

LA **e**mpresa

mensual de economía

131 Marzo 2004

sumario

Información Cámara

Cien participantes en la jornada de "Creación de Empresas en la Nueva Sociedad"

Información Cámara

El Depósito Aduanero realizó casi mil operaciones durante el año 2003

Información Cámara

Isabel Rodríguez nueva presidenta de la Federación Regional de Gasolineras

Comercio Exterior

11 empresas han conocido de primera mano los mercados de Nueva York y Miami

Comercio Exterior

Buenas perspectivas de negocio para las empresas tras la misión a Portugal

Temas Económicos

La industria de la provincia se recupera de su desaceleración



Ciudad Real

I Foro Regional

C Comercio E xterior

Todo un símbolo de futuro



Símbolo del primer Aeropuerto Internacional privado del país.
Del futuro de la economía y el desarrollo de nuestra comunidad.
Del progreso en el transporte y las comunicaciones internacionales.
Del crecimiento empresarial y la expansión comercial.
De un mundo de servicios y del crecimiento social.
El futuro de la aviación está en Ciudad Real y cada día más cerca.
Prepárate. El tiempo pasa volando.

donquijoteairport.com

Foro regional de comercio exterior

Analizar la situación de las exportaciones castellano-manchegas en general y más específicamente, de los sectores de alimentos y bebidas, textil, confección y piel, industrial y madera y mueble, en los que se encuadran buena parte de nuestras ventas al exterior, va a ser el objetivo del I Foro Regional de Comercio Exterior, que la Cámara de Ciudad Real ha organizado, en una iniciativa pionera a nivel regional, para el 17 de este mes.

Este encuentro pretende conocer, analizar y buscar soluciones para una mejora de la expansión de nuestras empresas por el mundo, mediante el concurso activo de los agentes principales, es decir, empresas e instituciones, con una participación de importantes empresarios de los principales sectores exportadores de nuestra provincia.

El Foro, que nace con una clara vocación de continuidad en el tiempo, tendrá igualmente varios talleres sobre marketing internacional, mercados emergentes y cooperación empresarial internacional y será inaugurado por el consejero de Industria, Alberto Saiz.

La Cámara de Ciudad Real, que lleva tantos años apostando por la promoción exterior de nuestras empresas, quiere con este Foro abrir un debate vivo sobre el momento exportador y prestar a las empresas un servicio novedoso, útil y necesario.

10 años de crecimiento

La economía española creció un 2,4% durante el pasado año, según los datos de la Contabilidad Nacional hechos públicos a finales del pasado mes de enero por el Instituto Nacional de Estadística (INE), superando en una décima la última previsión del Gobierno. Los datos confirman la solidez de la economía española, que lleva diez años de crecimiento continuado, en un proceso de convergencia real con la media comunitaria.

Ese crecimiento de nuestro Producto Interior Bruto, que superó en cuatro décimas al del año 2002, permitió, entre otras muchas cosas, generar 290.000 nuevos empleos, una excelente noticia para miles de hogares españoles. El INE destaca la «suave aceleración» de la economía española en 2003, superior a la de la zona euro (0,5%), lo que supone un avance en convergencia real. Sin embargo, nuestro crecimiento, con ser muy importante, presenta algunas debilidades, como la demanda externa, la inversión industrial o la baja productividad.

Para las Cámaras de Comercio, los datos del PIB 2003 suponen que la recuperación económica es ya una realidad y calculan que el PIB crecerá el 2,9 por ciento este año, pero advierten de la debilidad de la inversión, la industria y el sector exterior. ■



Mensual de economía

Año XIV - Nº 131
Marzo de 2004

Edita: Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real
Presidente: Juan Antonio León Triviño

Coordinación y composición:
Departamento de Estudios y Comunicación de la Cámara de Comercio e Industria

Publicidad: JC & Asociados.
Camarin, 5 bajo-E.
13004 Ciudad Real.
Telf./Fax: 926256698

Imprime: Lince Artes Gráficas
Depósito Legal: C.R.-999/91
Telf.: 926.271.084

Es una publicación de la
CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA
Tel.: 926.274.444

Cámara
Ciudad Real

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

Pozas y Lorenz han inaugurado un curso sobre negociación internacional para empresarios y técnicos de Manzanares

Cámara y Ayuntamiento de Manzanares estrechan lazos de colaboración

El alcalde de Manzanares, Miguel Ángel Pozas y el director de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, Günther Lorenz, han subrayado las buenas relaciones existentes entre ambas instituciones y sus deseos de seguir colaborando en beneficio de los empresarios de esta localidad, en la inauguración en el Centro de Empresas de Manzanares, de un curso sobre "Cómo negociar en mercados exteriores" en el que se han inscrito más de 40 empresarios, emprendedores y técnicos de exportación de la zona.

Günther Lorenz ha destacado que este primer curso, como actividad vinculada al comercio exterior, que organiza la Cámara en Manzanares, demuestra su vocación provincial de ofrecer a todos los empresarios

aquellos servicios que pueden serles útiles y que deben demandar a la Cámara.

Por su parte, Miguel Ángel Pozas ha destacado la necesidad que tienen los empresarios de estar al día y por eso la importancia de cursos como el que se ha celebrado en Manzanares durante toda una jornada. El alcalde se ha mostrado satisfecho de que sea Manzanares la tercera localidad de España en donde se hace, tras Valencia y Madrid y ha tenido palabras para animar a todos los empresarios a salir a vender fuera de España, sin complejos de ningún tipo.

Este curso, de 8 horas de duración, ha sido impartido por el director de la empresa Global Marketing Strategies, Olegario Llamazares, profesor de la Escuela de Organización In-



Pozas, en el centro, con Lorenz y Llamazares

dustrial y de Cámaras de Comercio y en el mismo se abordan cuestiones como márgenes de negociación, tipos de negociadores, etapas de un proceso negociador, tácticas negociadoras, estilos y culturas para negociar, el protocolo en los negocios internacionales, tipos para negociar o perfiles de los negociadores eficaces internacionales. ■

*para destacar
con calidad*



L!nce

ARTES GRÁFICAS

Diseño

Maquetación

Filmación

Impresión

Encuadernación ...

Pol. Ind. Ctra. Carrión naves 110 B/D - 13005 Ciudad Real
 Teléfonos: 926 27 10 84 / 926 25 18 81 - Fax: 926 25 61 86
 web: linceartigraficas.com

Las pymes necesitan conocer el marco legislativo medioambiental

Esta es la intención de la Cámara de Comercio y de su Comisión de Medio Ambiente

Más de cuarenta técnicos de empresas se han inscrito en las jornadas «La empresa y el medio ambiente: marco legal», que fueron inauguradas el pasado día 2 de marzo en la Cámara de Comercio, por el presidente de la institución, Juan Antonio León y la presidenta de la Comisión de Medio Ambiente, Isabel Rodríguez. Introducir a los empresarios en la Legislación Comunitaria, Estatal y Autonómica y la responsabilidad administrativa, civil y penal de la empresa ante el medio ambiente, fueron las conferencias desarrolladas en el primer día de este ciclo que se desarrollará durante cuatro jornadas.

La preocupación de las empresas ciudadrealeñas por temas como residuos, ruidos o vertidos, ha propiciado la organización de estas conferencias según apuntó a los medios de comunicación Juan A. León, así como la sensibilidad cameral ante estos temas, en palabras de Isabel Rodríguez. Las empresas españolas están afectadas por infinidad de normas medioambientales, que deben conocer y adaptarse, según informó José



Rodríguez, Figueras y León Triviño.

M^a Figueras, ingeniero del Consejo de Seguridad Nuclear y abogado experto en medioambiente. ■



Villafuerte, Lorenz y Armario

Casi Un centenar de emprendedores de la provincia se dieron cita a principios de febrero en la Cámara para asistir a una jornada denominada «Creación de empresas en la nueva economía», organizada por la Fundación ICO, la secretaria de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pyme y el Consejo Superior de Cámaras, que fue inaugurada por el director general de Investiga-

ción e Innovación Tecnológica de la JJCC, Rafael Villafuerte; así como por Diego Armario, director general adjunto a la presidencia del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y por el director de la Cámara de Ciudad Real, Günther Lorenz. Villafuerte dijo que era objetivo preferente del gobierno regional no perder ni un sólo proyecto empresarial en Castilla-La Mancha y animó a los emprendedores a saber adaptarse a los cambios constantes del

Jornada sobre la creación de empresas en la nueva economía

mundo actual.

En la jornada se abordaron cuestiones como la situación de la creación de empresas, por la jefa del Servicio de Estudios del ICO, María Antonia de Pablos y el marco de ayudas existentes para la creación empresarial, por Manuel Roque, subdirector del CEEI de Ciudad Real, entre otros expertos, finalizando con una conferencia sobre el proyecto «Nueva Empresa», que impartió la jefa de área de la dirección general de pymes del ministerio de Economía, Ana Portals. ■

Movió más de 5 mill. de kg. valorados en casi 4 mill. de euros

El Depósito Aduanero de la Cámara de Ciudad Real realizó casi mil operaciones de exportación e importación en 2003

El Depósito Aduanero de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, que gestiona la empresa Aducen, realizó casi mil operaciones de exportaciones e importaciones durante el año 2003, con un peso de más de 5 millones de kilos y un valor de las mercancías de entrada o salida de casi 4 millones de euros.

El número de operaciones de exportación, teniendo en cuenta que dentro de la Unión Europea este concepto ya no existe entre países miembros, fue 650, con un peso de 800.000 kilos y un valor de 1,3 millones de euros. Los países a los que se destinaron las exportaciones fueron los Estados Unidos, Emiratos Árabes, Omán, Arabia Saudita, México, Venezuela y Kuwait.

Los productos más exportados desde el Depósito ciudadrealense han sido cinturones, navajas, cuchillería y azafrán, entre otros. La actividad exportadora del Depósito durante el pasado año se ha visto afectada por la apreciación del euro sobre el dólar estadounidense, así como también por el retraimiento de muchos mercados tras el "11-S", por lo que ha mantenido niveles semejantes de actividad que en el año 2002.

