

la empresa



INICIATIVA PRIVADA EN EL SECTOR PÚBLICO

El presidente de la Cámara apela a la colaboración

La Cámara de Ciudad Real prepara un novedoso e-Plan de internacionalización de empresas, pionero en la región



Nemesio de Lara
"FENAVIN PUEDE SER LA FERIA MÁS IMPORTANTE DE EUROPA"



Experiencia y Tecnología

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

- Naves Industriales llave en mano

(A partir de 500 m² desde proyecto hasta el acabado final)



www.anro.es

902 50 21 91

Cámara

**La Ventanilla Única
Empresarial ayudó a crear
106 empresas en 2004**



5

Cámara

Interés de las empresas por los certificados digitales de la Cámara .7
El Depósito Aduanero realizó más de 600 operaciones8
Mayor uso del Programa de Apoyo Empresarial por las mujeres8

Nuestras empresas

**Grupo Dayfor, un líder
nacional en el sector
de puertas técnicas**



12

Noticias de Empresas

Noticias de Empresas14

Cámara

Clausurado un curso de internacionalización de empresas17

Punto de vista

**La Diputación quiere un
nuevo pabellón de ferias y
congresos en Ciudad Real**



20

Mercado Exterior

Las empresas deben evitar riesgos en sus operaciones
de comercio exterior 22

Región

La región seguirá recibiendo fondos europeos hasta 2013 . . .26

**Las Cámaras impulsarán el
comercio de Castilla-La
Mancha con Rusia**



28

Temas Económicos

120.000 parados menos en España a finales de 200429

**Desciende la confianza
empresarial en la provincia**



30

Empresa y Medio Ambiente

83 empresas de la región deben adaptarse al Protocolo de Kioto 32

Edita

Cámara de Comercio e Industria
de Ciudad Real

Tfno.: 926 274 444

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Redacción y coordinación

Barataria Gabinete de Prensa.
e-mail: barataria@cim.es

Publicidad

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

Diseño y maquetación:

Cícero Comunicación.

Imprime:

Lince Artes Gráficas. (926 27 10 84)
Polígono Carretera de Carrión.
Ciudad Real

Depósito legal:

CR-999/91

El dormitorio



Del desencanto a la esperanza

EL CONSEJERO de Vivienda y Urbanismo de la Junta de Comunidades, Alejandro Gil, decía con razón hace unos días en Ciudad Real, que nuestra región había pasado en 25 años de una situación de desencanto a otra de esperanza y avalaba su aserto en la buena evolución de Castilla-La Mancha en el último cuarto de siglo.

Las palabras del consejero se producían en la clausura de las "I Jornadas sobre las Actividades Económicas y las Transformaciones Urbanísticas", que durante dos días se celebraron en la Cámara de Ciudad Real, organizadas por el ayuntamiento de la capital e impulsadas por la nueva gerente de Urbanismo, Carmen Casanova.

Todos los asistentes coincidían en destacar el buen momento que vive nuestra ciudad y la necesidad de ordenar el crecimiento. El consejero Gil, reveló, además, tener datos que apuntan a que Ciudad Real y su área puede tener 150.000 habitantes dentro de 10 años y Puertollano y su área unos 100.000.

El alcalde recordaba la necesidad de hacer una pequeña revolución en nuestro urbanismo, colaborando entre todos y la gerente de Urbanismo hablaba de "ser sensible a la demanda" y cambiar el modelo desde lo público a lo privado, recordando los 6 millones de metros residenciales existentes y las más de 1.200 viviendas/año que se construyen actualmente en Ciudad Real.

Por su parte, el consejero de Vivienda y Urbanismo citaba el AVE, la Universidad, los grandes proyectos del Reino de Don Quijote y el aeropuerto "que vemos cumplir plazos y que va a producir una revolución", así como las nuevas autovías, para defender el excepcional momento que vivimos y que debemos aprovechar.

Estas Jornadas han sido una buena reflexión sobre por dónde debe ir el desarrollo de nuestra ciudad y su creciente área de influencia en los próximos años, para evitar, entre todos, posibles errores.

Todos los expertos coinciden en que Ciudad Real vive un momento, posiblemente irrepetible, de su desarrollo y que los próximos años van a ser cruciales para "la ciudad de las oportunidades", como la llaman muchos, por lo que es más que oportuno hacer una reflexión.

El presidente de la Cámara de Comercio, Juan Antonio León, institución impulsora de muchos de los proyectos que se han hecho en la capital, como el Depósito Aduanero, el Parque Empresarial de Larache, el CEEI o el aeropuerto en construcción, defendió en estas mismas Jornadas la necesaria colaboración entre lo público y lo privado para impulsar los proyectos de desarrollo.

La gerente de urbanismo afirmaba públicamente que Ciudad Real tiene una gran calidad de vida, que hay que conservar y mejorar haciendo compatible el desarrollo con el respeto al ciudadano.

Ciudad Real vive en este año en que celebra su 750 cumpleaños un momento trascendental para poner las bases que hagan de la capital de la provincia una ciudad tranquila y moderna, bien comunicada, culta y agradable para sus ciudadanos.

La Ventanilla Única Empresarial ayudó a crear 106 nuevas empresas

El perfil del emprendedor es un joven de menos de 35 años

La mayoría de las nuevas empresas se radican en la capital

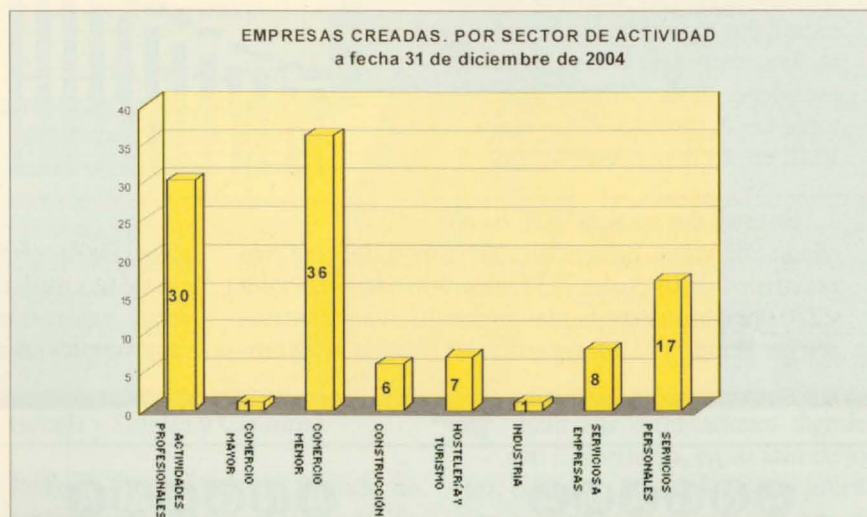
La Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Ciudad Real ayudó a crear 106 nuevas empresas en la provincia durante el pasado año, con un incremento del 21,8% sobre las 87 empresas creadas en el 2003, primer año de actividad de la Ventanilla Única de Ciudad Real, creada gracias al acuerdo entre las diferentes administraciones y ubicada en la Cámara de Comercio. En sus dos primeros años de existencia, la VUE de Ciudad Real ha logrado que un 70% de los proyectos atendidos acabasen en empresas creadas.

El 99% de las nuevas empresas creadas en 2004 pertenecen al sector servicios y de ellas, el 34% al comercio minorista (36 empresas), el 28% a actividades profesionales (30 empresas), el 16% a servicios personales (17 empresas), el 7% a hostelería, turismo y servicios a empresas (15 empresas), el 6% a construcción (6 empresas) y el 1% a comercio mayorista con una empresa más.

En Ciudad Real capital se han ubicado 65 de las 106 nuevas empresas, es decir, el 61% del total, seguida de las 5 empresas radicadas en Bolaños, las 4 de Villarrubia y Malagón, las 3 de Puertollano, Fuente el Fresno y Almagro, 2 en Daimiel y Poblete y una en Alcolea, Almadén, Argamasilla, Chillón, Fernán Caballero, Horcajo, Luciana, Membrilla, Miguelturna,

Pedro Muñoz, Piedrabuena, Santa Cruz de Mudela, Tomelloso, Valdepeñas y Viso del Marqués.

Por forma jurídica, de los 106 proyectos empresariales, en 87 casos adoptaron la forma de empresario individual (82%), seguido de un 14% de sociedades mercantiles y un 4% de comunidades de bienes. De las 15 so-



Servicio integral al emprendedor

El proyecto Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Ciudad Real surge del acuerdo entre las administraciones para prestar un servicio integral de información, atención y tramitación sobre la creación de empresas, especialmente pymes.

La VUE de Ciudad Real, en colaboración con el CEEI, tramita todas las subvenciones a las que puedan acceder los emprendedores, con el ayuntamiento, gestiona la licencia de obra, de apertura

o liquidación de tasas, con la Agencia Tributaria, la declaración censal, la obtención del CIF, etiquetas; con la Seguridad Social, las Altas de empresas y trabajadores, vida laboral y con la Junta de Comunidades la comunicación de apertura, hojas de reclamaciones y numerosos trámites.

La VUE tramita igualmente la Certificación Negativa de denominación social, obteniéndose en el plazo de una semana, vía Internet.

ciudades mercantiles creadas, 1 se ha constituido como sociedad anónima, 11 como sociedades limitadas, 2 como sociedades limitadas laborales y 1 como sociedad limitada nueva empresa.

Respecto del perfil de los emprende-

dores que utilizaron los servicios de la Ventanilla Única de Ciudad Real en 2004, de los 106 proyectos tramitados en el pasado año, en 57 casos eran jóvenes entre 25 y 35 años; en 21 casos de menos de 25 años, 19 proyectos fueron impulsados por personas con edades entre los 36 y 45 años y en 9

casos, el emprendedor tenía más de 45 años. Por sexos, de las 106 empresas creadas, 62 de ellas tenían a hombres como principal promotor y en 44 casos fueron mujeres sus impulsoras. En nivel de estudios, el mayor porcentaje de emprendedores tienen estudios secundarios y superiores.

Dos años de balance

La Ventanilla Única de Ciudad Real comenzó a prestar servicios el 12 de diciembre de 2002, día en que fue inaugurada oficialmente por el secretario de Estado de Administraciones Públicas, Julio Gómez-Pomar; por la consejera de Administraciones Públicas, Carmen Valmorismo; por el alcalde de Ciudad Real, Francisco Gil Ortega y por el presidente de la Cámara, Juan Antonio León, institución que acoge la VUE en sus dependencias.

En estos dos años, la VUE ha recibido 983 visitas presenciales de emprendedores empresariales, de las cuales 713 fueron consultas generales y 270 originaron expedientes de tramitación que acabaron generando 193 nuevas empresas y 240 nuevos em-

pleos. De la relación entre los 270 proyectos y las 193 empresas creadas, se deduce un ratio del 70% de proyectos totales tramitados que terminaron siendo nuevas empresas en nuestra provincia.



ANGAMA ARTES GRAFICAS

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

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

ANGAMA digital

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



La certificación digital **se abre** **paso** en nuestras empresas

La Cámara de Comercio de Ciudad Real ha emitido ya más de un centenar de certificados digitales, tanto de persona física como jurídica, en diferentes empresas de la provincia que se han interesado por esta nueva y útil herramienta que la Cámara está implantando, de forma gratuita, para ayudar a las empresas a incorporarse a las crecientes oportunidades de la sociedad de la información. La Cámara espera emitir unos 2.700 certificados.

Hasta ahora, la Cámara ha emitido 50 certificados de persona física y 41 de persona jurídica, estando pendientes de validar más de una docena más a finales de enero pasado. Un Certificado Digital es el equivalente electrónico a un documento de identidad que nos permite identificarnos, firmar y cifrar electrónicamente documentos o mensajes y sirve para autentificar la identidad del usuario, ante terceros, firmar digitalmente de forma que se garantice la integridad de los datos transmitidos y su procedencia o cifrar datos para que sólo el destinatario del documento pueda acceder a su contenido.

