradición rural galega**. Os aparellos de labranza, as puntas de ferreiro que sobresaen das enormes vigas, a mesa de carballo macizo de hai máis de cen anos que comparte idade cos pratos pintados a man ou co baúl que volveu de Cuba cos seus donos trala emigración, son só algúns dos exemplos que lle confiren ese toque especial a unha **sinxela aínda que moi cuidada decoración**.

A dona de casa dotou ademais de entidade propia a cada unha das cinco habitacións, dándolle nomes pertencentes a topónimos dos arredores da finca. Deste xeito, cada unha das entradas está presidida polo correspondente letreiro onde se pode ler A Carosa, A Follateira, O Birgundeiro, A Abadía e A Paradella.

## Gastronomía e festas

Ademais da natureza e da historia, o concello de Castro Caldelas tamén posúe outros atractivos que achegan ó visitante ata as súas terras. As festas que nel se celebran, sobre todo no verán, e a variada e saborosa gastronomía son **motivos suficientes para pasar momentos de lecer en terras caldelás**. Castro Caldelas é zona de licor café e augardentes, e de afeados doces coma as bicas e mantecados. Son numerosas as festas ás que se pode



acudir neste e noutros concellos limítrofes, e aínda que case todas teñen lugar nos meses do verán, as gastronómicas dedicadas á carne en Montederramo, á castaña en Sacardebois (Parada do Sil) ou ó viño novo na Teixeira, transcorren entre os meses de outubro e novembro. Tamén no inverno ten lugar unha das celebracións máis famosas do concello de Castro Caldelas, trátase da **"Festa dos Fachos" o 19 de xaneiro**. Esa noite os homes da vila acenden grandes fachos de palla que levan en procesión ata o castelo. Unha vez alí volven á vila onde fan con eles unha gran cacharela para cantar e bailar arredor dela. No verán celébranse a maioría das festas patronais dos concellos que forman a comarca caldelá, e cabe destacar no mes de agosto dúas citas importantes en Castro Caldelas: a "Festa da Bica" o segundo fin de semana e o Festival Ponte Louco, na segunda quincena..



## Servicios:

5 habitacións dobres con baño  
Salón  
Comedor de hóspedes (almorzos e ceas)  
Gastronomía baseada nos produtos típicos da zona e receitas tradicionais de cociña caseira  
7.000 metros cadrados de castiñeiros, nogais e viñedos.

## Cómo chegar:

Desde Ourense hai que toma-la estrada C-536 dirección Castro Caldelas, no centro da vila tómanse a antiga estrada dirección Monforte durante uns sete quilómetros ata Santa Tegra, onde atopamos o Lugar do Souto no alto do pobo.



## Contacto:

Lugar de Souto  
Santa Tegra  
32760 Castro Caldelas  
Tfno / Fax: 988 207 545

## Actividades:

- A Ribeira Sacra ofrece a oportunidade de gozar dun inesquecible paseo en catamarán polo canón do Sil.
- Sendeirismo polos múltiples camiños que conducen a soutos de castiñeiros centenarios.
- A ruta das igrexas máis salientables, coma as parroquiais de Santa Tegra e San Paio, ou o mosteiro de Abeleda, un dos centros monásticos máis influentes da provincia.



# Fernández - 2

La elegancia en el centro de Ourense

D. Camilo Fernández llegó a Ourense con una ilusión: montar una sastrería. Hoy en día Fernández-2, ubicada en la Plaza del Hierro, es la continuación de aquel sueño hecho realidad que ocupó, durante más de la mitad del pasado siglo, un local de la misma plaza. Camilo Aser y Francisco, los dos hijos que continuaron con el negocio familiar, crecieron entre telas y agujas y ejercieron también de sastres antes de dedicarse en exclusiva a la tienda textil.



## Los comienzos de la Sastrería Fernández

Hoy bastan los dedos de una mano para contar las sastrerías que siguen funcionando en cada ciudad. Sin embargo en el siglo pasado, y esto a riesgo de sonar demasiado lejano en el tiempo es hace apenas cincuenta años, las sastrerías proliferaban por doquier y el oficio de sastre era el de un **auténtico artesano de la tela**. Curiosamente había más hombres dedicados a una labor que la sociedad de la época

ca reservaba para las mujeres de puertas para dentro, considerándola una de las tareas de la casa, conforme a la moral reinante.

Hoy apenas quedan 2 ó 3 sastrerías en Ourense, herencia de una tradición familiar que enganchaba en el oficio y en el negocio a padres y a hijos que aprendían con sus padres, y así hasta que poco a poco la confección textil fue ganando terreno y la ropa a medida dejó de ser la estrella de los armarios, pasando a ser un icono del refinamiento y la elegancia, que también cayó en desuso con el paso del tiempo.

También las villas y pueblos contaban con sastres consagrados por años de trabajo y herencia familiar, que a su vez enseñaban a jóvenes aprendices las artes del corte y la confección. Desde A Peroxa, donde había trabajado algunos años como aprendiz con un reconocido sastre, **llegaba a Ourense Camilo Fernández González a finales de los años 20**, concretamente en 1927. Sus ganas de seguir aprendiendo y de tener proyección más allá de su pueblo natal lo trasladan a la capital, donde nada más llegar se instala en la calle Juan de Austria durante los dos primeros años, construyendo poco a poco un sólido negocio de sastrería.

En los albores de los años 30, ya casado con Josefa González Taboada, D. Camilo va consolidando la *Sastrería Fernández*, pasando de Juan de Austria a ocupar el



▲ D. Camilo Fernández se casó en Ourense con Dña. Josefa González

primer piso de un inmueble en la Plaza del Hierro, una céntrica ubicación que comenzaba a adquirir entonces un marcado carácter comercial. En ese espacio fija al mismo tiempo su residencia, y allí nacerán los dos primeros hijos de un total de siete (seis varones y una mujer) de los que sólo Camilo Aser y Francisco continuarán el negocio de familia. Precisamente son ellos quienes recuerdan hoy los buenos tiempos de esta actividad y las cifras de aquella

▼ Don Camilo Fernández en el taller de la sastrería



▼ El matrimonio con sus siete hijos a mediados del siglo pasado





▲ Los dos hermanos son sastres, al igual que su padre

época: **más de quince sastrerías en toda la ciudad**, además de las correspondientes a las villas y pueblos, una fuerte competencia para un pujante mercado.

## Un negocio en expansión

Aunque la tardía aparición en España de la venta de ropa ya confeccionada favorece la actividad de las sastrerías, los primeros años son difíciles para la *Sastrería Fernández*, ya que la carestía provocada por el período de entreguerras y la difícil situación económica relegan a un segun-

do plano el gasto en el vestido, limitándolo a lo estrictamente necesario. Y aunque la situación es difícil, va cambiando lentamente y **los buenos tiempos se instalan en el negocio de las sastrerías**, llegando con la década de los 60 la época dorada de esta actividad. El sacrificio y las horas robadas al sueño y pegadas al hilo y a la aguja, dan sus frutos y el negocio de D. Camilo se posiciona ganando prestigio entre la población ourensana, compartiendo también los buenos años del sector.

Ropa para todas las edades, trajes chaqueta, faldas, blusas, pantalones, ropa

Antigua publicidad de la sastrería y del comercio textil ▼



de ceremonias... hombres, mujeres y niños acuden a los probadores de las sastrerías, y en Fernández encuentran un gran equipo de profesionales, además de los diseños más innovadores y modernos. Técnicas novedosas aprendidas en los congresos que sobre el tema se organizaban en Madrid y Barcelona y a los que siempre asistían los Fernández, telas de vanguardia **traídas por los viajeros desde todos los rincones**, distinción y buen gusto señalan a la *Sastrería Fernández* como una de las mejores de Ourense.

Camilo Aser, ya jubilado de su profesión de sastre y de sus funciones en el comercio, cuenta con cierto aire de nostalgia recordando aquellos tiempos, que su padre llegó a tener **hasta 18 personas trabajando en la sastrería en esa etapa**, entre aprendices y oficiales, incluido él y su hermano Francisco. Los dos comenzaron allí mismo un aprendizaje que más tarde perfeccionarían en distintos cursos en Barcelona, ya que las telas y la confección los engancharon muy pronto. De los siete hermanos, sólo Camilo Aser y Francisco aprendieron el oficio y trabajaron desde jóvenes en la sastrería, hasta que ésta cierra sus puertas en el año



1995.

Algo más de medio siglo permanece en funcionamiento la Sastrería Fernández. El comercio textil se va implantando con fuerza entre la década de los 60 y los 70 y va cogiendo el relevo de la ropa hecha a medida, lo que provoca el cierre paulatino de las sastrerías. Sin embargo, *Fernández cuenta con una clientela fiel* que va perdurando de generación en generación, y sigue acudiendo a la hora de confeccionar las prendas de las grandes ocasiones, pues a ese cometido quedan destinadas las sastrerías de la época.

## La apertura de Fernández-2

La llegada de la ropa ya confeccionada es un paso más que también quieren dar los Fernández y así, cuando tienen la oportunidad de adquirir un local próximo a la sastrería no lo piensan dos veces y comienzan la etapa de lo que hoy conocemos como

*Fernández-2*, continuando así con el negocio originario y a escasos metros de la primera ubicación de la sastrería. En la mente de D. Camilo siempre estuvo la apertura de un comercio textil que diera continuidad al proyecto que con tanta ilusión había iniciado siendo muy joven, sin embargo, su fallecimiento en 1976 impidió que viera su segundo sueño hecho realidad, ya que la tienda abriría sus puertas el 21 de junio de 1979. En octubre de 1978 comienzan las reformas en el bajo de la Calle Viriato nº 1, esquina Plaza del Hierro, convirtiendo en uno solo los dos locales destinados originalmente a peluquería y almacén, de cara a albergar la tienda textil: *Fernández-2*.

Todavía durante unos años conviven los dos negocios, ya que la sastrería cierra sus puertas en 1995 tras **más de 65 años funcionando ininterrumpidamente**, para cederle el testigo a *Fernández-2*. Los dos hermanos, Camilo Aser y Francisco, orientan el comercio a la venta de ropa pa-



▲ En Fernández-2 encontramos una gran variedad de ropa de calidad para hombre



ra hombre, de vestir y sport, interior y complementos, imperando en todos los artículos la calidad que ofrecen las firmas nacionales e internacionales de gran prestigio que se pueden encontrar en *Fernández-2*. Las más importantes ferias textiles y la cuidada selección de los representantes de distintas marcas, son el mejor catálogo con el que cuenta el establecimiento, que se caracteriza por ofrecer una perfecta conjugación de calidad y precio.

Hoy en día ambos aseguran que con el paso de los años ha cambiado tanto el mercado que hay demasiado comercio textil, sin olvidar que la aparición de las franquicias y las grandes cadenas de moda han perjudicado al comercio tradicional que ofrece, ante todo, calidad y trato personalizado.

● El establecimiento, en Plaza del Hierro, surgió de la unión de dos locales

# Emilio Pérez Nieto

Presidente del Consejo de Administración de PÉREZ RUMBAO S.A.

Emilio Pérez Nieto sentó las bases de la Confederación con el impulso que le imprimió en sus orígenes, siendo también su primer presidente entre los años 1977 y 1983. Heredero de una histórica y tradicional familia del sector de la automoción, hoy dirige el grupo de empresas familiares que, tras más de 80 años de existencia, se ha convertido en un símbolo a nivel gallego. Hoy en día, dos generaciones conviven en la dirección de PÉREZ RUMBAO S.A., matriz de un grupo de 19 empresas, 800 empleados y 180 millones de facturación en el pasado ejercicio.

