

LA **e**mpresa

mensual de economía

119

Febrero 2003

sumario

Información Cámara

El CEEI forma a directivos de empresas

Información Cámara

La Cámara forma a 45 pequeños comercios

Comercio Exterior

La Feria Berlinesa. Un gran escaparate agroalimentario

Protagonistas

Dionisos. Medalla de oro a su tinto "Dionisos Vinum Vitae"

Temas económicos

Los proveedores habituales deben adquirir la condición de "privilegio" a la hora de cobrar sus deudas

"Don Quijote" Airport se presentó en FITUR



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.



Mensual de economía

Año XIII. Nº 119
Febrero 2003

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

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

Publicidad: JG y Asociados
Calle Camarín, 5 bajo E
13004 Ciudad Real
Tel. / Fax: 926 25 66 98

Imprime: Lince Artes Gráficas
Depósito Legal: C.R.-999/91
Tel: 926 27 10 84

Es una publicación de la
CAMARA DE COMERCIO E
INDUSTRIA
Tel.: 926 27 44 44

Cámara

Ciudad Real

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

Las exportaciones dinamizan la economía de Ciudad Real

El tejido empresarial de la provincia está creciendo apoyado, seguramente entre otras cosas, en los grandes proyectos que en estos momentos se están gestando. El sector industrial es cada vez más competitivo, y sus productos merecen estar en otros mercados.

La Cámara de Comercio, en su vocación por apoyar a las empresas de la provincia, hace un gran esfuerzo, dedicando una parte importante de sus recursos y personas a la complicada tarea que es la exportación.

Actividades de formación específica para exportadores o empresas que se quieren iniciar en esta actividad, el desarrollo de programas como el PIPE, creado para que pequeñas empresas comiencen a exportar, el programa PRINCE que trata de introducir a las empresas en la sociedad de la información y en internet, así como la realización de misiones comerciales para prospeccionar mercados, la organización de participación en ferias internacionales para mostrar nuestros productos, son algunas de las acciones con las que la Cámara apoya al sector exportador y exportable de su demarcación.

De unos años a esta parte, esta actividad ha crecido de manera muy importante y está contribuyendo no sólo a dar a conocer nuestros productos fuera de la región y de España, sino al enriquecimiento de una provincia que cada día se aleja más de ese gru-

po de los que van en los últimos vagones del crecimiento en Europa.

Las exportaciones de la provincia de Ciudad Real en el año 2002 han crecido con

respecto al año anterior, y así lo vienen haciendo desde ejercicios anteriores, en una línea ascendente, cuya pendiente esperemos sea cada vez mayor.

Dentro de Castilla-La Mancha, el peso de las exportaciones de nuestra provincia ha supuesto el 27,42% del valor total en miles de euros, es la provincia de la región que más ha exportado tanto en valor como en peso, y si tenemos en cuenta que es la tercera en número de empresas, con una diferencia considerable después de Toledo y Albacete, este dato puede tomar mayor relevancia si ponderásemos por igual.

Desde aquí, queremos animar a este creciente sector de la sociedad a que continúe, y en la medida que pueda, incrementando su actividad, pues desde esta institución seguiremos trabajando en este sentido y en colaboración con aquellas instituciones que lo venimos haciendo desde tiempo atrás.

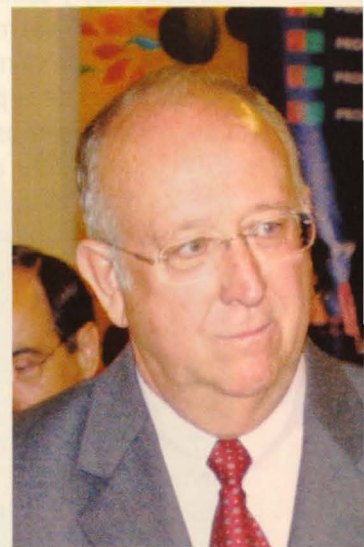


Foto: M. Cieza

El CEEI forma a directivos de empresas

El día 17 de Enero comenzó el Seminario Liderazgo y Motivación, para la dirección eficaz de los colaboradores, y terminó con gran éxito el día 25 del mismo mes. Al curso asistieron veintiun directivos de empresas de la provincia.

Este seminario, organizado por el CEEI Ciudad Real, ayudará a conocer y manejar las herramientas y técnicas adecuadas para incrementar la efectividad en la consecución de los objetivos fijados en los equipos de colaboradores.

El seminario será desarrollado por Mónica Grosioni, Directora de Proyectos de Centro de Management St. Gallen.

Los principales objetivos que se persiguen son: Potenciar el liderazgo personal impulsando las fortalezas de cada directivo, desarrollar habilidades de dirección propias que permitan dirigir a los subordinados de forma más activa, consolidar hábitos que fomen-



Vista parcial de los alumnos asistentes al curso

ten la capacidad de comunicación, y dominar normas esenciales para ejercer una dirección efectiva.

El curso está dirigido a directivos con o sin experiencia (pero que estén desarrollando la actividad) que quieran consolidar sus aptitudes, desarrollando competencias

de dirección y además habilidades de comunicación.

Se desarrollará de forma participativa y práctica, mediante una metodología experiencial basada en el estilo de dirección actual de cada uno de los asistentes y sobre los cuales se aplicarán las diferentes herramientas y técnicas. ■

Gran éxito del curso de Gestión Medioambiental

El 31 de enero finalizó el Curso de Diagnóstico Medioambiental en Empresas que comenzó en el mes de abril de 2002 financiado conjuntamente por el CEEI de Ciudad Real y el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

El curso ha estado dirigido a empresarios, gerente, técnicos y mandos intermedios de pymes con el objetivo de promover la consolidación de las empresas mediante un programa que les permita conocer la problemática ambiental de su sector y elaborar un diagnóstico ambiental de la propia empresa, previo a la introducción de un sistema de gestión medio-

ambiental destinado a favorecer su competitividad empresarial.

La metodología del programa se ha basado en impartir clases teóricas y en el desarrollo de casos prácticos durante los tres primeros meses, y la realización de un proyecto personal tutelado, basado en el diagnóstico empresarial de la empresa en la que trabaja el alumno.

Al acto de clausura han asistido Angel Villanueva, Director del curso, Gunther Lorenz, Director de CEEI y Jesús Santa Olaya, Director de área de EOI.

El balance del curso, para Angel Villanueva, ha sido positivo. El pro-

grama se inició con 23 empresas de las que han salido adelante 17 proyectos con gran calidad, y el sector más representado ha sido el de la alimentación con un 32%. La principal conclusión obtenida de los diferentes proyectos es la preocupación generalizada sobre la gestión de residuos peligrosos. En esta clausura se presentaron 3 de los 17 proyectos que han salido adelante; Diagnóstico medioambiental de transportes y lavado, diagnóstico medioambiental del proceso de galvanización y diagnóstico medioambiental de instalaciones de vehículos fuera de uso. ■

El Ayuntamiento de Daimiel y el CEEI renuevan su convenio

El Alcalde de Daimiel agradece su apoyo a la Cámara de Comercio y al CEEI, y al Presidente de ambas instituciones, Juan Antonio León

El día 27 de enero, el Alcalde de Daimiel, Jose Manuel Diaz-Salazar y el Presidente de la Cámara, Juan Antonio León Triviño, firmaron la renovación del convenio marco que éste Ayuntamiento tiene con el CEEI.

Éste convenio cuyo contenido tiene 4 puntos fundamentales; La organización y desarrollo de actividades formativas dirigidas a empresarios en el centro municipal de empresas u otras instalaciones del Ayuntamiento, el asesoramiento y actividades formativas para emprendedores, el servicio de asesoramiento y asistencia técnica por el

Según palabras del Alcalde, José Manuel Díaz, «El convenio está dando magníficos resultados»

personal del CEEI en proyectos empresariales del municipio y la promoción empresarial y desarrollo local, se ha ampliado con una además Curso de Consolidación de PYME's.



El Alcalde y el Presidente de la Cámara y del CEEI momentos antes de la firma del convenio

El Alcalde ha agradecido a la Cámara y al CEEI, y en especial a su presidente, Juan Antonio León la colaboración y apoyo permanente que éstas instituciones brindan al Ayuntamiento de Daimiel para el desarrollo de la ciudad por 3 aspectos fundamentales, la renovación del convenio, que está dando magníficos resultados, el convenio de formación, que se ha ampliado y por la construcción del Aeropuerto "Don Quijote", al que el Ayuntamiento siempre ha apoyado y que contri-

buirá, en palabras del Alcalde, al aumento del empleo de la población y a desarrollar industrialmente Daimiel, que ya cuenta con el proyecto de su segundo Parque Empresarial. El Presidente de la Cámara agradeció al Alcalde su apoyo incondicional y reconoció el trabajo que éste había realizado en pro no sólo de Dainiel, sino de toda la provincia y el buen acogimiento que desde ésta alcaldía se había dispensado a los proyectos camerales y del CEEI en pos de los empresarios. ■

ANGAMA
ARTES GRAFICAS

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

ANGAMA
digital

- 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

El curso que imparte el Incyde acoge a más de 45 comercios



Juan Antonio León, Francisco Gil y Lucio Moreno durante el acto de presentación

El día 15 de enero tuvo lugar en la Cámara de Comercio la Sesión Informativa sobre el Programa de Apoyo al Pequeño Comercio.

