

la empresa



FENAVIN

Feria Nacional del Vino Spanish Wine Fair

2005



LA CÁMARA INAUGURA EL VIVERO DE EMPRESAS DE BALLESTEROS



La Cámara apoya el éxito de FENAVIN



EXTRA EN PÁGINAS CENTRALES

[Campo de Criptana]

"Criptana tiene grandes expectativas de crecimiento"



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 Cámara dota a Ballesteros de un Vivero de Empresas



5

Presentados en Londres los vinos de Castilla-La Mancha7

II Muestra de Alimentos y Bebidas en México8

CEEI

El CEEI promueve el comercio electrónico



11

Nuestras empresas

Encasur extrae 800.000 toneladas de carbón de la Mina Emma



12

Noticias de empresas

Noticias de empresas 18

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

Déposito legal:

CR-999/91

Extra Campo de Criptana. Páginas centrales

Cámara

Fenavin, una feria ejemplar "made in Ciudad Real"



20y22

Región

Fuerte subida de las ventas minoristas26

Temas económicos

El Gobierno quiere aumentar las inversiones en I+D



29

Edictoria



FENAVIN se consolida

PARECE AYER CUANDO se celebró la primera Feria Nacional del Vino (Fenavin), allá por 2001 y ya estamos en la III edición de la que se ha convertido en la primera feria comercial de la provincia y en la primera feria nacional en importancia del sector vinícola, como lo atestiguan los más de 700 expositores, los 30.000 visitantes profesionales y los más de 400 importadores y profesionales extranjeros del sector, que acuden a Ciudad Real en este mes de mayo para visitar nuestra consolidada Feria Nacional del Vino.

La Cámara comparte la opinión de quienes dicen con razón, que Fenavin demuestra que en Ciudad Real podemos hacer grandes cosas, al comprobarse el espectacular crecimiento de esta feria y su reconocimiento, para poder codearse muy pronto con las más importantes de Europa.

Fenavin va a motivar que Ciudad Real tenga que dotarse de un nuevo y mucho más amplio pabellón de ferias y congresos, entre otras infraestructuras necesarias para atender lo que una feria así precisa. El reto de hacer una feria nacional en una ciudad pequeña como Ciudad Real, ha sido ampliamente atendido con las actuales infraestructuras, a base de imaginación y trabajo de la organización.

Para la Cámara de Comercio de Ciudad Real es una enorme satisfacción comprobar el éxito de esta Feria Nacional del Vino, con la que viene colaborando desde el principio, a través de un convenio, en campos tan destacados como la gestión del Centro de Negocios y el Programa de Compradores Extranjeros, dos pilares básicos para Fenavin.

En este año del Quijote, más que nunca, Fenavin demuestra que algunas ideas, frecuentemente tachadas de locuras por los inmovilistas, son los cimientos sobre los que se construyen sociedades más prósperas.

El Vivero de Ballesteros

BALLESTEROS DE CALATRAVA, un municipio de 800 habitantes cercano a la capital, se ha convertido, posiblemente, en el primer pueblo de sus características de toda Castilla-La Mancha, que tiene un vivero de empresas, con capacidad para acoger hasta 14 negocios, que acaba de inaugurarse y que ha supuesto una inversión de 480.000 euros, financiados por la Fundación Incyde, de las Cámaras de Comercio, la sociedad promotora del cercano aeropuerto y el propio municipio de Ballesteros.

El subdirector general de la Fundación Incyde, presente en la inauguración, destacó que este era el primer vivero que dicha fundación hacía en Castilla-La Mancha y lo ponía como ejemplo, a nivel nacional y europeo, de lo que va a suponer para desarrollar un municipio tan pequeño como Ballesteros de Calatrava.

La Cámara hace realidad que **Ballesteros** tenga un vivero de empresas

"Espero que con este vivero de empresas que acabamos de inaugurar y con el aeropuerto Don Quijote, Ballesteros de Calatrava progrese de forma importante y ayude al desarrollo de la zona", dijo el presidente de la Cámara de Comercio y de la sociedad promotora del aeropuerto, Juan Antonio León, tras haber inaugurado el primer vivero de empresas que la Fundación Incyde, de las Cámaras de Comercio españolas, inauguró el pasado 19 de abril en Castilla-La Mancha.



Juan Antonio León en el momento del corte de cinta.

Este vivero ha supuesto una inversión de 480.000 euros y dispone de 14 oficinas para otras tantas empresas, de las que ya tiene solicitadas más de la mitad. Alcaldes y concejales de pueblos próximos, como Cañada, Aldea, Calzada y Caracuel asistieron al acto.

El alcalde de Ballesteros, Ángel Fernández, destacó la importancia que este vivero va a tener para el pueblo, de 800 habitantes y que comenzó hace 6 años a prepararse ante el cercano aeropuerto Don Quijote y que hace 4 que tiene en marcha un Plan Estratégico de Desarrollo. Fernán-

800 habitantes y 14 empresas

Ballesteros de Calatrava es una pequeña localidad del Campo de Calatrava, de 800 habitantes y situada a unos pocos kilómetros del futuro Aeropuerto Don Quijote, razón por la cual se ve beneficiada con esta iniciativa de desarrollo que será su flamante vivero de empresas.

Construido sobre un solar de mil metros, este vivero, llamado "Ballesta" por el origen toponímico del pueblo, dispone de 14 despachos para otras tantas empresas, sala de formación y de reuniones. Se trata de un edificio cuadrado, de 700 metros de superficie y de una sola planta, cerrado al exterior y con un amplio patio interior. Muy luminoso y alegre.

De las 14 empresas que acogerá, 7 están ya dispuestas a ocupar sus despachos. Se trata de 3 empresas de informática, 2 de diseño gráfico, una de logística y otra dedicada a temas medioambientales.





El vivero cuenta con 700 metros cuadrados de superficie.

dez invitó a los emprendedores del pueblo y de la zona a aprovechar el vivero, de 700 metros cuadrados y que ha sido financiado en un 60% por la Fundación Incyde, un 40% por la sociedad promotora del aeropuerto y por el propio ayuntamiento con la cesión de los mil metros de terrenos y 144.000 euros para mejoras. La Junta de Comunidades va a subvencionar la construcción de un aparcamiento anexo al edificio.



Posando ante las puertas del vivero.

Vivero de Empresas en Puertollano

El presidente de la Cámara, Juan Antonio León, recordó como hace 8 años se creó el CEEI de Ciudad Real, primero de Castilla-La Mancha y ahora se inaugura este vivero de empresa, también pionero en la región, anunciando que pronto se creará otro en Puertollano, con el apoyo de la Fundación Incyde y de otras instituciones. León Triviño agradeció a todos su apoyo para hacer realidad el vivero de Ballesteros y especialmente el trabajo del vicepresidente de la Cámara, Vicente Buendía.

Por su parte, el Subdirector General de la Fundación Incyde, Javier Collado, ha felicitado a la Cámara de Ciudad Real y al ayuntamiento de Ballesteros por lo bien que han gestionado este proyecto ya hecho realidad y recordó la buena consideración que para ellos tiene la Cámara de Ciudad Real, como promotora y buena gestora de proyectos financiados con fondos europeos.

Collado informó de que la Fundación Incyde dispone de 120 millones de euros para ayudar a crear empresas y una red de cien viveros en toda España, que será la mayor de Europa y posiblemente del mundo. Además, esta Fundación tiene un elevado índice de éxitos en la consolidación de las empresas que ayuda a crear.

Este vivero de Ballesteros va a ser un modelo para la Comisión Europea, dijo Javier Collado, refiriéndose a los 800 habitantes del pueblo y al gran esfuerzo hecho por su ayuntamiento para colaborar en la financiación del vivero, así como por el previsible impacto que va a tener en el desarrollo de la localidad.

La Cámara ayudó a **22 bodegas** a presentar sus vinos en Londres

Más de 150 profesionales del sector vinícola londinense asistieron a la primera Presentación de Vinos Varietales de Castilla-La Mancha que se desarrolló el mes pasado en la capital de Gran Bretaña y en la que han participado 22 bodegas de Ciudad Real, Toledo y Cuenca, así como los Consejos Reguladores "La Mancha" y "Valdepeñas", bajo la organización de la Cámara de Ciudad Real, con el patrocinio de la Diputación y el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (Ipex), la colaboración de las Cámaras de la región y los Consejos Regulares "La Mancha", Valdepeñas, Mérida, La Manchuela, Almansa, Mondejar y Ribera del Júcar.



Esta presentación refuerza nuestra posición en el Reino Unido.

Las empresas y Consejos Reguladores participantes han tenido así la ocasión de contactar con un importante número de importadores, hosteleros, comerciantes y periodistas especializados en el sector del vino para el mercado inglés, quienes pasaron por la presentación a lo largo del día.

La sensación general de las bodegas y Consejos participantes es bastante positiva sobre esta Presentación, que refuerza nuestra presencia en el mercado británico y posibilita el mantenimiento o establecimiento de contactos con profesionales importantes de este mercado. La Cámara tiene intención de seguir realizando acciones similares en éste y otros países.

La víspera de la presentación, los participantes tuvieron ocasión de mantener un encuentro en la Oficina Comercial de España en Londres, con su máxima responsable, Rocío Alberdi, quien les expuso la situación del mercado inglés de vinos y las posibilidades que existen en él para nuestras bodegas. El mercado británico es el quinto en importancia para las exportaciones de los vinos castellano-manchegos, por detrás de Francia, Alemania, Italia o Portugal y representan el 5,9% del total de las exportaciones regionales.

La consejera comercial expuso a nuestros empresarios la si-

tuación de alta competencia existente en el mercado inglés del vino, tanto por los países europeos ya consolidados, como por los nuevos países productores de vino que se están posicionando en el mercado inglés con una gran fuerza. Alberdi aconsejó a nuestras bodegas seguir apostando por la calidad y el precio, así como por la promoción, como la única manera de ganar cuota en el importante mercado inglés del vino.

Antes de la presentación, tuvo lugar un seminario sobre la evolución de los vinos de Castilla-La Mancha durante los pasados años, a cargo del especialista John Radford y del testimonio de 3 de las bodegas participantes en la Presentación: Tíkalo, de Ciudad Real; Casa Gualda y Finca Antigua, de Cuenca, sobre sus respectivas experiencias empresariales de apuesta por nuevos vinos de Castilla-La Mancha.

