

la empresa

Cámara
Ciudad Real

REVISTA OFICIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE CIUDAD REAL

AÑO XVII N° 161 MARZO/ABRIL 2007

Ciudad Real 7-10 de Mayo

Feria Nacional del Vino Spanish Wine Fair

07

Bodegas de toda la geografía española se dan cita en Fenavin

Ciudad Real,
máxima
provincia
exportadora
en 2006

Eficacia de las
ferias
comerciales
internacionales

EJECUTIVOS
premia al
Aeropuerto
Don Quijote



1^{er} encuentro
Cámaras y
Oficinas de
Farmacia



FACTORÍA EUROCOPTER



C.C. NUEVA CONDOMINA (MURCIA)

Experiencia y Tecnología

- Estructuras Metálicas
- Trasvases de Agua
- Calderería y Torres Eólicas
- Ingeniería de Detalle

- **Naves Industriales llave en mano**

(A partir de 1.500 m² desde proyecto hasta el acabado final)



www.anro.es
902 50 21 91

Cámara

FENAVIN, el gran escaparate internacional de los vinos españoles



6

Cámara

Ciudad Real, primera provincia exportadora de la región en 20068

CEEI

El CEEI de Ciudad Real intensifica su labor de apoyo a los emprendedores10

Cámara

El Consejero de Industria brinda la Agencia de Inversiones de Castilla-La Mancha al Aeropuerto D. Quijote



11

Cámara

Seminario sobre distribución alimentaria en Valdepeñas16

El CEEI inaugura en Alcázar de San Juan un curso de competitividad17

El CEEI e IMPEFE forman sobre energías renovables a los empresarios18

Nuestras empresas

Tudor, todo un ejemplo



20

Cámara

La Ventanilla Única Empresarial potencia la creación de empresas en 200622

Cámaras

Gómez-Navarro: "La burocracia lastra la competitividad de las empresas"



24

Cámaras

I Encuentro Cámaras de Comercio-Oficinas de Farmacia25

Colaboración Comex

La eficacia de las ferias comerciales internacionales26

Colaboración CEEI

Convocada la XI Edición del Concurso IDEA32

Edita

Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Tfno.: 926 274 444

Tirada de 10.000 ejemplares gratuitos para los electores de la Cámara de Comercio e Industria

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Redacción y coordinación

Cámara de Comercio de Ciudad Real

Publicidad

*J&G Asociados. Camarín, 5. Bajo E 13004 Ciudad Real
Tfno. / Fax: 926 25 66 98*

Diseño y maquetación

Cícero Comunicación

Imprime

*Lince Artes Gráficas
Polígono Carretera de Carrión
Ciudad Real*

Depósito legal

CR-999/91

Ejército de D. Quijote



Que siga la racha

Se guiaba D. Quijote por el principio inmovible de su moral. Nadie es más que nadie. Eso quiere decir, en primer termino, que a nadie le es dado aventajarse a todos sino en circunstancias muy limitadas de lugar y de tiempo, porque a todo hay quien gane, o puede haber quien gane, y en segundo lugar que por mucho que valga un hombre, nunca tendrá valor más alto que el de ser hombre. Fieles a este principio andamos ahora las gentes de Ciudad Real sin hacer mal papel allá por donde vamos.

Sin ir más lejos tenemos Fenavin, la feria referente del vino español que, en esta ocasión, ha convocado a más de 1.000 bodegas y cooperativas de toda la geografía española. Una vez ajustados los datos seguro que son completamente espectaculares. Esta claro que Fenavin se ha consolidado, tanto como foro de negocios como en su papel de foro de exposiciones. Toda una institución en el mundo del vino en donde la Cámara siempre esta apoyando, como no podía ser menos.

El crecimiento de las exportaciones sigue manteniéndose a buen ritmo, por lo que hay que felicitar. Igualmente crecen las acciones de nuestros servicios, fundamentalmente en el campo del Comercio Exterior. Otro motivo de alegría ha sido la concesión por la Revista Ejecutivos al Aeropuerto D. Quijote, como el mejor proyecto del año. En fin, en esto, como en todo, más vale que siga la racha.



Feria Prowein 2007, Düsseldorf -Alemania-, un referente mundial

Castilla-La Mancha ha estado presente en este certamen por cuarta vez consecutiva en un pabellón regional y en este año alcanzamos la cifra record de 28 bodegas



La feria Prowein alcanzó en esta edición un número de expositores que rondó los 3.000 entre bodegas y empresas relacionadas con el sector del vino y las bebidas espirituosas a lo largo de 5 pabellones.

En esta edición las bodegas han tenido la oportunidad de dar a catar sus vinos y presentar las novedades; sin lugar a dudas, esta feria se ha posicionado como un referente en todo el mundo, ocupando un lugar privilegiado en la agenda de los profesionales de cualquier ámbito que quieran estar al día de los movimientos y tendencias del sector.

Castilla-La Mancha, ha estado presente en este certamen por cuarta vez consecutiva en un pabellón regional y en este año alcanzamos la cifra record de 28 bodegas, de cuatro provincias, y se dieron a catar vinos de do Mancha, do Valdepeñas, do Uclés, vinos de la Tierra de Castilla...

En esta edición por primera vez contamos con un espacio exclusivo y profesional de catas de vinos de la región presentes en el pabellón regional. Este año el espacio ocupado por nuestra zona regional aumentó su extensión en metros y también en número de islas ocupadas, pasando ahora a contar con 5 islas a lo largo de 360m².

España es el sexto país expositor y los vinos españoles son buscados por una media del 30% de los visitantes de la feria, según datos de la feria de Prowein 2.006.



Las bodegas han tenido la oportunidad de dar a catar sus vinos y presentar las novedades.

Los comentarios aportados por las bodegas presentes en el certamen han sido muy variados. Pero en líneas generales se ha destacado que este año la presencia de público alemán ha sido algo menor que en otras ediciones, si bien

también han incidido en que ha aumentado el número de entrevistas con compradores y profesionales de otros mercados vecinos al alemán. El número de contactos y los resultados de la participación de las bodegas en el Pabellón Regional ha variado mucho en función del tipo de empresas y de las expectativas que cada una traía, puesto que había empresas noveles en estas actividades de promoción y también bodegas muy experimentadas en el mercado alemán y con clientes numerosos y consolidados en el mismo.

Todas las bodegas han destacado la bondad de la zona de catas montada en una de las islas del pabellón ferial, con alta asistencia de público profesional que degustaba los vinos presentes en el Pabellón Ferial.

También reseñar que un total de 15 vinos de Castilla-La Mancha fueron seleccionados en la Feria Prowein 2007 para la zona de catas de toda la feria la prestigiosa revista alemana Weinwirtschaft especializada en vinos ha seleccionado un total de 15 vinos de bodegas de Castilla-La Mancha de vino tintos coupage y también de las variedades de uvas blancas, dado que estos eran los temas marcados para la zona de catas que previamente han superado un proceso de selección de catas. De entre estas, un total de 7 vinos/marcas eran de origen provincial.

Sin duda la calidad de nuestros caldos es cada día mayor, y las buenas noticias se difunden entre los profesionales del sector, si bien, hay que ser cautos ya que este es un camino a largo plazo.

El número de contactos y los resultados de la participación de las bodegas en el Pabellón Regional ha variado mucho en función del tipo de empresas

FENAVIN, el gran escaparate internacional de los vinos españoles

La Cámara de Comercio y la Diputación Provincial, han colaborado de forma muy estrecha en la puesta en marcha del novedoso sistema del Centro de Negocios

Ciudad Real se convertirá un año más, en el gran escaparate internacional de los vinos españoles. Alrededor de 1.000 bodegas de toda España se darán cita en Ciudad Real del 7 al 10 de mayo, bajo una marca común, FENAVIN, que en tan sólo cuatro ediciones se ha convertido en la gran referencia internacional de los vinos españoles.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real y la Diputación Provincial de Ciudad Real, han colaborado estrechamente en la puesta en marcha del novedoso sistema del Centro de Negocios, que se puso en marcha como iniciativa pionera en su primera edición en 2001, y se ha ido mejorando anualmente bajo dos grandes líneas de actuación.

PROGRAMA DE CAPTACIÓN DE COMPRADORES INTERNACIONALES FENAVIN

FENAVIN contará en su cuarta edición con la presencia de más de 375 compradores internacionales de reconocido prestigio, procedentes de más de 30 países. Para ello la Cámara de Comercio ha consolidado una extensa red de Delegaciones FENAVIN en los países de actuación. Estas cifras de captación de compradores internacionales no contemplan a aquellos que decidan visitar FENAVIN por su cuenta, que ya se están registrando individualmente en la página web de FENAVIN.

CENTRO DE NEGOCIOS FENAVIN

Concebido como el espacio físico de negocio, que durante los 4 días de feria,



Sobre estas líneas cartel oficial de la presente edición de FENAVIN. Debajo, y en la otra página, diversas imágenes pertenecientes a la feria celebrada en el 2005.



FENAVIN contará con la presencia de más de 375 compradores extranjeros, de reconocido prestigio, de más de 30 países

permitirá que expositores y compradores internacionales establezcan relaciones comerciales en un espacio de privacidad idóneo para ello, y con todos los servicios disponibles a su alcance: despachos individualizados, puestos de conexión a internet, servicios de traducción e interpretación, etc.

Clasificados por actividad empresarial, más del 80% de los profesionales internacionales son importadores y distribuidores de vino, aunque contaremos también con la presencia de supermercados y grandes superficies, minoristas y tiendas especializadas, agentes, periodistas y creadores de opinión, entre otros.

Los grandes mercados internacionales, y principales compradores de los vinos españoles, estarán presentes en la cuarta edición de Fenavin. Contaremos

COMERCIO EXTERIOR DE LA CÁMARA

En el centro de negocios FENAVIN, ubicado en el Pabellón 1 Eneo, podrán contar con el equipo de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, para todas las consultas o necesidades que surjan sobre el comercio internacional de vinos, así como contar con todos los servicios de apoyo a su alcance (intérpretes, salas para reuniones, conexión a internet, etc.), de forma que su participación en FENAVIN sea lo más fructífera posible.



con la presencia de importadores de los siguientes países: Alemania, Holanda, Polonia, Angola, India, Portugal, Austria, Inglaterra, República Checa, Bélgica, Irlanda, Singapur, Canadá, Italia, Suecia, Dinamarca, Japón, Suiza, EE.UU., Letonia, Turquía, Eslovaquia, Lituania, Brasil, Estonia, Luxemburgo, El Líbano, Finlandia, México, Francia y Noruega.

En su cuarta edición el Centro de Negocios pone en marcha el nuevo servicio "Contacte con Compradores Internacio-

nales", gracias al cual los expositores podrán contactar a través de la web, en el área privada, con un máximo de 25 com-

pradores internacionales con la finalidad de poder concertar una entrevista durante la celebración de FENAVIN. Para más información sobre el servicio, puede consultar la página web: www.fenavin.com / Área privada de expositores.

Ponentes internacionales presentes en FENAVIN, participarán en actividades paralelas

Ponentes internacionales de reconocido prestigio estarán presentes en FENAVIN y participarán en algunas de las jornadas paralelas que se organizarán en el marco de la feria. Destaca la presencia de los periodistas John Radford (Reino Unido), Gerry Dawes (EE.UU.) y David Schwarzwälder (Alemania) en la mesa redonda: "Presente y Futuro de los Vinos Españoles en los mercados tradicionales: Alemania, Reino Unido y EE.UU."; la intervención del Sr. Subash Arora, Presidente del Club de Vino de Nueva Delhi, sobre "La Paradoja India"; la conferencia "Systembolaget - Un Monopolio del Siglo XXI" de Anna Rosenberg, Compradora de Vino Español de Systembolaget; "Como Vender Vino Español en Japón" será impartido por el Sr. Takeshi Kyoguchi, de la empresa japonesa "MOTOX", y la Directora Ejecutiva del Instituto Master of Wine presentará a los asistentes la actividad que desarrolla este Instituto.