En ésta sesión estuvieron presentes el Alcalde de Ciudad Real, Francisco Gil, el Presidente de la Cámara, Juan Antonio León, el Presidente de la Asociación Provincial del pequeño Comercio, Lucio Moreno y el Director del Programa, Oscar Fraile.

Este Programa que está siendo desarrollado por la Fundación Incyde de las Cámaras de Comercio y financiado por la Cámara de Comercio de Ciudad Real, el Ayuntamiento capitalino y el Fondo Social Europeo, está enfocado a mejorar la competitividad de éstos establecimientos.

En el curso que dio comienzo el día 23 de enero participan 45 comercios de la capital, que a lo largo de 10 semanas serán asesorados individualmente por un equipo de especialistas que trazarán un plan estratégico específico para cada comercio y que el comerciante debe llevar a cabo en un período estimado de dos años aproximadamente.

Este programa ya se ha hecho en otras localidades de la provincia, donde ha tenido un gran éxito de

Ayuntamiento y Cámara colaboran en apoyo al pequeño comercio

participación y resultados.

El equipo de especialistas compuesto por un arquitecto de interiores, un fiscalista, un financiero, un informático y un experto en merchandising, incidirá en los aspectos que rodean al comercio en sí, compatibilizando la transmisión de conocimientos técnicos y prácticos con la gestión del negocio.

Formación innovadora

Este tipo de formación, individualizada y compatibilizada en tiempo y espacio con el propio trabajo del comerciante, se ha ideado específicamente para éste sector, pues las Cámaras de Comercio junto con Incyde habían detectado un hueco de mercado, porque por el número de horas que los comerciantes ocupan en su trabajo, no pueden asistir a los cursos que desarrollan éstas instituciones, que hasta ahora era siempre una formación asistencial.

Otro factor que influyó en la creación de éste Programa ha sido el cambio de hábitos que esta experimentando nuestra sociedad, que paulatinamente va reduciendo el tiempo que dedica a las compras y aglutina en un sólo espacio la adquisición de todo tipo de productos. ■

LaVUE ha creado ya 9 empresas

La Ventanilla Única Empresarial surgió con la intención de apoyar a los nuevos emprendedores y de desarrollar las vocaciones empresariales.

La Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Ciudad Real lleva funcionando algo más de un mes y su actividad va creciendo a medida que los emprendedores de la provincia van comprobando su eficacia y buen hacer.

En éste escaso mes y medio de funcionamiento, se han realizado consultorías a 45 expedientes, de los que han finalizado 9, dando como resultado la creación de 9 nuevas empresas, 1 expediente se encuentra con los trámites en curso, 2 más listos para tramitar y 33 emprendedores asesorados en sus proyectos.

Según los datos aportados por la Ventanilla Única Empresarial de Ciudad Real, el 56% de los proyectos de empresas pertenecen a actividades profesionales, un 11% al sector de hostelería y turismo, otro 11% corresponde a servicios a empresas y otro 11% más a comercio menor.

La forma jurídica elegida por el 78% de los emprendedores es la de empresario individual, seguida por un 22% que proyecta su empresa como comunidad de bienes. Además del estudio de éstos expedientes o proyectos, en la VUE se han atendido más de 74 consultas, que podrían concluir en la creación de otras tantas empresas. ■

La Cámara forma a 50 especialistas en internacionalización de empresas

El 27 de enero de 2003 se ha iniciado, en la Cámara de Comercio el curso de colaboradores PIPE 2000 que preparará durante 2 días a personas en promoción exterior que formaran parte del Plan de Iniciación de la Promoción Exterior, con el que se ofrece apoyo a las empresas que deseen comenzar a exportar.

El proyecto está financiado conjuntamente

por el ICEX, la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.

Al curso han asistido 50 personas, que tras la finalización del mismo serán homologadas como Colaboradores PIPE y entraran a formar parte de la base de datos de Colaboradores PIPE que posee la Cámara, facilitándoles la puesta en contacto con las empresas participantes en el programa.

Los Colaboradores serán los encargados de realizar la puesta en marcha de la estrategia elaborada en el Plan de Internacionalización desarrollado por la empresas y el promotor externo. Para ello deberán realizar visitas a los pun-



Patricia Franco, responsable del PIPE en la Cámara, Pedro Antonio Morejón, director territorial de ICEX y el representante de la consultora Avu

tos de venta en el exterior, informes sobre los precios del producto en el exterior, análisis de la segmentación de mercados, analizar los posibles canales de distribución, realizar el plan de acción sobre el mercado de destino y un plan de negocio y viabilidad financiera.

Por último, hay que destacar el papel de Secretaría Técnica desarrollado por la Cámara, ofreciendo su apoyo y experiencia, dando el visto bueno a todas las fases del proyecto y participando junto con la empresa en el proceso de selección de los colaboradores.

EL PIPE

Este programa ofrece ayudas por una parte mediante el apoyo de los

profesionales pertenecientes a las Cámaras de Comercio o al ICEX, por otro lado con consultores externos seleccionados y formados específicamente para el programa que apoyaran individualmente a cada empresa en el diseño y puesta en marcha del Plan de Internacionalización y por último de colaboradores que se incorporaran temporalmente a la empresa

para poner en marcha este Plan. En financiación, la empresa contará con un apoyo económico del 80% para todas las actuaciones que lleven a cabo, con un límite de gasto de 27.046 €.

El PIPE se desarrolla entre 14 y 16 meses y se divide en tres fases: La primera consiste en el autodiagnóstico de posición competitiva y potencial de internacionalización.

En la segunda fase se realizará un diseño del proceso de internacionalización y prospección a los mercados y por último, la tercera fase, consiste en la puesta en marcha del Plan de Internacionalización con la ayuda de un colaborador PIPE apoyado por el promotor que desarrolló la segunda fase. ■

Anúnciese

EXCLUSIVA DE PUBLICIDAD

JG ASOCIADOS.com
SERVICIOS INTEGRALES DE PUBLICIDAD

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

CEEI y Universidad colaboran en el desarrollo empresarial



Juan Antonio León, Presidente del CEEI y Ernesto Martínez, Vicerrector de Política Académica y Nuevas Enseñanzas

«Los universitarios son la nueva savia que está entrando en nuestras empresas», afirmó Juan Antonio León, Presidente del CEEI de Ciudad Real

El pasado 28 de enero, el CEEI de Ciudad Real y la Universidad de Castilla-La Mancha firmaron un convenio con el objetivo de fomentar la creación de empleo, la creación de empresas, la actividad de los universitarios como nuevos emprendedores y el desarrollo de las nuevas tecnologías como dijo, Ernesto Martínez, Vicerrector de Política Académica y Nuevas Enseñanzas, durante la firma del citado convenio en la que le acompañaba Juan Antonio León, Presidente del CEEI.

Según palabras del Vicerrector es un importante convenio por dos aspectos fundamentales, por que liga la UCLM al mundo empresarial y por que fijará unos objetivos que si no son cumplidos en el plazo establecido no se volverá a firmar, lo que indica la calidad del compromiso que la UCLM y el CEEI adquieren con al sociedad del siglo XXI a través de ésta firma.

Juan Antonio León, por su parte, expresó su satisfacción por la firma de éste convenio y explicó la

simbiosis que se está produciendo entre la Universidad castellanomanchega y el mundo empresarial, resultado ésta, de cómo la sociedad de Castilla-La Mancha ha entendido la Universidad, igual que se entiende en los países más adelantados, comentó el Presidente.

Los universitarios, dijo Juan Antonio León, son la nueva savia que va entrando en nuestras empresas y que está contribuyendo a que el crecimiento de la región supere la media nacional. ■

El Convenio

Es un convenio específico de colaboración que soporta realidades y acciones.

La UCLM, entre otras acciones, fomentará los cursos que el CEEI imparte para emprendedores con intención de involucrar a estos en el mundo empresarial, acogerá en sus instalaciones algunos de los cursos que imparte ésta fundación. Y su personal técnico colaborará en la realización de informes sobre proyectos que se realizan en los CEEIs.