BODEGAS PARTICIPANTES

Las 22 bodegas participantes en esta Presentación de Vinos Varietales de Castilla-La Mancha en Londres, son 12 de ellas de Ciudad Real: Arva Vitis, de Manzanares; Bernal García-Chicote, de Pedro Muñoz; Bodegas Rasgón, de Manzanares; Bodegas Real; Bodegas Romero de Ávila, de La Solana; Coop "El Progreso", de Villarrubia de los Ojos; Coop "Jesús del Perdón", de Manzanares; Coop "La Invenible", de Valdepeñas; Félix Solís, de Valdepeñas, Tíkalo, los Consejos Regulares "La Mancha" y "Valdepeñas", Vinícola de Castilla, de Manzanares; Vinos y Bodegas y Viñedos Mejorantes, de Argamasilla de Alba.

Las bodegas toledanas participantes son: Finca Loranque, de Bargas; Más Que Vinos Global, de Dos Barrios; Viñedos y Bodegas El Barro, de Camarena y Vinos y Bodegas Muñoz, de Noblejas. Las bodegas conquenses que asisten con la Cámara de Ciudad Real a este novedosa Presentación en Londres, son: Bodegas y Viñedos Fontán, de Tarancón; Finca Antigua, de Los Hinojosos; Coop Ntra Sra de La Cabeza, de Pozo Amargo, Pago Alto Landón, de Landete y Viñedos y Crianzas, de Tarancón.

Desarrollada en México la II Muestra de Alimentos y Bebidas

México se ha revelado como un gran mercado lleno de posibilidades para muchas de nuestras empresas agroalimentarias, según han podido constatar las 9 empresas castellano-manchegas, 5 de Ciudad Real y 4 de Cuenca, que participaron el mes pasado en la II Muestra de Alimentos y Bebidas de Castilla-La Mancha en México capital, organizada por la Cámara de Comercio de Ciudad Real, con el patrocinio del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (Ipex), la Diputación Provincial y la colaboración de la Cámara de Cuenca, para reforzar la presencia de nuestros productos en aquel gran país, en el que los productos españoles tienen cada vez más aceptación.

Esta II Muestra tuvo lugar durante dos días, en dependencias de la Oficina Comercial de España en México capital, y por ella pasaron más de un centenar de representantes de empresas mexicanas interesadas en los productos españoles, entre ellas varias de las más importantes, como "El Palacio de Hierro", similar a nuestro "El Corte Inglés", La Mexicana de Distribución, Europa en México o Centro



Comercial Soriana.

Algunas de las empresas participantes en esta misión, ya tenían relaciones comerciales con México y las demás es muy previsible que vayan a tenerlas, a la vista de los contactos mantenidos y de las buenas impresiones con las que han regresado de México. Para la Cámara de Ciudad Real, el mercado mexicano es muy interesante, a pesar de que tiene una escasa cultura de

consumo de vino o de quesos de calidad como el manchego, ya que es un gran mercado, con creciente poder adquisitivo y en donde los productos españoles tienen muy buena imagen.

Las nueve empresas participantes en esta II Muestra han sido: Muñoz Manzanque, fabricantes de quesos, de Manzanares; Bodegas Navarro López, de Valdepeñas; Vinícola de Tomelloso, Prodevisa, de Daimiel; Bodegas Real, de Valdepeñas y Bealar, fabricante de salsas y especias, de Motilla del Palancar; J.R. Suárez Monedero, fabricante de salsas, de Las Pedroñeras, Bodegas Campos Reales, de El Provencio y Bodega Coop U.C.I, de Iniesta.

DISEÑO PREIMPRESIÓN IMPRESIÓN ENCUADERNACIÓN LOGÍSTICA DISEÑO PREIMPRESIÓN IMPRESIÓN ENCUADERNACIÓN LOGÍSTICA

**DESTACAMOS
POR NUESTRA
CALIDAD**

L!nce
ARTES GRÁFICAS

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

D.O. La Mancha



Reserva Especial
LA MANCHA
DENOMINACIÓN DE ORIGEN



Guadianeja
Viñas 50 años

VINICOLA DE CASTILLA, S.A. con sistema de calidad certificado con el nº 28 348297 • MANZANARES ESPAÑA

75cl. 13% Vol.

Excelente

SEÑORÍO DE GUADIANEJA GRANDES RESERVAS Y RESERVAS ESPECIALES

Vinícola de Castilla S.A. Tel.: 926 64 78 00 Fax.: 926 61 04 66 www.vinicoladecastilla.com

Biblioteca Virtual de Castilla-La Mancha. Empresa, La. 5/2005.

La Ventanilla Única Empresarial (VUE) ayudó a crear 22 nuevas empresas

La Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Ciudad Real ha ayudado a crear 22 nuevas empresas en el primer trimestre del año, además de tener otras 18 en tramitación y 29 empresas en consulta. En este periodo, la VUE ha atendido 114 consultas generales y solamente 8 expedientes del total de iniciados han abandonado.

De las 22 nuevas empresas, 10 son de actividades profesionales, 8 de servicios personales y empresas, 2 de comercio menor, una de hostelería y otra de construcción.

Por edad, el grupo más numeroso de emprendedores atendidos para crear sus empresas tenía entre 25 y 35 años, y por sexos, de las 22 nuevas empresas, 15 fueron impulsadas por hombres y 7 por mujeres. Respecto de la forma jurídica, 20 de las 22 nuevas empresas fueron empresario individual y 2 sociedades mercantiles.

La Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Ciudad Real ayudó a crear 106 nuevas empresas en la provincia durante el pasado año 2004, 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.

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 Admi-

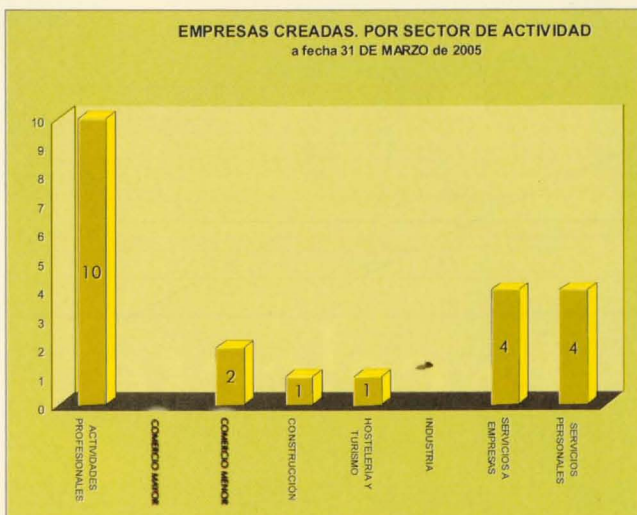


nistraciones Públicas, Julio Gómez-Pomar; por la consejera de Administraciones Públicas, Carmen Valmorismo; por el alcalde de Ciudad Real, Francisco Gil Ortega y por el presidente de la Cámara, Juan Antonio León, institución que acoge la VUE en sus dependencias.

En estos dos primeros años de actividad, 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 empleos. 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.

Servicio 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.



Los CEEI,s de la región promueven el comercio electrónico en las empresas

El proyecto E-COMERCIA.COM, surge de la cooperación y colaboración de los tres CEEIs de Castilla-La Mancha: Ciudad Real, Albacete y Talavera de la Reina- Toledo y cuenta con el apoyo de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.



El comercio electrónico y la emergente economía electrónica tienen consecuencias de gran alcance para las empresas, permitiendo la innovación simultánea en productos y servicios, en estrategia de canal y en enfoque centrado en el cliente, lo que exige a los directivos que aprendan y apliquen un conjunto de normas nuevas y muy diferentes.

E-COMERCIA.COM va dirigido a todos los emprendedores y empresas innovadoras de Castilla-La Mancha. Con esta iniciativa se pretende que las empresas puedan subir al tren de las nuevas tecnologías a través del comercio electrónico, todo ello puesto en escena a través de los CEEIs.

El proyecto E-COMERCIA.COM, constará de las siguientes actuaciones: Promoción del comercio electrónico, e implantación de una plataforma telemática avanzada de: intercambios entre empresa-empresa y B2C: intercambios entre empresa-cliente. Integrando la gestión comercial (tanto tradicional como telemática) y las relaciones con clientes de las empresas mediante un sistema CRM. El proyecto incluye la innovadora presencia de un Agente

Dinamizador, que será el encargado de que la plataforma se desarrolle, fomentando y agilizando su uso, y sirviendo de nexo entre las necesidades y ofertas de las empresas. Para ello, se va a editar un CD-Card, que contendrá una presentación de cada una de las empresas de la plataforma, con acceso directo al catálogo de productos ubicado en Internet, para garantizar su actualización permanente.

Entre las ventajas que reporta para las empresas participantes en este proyecto de comercio electrónico, destacan el aumento de la competitividad, al reducirse considerablemente los costes de intermediación, la posibilidad de tener una mayor cercanía con el cliente, la creación de servicios de valor añadido, la actualización frecuente de productos y precios, incrementar la flexibilidad de la gestión comercial y el acceso a información de primera mano sobre los mercados. En definitiva, la posibilidad de acceder a un mundo lleno de posibilidades actuales y futuras.

Más información, contactar con CEEI Ciudad Real.
Tfno.: 926.27.30.34 e-mail: ceei@ceei.es

El comercio electrónico alcanzó los 900 millones en 2004

El comercio electrónico en España a través de entidades de medios de pago alcanzó durante el pasado año un volumen de negocio de 890 millones de euros, lo que supone doblar el importe registrado en 2003, según un informe de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT). La evolución del comercio electrónico en los últimos años muestra una clara

tendencia creciente, al haber pasado de los 127 millones de euros de 2001 a los 234 millones de 2002, los 445 millones de 2003 y los 890 millones del pasado ejercicio. El número de operaciones creció en 2004, el 78%, hasta alcanzar a final de año la cifra de 11,6 millones de transacciones. El 45,5% de las operaciones se realizaron desde España con el exterior.



La mina "Emma", de Encasur, aporta 800.000 toneladas de carbón a Enel y Elcogas

Esta explotación abierta da empleo a 250 personas en Puertollano

SOBRECOGE ESTAR en una explotación como la mina "Emma", de Puertollano, una mina de carbón a cielo abierto, de 1,5 kilómetros de larga por más de 1 de ancha y medio centenar de metros de profundidad, una de las más grandes de España, propiedad de Encasur, empresa del Grupo Endesa, de la que el pasado año se extrajeron casi un millón de toneladas brutas. Sobrecogen las dimensiones, el paisaje, las enormes máquinas y camiones que hacen el trabajo más duro de esta empresa, que forma parte de la historia minera e industrial de Puertollano desde 1976, en la que trabajan 145 personas y 100 más subcontratadas y que desarrolla una intensa labor de restauración del paisaje afectado, con especies autóctonas y cultivos agrícolas.