Por su parte, respecto de las importaciones, el Depósito realizó durante 2003, 290 operaciones, con un incremento de operaciones de más de un 15%, un peso de 4,3 millones de kilos y valor de Aduana de 2,6 millones de euros. Entre los países de destino de las mer-

cancías destacan China, EEUU, Indonesia, Méjico, Suiza, Tailandia.

La especialización de la empresa gestora del Depósito respecto de cada cliente y la casi ausencia de tiempos de espe-

ra para los despachos, unido a la bajada del dólar respecto del euro, han favorecido el aumento de las operaciones de importación del Depósito Aduanero de Ciudad Real durante el pasado año 2003. ■



Para que tu futuro no dependa de tus hijos

Planes de Pensiones CCM

En Caja Castilla La Mancha tenemos un Plan a tu medida, para que puedas elegir el tipo de inversión que más se ajuste a tus necesidades. Y así, tu futuro, sólo dependerá de ti.

Acércate a nuestras oficinas y, sin ningún compromiso, pide una simulación personalizada de tu Plan.

Además, si abres un Plan de Pensiones CCM desde 120 euros, te llevarás uno de estos regalos:

JUEGO DE 24 COPAS DE CRISTAL DE BOHEMIA



TENSÍMETRO
ORIGEN SCIENTIFIC

MÁXIMA
DESGRAVACIÓN FISCAL

Planes de Pensiones CCM y Plan de Pensiones Aduanero CCM son productos de CCM Vida y Pensiones de Seguros y Reaseguros S.A.

CCM

www.ccm.es

La Cámara de Cuenca visita la Lonja de Ciudad Real

Una delegación de la Cámara de Cuenca, encabezada por su presidente, Agustín Tello, visitó el pasado día 11 la Cámara de Ciudad Real para conocer de primera mano la existencia y funcionamiento de la Lonja Agropecuaria de Ciudad Real, coincidiendo con una reunión ordinaria de su Mesa de Cereales y Leguminosas. La Cámara conquense está interesada en poner en funcionamiento una Lonja en su



La Lonja se celebró en el Salón de Plenos

provincia.

La delegación de Cuenca, formada además de por el presidente, por el tesorero, secretario general y el responsables de Lonjas, fue recibida por el vicepresidente de la Cámara de Ciudad Real Vicente Buendía, por el director de la Cámara y por el presidente de la Lonja, Florencio Rodríguez, quienes les explicaron cómo funciona la Lonja ciudadrealeña antes de asistir a una de sus reuniones. ■

Isabel Rodríguez, nueva presidenta de la Federación Regional de Gasolineras

Isabel Rodríguez Teruel fue elegida presidenta de la Federación Regional de Gasolineras el pasado 17 de febrero



Isabel Rodríguez exponiendo su programa

en la asamblea que se celebró en el salón de actos de la Cámara de Ciudad Real.

La empresaria ciudadrealeña, presidenta de la Asociación de Estaciones de Servicio de la provincia de Ciudad Real, fue elegida por 25 de los 33 asistentes a dicha asamblea y ocupará el cargo durante dos años, prorrogables por otros dos.

La nueva presidenta regional marcó entre sus principales objetivos defender al sector

ante las petroleras y las instituciones y hacer entender al público, ante el que según Rodríguez el sector está mal visto, que

de cada 60 céntimos que se ingresan en una gasolinera, el 60% son de impuestos para el Estado.

Según Isabel Rodríguez es además un sector poco conocido, handicap que se solucionaría con una campaña de información, y uno de los colectivos más inspeccionados, siendo por contra, uno de los sectores donde menos levantamientos de actas se registran. ■

www.kolasol.com

KOLASOL

KOLASOL FLEK PORCELÁNICO

MORTEROL

morteros el sol s.l.

FÁBRICA: Cno. Alarcos Km 0,3 - 13170 MIGUELTURRA (C. Real) Tlf: 926 24 00 97

El 96,6% de las empresas creadas por la Fundación Incyde sobreviven a los seis meses, según el Fondo Social Europeo

Considerada la etapa más crítica en la actividad empresarial

El 96,6% de las empresas creadas por la Fundación Incyde de las Cámaras de Comercio continúa en funcionamiento seis meses después de su puesta en marcha, periodo considerado como el más crítico en la vida de una empresa. Según datos del Fondo Social Europeo, en el caso de las regiones Objetivo 3, la consolidación de empresas nacidas al amparo de la Fundación alcanza el 100%.

Si se analiza la tasa de supervivencia cuatro años después de la puesta en marcha de la empresa, en el caso de la Fundación Incyde llega al 87%, mientras que la media española no supera el 53%.

La Fundación Incyde ha desarrollado una metodología propia que apoya al futuro empresario desde la idea al negocio, basado en un asesoramiento. Una vez que el emprendedor inicia su

actividad, la Fundación realiza un seguimiento durante un periodo de dos años, hasta que la empresa ha adquirido la madurez necesaria para insertarse sin problemas en el mercado.

Desde su puesta en marcha, en 1999, la Fundación ha emprendido más de 583 programas de creación y consolidación de empresas por toda España, que han dado lugar a la puesta en marcha de 4.800 nuevos negocios en sus primeros años de funcionamiento. Durante este periodo, han impartido más de 172.707 horas de consultoría y formación.

Según Javier Collado, subdirector de la Fundación Incyde, "consideramos que la verdadera dificultad reside en la consolidación de las iniciativas empresariales. En la actualidad hay cifras que hablan incluso de un 80% de empresas que desaparecen

En España las pymes son las que mayores dificultades encuentran en su proceso de consolidación

cuatro años después de su creación, mientras que, en el caso de la Fundación, la supervivencia es muchísimo mayor". Según datos de la Fundación Incyde desde el inicio de su actividad, en España las empresas de pequeña dimensión son las que mayores dificultades encuentran en su proceso de consolidación. Cuatro años después de su nacimiento, sólo el 49,2% de las empresas que no tenían asalariados en el momento de su creación, continúa su actividad empresarial. ■

**CORTIJO SERVICIOS
C.S.I.
INTEGRALES S.L.**

Consulte nuestros precios
.... se sorprenderá!!



926 22 28 99

cortijos@eresmas.com



*Adaptamos las máquinas al entorno
Cuidamos el espacio*

MÁQUINAS EXPENDEDORAS DE BEBIDAS CALIENTES, FRÍAS Y PRODUCTOS SÓLIDOS

Soluciones innovadoras para impulsar la PYME

Infraestructuras, aplicaciones y servicios tecnológicos

VAR
net

Le presentamos **SIXinfo**, el servicio de gestión integral de su informática, para que usted se centre en su negocio. **SIXinfo** es un mantenimiento integral que cubre:

- 1.- Consultoría, **soporte** y asistencia técnica.
- 2.- Renovación bianual de **equipos** (hardware).
- 3.- Suministro y mantenimiento de **aplicaciones** -software PYMES-.
- 4.- **Formación** en uso de la informática ("Productividad Tecnológica").
- 5.- Redes y **comunicaciones**.
- 6.- Presencia completa en **Internet**:
 - Dominio propio (dirección web propia)
 - **Web** corporativa actualizable por el usuario y revisión anual del diseño
 - **Comercio** electrónico
 - **Correo** electrónico
 - Albergue

Todo desde 155 € mes.

Informese en el 902 119 167

¿Ha pensado cuanto le cuesta la informática en su negocio? Convierta sus inversiones actuales en gastos, mejorando tanto los resultados financieros, como los operativos implantando sistemas innovadores. Impulse su negocio de forma segura y controlada, centrando sus esfuerzos en lo que realmente le hace imprescindible. Alquile en lugar de comprar y...

deje que los mejores trabajen para usted.



Microsoft



Inversias
Inversiones en Sociedad de la Información,
Aplicaciones y Servicios.



Factoría de Soluciones en Tecnologías de la Información y Comunicaciones

C/ Hernán Pérez del Pulgar, 4 - 13001 Ciudad Real - Tif. 902 119 167 - <http://www.varnet.com>

calendario fiscal

abril

ABRIL 2004						
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Hasta el 7

Modelo

IMPUESTOS ESPECIALES

Marzo 2004. Todas las empresas. Soporte magnético	540, 541, 511
Operadores autorizados	500, 503, NE
Febrero 2004. Grandes Empresas (*)	553, 554, 555, 556, 557, 558
Febrero 2004. Todas las Empresas (*)	570, 580

(*) Los Operadores registrados y no registrados, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos el modelo 510

Hasta el 20

Modelo

RENTA Y SOCIEDADES

Retenciones e ingresos a cuenta de rendimientos del trabajo, actividades profesionales, agrícolas, ganaderas y forestales, premios y determinadas imputaciones de renta, ganancias de transmisiones o reembolsos de acciones y participaciones de las instituciones de inversión colectiva, y renta de arrendamiento de inmuebles urbanos y capital mobiliario.

Primer Trimestre 2004	110, 115, 117, 123, 124, 126, 128
Marzo 2004. Grandes Empresas	111, 115, 117, 123, 124, 126, 128

Pagos fraccionados Renta

Primer Trimestre 2004:

Estimación Directa	130
Estimación Objetiva	131

Pagos fraccionados Sociedades y Establecimientos Permanentes Ejercicio en curso:

Régimen General	202
Grandes Empresas	218
Régimen de los Grupos Fiscales	222

I.V.A.