Además, los certificados digitales, están enfocados al público objetivo empresarial y sus necesidades, utilizan la red de Cámaras de Comercio para realizar la validación de los datos, que se incluirán en el certificado y tienen una clara vocación internacional al estar integrados en la jerarquía de Cámaras de Comercio Europeas de Autoridades de Certificación Chambersign.

Camerfirma es la autoridad de certificación digital de las Cámaras de Comercio españolas, que permite actuar bajo una marca cameral común, ampliando así su ámbito de validez.

USOS DEL CERTIFICADO

Entre las acciones prioritarias de Camerfirma, está la obtención del reconocimiento de los certificados por las Administraciones Públicas, habiéndose alcanzado el reconocimiento en diferentes Administraciones Autonómicas y se

encuentra en un estado muy avanzado de reconocimiento en todos los niveles de la Administración. El objetivo es lograr que el conjunto de empresas y personal vinculado a las empresas puedan realizar todos los trámites disponibles por la e-administración, con independencia del órgano gestor.

Hasta ahora, los obtenidos han sido con la Agencia Estatal de la Administración Tributaria para presentar declaraciones, como el modelo 190 y en todos los servicios que ofrece la Agencia a través de Internet, con el ministerio de Trabajo, con la Seguridad Social y con los ministerios de Economía, Ciencia y Tecnología y Sanidad y Consumo.

Red.es y Camerfirma han firmado un convenio para establecer relaciones de confianza adecuadas en los certificados de Camerfirma, para ser utilizados en los servicios telemáticos de Red.es. Ade-

más, Microsoft ha incluido los certificados de Camerfirma en su lista de entidades de confianza, por lo que se evitan las alertas de seguridad.

AC Camerfirma y la Fundación Tripartita han suscrito un acuerdo por el que reconocen los certificados de Camerfirma en las actuaciones de las empresas con esta fundación para la formación para el empleo.

Igualmente, Camerfirma figura en la web del ministerio de Industria como una de las principales entidades prestadoras de servicios de certificación y en Castellón, las empresas turísticas asociadas a Ashotur realizan sus certificaciones digitales con Camerfirma, en su afán de lograr el mayor número de reconocimientos, ha superado los requerimientos de Mozilla para incorporarse como autoridad de confianza en las nuevas versiones de sus productos.



TIPOS DE CERTIFICADO

- ✓ Certificado digital de Persona Física: Dirigido a una persona física que tiene una vinculación laboral o comercial con una entidad con personalidad jurídica.
- ✓ Certificado digital de Persona Física de Representante: Dirigido a una persona física que sea representante de una entidad jurídica, es decir, con capacidad para actuar en nombre y representación de dicha entidad jurídica.
- ✓ Certificado Digital de Persona Jurídica: Dirigido a una entidad con personalidad jurídica. Estos certificados son reconocidos actualmente solo en el ámbito tributario para realizar operaciones en nombre de una persona Jurídica.
- ✓ Certificados de Servidor Seguro Corporate Express: Son Certificados en software que permiten identificar que una determinada página web pertenece a una empresa y que la información transmitida entre el usuario de la página y el servidor está cifrada.

El Depósito Aduanero de la Cámara realizó más de 600 operaciones en 2004

El Depósito Aduanero de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, que gestiona la empresa Aducen, realizó 613 operaciones de importación y exportación de mercancías durante el pasado año, por un valor de 5,4 millones de euros, unos datos similares a los del año 2003.

El Depósito Aduanero, que ha sido hasta hace poco el único existente en la región, se encuentra ubicado en el Parque Empresarial de la Cámara en el Polígono de Larache de Ciudad Real.

Las operaciones de exportación en 2004 fueron 373, con un peso registrado de 1,6 millones de kilos y un valor de 1,8 millones de euros. Los principales productos exportados



El Depósito Aduanero se encuentra ubicado en el Parque Empresarial de la Cámara en Ciudad Real.

desde este Depósito han sido navajas, cinturones y azafrán y los países de destino más frecuentes fueron Estados Unidos, México, Emiratos Árabes y Arabia.

Las operaciones de importación en 2004 fueron 240, con un peso registrado de 3,8 millones de kilos y un valor de 3,6 millones. Los productos

más importados fueron tejidos, navajas, prendas de vestir y trabajo, linternas, hortalizas y tractores.

Los países origen de las importaciones tramitadas en el Depósito Aduanero de Ciudad Real fueron Estados Unidos, China, Suiza, Tailandia, Pakistán, India, Vietnam, Brasil, Japón y Colombia.

La Cámara ayudó a 28 mujeres a crear sus empresas

EL PROGRAMA de Apoyo Empresarial a la Mujer (Paem) de la Cámara de Comercio de Ciudad Real ayudó a crear en el pasado año 28 nuevas empresas por otras tantas mujeres de la provincia que se acogieron al mismo, que registró 133 usuarias en ese periodo.

El Paem está promovido por el Instituto de la Mujer y las Cámaras de Comercio y tiene como objetivo principal el de sensibilizar a las mujeres y su entorno hacia el autoempleo y la actividad empresarial de aquellas mujeres con inquietud emprendedo-

ra, con una idea o proyecto de negocio o un plan de modernización o ampliación, a las que se les brinda información y asesoramiento para impulsar sus proyectos y hacerlos competitivos.

De las 133 usuarios de este Programa durante el pasado año en Ciudad Real, 121 de ellas fueron emprendedoras y 11 empresarias, con edades mayoritariamente comprendidas entre los 25 y 45 años, desempleadas menos de un año en 58 casos y con estudios universitarios en 60 de los casos registrados.

Durante 2004, el Paem atendió 170 demandas de asesoramiento, casi todas ellas de emprendedoras, interesadas en recibir información sobre ayudas, subvenciones y trámites sobre sus proyectos empresariales.

En total fueron 112 los proyectos entrados en el pasado año a este Programa de Apoyo Empresarial a la Mujer (Paem), que ha registrado un total de 444 proyectos de los que 279 se encuentran en elaboración, 98 finalizados con la empresa abierta, 4 finalizados sin empresa y 63 interrumpidos o suspendidos.

La Cámara prepara un e-Plan de Internacionalización de empresas

La Cámara de Comercio de Ciudad Real está ultimando un proyecto, novedoso en la región, de e-Plan de Internacionalización de empresas, concebido como una herramienta multimedia, que proporciona formación e-learning sobre los aspectos básicos de dicho Plan y que contiene un sistema de tutorías virtuales on-line.

Esta herramienta permitirá a directivos y gerentes de Pymes, un aprendizaje innovador y pedagógico, basado en las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, para el desarrollo e implantación de su propio Plan de Internacionalización.

Los objetivos de esta herramienta, que será presentada en los próximos meses, van desde aprender a elaborar un Plan de Internacionalización, diseñarlo a través del asistente on-line, acceder de manera on-line a tutorías virtuales personalizadas con consultores de la Cámara de Comercio y acercar los servicios de consultoría de la Cámara a todos los empresarios de la provincia.

La herramienta para la elaboración del Plan de Internacionalización consta de los siguientes módulos: análisis de la capacidad de internacionalización, preselección de mercados externos objetivo, análisis del mercado externo (microentorno y análisis sector), análisis interno (cadena de valor), diagnóstico de la situación (dafo), formulación estratégica, plan operativo, implantación y control y plan de negocio.

La metodología que utiliza este Plan parte de que el empresario interesado contacta con la Cámara de Ciudad Real, personalmente o a través su web, en busca de asesoramiento. Después, la Cámara evalúa el proyecto y le asigna un tutor personal para la realización de su plan de Internacionalización.

Dependiendo de las características del proyecto, de la empresa y del empresario, el asesoramiento podrá ser presencial, virtual o mixto. En caso de asesoramiento virtual, la Cámara, invita al empresario a formarse mientras reali-

“ En todo momento el empresario podrá comunicarse permanentemente con su tutor a través de los distintos medios: e-mail, foros, teléfonos... ”

2. Preselección de Mercados Objetivo > Estrategia

COMENTARIOS

Diversificación
Concentración

El objetivo de esta selección es « elegir la selección de « estrategia » a desarrollar la cantidad de mercados objetivos que se consideren objetivos en el plan de internacionalización ».

« Definir el posicionamiento de la empresa en el aspecto de los diferentes aspectos de su actividad en el mercado ».

Estrategia - **Formulación del Plan Operativo** - **Implantación y Control** - **Plan de Negocio**

En la definición de la estrategia de **diversificación/concentración**, no se trata de asumir una posición extrema, ya que no es una situación del tipo todo o nada sino de situar en un punto de la escala el rumbo estratégico que la empresa se propone. Es necesario tener en cuenta que de esta decisión dependerá luego la intensidad de esfuerzos comerciales y de marketing necesarios para satisfacer el mercado objetivo.

Pinche en el botón de la escala para situar su estrategia de concentración/diversificación. Cada número de la escala corresponde a la cantidad de países/mercado que desea acometer.

Cámara Ciudad Real

1. Introducción
2. Preselección de Mercados Objetivo
3. Análisis Mercado
3.1. Situación
3.2. Análisis Interno
3.3. Diagnóstico de situación
3.4. Formulación estratégica
3.5. Plan operativo
3.6. Implantación y control
3.7. Plan de negocio

10 de mercados / país

Diversificación

Concentración

Guardar Continuar >

za el Plan de Internacionalización. Para ello, se pondrá a su servicio un programa e-learning teórico-práctico, al que accederá desde cualquier lugar mediante un código de usuario y una clave que la Cámara le facilitará.

A la par que realiza el curso, el empresario dispondrá de un asistente on-line que le ayudará a redactar su plan de Internacionalización, suministrándole todas y cada una de las claves necesarias, así como los pasos a seguir de forma secuencial. Además, el empresario recibirá asistencia personal en todo momento bien on/off line, bien de manera presencial en función de sus necesidades y de la estrategia definida por su tutor.

En todo momento, el empresario podrá comunicarse permanentemente con su tutor a través de los distintos medios: e-mail, foros, comunidades virtuales, teléfono,....

La herramienta diseñada para llevar adelante este proyecto pionero en Castilla-La Mancha, contempla las siguientes utilidades y componentes: Un modelo de Plan de Internacionalización adaptado al perfil de las Pymes de Ciudad Real y de Castilla-La Mancha, contenidos e-learning sobre la elaboración del Plan de Internacionalización, asistente para la realización del Plan de Internacionalización, tutorías virtuales y presenciales y guía práctica del usuario donde se recogerán todas aquellas cuestiones que faciliten el aprendizaje del Programa.

“La colaboración es clave para generar grandes proyectos”

El presidente de la Cámara de Comercio y de la sociedad promotora del aeropuerto de Ciudad Real, Juan Antonio León, destacó las singularidades del proyecto aeroportuario en construcción, especialmente su carácter privado y su intermodalidad con otros medios de transporte, durante su intervención en la mesa redonda que sobre "sector público y privado en el desarrollo de la ciudad" se celebró en la Cámara.



Intervinientes en la Mesa sobre sector público y privado en el desarrollo urbano

Esta mesa redonda tuvo lugar dentro de las I Jornadas sobre las Actividades Económicas y las Transformaciones Urbanísticas" que se celebraron a finales de enero en la Cámara, organizadas por el ayuntamiento de Ciudad Real y con un elevado nivel de ponentes.