Miguel Colomo Gómez, ingeniero de minas y director de este centro minero, al que llegó como becario en 1979, conoce como la palma de su mano esta explotación industrial de 2.500 hectáreas, que tiene reservas contrastadas para los próximos 20 años y que está sometida, como todas las demás minas españolas, a la nueva regulación comunitaria del sector para el periodo 2006-2012.

Durante el pasado año, de la mina "Emma", nombre de la mujer de un directivo pasado, se extrajeron casi un millón de toneladas, se movieron 15 millones de metros cúbicos de tierras y se produjeron 788.000 toneladas de carbón vendibles, de las cuales, 470.000 fueron para la

Aceite de oliva

Esta empresa tiene actualmente 30.000 olivos plantados en la finca, sobre terrenos restaurados o no y produce aceite virgen extra de sus propias aceitunas, en un ejemplo de adecuado tratamiento de los terrenos ya explotados en subsuelo. Además, ha plantado numerosas especies vegetales autóctonas y hasta tiene una estupenda colección de fósiles vegetales y de anfibios, que recuerdan que hace 280 millones de años, en el periodo Carbonífero de la tierra, Puertollano era una enorme zona lagunar conectada intermitentemente con el mar.

central térmica Viesgo, del grupo italiano Enel, muy próxima a la propia mina y 318.000 toneladas se consumieron en la central de Elcogás, separada varios kilómetros, tras ser trasladadas hasta allí en una incesante operativa de camiones.

Miguel Colomo cree que esta explotación minera "está bien posicionada" ante ese nuevo mapa minero español que se avecina y cita a las dos centrales próximas a las que abastece y con las que tiene contratos de suministro para los próximos 5 años. Además, recuerda Colomo, la imparable subida del petróleo y la necesidad estratégica de tener carbón en cada país y en toda Europa. El director pone especial énfasis en los importantes trabajos de restauración de los terrenos de esta mina, comenzados ya hace casi 20 años, cuando nadie se ocupaba de estas cosas, contratando incluso a agrónomos y a expertos en olivos, de los que tienen 30.000 plantados de diferentes variedades y edades. La gran finca mantiene diferentes cultivos agrícolas y recibe subvenciones por ello y tiene zonas en las que ya no se aprecia que hubo explotación minera hace años.

PASADO MINERO



Miguel Colomo confía en el futuro de Puertollano.

Esta gran y moderna mina forma parte de la historia minera e industrial de Puertollano de los últimos 30 años, una ciudad con la que siempre ha tenido una buena relación de vecindad y colaboración, así como un importante impacto económico, recuerda su director. Miguel Colomo cita que en el año 1997 la empresa daba empleo directo a 220 personas y que desde entonces se han subcontratado varios servicios, como limpieza, mantenimientos o seguridad, hasta ser ahora 145 trabajadores, más 100 subcontratados, es decir, que son una empresa muy importante para la realidad socioeconómica de Puertollano y su comarca.

Miguel Colomo, apasionado de la minería y de "su" mina, confía plenamente en el futuro de Puertollano y apuesta por la actual dinámica de diversificación industrial y económica de la ciudad, que se plasma, por ejemplo, en el nuevo polígono de La Nava, situado frente a las instalaciones de "Imma", en la carretera de Córdoba. Miguel Colomo detecta un optimismo en la ciudad ante el inmediato futuro, un futuro en el que Encasur tendrá mucho que decir.



Todo el personal de la Cámara ha participado en cursos sobre protección de datos.

La Cámara forma a su personal en protección de datos personales

TODO EL PERSONAL de la Cámara de Comercio de Ciudad Real ha participado en diferentes cursos formativos sobre la obligatoria protección de datos de carácter personal, que la Ley establece y afecta a las empresas e instituciones.

Las nuevas tecnologías han hecho que toda empresa o institución tenga sistema informáticos y de gestión, donde se producen tratamientos de datos de carácter personal (fichas de

clientes, facturas...o los mismos empleados). Ello implica la obligatoriedad de adaptarse a la normativa de protección de datos de carácter personal.

La Ley española, en vigor desde el año 2002, establece numerosas prevenciones, de obligado cumplimiento, para proteger adecuadamente los datos personales y por ello es fundamental formar al personal que tiene acceso a dichos datos en las disposiciones de la nueva Ley.

La Cámara ayudó a siete mujeres a crear sus propias empresas

El Programa de Apoyo Empresarial a la Mujer (Paem) de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, ayudó a 7 mujeres a crear sus propias empresas en el primer trimestre. Este Programa registró en ese periodo 72 usuarias y 78 demandas de asesoramiento.

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 emprendedora, con una idea o proyecto de negocio o un plan de modernización o ampliación.

De las 72 usuarios de este Programa durante el pasado trimestre en Ciudad Real, 69 fueron emprendedoras y 3 empresarias, con edades mayoritariamente comprendidas entre los 25 y 45 años, desempleadas menos de un año en 28 casos y con estudios universitarios en 29.

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

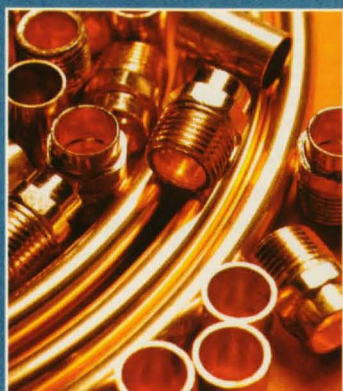
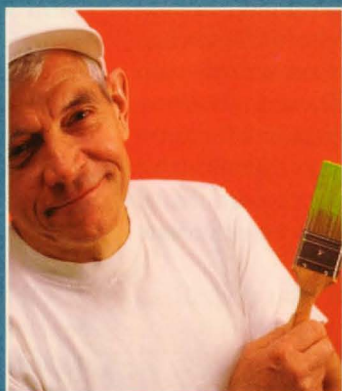
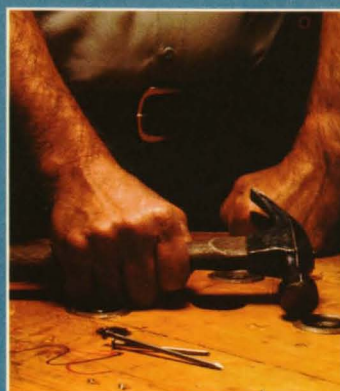
ANGAMA digital

- 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





sabemos que eres un manitas
CENTRO DE BRICOLAJE Y FERRETERÍA



Cabanes

Elementos de Confort

Pol. Ind. Avanzado - Avda. de la Ciencia, 7
13005 CIUDAD REAL
Tel: 926 27 47 16 - Fax: 926 22 42 83
cabanes@suministroscabanes.com

**NUEVAS
INSTALACIONES** 
DETRÁS DE LA ESTACIÓN AVE



El Reino Unido es el mayor importador de vino del mundo y para algunos el mercado más difícil y, por consiguiente, el más codiciado. El mayor exportador de vinos al Reino Unido continúa siendo Francia, habiendo incrementado sus ventas el 18,29% en 2003, por lo que tiene una participación del 33,25% del mercado. Le sigue Australia cuya porción del mercado es de 18,54%. Después vienen Francia, Australia, Italia, EEUU, España, Sudáfrica, Chile, Alemania, Nueva Zelanda y Portugal. Todos ellos han aumentado sus exportaciones en 2003 y de forma espectacular Argentina, en un 45%.

El consumo de vino en el Reino Unido continúa la tendencia de crecimiento de los últimos años -superando en 2003 los 1000 millones de litros. Mientras que la región del sudeste de Inglaterra solía ser la que albergaba a los principales consumidores de vino del Reino Unido, habiendo llegado a tener más de un cuarto del total de consumidores de vino de este mercado, actualmente, el mayor consumo se ha desplazado del Sudeste al Sudoeste y a la zona del Anglia

El mercado del vino en Reino Unido



El consumo de vino tinto ha aumentado en el mercado inglés.

Occidental, ambas regiones con concentraciones de consumidores maduros y de alto nivel adquisitivo. Los menores niveles de consumo de vino se registran en Escocia, Gales y Yorkshire & Humberside. En cuanto al Champagne o vino espumoso, el mayor consumo se registra en el Gran Londres (38%) y en el Sudeste de Inglaterra (32%).

Tradicionalmente los británicos solían ser muy conservadores en sus patrones de consumo de vino. Ella ha ido modificándose a medida que nuevas bodegas, nuevas marcas y atractivas etiquetas han aparecido buscando atraer a los consumidores.

El mercado británico está dividido en dos categorías:

OFF TRADE, o sector de venta de alcohol para su consumo fuera del establecimiento. Este sector domina el mercado vinícola del Reino Unido tanto en valor como en volumen.

HORECA (Hostelería, Restauración y Catering), o sector de venta de alcohol en el mismo establecimiento en el que se consume. Está fragmentado y es difícil de penetrar, pero tiene una gran importancia ya que ofrece a los proveedores la oportunidad de exhibir sus vinos.

REINO UNIDO

POBLACIÓN	60.270.708 Habitantes
SUPERFICIE	244.820 km ²
PIB (2003)	1,7 billones de dólares
PIB PER CÁPITA	27.700 dólares USA
CRECIMIENTO PIB (2003)	2,2%
DIVISA	Libra (1 libra = 1,46 euros)
NIVEL DE DESEMPLEO (2003)	5%
TOTAL IMPORTACIONES	363.000 millones de dólares
TOTAL EXPORTACIONES	304.000 millones de dólares



CONSEJOS

- ☞ Para la primera toma de contacto los compradores prefieren el fax y la carta.
 - ☞ La reunión inicial con el proveedor debe durar como máximo una hora.
 - ☞ Un proveedor ideal debe estudiar el mercado, ser conciso e identificar posibles vacíos.
 - ☞ En un porcentaje del 85% están dispuestos a asistir a catas de vinos
- ☞ todavía no introducidos en el Reino Unido.
 - ☞ Se buscan vinos de etiquetas exclusivas
 - ☞ Las ferias de vino son muy útiles
 - ☞ Una vez seleccionado el vino tarda en aparecer en los estantes entre 1 y 3 meses
 - ☞ No les gusta recibir muestras que no han solicitado.