Por su parte el CEEI facilitará las prácticas a

alumnos de la UCLM en sus instalaciones, en la instalaciones de la red nacional de CEEIs y en las empresas adscritas a los mismos.

Ambas instituciones pondrán también en marcha una bolsa de trabajo, ayudarán en los proyectos de investigación así como en proyectos de fin de carrera.

Éste convenio es el primero que se firma con un CEEI, aunque está previsto firmar próximamente otro convenio de las mismas características con el CEEI de Albacete. ■



Cámaras de Comercio y Fondo Social Europeo

La colaboración de las Cámaras de Comercio y el Fondo Social Europeo da sus frutos:

- Programas de Creación y Consolidación de Empresas.
- Construcción de viveros de empresas donde ubicar a los nuevos emprendedores.
- Impulsar las ideas de los emprendedores hasta convertirlas en empresas.

En las Cámaras de Comercio invertimos los Fondos Europeos en crear empleo y servicios para las empresas.

No puede haber mejor destino. Ni mejores frutos

A P O R T A C I O N E S Q U E D A N

<p>Programas de Creación y Consolidación de Empresas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Creación de 6.000 Pymes. ● 30.000 puestos de trabajo directos o indirectos. ● 10.000 emprendedores asesorados. ● Salón de Creación de Empresas. 	<p>Formación Empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 10.000 alumnos/año. ● Acciones en 52 provincias ● Apoyo a mujeres emprendedoras y empresarias ● 100 Centros de Formación. ● 40.000 consultas atendidas. 	<p>Nuevas Tecnologías</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Modernización de empresas y comercios. ● Consultorio «on-line» del emprendedor. ● Introducción de las Pymes a las nuevas tecnologías. ● Promoción de la certificación electrónica para el comercio en la Red. 	<p>Una gran Red: Las Cámaras de Comercio</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 85 Cámaras de Comercio. ● 160 puntos de atención en toda España. ● 100 consultores empresariales en exclusiva ● Ventanilla Única Empresarial. ● Servicio de atención telefónica 902 100 096.
---	--	---	--

www.camaras.org tel.: 902 100 096



Cámaras
Fundación INCYDE

calendario fiscal

marzo 2003

MARZO 2003						
					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
31						

Desde el 1

Modelo

RENTA 2002. NO OBLIGADOS A DECLARAR

Solicitud de devolución y, en su caso comunicación de datos adicionales.....	104, 105
---	----------

Hasta el 7

Modelo

IMPUESTOS ESPACIALES

Febrero 2003. Soporte magético. Todas las empresas.....	540, 541, 511
Operadores autorizados.....	500, 503, NE
Enero 2002. Todas las empresas (*).....	570, 580
Enero 2002. Grandes empresas (*).....	553, 554, 555, 556, 557, 558

* Los Operadores registrados y no registrados, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizan 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, rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos y capital moviliario.

Febrero 2003. Grandes empresas.....	111, 115, 117, 123, 124, 126, 128
-------------------------------------	-----------------------------------

IVA

Febrero 2003. Grandes Empresas.....	32
Febrero 2003. Exportadores y otros Operadores Económicos.....	330
Febrero 2003. Grandes empresas inscritas en el Registro de Exportadores y otros operadores económicos.....	332
Febrero 2003. Operaciones asimiladas a las importaciones.....	380

IMPUESTOS ESPECIALES

Diciembre 2002. Grandes Empresas.....	561, 562, 563
Febrero 2003. Todas las empresas.....	564, 566
Febrero 2003. Impuesto sobre la electricidad. Grandes Empresas.....	560

IMPUESTO SOBRE PRIMAS DE SEGUROS

Febrero 2003.....	430
-------------------	-----

Hasta el 31

Modelo

DECLARACIÓN ANUAL DE OPERACIONES CON TERCEROS

Año 2002.....	347
---------------	-----

Don Quijote Airport presente en Fitur



Juan Antonio León y Nemesio de Lara durante el acto de presentación de Don Quijote Airport

na vertebral de la provincia situada en el eje Puertollano-Manzanares.

El Stand de Don Quijote Airport que estaba situado en el pabellón de Castilla-La Mancha, suscitó el interés de numeroso público y de profesionales del sector, que se acercaron a conocer el proyecto. También realizaron una visita al mismo el presidente de la Junta de Comunidades, José Bono, y el candidato a la misma, Adolfo Suárez Illana. ■

FITUR 2003 ha sido el escenario elegido por los promotores de Ciudad Real Aeropuertos para presentar en sociedad Don Quijote Airport. Así, se realizó la presentación, a la que asistieron los máximos responsables del proyecto, encabezados por el presidente de la Cámara de Comercio, Juan Antonio León, que en su discurso quiso agradecer los apoyos recibidos y de manera especial a aquellas personas que han trabajado sin descanso durante seis años. Nemesio de Lara, presidente de la Diputación, señaló que era a Juan Antonio León a quien había que agradecer la consecución de éste proyecto de tanta trascendencia para Ciudad Real y Castilla-La Mancha. A la presentación asistieron numerosas personalidades de la provincia y la región que tras la misma felicitaron a los responsables de Don Quijote Airport.

Este aeropuerto se presenta como el situado más al sur de Europa, que contará con una pista de 4.000 m. de longitud y 60 de anchura, una de las más grandes de España que tendrá una estación de AVE y se situará en una zona estratégica, en lo que se da en llamar la colum-

Dionisos obtiene la Medalla de Oro con su tinto «Dionisos Vinum Vitae»

Dionisio de Nova es la tercera generación desde que se fundara la bodega a principios del siglo XX

Esta empresa fue fundada a principios del siglo XX por Lorenzo de Nova en Cózar. En ésta etapa ya fueron galardonados con la Medalla de Plata a sus vinos blanco y tinto, cosecha de 1920 en la Exposición Universal de Barcelona en 1930.

Fue la segunda generación, Dionisio de Nova Morales, quien trasladó la bodega a Valdepeñas, instalándose en una tradicional casa solariega de finales del siglo XVIII, mejorando notablemente las instalaciones de elaboración de sus vinos.



Dionisio de Nova, un hombre innovador

tando las variedades y condiciones, y mejorando sus tecnologías, para representar a los vinos de la Denominación de Origen Valdepeñas en su versión de Agricultura Biológica.

Las variedades plantadas en estos viñedos tradicionalmente han sido la blanca Airen y la tinta Tempranillo, sin embargo, a finales de los 90 se inicia un proceso de diversificación, que tras minuciosos estudios del suelo, la climatología y la adaptación enológica se amplía a las variedades de: Macabeo, Cabernet, Sauvignon, Syrah y Merlot.

Vino Biológico

En el año 1984 se obtiene el primer vino biológico, con uvas de cosecha propia. Se trataba del primer vino de éstas características fabricado en Castilla-La Mancha, con Denominación de Origen Valdepeñas y uno de los primeros en España. La producción de este vino se prolonga hasta 1986, siendo exportada toda su producción a Suiza y Alemania.

Tras la jubilación de Dionisio de Nova Morales se interrumpe la actividad hasta 1995 que su hijo, y actual director gerente, Dionisio

de Nova García, retoma, rehaciendo los viñedos, agrupándolos y adaptando la bodega exclusivamente para la elaboración de vinos procedentes de agricultura biológica.

Dionisio de Nova García, es Ingeniero Técnico Agrícola, estudió su carrera en Madrid y Barcelona, y es uno de los pioneros en España en éste tipo de agricultura, trabajando como asesor y promotor en numerosos proyectos.

Con ésta vocación orienta su bodega y sus producciones, respe-

La bodega

La bodega "Dionisos" reúne tres tecnologías para la elaboración de sus vinos, la más tradicional de cuevas excavadas en rocas y tinajas de arcilla cocida, la más evolucionada de depósitos de hormigón, recubiertos de resina expansiva, y los depósitos y maquinarias de acero inoxidable que aportan las condiciones necesarias de manejabilidad y limpieza.

La fermentación de los vinos tintos se realiza en depósitos vinificadores de acero, dotados de camisas de control de la temperatu-



Dionísio de Nova sostiene orgulloso un ejemplar de su vino campeón «Dionisos Vinum Vitae»

ra y remontado, que consiguen la fijación y el desarrollo de polifenoles y antocianos.

La conservación se efectúa en tinajas de arcilla cocida, que proporciona la transpiración y frescor que los vinos precisan y los vinos "más preciados", como los de-

la ciudad de Nuremberg

Elaboración del vino

La elaboración del vino tiene las peculiaridades de la condición de vino biológico.

La uva llega a la bodega fresca,

nomina Dionísio, se crían en barricas de roble francés, americano y húngaro.