**PREGUNTA.-** ¿Cómo ve, después de 27 años, una organización empresarial como la CEO en cuya fundación participó activamente? ¿Qué ha cambiado?

**RESPUESTA.-** Pues completamente distinta, 27 años es toda una vida. En realidad ha habido muchos cambios en todo y naturalmente la Confederación ya no es la misma en absoluto, ha evolucionado y afortunadamente ha tenido **recursos para hacer buenos cuadros profesionales y desempeñar una tarea de colaboración con la sociedad** y el desarrollo de la provincia. Evidentemente, cualquiera de los presidentes que me sucedieron hacen cierto aquello de que "cualquiera que viene es mejor".

**P.-** Sin embargo, quien sienta las bases es el pilar fundamental, como es su caso.

**R.-** Pero eso es historia, lo importante es el presente

**P.-** A propósito del sector de la automoción, ¿de qué manera le ha afectado la liberalización y la venta en concesionarios multimarca?

**R.-** He de matizar que todavía no existen los concesionarios multimarca, sino los

concesionarios que tienen varias marcas pero en diferentes instalaciones con diferentes sociedades. El multimarca en sentido estricto, entendido tal y como figura en la reglamentación, no podría tener la posibilidad de exhibir varias marcas en una misma exposición, no es posible de acuerdo con el marco actual. De todas maneras hay que reconocer que el **sector de la**



**distribución de automóviles ha cambiado notablemente** porque sistemáticamente y más allá de lo que significa la normativa, así se lo ha exigido el mercado, y éste lo que ha pedido es una distribución más eficiente, un mejor precio, una mejor preparación para el desafío tecnológico, una mayor tecnificación de los procesos... Todo eso ha dado lugar a que estemos asistiendo a una concentración por parte de las empresas pequeñas e independientes que, dedicándose al mismo sector, tienen mayor dimensión. Y a esto ha contribuido esa "liberalización" del sector y, por otro lado, la propia tendencia de la economía actual que cuenta con más unidades de negocio y más eficaces.

“

**La Confederación ya no es la misma y ha evolucionado contando con buenos recursos para ello**

”

**P.-** ¿Cree que el futuro del sector, en este contexto de fuerte competencia, pasa por ganar volumen y agrupar empresas?

**R.-** En la actualidad sí, estoy seguro de que en el momento presente, por unos años o quizá alguna década, **asistiremos a un significativo incremento de volumen de las concesiones** o de las empresas concesionarias y a una mayor concentración, lo que tendrá como ventajas una mayor profesionalidad y mayor eficiencia para atender a exigencias de menor coste por parte de los usuarios. Por otro lado, no hay que olvidar que el automóvil es uno de los pocos productos que se compran con servicio post-venta, un servicio que cuenta con una enorme evolución en lo que a tecnología se refiere y que requiere mucho coste para atenderlo con eficiencia, por lo tanto también hace falta ser muy intensivo en cuanto a capital y recursos humanos; en definitiva yo creo que esto es lo que lleva a la concentración del sector.

**P.-** ¿Cómo está afectando al sector el alza del crudo?

**R.-** El sector de momento no está afecto. Afortunadamente, el mercado español sigue creciendo después de cinco años, este año crece sobre el anterior y todo indica que el próximo ocurrirá lo mismo. Yo creo que una de las razones del crecien-



to es la renovación del parque, y eso significa que el usuario compra un vehículo que consume menos, por lo tanto, el alza del crudo aunque pueda parecer una paradoja, favorece la motivación de compra para pasar de un vehículo que consume mucho a otro más moderno que consume muchísimo menos, lo que significa que además de menos reparaciones y mantenimiento, hay mayor seguridad y prestaciones. En cuanto al coste del crudo, aunque al mundo de la automoción ligera no afecta mucho, creo yo, **al transporte pesado e industrial sí que les afecta de manera grave** porque el crudo ha aumentado un 60% desde principios de año y posiblemente las empresas petroleras no han repercutido al mercado todo el coste. Pero es que además, desgraciadamente, todas las expectativas apuntan a que el crudo se sitúe, de manera estable, en torno a los 50 dólares el barril, y eso para la economía en general no es bueno, sobre todo en la época del año en que estamos en la que el consumo de energía es mayor y todos lo vamos a notar en los bolsillos y en los costes inferidos de la inflación.

**P.-** Hace poco la prensa económica daba cuenta de una oleada de despidos en la industria europea, afectando sobre todo al sector automovilístico, como consecuen-

cia de la deslocalización, que afecta a este sector y al textil, sobre todo, ¿qué consideraciones hace usted sobre este fenómeno que últimamente ocupa tantos titulares?

“

**El crudo ha aumentado un 60% desde principios de año y todo apunta a que se situará, de forma estable, en torno a 50 dólares por barril**

”

**R.-** Me gustaría hacer ver que el fenómeno de la deslocalización, en general, no es tanto como nos anuncian y que los titulares de prensa no siempre responden a una realidad tan cruda como se dibuja. Con esto no quiero decir que los periodistas no digan la verdad, sino que todo es susceptible de verlo con diferentes prismas. El que temporalmente las empresas de automoción ajusten sus producciones no quiere decir que deslocalicen sus industrias. **La deslocalización de una industria implica graves trastornos, no solamente de orden laboral sino también de capital,**

lo que pasa es que además se está comprobando que una deslocalización no siempre es eficiente y la búsqueda de emplazamientos con salarios más baratos es simplemente un traslado temporal porque pasados unos años los salarios aumentan, y no así en la misma proporción otros factores como la eficiencia, la productividad y la cultura industrial. Lo que sucede es que muchas empresas, tanto textiles como de otros sectores, se están localizando en mercados emergentes porque simplemente son nuevos. El hecho de que China esté creciendo a un 8% de tasa anual en su PIB y esté dando lugar a que más de mil millones de potenciales consumidores se estén poniendo en condiciones de comprar, aún haciendo todas las reducciones posibles, la cifra puede igualar a la población de Europa. Por tanto, que la industria del automóvil se sitúe allí es razonable, porque **hay que atender a 300 millones de usuarios que no tienen coche pero lo necesitan.**

Si uno piensa en las ciudades de China, por no ir a la India que todavía no ha entrado en la dinámica del capitalismo, uno tiene que entender que la bicicleta no es un sistema de transporte suficiente, y Pekín es una capital que tiene una movilidad de su población espectacular, pero es que como ésta hay 15 ó 20 ciudades en la costa y otras 20 ó 30 en el interior, y es que China es todo un continente en términos de superficie. Y si hablamos de los países emergentes de Europa del Este, estamos ante mercados que son muy importantes. Lo que los empresarios están haciendo es atender a demandas de mercados que se deslocalizan por sí mismas, independientemente de que, **sin duda, hay que tomar posiciones estratégicas**, porque el hecho de que se cierre una factoría que está anticuada y la nueva se instale en otro sitio se debe también a otros factores además de los salarios, como la disponibilidad de terreno, elementos industriales, o una energía más barata.

**P.-** El Grupo Pérez Rumbao atesora una trayectoria de más de 80 años, y ocupa una posición destacada dentro del tejido



empresarial ourensano y gallego. ¿Cuántas generaciones han pasado ya por la empresa y cuántas trabajan juntas? ¿De qué manera o con qué instrumentos han conseguido este excelente relevo generacional a través de los años?

“  
**Se está comprobando que una deslocalización no siempre es eficiente**  
”

**R.-** Yo creo que los relevos generacionales para que sean excelentes tienen que haber pasado, **hasta que un relevo generacional no se ha producido del todo no se puede decir que sea excelente** o no, hay que pedir y cruzar los dedos para que lo sea. Mi hermano y yo hemos suce-

dido a mi padre y afortunadamente hasta el momento no hemos tenido ningún problema; nuestros hijos nos están sucediendo y tampoco hemos tenido ningún problema, ni lo atisbamos, pero hay que ser cautos en las afirmaciones porque las estadísticas dicen que de las empresas familiares que nacen, sólo sobrevive un 15 ó 20 por ciento y uno quiere estar dentro de esa cifra pero no tiene garantías. ¿La fórmula? Yo creo que cuando se tiene que producir el relevo hay que hacer una profunda reflexión, hay que saber que uno tiene que ceder el paso y darse cuenta de que las generaciones futuras pueden mejorar lo que han hecho siempre las generaciones anteriores, y que **el único error es no permitir que evolucione la empresa como tiene que evolucionar.** Para ello, hay que dotarla de los recursos necesarios, sin confundir la familia, el afecto, el cariño, y las relaciones familiares y personales con las relaciones empresariales, comerciales, financieras, etc.

**P.-** ¿Existe alguna receta que haga disminuir esa alta mortalidad de las empresas familiares?

**R.-** Para evitar la alta mortalidad hay que ser liberal, y aunque suene a posicionamiento político no lo es. Hay que entender que la propiedad no tiene que estar unida a la persona: la empresa es una cosa y las personas pueden ser o no propietarias de la empresa y seguir disfrutando de un patrimonio. Lo entendemos observando lo que ha ocurrido en grandes empresas: Eduardo Barreiros creó una gran empresa, **Barreiros Diesel**, que comenzó transformando motores y terminó siendo una compañía comprada por la Chrysler, después él continuó como empresario pero por otros caminos. Otro ejemplo es **Inditex**, que ha empezado siendo un taller de ropa de trabajo y en una generación se ha convertido en el gigante de la industria de fabricación y distribución textil, pero además es un referente mundial en organización y ha sabido conservar una parte de empresa patrimonialmente familiar, profesionalizando la gestión con un



cuadro de ejecutivos al frente. **La compañía Ford** empezó hace algo más de cien años como un taller de coches y se ha ido transformando en una empresa de capital público en el sentido de que ha ido cotizando en bolsa durante muchos años; hace poco tiempo su biznieto ha tomado el mando, es el nuevo presidente y la familia ha vuelto a ser el accionista de referencia de la segunda empresa de automoción del mundo, y probablemente una de las mayores empresas del mercado. Finalmente, podemos poner otro ejemplo, el de la **familia Agnelli de la Fiat**. En este caso ha sido una empresa mixta, siempre gestionada por la familia, que ha sido el referente; hoy está dirigida por un cuadro de profesionales y no por ello deja de haber una presencia activa en el Consejo de Administración de los nietos del señor Agnelli que ya forman parte del cuadro, por lo que en estos momentos se confunde entre una empresa institucional, una empresa pública y una familiar. Por lo tanto, estamos hablando de algo que se ha preservado a lo largo del tiempo gracias a la inteligencia de los gestores y de los propietarios.

“

**La Confederación está apoyando con la formación y todas las actividades que está programando**

“

**P.-** ¿Cuáles han sido las claves del éxito de Pérez Rumbao a través de estos 80 años y qué planes tiene de futuro, a corto y medio plazo?