Como ha ocurrido en el resto del mundo, el consumo de vino tinto ha experimentado un importante crecimiento en el mercado inglés. La venta de vinos de países como Argentina, Chile y Sudáfrica está arrebatando cuota de mercado a los países del Viejo Mundo.

Las cadenas de supermercados venden un 69,3% del total de vinos (1999 - AC Nielsen). Tesco, Sainsbury's y Asda son las principales cadenas. Estas cadenas etiquetan con su propia marca vinos que tienen bastante aceptación, aunque el consumidor está cada vez más abierto a probar marcas de la propia bodega.

Las cadenas de tiendas especializadas venden el 16,1% del vino (1999 - AC Nielsen). La mayor de ellas es First Quench, que cuenta con más de 2500 establecimientos; otras son Wine Cellars, Oddbins y Unwins. Precios más elevados y disminución de cuota de mercado.

Los almacenes de venta al público por caja, como Majestic o Bottoms up, se han visto muy perjudicados por el comercio entre Dover (Reino Unido) y Calais (Francia), pero siguen adelante gracias a su servicio especializado y su personal.

Los Minoristas independientes solían dominar el mercado de la venta al por menor de vino; no obstante, al cambiar los hábitos de los consumidores y crecer las cadenas de supermercados, estos se han quedado en muy pocos. Procuran buscar vinos que no suelen estar disponibles en las principales cadenas de venta al por menor. Tienden también a comprar a agentes e importadores. También hay que considerar otros canales interesantes como grandes almacenes, cash & carry, líneas aéreas -British Airways sirve 500.000 cajas de vino al año-, pedidos por correo y por último venta de vino por Internet.

Respecto del sector "HORECA",

la clave para conseguir contratos de distribución en este sector del comercio, es encontrar un agente o importador mayorista activo y con buena reputación. Los restaurantes constituyen un sector que está experimentando actualmente un auge extraordinario, ya que Londres se ha convertido en una capital gastronómica con distintos estilos de comida y vinos.

Los proveedores de servicios de hostelería tienden a otorgar su contrato de vinos a un gran proveedor, de quien esperan estabilidad en los precios y constancia en el suministro durante doce meses. Quieren una gama limitada de vinos.

Fuente: Departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Ciudad Real e Icesx

EL PRECIO

El asunto que más preocupa a la industria del vino del Reino Unido es el precio. Este soporta una carga impositiva bastante fuerte que se resume en lo siguiente:

✓ Cada botella sufre una carga fiscal de 1,16 libras por botella en concepto de impuesto especial sobre el alcohol. Este impuesto se aplica por igual a todo vino, independientemente de su origen. .
El vino originario de la Unión Europea (Francia, Italia, España, Portugal...) no goza de ventajas ya que también está sujeto a este impuesto.

✓ Además hay que añadir el Impuesto de Valor Añadido, IVA, que actualmente es del 17,5%. Ambos factores hacen que el precio de venta al por menor de una botella de vino sea más elevado en el Reino Unido que en la mayoría de países de la Unión Europea.



Situación del Reino Unido en 2004

ICESX

- Mercado en Crecimiento - Aumento de las importaciones
 - Crecieron un 13,2% en volumen (importación de 1.315 millones de litros) y un 6,2% en valor respecto a 2003 (importaciones por valor de 3.239 millones de euros)
- Primer Proveedor en volumen : Australia
- Primer Proveedor en en valor: Francia

Fuente: Aduanas Británicas

5



Conclusiones: Ventajas Vino Español

ICESX

- Diversidad.- Vinos totalmente distintos a los que hay en el mercado.
- Credibilidad.- Mejora en la calidad de todos los caldos.
- Autenticidad.- Tradición histórica de los vinos. Uvas indígenas solas o mezcladas con variedades clásicas
- Valor.- Suelen ser una buena compra para el distribuidor, el minorista y principalmente, para el consumidor final.

25

Tecnobit

Esta empresa de electrónica industrial y de defensa, que tiene un importante centro de desarrollo en Valdepeñas, acaba de suscribir un importante convenio con la universidad regional, por el que los alumnos y profesores podrá realizar prácticas y personal de la empresa se formarán en los diferentes centros universitarios.

Romero de Ávila

Esta bodega solanera, sumida en un profundo proceso de modernización, ha sido galardonada recientemente con el premio "Galanes", que concede desde hace 18 años la Gaceta de La Solana. La concesión de los premios tuvo lugar en un reciente acto al que asistieron más de 500 invitados.

Redur

Esta empresa de transporte y logística integral acaba de abril delegación en Ciudad Real, sobre una amplia parcela de 9.000 metros, que forma parte de su proceso de expansión nacional. Redur ya tiene delegaciones en Toledo, Talavera y Albacete, así como en otras 46 localidades de toda España.

Eroski

El grupo de distribución Eroski, filial del consorcio empresarial vasco Mondragón, logró un beneficio consolidado en 2004 de 130 millones de euros, un 20% más que en el ejercicio 2003. Este incremento se logró gracias a "un incremento de la cuota de mercado y a una mejora en los procesos de gestión interna". Las ventas consolidadas del grupo ascendieron en el año a 5.582 millones de euros, una subida del 7,3%.

Para el período 2005-2008, la cadena prevé un incremento medio interanual de sus ingresos del 13%. En 2004, Eroski abrió 122 nuevos establecimientos, de los cuáles 8 fueron hipermercados y 20 fueron supermercados. Para 2005-2008 el grupo prevé invertir más de 2.000 millones de euros.



Bodegas Naranjo

Esta empresa de Carrión de Calatrava, con más de un siglo de existencia y una de las bodegas más antiguas de la región, acaba de abrir una enotienda en la que además de todos sus productos, también se venden otros vinculados al mundo del vino, como libros, copas o recuerdos, que demandan los visitantes de la bodega.

Dolmen Consulting Inmobiliario

La constructora andaluza Dolmen Consulting Inmobiliario ha expandido sus actividades a Castilla-La Mancha con la adjudicación de un terreno para la construcción de 70 viviendas protegidas. La primera promoción de Dolmen en Castilla-La Mancha se desarrollará en Malagón. Dolmen, a través de una de sus promotoras, ha adquirido en esta localidad, mediante concurso, un terreno público para construir 70 viviendas plurifamiliares protegidas, todas ellas con 70 metros cuadrados útiles, tres dormitorios y garaje y trastero vinculados..

Dolmen, especialista en el sector de VPO, tiene oficinas en Sevilla, Barcelona, Granada, Valencia, Madrid y próximamente en Málaga, Extremadura y Aragón.

Sagemar

Esta empresa catalana, propietaria de la cadena de hoteles Euomar, ha adquirido una amplia finca en Torrenueva en la que pretende construir un amplio centro de ocio alrededor de un hotel de 60 habitaciones, con campo de golf, balneario, pistas deportivas y vocación cinegética. La inversión estimada ronda los 15 millones de euros y los empleos directores serían unas 40.

eXtra

[Campo de Criptana]



Fotos: Jacinto Jurado

“Criptana tiene grandes expectativas de crecimiento”

[**Santiago Lucas-Torres, alcalde de Campo de Criptana**]

Quemos tener los servicios e infraestructuras de ciudad, sin perder los encantos de pueblo turístico”, dice el alcalde de Campo de Criptana, Santiago Lucas -Torres López- Casero, mientras explica sus ambiciosos planes de desarrollo ordenado de la localidad, con un nuevo polígono industrial, un novedoso polígono agrícola- sin referente en la región-, una carpa para los numerosos camiones de la localidad, la apuesta turística y hostelera y una nueva fisonomía y ampliación del pueblo, con avenidas y circunvalación, que sepa-

(Pasa a la página siguiente)

Las cifras

POBLACIÓN	..Más de 14.000 vecinos, 800 de ellos inmigrantes.
SUPERFICIE301 Km cuadrados.
ALTITUD635-780 metros.
ECONOMÍAConstrucción, industria, agroindustria y turismo.
PRESUPUESTOMunicipal. 7,7 millones de euros.
DISTANCIACiudad Real: 98 Km; Cuenca:100; Madrid 150.

Entrevista con el alcalde Santiago Lucas-Torres

(Viene de la página anterior...)

re su vida tradicional de las actividades industriales y el intenso tráfico que pasa por el pueblo.

El alcalde afirma seguro que Criptana tiene unas enormes expectativas de crecimiento en los próximos años, con importantes proyectos inversores privados, por más de 130 millones de euros y cita a las principales empresas de la localidad, como Movialsa, Cojali, Pinman, Oligarri o Castilblanque, "empresas con costillas", dice el alcalde, que se confiesa "empresario y no político", para decir que la gente, los vecinos de Criptana, no se dan cuenta del cambio que se avecina en el pueblo.

Además apostamos por las zonas verdes, dice el alcalde y cuando se llegue al pueblo lo primero que se verá será un "ecoparque", presupuestado en un millón de euros, que separe las zonas industriales.

“Los vecinos de Criptana no se dan cuenta del cambio que se avecina en el pueblo”

PREGUNTA.- ¿Esta gran ampliación de Criptana que se avecina, ha sido diseñada por ustedes en el ayunta-

miento o han tenido asesoramiento externo?

RESPUESTA.- Yo llevo muchos años planificando, creando empresas y proyectos. A los 16 años creé mi primera empresa, de remolacha, mientras estudiaba óptica y después he sido y soy empresario agrícola y del negocio óptico. Es decir, la planificación ha sido mía y de gente próxima a mí.

En Criptana no teníamos suelo para industrias, ni para los agricultores, ni para los camiones y por tanto el suelo urbano está muy caro. Ahora vamos a crear mucho suelo, liberaremos suelo del pueblo, los agricultores sacarán sus tractores, las empresas tendrán suelo y los camiones aparcarán en un sitio concreto y vigilado, por lo que además bajará el precio del suelo en el pueblo, permitiendo abrir nuevos negocios y construyendo viviendas.

P.- ¿Cómo serán estos polígonos?