Ciudad Real, primera provincia exportadora de la región en 2006

Las exportaciones crecen casi un 13% respecto a 2005

Las cifras de las exportaciones de los productos españoles en líneas generales, y sin lugar a duda, son esperanzadoras y dan pie al optimismo, ya que tanto a nivel nacional como regional y provincial han aumentado las cifras de ventas en el extranjero.

En la coyuntura internacional, estas cifras vienen explicadas ya que en el 2006 se ha mantenido la tendencia al crecimiento iniciada en los años anteriores y que debe continuar en el 2007 a un ritmo, esto sí, algo inferior al del 2006.

El precio del petróleo ha llegado a máximos históricos y el euro ha estado muy fuerte en este año último. Las bolsas de valores de los principales países han subido mucho y nuestro país fuertemente importador ahora de mano de obra ha visto crecer en este año, de nuevo, su déficit externo hasta cifras superiores al 8% del PIB.

En cuanto a la economía española, esta ha crecido en el 2006 el doble de la media europea aunque a costa de un déficit externo más elevado que el que están experimentando los EE UU y esto a pesar de que España exporta más capitales de los que importa. El sumatorio de las cifras de exportaciones del 2006 recoge un aumento en las exportaciones de Castilla-La Mancha del 4,74% alcanzando 2.851 millones de euros, si-

guiendo la tendencia claramente alcista de los últimos años. Las importaciones se sitúan en 5.813 millones de euros, con un aumento del 24,8%, superior al experimentado por España (12%).

El crecimiento acumulado de las exportaciones de Castilla-La Mancha desde el año 2001 al 2006, ha sido del 45,1%, mientras que en España el aumento ha sido del 32%. En cuanto a las Importaciones, en Castilla-La Mancha han crecido un 57,5% y en España, un 51,2%.

Ciudad Real y Toledo han sido las provincias más exportadoras en el año 2006, seguidas por Guadalajara con 621 millones y Albacete con 568 millones de euros, siendo ésta la provincia que ha experimentado un mayor crecimiento en las exportaciones respecto al año anterior, al haber alcanzado una variación de más del 22%. Cuenca ha sido la provincia menos exportadora de la región con 130 millones de euros, si bien ha experimentado un aumento de más del 7%.

Las exportaciones en Castilla La Mancha, en el año 2.006, alcanzaron la cantidad de 2.851,59 millones de euros, lo que supone un aumento con respecto al mismo periodo del año anterior de 6,4 mientras que las importaciones a nivel regional, as-

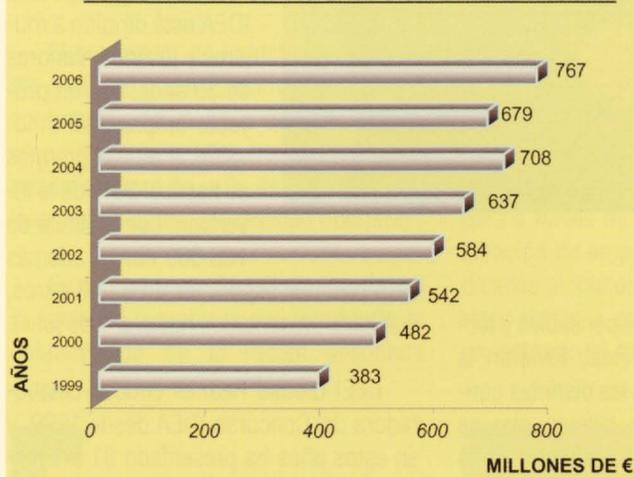
	2005 *	2006 *	Tasa Crecim.
España	155.004.734,00	169.872.015,20	9,59%
CLM	2.722.649,10	2.851.594,80	4,74%
Albacete	472.883,40	567.521,70	20,01%
Ciudad Real	679.455,60	766.514,90	12,81%
Cuenca	121.145,80	130.878,80	5,42%
Guadalajara	673.956,50	620.670,20	-7,91%
Toledo	772.207,70	766.009,20	-0,80%

* Datos en miles de euros



En el ranking de productos, en primer lugar están los vinos, que agrupan más de un cuarto de todo lo que se vende en otros países por nuestra provincia

EVOLUCION EXPORTACIONES CIUDAD REAL 1999-2006



cendieron hasta los 5.813,54 millones de euros. Esto arroja un saldo comercial en la balanza de pagos de -2.961,94 millones de euros. A nivel provincial Ciudad Real tiene la cifra más alta en cuanto al volumen de exportación en lo que va de año con 766,51 millones de euros, lo que supone un aumento con respecto al año anterior de 13,5%, a continuación se encuentra la provincia de Toledo con 766,01 millones de euros, y en tercer lugar se encuentra la provincia de GUADALAJARA que exportó la cifra de 620,7 millones de euros.

Nuestra provincia se ha colocado como la más exportadora de toda la región, después de otros periodos en los que nos ha-

bía adelantado Toledo. Ciudad Real ha visto cómo las exportaciones de sus productos se sigue concentrando en los países tradicionales, ocupando el primer puesto de países importadores Portugal que ha comprado mercancía por valor de 142 millones de euros, un 18,58% del total de todo lo exportador por la provincia, las partidas más importadas por nuestro país vecino y por este orden han sido; plásticos y sus manufacturas, carnes y vinos. Seguido de Francia, Italia y Alemania. Los diez primeros países importadores suman el 74,51% siendo estos fundamentalmente países vecinos, EE UU, Turquía y Rusia.

Por partidas también hay una gran concentración de las exportaciones de Ciudad Real, dado que las diez primeras partidas suman el 88,31% del total de lo exportado. En el ranking de productos en primer lugar están los vinos que agrupan más de un cuarto de todo lo que se vende en otros países por nuestra provincia, en concreto un 27,24% del total por valor de 208,8 millones de euros, cifra que ha aumentado en más de siete millones de euros respecto al 2005. Seguido de plásticos y sus manufacturas así como la de productos químicos orgánicos ambas partidas suman el 32,8% de todo lo exportado.

También ocupan los primeros puestos y han aumentado la cifra de negocio en otros mercados las partidas de máquinas y aparatos eléctricos, carnes, conservas de verduras, quesos aceites. Cierra el grupo de las diez partidas más exportadas la de calderas y aparatos mecánicos que sumaron una cifra de más 18 millones de euros en ventas internacionales.

El CEEI de Ciudad Real intensifica su labor de apoyo a los emprendedores

Así ha participado muy activamente en el desarrollo del Día Regional del Emprendedor, celebrado en Albacete el pasado día 23, coordinando la visita de 50 emprendedores de la provincia



El Presidente de Castilla-La Mancha en el "Día del Emprendedor".

Empresariales de Innovación Tecnológica".

Así mismo, CEEI Ciudad Real tuvo ocasión de informar a los jóvenes y emprendedores de la XI Edición del Concurso IDEA, recientemente convocada, y en la que CEEI Ciudad Real participa un año más como entidad colaboradora. El Concurso IDEA está dirigido a mujeres y jóvenes menores de 30 años, con un proyecto empresarial innovador, y otorga premios de hasta el 50% de la inversión, con el límite de 100.000 euros, además

de 5 premios especiales de 6.010 euros, que sean presentados hasta el 1 de junio.

CEEI Ciudad Real es entidad colaboradora del Concurso IDEA desde 1999, y en estos años ha presentado 81 proyectos, de los cuales han resultado premiados 21 con 26 premios, por importe de 391.052,43 euros.

Por otro lado, unos días antes participó con un stand propio, en el Salón del Innovador y el Emprendedor, celebrado en Ciudad Real, en donde los emprendedores y empresarios de la provincia tuvieron la oportunidad de conocer los servicios de CEEI Ciudad Real, en el ámbito de la creación de empresas, el desarrollo empresarial y la innovación.



El Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Ciudad Real está desarrollando una intensa actividad de apoyo y acompañamiento a los emprendedores. Así, ha participado muy activamente en el desarrollo del Día Regional del Emprendedor, celebrado en Albacete el pasado día 23, acto que estuvo presidido por el Presidente de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, José María Barreda.

CEEI Ciudad Real organizó y coordinó la visita de 50 emprendedores de la pro-

vincia, que junto a los responsables y técnicos de CEEI Ciudad Real, tuvieron la oportunidad de asistir a las distintas conferencias, ponencias y talleres que se desarrollaron en este multitudinario evento de celebración del Día del Emprendedor organizado por la Consejería de Industria y Tecnología.

En esta importante cita, CEEI Ciudad Real y los CEEIs de la región, han contado con un stand de información y asesoramiento a emprendedores y han organizado un taller práctico sobre "Cómo Crear Empresas Innovadoras de Base Tecnológica y Generación de Spin-Off"; en el que participó el subdirector del CEEI de Ciudad Real, con la ponencia "Generación de Spin-Off y Proyectos

El Consejero de Industria brinda la Agencia de Inversiones de Castilla-La Mancha al Aeropuerto D. Quijote

Para conseguir atraer la atención de empresas del extranjero dedicadas al sector logístico y aeroportuario y darles a conocer las ventajas que encontrarán si sitúan su expansión en el aeropuerto de Ciudad Real

En la reciente visita del Consejero de Industria y Tecnología, José Manuel Díaz-Salazar a las instalaciones aeroportuarias, el consejero delegado del aeropuerto D. José Cano, adelantó que las obras terminarán el próximo verano y que el aeropuerto estará operativo el 28 de octubre, ya que las obras marchan a buen ritmo, momento que aprovechó también para agradecer al Gobierno Regional su apoyo constante al proyecto desde sus inicios.

El consejero de Industria y Tecnología confirmó que el Ejecutivo autonómico continuará con la línea de cooperación emprendida hace años con los impulsores del aeropuerto, a fin de que el mismo "sea cuanto antes una realidad operativa".

En este sentido, Díaz-Salazar brindó a la sociedad promotora del aeropuerto la colaboración de la recién aprobada



José Manuel Díaz-Salazar, Consejero de Industria y Tecnología..

"Agencia de Inversiones de Castilla-La Mancha, S.A., como nuevo instrumento, para a través de ella, conseguir atraer la atención de empresas del extranjero dedicadas al sector logístico y aeroportuario y darles a conocer las ventajas que encontrarán si sitúan su expansión en el

aeropuerto de Ciudad Real. El responsable regional de Industria confió en que esta nueva cooperación tendrá "resultados exitosos, ya que en su opinión el proyecto aeroportuario logístico de Ciudad Real es el mejor proyecto de estas características del sur de Europa y no hay ningún otro proyecto intermodal que ofrezca las ventajas que tiene el de Ciudad Real. Estimó que el aeropuerto está en disposición de atraer inversiones de EE.UU, Alemania Inglaterra y Sudeste Asiático.

Se refirió también al "gran momento de crecimiento económico" que vive Castilla-La Mancha y dijo que hay que seguir "apuntalando" dicho crecimiento a base de "explotar al máximo" la potencialidad de sectores emergentes como la logística y la gestión aeroportuaria.

Entre las numerosas visitas que se han realizado a la infraestructura aero-

El consejero delegado del aeropuerto, D. José Cano, adelantó que las obras terminarán el próximo verano y que el aeropuerto estará operativo el 28 de octubre



Vista aérea parcial de las instalaciones del aeropuerto.

portuaria cabe señalar la realizada por el alcalde de Ciudad Real y los concejales del equipo de Gobierno del Ayuntamiento, que fueron recibidos y acompañados por el presidente de la Sociedad, Juan Antonio León Triviño, pudiendo comprobar así a lo largo del recorrido, el desarrollo de las obras y el avance espectacular que han sufrido las mismas en los últimos meses, lo que sirvió para constatar que este mismo año el Aeropuerto "Don. Quijote" comenzará las primeras operaciones en el último trimestre del presente año.

Durante la visita a la zona aeroportuaria recorrieron la terminal de pasajeros y de carga, la torre de control, la central



Gil Ortega mostró su satisfacción por el buen ritmo que llevan las obras.

eléctrica, las plataformas de aviación general, mantenimiento y estacionamiento,

entre otras. En la zona industrial, también se visitaron las áreas principales: comercial, industrial, viales y zonas verdes, así como otras infraestructuras como el puerto seco y la terminal de viajeros AVE.