**R.-** Las tres generaciones que han estado hasta el momento y la que se está incorporando lo que hemos hecho ha sido trabajar, **todos sin excepción hemos trabajado concentrándonos en preservar la empresa**, y todos hemos hecho un proyecto de empresa en común, en la medida de lo posible segregándola de la familia, formando cuadros directivos de alta responsabilidad y delegando. Además, hemos mantenido un objetivo claro: que la empresa solamente podrá capear los nuevos desafíos del mercado si llega a un determinado grado de dimensión, porque para acudir a los grandes mercados actuales de los que hablábamos antes, hace falta dimensión, y para ser una empresa familiar grande hacen falta **sacrificios per-**

**sonales, mucho ahorro, mucho tesón y mucha inversión.**

**P.-** Desde su puesto de Presidente del Consejo de Administración de uno de los grupos empresariales más fuertes de Galicia, ¿cómo ve la economía ourensana y su tejido empresarial y hacia dónde caminan?

**R.-** Hace poco tiempo repasé una intervención que realicé en 1983 a propósito del desarrollo de Galicia y la economía ourensana. Entre la situación de Galicia de entonces y la de hoy han pasado 20 años y se nota. Desgraciadamente, no puedo decir que ocurra lo mismo con la economía ourensana, pero ya entonces dije que la

responsabilidad era nuestra, de todos los ourensanos, que **no podíamos mirar hacia otro lado, ni hacia arriba para ver si alguien nos apoyaba y nos defendía**, y sigo diciendo lo mismo. Las empresas en Ourense son las que son, la estructura de Ourense es la que es, y solamente los que son lo son por sus méritos propios. Hay que darse cuenta de que nadie nos va a salvar de una situación de atraso o dificultad: cada uno tiene que hacerlo por sí mismo y todos juntos tenemos que hacer algo más, y en eso la Confederación está apoyando bastante con la formación y todas las actividades que está programando.



# A Europa dos 25 (e 2)

Nesta segunda entrega do monográfico dedicado á ampliación da Unión Europea, analizáremo-la situación de **Estonia, Letonia, Lituania, Chipre e Hungría**, países en moi distinta situación. Por unha parte, entre os países bálticos mentres Lituania mantén unha gran dependencia económica de Rusia; Estonia e Letonia foron **avanzando na súa integración no sistema económico europeo** e teñen xa boas relacións comerciais con economías coma Finlandia e Alemaña. En canto a Hungría, aproveitou ben a deslocalización, e atrae ós capitais estranxeiros con numerosos incen-

tivos fiscais unidos á liberalización do sector privado. Finalmente, Chipre afronta a entrada na Unión sen ter resolta a división do país, pero perfílase coma o gran contacto con Oriente Medio.

Novamente, é de destacar a escasa presenza española nestes países, que nos últimos meses xa crearon polémica: as tensións en Alemaña e Francia, entre outros países, foron notables. Os seus altos custos salariais e as reducidas xornadas laborais fixeron que moitas multinacionais de tanta soeira coma Bosch, Siemens ou a maioría das empresas de automoción **reformulen o seu traslado ós novos socios da Unión**, con consecuencias coma a ampliación de xornadas sen incremento de soldos aceptada polos obreiros de Bosch, ou a conxelación de salarios de numerosas factorías xermanas, unida á redución dos custos de horas extras.

É un proceso dinámico, que está evidenciando a escasa capacidade de reacción das políticas gobernamentais ante as **oportunidades que os novos socios comunitarios ofrecen** para a localización de factorías: Os movementos para ataca-la deslocalización realízanse a través de negociacións directas entre empresa e traballadores.

Sen dúbida, é un entorno cambiante o que se está xerando, no que aflorarán continuamente tanto **ameazas coma oportunidades**.



# LITUANIA: Abandonando a sombra de Rusia



LITUANIA	
Poboación (millóns)	3,4
Superficie (km2)	65.300
Capital	Vilnius
Idioma	Lituano, ruso
Moeda	1 Litas = 0,2894 euros
Relixión maioritaria	Católica
Renda per cápita (2002)	4.599 \$
PIB per cápita	7.099 euros
Taxa de paro (2001)	10,3%
Infracción (2003)	-1,2%
Exportacións	Minerais e téxtil
Primeiro socio económico	Rusia

Independente entre as dúas guerras mundiais, Lituania foi anexionada pola URSS en 1940. O 11 de marzo de 1990, Lituania converteuse na **primeira república soviética en declara-la súa independencia**, aínda que Moscova non a recoñece ata setembro de 1991. As últimas tropas rusas retíranse de Lituania en 1993, é entón cando comeza a reestruturación da súa economía co propósito de ingresar nas institucións europeas.

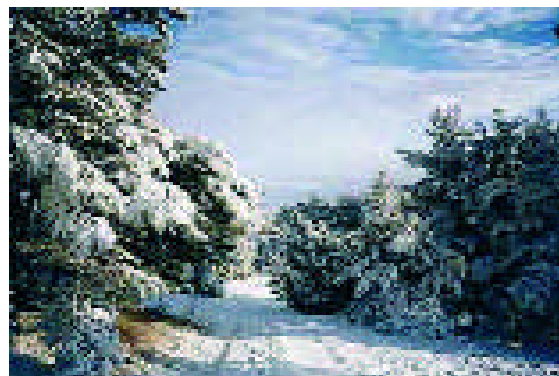
Lituania é o país báltico que foi mantendo **maiores relacións comerciais con Rusia**, recuperándose lentamente da crise financeira rusa de 1998. O desemprego

mantense elevado, alcanzando o 10,7% en 2003, pero os últimos signos apuntan a unha mellora inminente. O consumo interior en continuo crecemento e o aumento da inversión están posibilitando a recuperación do país, acompañada dunha paulatina reorientación do **comercio exterior cara o Oeste**.

Lituania converteuse en membro da OMC (Organización Mundial do Comercio) e a **privatización das empresas estatais**, especialmente poderosas no sector enerxético, está próxima a completarse, con máis do 80% das compañías xa privatizadas.



Tres instantáneas del país báltico: la capital, Vilnius, y un paisaje de invierno



# LETONIA: Unha historia accidentada



LETONIA	
Poboación (millóns)	2,3
Superficie (km2)	64.589
Capital	Riga
Idioma	Letón, ruso
Moeda	1 Lat= 1,4839 euros
Relixión maioritaria	Luterana
Renda per cápita (2002)	3.800 \$
PIB per cápita	8.500 euros
Taxa de paro (2001)	12,80%
Infracción (2003)	3,6%
Exportacións	Madeira e maquinaria
Primeiro socio económico	Alemania

A accidentada historia de Letonia está estreitamente ligada ás pugnas entre os grandes diste mundo. Este pequeno país báltico foi, por quenda, provincia do reino de Dinamarca, territorio administrado polos cruzados xermánicos, parte do reino de Suecia, principado ruso... A independencia, lograda a finais da I Guerra Mundial, resultou á súa vez moi efémera. Na década dos 30 a Alemania nazi apodouse deste territorio, e trala II Guerra Mundial pasou a formar parte da URSS.

Pero este "matrimonio forzado" finalizou en 1990, data na que os **países bálticos ocupados por Moscova a partir do 1945 proclamaron a súa independencia**.

Dende o punto de vista meramente económico, a anexión de Letonia á URSS supuxo o desmantelamento dun embrionario aínda que eficaz sistema de produción. Este país, que nos anos 20 e 30 tiña fama de ser un dos **principais**

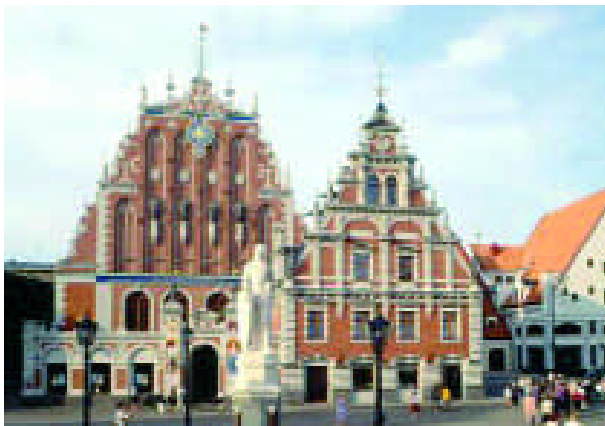
**exportadores de produtos agrícolas do Norte de Europa**, perdeu as súas prerrogativas o quedar integrado no sistema de planificación centralizada imposta polos gobernantes de Moscova.

Durante o período de transición á economía de mercado rexistráronse inquietantes síntomas de crise, mesmo rexistrando caídas na produción industrial da orde do 50%. Convén lembrar que antes da desintegración da URSS, a República socialista Soviética de Letonia **era a principal suministradora de medios de automoción**

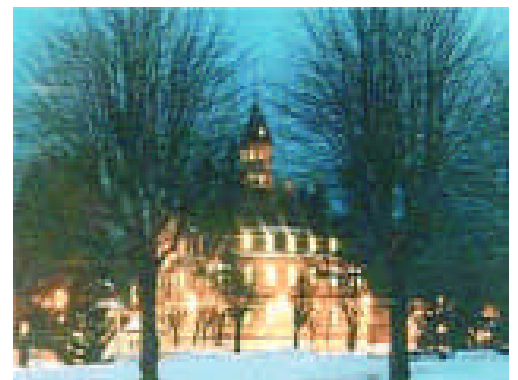
**-autobuses, camións, tranvías e vagóns de ferrocarril- aínda que tamén de electrodomésticos e equipo electrónico.**

En 1995 o país quedou sumido nunha grave crise financeira, resultante do grave déficit orzamentario e a quebra dun dos maiores bancos letóns, o Bank Baltija. Ante a vertixinosa caída do PIB, o Banco Central tivo que limita-los créditos tratando de mante-la taxa de infracción en torno ó 20 %. Estas circunstancias **afectaron seriamente o nivel de vida dos habitantes do país**, que descubriron, en menos dun lustro, as vantaxes e desvantaxes do sistema de economía de mercado.

O período de recuperación iniciado en 1998 permitiu sanear e encarreira-la produción industrial. Actualmente, a maior parte dos intercambios vai dirixida cara os países da UE. O **principal cliente de Letonia é o Reino Unido**, que absorbe o 17,5 % das exportacións, seguido por Alemania (17,2%), Suecia (10,8%) e Rusia (4,2%). A súa vez, **Alemania é o seu principal provedor**.



Imágenes del centro histórico de la capital letona



# ESTONIA: O máis europeísta dos países bálticos



ESTONIA	
Poboación (millóns)	1,4
Superficie (km2)	45.227
Capital	Tallin
Idioma	Estonio, ruso
Moeda	1 Coroa = 0,0639 euros
Relixión maioritaria	Luterana
Renda per cápita (2002)	5.100
PIB per cápita	4.770 euros
Taxa de paro (2001)	9,10%
Infracción (2003)	1,3%
Exportacións	Maquinaria e equipos, madeira, papel e téxtiles
Primeiro socio económico	Finlandia

Estonia é o máis avantaxado dos países bálticos que se incorporan á Unión Europea. Dende a súa petición de ingreso na UE a finais do 1995, os sucesivos gobernos estonianos teñen colocado sempre a este país no grupo da cabeza dos dez candidatos á Unión.

Estonia conta cunha **estratéxica posición xeográfica**, que lle permite manter relacións privilexiadas cos países escandinavos, coa vantaxe de que o idioma estonio é moi similar o finlandés.

Na actualidade, os desafíos ós que se enfrenta o país son, ademais do alto índice de paro e corrupción (compartidos pola maioría dos restantes novos membros da Unión) as tensas relacións con Rusia e a integración da minoría rusa, que representa case un 30% da poboación. Esta minoría opúxose á independencia en 1991 e desde entóns queixase das dificultades para obter a nacionalidade estonia e para estudar o seu propio idioma, xerando unha certa tensión social que preocupa na Unión Europea, e agravada polo elevado nivel de paro na rexión oriental, onde son maioría os rusófonos.