Juan Antonio León destacó lo importante que va a ser para Ciudad Real la coincidencia este año del IV Centenario del Quijote y el 750 aniversario de la fundación de Ciudad Real, además de los grandes proyectos en construcción, como el aeropuerto "que ya se está haciendo realidad" tras muchos años de esfuerzo. En su intervención, el presidente de la Cámara recordó la labor de esta institución en pro del desarrollo de Ciudad Real, con proyectos como el CEEL, el Parque Empresarial de Larche o la Ventanilla Única Empresarial, de los que dio datos de actividad

y todo ello gracias a la conjunción de esfuerzos y al entendimiento entre la iniciativa privada y las diferentes administraciones.

Juan Antonio León informó a los más de cien asistentes a la mesa redonda, del proyecto de construir un nuevo Parque Empresarial, con un presupuesto de 11 millones de euros en el Parque Industrial Avanzado (PIA) de Ciudad Real.

Respecto del aeropuerto "Don Quijote", el presidente de la sociedad promotora ha destacado su carácter pionero en España por ser el primero de gestión privada, unido además a su carácter intermodal, es decir, comunicado con AVE y con las autovías ya en construcción en la zona. Juan Antonio León informó de las características del aeropuerto, si inversión inicial de 210 millones de euros y de las grandes expectativas de creación de empleo que tiene.

DOBLAR POBLACIÓN

En la clausura de estas Jornadas, el consejero de Vivienda y Urbanismo, Alejandro Gil, mostró todo el apoyo del gobierno regional a los grandes proyectos de Ciudad Real y especialmente al aeropuerto "que vemos cumplir plazos" y va a suponer una revolución como generador de riqueza, empleo y población, dijo el consejero ante Juan Antonio León.

El consejero informó a los asistentes de un estudio en su poder, según el cual Ciudad Real y su área de influencia pueden pasar, gracias a los grandes proyectos y especialmente al aeropuerto y al crecimiento en marcha, de los actuales 80.000 habitantes a tener 150.000 en una década y Puertollano y su área, de los actuales 68.000 habitantes a 100.000 en el año 2015.

Gil señaló la posición clave de Ciudad Real gracias a las nuevas autovías en construcción y planteadas, el AVE y el aeropuerto.

Para Juan Antonio León el aeropuerto va a hacer realidad el corredor entre la capital y Puertollano, generando numerosas actividades económicas en la zona e impulsando el turismo. El presidente de la Cámara terminó su intervención señalando como Ciudad Real ha pasado en unos pocos años de estar mal comunicada a situarse en el cruce de importantes vías de comunicación, con AVE, autovías y aeropuerto.



Firme digitalmente

Agilidad y seguridad para sus comunicaciones de empresa

CERTIFICADO DE PERTENENCIA A EMPRESA
CERTIFICADO DE REPRESENTANTE
CERTIFICADO DE PERSONA JURÍDICA

Si tiene un sitio web y se comunica por red, Camerfirma le ofrece tres tipos diferentes de **certificados digitales** para agilizar y dotar de seguridad las comunicaciones telemáticas de su empresa. Con ellos puede identificarse, firmar y cifrar documentos y mensajes de manera rápida, garantizando la procedencia e integridad de los datos transmitidos. Aproveche la oportunidad y consiga ahora su certificado digital de manera gratuita.

www.camaracr.org

firmadigital@camaracr.org

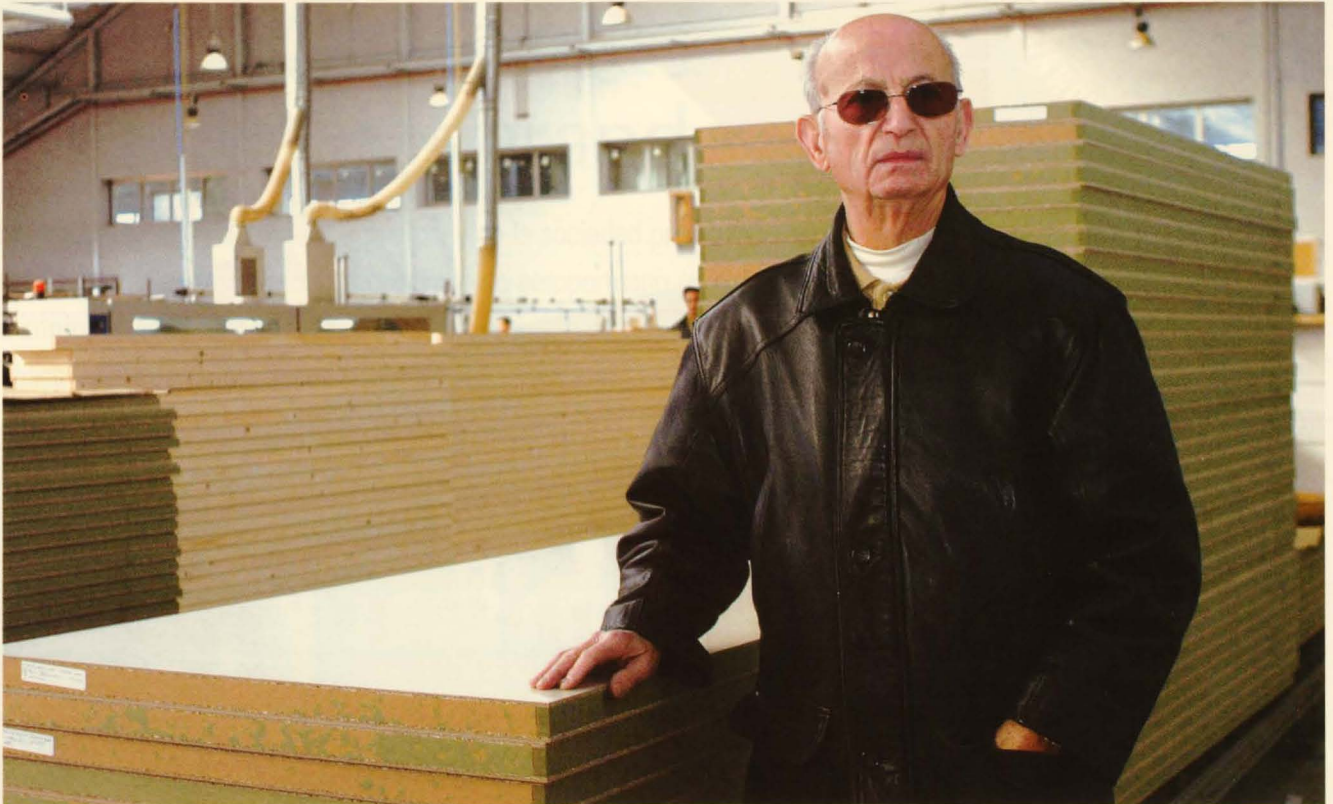
@ámara

Ciudad Real

@amerfirma

Certificado Digital

Interesados pónganse en contacto con Oscar Gil o Juan Ignacio Morales
C/ Lanza, 2. 13004 Ciudad Real. Tfno: 926 27 44 44. Fax: 926 25 49 13



Rafael Martín-Serrano, fundador y presidente del grupo, se muestra a sus 72 años satisfecho de lo realizado.

Fotos: Jacinto Jurado

Grupo Dayfor, líder nacional en el sector de puertas técnicas

MUCHAS DE LAS PUERTAS de buena parte de los hoteles de España, así como sus armarios, de no pocas residencias, hospitales, colegios mayores, instituciones y edificios varios de una larguísima lista, han sido diseñados y fabricados por una empresa genuinamente ciudadrealeña, Puertas Dayfor, radicada en Daimiel desde hace 40 años, que hoy conforma junto con Postdiman, el Grupo Dayfor, líder nacional indiscutible en el sector de "puertas técnicas", en el que

tienen una cuota de mercado del 50% y una sólida reputación de seriedad, buenos productos de calidad y precios competitivos.

Rafael Martín-Serrano, fundador y presidente del Grupo, se muestra a sus 72 años satisfecho de lo realizado y se emociona visiblemente diciendo que ha logrado todo lo que quería y generado mucho empleo. La empresa da trabajo directo a 120 personas, la mayoría jóvenes de Daimiel, su pueblo de toda la vida y

el de sus 5 hijos, que también trabajan en diferentes puestos de responsabilidad en las empresas del Grupo.

Rafael Martín-Serrano es un hombre menudo, sencillo y afable, que no oculta su fe cristiana y que recuerda como si fuese ayer cuando comenzó a trabajar a los 14 años y sin cobrar, como aprendiz en un comercio de Daimiel. De aquí pasó a un taller de carpintería, en el que ocasionalmente se hacían tallas en madera, que le interesaban

especialmente.

Tras hacer la "mili" y casarse, comenzó a trabajar haciendo tallas en madera, actividad que dejó por no serle rentable y fue entonces cuando opositó y accedió a Peninsular Maderera, una gran empresa nacional, ya desaparecida, a la que estuvo vinculado muchos años y de la guarda muy buenos recuerdos.

PUERTAS DAYFOR

Corría el año 1973 cuando

NUEVAS INSTALACIONES

En la actualidad, el Grupo Dayfor factura más de 10 millones de euros y está terminando unas nuevas y amplias instalaciones, en las que fabrican miles de puertas y elementos de armarios y paredes, con casi infinitas combinaciones, que se venden en toda España. Madrid es su primer mercado, pero tienen una sólida presencia en casi toda España, islas incluidas, ya que no pocos de sus hoteles llevan sus puertas y armarios.



La nueva planta, en la que han invertido 6 millones de euros, está dotada de la más moderna tecnología de producción y reciclado de residuos para producir calor y es aquí donde van a apoyarse para incrementar su actual exportación de un 6% de la producción, a un 25% que esperan lograr en 5 años.

Grupo Dayfor siempre ha tenido muy en cuenta la calidad, la investigación y la formación de sus empleados y por eso tiene un potente departamento de I+D y de control de calidad de todos los procesos, que les

permite ofrecer al mercado puertas contraincendios y acústicas siempre cumpliendo los requisitos más exigentes a nivel internacional. Aseguran tener la planta más moderna de todo el sector, tanto de España como de Europa.

Rafael Martín-Serrano es optimista sobre el futuro de nuestra provincia y de Castilla-La Mancha, una tierra que ha visto transformarse., aunque echa en falta un mayor amor al trabajo y al esfuerzo en las nuevas generaciones.



Rafael Martín-Serrano junto a sus hijos.

Rafael Martín-Serrano crea Puertas Dayfor (Daimiel y Formica), tras adquirir una pequeña parcela de terreno en la que se levantó la modesta fábrica, en la que trabajan tres personas. Primero compraban las puertas a fabricantes de Galicia y aquí se terminaban y así fueron poco a poco, trabajando mucho y reinvirtien-

do todo el dinero que ganaban, principio que aun continúa, mejorando y ampliando la fábrica, inventando procedimientos de fabricación nuevos y saliendo a vender.

La empresa crece rápidamente y se hace un sólido hueco en el mercado español de puertas para gran-

des edificios, siempre adaptándose a la demanda, inventando y patentando nuevos sistemas para mejorar la fabricación y el acabado de sus productos.

Esta visión anticipada del mercado les lleva a crear en 1990 la segunda em-

presa del Grupo, Postdi-man (Postformados, Divisiones y Mamparas), para fabricar cercos, molduras, armarios y productos de decoración, todo ello a juego con las puertas y pensando en los nuevos gustos y demandas de los facultativos de los nuevos edificios.

1973 - 2005

Los apenas 400 metros sobre los que empezó Puertas Dayfor en 1973 han pasado a ser hoy 55.000, 16.000 construidos, muchos de ellos en unas modernas y tecnificadas instalaciones que están siendo terminadas actualmente. Han pasado 28 años desde los comienzos de Rafael Mar-

tín-Serrano y viendo su fábrica se entiende que esté orgulloso. Antes del verano inaugurarán oficialmente y por todo lo alto las nuevas instalaciones y seguirán produciendo puertas completas y armarios, divisiones y mamparas de todo tipo para vender en toda España y en el mundo.