Al finalizar la visita, Gil-Ortega y los concejales del equipo de Gobierno en el Ayuntamiento de Ciudad Real, mostraron su satisfacción por "el buen ritmo que llevan las obras" y agradecieron a los responsables la oportunidad de poder comprobar la grandiosidad de la mismas, y como crece un proyecto que será ya una realidad este mismo año, con el orgullo además de ostentar el título de primer aeropuerto internacional privado en España.

LOS PREMIOS EJECUTIVOS DISTINGUEN AL AEROPUERTO COMO PROYECTO DEL AÑO

El Premio Ejecutivos 2006 al Proyecto del Año ha recaído en esta edición en el aeropuerto Don Quijote, primer aeropuerto internacional privado de España.

Representantes del Grupo Vivipress anfitrión del evento y responsables de la entrega de premios, han considerado que el aeropuerto Don Quijote es un "proyecto sin duda novedoso y con un gran futuro en los sectores aeronáutico y logístico, en el que se ha realizado una verdadera apuesta por la intermodalidad".

Las grandes ventajas comparativas con las que cuenta el proyecto del Aeropuerto Don Quijote, que se completa con una gran plataforma logística intermodal, han sido claves a la hora de decidir otorgar este prestigioso premio.

Características tan especiales como la intermodalidad de la que goza el proyecto y su centralidad en la ubicación hacen del Aeropuerto Don Quijote un proyecto único. Gracias a la unión en un mismo recinto de todos los modos de transporte, con el tren de alta velocidad y la estación de AVE del aeropuerto, el cruce de au-



José Cano, Consejero Delegado del aeropuerto, recogiendo el premio.

to vías y autopistas, ferrocarril convencional de carga y propio modo aéreo, se consigue una perfecta intermodalidad en un proyecto que no encuentra igual en el sur de Europa.

La entrega de este galardón, que fue recogido por José Cano, consejero delegado de la sociedad promotora Aeropuerto Don Quijote, CR Aeropuertos, SL., supone un importante reconocimiento a nivel nacional de un proyecto que va a revolucionar el mundo del transporte en España, por su intermodalidad y por ser también el primer aeropuerto privado de España.

¿Crees que nos puedes olvidar?



PAGO bolote

Pedidos : 902 10 12 58

El alcalde de la ciudad rumana de Targoviste visitó la Cámara

Con motivo de ratificar el protocolo de hermanamiento entre ambas ciudades según el acuerdo tomado por ambas partes el pasado año durante la visita de una delegación de Ciudad Real a la ciudad rumana



Foto de familia ante el edificio de la Cámara.

Con motivo de ratificar el protocolo de hermanamiento entre Ciudad Real y la ciudad rumana de Targoviste, según el acuerdo tomado por ambas partes el pasado año durante la visita de una delegación de Ciudad Real a la ciudad rumana, el alcalde de la misma, acompañado de algunos miembros de su equipo y de autoridades académicas, han querido girar una visita a la Cámara de Comercio e Industria.

Fueron recibidos por Lucio Moreno, del Comité Ejecutivo de la Cámara y componente de nuestra delegación a Rumania el pasado año.

Los hermanamientos entre ciudades son una práctica que tiene su origen en la

Edad Media, como mecanismo integrador para una mejor defensa de los intereses de las comunidades hermanadas. Es esto, por tanto, lo que se persigue, según lo explicó el alcalde de Targoviste, Iulian Furcoiu, quien mostró su deseo de llegar a algunos acuerdos comerciales, culturales y deportivos con nuestra ciudad.

En la Cámara tuvieron ocasión de ver el funcionamiento de la misma, según explicación del propio director, Günther Lorenz. La alocución del mandatario rumano termino poniendo de manifiesto lo mucho que les queda por hacer pero que, una vez que son miembros de la Comunidad Europea, todo será más fácil.

Concluyó la visita con un vino de honor en donde la delegación rumana significó que este viaje de trabajo ha sido muy importante "porque tenemos oportunidad de inspirarnos y aprender de vuestras experiencias. Necesitamos todo vuestro apoyo y queremos concretar y llevar a cabo todos nuestros acuerdos. De la mano de ustedes todo será más fácil".



El Alcalde de Targoviste y Lucio Moreno se intercambian regalos.

El Presidente de la Cámara y el Embajador de Senegal inauguran una Jornada sobre el sector hortofrutícola

La realización de esta actividad ha sido posible gracias a la colaboración entre la Cámara de Comercio, la Asociación de Jóvenes Agricultores (ASAJA) y, a la Embajada de Senegal en España

En la sede de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ciudad Real y con la colaboración de ASAJA, se ha celebrado la "Jornada sobre el Proyecto Hortofrutícola en Senegal".

Este evento ha contado con la asistencia del Presidente de la Cámara de Comercio, D. Juan Antonio León Triviño; el Embajador de Senegal, D. Abas Ndiour; la Ministra Consejera de Senegal, D^a. Aïcha Niang Wane, y el Secretario General de ASAJA y miembro del Comité Ejecutivo de la Cámara, D. Florencio Rodríguez.

Igualmente, esta Jornada ha tenido la colaboración de empresas tales como: Huertas Asociados Consultores Siglo XXI, S.L., Verser, S.A.; y, la participación de empresas agrícolas, cooperativas y agricultores representantes o referentes en el sector agrario y hortofrutícola, en concreto, de nuestra provincia.

La realización de esta actividad ha sido posible gracias a la colaboración entre la Cámara de Comercio, la Asociación de Jóvenes Agricultores (ASAJA) y, a la Embajada de Senegal en España.

Senegal es un país con crecimiento



Juan Antonio León Triviño junto al Embajador de Senegal, D. Abas Ndiour; y la Ministra Consejera de Senegal, D^a. Aïcha Niang Wane.



económico constante, un P.I.B. por encima del 5%, clima social estable y un sistema democrático que se va consolidando. Dentro del apartado de intercambios

comerciales, en 2006, España exportó a Senegal productos por importe de 103 millones de euros, un 14,80% más que en el año anterior. En cuanto a la importación, el importe de la mercancía llegó a los 45 millones de euros, una cantidad similar a la realizada durante el año 2005, según datos de la Dirección General de Aduanas.

Senegal, es una puerta de entrada a 70 millones de habitantes consumidores, que pueden ser ampliados a más de 200 millones, en los próximos años.

El objetivo de la Jornada ha sido incrementar el conocimiento de ambos mercados, e intentar potenciar un aumento de las transacciones comerciales entre ambos países.

Valdepeñas: Seminario sobre distribución alimentaria en Europa

El concejal de desarrollo Empresarial, Comercio y Turismo, de Valdepeñas, Manuel López y el director general de la Cámara de Comercio, Günther Lorenz, inauguraron un seminario sobre distribución alimentaria. El acto, organizado por la Fundación Valdepeñas y por la Cámara, tuvo lugar en la sede del Museo del Vino y fue impartido por Francisco José Vigarra Martínez, Ingeniero Aeronáutico y Master en Dirección y Administración de Empresas.

Manuel López manifestó que esta actividad formativa es una de las que la Fundación Valdepeñas ha organizado para que los empresarios puedan ser más

competitivos en el mercado nacional e internacional y que no será la única. También adelantó que la Fundación tiene previsto celebrar unas jornadas de Inglés Comercial para después del verano.

Por su parte Günther Lorenz agradeció a la Fundación y a Valdepeñas, que tuviera la disposición de celebrar un seminario de estas características. "La estrategia de la Cámara de Comercio es desplazarnos hasta los empresarios para ayudarles y espero que esta jornada sea muy útil para todos ellos. Seguro que realizaremos más actividades en Valdepeñas que se adecúen las necesidades de los empresarios de la provincia.

A través del seminario, las empresas pudieron adquirir las herramientas necesarias para distribuir y comercializar sus productos de manera eficaz en los mercados europeos. Su principal finalidad fue que las empresas productoras y comercializadoras de alimentos y bebidas al por mayor de la provincia, adquieran una serie de conocimientos clave en comercio exterior y así facilitar la exportación de sus productos en los mercados de Europa. No en vano Europa es el principal destino de los productos agroalimentarios de la provincia debido a su proximidad geográfica, a la ausencia de aranceles y afinidad en cuanto a los hábitos de consumo.

El CEEI e IMPEFE forman sobre energías renovables a los empresarios



CEEI Ciudad Real

En la sede del Instituto Municipal de Formación y Empleo (IMPEFE) se celebrará el curso de "Consultor en Energías Renovables", una iniciativa con el objetivo de formar a consultores profesionales con capacidad de dar respuesta a los retos de implantación de los distintos sistemas de aprovechamiento de las energías renovables, tanto en el ámbito industrial como en el empresarial.

En nombre del CEEI, su director destacó el carácter pionero de esta propuesta, siendo el primero de estas características que se realiza en Ciudad Real. Los contenidos lectivos requieren quinientas horas, de las que la mitad son presenciales y, el resto se impartirá mediante tutorías individualizadas centradas en un proyecto que cada alumno debe presentar

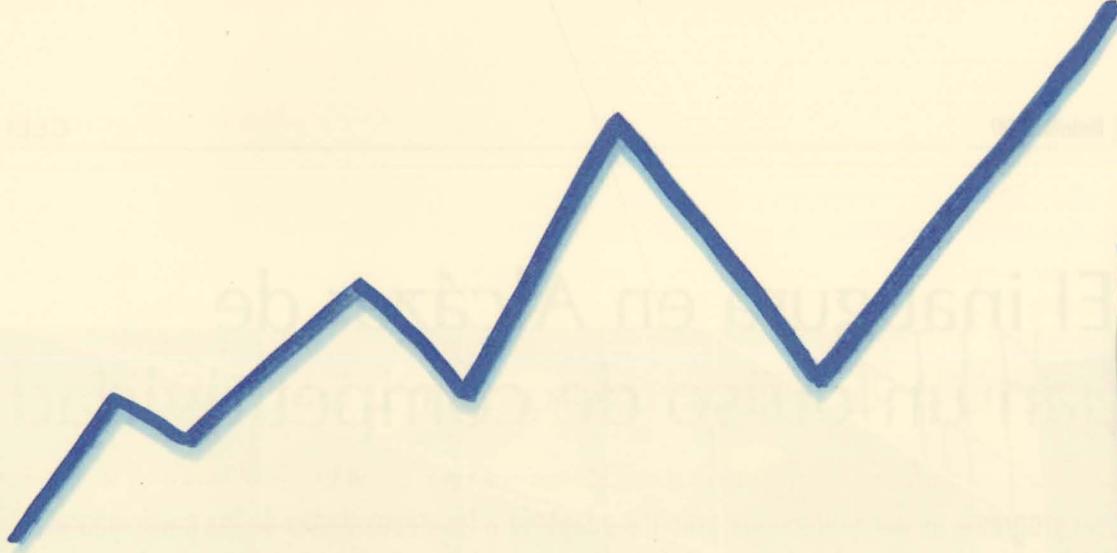


para completar su formación.

Günther Lorenz indicó que los contenidos de este programa son muy interesantes para las personas inscritas citan-

do que "recientemente la Cumbre Europea de Jefes de Estado y de Gobierno tomó el acuerdo de que el 20% de la demanda energética de cada país sea cubierta por energías renovables". El director del CEEI señaló que la formación ofertada es de alta calidad y coste cero para los participantes debido a las aportaciones del Fondo Social Europeo, el Ayuntamiento y la misma institución a la que representa.

Los participantes en este programa recibirán formación sobre la cogeneración, la energía eólica, biomasa, solar fotovoltaica, solar térmica, y termoeléctrica, minihidráulica además de las pilas de combustible. La programación prevista incluye la evolución ambiental de la tecnología, la gestión de proyectos y visitas técnicas, así como un módulo de dirección y desarrollo de proyectos.