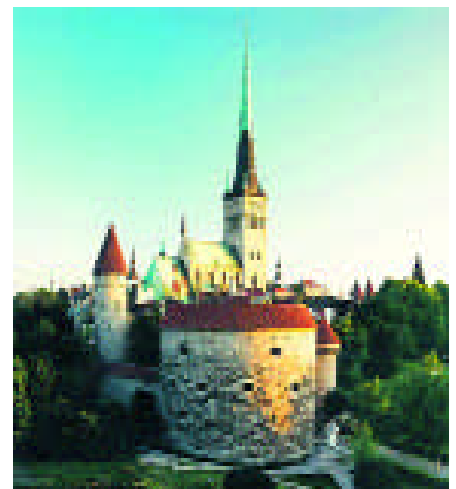
No terreo económico, **Estonia adaptouse rapidamente ó modelo capitalista**, en gran parte gracias ós seus estreitos lazos con Finlandia. Privatizáronse as empresas públicas, abríronse os mercados

e os capitais estranxeiros, os prezos liberalizáronse, e incluso elimináronse as axudas á agricultura.

Na actualidade, este país conta coa **maior renda per cápita da rexión**, con índices de crecemento do PIB superiores ó 4% nos últimos anos. Na súa economía destacan o **sector da construción, con gran crecemento**, o turismo, que representa actualmente o 15% do PIB e pretende centrarse no turismo rural, e a elaboración de produtos lácteos, peixe e carne, que teñen pendente aínda a súa adaptación ás normas de calidade do mercado comunitario.



La situación geográfica de Estonia es privilegiada



# HUNGRÍA: Atractivo para o capital exterior



HUNGRÍA	
Poboación (millóns)	10,1
Superficie (km <sup>2</sup> )	93.030
Capital	Budapest
Idioma	Húngaro
Moeda	1 Forint = 0,0038 euros
Relixión maioritaria	Católica
Renda per cápita (2002)	6.900 \$
PIB per cápita	13.500 \$
Taxa de paro (2001)	5,6%
Infracción (2002)	5,0%
Exportacións	Maquinaria e artigos electrónicos
Primeiro socio económico	Alemania

Hungría foi parte do Imperio Austro Húngaro, que desapareceu durante a I Guerra Mundial, e pasa a un réxime comunista a partir da II Guerra Mundial. Baixo o liderazgo de Janos Kadar en **1968, Hungría comezou a liberaliza-la súa economía**, introducindo o chamado "comunismo goulash". As primeiras eleccións libres celebráronse en 1999, e no referendo de abril do 2003 o 84% votou a favor da integración na Unión Europea, coa que xa manteñen o 85% dos seus intercambios económicos.

Hungría realizou a súa transición dende unha economía de planificación centralizada a unha economía de mercado, cun **notable ritmo de crecemento**. O sector privado representa xa o 80% do PIB. Ademais, as políticas fiscais (as grandes compañías poden ver reducida nun 80% a súa factura fiscal, xa non demasiado elevada nun país no que o tipo xeral do imposto de sociedades é do 16%), o sistema de axudas públicas e o benéfico tratamento da repatriación de beneficios, xunto

coa man de obra cualificada e de custo reducido, fixeron que a **inversión exterior en compañías do país sexa moi ampla**: en total máis de 23 billóns de dólares dende 1989. Ademais, as contas do país están saneadas: a débeda pública húngara foi considerada dende 2000 como a segunda coa mellor clasificación de solvencia entre tódalas economías en transición de centro Europa.

Por outra parte, **o desemprego sitúase en torno ó 6%**, e en canto as relacións comerciais, Alemania é con diferencia o maior socio económico de Hungría. Os retos a corto prazo inclúen a redución do déficit público ó 3% no 2004, e evitar aumentos inxustificadas nos custos.



A la izquierda, sede del Parlamento húngaro; derecha, imagen del Palacio Real

# CHIPRE: A ventá a Oriente Próximo



CHIPRE (Zona grecochipriota)	
Poboación	715.100
Superficie (km2)	5.985
Capital	Nicosia
Idioma	Grego, turco
Moeda	1 Libra= 1,7067 euros
Relixión maioritaria	Ortodoxa, musulmana
Renda per cápita (2002)	18.500 \$
PIB per cápita	15.000 \$
Taxa de paro (2001)	4,0%
Infracción (2003)	2,0%
Exportacións	Téxtil e artesan
Primeiro socio económico	Reino Unido

Chipre incorpora á Unión un **punto de contacto con Oriente próximo**, pero tamén un conflito enquistado, que non foi posible resolver tralo non rotundo ó referendo de reunificación da illa.

Cunha renda per cápita que alcanza o 80% da media comunitaria, a tradición comercial como porto franco entre ambas beiras mediterráneas fai de Chipre un interesante punto de entrada ós mercados do Oriente. Na actualidade, o **sector servicios, sobre todo o turismo**, da emprego ó 65% dos traballadores grecochipriotas, en tanto que o embargo internacional

imposto desde hai 30 anos ó sector norte trala ocupación militar turca, foi sumindo esa zoa na pobreza e o desemprego.

A pesar do non masivo da poboación grecochipriota no referendo sobre a reunificación da illa o pasado 24 de abril, a UE decidiu apoiar ó norte con máis de 250 millóns de euros, e avaliou en máis de 2.000 millóns de euros en cinco anos o **custo da reunificación de Chipre**.

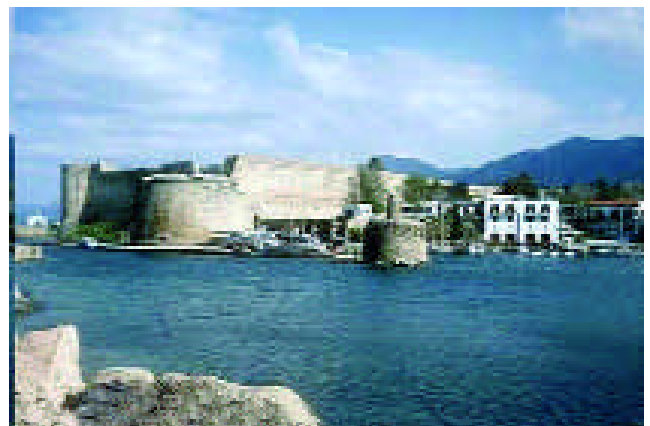
Na actualidade, ademais do sector turístico, destacan en Chipre a **industria téxtil e a artesá**, que supoñen máis da metade das exportacións. Ademais, Chipre ocupa o

quinto lugar mundial no número de buques de Mariña Mercante, reforzando ese papel de porto franco que pode actuar como fonte de atracción para as empresas da Unión Europea que queiran te-la súa base rexional nunha **zoa próxima o Oriente pero suficientemente afastada dos conflitos**, logrando incluso algo tan complicado coma manter boas relacións tanto con palestinos coma con israelís.

A pesar de ser un dos países mellor preparados para o ingreso na Unión, Chipre ten aínda **materias pendentes** coma a seguridade marítima, a liberalización da enerxía e as telecomunicacións, e incluso a posta en funcionamento dun organismo que xestione as axudas comunitarias que recibirán os agricultores da illa polos cambios nos seus cultivos.



Los paisajes de Chipre atraen gran cantidad de turistas



# Nuevas incorporaciones a la CEO

Una vez más, esta sección está dirigida a dar la bienvenida a todas las empresas que en los últimos meses han entrado a formar parte de la Confederación. Para ello, tres ejemplos de diversos sectores se acercan a esta página con el fin de representar a todas las nuevas incorporaciones.



Desde 1989 y en la Clínica Santa Teresa funciona **Scanner Orense S.L.**, especializada en el diagnóstico por imagen: scanner, resonancias y ecografías doppler. La Dirección Provincial del Sergas, Complejo Hospitalario Ourense, Fundación

Hospital Verín o las mutuas de accidentes laborales son algunos de los centros que reclaman sus servicios, para los que cuenta con una plantilla de técnicos, ATS, radiólogos y administrativos de algo más de 12 personas. Las referencias de otros miembros del mismo sector propició su entrada en la Confederación.



La instalación de frío industrial, comercial y aire acondicionado es la principal actividad desarrollada por **Fergue**, empresa de carácter familiar con más de dos décadas de trayectoria. Fundada por José Ramón Fernández Guede, cuenta en la actualidad con 9 personas en plantilla y tiene incorporada, en la figura de su hijo, a la segunda generación. Barcelona, Pontevedra, Vigo, Salamanca o Burgos son sólo algunas de las ciudades donde han trabajado para empresas como Carolina Herrera, Supermercados Froiz o Punto Roma, entre otras muchas. Los servicios que ofrece la

Confederación, el asesoramiento o la información puntual sobre distintos temas son los principales motivos que impulsaron a José Ramón a formar parte de ella.



En mayo de 2001 surge **Ourenfo S.L.**, empresa dedicada a la instalación de fibra óptica para redes de tráfico, ayuntamientos, organismos oficiales o empresas como R. Después de trabajar en esta actividad durante años, Abilio González Prado decidió establecerse por su cuenta y hoy en día trabaja junto a otros seis miembros en la plantilla. Su ámbito de mercado se extiende a nivel nacional, tanto es así que han trabajado en toda Andalucía, además de Albacete, Murcia, Burgos, el Bierzo o Palma de Mallorca para la Dirección General de Tráfico o Retecal. La experiencia positiva transmitida por otros empresarios y los servicios e información facilitada le llevaron a asociarse a la CEO este mismo año.



# ABIERTA RESERVA DE PLAZA



# Monte Barrio

## RESIDENCIA 3ª EDAD

*Un centro abierto en la villa de Riós, en un entorno natural con el encanto y la tranquilidad del campo, que comenzará a funcionar a finales del 2004.*

En una finca de 18.000 m<sup>2</sup> con paseos, bancos, arboleda y con todas las comodidades y servicios. En un luminoso edificio de piedra con 2.500 m<sup>2</sup> construidos en una sola planta y de fácil acceso.



**A 70 km de Ourense  
y 60 km de Puebla  
de Sanabria**

Su ubicación en la villa de Riós permite a los residentes disponer además de todos los servicios de un pueblo: bancos, farmacia, centro médico... contando con un monovolumen para sus desplazamientos



### INSTALACIONES

- 45 plazas en habitaciones exteriores con:
  - calefacción central
  - amplios ventanales
  - baño completo
  - mobiliario de castaño y diseño clásico
  - aire acondicionado
  - televisión
  - teléfono
  - sintonizador radio
- Porches acogedores
- Amplio comedor
- Sala polivalente
- Sala de ocio
- Cafetería climatizada
- Biblioteca
- Capilla interior
- Salas privadas para visitas
- Sala de rehabilitación
- Sala de enfermería
- Sala de peluquería
- Sala de podología
- Gimnasio

### PERSONAL

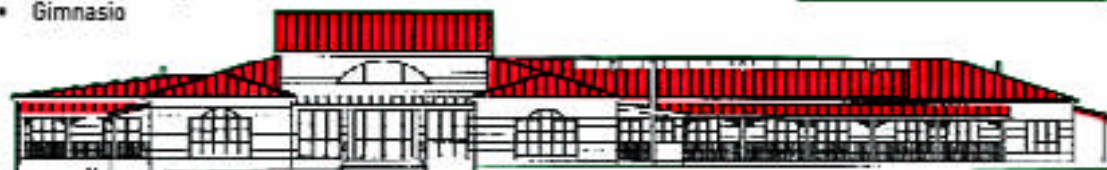
Contamos con personal titulado y disponemos de:

- Médico
- Enfermeros
- Fisioterapeuta
- Animador sociocultural
- Sacerdote
- Jardíncos
- Podólogo...