Primer Trimestre 2004. Régimen General	300
Primer Trimestre 2004. Régimen Simplificado	310
Primer Trimestre 2004. Regímenes General y Simplificado	370
Marzo 2004. Grandes Empresas	320
Marzo 2004. Exportadores y otros Operadores Económicos	330
Marzo 2004. Grandes Empresas inscritas en el Registro de Exportadores y otros Operadores Económicos	332
Marzo 2004. Operaciones asimiladas a las importaciones	380
Primer Trimestre 2004. Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias	349
Primer Trimestre 2004. Servicios vía electrónica	367
Solicitud de devolución Recargo de Equivalencia y otros sujetos ocasionales	308
Primer Trimestre 2004. Declaración-Liquidación no periódica	309
Reintegro de compensaciones en el Régimen Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca	341

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Marzo 2004	430
------------------	-----

IMPUESTOS ESPECIALES

Primer Trimestre 2004. Excepto Grandes Empresas 553
 Enero 2004. Grandes Empresas 561, 562, 563
 Primer Trimestre 2004. Impuesto sobre la Electricidad 560
 Marzo 2004. Grandes Empresas 560
 Marzo 2004. Todas las Empresas 564, 566
 Primer Trimestre 2004 E-21, 542, 543
 Primer Trimestre 2004. Solicitudes de devolución:
 Introducción de depósito fiscal 506
 Envíos garantizados 507
 Ventas a distancia 508
 Consumo de alcohol y bebidas alcohólicas 524
 Consumo de hidrocarburos 572
 Avituallamiento de gasóleo. Soporte magnético 546

IMPUESTO SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

Primer Trimestre 2004 569

Hasta el 30

Modelo

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

Primer Trimestre 2004. Cuentas y operaciones cuyos titulares no han facilitado el N.I.F. a las Entidades de Crédito 195
 Primer Trimestre 2004. Relación de personas o entidades que no han comunicado su N.I.F. al otorgar escrituras o documentos donde consten los actos o contratos relativos a derechos reales sobre bienes inmuebles 197



Sebeca Ciudad Real

Máquinas expendedoras de café y refrescos para todo tipo de empresas u organismos oficiales.

INSTALACIÓN GRATUITA

La calidad de nuestros productos al mejor precio



nos avala la mejor calidad de productos del mercado y el servicio de profesionales del sector



Cordel de las Merinas 7-4 La Poblachuela Ciudad Real Telf. 926 21 70 16 Fax 926 20 00 14
 sebeca@telefonica.net

El aeropuerto Don Quijote desarrolla un nuevo modelo de empresa en el sector

19 personas componen el equipo humano de CR Aeropuertos

El aeropuerto de Ciudad Real, que está siendo pionero en tantas cosas, ha desarrollado un modelo de empresa gestora de pequeño tamaño para un proyecto tan ambicioso, versátil, abierto a la externalización de sus cometidos y flexible, para ir creciendo según las necesidades. Sólo 17 personas componen la plantilla, cuando la obra está a punto de arrancar en toda su plenitud tras haber sido adjudicada a la UTE Sacyr-Isolux en 210 millones de euros con un plazo que finaliza en la primavera de 2006.

Esta concepción de pyme, ágil y flexible, es la que se quiere mantener en el futuro, cuando el aeropuerto esté plenamente operativo, como una seña de identidad asociada a un nuevo concepto de aeropuerto, atractivo por su eficacia, calidad y costes.

Si un proyecto tan ambicioso como éste, vinculado a la Cámara de Ciudad Real desde sus orígenes, ha llegado a su realidad actual con un pequeño equipo humano y buenos asesores y consultores externos, sus promotores entienden que ese es el camino a seguir. La empresa promotora del aeropuerto tiene, además de su dirección general, 7 únicos departamentos: Calidad y Recursos Humanos, Compras, Comunicación, Financiero, Marketing y Ventas, Medio Ambiente y Secretaría, que trabajan en las instalaciones de la calle Pozo Dulce, de Ciudad Real. Ciudad Real Aeropuertos ha certificado sus procedimientos, según las normas 9001, 14001 y 1800 y opera con un sistema integrado de gestión que avala su trabajo.

Gerens, ASM, Sita y BP

Gerens Management Group es una gran empresa española especializada en el asesoramiento y control de la construcción de grandes proyectos, que está vinculada al aeropuerto Don Quijote y que va a controlar específicamente la ejecución

de la obra del mismo. 9 personas de Gerens trabajan en las oficinas del aeropuerto y antes del verano serán casi 40 entre las que trabajen en la propia obra y en las oficinas, supervisando la marcha del proyecto.

ASM (Airport Strategic Management), empresa inglesa, radicada en Manchester, trabaja desde hace meses para el departamento de Marketing y Ventas del aeropuerto de Ciudad Real, en su labor por darse a conocer entre potenciales clientes, tanto compañías aéreas, de pasajeros o carga, como de handling, catering, operadores turísticos, etc. ASM elabora proyectos



Un joven equipo comandado por José Cano

empresariales específicos para las empresas del sector, vinculándolas al aeropuerto Don Quijote.

SITA es otra gran empresa internacional, presente en más de 1.500 aeropuertos del mundo, que también tiene oficina en las del aeropuerto Don Quijote. Esta empresa será la encargada del desarrollo tecnológico del aeropuerto y sus técnicos se incorporarán cuando la obra haya comenzado. Air BP es otra gran empresa con la que ya se ha firmado un preacuerdo para que esta multinacional sea la suministradora de combustibles a los aviones que operen en el aeropuerto Don Quijote. ■

12 empresas interesadas

La empresa promotora del aeropuerto Don Quijote tiene sobre la mesa 12 ofertas de empresas que están interesadas en ubicarse en él, como una empresa montadora de pequeños helicópteros, que también presta servicios de aerotaxi y otras más, con las que se han cerrado preacuerdos que incluyen confidencialidad, por tanto, no puede decirse más. Además, esta pendiente decidir dónde se ubicará la planta de montaje de los nuevos helicópteros europeos, siendo el aeropuerto de Ciudad Real uno de los tres candidatos existentes, con Getafe y Zaragoza. ■

Ciudad Real vive momentos de efervescencia que hay que aprovechar

“El sector del vino está en un momento preocupante”

El empresario Alfonso Monsalve, consejero delegado de Vinícola de Castilla, de Manzanares, una de las grandes empresas vinícolas de la provincia y de Castilla-La Mancha, es uno de los mejores conocedores del mercado y del mundo del vino, no en vano lleva más de 20 años a los mandos de esta empresa puntera en producción, tecnología y en el saber hacer vinos de calidad a precios asequibles. Monsalve confiesa que la situación del sector es preocupante por la caída de ventas y consumo, pero está convencido de que los buenos vinos, siempre tendrán mercado porque los consumidores quieren calidad y buenos precios.

Desde su atalaya de las modernas instalaciones de Vinícola de Castilla, Monsalve ha visto evolucionar el sector del vino y con él nuestra provincia y región y por eso está convencido de que Ciudad Real vive un momento de efervescencia que hay que saber aprovechar para corregir nuestro déficit de desarrollo. En este sentido, Monsalve hace referencia a las nuevas autovías proyectadas, al AVE Madrid-Jaén y al aeropuerto Don Quijote, convencido de que será un gran generador de riqueza para la provincia.

Volviendo al mundo del vino, este empresario dice que tenemos que hacer frente al lastre que supone todavía la mala imagen histórica de los vinos de La Mancha, además de enganchar a los jóvenes consumidores, con el



Alfonso Monsalve

apoyo de la Administración, hacer normas claras y comunes sobre la producción y venta de vinos en toda España “y no 17 normas diferentes, una por cada autonomía” y apostar claramente por la calidad.

“Las empresas vinícolas son primero empresas”, dice Monsalve, que deben regirse como tales, pero además el vino entronca con el mundo del ocio, de la cultura, de la alimentación y hasta de la moda y por eso tiene tantos ojos en él”, dice, antes de recordar que España es el primer consumidor de güisqui de Europa, cuando esta bebida no forma parte de nuestra tradición.

En un mundo globalizado y hay que recordar que Vinícola de Castilla vende casi la mitad de su producción fuera de España, en nuevos países y zonas productoras: Sudamérica, Sudáfrica o Europa del Este, hay que saber muy bien qué quiere el consumidor y ofrecérselo a buen precio, dice Monsalve.

“Lo mejor, el capital humano”

Para este ejecutivo de grandes empresas, miembro del Pleno de la Cámara de Ciudad Real

y directivo de la Asociación de Productores de Vino, la gestión empresarial es optar día a día y en un contexto cada vez más cambiante, en el que el capital humano de la empresa es el mayor valor, que permite innovar, estar al día y poder competir, “porque sin competitividad no hay empresa que dure”, dice Monsalve.

En Vinícola de Castilla tienen la mejor tecnología existente para producir buenos vinos, además de buenas cepas y uvas de diversas variedades, asegurando una trazabilidad de todo el proceso productivo, desde la uva a la venta de la botella durante varios años.

Castilla-La Mancha tiene un gran potencial vinícola, dice Monsalve: “Tenemos clima, uvas, tradición y la mejor tecnología para ir creando grandes marcas, ahí está el futuro”, dice, siempre que se controlen los costes y sepamos ir formando buenos profesionales que se incorporen a nuestras empresas.

Potenciar más Fenavin

Monsalve está convencido de la oportunidad que representa Fenavin para todo el sector provincial y regional y para la economía y la imagen de Ciudad Real, pero piensa que a esta feria le falta más promoción, contar con presencias más importantes de grandes compradores y de grandes medios especializados. El consejero-delegado de Vinícola de Castilla confía en la labor de Nemesio de Lara y su equipo para engrandecer esta feria, que es una excelente idea para un lugar como Ciudad Real, referente internacional del vino. ■

Ferias Internacionales

**Abril
2004**

SALONE INTERNAZIONALE DEL MOBILE

Exhibición Internacional del Mueble

Fecha: **del 14 al 19 de abril**

Ciudad: **Milán** (Italia). Localización: **Fiera di Milano**

Productos: Muebles de dormitorio, comedor, sala de estar, vestíbulo, cuarto de baño, jardín, mobiliario juvenil, muebles acolchados y tapizados.

Frecuencia: anual. Abierto a: profesionales

MOTEXHA

Feria Internacional de Piel y Confección

Fecha: **del 19 al 22 de abril**

Ciudad: **Dubai** (Emiratos Árabes Unidos). Localización: **Dubai World Trade Centre**

Productos: Confección de señora, caballero, infantil, confección en cuero, artículos de cuero, artículos de viaje, accesorios moda.

Frecuencia: dos veces al año. Abierto a: profesionales

FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE

Feria Internacional del Mueble de Madrid

Fecha: **del 20 al 25 de abril**

Ciudad: **Madrid** (España). Localización: **Parque Ferial Juan Carlos I**

Productos: Muebles, acolchados y tapizados, mobiliario juvenil, muebles para el jardín, iluminación interior y exterior, sillas, artículos para cama.