Dionísos produce 12 variedades de vino, desde el "Dionisos Pagos del Conuco" que es un blanco joven, al "Dionisos Vinum Vitae" tinto reserva que ha obtenido la Medalla de Oro este año en el concurso internacional de la feria Biobach, que se celebre en Alemania, en

entera y con rapidez desde los viñedos. Los frutos son procesados sin deslaceración, separando previamente el escobajo en los tintos.

El empleo de sulfuroso es de 1/3 de los vinos convencionales, no se usan aditivos o coaguyvantes y las levaduras son autóctonas.

El control de temperatura en la fermentación y los remontados sin aireación, garantizan la persistencia de aromas y colores.

Vinos para exportar

La dificultad de vender estos vinos en el mercado español, hizo a Dionísio de Nova, hacia el año 1998, interesarse por el programa PIPE que las Cámaras de Comercio pusieron en marcha, para ayudar a las empresas a exportar sus productos mediante la realización de un plan de internacionalización.

Según Dionísio, éste plan les inició en las exportaciones de tal manera, que en éstos momentos venden fuera de España el 80% de su producción, básicamente en el centro norte de Europa, aunque también venden algo en Japón y se están expandiendo en Estado Unidos. ■

«Amigos de Dionisos»

Para ampliar su red de comercialización en España, recientemente Dionísio de Nova ha puesto en marcha un original programa que se denomina "Plan de Amigos de Dionisos" y que consiste fundamentalmente en apadrinar un conjunto de cepas, aproximadamente 50, de las que se sigue su proceso de cultivo, más tarde la recogida de la uva, después el proceso de elaboración y por último la cata del caldo.

Después de todo el proceso, finalmente el «padrino» obtiene un número determinado de botellas, procedentes de esa elaboración, jun-

to con una gama de productos que también elabora Dionisos como vinagres de vino, zumo de uva, aceite de oliva, aceitunas de mesa y paté de aceitunas.

Este "apadrinamiento" incluye además una comida, una visita guiada, las catas comentadas y otras actividades.

El plan "amigos de dionisos" contempla 3 tipos de participación; como Colaborador, Amigo a Título Personal o Amigo de Empresa.

Con este plan Dionisos pretende dar a conocer sus productos de una forma original y fidelizar así a sus clientes.

Los emprendedores podrán acceder a microcréditos sin aval

Las Cámaras de Comercio y el Santander Central Hispano arrojan un poco de luz al a veces tortuoso camino de crear una empresa: nacen los microcréditos sin necesidad de aval.

Lo que se necesita es dinero. La formación y el asesoramiento individualizado son imprescindibles para poner en marcha un negocio, pero sin dinero es prácticamente imposible llegar a crear una empresa. Si la idea que se quiere desarrollar es viable, el siguiente paso es acceder a un crédito. Pero, si no se cuenta con avales, la cuestión es ya más complicada.

Hoy, el recorrido que tiene que seguir un futuro empresario desde que tiene la idea hasta que se consolida en el mercado tiene menos obstáculos. A través de un convenio firmado por Cámaras y Santander Central Hispano, basta con haber realizado los programas de creación y consolidación de empresas de la Fundación Incyde podrán acceder a los microcréditos habilitados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) sin necesidad de aval.

El acuerdo ya ha empezado a dar sus frutos. Emprendedores de cuatro Comunidades Autónomas, en pocas semanas, tendrán en sus manos el dinero necesario para llevar a cabo su proyecto. La iniciativa se extenderá, en breve, en toda la geografía española.

“El objetivo del acuerdo es”, según Enrique García Candelas, director general de Santander Central Hispano, “darle mayor facilidad a las personas que más dificultades encuentran a la hora de buscar la financiación para poner en marcha su proyecto empresarial”.

José Manuel Fernández Norniella,

Cámaras y SCH firman un convenio para facilitar el acceso a la financiación de proyectos empresariales

presidente de las Cámaras de Comercio, considera que, con el acuerdo, se salvan las trabas más importantes a las que se tiene que enfrentar un emprendedor, “no sólo por la financiación, si no por la dificultad que supone en la mayoría de los casos encontrar un aval para un proyecto de empresa”.

Respaldo institucional

La Fundación Incyde respaldará ante Santander Central Hispano la viabilidad de cada proyecto empresarial, prestando especial atención al plan de negocio y el compromiso del futuro empresario. La cantidad total del crédito podrá ascender hasta los 25.000 euros y el emprendedor sólo tendrá que aportar un 5 por ciento de la inversión necesaria para poner en marcha la empresa. Asimismo, estudiará el impacto local del proyecto en el área en el que se va a localizar, y si realmente cuenta con un nicho de mercado suficiente para desarrollar el proyecto.

“Sello de calidad”

A partir de ese momento, con el “sello de calidad” de Fundación Incyde y Cámaras de Comercio, Santander Central Hispano analizará la operación que podrá facilitar la financiación a los futuros empresarios. Para asegurar la operación, Incyde elaborará informes trimestrales de seguimiento sobre la situación de la empresa, que

serán presentados al ICO a través de Santander Central Hispano.

Microempresas y autónomos
Los microcréditos están destinados a empresas de pequeño tamaño y autónomos que realicen los programas de la Fundación Incyde que no reúnan los habituales requisitos financieros de acceso a crédito. Mayores de 45 años, mujeres, parados de larga duración, inmigrantes o discapacitados serán los grupos de población preferentes, según establece el programa del Instituto de Crédito Oficial.

Para que una empresa pueda acceder a la línea de financiación tiene que cumplir una serie de requisitos, como son tener menos de 10 empleados, volumen de negocio anual menor de un millón de euros, y, en tercer lugar, no estar participada por una gran empresa.

“Con este método, nos aseguramos que la financiación se destine a proyectos viables, que puedan asentarse en el mercado en un futuro”, manifiesta Nicolás Henríquez, director de la Fundación Incyde “Sólo vamos a avalar a aquellos emprendedores que cuenten con las herramientas básicas para triunfar en el mundo empresarial, por lo que su paso por los programas de la Fundación Incyde es necesario para conseguir la financiación”.

El acuerdo entre Fundación Incyde y Santander Central Hispano se enmarca en el convenio firmado con el Instituto de Crédito Oficial sobre Microcréditos de Integración cofinanciados por el Fondo Europeo de Inversiones. ■

Dpto. de Comunicación
del Consejo Superior de Cámaras

Las Cámaras resuelven más de 11.000 consultas de empresas sobre asuntos europeos

Durante 2002, la red cameral ha organizado más de 100 jornadas, cursos y seminarios relacionados con temas europeos

Las Cámaras de Comercio han resuelto más de 11.000 consultas de empresas sobre asuntos europeos durante 2002. Legislación europea, ayudas de la Unión Europea a empresas, comercio intracomunitario y libre circulación de mercancías han sido, durante el pasado año, las materias más consultadas por los empresarios españoles. La etiqueta ecológica, la marca CE o los tipos de IVA aplicable en los diferentes países comunitarios son otros de los asuntos que preocupan a los empresarios españoles.

Los Centros de Información Europea de las Cámaras españolas son puntos de información empre-

Las empresas industriales y del sector servicios son las que más han utilizado este servicio durante el año 2002

sarial en los que se proporciona toda la información que necesitan las pequeñas y medianas empresas sobre ayudas, subvenciones o programas europeos. Este proyecto se puso en marcha en las Cámaras en 1999 tras la publicación de un informe de la Unión Europea que señalaba que al menos el 30% de las ayudas europeas destinadas a empresas no se aprovechaba debido a una fal-

ta de información del empresario comunitario. Están reconocidos y autorizados por la Comisión y localizados en las sedes de 57 Cámaras de Comercio.

Además, sirven de puente a la cooperación empresarial, a través del establecimiento de contactos entre empresas de distintos países. En este contexto, la red Euro Info Centre de las Cámaras funciona como un tablón de anuncios, en los que las empresas buscan fabricantes, proveedores, distribuidores, socios para joint ventures o cualquier tipo de cooperación. Semanalmente, la red emite un boletín informativo *-Info Flash-* en el que se indica a las empresas españolas oportunidades de negocio con empresas de otros países y la actualidad de los programas y legislación comunitarios.

Industria y servicios

Por sectores de actividad, las empresas industriales son las que más han utilizado este servicio. Le sigue el sector servicios, y el comercio. Las Administraciones Públicas son otros de los principales "usuarios" que acuden a estos centros de información europea.

Ampliación de la UE

Por otro lado, los Centros de Información Europea han mantenido, puntualmente, informadas a

las empresas sobre las novedades comunitarias y los acontecimientos más destacables que han ido surgiendo a lo largo del año. La inminente ampliación de la Unión Europea a los países de Europa Central y Oriental es uno de los principales temas en los

Legislación europea, subvenciones y libre circulación de mercancías, principales dudas de las pymes españolas

que se ha centrado más la labor de difusión que se ha realizado desde las Cámaras.