SOLUCIONES VARnet en



Microsoft Dynamics[®] NAV (Navision)



TU PYME SIEMPRE GANA



SOLUCIONES VARnet en
ORACLE[®]



Sabemos lo que necesitas

VARnet, Partner oficial de **ORACLE[®]** y Microsoft Dynamics[®]

C/ Hernán Pérez del Pulgar, 4. 13001 Ciudad Real. T. **902 119 167** | www.varnet.com

El CEEI inaugura en Alcázar de San Juan un curso de competitividad

La metodología del programa es eminentemente práctica adaptada a las necesidades de los participantes, combinando la formación presencial y la consultoría individualizada, en las instalaciones de la empresa



CEEI Ciudad Real

En un entorno económico cada vez más complejo, la adaptación de las Pymes a las exigencias del mercado, se convierte en un factor clave de competitividad e incluso, en muchos casos, de supervivencia. Hay que tener en cuenta que no siempre se tienen los recursos necesarios para afrontar este tipo de procesos.

En este marco, CEEI, en colaboración con el Ayuntamiento de Alcázar de San Juan, han organizado un programa de Consolidación y Competitividad en la Pyme, cuyo principal objetivo es poner a disposición de las empresas un instrumento de reflexión estratégica que optimice su adecuación al mercado, a medio y largo plazo. La metodología del programa es eminentemente práctica adaptada a las necesidades de los participantes, combinando la formación presencial y la consultoría individualizada, normalmente en las instalaciones de la propia empresa.

Al curso, cuya matrícula ha sido gratuita al estar financiado por el Fondo Social Europeo y las entidades organizadoras,

El principal objetivo de este programa es poner a disposición de las empresas un instrumento de reflexión estratégica



El alcalde de Alcázar y el Director de la Cámara en el Acto de Inauguración.

asisten 25 empresarios y directivos, consta de 500 horas, de las cuales 36 son clases presenciales y el resto consultorías individualizadas de dirección y tutorías de proyectos.

Inauguraron el acto el director general de la Cámara de Comercio, Gunther Lorenz, que hizo saber a los alumnos que la idea de impartir la formación fuera de la sede de la propia Cámara de Comercio, había sido todo un éxito, fundamentalmente en Alcázar de San Juan donde hay actividades de forma constante, todas ellas culminadas con gran éxito.

El alcalde de la ciudad, José Fernando Sánchez Bódalo, puso de manifiesto la pujanza de Alcázar y eso se nota a la ho-

ra de desarrollar este tipo de programas en donde siempre somos desbordados por la demanda. Alcázar quiere estar en la cabecera del tren del progreso y por eso apoyamos todo este tipo de programas que se nos ofrecen desde el CEEI y la Cámara de Comercio de Ciudad Real.

La metodología del programa es en su mayor parte práctica adaptada a las necesidades de los participantes



La Cámara de Comercio de Ciudad Real es la Institución que más contribuye a la creación de empresas en Ciudad Real.

Comprometiéndonos activamente con tu proyecto. Desde el inicio, mediante la elaboración de un Plan de Empresa en nuestros Viveros, hasta su consolidación.

Compruébalo. Estás en tu Cámara.

Cámara de Ciudad Real

Calle Lanza, 2 13004 CIUDAD REAL
Tel. 926 27 44 44 - Fax 926 25 38 13
info@camaraer.org - www.camaraer.org

Cámara
Ciudad Real

Contigo

Tudor, todo un ejemplo

El grupo Exide es uno de los productores y recicladores de baterías plomo-ácido más grandes del mundo



La Fábrica de Tudor, situada en el Polígono Industrial de Manzanera (Ciudad Real), forma parte de la Sociedad Española del Acumulador Tudor S.A., entidad perteneciente al grupo Exide Technologies, Compañía con operaciones en 89 Países. El grupo Exide es uno de los productores y recicladores de baterías plomo-ácido más grandes del mundo.

Esta compañía tiene distintas líneas de negocio: Arranque-América, Arranque Europa y Resto del Mundo, Industriales-América e industriales Europa y Resto del Mundo. Estas líneas de negocio, proveen de un amplio rango de soluciones y servicios para el almacenamiento de energía eléctrica y aplicaciones industriales y de arranque.

La línea de mercado de Arranque incluye aplicaciones de primeros equipos y mercado de reposición para automóviles,

camiones, agricultura, embarcaciones y nuevas tecnologías para vehículos híbridos y vehículos de 42 Voltios. La línea de mercado de industriales incluyen aplica-

ciones de redes, sistemas de telecomunicaciones, trenes, fotovoltaica relacionada con energía solar, estaciones de alimentación ininterrumpida (UPS) y baterías in-

**Reposición
(30%)**



**Mercado de
Primer Equipo
(70%)**

dustriales (carretillas automotoras, minas, vehículos comerciales, cargadores, etc).

En la Comunidad Autónoma de Castilla La Mancha, Tudor tiene dos plantas dedicadas a la fabricación de baterías de arranque. Además de la fábrica de Manzanares, la situada en Azuqueca de Henares (Guadalajara). Entre ambas, fabrican algo más de 6.000.000 de baterías anuales, que representa casi el 40% de las fabricadas por el grupo Exide en Europa. El grupo Exide tiene una cuota de mercado europeo aproximado del 30%.

La Fábrica de Manzanares fue inaugurada el 18 de Mayo de 1.978 por S.M. El Rey D. Juan Carlos I, quien también visitó la fábrica en 1.997 con motivo del centenario de la compañía Tudor.

En 1.981 se fabricaban aproximadamente un millón de baterías anuales. Actualmente, se producen casi 5.000.000 baterías anuales. La plantilla actual de la fábrica es de unas 440 personas, dando empleo a un total de más de 500 personas incluyendo a los trabajadores de las empresas de servicios (mantenimiento, limpieza, seguridad, etc).

El Director de la planta, que lo es también de la de Azuqueca de Henares, es Rafael Solana de Quesada, Ingeniero superior industrial, con una experiencia de 19 años en la empresa. Rafael y Carlos

En 1.981 se fabricaban aproximadamente un millón de baterías anuales. Actualmente, se producen casi 5.000.000. La plantilla actual es de unas 440 personas

Fernández-Bravo son los representantes legales de la compañía, con ellos hablamos de los detalles de la empresa.

La planta tiene una superficie total de 118.000 metros cuadrados, de ellos, unos 42.000 construidos. El resto está dedicado a zonas verdes, viales, servicios, plantas depuradoras, aparcamientos, etc.

Como principales materias primas consumidas por la fábrica, cabe destacar el plomo (unas 45.000 Toneladas anuales) y la energía eléctrica (unos 50.000 Mwh anuales).

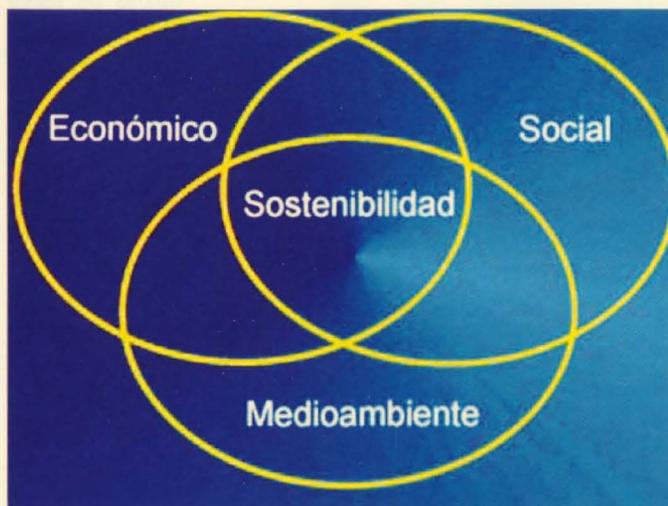
Las baterías de arranque se destinan a dos mercados. Primer equipo (constructores de coches); mercado de reposición (grandes superficies, repuestos, ta-

lleres, etc). Del total aproximado de 5.000.000 de baterías de fabricación, el 70% está dedicado al segmento de primeros equipos

DESARROLLO SOSTENIBLE Y CUIDADO AMBIENTAL EN LOS PROCESOS

Basándose en la Política de la Compañía y en el Sistema de Gestión Ambiental según la Norma ISO 14.001:2004, la fábrica posee e invierte en las Mejores Tecnologías Disponibles (MTD's) para un correcto comportamiento medioambiental y consecución de un desarrollo sostenible de nuestra actividad productiva, controlando exhaustivamente todos los Aspectos Ambientales relacionados con todos los procesos (vertidos, emisiones, residuos, consumos, etc) y minimizando o eliminando el impacto de éstos.

A partir de ello y basándose en nuestro Ciclo de Mejora Continua, la planta está acometiendo el trámite de la nueva Autorización Ambiental Integrada, regulada por la Directiva 96/61/CE y la Ley 16 / 2.002, de 1 de Julio, que obliga a implantar y utilizar las Mejores Tecnologías Disponibles para la prevención de la contaminación en todos los ámbitos, respeto con el Medio Ambiente y mantenimiento de procesos y desarrollo sostenibles, incluyendo la minimización de consumo de recursos naturales (electricidad, agua, gas, etc).



La Ventanilla Única Empresarial potencia la creación de empresas en 2006

Desde su inicio en diciembre de 2002, este servicio se ha encargado de la tramitación, información, orientación administrativa y orientación profesional a los emprendedores de nuestra provincia



La Ventanilla Única Empresarial (V.U.E.) nació del convenio firmado entre la Administración Pública, el Excmo. Ayuntamiento de Ciudad Real y la Cámara de Comercio. Fue constituida con el objetivo de prestar un servicio integral de información, atención y tramitación administrativa sobre la creación de empresas.

Desde su inicio en diciembre de 2002, este servicio se ha encargado de la tramitación, información, orientación administrativa y orientación profesional a los emprendedores de nuestra provincia. Como resultado se ha observado un incremento progresivo en las cifras de creación de empresas. Su ayuda logró la constitución de 87 empresas hasta diciembre de 2003, 106 durante el año 2004, otras 110 ideas empresariales se constituyeron como tales en 2005 y, el año 2006 ha conseguido superar la cifra del año anterior con 112 nuevas empresas.

La Ventanilla Única Empresarial (V.U.E.) de Ciudad Real, durante el año 2006 ha recibido 504 visitas presenciales, de las cuales 372 han sido consultas de carácter general y 132 han originado expedientes de tramitación. El fruto de esta labor, ha sido la creación de 112 nuevas empresas que han dado lugar a 147 nuevos puestos de trabajo.

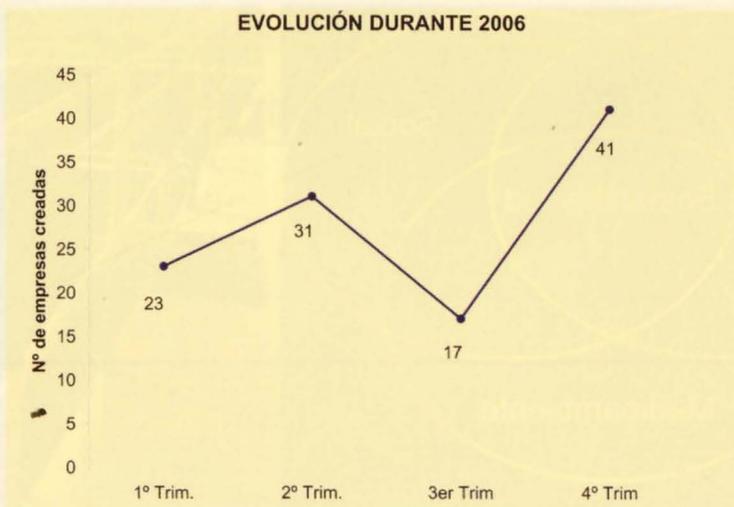
De los datos del año pasado se deduce que de 100 proyectos empresariales atendidos, 85 terminan constituyendo su empresa