Beneficios de Caja Rural

Esta entidad financiera provincial registró unos beneficios de 10,8 millones de euros el pasado año, con un incremento cercano al 20% respecto del año anterior, según los últimos datos facilitados por su presidente, Luis Díaz Zarco y por su director general, Miguel Ángel Calama, para quien el pasado año fue "excelente" en todos los órdenes. Para este año 2005, la entidad espera tener un beneficio de unos 12 millones de euros.



"El Rincón del Maestro"

Así se llama un nuevo establecimiento hostelero recién abierto en Almagro, junto al Museo del Teatro, por la familia de Celestino González. Se trata de un hotel familiar, de veinte habitaciones, construido conservando el sabor de la arquitectura tradicional de la villa almagreña.

Aparicio Donoso

Esta empresa familiar de Almagro ha estrenado recientemente unas nuevas y amplias instalaciones en la carretera de Ganátula, en las que fabrican con moderna maquinaria y tecnología sus afamados dormitorios infantiles y juveniles. Esta empresa, fundada en 1975 por los hermanos Luis y Donato Aparicio Donoso, ha tenido un fuerte crecimiento en los pasados años.

Repsol

El Complejo de Repsol YPF Química de Puertollano ha cambiado de director recientemente, sustituyendo a César Meler, trasladado a Tarragona, Miguel Ángel López, procedente de Cantabria. Saliente y entrante han manifestado su satisfacción por trabajar en Puertollano, dejando clara la voluntad de la empresa por seguir apostando por este complejo.

Pescaderías Cantábricas

Esta empresa de Valdepeñas registró un fuerte incendio en sus instalaciones del polígono, que resultaron muy dañadas y con importantes pérdidas en pescados guardados en las cámaras de frío. Los bomberos de varios pueblos de la zona salvaron los camiones y numerosos bienes de la empresa, aunque las pérdidas son elevadas.

Silicio Solar e impacto ambiental

Esta empresa ucraniana ubicada en Puertollano, en donde está construyendo sus instalaciones desde el pasado año, no precisa de declaración de impacto ambiental, según resolución de la Junta de Comunidades. Silicio Solar va a fabricar obleas de silicio para paneles solares con tecnología propia y puntera. El proyecto cuenta con el apoyo de la Junta y del ayuntamiento de Puertollano.

Renfe y teléfono

La empresa explotadora de los trenes AVE va a instalar un teléfono de atención al cliente y "tarjetas inteligentes", entre otras medidas para mejorar el servicio ligado a las nuevas lanzaderas que nos comunican con Madrid, según el acuerdo alcanzado entre el presidente de RENFE y el de la Junta de Comunidades, para solucionar los problemas y protestas habidas entre los usuarios desde principios de año.

Éxito de Fitur

La gran feria turística de España ha atraído a buena parte de los municipios de nuestra provincia, que en porcentaje próximo al 70% han estado representados en el gran stand de Castilla-La Mancha. Nuestra región ha hecho este año un gran esfuerzo presupuestario, en el año del aniversario del Quijote, invirtiendo un millón de euros, para destacar en esta gran feria internacional del turismo.

C E R A M I C A S



Polígono Industrial Avanzado
Avenida de la Ciencia, 7
13005 CIUDAD REAL
Tel: 926 27 47 16
Fax: 926 27 42 83

Cabanes

Reino de Don Quijote

El presidente de la sociedad promotora de este gran proyecto, Aurelio Álvarez, expresó recientemente en Ciudad Real su deseo de que este año 2005 sea especialmente favorable para lograr nuevos permisos administrativos que lo hagan avanzar y hasta apuntó que pudiesen comenzar a construirse las primeras viviendas.

Clínica Coreysa

Este centro médico privado de la capital ha anunciado su deseo de construir un nuevo hospital, posiblemente cerca del nuevo hospital general de Ciudad Real, para lo cual están negociando la permuta de sus actuales y amplias instalaciones en la Ciudad Jardín con el Ayuntamiento.

Vinagre con D.O "Mancha"

El Pleno del Consejo Regulador "La Mancha" ha aceptado la propuesta de su Comisión de Control para comenzar a elaborar unas normas de producción de vinagre acogido a la D.O "La Mancha", como un nuevo producto de calidad garantizada. Los parámetros analíticos deberán ser determinados por expertos en vinagre, un producto milenario que en España está avalada por denominaciones como Jerez o Condado de Huelva.



Fervino

Más de 60 expositores han participado en la pasada XII edición del Salón de la Tecnología Vitivinícola, Ferfino, celebrado en Valdepeñas y considerado como el segundo más importante de España. La edición de este año fue inaugurada por la consejera de Agricultura, Mercedes Gómez.

Tus especialistas en energía solar

www.prosolmed.com / www.prosolmed.com / www.prosolmed.com / www.prosolmed.com

Abierto el plazo para la presentación de subvenciones

Promoción, ejecución y gestión de parques fotovoltaicos / Realización de instalaciones conectadas a red en polígonos y sector residencial / Gestión de ayudas públicas / Asesoramiento a Ayuntamientos locales para la promoción de agrupaciones de productores fotovoltaicos

OFICINA CENTRAL:
VALENCIA - Ctra. Valencia, 20
Tel. 96 291 22 75 / Fax. 96 238 25 68
prosolmed@prosolmed.com
46870 Ontinyent (Valencia)

ALICANTE - C/ Pintor Gisbert, 52
Tel. 96 637 72 22 / Fax. 96 637 72 23
prosolmedalicante@prosolmed.com
03005. Alicante

MURCIA - C/Almenara, 20- bajo
Tel. 86 895 70 43 / Fax. 86 895 70 46
prosolmedmurcia@prosolmed.com
30004. Murcia



Oficinas en :

926 855 259

MADRID - plaza lavanda, 14
Tel. 91 666 69 85 / Fax. 91 499 24 52
prosolmedmadrid@prosolmed.com
28529. Rivas Vaciamadrid (Madrid)

MALAGA - Carril de Guetara, 2
Tel. 952 238 423 / Fax. 952 240 565
prosolmedmalaga@prosolmed.com
29004. Malaga

DAIMIEL - C/ Jesús, 7.
Tel. 926 855 259 / Fax. 926 855 259
prosolmedcm@prosolmed.com
CASTILLA - LA MANCHA

La Cámara enseña inglés vitivinícola a las empresas

"ESTE CURSO nos debe ayudar a vender mejor nuestros vinos", dijo el director de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, Günther Lorenz, a los empresarios y empleados asistentes a un curso de inglés concebido para el sector vitivinícola, que la Cámara organizó en Manzanares, en una iniciativa pionera en la región en la que participaron 16 alumnos.

El curso fue inaugurado el pasado día 17 con unas palabras de Lorenz, quien dijo que este curso es una actividad más de la Cámara para ofrecer formación y servicios de calidad a nuestros empresarios allí donde estén, remarcando la disposición de la Cámara para organizar actividades por toda la provincia. Lorenz agradeció la colaboración del Ayuntamiento de Manzanares para realizar este curso.



Andrew Black, Günther Lorenz y Juan V. Muñoz en la inauguración del curso.

El responsable de Promoción Económica del ayuntamiento de Manzanares, Juan Vicente Muñoz, dijo que la colaboración con la Cámara siempre ha sido excelente en beneficio de los empresarios de la zona.

Este curso de inglés vitivinícola ha sido impartido por un especialista,

Andrew Black, profesor y viticultor en Francia, que ha trabajado para diferentes gobiernos y para empresas privadas, y tiene una altísima experiencia en el mundo del vino, como responsable de exportación en diferentes bodegas del Reino Unido, exportador independiente en Francia y un gran amante de los caldos.

Colaboración Cámara y Ayuntamiento de Daimiel

El alcalde de Daimiel, José Díaz del Campo y el director del Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) y de la Cámara de Ciudad Real, Günther Lorenz, refrendaron las buenas relaciones existentes entre ambas instituciones, en la clausura de un Programa Superior de Gestión Internacional de Empresas, realizado en el Centro de Empresas de Daimiel, en colaboración con la Escuela de Organización Industrial (EOI), y en el que han participado 23 empresarios, gerentes y directivos de empresas, exportadoras o con vocación de serlo, de la comarca de Daimiel y de localidades de los alrededores.



Ramoní Núñez, Juan Lizaur, José Díaz del Campo, Günther Lorenz y Olegario Llamazares, en la clausura del curso.

Para el alcalde de Daimiel este curso, que comenzó el pasado mes de marzo, ha sido posible gracias a la colaboración de las instituciones, anunciando que en el futuro se harán más acciones con la Cámara y el CEEI de Ciudad Real. Díaz del Campo dijo

que el ayuntamiento que preside debe ser como una empresa de gestión de los asuntos ciudadanos y expresó la sensibilidad municipal por las empresas del pueblo, "a las que se ve como amigas", sus problemas y aspiraciones.

Por su parte el director de la Cámara, Günther Lorenz, destacó el alto coste del curso clausurado, de unos 100.000 euros, que se ofrece gratuitamente a los empresarios al asumirlo los organizadores, esperando que la fuerte inversión realizada se traduzca en proyectos empresariales concretos.

VICARIO I

R E S I D E N C I A L



BIENVENIDO A OTRO NIVEL DE VIDA



4.700 m² de amplias zonas ajardinadas y peatonales
Piscina
Pista de pádel
Zona de juego para niños
Sistema de seguridad
Plaza de garaje
Trastero

SyV

Promovemos Ideas Constructivas

PISOS DE 1, 2, 3 Y 4 DORMITORIOS CAMINO DE SANCHO REY - CIUDAD REAL



Amplias viviendas inundadas de luz, con una rigurosa selección de materiales y una excepcional calidad en los acabados. Todo pensado para que usted disfrute de una vida confortable en un espacio con toda clase de detalles.

Información y venta:



Plaza Mayor - esquina C/ Cruz, 1
13001 Ciudad Real

926 22 87 00

Caseta de venta en Ctra. Porzuna,
en Seminario.

926 23 31 44

Vallehermoso

Número Uno en Calidad de Vida

www.gruposyv.com

NEMESIO DE LARA *presidente de la Diputación Provincial y de Fenavin*



Fotos: Jacinto Jurado

Nemesio de Lara está especialmente orgulloso de lo que se ha conseguido con sólo dos ediciones de Fenavin.

“Fenavin puede ser la feria más importante de Europa”

"Sinceramente no esperaba el éxito que ha logrado Fenavin en sólo dos ediciones", confiesa sincero su máximo responsable, Nemesio de Lara, reflexionando sobre la marcha de esta feria, que él quiere hacer todavía más grande, ubicarla en un nuevo y polivalente Pabellón de Ferias, Muestras y Congresos y hacer que nuestra Feria Nacional del Vino sea la más importante de cuantas se celebran

actualmente en Europa. Casi en puertas de la tercera edición de Fenavin, De Lara confiesa orgulloso que esta feria ya es la más importante de España, que espera que el Gobierno nacional apoye de forma

decidida esta edición 2005 y que sean más de 400 los compradores extranjeros, de más de 30 países, amén de todos los nacionales, quienes estén aquí el próximo mes de mayo.