### ACTIVIDADES

Se organizan actividades adecuadas a los residentes

- Clases de baile
- Sesiones de chistes
- Excursiones
- Gimnasia de mantenimiento
- Manualidades
- Vacaciones (1 al año)
- Cortos, colecta y ganchillo
- Paseos...



### CENTRO SOCIAL (Club de Mayores)

• Local independiente de la residencia de 500 m<sup>2</sup> con cafetería, restaurante y salón para bailes con mesas de juegos (cartas, dominó, ajedrez, parchis...) gimnasia y paseos por la finca.

Es un servicio innovador para aquellas personas que no desean abandonar su hogar definitivamente. Podrán pasar allí todo el día participando de las actividades con una cuota del club o simplemente venir a comer o a las cenas baile.

### LISTA DE PRECIOS ORIENTATIVA RESIDENCIA:

Personas válidas 100% -  
700 € + IVA (7%)

Asistidas: Desde 750 hasta  
900 € + IVA (7%)

**Promoción apertura.**

5% de descuento sobre  
precio final.

En caso de que 2 personas  
ingresen conjuntamente  
tendrán un descuento  
aproximado del 7% por  
persona.

### CENTRO SOCIAL:

Precio mes para socios del  
Club: 365 € + IVA (7%)

Precio por día para no socios:  
14,50 € + IVA (7%)

La residencia dispone de  
monovolumen que recoge a  
la gente por la mañana y la  
devuelve por la tarde.

Como promoción de apertura  
será gratuito hasta aviso.

*Hay otras formas de vivir, pero ninguna como en Monte Barrio*

## INFÓRMESE

32611 Riós - Ourense • Tel. 988 594 497 • Fax 988 594 498

www.montebarrio.com • e-mail: info@montebarrio.com

# Antonio Pérez Pérez

Sonorde, S.L.



Cansados de vivir la farándula desde el lado del artista, decidieron cambiarse de bando y dejar de tocar en los grupos con los que recorrían fiestas y verbenas y montar su propia empresa de Sonido del Norte, o lo que es lo mismo, Sonorde. Antonio Pérez y su socio, José Luis Cardoso, comenzaban en el año 1992 con algo más de un millón de pesetas; aunque a lo largo de los años han invertido mucho más dinero en renovar los equipos que hacen que la gente vibre con la música en los conciertos. Ubicados en el Polígono de San Cibrao, cuentan con 400 m<sup>2</sup> distribuidos entre almacén, talleres y oficinas.



**PREGUNTA.-** ¿Cómo surge la idea de montar Sonorde y quiénes forman parte de ella?

**RESPUESTA.-** Tanto José Luis como yo formamos parte de distintos grupos hasta que un día decidimos dejarlo y comenzar a dar nosotros los servicios para montar los espectáculos y los conciertos. **Nos cansamos de las verbenas y nos pusimos a trabajar como técnicos** con nuestra propia empresa. Luego entraron otros dos socios que aguantaron poco tiempo el rit-

mo, y en la actualidad somos 9 en total en la empresa, entre personal de oficina y los técnicos de escenario, de monitores, de iluminación, robótica y cabezas móviles, etc, además del chofer que conduce y se ocupa de la flota de camiones de la empresa.

**P.-** ¿Hace falta mucho dinero para montar una empresa de este tipo? ¿Y cómo se mantiene al día en cuanto a los cambios tecnológicos?

**R.-** Cuando nosotros empezamos lo hicimos con un millón de pesetas de las de antes, que no era nada, pero negociamos con proveedores y bancos y fuimos poco a poco adquiriendo equipos. A lo largo de los últimos 7 años hemos invertido más de 70 millones también de los de antes, en **equipos de última generación, más pequeños y más potentes, que es lo que demandan los artistas**. La diferencia se nota en el sonido y en que los clientes cuentan más contigo.

”

**Hemos realizado montajes fuertes del Xacobeo demostrando que podemos hacer cosas grandes**

”

**P.-** ¿Cómo funciona el plan de trabajo en este tipo de empresas? ¿Quién contrata los servicios de Sonorde?

**R.-** Nos dedicamos al montaje de espectáculos y a dar servicio durante todo el concierto. Además también damos servicio de técnicos que trabajan como freelance y somos la Delegación para Galicia de la marca de equipos de sonido Nexo. Normalmente **nos contratan product-**



**El secreto es nuestro servicio**

Neumáticos y mantenimiento integral para todo tipo de vehículos

**Cauner**

Avda. Ramón Otero Pedrayo, 14 • OURENSE • Teléfono: 988 22 80 59

**SERVIRUEDA**

902 37 38 39  
www.servirueda.com



ras, los managers de los grupos o las casas de discos. El trabajo comienza en la oficina, la productora nos envía la memoria de necesidades técnicas que es lo que preparamos entre todos. En ella nos piden unas determinadas necesidades técnicas, que son los riders (listas de canales, situación de escenario, planes de canales, planos de luces...) entonces nosotros mandamos lo que se llama contrarider, es decir, lo que podemos poner nosotros e incluso mejorarlo. La organización del trabajo es aquí, luego hay que desplazarse, descargar el material, situar los equipos y montarlos, hacer las pruebas con y sin músicos, y tenerlo todo a punto para la hora del concierto. En total, todo esto pueden suponer 15 ó 16 horas seguidas de trabajo, por lo tanto es complicado aguantar el ritmo si no te gusta este trabajo.

**P.-** ¿Cuál es el ámbito geográfico en el que trabajáis y qué competencia teneis a nivel gallego?

☛ Sonorde comenzó su andadura en el año 92 de la mano de Antonio Pérez (en la imagen) y José Luis Cardoso



▲ Parte de la plantilla de Sonorde en las instalaciones de la empresa

**R.-** Trabajamos a nivel de Galicia, antes salíamos más pero aquí tenemos una cartera de clientes que no queremos dejar. Este verano estuvimos en Sanxenxo con **Gloria Gaynor, con Supergrass en Vigo, con Malú, con Budiño, Makako...** En las fiestas de Ourense también hemos montado conciertos en la Plaza Mayor y el campo de los Remedios.

“

**Comenzamos dos socios en el 92 y hoy somos 9 trabajando en Sonorde**

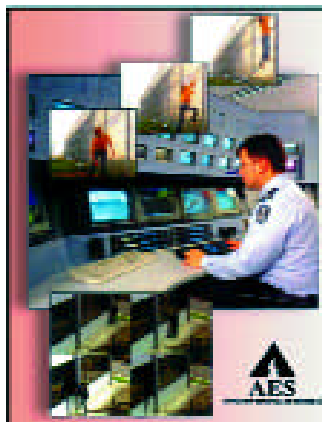
”

En Coruña y Vigo, sobre todo, hay muchas empresas pero también hay trabajo para todas, aunque no todas ofrecemos lo mismo, y es que no se trata sólo de tener buenos equipos sino también de dar un buen servicio. Un buen equipo lo puede tener

cualquiera que tiene dinero: lo complicado es ofrecer un buen servicio y nosotros lo damos.

**P.-** ¿Cuáles son vuestros objetivos a corto y medio plazo?

**R.-** Nos gustaría crecer pero para eso hace falta mucho más trabajo, sobre todo de los estamentos públicos. De todas formas no nos quejamos porque gente de toda Galicia ha apostado por nosotros y este año hemos hecho montajes fuertes del Xacobeo, y quedó demostrado que podemos hacer cosas grandes. Por otro lado, estamos negociando hacer toda la gira de conciertos por España con La Unión, que es un grupo que vuelve a sonar otra vez con fuerza. Y a más corto plazo **tenemos pensado negociar con productoras de Madrid** para que cuando vengan a Galicia a hacer conciertos cuenten con nuestra infraestructura y nuestros servicios.



## La más alta tecnología al servicio de la seguridad

- Extintores
- Alarmas Robo
- Cajas Fuertes
- Alarmas Fuego
- Bocas de Incendio
- Puertas Contrafuego
- Avisadores Telefónicos
- Circuito cerrado de T.V.
- Detección de Monóxido de Carbono
- Central receptora de Robo y Fuego

**SEGURIDAD**  
**JAPÓN**

Homologado por la D.G.S. con el nº 1867  
Instalaciones y mantenimiento de sistemas de protección  
contra incendios nº 3 de los de Ourense.

Melchor de Velasco, 2 bajo - 32002 OURENSE - Tlfos. 988 391 104 - Fax: 988 246 900

**SERVICIO 24 HORAS: 609 434 200**

## Nuestra gente

### Ernesto Rodríguez

(Mecanizados Rodríguez Fernández)



Conjugando estudios y trabajo desde los 15 años, Don Ernesto ha alcanzado una posición privilegiada al frente de Mecanizados Rodríguez Fernández S.L., empresa familiar en la que se embarca junto a sus hermanos Pepe y Gonzalo. **Perito Industrial** y miembro por oposición del **Cuerpo de Ingenieros Superiores del Ejército**, Ernesto Rodríguez desempeña multitud de trabajos en otros tantos destinos, incluso ejerce la docencia durante diez años en la Escuela Politécnica Superior del Ejército.

Con 25 años uno de sus primeros trabajos en Madrid es en Iberia, como **mecánico de mantenimiento de aviones**.

Precisamente la foto nos muestra a un joven Ernesto en los **hangares del aeropuerto de Barajas** durante esa etapa, a la que le seguiría su ingreso en el Ejército. Sus pinitos empresariales comienzan en Madrid al frente de una cadena de autoescuelas, aunque la

consolidación llega con Mecanizados Rodríguez Fernández S.L., empresa **auxiliar de la industria carroceras que despunta en tecnología** y exporta a más de 20 países en todo el mundo.



## Un libro

### La sombra del viento (Carlos Ruiz Zafón)

Por **Toñi González Rodríguez** (Librería Queixumes)

Carlos Ruiz Zafón nace en Barcelona en 1964 y ya consigue el Premio Edebé con su primer obra "El Príncipe de la Niebla". Aunque publicó cuatro novelas más, la fama y el prestigio le llegan de manos de "La Sombra del Viento".

En este libro narra una **trágica**



**historia de amor**, donde se mezclan la intriga y el suspense, la novela histórica y la comedia de costumbres. Daniel es el hijo de un librero, a quien su padre lleva en el año 1945 a visitar un lugar llamado el **Cementerio de los Libros Olvidados**. Esta visita es un secreto que Daniel no debe compartir con nadie, ni siquiera con su mejor amigo Tomás. Daniel descubre en aquella inmensidad de títulos uno que llama poderosamente su atención; se lo lleva a casa, pero ése no era un libro como cualquier otro. **Era un libro maldito, que cambiará el rumbo de su vida** y le llevará a sorprendentes descubrimientos.