Frecuencia: anual. Abierto a: profesionales

CONSTRUMA

Exhibición Internacional de la Construcción

Fecha: **del 20 al 24 de abril**

Ciudad: **Budapest** (Hungría). Localización: **Budapest Fair Centre**

Productos: Técnicas y maquinaria de construcción, interiores, restauración de edificios antiguos, técnicas de calefacción y refrigeración.

Frecuencia: anual. Abierto a: profesionales

KITF

Feria Internacional del Comercio de Kuwait

Fecha: **del 21 al 30 de abril**

Ciudad: **Kuwait** (Kuwait). Localización: **Mishref Fairground**

Productos: Construcción, confección, decoración, productos alimenticios, deporte, iluminación, juguetes, artículos de papelería, cosmética.

Frecuencia: anual. Abierto a: público en general

VINOVA

Feria Internacional del Vino

Fecha: **del 25 al 28 de abril**

Ciudad: **Viena** (Austria). Localización: **Messegelände Wien**

Productos: Agricultura, silvicultura, jardinería, pesca industrial, vitivinicultura, cría de animales, vino, vino espumoso.

Frecuencia: anual. Abierto a: profesionales

EXPO ALIMENTOS

Exposición Internacional de la Industria de Alimentos y Bebidas

Fecha: **del 28 al 30 de abril**

Ciudad: **Monterrey** (Méjico). Localización: **CINTERMEX**

Productos: Productos alimenticios, bebidas, materias primas, frutas.

Frecuencia: cada dos años. Abierto a: profesionales

euro negocios

COMO CONTACTAR

Esta Sección recoge ofertas y demandas de negocio. Si está usted interesado en alguno de éstos anuncios, puede obtener más información, llamando a la

Cámara
Ciudad Real

al Departamento de Estudios y Comunicación,

teléfono:

926-27-44-44

fax:

926-25-38-13

e-mail:

comunicador@camaracr.org

ogil@camaracr.org

Es imprescindible citar el número de la referencia (REF) del negocio por el que está interesado.

Si lo desea también puede insertar, gratuitamente su mensaje, que será lanzado a toda la UE a través de la Euroventanilla de las Cámaras de Comercio de España.

Detalle de la oferta

REF-5808/04

Grupo egipcio líder en el procesamiento de productos alimenticios, se encuentra en vías de crear una nueva plantade botellas de cristal. La línea de producción contará con todos los componentes necesarios. La empresa desea trabajar con un socio y crear una joint venture, con el fin de que la empresa extranjera gane una mayor presencia en los mercados de Oriente Medio y norte de África, y la empresa egipcia obtendría «know how» y posibilidades de marketing.

Detalle de la oferta

REF-5735/04

Grupo industrial interesado en integrar por compra o alianza compañías dedicadas a la fabricación de piezas de plástico que posean experiencia y buen nivel tecnológico, y dirijan su producción a clientes de grandes cuentas dentro de la industria de la automoción, aeronáutica, ferrocarril y otras.

Detalle de la oferta

REF-5750/04

Empresa española dedicada a la fabricación de conservas de pescado, tales como

bonito del norte, atún claro, surimi, gambas peladas, filete de anchoa y anchoa en salazón; busca representantes y distribuidores para establecer acuerdos comerciales y de adquisición de productos.

Detalle de la oferta

REF-5764/04

Empresa francesa especializada en tuberías de succión para la extracción de polvo industrial, transporte neumático, aire acondicionado, etcétera. Nuestro catálogo está compuesto por tuberías estándar, tales como tuberías rectas, curvadas (90°, 45°, 30°), conos de reducción, rebordes, etcétera. La empresa busca acuerdos comerciales. A continuación detallamos las características principales de nuestras tuberías: - materia prima: chapa de acero laminada en frío y acero inoxidable; - grosor: de 1 mm a 3 mm; - diámetro: de 60 mm a 1000 mm; - longitud: de 250 mm a 1500 mm; - acabado: pintado con pulverizador con puntura en polvo.

Detalle de la oferta

REF-5738/04

Granja comercial italiana, situada en el sur de Italia, dedicada a la

venta de productos para la protección de los cultivos, fertilizantes, semillas y equipamiento para el cultivo de frutas. La empresa desea establecer contactos con importadores, mayoristas y distribuidores europeos interesados en importar y distribuir los productos mencionados.

Detalle de la oferta

REF-5740/04

Empresa italiana, creada hace 30 años, dedicada al procesamiento de papel para uso doméstico. La empresa está interesada en importar artículos de papel, tales como: servilletas de mesa, papel higiénico, papel para la manipulación de productos alimenticios, platos y vasos de papel, bolsas de papel, etcétera. Todos productos están destinados para su uso doméstico, no se incluye papel para uso industrial y comercial, como papel para supermercados, para embalaje, papel para envolver comida, etcétera. La empresa está interesada en importar productos sin marca: el embalaje y el etiquetado lo llevaría a cabo la misma empresa de acuerdo con las necesidades y marcas de los clientes (por ejemplo, Selex).

Las Cámaras urgen la aprobación de la Directiva Comunitaria para armonizar el peaje de camiones en la UE

Las Cámaras de Comercio, a través de la asociación de cámaras europeas Eurocámaras, han solicitado a las autoridades comunitarias que agilicen la aprobación de una Directiva Comunitaria sobre Sistemas de Tasas de Vehículos Pesados de Transporte de Mercancías en la UE.

La nueva directiva debe asegurar que los peajes que pagan los camiones se dediquen exclusivamente a la conservación y mejora de las carreteras, no sirvan para financiar otras partidas presupuestarias y no se conviertan en un arancel encubierto.

Las Cámaras reclaman que la directiva sea terminada y aprobada por el Parlamento en la presente legislatura, dada la necesidad de armonizar un sistema europeo de peaje que permita la mejora y conservación de las vías y un mejor funcionamiento del mercado interno.

En el contexto de la Unión Europea, en el que existe una clara voluntad política de coordinar tanto las medidas macroeconómicas como sectoriales, es necesaria una directiva que evite que un país adopte, de forma unilateral, decisiones que distorsionen el normal funcionamiento del mercado interior.

La nueva directiva debe asegurar que:

- Los métodos de cálculos de peaje sean transparentes y justos.
- Los métodos de cálculos de peaje en los distintos países sean similares y siguiendo un patrón claro y estandarizado.
- Los peajes solamente incluyan los costes del uso de infraestructuras (mantenimiento de vías).

- No se puedan utilizar los ingresos por peajes para otras necesidades presupuestarias.

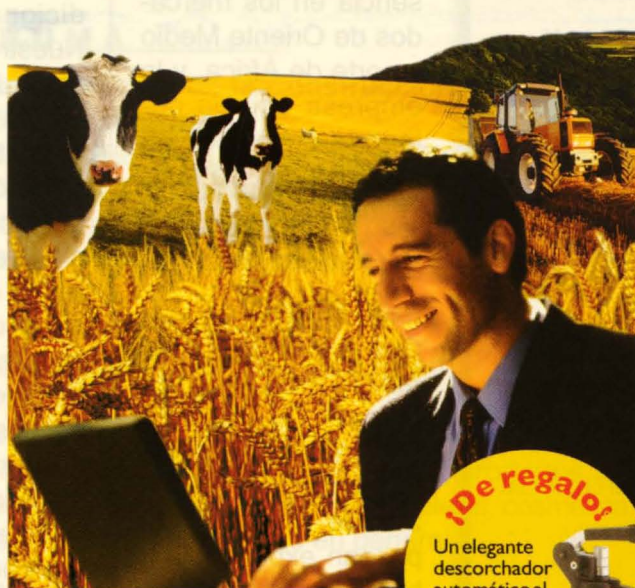
- En ningún caso los costes podrán suponer una prohibición del tráfico.

Según datos de las Cámaras, cerca del 57% del valor del co-

mercio exterior español se realiza por carretera. El segundo medio más utilizado para su distribución es el transporte por vía marítima, que representa un 30%, seguido del transporte aéreo con un 5,6% y ferrocarril, con un 4%. ■

DOMICILIACIÓN DE AYUDAS DE LA PAC DE LA UNIÓN EUROPEA 2004

Para su tranquilidad, Unicaja se pone en su lugar.



En Unicaja sabemos lo importante que es para Usted su Ayuda de la PAC. Por eso, nos ponemos en su lugar para ofrecerle toda la seguridad, tranquilidad y eficacia que se merece.

Su Ayuda de la PAC tiene todas las ventajas de Unicaja:

- Gestión personalizada con un monitor agrario.
- Tramitación informatizada.
- Seguro de cobro.
- Anticipo del importe de la Ayuda en condiciones especiales.
- Depositarios de la cuenta única de la FAGA.

UniVia
www.unicaja.es

Unicaja

UNICAJA
Banco de España
901 346 346

* Para su envío recomendamos el envío de Seguros de Vida y Seguros de Accidentes y Salud. Unicaja se reserva el derecho de modificar sin previo aviso los precios de los productos que se ofrecen en la Unión Europea en la Unión.

Inaugurado por el consejero de Industria y el presidente de la Diputación La Cámara de Ciudad Real organiza para el 17 de marzo el «I Foro Regional de Comercio Exterior»

Encuentro entre empresas y responsables regionales de exportación

La Cámara de Comercio de Ciudad Real está organizando para el 17 de marzo el I Foro Regional de Comercio Exterior, como un encuentro pionero a nivel regional entre



las empresas exportadoras y los responsables regionales de exportación, en el que se analizarán los instrumentos de apoyo al comercio exterior, se expondrán diversas experiencias exportadoras, se celebrarán varios talleres de trabajo y se elaborarán conclusiones comunes.

Este primer Foro, será inaugurado por el consejero de Industria, Alberto Saiz; el presidente de la Diputación, Nemesio de Lara, el alcalde de Ciudad Real, Francisco Gil-Ortega y el presidente de la Cámara, Juan Antonio León, antes de dar paso, ya en la primera sesión de trabajo, a los directores regionales del Instituto de Comercio Exterior, (ICEX), Pedro Antonio Morejón, del Instituto de Promoción Exterior, (IPEX), Javier Vega y al director de la Cámara de Ciudad Real, Günther Lorenz.