"Ahora trabajamos duro,

“ En la primera edición el presidente echó en falta bodegas de la provincia y de la región ”

Un discurso y una idea

La idea de hacer una feria nacional del vino en Ciudad Real fue anunciada por Nemesio de Lara en su discurso de toma de posesión del 31 de julio de 1999, aunque la paternidad de la idea corresponde a Antonio Salinas, que no entendía cómo siendo los primeros productores de vino no dedicábamos a ello una feria. La idea ya es una sólida realidad camino de su tercera edición gracias al arrojo y a la visión de su principal impulsor.

pero desde la tranquilidad", dice el presidente de Fenavin, quien recuerda que en la primera edición, la de 2001, echó en falta a bodegas tanto de la provincia como de la región, "es comprensible que no entendiesen entonces lo que queríamos hacer". Eso cambió ya en 2003, en la segunda Fenavin, dice De Lara, quien asegura que en este momento todo el sector empresarial vitivinícola de la

región y muy especialmente de Ciudad Real, han sido claros en el apoyo a Fenavin. Tanto las empresas, como Cámara de Comercio, CEOE o entidades financieras como CCM o Caja Rural.

Pregunta.- Como promotor de una Feria Nacional del Vino, ¿cómo ve el descenso nacional del consumo?

Respuesta.- No soy capaz de entender ese descenso del consumo del vino, desde los 70 litros por persona y año que se consumían en los años 70 a los actuales 27 y además, que Castilla-La Mancha sea la mayor productora y una de las que menos consumen. Hemos triplicado el consumo de cerveza y en Alemania ha pasado lo contrario con el vino.

P.- ¿Cree que eso es reversible?

R.- Sinceramente creo que sí y la recién nacida Fundación Castilla-La Mancha, Tierra de Viñedos debe incidir claramente en ello, difundiendo las ventajas del consumo moderado del vino, que están claras y avaladas por numerosos estudios científicos. Creo que hay que hacer campañas institucionales potentes a favor del consumo del vino.

P.- En la próxima edición de Fenavin ¿se va a notar más apoyo del Gobierno central a esta feria?

R.- Se debe notar. La consejera de Agricultura se ha dirigido a la ministra de Agricultura en este sentido y el presidente Barreda le ha pedido que le acompañe en la inauguración de la feria y además espero apoyo económico respetable del Gobierno, que



El presidente de la Diputación apuesta por un nuevo pabellón ferial.

sería la primera vez, ya que hasta ahora he observado con bastante tristeza el escaso apoyo recibido.

¿Por qué no se ha hecho? Puede que por presiones de otras ferias, como el Salón del Vino de Madrid... pero el tiempo nos ha dado la razón. Las bodegas del norte, de Ribera de Duero o las gallegas, creen en Fenavin y el volumen de negocio que se hace aquí no lo van a hacer nunca en Madrid. Tenemos una organización permanente, con Ángel Amador y Manuel Juliá al frente, que nos diferencia del resto. Hasta ahora, el presupuesto de Fenavin, que este año ronda el millón de euros, sale de Diputación, Junta de Comunidades, CCM y Caja Rural.

gresos y grandes ferias, dadas las buenas perspectivas que tenemos. Ya estamos mirando terrenos y el tema financiero hay que organizarlo sin tardar, además de preparar el proyecto.

P.- ¿Qué van a hacer para promocionar más Fenavin en España y fuera de ella?

R.- Salir más y buscar más apoyos. Este año tendremos 400 o más compradores extranjeros de más de 30 países y vamos a contar con la presencia de los grandes medios informativos nacionales y especializados. Los medios regionales y provinciales han apoyado la feria desde el principio y yo se lo agradezco.

Otra novedad va a ser la presencia de compradores españoles, que estamos organizando. En este momento tenemos más de 60 empresas en lista de espera que ya no caben en la feria, a pesar de contar con casi 13.000 metros de instalaciones expositivas entre las fijas y las que vamos a montar. En total, la feria ocupa unos 20.000 metros.

P.- Como se apoya Fenavin en la existencia del AVE?

R.- La existencia del AVE es un complemento magnífico para la feria. La hostelería de Ciudad Real y un amplio alrededor no puede acoger a todos los visitantes, por lo que el AVE, con quien vamos a firmar un convenio, nos posibilita conectarnos con Madrid y dar acomodo a muchos visitantes de Fenavin. El impacto de la feria es muy importante para Ciudad Real en muchos aspectos, como el hostelero, turístico y por supuesto, de negocio para nuestras empresas vitivinícolas.

NUEVO PABELLÓN FERIAL

P.- ¿Cómo sería el nuevo pabellón ferial que ha anunciado estar pensando hacer?

R.- Ciudad Real necesita un macro pabellón de ferias, muestras y congresos en la capital para acoger nuestras grandes ferias como Fenavin, Fercatur o la nueva feria alimentaria, bianual y nacional también, sobre denominaciones de origen. Lo he comentado con el presidente regional y varios de sus consejeros y sé que tengo la complicidad empresarial para hacerlo.

Es un proyecto que hay que impulsar ya, que debe comenzar a construirse el año próximo para engarzar Ciudad Real con la red de ciudades españolas de con-

Las empresas **deben evitar riesgos** en las exportaciones

TODAS LAS OPERACIONES de comercio internacional, y en especial las de exportación, llevan consigo determinados riesgos de impago, máxime cuando parte o todo el cobro de la operación se realiza después de haber entregado la mercancía. En multitud de ocasiones las empresas, por desconocimiento o por exceso de confianza, no marcan las reglas del juego y carecen de contratos con sus importadores. No fijar estas reglas significa dejar asuntos sin resolver, de relevada importancia para la buena consecución de una operación internacional en pro de una libre interpretación de las partes.

La redacción de un contrato no tiene por qué significar siempre un coste añadido (abogados, traductores, etc.), y en todo caso, evitará siempre problemas de mayor calado. Las empresas tienen a su disposición contratos-tipo que pueden adaptar a sus necesidades y organismos de apoyo e información, como las Cámaras de Comercio que pueden ayudarle a solventar sus dudas.

Como alternativa al contrato, en ocasiones también pueden marcar el condicionado general en cualquier otro documento consensuado y aprobado por el importador y el exportador, como en facturas pro forma, u órdenes de pedido en las que se mencionarán datos relativos a plazos de entrega y de pago, cuantías de la operación, condiciones de entrega de la mercancía, documentación exigida, calidades, obligaciones y responsabilidades y jurisdicción, entre otros asuntos.

Para redactar con garantías estas reglas del juego, en cuanto a la prevención y cobertura de riesgos se refiere, existen básicamente tres argumentos; el buen uso de los medios de pago acorde con las características de cada operación, el seguro de crédito a la exportación, o los servicios de empresas de factoring y forfaiting.

A continuación se detallan diferentes tipos de riesgos y soluciones para combatirlos.



RIESGO COMERCIAL

Es el motivado por el impago del importador, derivado de actuaciones de carácter jurídico (suspensión de pagos o quiebra), o por actuaciones de mala fe. El buen uso de los medios de pago, impide, en gran parte, que el riesgo comercial se produzca.

Un buen análisis del mercado, del

cliente, de la cuantía de la operación, nos ayudará a seleccionar el medio de pago idóneo.

El crédito documentario, la stand-by, el aval bancario o el pago anticipado, se hacen especialmente útiles en casos de duda real del cobro de la operación (desconfianza, falta de conocimiento del cliente y del mercado, búsqueda de seguridad total). Tam-

bién con la remesa documentaria pueden producirse impagos, pero la mercancía quedaría en poder del exportador. Si la venta se produce con pago aplazado, la solución puede ser entregar los documentos al importador contra la aceptación y aval bancario en la propia letra.

Pasa a la página 24



Sabemos cuántos cafés
consume a diario.
Qué día comenzó a comer
rápido.
Cuándo se aficionó al yoga.
Por qué trabaja hasta tan
tarde, y por supuesto,
por qué decidió tener un gato
y no un perro.

En **SOLUZIONA** conocemos en profundidad a nuestros clientes. Conocemos las tensiones diarias a las que están sometidos y cómo repercuten en su negocio. Porque cada día trabajamos con ellos codo con codo, aportamos la mejor respuesta a sus necesidades, y nos comprometemos.

soluziona
Compromiso y resultados

Viene de la página 22

RESOLUCIÓN DE CONTRATO / NO ACEPTACIÓN DE LA MERCANCÍA

El riesgo de resolución de contrato se produce desde que el importador cursa el pedido hasta el momento en que la mercancía es embarcada. La anulación del contrato por parte del comprador creará un grave perjuicio al exportador, máxime si la mercancía se encuentra en fabricación.

El riesgo por la no aceptación de la mercancía es una situación muy parecida a la anterior, aún más perjudicial para el exportador, puesto que la mercancía está totalmente fabricada, y posiblemente, entregada en destino con el correspondiente gasto de embalaje, transporte y seguro, y /o trámites de aduana.

En ambos casos, la existencia de una carta de crédito irrevocable, evitaría esta circunstancia ya que no contaría con la autorización del vendedor, puesto que un banco emisor o confirmador se ha comprometido irrevocablemente con el pago.

Otra alternativa sería disponer de un aval bancario de cumplimiento o garantía bancaria a primera demanda, además de conseguir del importador un pago anticipado.

RIESGO PAIS

El riesgo político, o riesgo país, es el derivado de circunstancias políticas o económicas del país del destinatario, que impiden la realización puntual de los pagos o el cumplimiento de los contratos, mientras que el riesgo extraordinario es el derivado de hechos de carácter catastrófico ajenos a la voluntad de las partes.

Una de las soluciones más eficaces para afrontar este tipo de riesgos, es formalizar la operación mediante crédito documentario irrevocable y confirmado por un banco español.

OTROS RIESGOS

Cuando en una operación de comercio internacional la liquidación se efectúa en una moneda distinta a la de una de las partes contratantes, aparece el denominado Riesgo de Cambio. Surge como consecuencia de que las divisas no tienen un valor constante, pues sus cotizaciones fluctúan en función de la oferta y la demanda, crisis económicas o financieras puntuales, etc.

En España, el sistema tradicional para la cobertura del riesgo de cambio es el seguro de cambio, muy utilizado entre PYMES. Aunque hay una gama de instrumentos, llamados genéricamente derivados, el denominado "opciones sobre divisas" presenta características interesantes para la actividad de las empresas.

mercancía se convierte en garantía colateral de la operación. En España una de las compañías con más amplia gama de pólizas es CESCE, S.A. donde el Estado es su máximo accionista y socio. Encontrarán un amplio abanico de posibilidades y soluciones a sus problemas en www.cesce.es Las compañías privadas están igualmente ofreciendo servicios y productos muy interesantes para la cobertura de riesgos en operaciones internacionales.

FACTORING: Es una modalidad financiera por la cual una de las empresas (factor) - normalmente una entidad financiera- ofrece y ejecuta por cuenta de la otra empresa (cliente) una serie de servicios de conformidad con el pacto suscrito entre ambas partes, como servicios administrativos (gestión de cobro de facturas, control de cobros...), servicios financieros (estudios de clientes del exportador fijando líneas de crédito, pago parcial anticipado de deudas...) y servicios de aseguramiento (información comercial internacional, estudio y



El seguro de cambio también puede ser cubierto directamente por exportador-importador mediante la incorporación, de mutuo acuerdo, de una cláusula en la que se haga constar que los cambios derivados por las fluctuaciones de la divisa del contrato sean asumidos en proporción igual por las partes intervinientes.