R.- Espero que las obras del nuevo polígono industrial, de 430.000 metros cuadrados, que viene a ampliar el existente, que está lleno con casi cien empresas, den comienzo a finales de año. Será un polígono moderno, con cable, gas y buenos acce-

*Marcelino Chacón, director
financiero de Movialsa*

RIPTANA VA A MEJOR

Movialsa es la empresa más importante de Campo de Criptana. Se trata de un poderoso grupo empresarial, formado por 15 sociedades, que comprenden negocios de mostos, vinos, alcoholes, construcción, transporte, agricultura o generación eléctrica, con más de 300 empleos y unos 150 millones de euros de facturación anual, dice su director financiero, Marcelino Chacón, quien reconoce que Criptana va a mejor, que es un pueblo emprendedor, con casi pleno empleo, que va a tener un im-

portante desarrollo turístico, si se dota de servicios para ello, que debe cuidar más su agricultura y sus bodegas y tener pronto acceso a la Autovía de Los Viñedos y estación de ferrocarril. Movialsa tiene previstas nuevas inversiones para ampliar sus negocios de Campo de Criptana



Venancio Alberca, director de Cojali

HAY QUE CREAR MÁS INDUSTRIAS

Este empresario de éxito, que dirige en Criptana un potente grupo industrial, fabricante de sistemas de frenos y ventiladores de camiones, con presencia en más de 30 países, una facturación de 17 millones de euros y más de 100 empleos directos, cree que se podrían hacer aún más cosas en Criptana para ayudar a su desarrollo, limitado por la falta de suelo industrial y buenas comunicaciones, aunque espera que esto se resuelva pronto con el nuevo polígono y la cercana Autovía de los Viñedos. Alberca pide al ayuntamiento atraer más industrias, un sector clave para asegurar el futuro.

Sobre el desarrollo turístico del pueblo, está convencido que ofrece grandes oportunidades, que pasan por tener conexión a la autovía, una buena estación ferroviaria y muchos más servicios y confía en el carácter emprendedor de los criptanenses para seguir engrandeciendo el pueblo.





que está haciendo Se-
y tiene un prespues-
e 10,3 millones. Con él,
ueblo se ampliará ha-
Alcázar.
El polígono agrícola,
supuestado en un mi-
de euros, es pionero
la región. Tendrá 94
celas y 180.000 metros
superficie, para que
stros agricultores y las
presas del sector se
alen en él. Así libera-
s suelo urbano, mejo-
os el tráfico y el aspec-
general del pueblo, de
a los turistas y a la
vivencia.



Santiago Lucas -Torres dice que las playas funcionan 6 meses y los parques temáticos 8, mientras que nosotros ofrecemos 12 meses. Todo el año, todos los días. Por eso vamos a recuperar nuestro mejor patrimonio, casa a casa, barrio a barrio, con zonas semipeatonales y comerciales para el turismo y los vecinos. Estamos formando a la gente en el servicio turístico, con guías y nuevas ofertas, como las visitas a bodegas.

Criptana tiene una arraigada tradición musical. En cada casa hay un músico y por eso vamos a organizar el I Festival Internacional de Música para julio, dirigido por Luis Cobos y en la Sierra de Los Molinos. El día 2 de julio, la Orquesta de la Nueva Europa interpretará, con 12 bandas de música, una sinfonía, en un proyecto solidario, además de otros conciertos en plazas del pueblo y una exposición inédita de Zuloaga, todo ello dentro de nuestro ambicioso plan de desarrollo turístico.

TURISMO Y SERVICIOS

nos hecho un estudio para saber qué tipo de pueblo queríamos, dice el alcalde y nos hemos dado cuenta de que nuestra competencia en el turismo no son pueblos cercanos, Alcázar, El Toboso o Argamasilla, sino las playas y los parques temáticos. Tenemos un importante patrimonio cultural y lo más importante a gente, motivada y con muchos proyectos.

Bautista Pintor, director de Pinman
CONFÍO EN



EL DESARROLLO DE CRIPTANA

Pinman es un grupo de 6 empresas, constructoras y afines, de Criptana, con unos 400 trabajadores y una facturación de 50 millones de euros, cuyo director ve bien el futuro de la localidad, en la que la construcción en el primer sector económico. Pintor reconoce que el ayuntamiento está trabajando y tiene proyectos de desarrollo, aunque hay que mejorar las comunicaciones y ayudar a modernizar la agricultura, un sector tradicional del pueblo.
Para este empresario de la construcción, primer sector económico del pueblo, hay que desarrollar otros sectores, como el turismo, de gran potencial en Criptana, para cuando la construcción tenga menos actividad, cosa que ya está empezando a notarse.

Juan José Sánchez, director de Sport Mancha

HAY QUE DESARROLLAR ZONAS COMERCIALES



Para este joven empresario, que dirige un grupo de tres empresas, con más de 50 empleos, especializado en el diseño y construcción de instalaciones deportivas en toda la región, Criptana vive un resurgir que se aprecia en las nuevas empresas creadas, en el fuerte crecimiento del turismo y en la fortaleza de la construcción, aunque cree que hay que desarrollar más el comercio, apostando por crear zonas comerciales agradables, tanto al turismo como a los

vecinos y para eso cree necesaria una estrecha colaboración de los comerciantes con el ayuntamiento. Sánchez ve con optimismo el futuro de Criptana, si se sabe trabajar, atraer empresas al nuevo polígono y las comunicaciones, por carretera y ferrocarril, se mejoran pronto.

Criptana y la música



Campo de Criptana es sin duda uno de los pueblos de toda Castilla-La Mancha que más ama la música. Una arraigada tradición hace que en casa haya un músico, que cuenten con una estupenda banda, un Conservatorio Profesional y que haya músicos de Criptana en muchas de las mejores orquestas de España. Para julio preparan un espectacular Festival Internacional junto a los molinos, con dirección de Luis Cobos y la participación de 12 bandas. La vitalidad del pueblo, mundialmente famoso por ser cuna de Sara Montiel, se refleja en las 90 asociaciones de todo tipo que existen, dice orgulloso su alcalde.



Campo de Criptana atrae turismo de todo el mundo

Campo de Criptana tiene un gran futuro turístico y lo sabe. Por eso, la localidad está haciendo un fuerte esfuerzo inversor para ofrecer a los visitantes, hoteles, restaurantes, visitas a bodegas y, por supuesto, un pueblo cuidado, restaurado conforme a la más pura tradición manchega y que mimas especialmente sus famosos molinos, su principal atractivo turístico, que en el primer trimestre de este año conmemorativo del IV Centenario del Quijote, ha contabilizado a más de cien mil visitantes, mucho más de lo habitual.

En el ayuntamiento tienen claro que esta apuesta es segura, que va a exigir mucho dinero y tiempo, pero que los vecinos se irán sumando al proyecto, cuidando más sus casas y el entorno. Un reciente convenio con Caja Madrid, dotado de 840.000 euros, va a permitir restaurar fielmente los molinos y el entorno urbano próximo, conocido como El Al-

baicín Criptanense. Molinos aparte, que cada día atraen a más de diez autobuses, la mayoría de japoneses, y muchos turistas particulares de numerosos países, Criptana ofrece monumentos, como su soberbio Pósito, del siglo XVI, perfectamente restaurado y visitable para hacernos una idea de lo que eran los depósitos de grano, el almacén del común que regulaba el mercado y aseguraba el suministro en época de escasez. Un paseo por el pueblo permite descubrir hasta una decena de ermitas y bellas casas.



Prodevisa



La firma daimieleña Prodevisa, con una amplia oferta de bebidas refrescantes a base de vino desde hace 15 años, ha asistido al recién celebrado Salón de la Alimentación de Madrid. Prodevisa procesa al año 30 millones de kilos de uva de los viticultores de la provincia de Ciudad Real y produce 20 millones de litros de tinto de verano (con y sin alcohol, tradicional y con un toque de limón), kalmotxo, rebujito y sangría, además de un vermú específico para Madrid, que comercializan con la marca Sandevid.

El gran cliente de Sandevid es la hostelería, sobre todo de la costa e islas españolas, aunque exporta el 20% de su producción a Europa central, Sudamérica y Portugal, en donde tiene una amplia presencia.

Muebles Sadogar

Esta dinámica empresa de Carrión de Calatrava acaba de inaugurar una nueva sección, denominada Spazio Tempo, que en 300 metros cuadrados, ofrece cuatro nuevas secciones de muebles diferenciados, preferentemente de diseño moderno y vanguardista. Muebles Sadogar está preparando una nueva sección de mueble infantil, así como una página web interactiva.

Una empresa, una solución

Capital

Capital

Mecenazgo

Fondos



Humano

Tecnológico

Cultura

Propios



BRAVO Y CIA

Asesores Técnicos - Correduría de Seguros

bravo@bravoycia.es

www.bravoycia.es

902 15 16 95

La Cámara aporta su mejor experiencia al éxito de Fenavin

La Cámara de Ciudad Real viene apoyando desde sus inicios en 2001, la organización y celebración de la Feria Nacional del Vino (Fenavin), la más importante de cuantas se celebran en nuestra provincia, aportando toda su experiencia, especialmente en el comercio internacional, para que Fenavin sea un éxito reconocido y la primera feria del sector vinícola de España.



Una imagen de la pasada edición de Fenavin que tuvo lugar en la primavera de 2003.

Esta III edición de Fenavin, lleva 2 años siendo preparada por su organización, en la que participa activamente la Cámara, a través de un convenio, como responsable del Programa de Compradores Extranjeros y del Centro de Negocios de Fenavin, dos capítulos claves de esta feria que tiene una clara vocación internacional.

De esta manera, la Cámara es responsable directa de la llegada a Ciudad Real de unos 400 compradores ex-

tranjeros, procedentes de Alemania, Reino Unido e Irlanda, Benelux, Países Nórdicos, Austria, Polonia, República Checa, Brasil, Líbano, China, Japón, Estados Unidos, México o Eslovenia.

Por otra parte, la Cámara contribuye al buen desarrollo de Fenavin como responsable del Centro de Negocios, un espacio de encuentro entre profesionales del sector, perfectamente equipado de todo lo necesario, in-

cluidos interpretes, que permite establecer negocios y contactos muy interesantes para la feria y que se ha venido perfeccionando desde su primera edición. Esta idea del Centro de Negocios ha sido adoptada en otras ferias similares de España.

La Cámara aporta al Centro de Negocios de Fenavin un equipo técnico de cinco personas para que todo funcione perfectamente durante los cuatro días de nuestra Feria Nacional del Vino.

Satisfacción por la obra del acueducto a la Llanura Manchega

La Cámara de Comercio de Ciudad Real ha mostrado su satisfacción por la adjudicación de la obra del acueducto del Tajo a la Llanura Manchega, una obra de gran envergadura y largamente esperada, que ha sido reiteradamente solicitada por esta Cámara, al entender que constituye una infraestructura estratégica y fundamental para garantizar el suministro de agua en buena parte de la provincia.