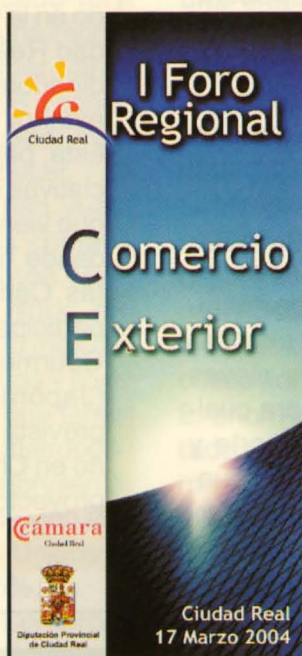
El Pleno de la Cámara de Ciu-

dad Real aprobó hace unos días la celebración y el programa avanzado de este I Foro Regional de Comercio Exterior, que debe servir de punto de encuentro entre las

empresas exportadoras y los responsables regionales de las administraciones exportadoras. La Cámara espera reunir a un centenar de empresas y técnicos exportadores en este I Foro.

Tras haber abordado los diferentes instrumentos existentes para apoyar el comercio exterior en nuestra región, llegará la hora de exponer varias trayectorias exportadoras, por parte de varias de nuestras primeras empresas provinciales, con amplios y contrastados conocimientos y experiencia en exportación y ventas en mercados exteriores.

Otra de las actividades contempladas para este I Foro Regional de Comercio Exterior será la celebración de 3 talleres de trabajo, en los que las empresas participarán en el que prefieran, como oyentes o exponentes de sus propias experiencias e inquietudes.



Ponencias sobre «Instrumentos de apoyo al comercio exterior» por:

Javier Vega Morillas, Director del Instituto de Promoción del Comercio Exterior de CLM (IPEX).

Pedro Antonio Morejón, Director territorial del Instituto de Comercio Exterior (ICEX).

Günther Lorenz, Director de la Cámara de Comercio de Ciudad Real.

Experiencias empresariales a cargo de:

Felix Solis, S.A., Miguel Bellido, S.A., Tecnobit, S.L. y Tecnología y Diseño Cabanes, S.A.

Talleres de trabajo dirigidos por:

Marketing internacional por: Juan Sirvet Mavit. Licenciado en Marketing por el Instituto Baryland (Barcelona)

Mercados emergentes por: Olegario Llamazares García. Licenciado en Ciencias Empresariales y Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y titulado en Management Programme International Business por la Universidad de Cambridge.

Cooperación internacional por: Luis Roig Sancho. Perito Industrial Químico, licenciado en Marketing Superior por la American Management Association.



Carmen de Paz durante el desarrollo de la jornada celebrada en la Cámara

Treinta empresas participaron en una jornada sobre la aduana en el comercio exterior

Una treintena de empresarios y técnicos de exportación de empresas de la provincia, participaron el pasado martes en una jornada organizada por la Cámara de Comercio con el nombre de "La aduana en el comercio exterior", en la que la especialista Carmen de Paz, jefe de servicio especial de la subdirección general de Gestión Aduanera de la Agencia Estatal Tributaria, profundizó en numerosos aspectos de interés para las empresas exportadoras.

La aduana es uno de los aspectos más importantes que deben tenerse en cuenta para realizar con éxito una operación de comercio internacional, por lo que resulta muy importante conocer su funciona-

miento y realizar correctamente el despacho aduanero para evitar así problemas indeseados a la hora de efectuar una venta en el exterior.

Durante cuatro horas, esta jornada, organizada en colaboración con la Agrupación de Exportadores del Centro de España (AGRECE), profundizó en aspectos como la declaración de aduana y de carga, productos sensibles, especialidades, mercancías de retorno, exportación temporal, perfeccionamiento pasivo, reexportaciones, restituciones a la exportación y otros aspectos claves que son necesarios para cualquier empresa que exporte y deba estar al día, como aquella empresa que vaya a iniciarse en el comercio exterior. ■

Reunión de Cámaras en Ciudad Real



Responsables de los Departamentos de Comercio Exterior de las Cámaras de A Coruña, Burgos, Murcia y Navarra, así como el director de Comercio Exterior del Consejo Superior de Cámaras, se han reunido en la Cámara de Ciudad Real, con los coordinadores de comercio exterior y el director de ésta, para coordinar iniciativas comunes en las que vienen colaborando desde hace tiempo estas Cámaras, como la participación en la feria Gourmet Fair, de Tokio (Japón) y otra misión prevista para este otoño en China, entre otros proyectos. ■



EL COBRADOR DEL FRAC[®]
MIRADOR 13 S.L.

MOROSO, LO TIENES NEGRO

C/ ORENSE, 12 28020 MADRID

TEL: 91 597 08 73

FAX: 91 555 07 27

DELEGACIÓN EN PARÍS Y PORTUGAL

Once empresas de alimentos y bebidas han conocido de primera mano los mercados de Nueva York y Miami

En ambas ciudades se vende el 95% de los vinos españoles



Una de las reuniones de trabajo de nuestras empresas en Nueva York

Las empresas de nuestra provincia que acaban de regresar de Nueva York y Miami en misión comercial organizada por la Cámara de Ciudad Real, han constatado que el mercado estadounidense está lleno de oportunidades para nuestros vinos o aceites, pero que para vender en ese mercado hay que poner en marcha una importante estrategia comercial a medio plazo, para darse a conocer, buscar agente y saber muy bien lo que se quiere hacer.

Nuestras empresas han vuelto satisfechas de sus contactos comerciales tanto en Miami como en Nueva York, en donde incluso han sido más de los inicialmente previstos y concertados, ya que hay que tener en cuenta que el área metropolitana de Nueva York representa el 80% de las ventas de vino español en los Estados Unidos y la zona de Miami el 15%.

El Departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Ciudad Real planificó esta misión, en colaboración con las Cámaras de Castilla-La Mancha y el patrocinio de la Diputación Provincial, por el buen momento de relaciones hispano-estadounidenses y el deseo de los consumidores de vino y otros ali-

mentos de ese enorme país, por adquirir nuevos productos, cosa que ha sido constatada frente al año 2001 cuando se realizó otra misión similar a ésta y fue mucho más difícil concertar entrevistas.

La Cámara de Ciudad Real ha contado con los servicios de una empresa norteamericana para organizar adecuadamente esta misión, que debe servir para que varias de las empresas participantes hagan negocios en los Estados Unidos. Los importadores y distribuidores con los que se han tenido contactos, han valorado la buena relación calidad/ precio de los vinos, a pesar de la alta cotización del dólar.

El enorme mercado de los Estados Unidos busca actualmente nuevos vinos y esa es la baza que hay que saber aprovechar con una estrategia adecuada. Además, las crecientes comunidades hispanas de Miami o Nueva York son potenciales clientes de nuestros vinos o aceites, que también son conocidos por los cada vez más turistas estadounidenses que visitan España.

5% de vino español

El vino español, incluido Jerez

y cavas, que son los grandes vendedores en los Estados Unidos, apenas representa el 5% de las importaciones de vino en ese país, ya que frente a Francia o Italia, por ejemplo, apenas existen restaurantes españoles que ofrezcan a sus clientes vinos españoles en Nueva York o Miami.

La figura del agente es fundamental para poder penetrar poco a poco en el difícil y supercompetitivo mercado alimentario de los Estados Unidos. Además, la actual cotización del euro frente al dólar tampoco favorece las exportaciones, aunque esto no se considera fundamental.

Los casi 300 millones de ciudadanos estadounidenses y su alto nivel de vida, con una renta per cápita de 35.000 dólares, representan un enorme mercado potencial, lleno de posibilidades para el exportador, que debe considerar a ese país como muchos mercados diferentes en cada uno de los cuales deben adoptar distintas iniciativas.

Las empresas participantes en esta misión de la Cámara de Ciudad Real son bodegas de Valdepeñas, Tomelloso, La Solana, Manzanares, Villarrobledo y aceiteras de Malagón. ■

Una de las más importantes del mundo

15 empresas de la región mostrarán sus mejores vinos en el pabellón regional de la feria Prowein de Düsseldorf

15 empresas vinícolas castellano-manchegas van a participar en la X edición de la feria Prowein, de Düsseldorf (Alemania), cuyo pabellón regional ha sido organizado por la Cámara de Comercio de Ciudad Real, en colaboración con las demás Cámaras de la región, el Instituto de Promoción Exterior (IPEX) y la Junta de Comunidades, cuya consejera de Agricultura, Mercedes Gómez, visitará el stand regional en esta importante feria.

La consejera viajará acompañada del director general de Mercados Alimentarios, Francisco Mombiela; del director del Instituto de Promoción Exterior, Javier Vega; del director del Instituto de la Vid y el Vino, Alipio Lara y del director de Fenavin, Manuel Julia. La consejera y sus acompañantes visitarán las amplias instalaciones de la feria y específicamente el stand regional, en donde la delegación castellano-manchega será recibida por el vicepresidente y el director de la Cámara de Ciudad Real, Vicente Buendía y Günther Lorenz, respectivamente.

El pasado 27 de enero, el director general de Mercados Alimentarios de la Consejería de Agricultura, Francisco Mombiela, presidió en la Cámara de Ciudad Real el sorteo de los stand de las 15 empresas participantes, 7 de Ciudad Real, 3 de Cuenca y Toledo y 2 de Albacete.

Mombiela destacó la importancia de la feria Prowein para nuestras empresas vinícolas,



Vista de la maqueta del pabellón castellanomanchego proyectado para Prowein

ya que se está consolidando como una de las más importantes de Europa, junto con la Vinexpo, de Burdeos y la London Wine, en Londres. En la pasada edición de esta feria alemana participaron 2.800 expositores de 38 países y fue visitada por más de 28.000 profesionales.

Es la segunda vez que participan en esta feria las empresas de Castilla-La Mancha bajo un pabellón, que este año ha incrementado su superficie hasta los 200 metros. Esta feria ha sabido combinar la presencia de marcas y bodegas de gran arraigo, con modernas empresas que apuntan las nuevas tendencias internacionales en la elaboración y comercialización del vino.