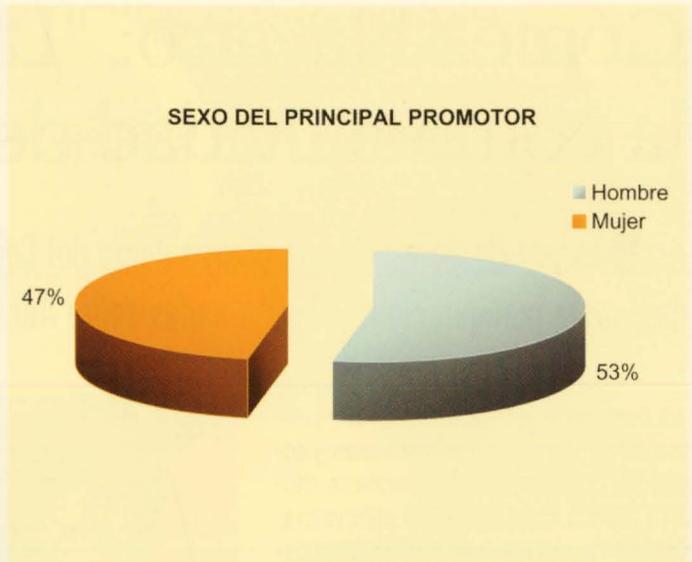
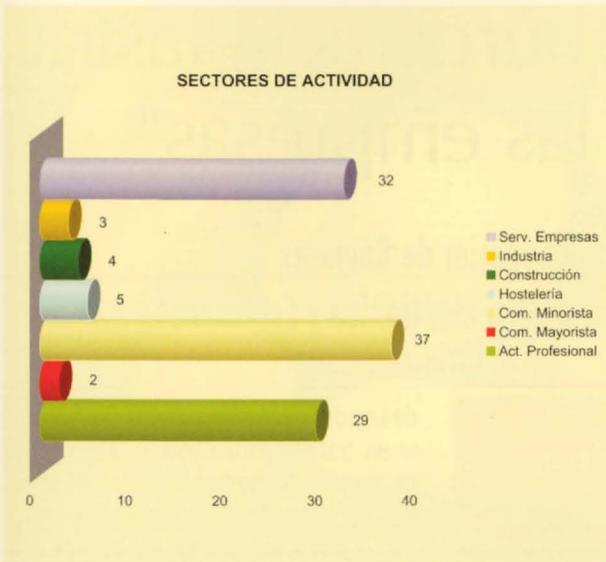


en la VUE. Por formas jurídicas elegidas, destaca la del empresario individual, ya que han sido 79 los que se han acogido a la misma frente a 26 Sociedad Mercantiles y 7 Comunidades de Bienes.

De las 112 empresas creadas, 72 de

ellas se han ubicado en Ciudad Real capital, estando el resto, localizadas en los diferentes municipios de la provincia. Por sectores de actividad, el 97 % de las empresas pertenecen al sector servicios y el 4% al sector industrial. Destacando el comercio minorista con 37 empresas, seguidas de servicios a empresas y actividades profesionales con 32 y 29 respectivamente. Además se han creado 5 dedicadas a la hostelería y turismo, 4 al gremio de la construcción y 2 dedicadas al comercio mayorista. Y dentro del sector industrial,





se han constituido 3 empresas.

Atendiendo a la edad, las personas con edades comprendidas entre los 25 y 35 años son los que más interés de-

muestran por emprender una actividad empresarial, seguidos del colectivo comprendido entre 36 y 45 años.

Atendiendo al sexo, sigue predomi-

nando las empresas en las que su principal promotor pertenece al sexo masculino con un 53% frente a un 47% atribuido al sexo femenino.



ESTAMOS DETRÁS DE CADA GOTTA DELANTE DE TUS NECESIDADES.

En Aquagest trabajamos para continuar creciendo con vosotros. Porque queremos que el agua, o dicho de otro modo, la vida, llegue a cada hogar, a cada rincón de nuestra tierra en las mejores condiciones y con un servicio de máxima calidad.

Teléfono de atención al cliente- 902 250 270



Aquagest

El agua es vida.
Y llega a ti.



Gómez-Navarro: "La burocracia lastra la competitividad de las empresas"

Así lo ha puesto de manifiesto el presidente del Consejo Superior de Cámaras durante la inauguración de las Jornadas sobre Administración electrónica y Empresas"

"La burocracia está lastrando la competitividad de las empresas españolas y todos los organismos internacionales sitúan a España entre los países peor valorados en cuanto a simplificación administrativa".

Así lo ha puesto de manifiesto el presidente del Consejo Superior de Cámaras, Javier Gómez-Navarro, durante la inauguración de las Jornadas sobre Administración electrónica y Empresas", que ha sido organizada por las Cámaras de Comercio.

Siguiendo con sus declaraciones, las trabas administrativas son el mayor problema para las pymes en su creación, periodo vital e incluso en el momento del cese de su actividad. Es por ello que se



Javier García Navarro..

pide una reducción en costes burocráticos y simplificación real de trámites, valorando muy positivamente el proyecto

de Ley de Acceso Electrónico, actualmente en trámite parlamentario. Las pymes no asumen las nuevas tecnologías mientras no se les ofrezca un beneficio claro, como puede ser facilitar su relación con las Administraciones Públicas a través de la implantación de la Administración electrónica, un aspecto clave para la productividad y competitividad en las empresas.

Para el Ministro de Administraciones Públicas, Jordi Sevilla, la implantación de la Administración electrónica ha sido, hasta el momento voluntaria y no había norma alguna; una vez que se aprueba la nueva Ley de Acceso Electrónico, España pasará del "pueden hacerlo" al "deben hacerlo", porque a ciudadano se le da el derecho a relacionarse electrónicamente con la Administración.

Las Cámaras invierten 80 millones en Promoción Exterior de Empresas

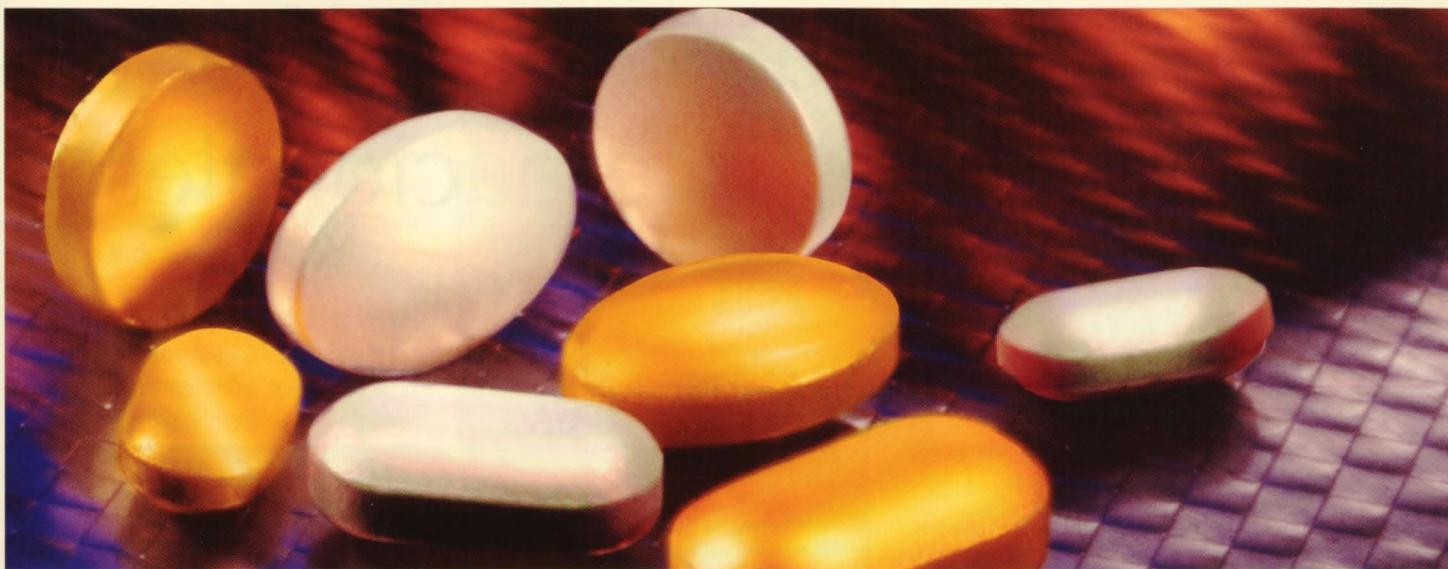
Las Cámaras pretenden desarrollar acciones de promoción exterior de las empresas españolas, lo que ha motivado el Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones para 2007. Es un objetivo tan ambicioso como necesario. Se prevé destinar 80 millones de euros en 2007, un 14,2% más que en 2006. Este importe ascenderá previsiblemente a 130 millones; gracias a las aportaciones de las empresas y las comunidades autónomas.

Todas las acciones previstas conflu-

yen en dos focos de atención: la diversificación de los mercados de exportación y el incremento de la base exportadora. El primer punto queda justificado teniendo en cuenta que Europa (sobre todo la comunitaria) acapara el 78% de las exportaciones de España. Mientras, los mercados asiáticos suponen sólo un 5,9% de la actividad exportadora de nuestro país.

El objetivo es incrementar los esfuerzos promocionales dirigidos a Asia, convirtiéndolo en un segundo destino de las

acciones de promoción. La condición para lograrlo es fortalecer la base exportadora de España, punto donde radica el problema y no en el hecho de que más del 90% del tejido empresarial esté conformado por pymes. Así, las Cámaras pondrán en marcha una nueva fase del Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), con el objetivo de alcanzar la salida a los mercados internacionales de nuevas empresas con una mayor cuota de mercado mediante programas de acceso a licitaciones internacionales.



I Encuentro Cámaras de Comercio-Oficinas de Farmacia

Tuvo lugar en Zaragoza y ha reunido a más de 70 representantes del sector farmacéutico y miembros de Cámaras de Comercio

El sector farmacéutico español está inmerso en una etapa de cambios y novedades legislativas, lo que modifica el panorama empresarial de este sector. El primer encuentro nacional de Cámaras de Comercio y oficinas de Farmacia, que tuvo lugar en Zaragoza, ha reunido a más de 70 representantes del sector farmacéutico y miembros de Cámaras de Comercio, entre otros José Ramón Sainz García-Blanco, miembro de la comisión de Medio Ambiente y Sanidad de la Cámara de Ciudad Real, para analizar los retos de este colectivo sanitario-empresarial.

La Jornada "La farmacia ante los nuevos retos de 2007", enmarcada en este I Encuentro, ha servido de foro de debate sobre el impacto en estos establecimientos sanitarios de la Ley de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios (más conocida como la Ley

ACUERDOS TOMADOS

- ✓ Se propuso la creación de una Comisión de Sanidad donde haya representación farmacéutica y no esté constituida.
- ✓ Solicitar desde las distintas representaciones camerales la creación de una comisión de Sanidad en el Consejo Superior de Cámaras.

del Medicamento), que ha conllevado una bajada de los precios tras la entrada en vigor de una orden ministerial el pasado 1 de marzo.

Otros temas de análisis han sido las novedades legislativas respecto a los medicamentos sin receta; la obligatoriedad de exigir la receta médica para aquellos medicamentos que lo requieran o el refuerzo del sistema de farmacovigilancia.

En la Jornada también se ha destacado la condición de empresa de las oficinas de farmacia, así como su creciente colaboración con las Cámaras de Comercio. Muchas instituciones camerales cuentan con una Comisión, entre cuyas acciones se encuentra la defensa del modelo actual frente al dictamen de la Unión Europea que exige la liberalización del sector.

La eficacia de las ferias comerciales internacionales

Las ferias se han transformado en un escaparate donde la imagen prima y en donde los empresarios se relacionan

Las ferias comerciales han sido el punto tradicional de encuentro entre la oferta y la demanda. Hoy mantienen esa función, pero su razón de ser como lugar de compra y venta se ha difuminado y otros factores han entrado en escena también. Las facilidades para las comunicaciones y los viajes, las mejoras logísticas y de distribución han ampliado los canales de venta. Por este motivo, las ferias se han transformado en un escaparate donde la imagen prima y en donde los empresarios se relacionan.

Una feria es un escaparate importantísimo, para el que conviene estar preparado para rentabilizar al máximo la inversión realizada tanto en recursos personales, como de tiempo y de dinero que la empresa debe tener en cuenta.

Las ferias son el instrumento de marketing más completo más completo. Permiten mostrar el producto, pero, sin duda, la función más importante que han asumido es la de punto de encuentro con clientes. Otra de las ventajas más reseñadas respecto a las ferias es la posibilidad de observar la evolución del mercado y la competencia.

Según una encuesta de la Asociación de Ferias Españolas (AFE) sobre la eficacia de las ferias, las empresas consideran que estos eventos son el medio de promoción y comunicación más interesante.