## Nuestros productos

### Ziralla

Iván Nieto Vila (Osi, Gourmet)

Siempre se ha dicho que en Allariz se elabora la mejor repostería con almendra, no en vano se celebra cada año, con repercusión dentro y fuera de la provincia, la **Feira do Doce, Amendoado e Melindre de Allariz** que este año alcanza su IX Edición y que tiene lugar el primer domingo de septiembre. Esta tradición conlleva que los pasteleros artesanos de la comarca innovemos cada año con productos cuya base es la almendra. De ahí surgió, hace ya seis años, la idea de la Ziralla, **nombre que procede de invertir el de Allariz**.



Aunque los ingredientes son los mismos que los del famoso almendrado alaricano (almendra, azúcar y clara de huevo) la diferencia radica en que para la ziralla se utiliza la **almendra tostada en lugar de cruda**. El resultado es una galleta con forma de lengua de gato, dura pero muy sabrosa, que aguanta hasta 3 meses.

## Tiempo de ocio

Javier Vázquez Gil

(Presidente Gremio Carniceros y Charcuteros de Ourense)

Lo importante es pasarlo bien y disfrutar de la nieve, elemento imprescindible para la práctica de este deporte, y desgraciadamente bastante escaso en nuestra estación de montaña. Aunque llevo **tres años practicando el snow-board** es ahora cuando me siento realmente “enganchado”, en parte por lo divertido que es, el buen rato que se pasa y la adrenalina que se suelta (es aconsejable dejarla en la nieve antes que llevarla al trabajo al día siguiente)



Fue mi amigo Marcos quien me inició en esta **práctica deportiva tan desestresante**, para la que simplemente hace falta la tabla, ropa de nieve, guantes, casco de protección, botas y fijaciones: un equipo que se puede conseguir por algo más de 400 €, a lo que se le suma el seguro de accidentes (unos 60 €), por lo que pueda pasar... Desde mi experiencia recomiendo a todo aquel que le guste la montaña, la nieve y disfrutar del aire libre, que se enganche a este deporte sin más pérdida de tiempo.

## Una película

Garfield, la película

Por Dolores Fernández García  
(Electrónica Fergar)

Con el final del verano llega a los cines Garfield, la película. Con los mejores y más modernos medios tecnológicos se da vida a ese **gato vago, glotón, a veces grosero**, y gran aficionado a los placeres mundanos de comer y dormir, ese gato rechoncho, de color naranja que forma parte de nuestras vidas desde que el año 1978 Jim Dawis lo creó.

En la película descubriremos un sentimiento hasta ahora desconocido en Garfield: la culpabilidad. El **maravilloso y egocéntrico mundo de Garfield** se transforma cuando llega a su vida un perro bonachón llamado Odie. Garfield hará lo posible y lo imposible para deshacerse de Odie, pero cuando esto sucede, aparece ese sentimiento de culpa que le lleva a abandonar su inmejorable vida para recuperarlo, pasando así por un montón de **divertidas y complicadas situaciones**.

La película es altamente recomendable pues la carcajada está prácticamente asegurada. La principal conclusión de esta película es que la prepotencia y el egoísmo acaban por hacer perder la amistad de alguien desinteresado y cuando desaparece es el momento de **rendir cuentas con la conciencia**. El único egoísmo permitido debería ser aquél de procurar que todos los demás estén bien, para estar uno mejor.



## Música

¡Qué grande es esto del amor! - Café Quijano

Por Pablo Salas (Fotografía Salas)



Los hermanos de este grupo leonés, **Manuel, Oscar y Raúl**, siguieron el camino de su padre, profesor de música que tocaba la guitarra en pequeños locales. En 1996 graban su primera maqueta y la envían a las discográficas, siendo la Warner Music la que les da una oportunidad.

Tras “Café Quijano” en el 98 logran la consagración con su segundo álbum “La extraordinaria paradoja del sonido Quijano” **mezcla de rock con ritmos latinos** con el que ganan un disco de platino y optan a los Grammy como mejor banda de rock latino.

“La taberna del Buda” será el tercer trabajo de este grupo que en 2003 graba “¡Qué grande es esto del amor!” en el que cuentan con voces como la de **Sabina o Celine Dion**.

Os recomiendo que escuchéis estas 11 canciones, producidas por Humberto Gatica y grabadas en Los Ángeles, en las que han buscado la esencia del rock y por las que han estado **nominados a los Grammy Latinos**. En este trabajo han evolucionado desde sus comienzos musicales pero adaptándose siempre a nuevos estilos, sin dejar lo que ya se denomina “sonido Quijano”.

## Coren, un ejemplo premiado



Recientemente, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación premiaba la labor de la cooperativa ourensana otorgándole el galardón de **“Mejor Empresa Alimentaria Española 2003” en el apartado de Desarrollo Rural**. Su larga trayectoria y su diversificación económica, además del logro de un desarrollo rural integral, han sido los motivos para la concesión de este premio, que el MAPA concede por cuarto año consecutivo.

Manuel Gómez Franqueira es Consejero Delegado del Grupo Coren

También la presencia de Coren en los mercados nacional e internacional, así como su **constante innovación y el respeto al medio ambiente** han sido otras de las razones argumentadas para la concesión del galardón. La edición de estos premios tiene como objetivo el reconocimiento de las empresas alimentarias que, desde diferentes aspectos, han contribuido a impulsar este espacio de la economía nacional. Coren, que cuenta con más de cuatro décadas de historia, cerró el pasado ejercicio 2003 con una **facturación de 772 millones de euros** y exporta a países como Reino Unido, Bélgica, Portugal, Japón o Alemania, entre otros.

## Viña Amorío Vendimia Oro, mejor blanco de Galicia

La **XVI Cata dos Viños de Galicia** premió este año, por vez primera, los mejores vinos tinto y blanco de Galicia, además de otorgar los ya conocidos “acios de ouro, prata e bronce”. El **Viña Amorío Vendimia Oro, de Bodegas Docampo**, obtuvo la distinción de mejor blanco, un premio que se suma a los muchos otros conseguidos por los caldos de la Denominación de Origen del Ribeiro y

de estas bodegas, en particular.

Elaborado con las mejores uvas del Ribeiro, las características visuales lo dotan de **aspecto amarillo pálido**, mientras que en nariz es limpio, afrutado y persistente de media intensidad. Los expertos lo catalogan **como ligero, suave y con recuerdo final largo**, tras una buena entrada en boca.

Tras la selección de las uvas comienza un meticuloso proceso que pasa por el despalillado y una **breve maceración en frío para resaltar los aromas primarios**; seguidamente, y hasta su embotellado, se controla su fermentación en acero inoxidable a temperaturas constantes durante 12 días, período tras el cual se realiza la primera trasiega y reposo del vino.

## Maderas San Martín, acreditada por el Consejo Mundial Forestal

El compromiso de esta empresa maderera con la ecología y la cadena de custodia forestal ha quedado patente al recibir del **Consejo Mundial de Administración Forestal (FSC) la certificación que así lo acredita**, con el número SW-COC-1252. Esta acreditación se suma así a la que ya posee en materia de Calidad, certificada por BVQI. Maderas San Martín, ubicada en Vilamarín, fue el primer aserradero mecánico de la provincia y cuenta en la actualidad con instalaciones de 60.000 m<sup>2</sup> de los que 20.000 están cubiertos con aglomerado asfáltico y hormigón. Su actividad se desglosa en tres fundamental-

mente: aserrado y comercio de maderas nobles del país, importación y distribución de maderas de todos los continentes y fabricación de pavimentos de maderas nobles.

Al proceso de certificación se adhieren, de manera voluntaria, empresas o aserraderos para verificar el origen del producto que el consumidor adquiere. El objetivo es probar que los productos certificados **proceden de un bosque cuya gestión forestal también está certificada**. Para ello, una empresa auditora independiente, acreditada por el FSC, es la encargada de certificar que este proceso funciona, y tras



Interior de la nave de Maderas San Martín

el **correspondiente control y auditoría** los productos exhiben esta garantía en sus etiquetas. Durante cinco años se mantiene vigente esta certificación, estableciendo revisiones del sistema cada seis meses.

# Cómo convertirse en un experto protocolario



Convertirse en un experto en protocolo empresarial es uno de los objetivos del seminario que bajo el título **“Técnicas de organización de actos y protocolo en la empresa”** se desarrollará en el **Balneario de Laias** los próximos **19 y 20 de noviembre**.

¿Cómo colocar a las autoridades en una presentación? **¿Qué trato recibe cada una?** ¿Cómo se ordenan las banderas? **¿Qué tipo de invitación enviar?**... Todas estas preguntas y muchas más quedarán solucionadas para los asistentes al seminario, que tendrán además la oportunidad de **combinar la teoría y la práctica** para un mejor aprovechamiento del

mismo. Profesorado de prestigio de la **Escuela Internacional de Protocolo** será el encargado de impartir el seminario, facilitando todo el material necesario para su desarrollo.

La acción formativa constará de 18 horas repartidas en dos jornadas en las que se tratarán los aspectos más importantes del protocolo empresarial. El temario incluye cinco módulos que llevan por título *Reglas básicas del Protocolo, Preparación y organización de actos, Protocolo en el ámbito empresarial, los Medios de Comunicación y la Organización de Comidas y Banquetes*.

Esta actividad es posible gracias a la programación para el último trimestre dentro del **Proyecto Transfronterizo CECOTRAN**, iniciativa enmarcada en el programa Interreg III A y en la que participa la Confederación Empresarial de Ourense junto a su homóloga pontevedresa, con la



El seminario se desarrollará en las instalaciones del Hotel Balneario de Laias

colaboración con otras entidades y organismos gallegos y portugueses. El objetivo de CECOTRAN es ofrecer a las pymes ourensanas formación e información sobre aspectos que afectan a su actividad cotidiana, con el fin de potenciar su competitividad en esta zona transfronteriza.

# Ya está en marcha el Observatorio de Prevención



Imagen de un seminario sobre prevención celebrado en el Polígono de San Cibrao

A través de reuniones con representantes de distintos sectores empresariales, se desarrollará el último trimestre del año el Observatorio de Prevención Ceopyme, puesto en marcha por la Confederación. Al igual que el Observatorio Pyme, que la CEO desarrolló para conocer la realidad de las pequeñas y medianas empresas ourensanas a través de grupos de debate, el ob-

jetivo de este proyecto es **detectar y captar las percepciones** que los empresarios ourensanos tienen en torno a conceptos relacionados con la prevención, como la seguridad y salud laboral. Paralelamente, los “focus group” que se desarrollarán servirán además para conocer las opiniones e inquietudes de los empresarios sobre aspectos y problemáticas concretas, que serán analizadas en el transcurso de las distintas reuniones. La iniciativa concluirá con la plasmación en un documento de todas

las conclusiones, que darán una **imagen de la situación de la prevención en la provincia**.

En los distintos grupos se tratarán temas que van desde el impacto que para las empresas ha supuesto la **reciente reforma del marco normativo** de prevención de riesgos hasta la vigilancia de la salud en la citada ley o cómo se gestiona la prevención en las pequeñas y medianas empresas. Las **obligaciones y responsabilida-**

**des empresariales**, tanto administrativas como penales o civiles, y las reflexiones sobre la inversión efectuada en la adopción de medidas preventivas son también aspectos que se tratarán en las reuniones.

El Observatorio Prevención Ceopyme estará **abierto a la participación de los empresarios ourensanos** como un foro de recogida de información en esta materia, permitiendo el estudio, análisis y difusión de las cuestiones que puedan ayudar a la mejora de la calidad en la seguridad y salud en el trabajo.