Esta Cámara, como representante de las empresas de la provincia, no puede sino congratularse con el hecho de que, por fin, se haya adjudicado una obra tan importante para nosotros y que supondrá el aseguramiento del suministro de agua para el desarrollo económico

y empresarial de muchos municipios, así como de la propia capital.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real ha felicitado al Gobierno regional por haber conseguido desbloquear este proyecto, adjudicado por el Ministerio de Medio Ambiente en 127,4 millones de euros, esperando además que la obra sea desarrollada con la mayor prontitud y eficacia posible, para posibilitar el efectivo comienzo del trasvase a nuestra provincia y recuperar así las condiciones ambientales de los acuíferos de la Llanura Manchega, de Las Tablas de Daimiel, de las Lagunas de Ruidera y de los humedales de la cuenca alta de la Llanura Manchega.



La tecnología amigable

INFRAESTRUCTURAS

Suministro de equipos informáticos y audiovisuales
Redes y comunicaciones
Albergue y conectividad Internet

APLICACIONES

Webs corporativas de servicio a clientes
Espacios de comercio electrónico
Marketing electrónico
Soluciones de correo electrónico
Productividad ofimática e Intranets
Soluciones de gestión ERP, CRM, CAFM

SERVICIOS

Consultoría en Innovación
Servicio Técnico
Externalización de servicios informáticos
Formación
Servicios de Call-Center
Renting y acompañamiento financiero



“Si uno no sabe dónde va, no habrá camino que lo lleve”

Por eso nosotros trabajamos codo con codo con nuestros clientes, analizamos su negocio y nos convertimos en su Socio Tecnológico, identificando oportunidades, aplicando las mejores prácticas, innovando, para maximizar su competitividad. De forma cercana, amigable y eficaz. Nos gustan los clientes **totalmente** satisfechos, por eso nuestro nivel de servicio es excelente.



902 119 167

www.varnet.com

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

contactar@varnet.com

Manuel Juliá, director de Fenavin, cree que la feria será pronto como Vinexpo de Burdeos



UNA FERIA QUE CRECE Y SE CONSOLIDA

14.612 metros de Feria. 500 compradores extranjeros. 30.000 visitantes profesionales.

1 millón de euros de presupuesto. 700 bodegas y más de 50 denominaciones de Origen son algunos de los datos de esta III edición de Fenavin, feria que será visitada por destacadas personalidades del mundo del vino, técnicos de primer nivel y cientos de asistentes, tanto a sus jornadas técnicas como a las reuniones sectoriales de esta feria nacional del vino, de la que Custodio López, sumiller de Zalacaín, ha dicho que es la más importante de España y una de las mejores de Europa. Para la revista alemana de vinos Weinwirtschaft, la de mayor tirada, Fenavin está entre las ferias más importantes de Europa.

"Fenavin

demuestra que en Ciudad Real se pueden hacer grandes cosas"

NADIE DUDA YA que Fenavin fue una excelente idea y nadie duda ya que además ha sido muy bien llevada a la práctica. Aunque no hay datos exactos del impacto económico que pueden haber supuesto las ediciones an-

teriores, ni previsión sobre el impacto de esta III edición, está claro que nuestra Feria Nacional del Vino (Fenavin) es un excelente escaparate para nuestros vinos y una feria que interesa al sector nacional e internacio-

nal, ya que a las 700 bodegas y cooperativas y más de 50 Denominaciones de Origen que acuden a Fenavin 2005, hay que recordar que 68 bodegas de toda España se han quedado sin sitio, dice Manuel Juliá, director

de Fenavin desde sus orígenes, que al frente de un reducido equipo de 6 personas, conforman la "cocina" que prepara día a día este gran evento ferial sobre el mundo del vino.

"Si el primer año costó trabajo traer cien compradores extranjeros, este año van a venir 400 procedentes de numerosos países, como Japón, Estados Unidos, China o México, además de muchos europeos", cita Juliá como otro de los inequívocos factores de éxito de este feria. "Además, los expositores de ediciones anteriores nos han reconocido que les ha gustado la feria y les ha ido bien, es decir, que han hecho contactos y operaciones que luego se concretan".

PREGUNTA.- ¿Cuántos visitantes profesionales esperan en esta edición de Fenavin, la primera que se celebra en días laborables?

RESPUESTA.- Esperamos 30.000 visitantes y creemos que celebrar la feria en días laborables nos va a favorecer, porque los profesionales trabajan de lunes a viernes y nosotros queremos hacer una feria lo más profesional e internacional posible. Además de los 400 visitantes extran-

jeros ya confirmados, tenemos otro centenar más, inscrito al margen del Programa específico de Compradores Extranjeros.

P.- En este momento, ¿con qué otra feria podría compararse Fenavin?

R.- Podemos compararnos con Intervin, el salón del vino que se celebra dentro de Alimentaria de Barcelona, aunque tenemos una organización mucho más reducida, que nos obliga a emplear más imaginación y por supuesto mucho trabajo. Incluso, en Alimentaria, con toda su importancia, nos copian. Nos han copiado el concepto nuestro de Centro de Negocios, que va más allá de una clásica misión inversa, y también nos han copiado los Foros y también en Comunicación.

P.- ¿Esperaba el éxito que ha tenido Fenavin con sólo 3 ediciones?

R.- Sí. Lo esperaba. Desde un punto de vista técnico, nos preparamos para ello: Hemos hecho una gran feria en una pequeña ciudad y además siendo una potente zona productiva de vino, lo que no frena la asistencia de bodegas de otras zonas. Fenavin puede ser la única feria a nivel inter-

nacional que se hace en una ciudad pequeña como Ciudad Real.

Hemos hecho una apuesta muy fuerte por captar visitantes y compradores extranjeros, ya que eso atrae expositores nacionales y asegura el éxito de Fenavin, aunque el éxito suele llegar si se trabaja con ilusión y duramente.

Además, hemos hecho una gran feria teniendo un pabellón que se ha quedado pequeño y hemos tenido que ampliar Fenavin hasta los 15.000 metros montando pabellones.

30.000 VISITANTES

P.- ¿Cómo gestionan la llegada de 30.000 visitantes profesionales a Fenavin en sólo 4 días?

R.- Afortunadamente se reparten de lunes a jueves. El ritmo previsto de visitas será muy alto cada día. Muchos vendrán en automóviles y a esos les indicaremos el camino hacia la feria cuando estén en Ciudad Real y contamos con el AVE para visitantes procedentes de ese gran corredor comprendido entre Sevilla y Lérida que ya recorre. Toda la oferta hotelera de la capital y de muchos kilómetros a la redonda está reservada desde hace tiempo y muchos visitantes de Fenavin vendrán desde Madrid en AVE y volverán en el día tras pasar unas horas en la feria y hacer sus visitas y contactos.

P.- ¿Cómo se imagina Fenavin dentro de 5 años?

R.- Creo que se dan las circunstancias para hacer una feria como la Vinexpo de Burdeos en Ciudad Real. Tanto por nuestra capacidad productiva como por el incremento de la capacidad de captar compradores extranjeros y expositores nacionales que vienen aquí.

P.- ¿No cree que Fenavin debe recibir mas apoyo del Estado para ser una gran feria nacional?

R.- Sí. He de decir que ha sido muy importante para nosotros que el Instituto de Comercio Exterior, ICEX se haya interesado y valorado positivamente nuestra feria.



Juliá: "Los expositores de ediciones anteriores han reconocido que les fue bien".

La Junta reduce los trámites para crear empresas en 48 horas

Los emprendedores de Castilla-La Mancha podrán crear su empresa en el plazo de 48 horas gracias a la reducción de hasta 15 trámites administrativos a uno sólo y con una tramitación gratuita. Esta nueva posibilidad proporcionará un ahorro considerable de tiempo puesto que hasta la fecha, la media a la hora de poner en marcha un negocio, estaba en torno a un mes y medio.

Los emprendedores de Castilla-La Mancha podrán crear su empresa en el plazo de 48 horas gracias a la reducción de hasta 15 trámites administrativos a uno sólo y con una tramitación gratuita. Esta nueva posibilidad proporcionará un ahorro considerable de tiempo puesto que hasta la fe-

cha, la media a la hora de poner en marcha un negocio, estaba en torno a un mes y medio. Este convenio se ejecutará a través de los Puntos de Asesoramiento, Información y Tramitación (PAIT) que entrarán en funcionamiento en las Delegaciones Provinciales de Industria y Tecnolo-

gía y cuya implantación se irá extendiendo progresivamente a ayuntamientos, asociaciones empresariales y Cámaras de Comercio.

Esta iniciativa permitirá la creación de un tipo de Sociedad Limitada Nueva Empresa, con un número máximo de 5 socios y un capital social mínimo de 3.012 euros y máximo de 120.202. Para ello sólo habrá que rellenar un único documento, el DUE (Documento Único Electrónico). Esta metodología mejora el sistema utilizado hasta ahora al introducir un procedimiento telemático que resume 15 trámites en un solo formulario virtual.

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

Tres bodegas de Ciudad Real ganan los "Joven Airén 2004"

La consejera de Agricultura, Mercedes Gómez, entregó el pasado 28 de abril en Alcázar de San Juan los Premios "Joven Airén 2004", un concurso organizado por el Gobierno regional que pretende reconocer los mejores vinos blancos elaborados en Castilla-La Mancha a partir de esta variedad de uva. El primer premio ha sido para "Mundo Yuntero", de la Cooperativa Jesús del Perdón de Manzanares; el segundo galardón ha recaído en "Viña Lastra", de la Cooperativa La Invencible de Valdepeñas; y el tercer premio ha sido para el vino "Rezuelo", de la Cooperativa Nuestra Señora del Espino, de Membrilla.

Los vinos premiados recibirán el apoyo de la Consejería de Agricultura para su promoción comercial y podrán exhibir este reconocimiento en su publicidad propia y en su etiquetado. Somelieres, técnicos de Denominaciones de Origen y periodistas especializados constituyeron el grupo de catadores que eligió a los tres premiados en una cata ciega celebrada el pasado mes de febrero en el Instituto de la Vid y del Vino de Castilla-La Mancha (IVICAM).