Cada una de las 15 empresas vinícolas de la región participantes en la Prowein 2004 con-

tará con un stand de 9 metros cuadrados, así como con la asistencia de técnicos de la Cámara de Ciudad Real y de la propia consejería de Agricultura.

Las empresas participantes son 7 de la provincia de Ciudad Real: Bodegas Centro Españolas (Tomelloso); Bodegas Isla (Villarta); Bodegas Los Marcos (Santa Cruz de Mudela); Bodegas Romero de Ávila (La Solana), Vinos y Bodegas (Socuéllamos) y las cooperativas "La Invencible" (Valdepeñas) y "La Unión" (Alcázar); 3 de Toledo: Agrovillarta; Bodegas Verduguez (Villanueva de Alcardete) y Cosecheros Abastecedores (Noblejas); 3 de Cuenca: Cooperativa Cooperjucar (Sisante); Cooperativa Sociedad del Campo (Iniesta) y Grupo Solís Vintners (Tarancón) y 2 de Albacete: Bodegas Cantó (Hellín) y la cooperativa Tintoralba (Alpera).

9 empresas de la provincia han viajado con la Cámara de Comercio

Buenas perspectivas de negocio tras la misión comercial a Portugal

Portugal es un mercado muy interesante para nuestras empresas, según han podido comprobar las nueve empresas de la provincia, pertenecientes a sectores diversos, que han participado del 8 al 12 de febrero, en una misión comercial organizada por la Cámara de Ciudad Real, con el patrocinio de la Diputación y la colaboración de la Cámara Luso Española, para mantener diversas reuniones, previamente concertadas, con importadores y distribuidores en el país vecino. La Cámara de Ciudad Real realizó acciones comerciales en Portugal en 1995 y 1997.

Durante el pasado año 2003, España vendió a Portugal productos por valor de 8,5 millones de euros y de ellos, Castilla-La Mancha representó casi 300.000 euros. España es el primer país europeo en ventas a Portugal, con un 24% de cuota de mercado, seguido de otros países comunitarios, entre todos los cuales representan el 75% de las ventas a nuestro país vecino.

Con una población de 10 millones de habitantes, de los que

2 viven en la capital y una renta por habitante de más de 10.000 euros, Portugal representa un mercado muy interesante para nuestras empresas, tanto por proximidad física, como por comunidad de culturas y hábitos, siendo un mercado muy adecuado para empresas que vayan a iniciarse en las ventas exteriores.

La misión organizada por la Cámara de Ciudad Real se desarrolló durante 3 días en la capital, Lisboa, en donde la Cámara Luso-Española informó a nuestros empresarios de la situación y perspectivas del mercado luso, para ir convenientemente preparados a las posteriores entrevistas de trabajo comercial.

Las empresas que han participado en esta misión han sido: Mostos Internacionales, de Valdepeñas; Mecafa, de Socuéllamos, fabricante de maquinaria;



Una de las sesiones de trabajo de esta misión comercial

Jamones Arroyo, de Argamasilla de Calatrava, Versoni, de Malagón, fabricante de sillas de oficina; Cooperativa "Los Llanos", de Llanos del Caudillo; Bodegas Rasgón, de Manzanares; J.García Carrión, de Daimiel; Riegos García Hermanos, de Bolaños y Foncalp, de Tomelloso, fabricantes de fondos de calderería, todas ellas han mantenido diversos contactos comerciales en el país vecino. Algunas de las empresas participantes en esta misión ya han realizado ventas en el país vecino e incluso alguna tiene distribuidor para vender sus productos. ■

ANGAMA
ARTES GRAFICAS

- Diseño, Foto industrial
- Escaner y Filmación alta resolución
- Carteles hasta 100 X 140 cms.
- Revistas, Libros, Catálogos
- Continuo, Talonarios, Carpetas...



ANGAMA
d i g i t a l

- Cortas tiradas desde 1 ejemplar
- Directamente desde ordenador
- Desde cualquier programa
- Entrega en 24 h. en la provincia
- Tarjetas, Menús, Libros, Carteles A3+...

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

Boletines Oficiales

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN. Productos agrícolas.

ORDEN APA/1/2004, de 9 de enero, por la que se establece el logotipo de la identificación de garantía nacional de producción integrada.

(B.O.E. de 10 de enero de 2004)

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. Productos envasados.

REAL DECRETO 1798/2003, de 26 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 1472/1989, de 1 de diciembre, por el que se regulan las gamas de cantidades nominales y de capacidades nominales para determinados productos envasados.

(B.O.E. de 10 de enero de 2004)

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. Protección de los consumidores.

REAL DECRETO 1801/2003, de 26 de diciembre, sobre seguridad general de los productos.

(B.O.E. de 10 de enero de 2004)

MINISTERIO DE HACIENDA. Impuestos especiales.

REAL DECRETO 1739/2003, de 19 de diciembre, por el que se modifican el Reglamento de los Impuestos Especiales, aprobado por el Real Decreto 1165/1995, de 7 de julio, y el Real Decreto 3485/2000, de 29 de diciembre.

(B.O.E. de 13 de enero de 2004)

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. Gases medicinales.

REAL DECRETO 1800/2003, de 26 de diciembre, por el que se regulan los gases medicinales.

(B.O.E. de 13 de enero de 2004)

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA.

DENCIA.

REAL DECRETO 1797/2003, de 26 de diciembre, por el que se aprueba la Instrucción para la recepción de cementos (RC-03).

(B.O.E. de 16 de enero de 2004)

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA.

REAL DECRETO 4/2004, de 9 de enero, por el que se modifica la Reglamentación técnico-sanitaria de los aromas que se utilizan en los productos alimenticios y de los materiales de base para su producción, aprobada por el Real Decreto 1477/1990, de 2 de noviembre.

(B.O.E. de 16 de enero de 2004)

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. Inspección Técnica de Vehículos.

REAL DECRETO 122/2004, de 23 de enero, por el que se modifica el Real Decreto 957/2002, de 13 de septiembre, por el que se regulan las inspecciones técnicas en carretera de los vehículos industriales que circulan en territorio español.

(B.O.E. de 24 de enero de 2004)

MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN. Productos Transformados. Ayudas.

ORDEN APA/105/2004, de 26 de enero, por la que se establecen para la campaña 2004/2005 determinadas medidas en el sector de los productos transformados a base de tomates.

(B.O.E. de 28 de enero de 2004)

MINISTERIO DE SANIDAD Y CONSUMO.

ORDEN SCO/127/2004, de 22 de enero, por la que se desarrollan los artículos 4 y 6 del

Real Decreto 1079/2002, de 18 de octubre, por el que se regulan los contenidos máximos de nicotina, alquitrán y monóxido de carbono de los cigarrillos, el etiquetado de los productos de tabaco, así como las medidas relativas a ingredientes y denominaciones de los productos del tabaco.

(B.O.E. de 30 de enero de 2004)

MINISTERIO DE ECONOMÍA.
RESOLUCIÓN de 27 de enero de 2004, de la Dirección General de Política Energética y Minas, por la que se hacen públicos los nuevos precios máximos de venta de gas natural para uso como materia prima.
(B.O.E. de 30 de enero de 2004)

MINISTERIO DE HACIENDA.
Arancel de Aduanas.
RESOLUCIÓN de 26 de enero de 2004, del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, por la que se actualiza el arancel integrado de aplicación (TARIC).
(B.O.E. de 31 de enero de 2004)

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES.
Personas con discapacidad. Fomento del empleo.
REAL DECRETO 170/2004, de 30 de enero, por el que se modifica el Real Decreto 1451/1983, de 11 de mayo, por el que en cumplimiento de lo previsto en la Ley 13/1982, de 7 de abril, se regula el empleo selectivo y las medidas de fomento del empleo de los trabajadores minusválidos.
(B.O.E. de 31 de enero de 2004)

MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES. Pre-

vencción de riesgos laborales.
REAL DECRETO 171/2004, de 30 de enero, por el que se desarrolla el artículo 24 de la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, en materia de coordinación de actividades empresariales.

(B.O.E. de 31 de enero de 2004)

MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA.
Modificación genética. Régimen Jurídico de Control.

REAL DECRETO 178/2004, de 30 de enero, por el que se aprueba el Reglamento general para el desarrollo y ejecución de la Ley 9/2003, de 25 de abril, por la que se establece el régimen jurídico de la utilización confinada, liberación voluntaria y comercialización de organismos modificados genéticamente.

(B.O.E. de 31 de enero de 2004)

MINISTERIO DE ECONOMÍA.
Tabaco. Precios.

RESOLUCIÓN de 28 de enero de 2004, del Comisionado para el Mercado de Tabacos, por la que se publican los precios de venta al público de determinadas labores de tabaco en Expendedurías de Tabaco y Timbre del Área del Monopolio.

(B.O.E. de 31 de enero de 2004)

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CASTILLA-LA MANCHA.
Cajas de Ahorro.

LEY 13/2003, de 11 de diciembre, de modificación de la Ley 4/1997, de 10 de julio, de Cajas de Ahorro de Castilla-La Mancha.

(B.O.E. de 3 de febrero de 2004)

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CASTILLA-LA MANCHA.
Presupuestos.

LEY 14/2003, de 18 de diciembre, de Presupuestos Generales de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha para el año 2004.

(B.O.E. de 3 de febrero de 2004)

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CASTILLA-LA MANCHA.
Medidas tributarias.

LEY 15/2003, de 22 de diciembre, de Medidas Tributarias de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

(B.O.E. de 3 de febrero de 2004)

MINISTERIO DE HACIENDA.
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

ORDEN HAC/171/2004, de 30 de enero, por la que se aprueba el modelo 184 de declaración informativa anual a presentar por las entidades en régimen de atribución de rentas y los diseños físicos y lógicos para la sustitución de las hojas de declaración de rentas de la entidad y las hojas de relación de socios, herederos, comuneros o partícipes de dicho modelo por soportes directamente legibles por ordenador, y se establecen las condiciones generales y el procedimiento para su presentación telemática por internet.

(B.O.E. de 4 de febrero de 2004)

CONSEJERÍA DE INDUSTRIA Y TRABAJO.