El tiempo medio de respuesta a las solicitudes de información se ha reducido durante el pasado año. Mientras que en 1999 la media se situaba en siete días, en 2002 el 89% de las peticiones se han resuelto en menos de cinco. El correo electrónico sigue siendo la vía más utilizada para la resolución de las consultas, debido, según los responsables de este servicio, a la rapidez que genera la utilización de Internet.

Por otra parte, en el año 2002 la red cameral ha organizado más de 100 jornadas, cursos y seminarios relacionados con temas europeos, en los que han participado más de 3.200 empresarios. ■

El momento económico alemán afectó a la Feria del mueble



la toma de nuevas ideas, que podrán introducir en su producción para mejorar el producto final. Hay que destacar que el subsector más innovador en ésta edición ha sido el de muebles de cocina, en el que se introducen nuevos materiales, nuevas tecnologías y diseños cómodos y funcionales.

Como en ediciones anteriores, la Cámara de Comercio de Ciudad Real ha acompañado a las empresas, 7 de la provincia de Ciudad Real, Daymobel, Don Pino Artesanía de la Madera, Euromuebles 21, Fábrica de Muebles Josico, Muebles Imedio, Sadogar y Tecnología y Diseño Cabanes y 1 de Cuenca, Compañía Ebanística Española, a visitar la feria del mueble de Colonia, una de las importantes del sector.

Estas empresas son de mobiliario de hogar, urbano, clásico, moderno, baño y auxiliar. Su objetivo en ésta visita es prospectar las nuevas tendencias del sector del mueble, para así aplicarlas en sus propias producciones, incluyendo nuevas ideas y diseños.

Según la apreciación de las empresas, la feria de éste año no ha sido lo exitosa que en ediciones anteriores, el número de visitantes profesionales ha bajado, ha disminuido el número de ventas, el número de visitantes extranjeros y ha habido un aumento de espacios vacíos dentro del recinto ferial.

Ésta situación se debe en gran parte a la situación económica que atraviesa Alemania. No obstante, los resultados de la visita han sido satisfactorios para nuestros empresarios, debido a

DOMICILIACIÓN DE AYUDAS DE LA PAC DE LA UNIÓN EUROPEA 2003

¿Por qué más clientes nos confían su PAC cada año?

- Anticipo del importe¹ total de su PAC en condiciones muy ventajosas.
- Asesoramiento personal.
- Tramitación informatizada que garantiza la mayor comodidad y seguridad.
- Protección de un seguro de cobro².
- Con toda la confianza y tranquilidad que le ofrece Unicaja.

Con Unicaja su PAC tiene muchas más ventajas.

Aproveche ahora para domiciliar aquí su PAC y llévase

2 CHALECOS REFLECTANTES*

www.unicaja.es

UNICAJA contigo siempre
91 246 246

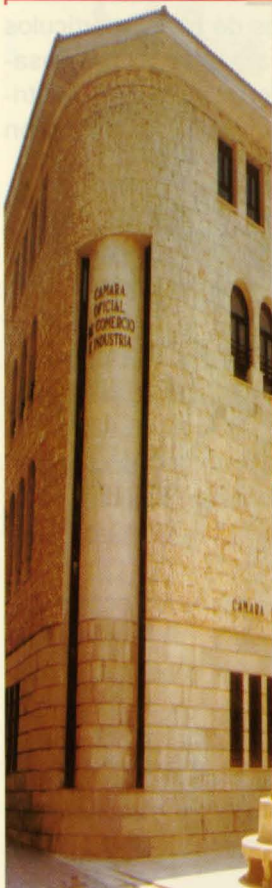
La Feria berlinesa un gran escaparate agroalimentario



Agromar Hispana S.A., Explotaciones Agrarias los Tropos S.L. y Mape Fruit S.L. han acompañado a la Cámara de Comercio que visitó por primera vez la feria internacional Vfer Fruit Logística, que se celebra en Berlín. Esta feria que nació siendo de ámbito nacional, ahora se ha conver-

tido en la feria más importante de Europa dedicada a este sector. Expositores procedentes de todo el mundo han acudido a Berlín, agrupados en 6 pabellones, en los que se exponían una amplia gama de productos relacionados con la actividad; semillas, frutas, verduras, maquinaria, productos para empaquetado y envasado, procesos de manipulación, marketing en el punto de venta y grandes empresas de internacionalización. La visita a esta feria ha sido muy satisfactoria, ya que ha permitido comprobar a estos empresarios castellanomanchegos, productores de ajos, melones y sandías, su competitividad en el mercado internacional, basada ésta en la

variedad, calidad y precios de sus productos, pues sin tener que someter a sus cadenas de producción a grandes modificaciones, podrán introducirse fácilmente en estos mercados. Europa es una gran consumidora de todo tipo de hortalizas, frutas y verduras y en ella se dan gran número de variedades, además, la investigación en ésta materia está muy avanzada, de hecho, el resultado de éstas investigaciones que son en su mayor parte los productos transgénicos, están experimentando una gran expansión y aumento de comercialización. Los productos de nuestra región, como diferentes que son, tienen su propia proyección en este mercado tan diverso y consumidor de este tipo de alimentos.



reciba gratis el diario electrónico de noticias económicas

SERVICIO DE NOTICIAS

DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE CIUDAD REAL

Suscríbase con su e-mail en:

www.camaras.org/ccireal/noticiaseconomicas.html

La Cámara de Comercio de Ciudad Real pone a su disposición un nuevo servicio: el Diario Electrónico de Noticias Económicas, personalizado según sus preferencias, para que usted reciba sólo aquellas noticias que le interesen, de forma totalmente gratuita. Recibirá por correo electrónico todos los días, a partir de las 9 de la mañana, una selección de los titulares de los diarios más importantes del país, con la posibilidad de profundizar en cualquiera de las noticias.

Cámara
Ciudad Real

Para más información llamar al: 926.274.444. Departamento de Estudios y Comunicación



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:

comunicacion@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.

euro negocios

Detalle de la oferta

REF-4675/02

Empresa alemana dedicada al desarrollo y distribución de accesorios para la fabricación de modelos, tales como: motores, ruedas dentadas, cintas transportadoras, perfiles de latón, etc.; y productos de ingeniería solar: módulos solares, células solares, motores solares, kits de accesorios, etc. Su cartera de clientes se compone de fabricantes, ingenieros, empresas, colegios, etc. La empresa busca subcontrata, así como socios para cooperación, con el fin de desarrollar nuevos productos.

Detalle de la oferta

REF-4712/02

Empresa polaca del sector de la madera, está interesada en cooperar con firmas que deseen importar productos para huertos, viñedos y arreglo de jardines: palos con corteza, estacas, vallas, cercas, palizadas, pérgolas, etc. La empresa ofrece productos de madera impermeables y equipos para parques y jardines.

Detalle de la oferta

REF-4719/02

Fabricante búlgaro espe-

cializado en labores de costura de bañadores, prendas de punto, blusas, vestidos, camisas, ropa interior, etc.; con materiales propios o suministrados por el cliente, busca distribuidores, contratistas e inversores extranjeros. Ofrece precios competitivos, producciones pequeñas y buena calidad.

Detalle de la oferta

REF-4731/02

Empresa rumana de leasing, dedicada fundamentalmente a contratos de leasing con turistas de pasajeros, camiones, equipamiento industrial, informática, y actividades relacionadas con el leasing. La empresa ofrece una amplia gama de sistemas financieros, tanto en Euro como en la moneda rumana (ROL), por un periodo de entre 12 y 48 meses. Entre sus clientes, existe una variedad de actividades muy diversa: industria alimenticia, procesamiento de madera, tipografía, TV por cable, turismo, comercio exterior e internacional, etc. Su cartera de contratos está estructurada en: leasing financiero (64%) y leasing operacional (36%). La empresa busca socios comerciales y empresas financieras interesadas en financiar

de nuevo o invertir en el sector del leasing en Rumanía. Operational leasing.

Detalle de la oferta

REF-4677/02

Diseñador italiano de artículos artísticos de plata y joyería. La empresa se estableció hace más de 40 años y ha alcanzado, a lo largo de los años, una cualificación reconocida en cuanto a artesanía y diseño, ganando numerosos premios en ferias de diseño. La empresa desea establecer contacto con agentes, representantes, minoristas y cadenas de tiendas de artículos de plata, y artículos para el hogar, interesados en importar y distribuir sus productos en todo el mundo.