Otro tipo de coberturas de riesgos pueden ser habilitadas por el exportador incluyendo en los contratos cláusulas de "reserva de dominio" o "reserva de propiedad", por la cual se faculta al exportador a mantener la total propiedad de la mercancía hasta que el importador no haya satisfecho la totalidad del importe de la operación. El importador adquiere la posesión, pero no así la propiedad, que sigue manteniendo el vendedor. De esta forma la

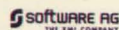
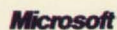
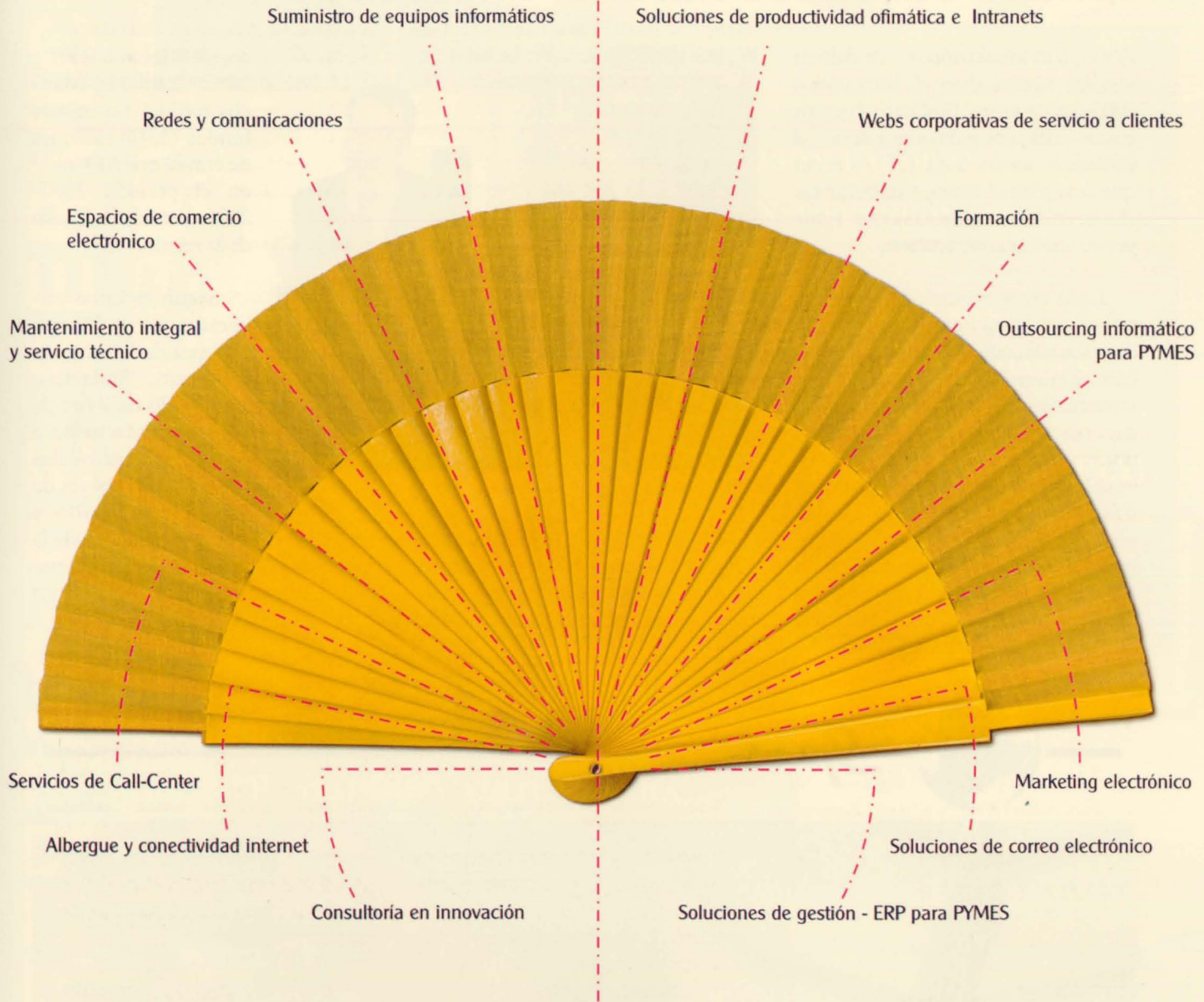
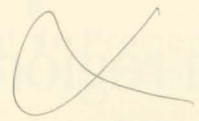
selección de clientes, gestoría de documentos, entidades financieras, agencias de cobro y reclamación de deudas, compañías de seguros...)

FORFAITING: Es una modalidad financiera por la cual se asegura el cobro de la exportación. A través del forfaiting, la entidad financiera anticipa fondos al exportador y le asegura el reembolso de su venta.

En realidad, es un aseguramiento relativo, ya que para que una operación pueda ser objeto de forfaiting, los documentos mercantiles de la venta (letras de cambio y pagarés, especialmente) no deben ofrecer ninguna duda respecto a su cobro a la entidad financiera.

Fuente: ICEX y elaboración propia.

Aires innovadores para tu empresa.



902 119 167 | www.varnet.com | contactar@varnet.com

C/ Hernán Pérez del Pulgar, 4. 13001. Ciudad Real

La región seguirá recibiendo los mismos fondos europeos hasta el año 2013

SÓLO EXTREMADURA y Andalucía son las regiones españolas que en 2002 tuvieron un Producto Interior Bruto (PIB) por habitante inferior al 75% de la media de la UE, es decir, que cumplen el límite para estar incluido en la categoría Objetivo 1 que percibe fondos estructurales.

Estos datos revisten importancia, puesto que se incluirán en el periodo de referencia que será utilizado por la comisión Europea para establecer las regiones que podrán optar a los fondos europeos en el periodo 2007-2013.

En principio, se prevé usar las cifras de 2001, 2002 y 2003, por lo que será el próximo año cuando se conozca exactamente qué comunidades autónomas españolas serán elegibles según su riqueza.



José Mª Barreda y Alberto Navarro.

El secretario de Estado para la Unión Europea, Alberto Navarro, anunció recientemente en Toledo tras reunirse con el presidente Barre-

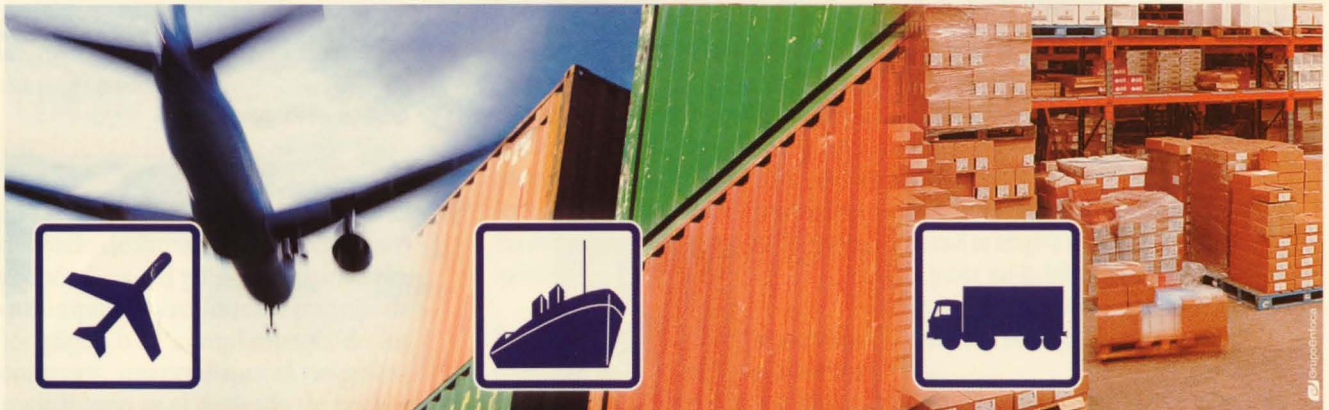
da, que del año 2007 a 2013, Castilla-La Mancha recibirá los mismos fondos (3.000 millones de euros) que ha tenido en el periodo 2000-2006 para el desarrollo de la región.

Según las cifras publicadas por la Oficina Europea de Estadísticas (Eurostat), Andalucía, con 94.720 millones de euros y Extremadura con 11.998, son las dos regiones más pobres de España, con un 70,9 y un 61,5% del PIB por habitante de la media de la UE ampliada. A nivel nacional, España registró en 2002 un PIB 94,6% de la media de la UE.



Space cargo

ALICANTE BARCELONA BILBAO IRÚN LAS PALMAS MADRID VALENCIA



Ponemos a su disposición un completo equipo de profesionales para ofrecerle soluciones integrales en su cadena de suministros, permitiéndole tener sus productos donde son necesarios y en el momento adecuado.

- SERVICIOS DE EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN: AÉREO, MARÍTIMO Y TERRESTRE
- DESPACHO DE ADUANAS
- ALMACENAJE Y LOGÍSTICA

Space Cargo Alicante S.L.
Polígono Industrial Campo Alto - C/ Italia 75, 03600, Elda (Alicante)
Tel.: 96 696 54 50 - Fax: 96 696 54 54



[OFERTAS DE SERVICIOS]



Instituto Municipal de Promoción
Empresarial, Formación y Empleo
Ayuntamiento de Ciudad Real



- INTERMEDIACIÓN LABORAL
- ORIENTACIÓN A FUTUROS EMPRESARIOS
- SUBVENCIONES A EMPRESAS
- GESTIÓN DE ÁREAS INDUSTRIALES DE CIUDAD REAL
- PARQUE INDUSTRIAL AVANZADO (PIA)
- ÁREA INDUSTRIAL SEPES (120 HA)

- BASE DE DATOS
- PLATAFORMA VIRTUAL PARA EMPRESARIOS
- PROYECTOS EUROPEOS PARA EMPRESARIOS
- COLABORACIÓN CON LA CÁMARA DE COMERCIO
- FORMACIÓN CONTINUA

C/ Valle de Alcudia, s/n
Teléfono: 926 210 001
impefe@ext.ayto-ciudadreal.es



Castilla-La Mancha quiere vender más a Rusia, especialmente energía eólica



La delegación rusa junto al presidente Barreda, consejeros y los presidentes de las Cámaras.

Tras la reunión tuvo lugar una comida de trabajo con varios consejeros del gobierno regional y los presidentes de las cinco Cámaras de Comercio de la región, en la que Barreda anunció que se va a incrementar la presencia empresarial en Rusia, comenzando por la feria internacional que se celebrará en Moscú a partir del 15 de febrero. Calzado, confección, cuchillería, madera y energía eólica podrían ser sectores de interés para el amplio mercado ruso.

LA ENERGÍA EÓLICA podría ser en el futuro un nuevo ámbito de colaboración en el marco de las relaciones comerciales entre Castilla-La Mancha y Rusia, país que podría importar aerogeneradores eólicos manufacturados en Castilla-La Mancha, según apuntó el presidente Barreda tras entrevistar-

se, en la sede del Gobierno regional, con el embajador de Rusia en España, Mikhaíl L. Kamynin. Un encuentro que ha tenido lugar por iniciativa del presidente regional y que se enmarca en el objetivo de fomentar las relaciones comerciales entre Castilla-La Mancha y Rusia.

El presidente del Consejo Regional de Cámaras y de la Cámara de Toledo, Fernando Jerez, recordó que durante el pasado año el volumen de las exportaciones de Castilla-La Mancha a Rusia ascendió a 17 millones de euros, mientras que las importaciones apenas superaron el millón.

La región aprueba su I Plan Regional de Estadística

EL CONSEJO DE GOBIERNO de la Junta de Comunidades ha aprobado el I Plan Regional de Estadística que contiene las operaciones estadísticas que se han de elaborar durante el periodo 2005-2008 por el Instituto de Estadística de Castilla-La Mancha y las Consejerías y organismos dependientes de las mismas.

La elaboración del Plan Regional de Estadística 2005-2008 se ha coordinado por el Instituto de Estadística de Castilla-La Mancha, en cumplimiento de las funciones que la Ley 10/2002 de Estadística le asigna. Según esta ley, el Plan Regional es el principal instrumento de promoción, ordenación y planificación de la acti-

vidad estadística pública de interés para la Comunidad.