En este artículo pretendemos darles una visión acerca de cómo rentabilizar su presencia en las ferias internacionales. A



falta de unas semanas para la celebración de la Feria Nacional del Vino (FENAVIN) del 7 al 10 de mayo en la capital, pensamos que puede ser útil de cara a potenciar su presencia este resumen con consideraciones y aportaciones que esperamos sean de su interés.

CONSIDERACIONES A TENER EN CUENTA

La primera recomendación es definir los objetivos de su empresa en el mercado de referencia. Una vez hecho esto, los interlocutores más habituales para obtener información acerca de las ferias más interesantes son su Cámara de Comercio, las asociaciones sectoriales y el ICEX.

La siguiente dificultad en la elección de la feria es el tamaño y su especializa-

ción. Las ferias tienen su proceso natural de desarrollo, que culmina, normalmente, en un alto grado de especialización. La dimensión adquirida por el fenómeno de las ferias y la existencia de nuevas tecnologías han hecho más sofisticados los recursos de marketing que se utilizan para los días que dura el evento.

En primer lugar, cada vez más los stands se construyen con materiales diferentes de la tradicional madera, como cristal, lona o metacrilato.

Los diseños tienden a hacerse minimalistas o incluso con reminiscencias zen, aunque existen tantas posibilidades como empresas y sectores. Un aspecto se ha convertido en algo común: la incorporación de ordenadores y pantallas. Lo audiovisual se ha configurado como un elemento imprescindible que aumenta el atractivo para el visitante.

La imaginación del marketing ha encontrado otro campo de expansión a través de las nuevas tecnologías. Lo normal, no obstante, son las formas clásicas: publicidad en revistas especializadas, envío de correos electrónicos a



clientes, invitaciones a empresas y publicidad estática en los recintos feriales.

Cada sector tiene sus propias estrategias de comunicación, también novedosas. Los medios de comunicación, tanto los generales como los sectoriales, son una fuente de promoción aprovechable en una feria, puesto que este tipo de eventos genera un gran caudal de noticias, al mostrar las novedades y las ten-

dencias (ver enlaces de interés).

CONSEJOS PRÁCTICOS

● Planifique los objetivos de su empresa con la participación en la Feria.

Las ferias son cansadas y en ocasiones, las empresas de nuestro interés están exponiendo en stands muy distantes dentro del recinto. Tengamos en cuenta también que su tiempo es limi-

ANGAMA

ARTES GRAFICAS

- medianas y grandes cantidades
- máquinas de 1, 2 y 4 colores
- alto equipamiento técnico
- diseño y foto industrial
- revistas y libros
- folletos y catálogos
- continuo y talonarios
- carpetas con/sin anillas
- carteles hasta 100 x 140
- calendarios

Políg. Ind. "Larache"
c/ Pedro Muñoz, 1
13005 CIUDAD REAL
Telf.: 926 21 01 25 • Fax: 926 21 17 20
E-mail: angama@cim.es

ANGAMA

digital

- directamente desde el ordenador
- microcantidades
- muy económico
- 24 horas
- color, blanco/negro y datos variables
- hasta cartulinas de alto gramaje
- folletos
- carteles
- tarjetas
- invitaciones
- menús
- memorias
- tesis
- etiquetas
- mailings personalizados



tado y se trata de sacar el mayor provecho a su presencia en la Feria, así que conviene moverse y estar preparado para entrevistas con compradores internacionales con material en idiomas.

- **Material disponible en idiomas en su stand** para posibles visitas a su stand, recuerde que el inglés es el idioma internacional de negocios y que es fundamental tener una buena traducción de sus productos, con que disponga de material promocional de en castellano e inglés será suficiente. Disponga también de tarjetas de presentación con datos de contacto actualizados y también son novedosos y prácticos los displays en idiomas, que hacen una presentación de la empresa con imágenes y datos y no pesan ni ocupan espacio en el equipaje de vuelta para el visitante.
- **Se recomienda que esté presente en el stand personal con idiomas y capacidad de decisión.** En caso de que no hable idiomas ni tenga a personal con fluidez en idiomas, le recomendamos que contrate a una azafata con idiomas en su stand que esté durante toda la feria, hágales llegar con antelación material didáctico sobre sus productos para que prepare el vocabulario que precisará y todo sea más fluido durante los días de feria.
- **Actitud Proactiva** durante todo el certamen ante el acercamiento de com-

pradores, disponga de cuadernos de anotaciones e incorpore fichas donde hacer anotaciones acerca de cada entrevista mantenida, así como lo convenido con cada contacto, por ejemplo; envío de muestras, envío de listado de precios, nueva entrevista en próximos viajes en aquel país...

- **Disponga de tarifas internacionales de precios y disponga de tarifas de transporte de su mercancía a sus mercados objetivo.**
- **No abandone su stand en las horas de la comida,** recuerde que los importadores tienen un horario distinto de comidas al nuestro y tratan de aprovechar al máximo su estancia en la feria con lo cual comen en una hora y siguen trabajando, en líneas generales.
- **Planifique una agenda de encuentros empresariales:**
 - Seleccione del listado de profesionales a quienes quiere contactar de forma prioritaria. Estudie de antemano cual es son sus posibles mercados potenciales y cuales son los canales de distribución más idóneos para introducir su producto en función del tamaño de nuestra producción.
 - Envíe 15 días antes un mailing (correo, fax, e-mail) de presentación de sus productos y proponga un encuentro personal en la Feria.
 - Cuatro días antes confirme la participación e interés de las entrevistas concertadas.

- Disponga de un **porcentaje de horas libres** para poder ver a otras empresas realizar algunas actividades interesantes que puedan surgir sobre la marcha (actividades formativas, ponencias de expertos internacionales, asistencia a zonas de catas para ver qué hace nuestra competencia, ...)
- Realice un **buen seguimiento post-feria**, no deje de responder a aquellas demandas de ampliación de información de compradores o envíos de muestras...es vital para el buen fin de la feria, continuar trabajándola semanas después de manera ágil y correcta.
- En el caso concreto de la **Feria FENA-VIN**, además del escaparate en sí que supone la presencia de sus vinos, cuenta adicionalmente con un completo listado de servicios que le ofrece Centro de Negocios, como es el caso del Programa de compradores internacionales, en este caso se pone a su disposición la posibilidad de contactar con 25 importadores, acceder a mostrar sus vinos en la Galería del vino, actividades de formación sobre mercados exteriores, buscador de negocios,... en fin una completa gama de servicios para que su participación en la feria se aun éxito tanto en el mercado nacional como en el extranjero. No duden para cualquier ampliación de información que lo requiera en contactar con esta, su Cámara de Comercio para profundizar en los aspectos tratados en este artículo.

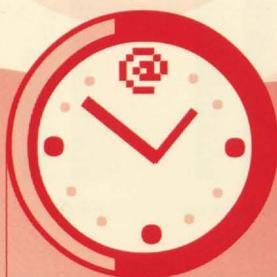


Certificados digitales PARA EMPRESAS

Acceda a la certificación digital para empresas y benefíciense de las ventajas de cinco herramientas exclusivas, **disponibles gratuitamente**



FIRMA DE ESCRITORIO



SELLADO DE TIEMPO



FIRMA DE ACTAS



NOTARIZACIÓN
ELECTRÓNICA



FACTURA
ELECTRÓNICA

El valor de identificarse

Seguridad en la red

Proyecto "hacia un censo digital" cofinanciado por

www.camerfirma.com/certificadosfeder

902 100 096

Cámara
Ciudad Real



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo
de Desarrollo Regional

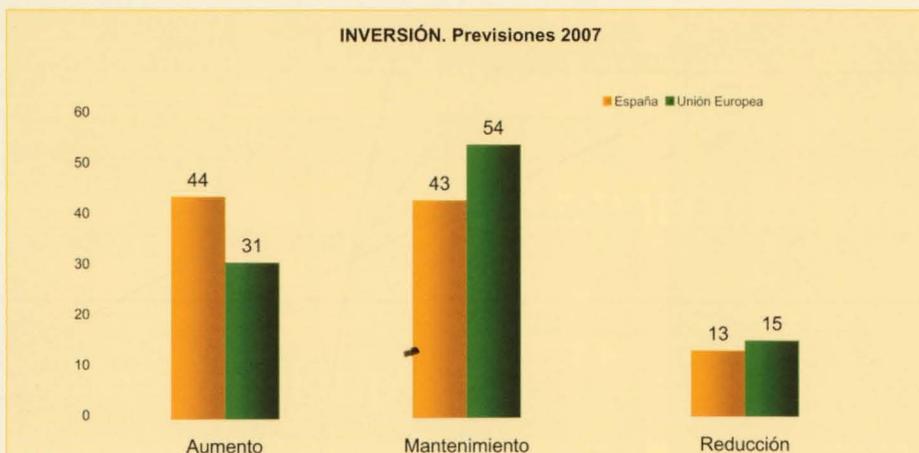
Comparación de perspectivas 2007 entre España y la Unión Europea

Durante este año, los empresarios europeos esperan un escenario más positivo que en el ejercicio anterior. Las perspectivas son especialmente favorables en los países de reciente incorporación. En cuanto a las expectativas de las empresas españolas, son mejores que las de la media de la Unión Europea en todas las variables.

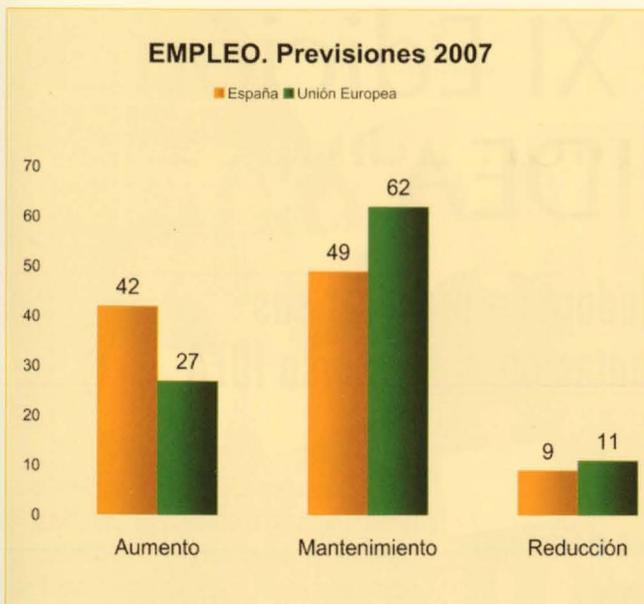
España destaca en la Unión Europea debido a sus expectativas más positivas en todas las variables analizadas. La variable que presenta menor diferencial entre España y Europa es la de las exportaciones.



* Saldos netos: diferencia entre el porcentaje de los que indican un aumento y los que señalan un descenso

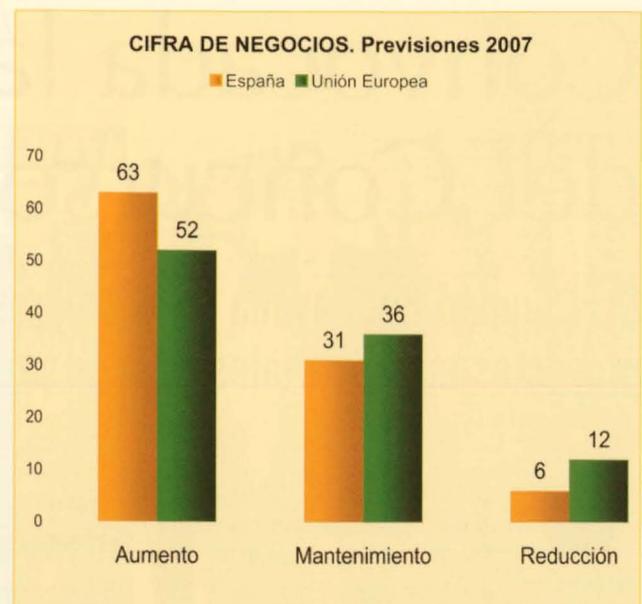


En el apartado INVERSIÓN Y EMPLEO, para 2007 los empresarios españoles prevén aumentar sus niveles de inversión más rápidamente que la media de la Unión Europea.