Detalle de la oferta

REF-4688/02

Empresa francesa especializada en implantes ortopédicos, ha desarrollado un sistema que elimina todas las desventajas clásicas de la osteotomía tibial y permite. La empresa busca distribuidores especializados en implantes ortopédicos, introducidos entre ortopedistas, hospitales, clínicas privadas y distribuidores relacionados con éstos.

Ferias Internacionales

MARZO
2003

PROMA

Feria Internacional de Protección de Medio Ambiente

Fecha: **del 11 al 14 de marzo**

Ciudad: **Bilbao** (España). Localización: **Feria de Bilbao**

Productos: tecnología del medio ambiente, técnicas de aguas residuales, de desechos, mantenimiento de la limpieza de aire

Frecuencia: cada dos años. Abierto a: profesionales y público

CEBIT

Feria Internacional de Técnicas de la Información, Telecomunicaciones, Software y Servicios.

Fecha: **del 12 al 19 de marzo**. Ciudad: **Hanover** (Alemania)

Localización: **Messegelände**

Productos: técnicas de la información, computarización de redes, software de ordenadores, telecomunicaciones, técnicas de bancos, de redes de ordenadores, de tarjetas, Internet, servicios TI, técnicas de seguridad, protección de datos, investigación y desarrollo, prestación de servicios

Frecuencia: anual. Abierto a: profesionales y público

PROMA

VINAUSTRIA

Feria internacional del vino

Fecha: **del 16 al 19 de marzo**

Ciudad: **Salzburg** (Austria). Localización: **Messezentrum Salzburg**

Productos: vino, bebidas alcohólicas, vidrio para uso doméstico

Frecuencia: anual. Abierto a: profesionales

SMI

Feria internacional suiza del mueble

Fecha: **del 13 al 17 de marzo**

Ciudad: **Zurich** (Suiza). Localización: **Messe Zürich**

Productos: muebles, decoración de interiores, iluminación interior, tejidos, alfombras, revestimiento de suelos, accesorios para la vivienda

Frecuencia: anual. Abierto a: profesionales y público

INDIGO

Feria internacional de diseño y producción textil

Fecha: **marzo**

Ciudad: **Paris** (Francia)

Localización: **Parc d'expositions de Paris-Nord Villepinte**

Productos: diseño para todo tipo de tejidos

Frecuencia: anual

Abierto a: profesionales

AGROTECH

Feria internacional de técnicas agrícolas.

Fecha: **del 14 al 16 de marzo**

Ciudad: **Kielce** (Polonia)

Localización: **Trade Center Kielce**

Productos: ingeniería agrónoma, cría de ganado, técnicas forestales, ingeniería de jardines, abonos, piensos, semillas

Frecuencia: anual

Abierto a: profesionales y público

Boletines Oficiales

Ministerio de Hacienda. Tributos. Gestión Informatizada.

Real Decreto 1377/2002, de 20 de diciembre, por el que se desarrolla la colaboración social en la gestión de los tributos para la presentación tolmática de declaraciones, comunicaciones y otros documentos tributarios.

(B.O.E. de 21 de diciembre de 2002)

Ministerio de la Presidencia. Productos Alimenticios.

Real Decreto 1324/2002, de 13 de diciembre, por el que se modifica la norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los productos alimenticios, aprobada por el Real Decreto 1334/1999, de 31 de julio.

(B.O.E. de 21 de diciembre de 2002)

Ministerio de Hacienda. Arancel de Aduanas.

Resolución de 5 de diciembre de 2002, del Departamento de Aduanas e Impuestos Espaciales de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria, por la que se actualiza el Arancel Integrado de Aplicación (TARIC).

(B.O.E. de 24 de diciembre de 2002)

Ministerio de la Presidencia. Productos Fitosanitarios.

Orden PRE/3280/2002, de 23 de diciembre, por la que se incluyen las sustancias activas denominadas isoproturon, etofumesato, iprovalicarb, prosulfuron, cinidonetilo, cihalofop-butilo, famoxadona, florasulam, metalaxil-M y picolinafen en el anexo I del Real Decreto 2163/1994, de 4 de noviembre, por el que se implanta el sistema armonizado comunitario de autorización para comercializar y utilizar productos fitosanitarios.

(B.O.E. de 27 de diciembre de 2002)

Ministerio de Fomento. Buques Pesqueros.

Real Decreto 1422/2002, de 27 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 1039/1999, de 18 de julio, por el que se determinan las normas de seguridad a cumplir por los buques pesqueros de eslora igual o superior a 24 metros.

(B.O.E. de 28 de diciembre de 2002)

Ministerio de Fomento. Transporte Marítimo.

Real Decreto 1423/2002, de 27 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 1274/1999, de 16 de julio, sobre reglas y normas de seguridad aplicables a los buques de pasaje que realicen travesías entre puertos españoles.

(B.O.E. de 28 de diciembre de 2002)

Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Salario Mínimo Interprofesional.

Real Decreto 1426/2002, de 27 de diciembre, por el que se fija el salario mínimo interprofesional para 2003.

(B.O.E. de 28 de diciembre de 2002)

Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación. Sanidad animal.

Orden APA/3311/2002, de 27 de diciembre, por la que se prorroga, hasta el 30 de abril de 2003, la aplicación de al Orden de 22 de febrero de 2001, por la que se determinan, con carácter transitorio, los supuestos excepcionales de inhumación previstos en la disposición final tercera del Real Decreto 3454/2000, de 22 de diciembre, por el que se establece y regula el programa integral coordinado de vigilancia y control de las encefalopatías espongiiformes transmisibles de los animales.

(B.O.E. de 30 de diciembre de 2002)

Ministerio de Economía. Gas natural

Resolución de 26 de diciembre de 2002, 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 diciembre de 2002)

Ministerio de Fomento. Transporte Marítimo.

Real Decreto 1432/2002, de 27 de diciembre, por el que se modifica el Real Decreto 1247/1999, de 16 de julio, sobre reglas y normas de seguridad aplicables a los buques de pasaje que realicen travesías entre puertos españoles. (Conclusión).

(B.O.E. de 31 de diciembre de 2002)

Ministerio de Economía. Energía Eléctrica.

Real Decreto 1432/2002, de 27 de diciembre, por el que se establece la metodología para la aprobación o modificación de la tarifa eléctrica media o de referencia y se modifican algunos artículos del Real Decreto 2017/1997, de 26 de diciembre, por el que se organiza y regula el procedimiento de liquidación de los costes de transporte, distribución y comercialización a tarifa, de los costes permanentes del sistema y de los coste de diversificación y seguridad de abastecimiento.

(B.O.E. de 31 de diciembre de 2002)

Ministerio de Economía.

Real Decreto 1433/2002, de 27 de diciembre, por el que se establecen los requisitos de medida en baja tensión de consumidores y centrales de producción en Régimen Especial.

men Especial.

(B.O.E. de 31 de diciembre de 2002).

Ministerio de Economía. Energía

Real Decreto 1435/2002, de 27 de diciembre, por el que se regulan las condiciones básicas de los contratos de adquisición de energía y de acceso a las redes en baja tensión.

(B.O.E. de 31 de diciembre de 2002).

Ministerio de Economía. Energía eléctrica.

Real Decreto 1434/2002, de 27 de diciembre, por el que se establece la tarifa de energía para 2003.

(B.O.E. de 31 de diciembre de 2002)

Ministerio de Economía. Gas Natural.

Real Decreto 1434/2002, de 27 de diciembre, por el que se regulan las actividades de transporte, distribución, comercialización, suministro y procedimientos de autorización de instalaciones de gas natural.

(B.O.E. de 31 de diciembre de 2002)

Ministerio de la Presidencia. Productos pesqueros.

Real Decreto 1380/2002, de 20 de diciembre, de identificación de los productos de la perca, de la acuicultura y del marisqueo congelados y ultracongelados.

(B.O.E. de 3 de enero de 2003)

Ministerio de la Presidencia. Vehículos.

Real Decreto 1383/2002, de 20 de diciembre, sobre gestión de vehículos al final de su vida útil.

(B.O.E. de 3 de enero de 2003)

Ministerio de Fomento. Transportes Terrestres.

Orden FOM/3398/2002, de 20 de diciembre por la que se establecen normas de control en relación con los transportes públicos de viajeros por carretera.

(B.O.E. de 9 de enero de 2003)

Ministerio de Hacienda. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Real Decreto 27/2003, de 10 de enero, por el que se modifica el Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, aprobado por el Real Decreto 214/1999, de 5 de febrero.

(B.O.E. de 11 de enero de 2003)

Ministerio de Hacienda. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Orden HAC/16/2003, de 10 de enero, por la que se aprueba el modelo 140 de solicitud de abono anticipado de la deducción por maternidad y de los comunicado de variaciones que afecten al pago anticipado de dicha deducción y se determina el lugar, forma y plazo de presentación del mismo.