El resto de finalistas fueron "Yugo", de la Cooperativa Cristo de la Vega de Socuéllamos (Ciudad Real); "Señorío de Zocodover", de Bodegas Hermanos Rubio, S.L. de Villasequilla (Toledo); "Jamardín", de la Cooperativa del Campo San Fernando de Los Hinojosos (Cuenca); "Grumier", de la Cooperativa Nuestra Señora del Pilar de Villanueva de Alcardete



La consejera y el alcalde de Alcázar hicieron la entrega de los galardones.

(Toledo); "Altillares", de la Cooperativa Vitivinícola San José de Herencia (Ciudad Real); "Galán de Membrilla", de la Cooperativa Nuestra Señora del Rosario de Membrilla (Ciudad Real); y "Vegagil", de Trinidad Fuentes García de Castellar de Santiago (Ciudad Real). En total, 40 bodegas de la región han participado en el

concurso, 28 de la provincia de Ciudad Real, 8 de Toledo, 2 de Cuenca y 2 de Albacete. La variedad airén es la más cultivada en Castilla-La Mancha con unas 300.000 hectáreas de viñedo en el conjunto de la región. Está recogida en las Denominaciones de Origen "La Mancha", "Valdepeñas", "Almansa" y "Jumilla".

Fuerte incremento de la energía eólica en la región

LA POTENCIA EÓLICA instalada en 2005 crecerá en 1.000 nuevos megavatios (MW), hasta alcanzar una potencia total de 9.500 MW, lo que supone un 42% menos respecto a los 2.361 MW eólicos que entraron en funcionamiento el año pasado, según datos de la Asociación Empresarial Eólica (AEE).

El sector eólico en España cerró

2004 con una potencia eólica en funcionamiento o en periodo de pruebas de 8.529 MW, un 38% más que el año anterior, que aportaron 14.178 gigavatios a la hora (GWh) al sistema eléctrico español, el 6% de la generación eléctrica total. Por comunidades autónomas, el mayor crecimiento correspondió a Castilla-La Mancha, con 731 MW nuevos, seguida de

Castilla y León (576 MW), Galicia (511 MW), Aragón (178 MW) y Andalucía (127 MW).

El presidente de la AEE, Fernando Ferrando, dijo que este va a ser un año de "ralentización" y de cambio de tendencia en la evolución de la energía eólica por los retrasos causados por problemas de interconexión.

La actividad edificatoria subió un 45% en Castilla-La Mancha en 2004

EL ÚLTIMO INFORME del Consejo Superior de Colegios de Arquitectos de España sitúa a Castilla-La Mancha como la segunda comunidad autónoma en la

que más se incrementó la construcción de viviendas durante el 2004, con más de 44.000 visados de ejecución, y la cuarta en la que más aumentó la edificación

de inmuebles protegidos, con valores próximos a los de Cataluña.

Nuestra región aumentó su actividad edificatoria

en un 45,4 por ciento respecto al año 2003, especialmente entre los meses de octubre y diciembre, en los que se concedieron cerca de 10.500 nuevas calificaciones. De todas las otorgadas durante el 2004, correspondieron a inmuebles protegidos 3.259 calificaciones, un 18,6 por ciento más de las computadas en el ejercicio anterior.

Primera en crecimiento de ventas minoristas

Las ventas del comercio al por menor aumentaron en España el 1,1% en febrero respecto al mismo mes de 2004, subida que se situó en 2,4% si se elimina el efecto calendario, teniendo en cuenta que este mes tuvo 29 días.

Por comunidades autónomas, el índice de comercio al por menor registró tasas de variación interanuales positivas en todas las comunidades autónomas, a excepción de Ceuta (-7,2%), Canarias (-3,2%), La Rioja (-1,6%) y Madrid (-1,5%). Castilla-La Mancha, con una subida del 6%, Baleares, con un incremento del 5,7%, y Murcia, del 3,2%, se situaron a la cabeza.

Por detrás se encuentran Aragón, Navarra, Andalucía, Asturias, Galicia, Comunidad Valenciana, Castilla y León, País Vasco, Extremadura, Cataluña y Cantabria.

PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRESAS

Soluciones cercanas a su empresa



En financiación, en inversión, en seguros, en previsión y en Internet con Univía, la banca electrónica que no para. En Unicaja estamos en todo para dar respuesta inmediata. Soluciones integrales que optimizan la gestión de empresa a través de productos y servicios de última generación.





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

Cámara

Ciudad Real

Camerfirma 

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

Los costes laborales en España siguen siendo de los más bajos

LOS COSTES LABORALES en España, con un gasto medio anual de 29.176 euros por trabajador, son de los más bajos de la UE-15, si bien triplican y, en algunos casos hasta multiplican por siete los que presentan los países de la ampliación, según un estudio elaborado por Mercer.

El informe concluye que los países de la Europa Occidental que forman parte de la UE tienen unos costes de mano de obra cuatro veces superiores a los de los países del Este. La diferencia entre unos y otros es tan grande, que los

costes de los países más caros son hasta diez veces superiores que los de los países más baratos.

España se sitúa por encima de la media europea,

establecida en 28.269 euros, y en el puesto undécimo dentro de los 25 países de la UE. Sus costes laborales (que incluyen el salario medio, la Seguridad Social y los beneficios extrasala-

riales) son de los más baratos en la antigua UE, pero se disparan en comparación con los de los países que se incorporaron a la Unión el pasado 1 de mayo.

Así, frente a unos costes en España de 29.176 euros por trabajador y año, Eslovenia presenta un gasto de 18.765 euros, cantidad que desciende a 9.946 euros en Hungría, a 9.540 euros en la República Checa, a 8.257 euros en Polonia, a 7.621 euros en Estonia, a 6.541 euros en Eslovaquia, a 5.649 euros en Lituania, y a 4.752 euros en Letonia, el país de la UE con los costes laborales más bajos.



La mano de obra occidental es tres veces más cara que la del Este.

España será el país europeo con más jubilados

ESPAÑA SERÁ EL PAÍS de la Unión Europea con mayor proporción de jubilados (35,6%) y menos personas en edad de trabajar (52,9%) sobre el total de la población en el año 2050, según una proyección de población hecha por la oficina estadística Eurostat. Ello sig-

nifica que la tasa total de dependencia se situará en el 89,2%, es decir, que habrá 9 personas inactivas (ya sea menores de 15 años o mayores de 65) por cada 10 personas en edad de trabajar, lo que supone una grave amenaza para el futuro de las pensiones.

La bajada de la franja de población en edad de trabajar (entre 15 y 64 años) es una tendencia general del conjunto de la UE. La proporción a Veinticinco pasará del 67,2% en 2004 a un 56,7% en 2050, cifras que en términos absolutos representan una disminución de 306,8 millones a 254,9 millones de personas.

países Mediterráneos: Italia (53,5%), Portugal (55%) y Grecia (55,2%). Las más elevadas corresponden a Luxemburgo (61,3% en 2050), Malta (60,8%) y Países Bajos (60,7%). En el otro extremo, la proporción de jubilados (65 años y más), que en la UE era del 16,4% en 2004, llegará hasta el 29,9% en 2050. El número de personas de la tercera edad pasará de 75,3 a 134,5 millones.

En España la caída será todavía más espectacular, del 68,6% en 2004 al 65,2% en 2025 y al 52,9% en 2050. De este modo, España registrará al final del periodo la proporción más baja de la UE de personas en edad de trabajar, seguida del resto de

También aquí España encabeza la clasificación a nivel de la UE, porque su proporción de jubilados crecerá desde el 16,9% en 2004 al 22% en 2025 y al 35,6% en 2050.



España camina rápidamente hacia el envejecimiento de la población.

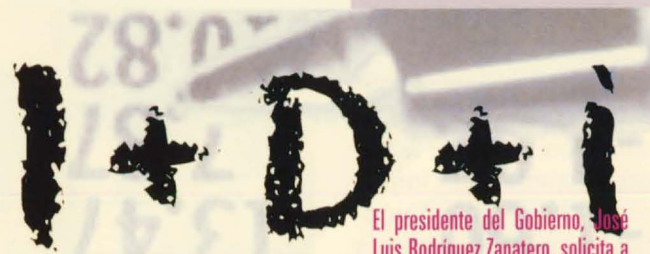
Estabilidad y más y mejor empleo, objetivos económicos del Gobierno

El presidente del Gobierno, Rodríguez Zapatero, al cumplirse el primer año de su mandato, dijo que en materia económica, una de sus prioridades para el futuro será continuar con el mantenimiento de la estabilidad presupuestaria y apostar, junto con empresarios y sindicatos, por más empleo y de mejor calidad.

El jefe del Gobierno confirmó una próxima reforma del IRPF que dijo que supondrá una disminución de la presión fiscal. "Bajar impuestos puede ser

progresista, y no lo sería una reforma regresiva; eso sería conservador, como algunos aspectos de las reformas que hemos tenido en los últimos tiempos", dijo Zapatero.

El jefe del Gobierno se mostró satisfecho de que España creciera el 2,7% el año pasado y de que todo indique que en el actual ejercicio ese crecimiento se sitúe también en torno al 3%. A ello dijo que contribuirán el plan de dinamización de la economía, el plan de apoyo al fomento em-



presarial y el desarrollo del programa nacional sobre la denominada estrategia de Lisboa para impulsar la investigación, el desarrollo y la innovación.

Zapatero aludió también al aumento en un 6,9% de las exportaciones españolas durante el año pasado.

**MAYOR
INVERSIÓN
EN I+D+i**

El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, solicita a las empresas españolas una mayor inversión en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), debido a los insuficientes recursos económicos dedicados todavía por el sector privado a esta actividad. Zapatero valoró la creciente acción social de las empresas, pero apuntó la necesidad de que esta preocupación se exprese también en otros terrenos como la I+D+i.

LA ENERGÍA MÁS LIMPIA ES LA QUE NO SE CONSUME. Y LA QUE MENOS CUESTA.

En UNION FENOSA le asesoramos para que consuma sólo la energía que necesite. Así, ahorrará energía y dinero. Pregúntenos por nuestro Plan de Energía Integral y le haremos una oferta personalizada para que también ahorre en su factura.

APÚNTESE AL **PLAN DE ENERGÍA** 901 380 220
integral
luz, gas y más



UNION FENOSA
Una pequeña ayuda para un mundo mejor

Las Cámaras colaborarán con la Federación de Municipios para el desarrollo

EL CONSEJO Superior de Cámaras de Comercio y la Federación Española de Municipios y Provincias acordaron establecer acciones conjuntas que impulsen el desarrollo empresarial en los municipios y pondrán en marcha servicios adaptados a las pymes que se encuentren alejadas de los grandes núcleos urbanos.