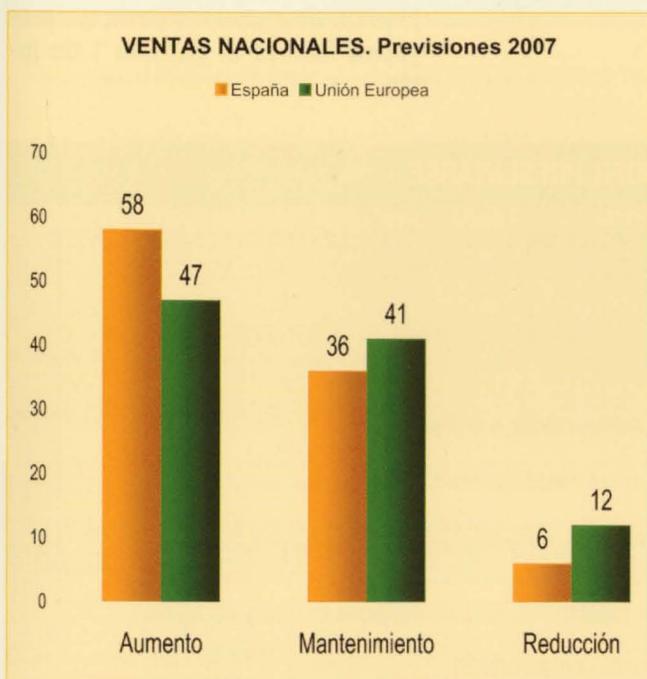


En cuanto a los niveles de empleo, la mayoría de las empresas, tanto en España como en Europa, prevén un mantenimiento.

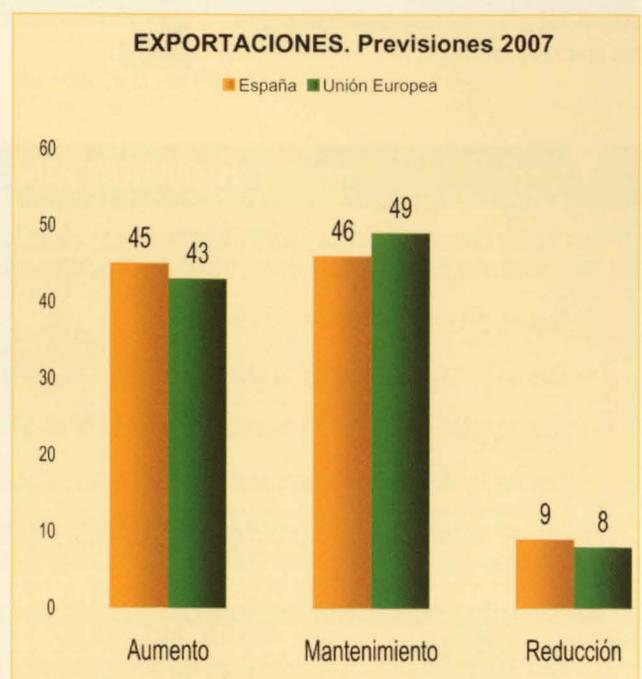
En lo referente a las expectativas de generar puestos de trabajo, España proyecta un panorama más positivo que el de sus socios europeos.



En el punto de VENTAS, España presenta mayor dinamismo en el crecimiento de su cifra de negocio que la Unión Europea. Casi dos tercios de las empresas españolas prevén un aumento de la cifra de negocio, mientras que en la Unión Europea se espera en algo más de una de cada dos.



En las ventas nacionales, las empresas pronostican que España siga manteniendo un mayor avance en la demanda interna que la media de la Unión Europea. En ambos casos las expectativas son muy positivas.



Para 2007, las perspectivas del nivel de ventas al exterior, tanto para España como para Europa, son positivas. En ambos casos el porcentaje de empresas que espera una reducción es inferior al 10%.

Convocada la XI Edición del Concurso IDEA

CEEI Ciudad Real ayuda a los emprendedores a preparar sus proyectos empresariales para su presentación al Concurso IDEA



La Consejería de Industria y Tecnología, a través de la Dirección General de Promoción Empresarial y Comercio, ha convocado la XI Edición del Concurso IDEA, en la que CEEI Ciudad Real participa, un año, más como entidad colaboradora.

CEEI participa en el Concurso IDEA desarrollando y presentando proyectos empresariales, a través de la elaboración del plan de empresa, y realizando una amplia difusión del Concurso IDEA entre los emprendedores.

CEEI participa en el Concurso IDEA desarrollando y presentando proyectos empresariales, a través de la elaboración del plan de empresa, y realizando una amplia difusión del Concurso IDEA entre los emprendedores

El Concurso IDEA está dirigido a mujeres, jóvenes menores de 30 años y aquellos emprendedores, sin límite de edad, que estén cursando un Ciclo Formativo de Formación Profesional impartido por la Consejería de Educación y Ciencia, con un proyecto innovador.

Los premios que pueden llegar hasta los 100.000 euros, sin superar el 50% de la inversión, otorgándose además de 5 premios especiales de 6.010 euros.

El plazo de presentación de los proyectos finaliza el próximo 1 de junio.

REQUISITOS PARA PODER PRESENTARSE

Pueden ser presentados al Concurso IDEA, son todos aquellos proyectos individuales o colectivos de creación de nuevas empresas industriales o de servicios, que cumplan los siguientes requisitos:

- ❖ Que se desarrollen en Castilla-La Mancha.
- ❖ Que no se hayan iniciado en la fecha de presentación de la solicitud.
- ❖ Que no estén promovidos o financiados, en más de un 50% por empresarios o profesionales.
- ❖ Que las solicitudes sean tramitadas a través de CEEI Ciudad, como Entidad Colaboradora.
- ❖ Que no hayan sido premiados con anterioridad en algún otro concurso, promovido por administraciones o entes públicos o privados.
- ❖ Que estén suficientemente estructurados y documentados para superar el análisis de viabilidad técnica y económica.
- ❖ Que se pongan en marcha en el plazo de 18 meses desde la concesión del premio.

En todos los casos, los emprendedores no podrán ser titulares de otra actividad empresarial, profesional, agraria o ganadera.

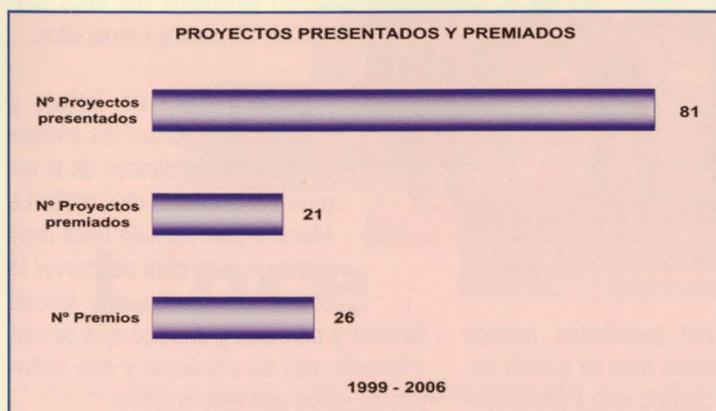
Se valorarán especialmente aquellos proyectos que creen puestos de trabajo y contengan efectos multiplicadores en el desarrollo de la zona y contribuyan al progreso regional o local.



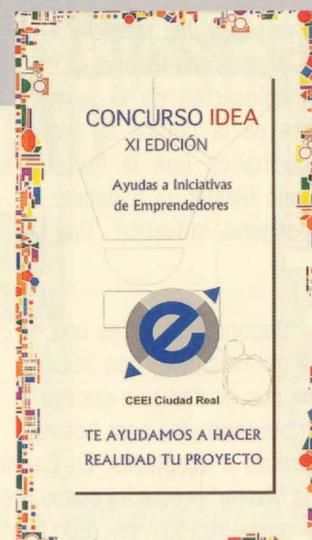
El presidente de la Cámara de Comercio, el Consejero de Industria y Tecnología y el Delegado de Industria en la entrega de premios.

SE TENDRÁ TAMBIÉN EN CUENTA LOS SIGUIENTES ASPECTOS

- ❖ Viabilidad técnica, comercial y económica de los proyectos.
- ❖ Grado de innovación tecnológica.
- ❖ Incorporación o extensión del diseño y de la calidad.
- ❖ Cobertura de demandas identificadas en el entorno local.
- ❖ Aprovechamiento de recursos naturales y del patrimonio histórico-cultural y respeto al entorno y al medio ambiente.



Desde 1999, CEEI Ciudad Real ha presentado 81 proyectos, de los cuales han sido premiados 21, con 26 premios por una cuantía total de 391.052,43 euros.



La planta de palas eólicas más importante de España se instalará en Daimiel

Durante la segunda mitad del año 2008 está previsto que entre en funcionamiento la planta de construcción de palas eólicas que la empresa Vestas edificará en Daimiel y que se convertirá en la más importante de toda España y la quinta de Europa.

El presidente Barreda asistió a la presentación de la fábrica de palas de generadores y destacó la presencia de una nutrida representación de las administraciones e instituciones de la Comunidad Autónoma, algo que evidencia el "microclima de entendimiento que hemos creado entre todos en Castilla-La Mancha", según sus declaraciones. También señaló que Castilla-La Mancha es la segunda Comunidad Autónoma en lo que concierne a la producción de energía eólica y la que más está creciendo en este ámbito;



Acto de presentación de la fábrica. En primer plano el Consejero de Industria y ex-alcalde de Daimiel.

algo que se pone de manifiesto con el Centro Nacional de Investigación del Hidrógeno y pilas de combustible y con el Instituto de Energía Solar Fotovoltaica de Concentración.

Por último, el alcalde de Daimiel, Jo-

sé Díaz del Campo, agradeció a Vestas haber elegido Daimiel para instalarse en España y la presencia del presidente de Castilla-La Mancha en este acto asegurando que, sin su intervención este proyecto no habría sido posible.

Primera piedra de Daponc Master, una fábrica de alimentos precocinados

La Consejera de Trabajo y Empleo, Magdalena Valerio, asistió a la colocación de la primera piedra de la fábrica de platos precocinados que la empresa Daponc Master va a instalar en el polígono industrial "Daimiel Sur".

"Daponc Master" es una de las empresas del grupo SECOE, firma que se dedica a cocinar y distribuir comidas para hoteles, empresas u hospitales. En Daimiel, "Daponc Master" producirá platos precocinados pasteurizados en una fábrica que



Acto oficial de la colocación de la primera piedra de la fábrica.

tendrá cuatro mil quinientos metros cuadrados y costará más de quince millones de euros; cuando esté a pleno ren-

dimiento, la planta contará con trescientos trabajadores, en su mayoría mujeres, y producirá ciento cincuenta mil kilos diarios de alimentos preparados.

La consejera de Trabajo y Empleo recordó que los empresarios y los sindicatos de la región y el Gobierno de Castilla-La Mancha han firmado hace muy poco un plan para promover la conciliación de la vida laboral familiar y personal y destacó que se van a invertir más de cincuenta y dos millones de euros con este objetivo.

El mayor matadero de Alemania se asocia con Jamones Arroyo

❑ El matadero de la localidad alemana de Rheda se asocia con Jamones Arroyo para mejorar la promoción y comercialización de los productos cárnicos. Este matadero pertenece a la empresa Tönnies Fleisch, da trabajo a 3.000 personas, y comercializa la mayor parte de su producción en fresco, aunque también vende productos preparados.

El caldo "Yugo" se alza con el primer premio "Joven Airén 2006"

❑ El presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda, entregó en la localidad conquense de Mota del Cuervo, los premios "Joven Airén 2006", un concurso organizado por el Gobierno regional para reconocer los mejores vinos blancos elaborados en Castilla-La Mancha a partir de la uva airén de



la vendimia de 2006, y cuyo primer premio fue para "Yugo", de la cooperativa Cristo de la Vega de Socuéllamos.