## REUNIONES PREVISTAS:

**Miércoles 29 de septiembre:**  
Polígono Barreiros

**Jueves 14 de octubre:**  
Asociación Empresarial de Valdeorras (AEVA)

**Miércoles 27 de octubre:**  
Polígono Industrial San Cibrao das Viñas

**Martes 9 de noviembre:**  
Confederación Empresarial de Ourense

# Fórum Filatélico, una alternativa de inversión

Fórum Filatélico lleva 25 años asesorando a sus clientes en la compra-venta de sellos de lujo. La compañía, líder en Europa, es una de las **120 mayores empresas españolas** con unos ingresos superiores a los **625 millones de euros anuales** y oficinas abiertas en toda España. Fórum cuenta además con infraestructura en todas las provincias gallegas y forma parte de la CEO.

Fórum ha logrado acercar el sello a quienes desean crear un patrimonio y obtener beneficios, a través de un sistema que ofrece un **producto personalizado y complementario a otras inversiones**. Una de las claves del éxito de esta compañía radica en la propia estabilidad y seguridad que ofrece la inversión en sellos, al responder al principio de la oferta y la demanda. Ese mismo principio es el que marca un comportamiento de revalorización tranquilo en el largo plazo, entre un 8% y un 10%, sin olvidar que los benefi-

cios generados por la venta de sellos **disponen de la mejor fiscalidad**, al tributar como ganancias patrimoniales generadas en más de un año. En todas las Operaciones Fórum se compromete a recomprar los Valores Filatélicos vendidos al cliente para que éste obtenga la liquidez y los beneficios generados.

## Actividad solidaria, cultural y deportiva

Con la creación de la **Fundación Cultural Fórum Filatélico** la compañía responde al lema de impulsar el arte, la cultura, la solidaridad y el deporte. Sus fines fundacionales son la **concesión de becas y ayudas económicas** para la realización de estudios universitarios y de postgrado, y para discapacitados físicos y psíquicos, además del patrocinio de manifestaciones artísticas, culturales y sociales.

Mención especial merece las Colecciones, propiedad de Fórum Filatélico, de Pintura Antigua Española y Flamenca de los siglos XVI y XVII, de Pintura Contemporánea, con obras de autores como Zurbarán, Ribera, Murillo, Rubens o Alonso Cano. Esta magnífica Colección llegó a Ourense **de la mano de la Confederación Empresarial de Ourense** a través de un convenio de colaboración con la entidad y recibió **más de 4.000 visitas** en el Centro Cultural de la Diputación, donde estuvo expuesta durante un mes.

En el ámbito deportivo, la entidad patrocina el Fórum Valladolid Club de Baloncesto, siendo el sponsor más antiguo de la ACB, así como el Equipo de Regatas Fórum Filatélico, actual campeón de España.

## Conferencia sobre inversión en bienes tangibles y de colección

El próximo **18 de noviembre, a partir de las 20 horas**, Fórum Filatélico tendrá lugar en el Salón de Actos de la CEO una conferencia organizada por Fórum Filatélico. **"Entorno económico y oportunidades de la inversión complementaria en bienes tangibles y de colección"** es el título de esta ponencia, que será impartida por Ricardo **Palomo Zurdo**, Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales especialista en Productos Financieros y Operaciones de Inversión.

Según los expertos, este tipo de inversión está alcanzando hoy en día un notable desarrollo, ya que ofrece seguridad, rentabilidad y está al alcance de cualquier inversor. Fórum puede responder con las cifras de los grandes, siendo su **sistema muy versátil** y articulable según los objetivos, posibilidades y plazos indicados por cada cliente, para así poder disponer de un **producto totalmente personalizado** y complementario a otras inversiones.



🔍 Fórum forma parte, en calidad de Mecenas, del Gran Teatre del Liceu de Barcelona



## Los constructores ultiman su sede

Los números 1 y 3 de la calle Padilla, en el Casco Histórico, albergarán a partir del mes de octubre el **Centro de Formación de la Construcción**, un edificio que al mismo tiempo servirá para ubicar la **sede de ACO** (Asociación de Constructores de Ourense). La rehabilitación del antiguo inmueble, proyectada por el arquitecto **Fernando Martínez Lamas**, se enmarca dentro del Plan Urban con el que el Concello quiere dinamizar esta zona de la ciudad y cuenta con un presupuesto de 900.000 euros, de los que 670.000 provienen de fondos de la Unión Europea. El edificio cuenta con casi 650 metros cuadrados repartidos entre sótano, tres plantas y bajo cubierta. Las aulas del Centro de Formación ocuparán gran parte del inmueble y estarán destinadas a **formar tanto a desempleados como a trabajadores en activo del sector**. La sede de la Asociación se ubicará en la planta alta, mientras que la baja contará con salón de actos y oficina de atención al público.



▲ La nueva sede de ACO estará lista para el mes de octubre

## Egatel continúa su expansión tecnológica

**México, Costa Rica, Bolivia, Grecia, Venezuela o Indonesia** son algunos de los países en los que continúa la expansión de Egatel, empresa del Parque Tecnológico que firmó también un acuerdo reciente con la televisión tunecina para exportar tecnología a ese país. Pero además de salir al extranjero, los sistemas de esta empresa del Grupo Unión Fenosa serán instalados en **centro reemisores de Retevisión en Andalucía, Aragón, Navarra y Valencia**, participando así en el plan de renovación de la red que ha iniciado la compañía. Se trata de transmisores analógicos de alta potencia desarrollados en su sede del PTG y que se adaptan al formato de televisión digital.

Además, la empresa ourensana ha participado también en la instalación de un 70% de los **equipos necesarios** para la difusión de la primera plataforma europea de



▲ Egatel está presente en varios países

**Televisión Digital Terrestre.** Egatel, que cuenta con la certificación en Calidad ISO 9001, posee un laboratorio de I + D en sus instalaciones del Parque Tecnológico.

  
**CUNQUEIRO**  
III MILENIUM  
*Ribeiro*  
DENOMINACIÓN DE ORIGEN



Varietales:  
Trixandian, Godrillo,  
Albarillo y un bajo  
porcentaje de  
Tanneta.

Grado:  
11,12% vol.

Aspecto:  
Limpio, Brillante.

Color:  
Pálido con tonos  
verdosos (Júnior).

Aroma:  
Muy afrutado, con  
predominio de  
aromas primarios y  
frutas silvestres,  
característico grado  
de las mejores  
variedades de la  
zona.

En Bodega:  
Afrutado, amiglo,  
persistente y con un  
toque final ligero  
ácido.

  
**Bodegas  
Cunqueiro, s.l.**

Telf. 988 189 023 • Fax: 988 189 082  
Prado de Miño • 32230 (Ourense - España)

## Caixanova inauguró las instalaciones de su sede territorial



Manuel Cabezas, Luis Quinteiro, Julio Fernández Gayoso, José Luis Baltar y Amadeo Rodríguez en las nuevas instalaciones

Una vez finalizadas las obras de reforma de las dependencias de la Sede Territorial de Caixanova en Ourense, el pasado mes de julio se inauguraban las nuevas instalaciones de la entidad, que han sido objeto de una importante remodelación interior y en las que se ubicará la **Sede Institucional, la Dirección Territorial en Ourense** y múltiples departamentos y servicios. También la Oficina de Empresas estará disponible en este edificio, contando para ello con modernas instalaciones y los equipos informáticos más avanzados.

Una numerosa representación de los ámbitos sociales, económicos y empresariales de la provincia, acompañó al director general de Caixanova, **Julio Fernández**

**Gayoso** en la visita, entre ellos, **Manuel Cabezas**, alcalde de Ourense; **José Luis Baltar**, presidente de la Diputación; **Amadeo Rodríguez**, subdirector de Caixanova; **Francisco Rodríguez**, presidente de la Confederación Empresarial o **Monseñor Quinteiro Fiuza**, Obispo de Ourense.

Fernández Gayoso destacó en el transcurso del acto el hecho de que **Ourense constituye uno de los territorios prioritarios de la**

**actividad social y económica** de la Caja. También hizo referencia a los edificios que pronto se sumarán a las sedes rehabilitadas de la entidad, como el Aula de Cultura, que albergará la delegación de la Escuela de Negocios, y el centro sociocultural que en breve será una realidad en la Plaza Mayor ourensana.

### Entrega de diplomas

Tras la inauguración, Fernández Gayoso coincidía de nuevo en otro acto con el alcalde y el presidente de los empresarios, en esta ocasión en la sede de la CEO en el Casco Histórico para la **clausura oficial del curso 2003-2004 de la Escuela de Negocios Caixanova** y la entrega de di-

plomas correspondientes a la 3ª promoción del **Programa en Dirección y Gestión de Empresas** y la 1ª del **Master en Dirección y Gestión de Empresas Agroalimentarias**.

El consejero delegado de Coren, **Manuel Gómez Franqueira** y el director de la Escuela de Negocios Caixanova, **Eduardo García Erquiaga**, también participaron en esta entrega de diplomas, que dejó de manifiesto la trayectoria y el prestigio de dicha entidad en la formación de directivos y mandos intermedios en las empresas.

▼ Dos momentos del acto de entrega de diplomas



**COCINA  
BAÑO  
REFORMAS**

**moraless**

Avda. Habana, 54 - Ourense  
Telf.: 988 245 712  
www.moralessvirtual.com

# Emilio José González Pereira

**Presidente de la Junta Gestora de la Asociación de Comerciantes, Empresarios y Profesionales del Centro Comercial Abierto de Ourense**

**Natural de Barra de Miño (Ourense), es propietario junto con su hermano Manel de cárnicas Milucho, empresa dedicada al comercio de carne, y fundada por su padre, Emilio González Montoya. Casado y con una hija, en la actualidad preside la Junta Gestora del Centro Comercial Abierto de Ourense, un proyecto que busca unir el potencial de los comercios del centro de la ciudad.**

**PREGUNTA.-** ¿Cómo accede a la presidencia de la junta gestora del centro comercial abierto?

**RESPUESTA.-** Fue a través de la Federación de Comercio de Ourense, que promovió este proyecto, y sus directivos querían darle una personalidad propia, por eso convocaron a **una representación de comerciantes de diversos sectores**, implicados en el asociacionismo, y nos propusieron crear una gestora. Aceptamos encargarnos de poner en marcha el Centro Comercial Abierto, y fueron los demás miembros de la gestora los que me eligieron como presidente.

**P.-** ¿Cuáles son los objetivos de esta gestora?

**R.-** Fundamentalmente, poner en funcionamiento el Centro Comercial Abierto, hacer captación de asociados e ir iniciando algunas actividades de promoción, además de crear una oficina a la que dotaremos de un administrativo y una gerente, para co-

ordinar el proyecto y atender a los comerciantes. Y, ante todo, **convocar una Asamblea General de todos los interesados en pertenecer** al Centro Comercial Abierto, para que allí se decida su rumbo, las cuotas, la actividad que debe realizarse, y se elija una Junta Directiva. Para preparar esto, hemos realizado una encuesta entre la totalidad de los comercios de la zona, para que nos indiquen si están interesados en participar en el proyecto.

**P.-** ¿Cuándo prevén convocar la primera

Asamblea General de la Asociación?

**R.-** Teníamos previsto que fuese a finales de septiembre, pero lo dilatado del proceso de selección del personal, que ha sido muy escrupuloso, ha hecho que debamos posponerlo hasta finales de octubre, porque hay que crear un listado de establecimientos interesados a partir de las encuestas y convocarlos a todos.