El documento aprobado incluye 148 operaciones estadísticas referidas a asuntos relacionados con la Agricultura (21), Protección Social y Servicios Sociales (21), Salud (15), actividad de la Administración Pública (14), Trabajo (13) y Educación (11). Se han incluido también estadísticas referentes a nuevos sectores como el Medio Ambiente (6) y la Investigación y el desarrollo tecnológico (2).

El Instituto de Estadística de Castilla-La Mancha prestará especial atención a la elaboración de estadísticas demográficas y de población.

NUEVO GASODUCTO

Los Príncipes de Asturias inauguraron el gasoducto Huelva-Sevilla-Córdoba-Madrid, que atraviesa tres provincias (Ciudad Real, Cuenca y Toledo) de Castilla-La Mancha y 14 municipios de nuestra Comunidad Autónoma. El presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda, que asistió a la inauguración del gasoducto aseguró que "nuestra Comunidad Autónoma dispondrá ahora de una energía de la que carecía y que a partir de este momento esta nueva infraestructura unida al resto de las ventajas que ofrece esta Región supondrá un gran estímulo que repercutirá de manera positiva en las inversiones y nuevas instalaciones en nuestro territorio".

2004 terminó con 120.000 parados menos en España

EL NÚMERO DE PARADOS se redujo en 2004 en trece comunidades autónomas, sobre todo en Navarra y Baleares, y aumentó en las otras cuatro, entre ellas Castilla-La Mancha, en donde el paro creció un 5,98%, más de 4.000 inscritos, según la Encuesta de Población Activa del cuarto trimestre del año. El número de parados se redujo en España en 120.000 (un 5,64%) en el conjunto del año 2004 y en 24.200 (-1,19%) en el último trimestre, lo que deja la tasa de desempleo nacional en el 10,38%.

Los descensos anuales más acusados se registraron en Navarra (-19,15%), Baleares (-17,95%), Aragón (-13,58%), Canarias (-13,13%) y Andalucía (-11,61%). También se redujo

el número de parados, aunque en menor medida, en Murcia (-5,72%), Galicia (-4,89%), el País Vasco (-4,58%), Castilla y León (-2,88%), Madrid (-2,13%), la Comunidad Valenciana (-2,07%), Cataluña (-0,46%), y en La Rioja y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, para las que el INE no aporta porcentajes de variación.

Por el contrario, cerraron el año con incrementos del paro Cantabria (8,65%), Extremadura (6%), Castilla-La Mancha (5,98%) y Asturias (0,21%). Respecto al trimestre anterior, el número de parados aumentó en nueve comunidades, en especial en Cantabria (un 22,25%) y Castilla-La Mancha (13,01%).

VALORACIÓN POSITIVA

La consejera de Trabajo y Empleo, María José López, ha valorado positivamente la Encuesta de Población Activa (EPA) correspondientes al cuarto trimestre de 2004, que sitúan a Castilla-La Mancha con una tasa del 9,88%. De esta forma, la región sigue manteniendo una tasa inferior a los dos dígitos, recordando que en el mismo periodo del año anterior la tasa se situó en el 9,60%, "por lo tanto se está configurando una estabilidad en el mercado del trabajo".

En el caso de los hombres, la tasa continúa moviéndose en torno al 5,60%, "un porcentaje optimista", a juicio de María José López. Con respecto a las mujeres, se ha pasado del 17,2% de 2003 al 16,90% actual.

SIMPLY CLEVER



Škodaempresas. La mejor respuesta, aunque sólo sea a una de sus preguntas.



Los que dirigen una empresa saben bien que, en la gestión de un negocio, todo son preguntas. Aunque, si hablamos de su flota de vehículos, Škodaempresas está preparado para ofrecerle siempre la mejor respuesta. En rendimiento, en consumo, en prestaciones, en motorizaciones, en capacidad. En el Concesionario Jerónimo Martínez le ofrecemos gama de vehículos pensados para dar respuesta a las necesidades concretas que requiere para el desarrollo de su negocio.

JERÓNIMO MARTÍNEZ CTRA. VALDEPEÑAS, 6 · TEL. 926 23 18 51 · CIUDAD REAL

Atención al Cliente: 902 45 65 75. www.skoda.es

Disminuye la confianza empresarial

El Indicador de Confianza Empresarial (ICE) de la provincia de Ciudad Real para el cuarto trimestre de 2004 se situó en 8,89 puntos, continuando con la moderación iniciada en el trimestre anterior y situándose 3,29 puntos por debajo.

Por otra parte, comparando el ICE provincial con el obtenido a nivel nacional, se observa que la confianza de los empresarios

ciudadrealeños es inferior en cerca de 2 puntos.

El principal factor que ha influido en la moderación del ICE ha sido la caída de la cifra de negocio en el último trimestre, incluso la moderación podría haber sido mayor si la inversión no se hubiese recuperado respecto a sus resultados obtenidos en el trimestre anterior.

La economía española creció un 2,6% en 2004

El crecimiento de la economía española se estabilizó en el 2,6% durante el último trimestre de 2004, con lo que el conjunto del año se cerrará con un crecimiento similar. Según el Boletín de Situación Económica del cuarto trimestre, elaborado por las Cámaras, la fortaleza de la demanda interna y la construcción han sido los motores, mientras que el sector exterior mantiene su aportación negativa al crecimiento.

Durante el último trimestre del año la creación de empleo y los bajos tipos de interés continúan ejerciendo de estímulo al consumo de los hogares, pero es la inversión la que ha conseguido un avance más significativo.

Por su parte, la aportación negativa al crecimiento de la demanda externa se mantiene. La apreciación del tipo de cambio dólar-euro afecta negativamente a la competitividad de los productos españoles en el extranjero.

Por sectores, la industria se ha revitalizado y ha experimentado un avance impulsado por la mejora de los bienes de equipo.

¡Renueva la impresión de tu empresa!



EPL-N3000

- Impresora láser A4 de 34ppm.
- Ethernet 10/100baseTx incorporado

AcuLaser C4100

- Impresora láser Color A4 de 24ppm.
- Ethernet 10/100baseTx y duplex incorporado



Ciudad Real
C/. Toledo, 34 - 13003
Tlfn. 926 25 42 25

Alcázar de San Juan
C/. Dr. Bonardell, 37 - 13600
Tlfn. 926 54 55 62

Distribuidor autorizado EPSON

Fernández Norniella deja la presidencia de las Cámaras

José Manuel Fernández Norniella ha renunciado oficialmente a la presidencia de las Cámaras de Comercio, en la reunión del comité ejecutivo del pasado 25 de enero, que designó a Arturo Viroosque, de la Cámara de Valencia, como presidente en funciones del Consejo Superior de Cámaras, por ser el vicepresidente más antiguo. A partir de ese momento, el ministerio de Industria, a través

de la Secretaría de Turismo y Comercio, tenía quince días hábiles para convocar un Pleno Extraordinario, donde se procederá a la elección del nuevo presidente de Cámaras.

El Pleno de Cámaras es el órgano que elige al presidente del Consejo, pudiendo ser candidato cualquiera de los 93 miembros del Pleno. Los candidatos deben contar con el 10% de



Fernández Norniella, de pie, en su despedida de las Cámaras.

avales de los miembros del Pleno. Las candidaturas a Presidente pueden presentarse hasta el último momento. José Manuel Fernández Norniella llegó a las Cámaras en julio de 1998 y fue elegido en noviembre.

VIROOSQUE

Arturo Viroosque, nacido en Valencia en 1930, preside el Grupo de empresas Viroosque, dedicado al transporte de mercancías de gran tonelaje y logística. Es vicepresidente de Bancaja y de la Sociedad Valenciana de Agricultura. Preside el Consejo de Cámaras valencianas, desde el año 1995 preside la Cámara de Valencia y es vicepresidente del Consejo de Cámaras desde 1998.

cantenet
Telecomunicaciones

Alcalzar de San Juan-Ciudad Real-Madrid-José Toledo-Tavera de la Reina-Albacete
Tomelloso-Manzanares

UMTS/3G

La banda ancha ha llegado



Telefónica
Movistar

Soluciones de comunicación
para PYMES
Centralitas
Telefonía Móvil
Integración Voz y Datos
Soluciones ADSL

Comunicaciones para su empresa

SIEMENS HIPATH 3000
Centralitas Telefónicas



Innovación con sentido práctico

Avda. de la Mancha 11, Ciudad Real.
Telf: 926 27 01 17/902 365 022



Un total de 83 empresas de la región afectadas por el Protocolo de Kioto

La Consejería de Medio Ambiente ha autorizado un total de 83 solicitudes de empresas de Castilla-La Mancha que se encuentran afectadas por la normativa nacional que regula el comercio de derechos de emisión de los gases de "efecto invernadero" de cara a cumplir los compromisos emanados del Protocolo de Kioto.

La consejera pide a todos los sectores afectados por el Plan, que hagan los esfuerzos necesarios para conseguir que nuestro país limite las emisiones de los gases de "efecto invernadero" y que el promedio en el período 2008-2012 no supere en más de un 15 por ciento a las del año 1990.

El Gobierno regional ha ofrecido toda

su colaboración a empresas e industrias de la región de cara a cumplir los objetivos del Plan y, finalmente, se han autorizado un total de 83 solicitudes de empresas de Castilla-La Mancha que se encuentran afectadas. Recordó, asimismo, que el Gobierno central abrió un período de alegaciones y desde Castilla-La Mancha se han presentado distintas sugerencias, entre

ellas, que se aumente el cupo de emisiones para el sector de las tejas y ladrillos, y el de la minería, dada su importancia en el entramado económico y social de la Comunidad Autónoma.

La consejera de Medio Ambiente recordó que la estrategia de lucha contra el cambio climático marca otro importante ámbito en el que hay que incidir, el de la contaminación "difusa", que está producida por sectores como el transporte, energía, sector residencial, residuos o la agricultura, entre otros. La Consejería está trabajando en el desarrollo de una estrategia-marco que recoja las distintas actuaciones para reducir las emisiones.

Nace el nuevo centro de atención telefónica



Así de fácil es ahora ponerse en contacto con nosotros. Porque para realizar cualquier gestión comercial, usted sólo debe coger el teléfono y marcar este número: **902 250 270**. En él le atenderemos de Lunes a Viernes, de 8 a 20 h. Utilíceno para hacer cualquier consulta, obtener información o cambiar de titular, sin salir de casa. Así de sencillo.



ATENCIÓN AL CLIENTE
902 250 270

De lunes a Viernes, de 8 a 20 h.