Uralita prepara la construcción de una nueva factoría en Alcázar

❑ El presidente del Grupo Uralita, que fue recibido por el alcalde de Alcázar de San Juan, Fernando Sánchez Bódalo, en el Ayuntamiento, explicaba que se están dando los primeros pasos para la construcción de una nueva fábrica de Uralita. Se va a crear un nuevo sistema de producción consistente en la fabricación de tuberías de PVC y material corrugado, los nuevos materiales que se imponen en este sector.

Federópticos J.S. recibe la certificación de calidad

❑ AENOR ha entregado a la empresa Federópticos J.S. ubicada en Ciudad Real, el certificado de la Marca AENOR de Calidad de Servicio para Pequeño Comercio. Este certificado reconoce a establecimientos que cumplen con los requisitos establecidos en la norma UNE 175001-3, específicos para ópticas, y que se refieren al servicio prestado, las instalaciones, el personal y la capacidad de mejora.

Alimentos de España premia la D.O. La Mancha

❑ El Consejo Regulador de la Denominación de Origen La Mancha, ha obtenido el premio Alimentos de España del Ministerio de Agricultura a la Promoción Agroalimentaria llevada a cabo por este organismo, para dar a conocer sus vinos. El premio fue entregado por la ministra de Agricultura, Elena Espinosa, en la sede del Ministerio con la presencia de otros altos cargos de la institución.

DISEÑO PREIMPRESIÓN IMPRESIÓN ENCUADERNACIÓN LOGÍSTICA DISEÑO PREIMPRESIÓN IMPRESIÓN ENCUADERNACIÓN LOGÍSTICA

**DESTACAMOS
POR NUESTRA
CALIDAD**

L!nce
ARTES GRÁFICAS

POL. IND. CTRA. DE CARRIÓN, NAVES 110 B-D 13005 CIUDAD REAL TELS.: 926 27 10 84 - 926 25 18 81 FAX: 926 25 61 86 WWW.LINCEARTESGRAFICAS.COM

Siete de cada diez empresas aseguran tener problemas en materia energética

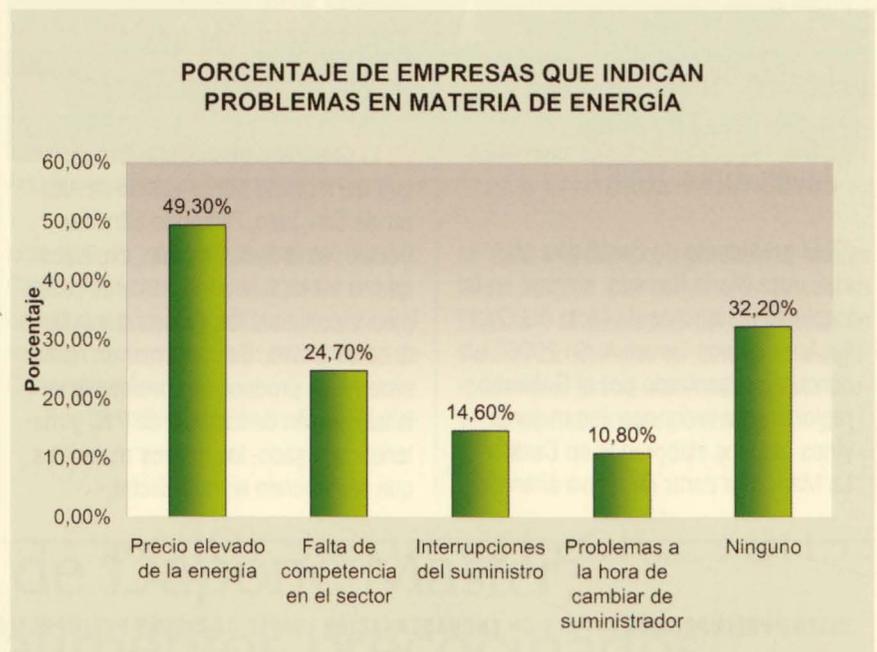
Para mejorar la situación energética las empresas defienden medidas relacionadas con el ahorro y la eficiencia energética, y piden apoyo a la Administración Pública

Siete de cada diez empresas españolas asegura tener problemas relacionados con la energía que utiliza en su proceso productivo. Casi la mitad de ellas- 49,3%- ven con preocupación la evolución de los precios de la energía, mientras que el 24,7% considera que es un problema la falta de competencia en el sector energético. Otras de las inquietudes que expresan las empresas son las relacionadas con las interrupciones en el suministro de energía, señaladas por el 15%, así como las dificultades que encuentran a la hora de cambiar de suministrador, con un 11%.

Para mejorar la situación energética, las empresas defienden medidas relacionadas con el ahorro y la eficiencia energética. Así, el 86% reclama apoyo de la Administración pública para aquellas que tomen iniciativas de ahorro energético y el 75% considera importante realizar inversiones para reducir el gasto de energía en su negocio. La mejora de las redes de distribución es una medida importante o muy importante para un 81% de las empresas.

Otras medidas señaladas son el aumento del número de operadores en el sector energético o la autogeneración de la energía que consume la empresa. Asimismo, las empresas estarían dispuestas a pagar un precio adicional por utilizar energías renovables.

Existe un número de empresas que



considera importante o muy importante impulsar la energía nuclear, más del 35%. Esta medida es especialmente valo-

Otras medidas señaladas son el aumento del número de operadores en el sector energético o la autogeneración de la energía que se consume

rada entre las compañías pertenecientes a los sectores que más dificultades encuentran en materia energética, como son la hostelería y el turismo, actividad en la que todos los problemas analizados tienen una importancia superior a la media, y las empresas industriales.

Por tamaños, son las firmas de mayor dimensión las más sensibilizadas en materia energética. Sobre todo el precio excesivo que pagan por la energía, la falta de competencia en el sector y los problemas a la hora de cambiar de suministrador de energía. Casi la mitad de estas compañías están a favor de potenciar la energía nuclear.

Nuevos paneles fotovoltaicos cuadriplican la energía obtenida del sol

Expertos en energía fotovoltaica han dado el empujón definitivo a la técnica de concentración solar, que permitirá obtener del sol cuatro veces más que con la tecnología actual, con una reducción de costes que podría llegar a ser 10 veces inferior a los actuales.



científicos españoles y estadounidenses desde los años 70, y su aplicación desde hace más de una década se limita únicamente al espacio. Su eficiencia está más que demostrada en las naves espaciales, cuya industria es la única capaz de pagar el muy elevado precio actual

debido a la reducida producción

La concentración solar se basa en células multiunión muy reducidas - un milímetro cuadrado -, que captan los tres colores del espectro solar, atrapando un 40% de la radiación. Esta técnica logra aún mayor rendimiento cuando sobre la

célula se coloca una lupa que concentra los rayos solares. Todo se sitúa en un panel que sigue al sol para que los rayos incidan con exactitud.

Las células han sido investigadas por

La realidad de esta tecnología ya se puede ver y tocar gracias al proyecto Euclides, en Tenerife, y muy pronto en Puertollano.

Fuente: Diario El MUNDO

Biomasa, una de las energías renovables menos explotada

La Comisión Nacional de Energía (CNE) ha publicado un informe sobre Régimen Especial en el que se constata que entre el año 2000 y 2005 el crecimiento de la biomasa ha sido de 50 megavatios (MW) al año, y considera que debería crecerse a razón de 300 MW/año para lograr el objetivo del Plan de Energías Renovables (PER).

La regulación económica del sector no ha permitido aprovechar las oportunidades que da la enorme cantidad de biomasa que hoy se desperdicia en los montes y en los terrenos agrícolas al no ser rentable la actividad con las actuales tarifas. Junto a los aspectos económicos, también hay que señalar la normativa vigente, ya que el borrador actual no res-

ponde completamente a las expectativas y al potencial del sector.

Uno de los principales objetivos que se han propuesto conseguir las empresas del sector es, que la Administración sea absolutamente consciente de que tanto la actual producción de energía eléctrica como la de futuras oportunidades, dependen de una buena evaluación de las remuneraciones necesarias para cada tipo de biomasa.

En Castilla-La Mancha, la producción de esta fuente de energía renovable (130.478 MWh) registra la menor explotación si se compara con el resto de las tecnologías. La nuclear ocupa el primer puesto (9.903.760 MWh), seguida de la



térmica clásica (3.904.354 MWh) y la eólica (2.877.236 MWh), según los datos de la Agencia de Gestión de la Energía de Castilla-La Mancha.

Propuesta sobre limitación de emisiones de CO₂ en los vehículos

La Comisión Europea pretende que en 2012 la media de emisiones de CO₂ sea de 120 gramos por kilómetro. Como

referencia, a finales de 2005 era de 162 gramos por kilómetro y ahora se trabaja en la industria para que a mediados

de 2008 sea de 140 gramos por kilómetro.

Aunque en la industria to-

dos están de acuerdo en que son unos objetivos poco realistas, la Asociación de Constructores Europeos de Automóviles se ha partido en dos. Por un lado están los fabricantes franceses e italianos, y por el otro, los alemanes.

La razón es que los fabricantes franceses (Renault y PSA Peugeot-Citroën) e italianos (Fiat Auto) han sido los únicos que habían logrado descender como media de los 150 gramos por kilómetro a finales de 2005, debido a su especialización en coches pequeños y desarrollo tecnológico. Por ello se muestran poco dispuestos a la pretensión alemana (Daimler-Chrysler) de que se establezcan límites de emisiones por segmentos.

Por otro lado, la industria, que admite la responsabilidad del 12% de las emisiones de CO₂ que se le atribuyen, no está dispuesta a asumir la disminución ella sola. Quiere que el planteamiento sea global.

Siendo realistas, todo parece indicar que la media de emisiones de CO₂ de las gamas de los fabricantes europeos estará, en 2008, alrededor de los 145 gramos por kilómetro, superior a los 140 gramos a que la industria se había comprometido voluntariamente, pero que representa una importante mejora respecto a la normativa actual, que consiente en 185.

CRÉDITO HOGAR

Póngase cómodo

Ahora con el **Crédito Hogar** de **Unicaja** dispondrá de hasta 42.000 euros y un plazo máximo de devolución de 8 años. Además podrá reformar, decorar y equipar tranquilamente su casa, ya que el primer año tendrá su **Seguro Hogar XXI** gratis.

SEGURO HOGAR XXI⁽¹⁾
GRATIS
EL PRIMER AÑO

(1) Seguro contratado con Caser Grupo Asegurador, a través de Segurandalus Mediación, S.A., Correduría de Seguros vinculada a Unicorp Vida Compañía de Seguros y Reaseguros S.A., y a General Vida, Sociedad de Agencia de Seguros, S.L. (Clave Dirección General de Seguros J-01215. Concertado Seguro de R.C. Compañía Aseguradora Caser C.I.F. A28013050). Unicaja es agente de seguros de Unicorp Vida, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., inscrita con el nº 001 en su registro. Prima máxima 180 euros. Promoción válida hasta el 31 de diciembre de 2007.
*Concesión sujeta a criterio de la Entidad.

UniVia
www.unicaja.es

 **Unicaja**

UNICAJA
C.A. S.A.
901 246 246

Crear empresas en Ciudad Real es más fácil

Ventanilla Unica Empresarial



Un único lugar para:

- . Orientar*
- . Tramitar y*
- . Agilizar*

SEDE:
Cámara de Comercio e
Industria de Ciudad Real

C/ Lanza, 2
13004 Ciudad Real
Castilla La Mancha

Tel: 926 27 17 68
Fax: 926 22 70 11
ciudadreal@ventanillaempresarial.org
<http://www.ventanillaempresarial.org>
[Http://www.vue.es](http://www.vue.es)





**Nuevo Audi A4.
No deja indiferente.**

¿Es posible que la ciudad pueda emocionarse? ¿Que los edificios tengan alma? ¿Que las calles sean capaces de sentir? El nuevo Audi A4 tiene una personalidad y carácter que despierta grandes emociones a su paso. Incluso en quienes no están acostumbrados a sentirlos. Un automóvil sofisticado que incorpora revolucionarios motores TDI y también FSI, avances como la inimitable tracción permanente quattro®, la suspensión dinámica y el sistema de transmisión multitronic.

Tresa Automoción, S.A.

Segadores, 24 - Pol. La Estrella

Tel. 926 27 21 64

13170 Miguelturra