**P.-** ¿Creen que está teniendo una buena acogida el proyecto?

**R.-** Puedo afirmar que **está teniendo una acogida muy buena**. A través de las encuestas que hemos realizado a la totalidad de los comercios comprendidos en nuestra zona de actuación, hemos visto que un 40% cree en el proyecto, y casi otro 40% está indeciso. Realmente, sólo un 20% ha dicho que no, y la mayoría son titulares de establecimientos que están próximos a jubilarse o a abandonar la actividad.

“

**Hemos puesto en marcha una oficina abierta al público hasta las 9 de la noche para adaptarnos a los horarios del comerciante**

”

**P.-** El Centro Comercial tiene una sede propia, ¿dónde se ubica, y qué ofrece a los asociados?

**R.-** Gracias al apoyo que estamos recibiendo por parte de la CEO, hemos podido ubicarnos en las instalaciones del edificio sindical del Parque de San Lázaro, en la quinta planta. Tendremos allí a un administrativo permanentemente para **atender cualquier sugerencia o problema de los asociados**, con un horario



ajustado al del comerciante: cerraremos a las 21 horas, porque somos conscientes de que es a partir de las ocho de la tarde cuando muchos comerciantes pueden hacer sus gestiones. **Queremos que nuestras instalaciones estén siempre abiertas** para todos los que participaremos en este proyecto, y para ello somos conscientes de que es preciso ser accesibles. Además de este administrativo, contamos con una gerente encargada de coordinar las actividades del centro, dinamizarlo, y captar nuevos asociados y colaboradores.

”

**Tenemos previsto convocar la primera Asamblea General en octubre**

”

**P.-** Ya para finalizar, ¿qué iniciativas se están poniendo en marcha?

**R.-** Para comenzar nuestra actividad, hemos organizado en septiembre **actividades para los más pequeños, atracciones hinchables de Infantilandia**, y hemos distribuido entre los comerciantes



que han expresado su voluntad de adherirse al Centro Comercial Abierto pases gratuitos para que los repartan entre sus clientes. Creemos que esta vía, la anima-

ción de las calles y el ofrecimiento de servicios de ocio a nuestros clientes, es una de las líneas de actuación básicas en el futuro.

## Somos Especialistas en Cristales del Automóvil...



Somos especialistas en Parabrisas y cristales para Turismos, Autobuses y Camiones.  
Láminas solares, Espejos Retrovisores...  
y también especialistas en Venta y Colocación de Complementos para el Automóvil, bacas portaobjetos, derivabrisas, techos solares etc.

...y mucho más



24 años de experiencia nos avalan



www.el-parabrisas.com  
e-mail: info@el-parabrisas.com

Avenida de Meiriño, 3 • Telf: 988 212 852 - 988 214 857 • Fax: 988 212 940 • **OURENSE**  
Avenida de Santiago, 47 • Telf: 988 214 857 • **OURENSE**  
Polígono San Cibrao das Viñas - calle 3 - nave 10 • Telf: 988 303 265 • Fax: 988 303 913 • **OURENSE**  
Luz Espada, 87 • Telf: 988 413 400 • **VERÍN (Ourense)**  
Calle El Puente, 11 • Telf: 986 757 117 • Fax: 986 757 115 • **LALÍN (Pontevedra)**

# En marcha el primer SPA urbano de Ourense

La ciudad de Ourense acoge el primer centro de spa de la provincia. Se trata de un proyecto promovido por la **familia Seoane**, dedicada desde hace más de 20 años al **sector de peluquería y estética**. Con estas instalaciones se ofrece una nueva alternativa que combina el cuidado del cuerpo con las técnicas de relajación.

## Qué es un Spa

El término SPA significa "salute per aqua" y se aplica a instalaciones en que **el agua tiene un papel fundamental**: piscinas con masaje subacuático, jacuzzi, baños turcos, terma romana, ducha de aceites esenciales, ducha Vichy... todo ello para ofrecer una experiencia relajante al cliente. No es agua termal, pero los contrastes de temperatura, vapores y ambiente del spa, un centro de aislamiento y relax, pueden jugar un gran papel para ayu-

dar a olvidar las tensiones diarias.

El local, de más de trescientos metros cuadrados y situado en pleno centro de Ourense, cuenta con luz natural, y une a la zona de spa un **gran salón de peluquería y estética**, actividades en las que los promotores cuentan con amplia experien-

cia. Además, los usuarios del Spa podrán disfrutar de una zona de relax y un bar de frutas, en el que se servirán zumos e infusiones; así como de un amplio horario ininterrumpido y bonos-descuento.

Los promotores del proyecto consideran que no son competencia directa del termalismo (basado en aguas minero-medicinales) ya que el Spa está orientado a contrarrestar los problemas derivados del stress, con la gran diferencia de que aquí los beneficios terapéuticos se obtienen por los contrastes térmicos y la distinta presión del agua. En definitiva, una relajante pausa en la ajetreada actividad diaria, aplicando **técnicas de relajación milenarias** en un remanso de paz situado en pleno centro.



📍 El Spa está situado en la céntrica calle de Samuel Eiján

## Después de verlo, entendemos que quieras conducirlo.



www.opel.es



Ven a conocerlos a

**MOYVESA**

Ctra. Madrid, Km 234  
Tel. 988 22 78 04 / 00 / 08  
San Ciprián de Viñas, El Piñeirál. OURENSE

Avda. Fontvedra, 3  
Tel. 988 27 46 50  
CARBALLINO

San Sebastián, 4-6  
Tel. 988 46 13 86  
XINZO DE LIMIA

## Os nosos lectores recomentan...



<http://www.conquistadeespacio.net>

Esta web descúbrenos os esforzos realizados polo home **durante o século XX** para acadalo gran reto: a conquista do espazo.

Contén información sobre tódalas **misións e expedicións realizadas no espazo**. Tamén posúe enlaces moi interesantes a páxinas nas que a temática principal xira ó redor do espazo e das ciencias que se ocupan do seu estudio.



<http://www.xacobeo.es>

Para os últimos días que quedan do Xacobeo, os peregrinos que realizan o **Camiño de Santiago** contan con esta web coma importante fonte de documentación. Na mesma poden informarse ó detalle de cada punto da ruta escollida: aspectos históricos, información turística, restaurantes, aloxamentos... e moito máis.

Tamén contén as **imaxes máis significativas** dos lugares que atravesará o Camiño, coma anticipo ó que o peregrino verá en directo.



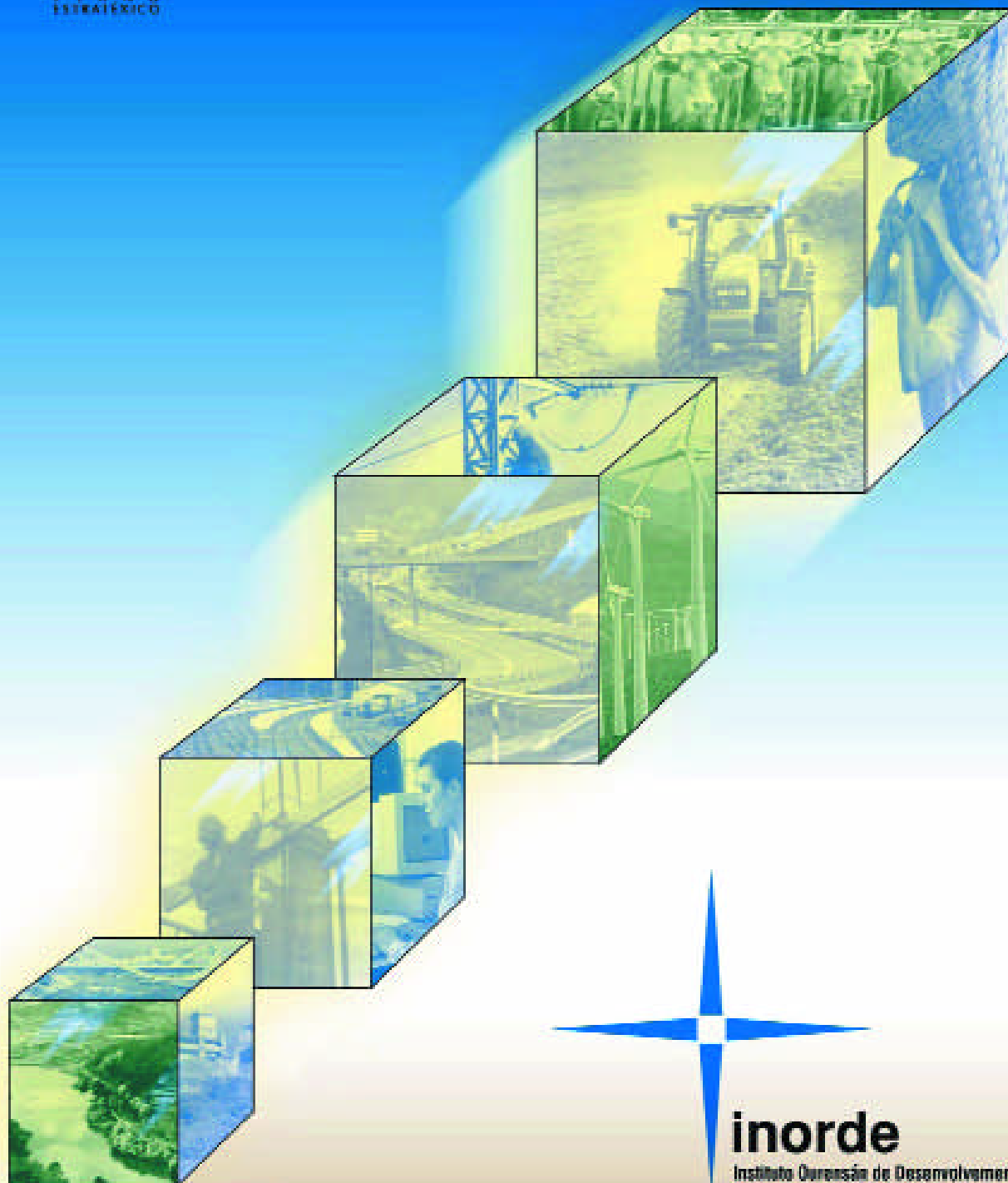
<http://www.esplaya.com>

Aínda que xa non estamos en período de vacacións nin de calor, **as praias tamén teñen moito encanto no outono**. Esta páxina ofrece información detallada de tódalas praias de España, catalogadas segundo diversos criterios.

Accédese á información a través dun mapa interactivo, o que facilita a busca das praias, das que tamén hai fotografías. Tamén podemos consultar nesta web unha **clasificación das mellores**.



# Desenvolvendo a nosa provincia



**inorde**

Instituto Ourense de Desenvolvemento Económico  
Deputación Provincial de Ourense

A túa ferramenta de xestión.  
**Consúltanos.**

¿Media pensión?



¿O pensión completa?

ÓPTIMAS  
CONDICIONES  
FISCALES

plantéatelo

planes de pensiones



caixanova

www.caixanova.es

Completa tu futuro con una fórmula inteligente de ahorro

¡CONSIGUE TU  
REGALO!



Un elegante juego de viaje si suscribes un Plan de Pensiones, con una aportación periódica de 90 euros mensuales, con cuota creciente o una aportación única de 1.800 euros.



XACOBEO 2004  
Galicia