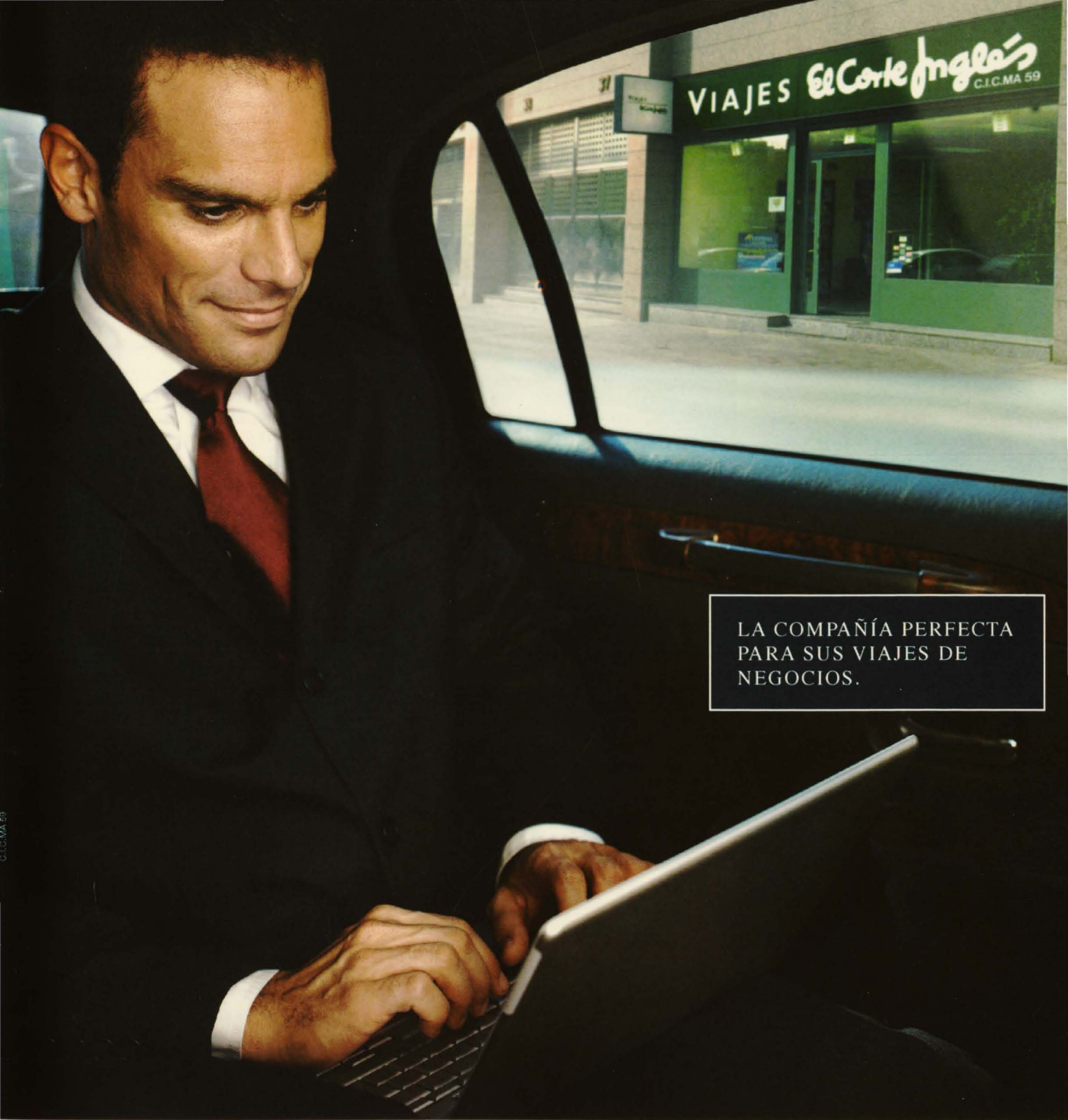


Aquagest



Agbar

Su compañía de agua.



LA COMPAÑÍA PERFECTA
PARA SUS VIAJES DE
NEGOCIOS.

En sus viajes de negocios elija la compañía de Viajes El Corte Inglés. Disfrutará de grandes ventajas:

Un servicio "a medida", adaptado a sus necesidades y garantizando una notable reducción de costes sin disminuir la calidad.

El servicio y la atención personalizada que usted exige en todos sus negocios.

Nuevas soluciones tecnológicas para el control de sus gastos de viaje.

El asesoramiento de personal especializado que cuidará hasta el último detalle la organización de sus Congresos, Convenciones e Incentivos.

Cuando piense en sus viajes de negocios tome la decisión más rentable y elija la compañía que siempre estará a su lado:
Viajes El Corte Inglés.



A su servicio en:

C/ Toledo, 4 - 13001 Ciudad Real
Tel.: 926 252 834 - Fax: 926 253 874
E-mail: ciudadreal@viajeseci.es

VIAJES

El Corte Inglés

Castilla-La Mancha, líder en venta de vehículos

Las comunidades de Castilla-La Mancha y Murcia han liderado en 2004 el crecimiento del mercado de automóviles de turismo, con tasas de subida por ventas del 16,52% en la primera y del 14,70 en la segunda, así como con 45.387 y 39.781 unidades matriculadas, respectivamente.

El pasado año, según los datos de matriculación dados a conocer por las asociaciones de fabricantes, concesionarios y vendedores, en España se han matriculado 1.517.518 turismos, cifra que convierte a 2004 en un año récord y que supone respecto al año anterior un crecimiento del 9,80%.



A este resultado se ha llegado tras un registro en el último mes del año también récord, con 130.291 unidades matriculadas (+3,2%), que hace el mejor diciembre de la historia.

Tras los índices de creci-

miento de las referidas comunidades, las mejores tasas corresponden a dos de los grandes mercados, el de Andalucía y el de Madrid, con un 12,97% en la primera (233.255 matriculaciones) y el 12,90 en la segunda (341.079 vehículos).

El nuevo peaje alemán perjudica a España

España será una de las economías más perjudicadas por la instauración del peaje para camiones en la red viaria alemana, debido a su situación geográfica periférica. Las Cámaras consideran que la medida encarece las exportaciones españolas, merma la competitividad de nuestra economía e incrementa el coste de las importaciones.

Para las Cámaras, la iniciativa quiebra la unidad del mercado común europeo, distorsionando la libre circulación de mercancías. El empeoramiento de la capacidad competitiva de la

El 12% del comercio exterior español discurre por carreteras germanas

economía española no sólo afectará a los intercambios comerciales con Alemania, sino que, dada su condición de país de tránsito, también dificultará la fluidez del comercio con los países nórdicos, Austria y Rusia, así como con buena parte de los nuevos socios comunitarios, como Polonia, Re-

pública Checa, Eslovaquia, y Hungría.

La medida, además, podría crear un precedente en otros países de la Unión Europea. Francia ya estudió la posibilidad de llevar a cabo actuaciones similares en 2003, y la decisión alemana podría alentar los planes franceses de instaurar un peaje en sus carreteras.

El 12,5% del comercio exterior español discurre por carreteras germanas. En concreto, el 9,8% de las exportaciones y el 14,5% de las importaciones.

La venta de motos se dispara

Las matriculaciones de motocicletas ascendieron el pasado año a 117.129 unidades, lo que supone un aumento del 56,7% respecto a 2003. Este incremento se explica en parte por la entrada en vigor de la modificación del Reglamento de Conductores, que permite a los titulares del permiso para turismos (B) conducir motocicletas de hasta 125 cc.

¿No más coches europeos?

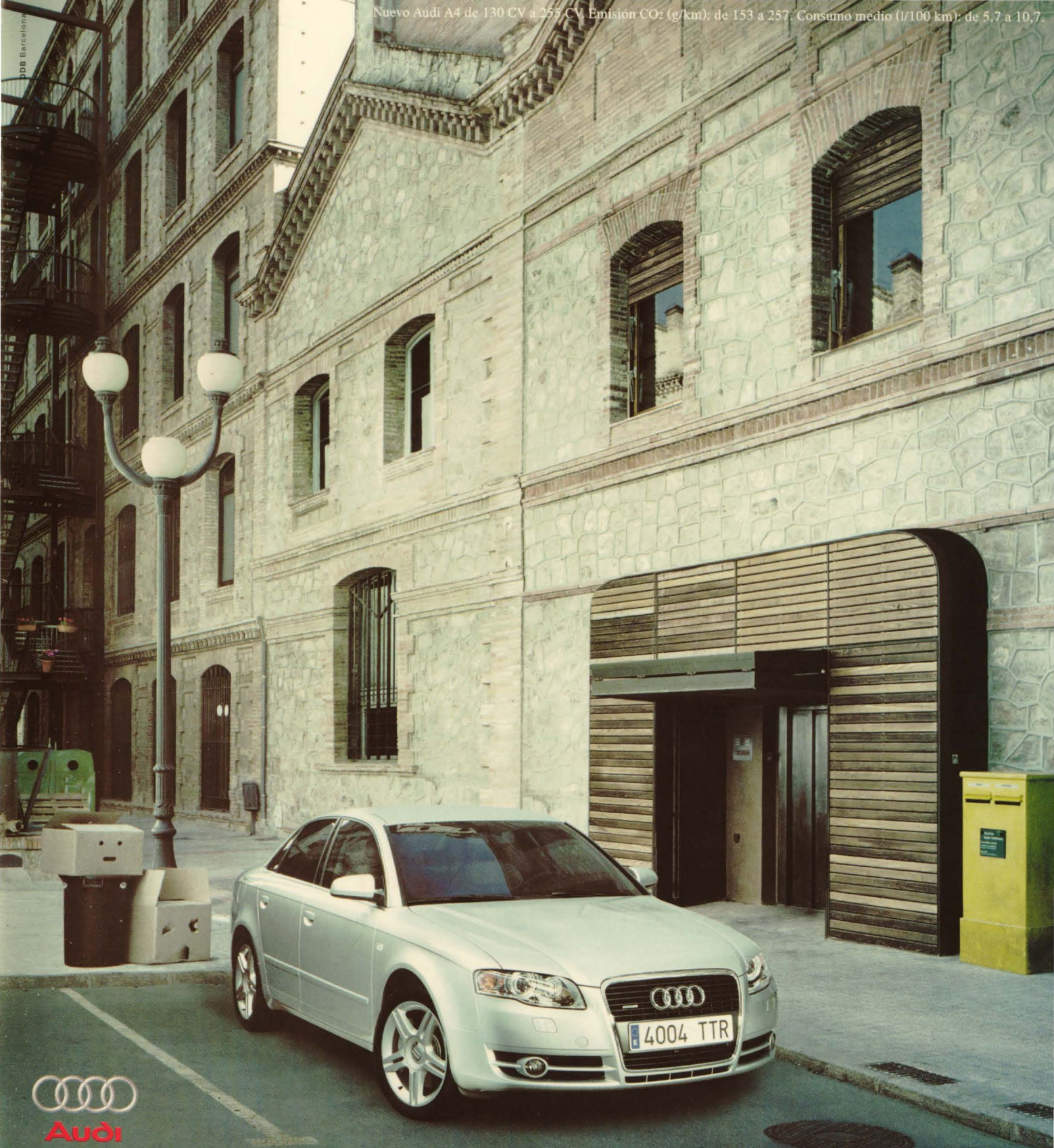
La industria automovilística europea habrá desaparecido en 50 años víctima de la competencia de China si no consigue invertir la tendencia y mejorar su competitividad, según el pronóstico del director ejecutivo de Volkswagen y presidente de la Asociación Europea de Productores de Automóviles, Bernd Pischetsrieder

Primas de seguro

La facturación por primas correspondiente a las aseguradoras de automóviles ascendió a 11.276 millones de euros durante 2004, lo que supone un incremento del 6,2% respecto a los 10.619 millones de euros contabilizados en 2003

Chevrolet

La mítica marca estadounidense, ha desembarcado en España. En nuestra provincia estará representada por Euroturismos, antiguo concesionario de Daewoo, marca adquirida por GM.



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

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

Tresa Automoción, S.A.

Segadores, 24 - Pol. La Estrella

Tel. 926 27 21 64

13170 Miguelturra

Toyota Avensis The Quality Experience

SINTESSIS ● SPC



Toyota Avensis 1.8 VVT-i 129 cv. Sol

20.615 €

¿Qué quiere decir "The quality experience"? Significa saber que estás realmente protegido y que la calidad va más allá de lo que nunca pensaste. Vive una experiencia Avensis.

Climatizador automático dual, 9 airbags (con airbag de rodilla). ABS+EBD+BA, VSC+TRC. Radio CD RDS con 8 altavoces y mandos en el volante e instrumentación Optitron.



TODAY TOMORROW TOYOTA

Century Car, S.L.

José M^o Jiménez
Grupo

Ctra. Carrión, km. 312. (Apto. 298).
Ciudad Real. Tel.: 926 27 02 90

P.I. Vía Principal, parcela 25-50.
Manzanares. Tel.: 926 64 71 21