(B.O.E. de 13 de enero de 2003)

Ministerio de Hacienda. Arancel de Aduanas.

Resolución de 17 de diciembre de 2002, 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 17 de enero de 2003)

Ministerio de Economía. Productos petrolíferos. Precios.

Resolución de 14 de enero de 2003, de la Dirección General de Política Energética y Minas, por la que se hacen públicos los nuevos precios máximos de venta, antes de impuestos, de los gases licuados del petróleo.

(B.O.E. de 20 de enero de 2003)

Los automóviles concentran la cuarta parte de las exportaciones españolas

España vendió automóviles al exterior por valor de 24.980,5 millones de euros de enero a octubre de 2002, lo que supone el 23% del total de las exportaciones realizadas en los diez primeros meses del pasado año. Esta cifra representa una caída del 1,5% en el valor de las ventas de los coches

al exterior con respecto al mismo periodo de 2001.

Según la Base de Datos de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio, le siguen en la lista de los productos españoles con más éxito en el exterior las "calderas, máquinas y aparatos mecánicos", con 8.889,4 millones de euros, un

5,46% menos que en el mismo periodo del año anterior. Material eléctrico ocupa el tercer lugar, alcanzando un valor de 7.461,4 millones de euros, lo que supone un 5,4% menos que de enero a octubre de 2001.

Los países destinatarios de los vehículos españoles son, principalmente, nuestros socios comunitarios. Encabeza el ranking Francia, cuyas compras a España ascendieron a 7.032,3 millones de euros. Reino Unido, con 3.649,8 millones, ocupa el segundo puesto, y Alemania, con 3.206 millones, el tercero. Italia y Portugal completan la lista de los cinco países que más automóviles compran procedentes de España.

Las empresas catalanas son las que más ventas de vehículos realiza, Galicia es la segunda Comunidad Autónoma que más exporta productos de este capítulo y Castilla y León ocupa el tercer lugar. En el otro extremo del ranking autonómico se sitúan Extremadura y Canarias.

Los automóviles también son el principal capítulo importador de España. Durante el periodo analizado, las compras alcanzaron un valor de 22.955,5 millones de euros, el 16,2% del total de las importaciones españolas. La cifra representa un 1,5% menos que lo comprado el pasado año. Calderas y máquinas ocupa también el segundo lugar de este ranking, con 16.910 millones de euros, seguido de Combustibles minerales, cuyas compras ascendieron a 15.562 millones.

Los países pertenecientes a la UE son también los fabricantes de automóviles preferidos por España. Francia vuelve a liderar el ranking, seguido de Alemania e Italia. ■



impresión gran formato

impresión digital

Cartelería

Pancartas

diseño

Maquetación

filmación...

Method 0

Residencial Tonda, bloque 4 - local (13004 Ciudad Real)
tel: 926 274 570 • email: methodo@infonegocio.com • www.fotolitos.com



Los proveedores habituales deben adquirir la condición de «privilegio» a la hora de cobrar sus deudas

Las Cámaras han propuesto que se incluya a los proveedores habituales de la empresa en concurso entre los privilegiados a la hora de cobrar las deudas pendientes. Esta es una de las principales propuestas que han presentado las Cámaras al proyecto de Ley Concursal, que han sido recogidas, en forma de enmiendas, por los distintos grupos parlamentarios, especialmente PSOE, CIU y Coalición Canaria.

Según las Cámaras de Comercio, se da la circunstancia, además, que la mayoría de los proveedores responden a un perfil de pequeña y mediana empresa, por lo que la quiebra de su cliente puede afectar, incluso, a su supervivencia en el mercado, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo.

La posición de privilegio de Hacienda y Seguridad Social en el concurso ha sido otra de las observaciones de las Cámaras, que han recogido los Grupos Parlamentarios. En el texto el proyecto, se interpreta que ambas instancias públicas tienen cada una de ellas un privilegio de hasta el 50% a la hora de cobrar las deudas de la empresa en quiebra. Por lo tanto, entre las dos, pueden llegar al 100%. Para las Cámaras, esta posición se considera exce-

siva y limita enormemente la posibilidad de hacer efectivos los créditos a las empresas acreedoras de la concursada. La enmienda de las Cámaras aclara que el límite del 50% debe ser el conjunto para la totalidad de las deudas a la Administración.

Venta de la empresa

Otra enmienda, que afecta al artículo 99 del proyecto, se refiere a que la venta de la empresa esté, expresamente, prevista como alternativa dentro de la fase de propuesta del convenio y no sólo en la de liquidación. El empresario debe tener el derecho de vender la titularidad de su empresa para conservar la actividad empresarial y, especialmente, preservar los puestos de trabajos.

Estado de insolvencia justificado. En el artículo 2 del proyecto sobre la declaración del concurso, las Cámaras consideran que el reconocimiento del estado de insolvencia debe estar "suficientemente acreditado". La justificación de esta propuesta se basa en que puede originarse un uso excesivo de peticiones de concurso injustificadas, lo que dañaría el desarrollo de la actividad empresarial y, por lo tanto a la economía española.

La actual normativa que regula las situaciones de insolvencia, de gran incidencia en el mundo empresarial, es anticuada y dispersa. Las Cámaras de Comercio valoran positivamente el proyecto, ya que supone una profunda revisión del actual texto legislativo, vigente desde el reinado de Fernando VII.

Las Cámaras valoran especialmente, la creación de una jurisdicción especializada en mercantil; establecimiento de un proceso concursal único y la simplificación del procedimiento. Asimismo, el proyecto atiende al mantenimiento de la empresa y no a su liquidación, como hasta ahora. Esto se manifiesta porque la declaración del concurso, por sí sola, no interrumpe el ejercicio de la actividad empresarial del deudor; durante la tramitación del concurso se mantienen los órganos de la persona jurídica y la propuesta de convenio debe acompañarse de un plan de viabilidad de la empresa.

Tramitación parlamentaria. En la actualidad, el proyecto está pendiente del "informe de ponencia", que previsiblemente, se celebrará en febrero. Posteriormente pasará al "dictamen de la Comisión de Justicia y luego será debatida por el Pleno del Congreso. ■



EL COBRADOR DEL FRAC®
MANINGESCO, S.L.

MOROSO, LO TIENES NEGRO

C/ AZUCENA, 19 Entrepantalla D-E
13002 CIUDAD REAL

TEL: 926 25 37 61
FAX: 926 25 38 64

DELEGACIÓN EN PARÍS Y PORTUGAL

ICO y Cámaras facilitarán la financiación de inversiones de las Pymes en España y en el exterior

A través del convenio, las Cámaras asesorarán a las empresas sobre el diseño financiero óptimo para sus proyectos de inversión

Las Cámaras de Comercio y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) facilitarán la financiación de los planes de inversión de pymes, tanto en España como en el extranjero. El presidente de las Cámaras, José Manuel Fernández Norriella y el Presidente del ICO, Ramón Aguirre han sido los encargados de formalizar el convenio, segundo, en menos de dos meses, que firman las Cámaras para apoyar la financiación de proyectos empresariales, a través del ICO.

La política de colaboración entre ICO y Cámaras se materializará en la difusión, a través de la red cameral, de los diferentes instrumentos financieros de apoyo a las inversiones que gestiona el Instituto.

Para apoyar las inversiones exteriores, las líneas que se ponen a disposición de las empresas son la "Línea para la internacionalización" y el "Programa de Financiación de Grandes Proyectos de Inversión en el exterior (PROIN-VEX)". En este área, según contempla el acuerdo, Cámaras e ICO darán prioridad a las inversiones que tengan como destinatarios a las empresas del sector productivo. Los países-destino prioritarios los Países del Este, Asia Ibero-

américa.

En cuanto a las inversiones en el interior, las líneas de financiación contemplan desde los microcréditos para emprendedores a líneas específicas para pymes, proyectos de Innovación y Desarrollo Tecnológico; Energías renovables y Eficiencia Energética o los programas de financiación de grandes proyectos para España.

"El acuerdo", ha declarado Fernández Norriella, "supone un salto cualitativo en la política tradicional de las Cámaras de apoyo a las pymes. Hasta ahora, se centraba, en asesorar, apoyar la creación, consolidación o los planes de internacionalización de las empresas. A partir de este acuerdo, las Cámaras completan el proceso y están en disposición de ofrecer a las empresas, a través del ICO, los instrumentos financieros para hacer realidad sus planes de inversión".