ORDEN de 20-01-2004, de la Consejería de Industria y Trabajo, por el que se convocan ayudas para incentivar la contratación indefinida, y los contratos para la formación en actividades artesanales.

(D.O.C.M. nº 12 de 28 de enero de 2004). Pág. 1407)

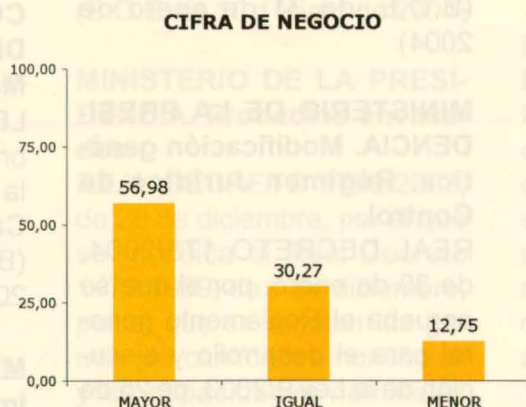
El sector industrial de la provincia se recuperó de la desaceleración sufrida

El resultado general de la mayoría de las variables, refleja una mejora considerable en el último trimestre del año. Sólo en el empleo, se han observado datos negativos, aunque para el próximo trimestre se prevé una recuperación.

Analizando detalladamente cada una de las variables, se observa que el volumen de producción del trimestre ha aumentado, ya que de un saldo de 3,77 en el tercer trimestre se ha pasado a 27,83 en el cuarto, superándose así las previsiones realizadas. Además, respecto al año anterior, el saldo obtenido es de 35,62 puntos. Este aumento del volumen de producción se ve acompañado con el aumento de la utilización media de la capacidad productiva en 1,12%, situándose en el 79,93, el máximo del año. Esto es debido a que el 71,73% de las empresas se sitúa en un nivel de utilización de entre el 75 y el 95%.

La cifra de negocio ha tenido un comportamiento similar al volumen de producción, aumentando del 10,16 % neto del 3er trimestre hasta un 44,23 % en el 4º. Respecto al mismo periodo del año anterior la tendencia a sido similar, alcanzando un saldo del 39,41%.

Las exportaciones sin embargo, se han situado en un saldo muy



cercano a cero, pero teniendo en cuenta que en el tercer trimestre el saldo fue de -26,81%, la situación se puede decir que ha mejorado.

Respecto a los precios, aunque como en ocasiones anteriores han aumentado respecto al trimestre anterior, en esta ocasión lo han hecho con menor intensidad. Analizándolos respecto al año anterior, también se observa esta desaceleración.

El empleo es la única variable que no ha evolucionado de forma favorable en el 4º trimestre de 2003, registrando un saldo de -18,50% respecto al trimestre anterior y de -5,87% respecto al mismo periodo del año anterior. A pesar de esto, hay que destacar que el número de empleados se ha mantenido en el 64%

de las empresas.

Por su parte, tanto el stock de materias primas como el de productos terminados, se han mantenido en los niveles adecuados para el volumen de producción del periodo.

Observando la cartera de pedidos, comprobamos que también se suma a la recuperación con un saldo respecto al periodo anterior de 11,43%, mejorando sensiblemente la situación del tercer trimestre, en la que el saldo obtenido fue de -16,12%, superando las expectativas en 3 puntos.

En otro orden de cosas, y siempre según las respuestas de las industrias encuestadas, los factores que más han limitado su actividad han sido el aumento de la competencia, en un 32,70 % de las empresas y la debilidad de la demanda en un 22,90 %. Por último, las perspectivas para el 1er trimestre de 2004 se presentan favorables, ya que la cifra de negocio, las exportaciones y la cartera de pedidos continuarán con la tendencia al alza y el empleo se recuperará de la caída. Sólo los precios registran la nota negativa de las previsiones, ya que aumentarán en porcentajes netos superiores a los reflejados hasta el momento. ■

Cámara
Unidad Real

LA Empresa
mensual de economía

Anúnciese

EXCLUSIVA DE PUBLICIDAD

JG ASOCIADOS
SERVICIOS INTERNACIONALES DE PUBLICIDAD

Camarín, 5 bajo E - 13002 Ciudad Real
Tlfo.- Fax: 926 25 66 98
E-mail: jg@jg-asociados.com

Las empresas contratan a más mujeres que hombres

Según los datos del Servicio Cameral de Orientación Profesional (SCOP) de las Cámaras, el 59,6% de los contratos realizados por las empresas ha sido a mujeres, frente al 40,4% de hombres. No obstante, de cada cien demandantes de empleo, 61 son mujeres y 39 hombres. Por edades, el 67% de los contratados han sido menores de 30 años.

Durante este periodo, las profesiones más demandadas por las empresas han sido, nuevamente, las relacionadas con el sector servicios -camareros y ayudantes de cocina-; edificación y obra civil -electricistas, cerrajeros, pintores y fontane-

ros- y el sector administrativo -comerciales, auxiliares, economistas y empresariales-.

En cuanto a los puestos más difíciles de cubrir por falta de candidatos han sido los comerciales debido a que las condiciones que ofrecen las empresas son rechazadas por los demandantes. Los trabajadores cualificados en agricultura y pesca son los menos demandados por las empresas. Según los datos del SCOP, continúa la tendencia alcista en las contrataciones de titulados en Formación Profesional. En concreto, durante este periodo, el 30% de los contratados han cursado estudios de Forma-

ción Profesional y un 38% estudios universitarios (licenciados y diplomados).

El director de Formación del Consejo de Cámaras, Valeriano Muñoz, destaca que un 38% de las ofertas de trabajo tramitadas por las Cámaras no requieren un nivel de titulación específico, "poniendo las empresas mayor énfasis en las habilidades personales, su adaptabilidad y deseos de aprender". Las Cámaras también han observado que, en muchas ocasiones, la experiencia laboral es escasa o de corta duración, debido al aumento de los contratos temporales. ■

HORMIGONES PREPARADOS-CANTERAS DE CALIZA Y BASALTO- MORTEROS

SERVICIOS CENTRALES: Ctra.Toledo, Km. 184,3 - 13003 CIUDAD REAL
Teléfono: 926 27 44 15 - Fax: 926 22 06 88 - E-Mail: horcisa@horcisa.com - www.horcisa.com

PLANTAS DE HORMIGÓN

CIUDAD REAL: N-401. CTRA. TOLEDO, KM. 184,300. Tlfo.: 926 22 14 27
MANZANARES: POLÍGONO INDUSTRIAL, PARCELA A-10. Tlfo.: 926 61 18 17
ALCAZAR: POLÍGONO ALCES PARCELAS M-33 Y M-34. Tlfo.: 926 54 10 75
MALAGÓN: N-401. CTRA TOLEDO, KM 161,200. Tlfo.: 926 69 51 22
PUERTOLLANO: CTRA CALZADA S/N. (JUNTO A REPSOL). Tlfo.: 926 69 80 35
VILLACAÑAS: CM-410. CTRA. NAVAHERMOSA-QUINTANAR, KM 109 Tlfo.: 925 20 14 31

CANTERAS DE CALIZA

CAMPO DE CRIPTANA: N-420. CTRA. PEDRO MUÑOZ-EL TOBOSO. Tlfo.: 926 69 11 05
MALAGÓN: N-401. CTRA TOLEDO, KM 161,200. Tlfo.: 926 69 51 22
MANZANARES: N-310 CTRA. MANZANARES-ARGAMASILLA ALBA, KM, 8. Tlfo.: 600 46 01 74
VALDEPEÑAS: CRTA. SAN CARLOS DEL VALLE, KM. 6

CANTERAS DE BASALTO

CIUDAD REAL: N-430. CTRA. PIEDRABUENA KM, 6. Tlfo.: 926 69 03 09
VILLAMAYOR: CRTA. VILLAMAYOR-CIUDAD REAL, KM. 5

Seis comunidades autónomas españolas liderarán el crecimiento europeo en 2004

Las CCAA españolas se sitúan por encima de la media europea

Madrid, La Rioja, Extremadura, Castilla y León, Andalucía y Cataluña se encuentran entre las diez regiones europeas cuyas empresas presentan las mejores expectativas en cifra de negocio. Según el informe sobre "Perspectivas Empresariales 2004 en España y Europa", elaborado por las Cámaras a partir de una encuesta realizada a 100.267 empresas europeas, de las cuales, 8.660 son españolas, todas las Comunidades Autónomas se sitúan por encima de la media europea, incluso Baleares que, en 2003, registró tasas inferiores por la crisis turística de los mercados emisores.

España, por tanto, se sitúa entre los primeros puestos en todas las variables analizadas. En cifra de negocio se coloca en tercera posición, después de Dinamarca y Austria; en exportaciones, sólo es superada por Austria y en inversión, ocupa el cuarto lugar, después de Grecia, Dinamarca e Irlanda. Según los resultados de la encuesta, ningún país europeo va a crear más empleo que España en 2004 que seguirá siendo el motor de desarrollo de Europa, por séptimo año consecutivo. Las opiniones de

las empresas avalan la previsión de crecimiento del PIB en torno a un 2,9% en este año.

Madrid es la segunda región europea con mejores perspectivas de negocio en 2004, sólo por detrás del Este de Austria. La Rioja y Extremadura se colocan en cuarto y quinto lugar respectivamente. Castilla y León y Andalucía en séptimo y octavo lugar. Mientras, Cataluña, que el pasado año era la tercera región de Europa, pasa al décimo puesto.

Por quinto año consecutivo, Alemania tiene las peores perspectivas en cuanto a cifra de negocio, así, durante este año los empresarios que esperan aumentar sus ventas ascienden al 28%, mientras que un 25% prevé disminuirlas. Los países más optimistas son Dinamarca, Finlandia, España y Grecia.

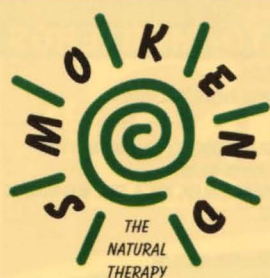
En general, las empresas europeas son más optimistas que en 2003. Confían en una recuperación de sus ventas, aunque con ciertos riesgos y cautelas, como refleja el hecho de que la inversión y el empleo mantendrán un comportamiento moderado. Las exportaciones y las ventas internas se convertirán, este año, en el motor del crecimiento europeo.