Por su parte, Ramón Aguirre ha puesto de manifiesto que "a través de la amplia red que tienen las Cámaras, el ICO va a estar presente en todas las Comunidades Autónomas y provincias, lo que nos permitirá dar a conocer a todas las empresas las líneas de financiación de las que disponemos. "Queremos que las pymes conozcan, y, sobre todo, utilicen los 6.000 millones de euros que, anualmente, el ICO pone en el mercado para financiar sus proyectos.

A través del convenio, las Cámaras asesorarán a las empresas sobre el diseño financiero óptimo para sus proyectos de inversión, especialmente en lo que se refie-

Ramón Aguirre, presidente del ICO ha puesto de manifiesto que "a través de la amplia red que tienen las Cámaras, el ICO va a estar presente en todas las Comunidades Autónomas y provincias

re a la aplicabilidad y utilización de los fondos.

El ICO ofrecerá el apoyo financiero y las Cámaras contribuirán a la realización de estos proyectos, asesorando a los inversores españoles que vayan a invertir, tanto en España como en el exterior en el diseño del proyecto o la búsqueda de socios locales

Para ello, ambas instituciones organizarán sesiones informativas y cursos de formación en todo el territorio nacional para dar un mayor conocimiento de los instrumentos financieros.

Asimismo, las Cámaras incluirán al ICO como interviniente activo, explicando las líneas de financiación para inversiones en el exterior en las misiones comerciales o encuentros empresariales que organicen las Cámaras de cara a fomentar las inversiones de las empresas españolas en el exterior.

El acuerdo que han firmado, constituye el segundo que han formalizado las Cámaras, en menos de dos meses para facilitar la financiación de la inversión empresarial, a través del ICO. ■

El 50% de los alumnos de formación profesional quiere ser empresario

Las Cámaras iniciaron un programa de asesoramiento sobre autoempleo en el que participaron 3.500 alumnos en 2002

Aunque el 50 por ciento de los alumnos de Formación Profesional Específica (FPE) se ha planteado la posibilidad de convertirse en empresario una vez culmine sus estudios, tan sólo un 2 por ciento logra finalmente poner en marcha su iniciativa empresarial, según se desprende de un estudio elaborado por las Cámaras de Comercio, con la colaboración de la Administración.

Entre las principales dificultades que encuentran los jóvenes a la hora de constituirse como empresarios, el 92% apuntan hacia la falta de financiación como el principal problema, mientras que un 50,83% confiesa que la nula experiencia laboral es otra causa por la que no llegan a montar su empresa.

A ello hay que añadir que un 63% del alumnado teme también afrontar el riesgo económico que implica la puesta en marcha de un proyecto empresarial. En último lugar, un 19,14% de los estudiantes señala la falta de información como causa por la que deciden trabajar por cuenta ajena frente a la posibilidad de convertirse en empresarios.

Cada vez más informados

En este sentido, el responsable de la Formación en Centros de Trabajo de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, Javier Concepción Soria, destaca que "la

falta de información a la que hacen referencia los alumnos como argumento para no decantarse por la fórmula del autoempleo tiene cada vez menor incidencia, hasta el punto de que este año se ha reducido en un 50% con respecto a los datos del estudio del año anterior".

Las Cámaras de Comercio tienen previsto iniciar un ciclo de acciones directas en los Institutos de Educación Secundaria para fomentar las vocaciones empresariales con charlas y entrevistas personales.

Como experiencia piloto, la Cámara de Tenerife prestó asesoramiento directo a cerca de 3.500 alumnos, padres, profesores, orientadores laborales y empresarios en 2002.

Dentro de este programa de fomento de vocaciones empresariales, los Institutos de Educación Secundaria contaron durante todo el año con un asesor especialista en motivación que visitó los centros de Tenerife, La Palma, La Gomera y El Hierro. El asesor orientó a los alumnos sobre las

múltiples ventajas que ofrece el autoempleo como salida profesional, frente al trabajo por cuenta ajena.

Antiguos alumnos, hoy empresarios

El programa de charlas y entrevistas directas en los Institutos fue dirigido especialmente a aquellas profesiones que tienen mejores expectativas de empleo y a los perfiles más demandados por los empresarios.

Participaron antiguos alumnos, hoy empresarios, que compartieron con sus compañeros los motivos que les llevaron a apostar por el autoempleo y constituirse como empresarios, así como de la experiencia acumulada como promotores empresariales.

Asimismo, cerca de 300 profesores recibieron orientación específica sobre la gestión de la Formación en Centros de Trabajo y las habilidades pedagógicas necesarias para poner en práctica técnicas de motivación empresarial entre el alumnado. ■

KOLASOL
revestimientos y morteros

... siempre A MANO
EN LAS MEJORES OBRAS

morteros el sol s.l. MIGUELTURRA Cno. Alarcos Km 0,3 Tlf.: 926 24 00 97 - Fax: 926 24 00 98

Las Cámaras piden flexibilidad para eliminar el doble etiquetado

Las Cámaras de Comercio opinan que la eliminación de la reseña en pesetas puede complicar las compras de los consumidores

Las Cámaras de Comercio recomiendan que la eliminación del doble etiquetado se haga de forma gradual y flexible hasta que los comerciantes verifiquen que el consumidor tiene definitivamente fijado en euros el marco de referencia de precios. Aunque la situación óptima es la supresión de la referencia en pesetas, según la red cameral, la realidad española y los efectos que ha tenido el euro sobre la inflación aconsejan aún su mantenimiento y no debería fi-

jarse una fecha concreta para su eliminación.

A pesar de que diversas instituciones europeas opinan que, mientras convivan los precios en euros y la moneda nacional, el cambio mental a la moneda común se retrasará, en España los consumidores tienen aún distorsionado el marco de precios.

Por ello, las Cámaras opinan que la eliminación de la reseña en pesetas puede complicar las compras de los consumidores, ya que,

según los datos de la red cameral, para una gran mayoría de los españoles, la referencia a la hora de analizar y comparar el precio de los productos, continúa siendo la peseta. Además, podría generar tensiones al alza de los precios y, por lo tanto, más inflación. Por último, las Cámaras consideran que deben utilizarse y mantenerse en circulación las monedas de uno y dos céntimos. La moneda de dos céntimos tiene un valor superior a las tres pesetas. En caso de su eliminación, la fracción más pequeña pasaría a ser los cinco céntimos, que en pesetas suponen 8,32. ■



SELECCIÓN

AUTOMOVILES DE OCASION



BMW 730 D/A
Año 2001. Garantía 12 mesés



BMW 320 d
Año 1999. Garantía 12 meses



BMW 523 i
Año 1997. Garantía 12 meses



BMW 320 d
Año 2002. Garantía 12 meses



Mercedes C250 Td
Año 1997. Garantía 12 meses



Volkswagen Golf 1.6 Gti
Año 1996. Garantía 12 meses

José M^a Jiménez

Ctra. Carrión Km. 311.

P. Ind. Vía Principal.

Ciudad Real Telf.: 926232433 – 659468132

Manzanares Telf.: 926647770



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

GRAN SELECCIÓN

MIELES

DENOMINACION DE ORIGEN LA ALCARRIA

PRIMER PREMIO

TÍO FÉLIX

APÍCOLA PUENTE NUEVO, S.L.
Casa del Puente Nuevo, Apdo. 42
19412 Caspueñas (Guadalajara)
Tel: 949 32 20 48 / 639 18 45 31
Fax: 949 32 20 48
E-mail: tiofelix@apn.es
www.apn.es

ACCESIT

COLMENEROS ALCARREÑOS

S. COOP. DE APICULTORES DE LA
ALCARRIA CONQUENSE
C/ Camino de Uclés, s/n
16822 Huelves (Cuenca)
Tel: 969 13 67 57
Fax: 969 13 67 52

ACCESIT

TEODORO PÉREZ BERNINCHES

MIELERÍA ALCARREÑA
C/ Parma, 6 - Polígono Henares
19004 Guadalajara
Tel: 949 23 22 24
Fax: 949 22 22 54
e-mail: mieleria@mieleria.com
www.mieleria.com

SIN DENOMINACION DE ORIGEN

PRIMER PREMIO

MIEL LAS OBRERAS

BULEO MIEL, S.L.
C/ Administración, 54
16260 Minglanilla (Cuenca)
Tel: 96 218 71 64
Fax: 96 218 75 96
e-mail: buleomiel@retemail.es

ACCESIT

MIEL DE LAS CASAS DE ABRIL

API-MANCHA, S.L.
Ctra. N. 430, km 486
02639 Barrax (Albacete)
Tel y fax: 967 36 52 32
e-mail: apimancha@terra.es

ACCESIT

MIEL AURELIO

ÁNGEL GONZÁLEZ VILLARREAL
C/ Doctor Patricio Fernández, 31
13760 Almuradiel (Ciudad Real)
Tel: 926 33 90 65
689 42 96 65