Madrid, lidera el crecimiento español

En cuanto a los resultados españoles, Madrid es la Comunidad que presenta mejores perspectivas de cifra de negocio. En empleo, Madrid encabeza también el ranking, con un 61% de las empresas que espera aumentar su plantilla.

En cuanto a la inversión, La Rioja lidera la lista autonómica, con un 54% de empresas que aumentará sus inversiones. En exportaciones, Castilla y León se convierte en la Comunidad más exportadora, seguida de Castilla-La Mancha.

Por sectores, en los resultados nacionales, tanto Industria como Servicios presentan una recuperación generalizada, aunque son más optimistas las empresas del sector servicios, especialmente en empleo. Construcción, por su parte, esperan una moderación de su ritmo de crecimiento para 2004. En cuanto al tamaño, las expectativas son más optimistas conforme aumenta la dimensión de la empresa. No obstante, comparando datos con 2003, la recuperación es más acusada en las empresas pequeñas. ■



PARA DEJAR DE FUMAR DEFINITIVAMENTE

CENTRO DE DESHABITUACIÓN DEL TABACO

- Calidad Sanitaria
- Sin efectos secundarios
- Sencillo e indoloro
- Sin ansiedad ni estrés
- No provoca aumento de peso
- Rápido y eficaz
- Tan solo 4 sesiones de 20 minutos
- Seguimiento personalizado

GARANTIA DE UN AÑO

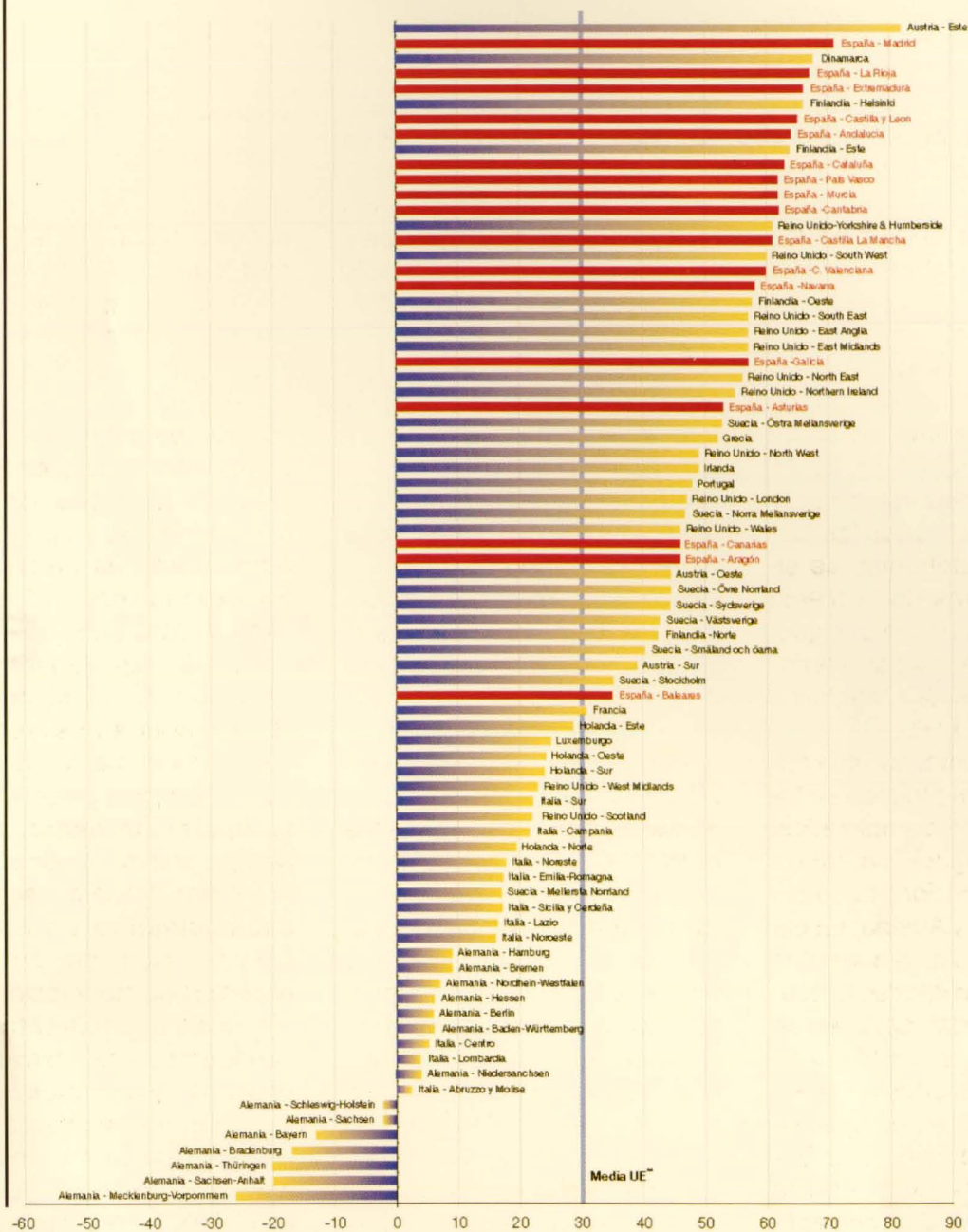


Centro de Psicología Paloma Morales
C/ General Aguilera, 5-2º E
Ciudad Real

Tlf.: 926 23 06 41

CLASIFICACIÓN REGIONAL 2004

Previsiones sobre la cifra de negocio*



Fuente: Cámaras de Comercio de Europa.

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

**Media ponderada.



Desde una tarjeta de visita, hasta cubrir un edificio.



Desde un ejemplar, hasta un millón de copias.







902 503 931
926 274 570
www.dpapel.com

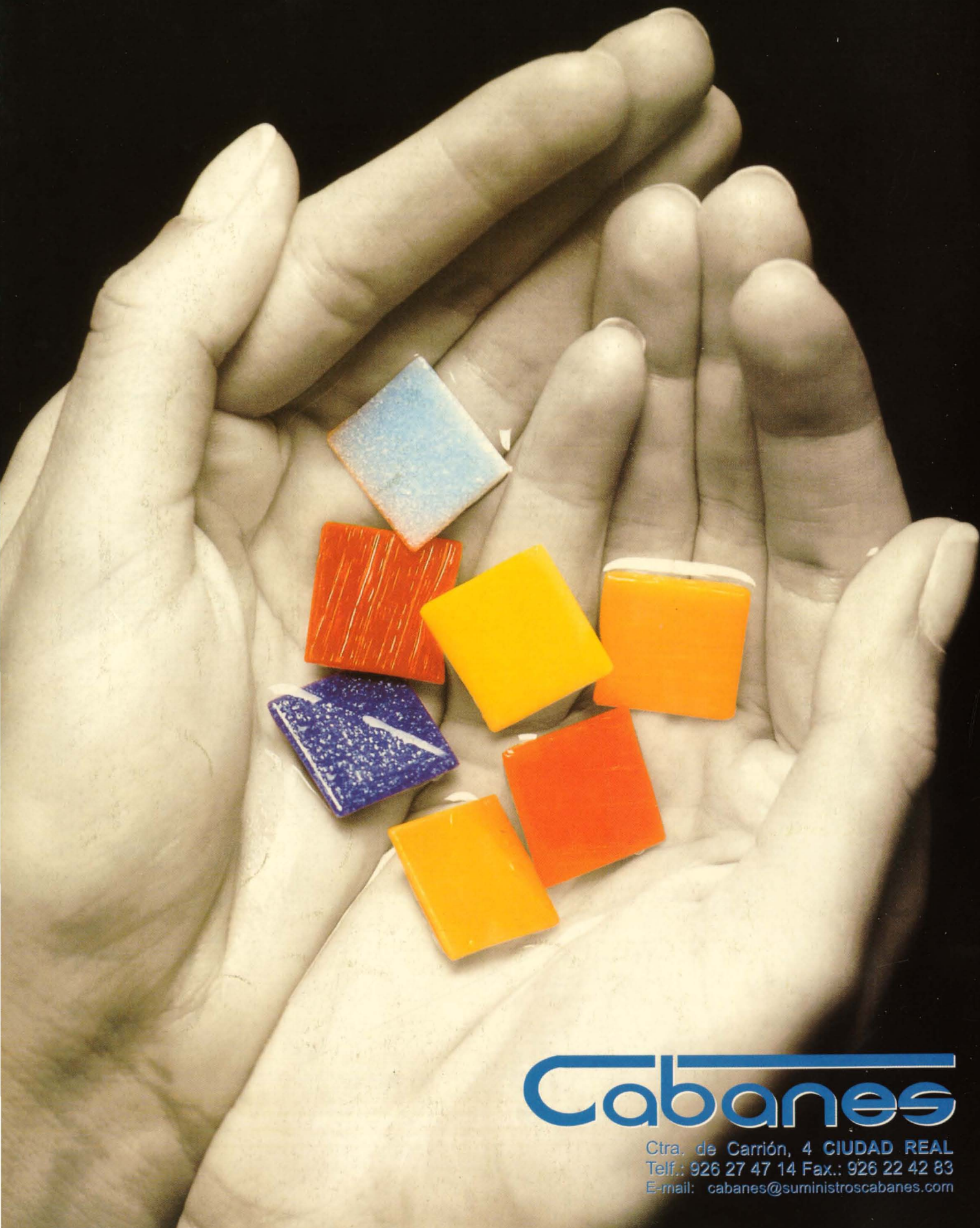
Sea cual sea su necesidad, tenemos la solución.

Soluciones de impresión

Diseño gráfico • Impresión gran formato, digital y offset • Rotulación de vehículos • Rótulos • Expositores...

Residencial Ronda
bloque 4, local
Ciudad Real

C E R A M I C A S



Cabanes

Ctra. de Carrión, 4 CIUDAD REAL
Telf.: 926 27 47 14 Fax.: 926 22 42 83
E-mail: cabanes@suministroscabanes.com