El presidente de la FEMP, Francisco Vázquez, y el del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Javier Gómez-Navarro, firmaron el mes pasado un convenio de colaboración mediante el cual unirán es-



Momento de la firma del convenio.

fuerzos para fomentar el desarrollo económico regional. A través del acuerdo, ambas instituciones promoverán el desarrollo del programa "Antenas: servicios de proximidad para la pequeña empresa", que las Cámaras desarrollan desde el 2003.

Gómez-Navarro explicó que se trata de la crea-

ción de una red de puntos de atención directa a las empresas situadas en localidades alejadas de los centros económicos y de decisión provinciales con el fin de promover el acceso igualitario para todas las empresas a los servicios de las Cámaras.

El programa tiene como objetivo también apoyar a los emprendedores a la hora de poner su negocio en marcha a través de la Ventanilla Unica Empresarial. El

convenio, que se desarrollará en todas las comunidades autónomas, contempla también la promoción de los Observatorios Económicos Locales.

Las Cámaras, a través de este servicio, realizan una radiografía completa de la economía del municipio donde se localiza la "antena cameral", obteniendo datos e informaciones que permitan a la empresa tomar decisiones en función de su entorno. Gómez-Navarro explicó que un total de 86 municipios españoles ya cuentan con oficina de atención local a la empresa, denominadas "antenas".



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 dónde 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



Si lo tienes claro no esperes más.
Reserva ya tus vacaciones.

C.I.C.M.A. 69



* Consulta condiciones de aplicación.

Reserva ya tus vacaciones con la calidad y garantía de Viajes El Corte Inglés.
Descubrirás los destinos más sorprendentes, con el mejor servicio y asesoramiento.
Además disfrutarás de grandes ventajas:

- Catálogos exclusivos de viajes.
- Productos de máxima calidad con nuestro touroperador Tourmundial.
- Presencia en los principales destinos turísticos del mundo.
- 7% de descuento durante todo el año al reservar con dos meses de antelación (*).
- Sin gastos de anulación hasta 21 días antes de tu viaje (*).
- Pago aplazado en tres meses sin intereses con la Tarjeta de Compra El Corte Inglés.
- El horario más amplio y cómodo.
- La garantía de Viajes El Corte Inglés.



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

VIAJES

El Corte Inglés

Toledo tendrá el primer ecobarrio de la región

El consejero de Vivienda y Urbanismo, Alejandro Gil, ha presentado la maqueta del Ecobarrio que la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha levantará en los próximos años en la denominada Fase V del Polígono de Santa María de Benquerencia de Toledo, en la que será "la primera iniciativa de estas características que se lleve a cabo en nuestra comunidad autónoma".

Según Gil, la intención del Gobierno regional es que la urbanización del Ecobarrio "sea ya una realidad en el año 2007" y que

las viviendas estén entregadas "sólo un año más tarde".

Gil subrayó la trascendencia de dicho proyecto para un barrio en pleno crecimiento demográfico y urbanístico como el citado y que en la actualidad cuenta con más de 20.000 habitantes, "es decir, con el 30 por ciento, aproximadamente" de todos los censados en la capital autonómica.

En este sentido, ha resaltado los beneficios sociales del nuevo conjunto residencial, que completará a los que su departamento tiene ya en marcha en otras



El consejero de Vivienda ante la maqueta del nuevo barrio toledano.

fases del Polígono toledano, como son el desarrollo de 24.000 metros cuadrados de zonas verdes, pobladas con especies vegetales "autóctonas y de bajo consumo hídrico", y la creación de otros 5.000 "reservados exclusivamente a los peatones, lo que facilitará la convivencia, el disfrute de la naturaleza y, por tanto, la comodidad de los ciudadanos".

A estas ventajas se unen

la supresión parcial de la circulación de coches en el interior del futuro barrio, que quedará restringida a residentes, servicios de emergencias y traslados de mercancías. Esta iniciativa incluirá también 627 viviendas protegidas y bioclimáticas, que irán recubiertas con mantos vegetales, utilizarán paneles solares para proporcionar agua caliente y podrán ajustarse a distintas tipologías edificatorias.

Gestión de residuos, construcción y demolición

La Consejería de Medio Ambiente de Castilla-La Mancha ha abierto el período de información pública del Plan de Gestión de Residuos de Construcción y Demolición de Castilla-La Mancha, con el objetivo de implicar a la ciudadanía y colectivos afectados en la elaboración de un instrumento que impulsará la correcta gestión de este tipo de materiales.

Tras la apertura del período de información pública, publicada en el Diario

Oficial de Castilla-La Mancha, el Plan podrá ser consultado hasta el próximo 24 de mayo y, a partir de esa fecha, se podrán formular las correspondientes alegaciones y sugerencias.

La consejera de Medio

Ambiente, Rosario Arévalo, recordó que este Plan ya ha sido presentado y analizado con empresarios y colectivos afectados, así como en el Consejo Asesor de Medio Ambiente, y lo que ahora se pretende es ofrecer a todos la posibilidad de

aportar sus propuestas.

El Plan de Gestión de Residuos de Construcción y Demolición busca, entre otros objetivos, reducir el número de vertidos de este tipo de residuos, ya que conlleva problemas de contaminación del aire, agua, suelo y de impacto paisajístico. Según dijo, los últimos datos apuntan a que en Castilla-La Mancha se generan al año más de 1.500.000 toneladas de residuos procedentes de la construcción.

Este Plan ya ha sido presentado y analizado por empresarios y colectivos afectados así como por el Consejo Asesor de Medio Ambiente

Diseño ecológico de los electrodomésticos

El Parlamento Europeo ha aprobado una normativa sobre diseño ecológico que obligará a los fabricantes de electrodomésticos a mejorar su eficiencia energética desde la fase de concepción de los productos con el objetivo de reducir la emisión de gases de efecto invernadero.

La nueva legislación, aprobada y que ya ha sido pactada con la Comisión y los Veinticinco, se aplica a todos los productos que usan energía, desde los lavavajillas o las lavadoras a los ordenadores o las bombi-

llas, con la excepción de los vehículos a motor.

Estos electrodomésticos consumen el 30% de la energía de la UE y del 40% de las emisiones de dióxido de carbono.

El Parlamento pidió que en los próximos dos años se de prioridad a la concepción ecológica de los calentadores de agua, los sistemas con motor eléctrico, la iluminación, los aparatos domésticos, el equipamiento de oficina y los sistemas de aire acondicionado.

Regulados los productos frescos y perecederos

El Gobierno ha aprobado un Real Decreto que define los productos de alimentación frescos y perecederos, demás productos y productos de gran consumo, lo que contribuirá a mejorar la seguridad jurídica de las medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio detalló que se ha recogido una lista de los productos frescos y perecederos, que están sujetos a una obligación de pago a los proveedo-

res en un plazo máximo de 30 días.

Así se establecen como productos frescos y perecederos "aquellos que por sus características naturales conservan sus cualidades aptas para comercialización y consumo durante un plazo inferior a 30 días o que precisan condiciones de temperatura regulada de comercialización y transporte".

Entre ellos se encuentran: pan, pastas, carnes; pescados, frutas y verduras; huevos; zumos y batidos.



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

UMTS/3G

La banda ancha ha llegado




SIEMENS HIPATH 3000

Centralitas Telefónicas




Soluciones de comunicación para PYMES

Centralitas
Telefonía Móvil
Integración Voz y Datos
Soluciones ADSL

Comunicaciones para su empresa

Innovación con sentido práctico

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




Marzo fue un buen mes para la venta de coches

LAS MATRICULACIONES de todo tipo de vehículos ascendieron a 213.865 unidades en España durante el pasado mes de marzo, lo que supone un aumento del 2,44% en comparación con el mismo mes de 2004, según Tráfico En Ciudad Real se matricularon 893 vehículos en marzo, con un incremento del 7,2% respecto de igual mes de 2004.

En los tres primeros meses del año, las matriculaciones de vehículos totalizaron 545.103 unidades en España, cifra que representa una progresión del 5,55% en re-

lación con el mismo período del ejercicio precedente.

Sin embargo, en el sector de turismos, el de mayor volumen, las matriculaciones se situaron en 162.062 unidades el pasado mes de marzo, lo que se traduce en una disminución del 2,5% respecto al mismo mes del año anterior.

El modelo Mégane del fabricante francés de automóviles Renault fue el turismo más vendido, con 10.833 unidades. Tras el Mégane se situó el Ford Focus con una venta de 9.417 unidades.



España al margen del grupo "Cars 21"

LA ADMINISTRACIÓN española se ha quedado sin representación en 'Cars 21', un grupo conjunto al más alto nivel entre la Comisión Europea, representantes de gobiernos y del sector del automóvil, que diseñará la política de la industria automovilística de Europa para aumentar su competitividad y garantizar su futuro.

La ausencia de representantes de la Administración española en este grupo contrasta con la presencia de los gobiernos del resto de los principales países productores, además de la República Checa, que absorbe buena parte de las inversiones comprometidas por la industria de automoción en los últimos años.

Ambientes con estilo



SADOGAR

Selección

C/ Toledo, 8, - Ciudad Real
Tlf. Y Fax: 926-22 43 21

<http://www.sadogar.com>
sadogar@varnet.com

El progreso no es una ilusión.

De repente, algo sacude nuestras certezas cotidianas. De pronto, nuestro cerebro se debate entre creer lo que está viendo, o aceptar lo que le dicta la razón. Así es el progreso. Así es el nuevo Audi A6. Un automóvil que conjuga a la perfección exclusividad, deportividad e innovación. Revolucionarios motores de hasta 335 CV combinados con la exclusiva tracción integral quattro®. Avances como la suspensión neumática adaptativa, el sistema dynamic adaptive light y el novedoso Multi Media Interface. En el mundo del automóvil hoy se han desafiado muchas reglas. Quienes conducen el nuevo Audi A6, no tienen ninguna duda.

Nuevo Audi A6. Nuevas perspectivas.



Tresa Automoción, S.A.

Segadores, 24 - Pol. La Estrella

Tel. 926 27 21 64

13170 Miguelturra

Si te preguntas cuánto cuesta la calidad,
la respuesta te va a sorprender.



Toyota Corolla 2.0 Diesel D-4D Sol 3p por 17.800 €.

Equipamiento de serie en versión Sol 2005.

- Motores D-4D Turbo Diesel Common Rail de última generación 16 válvulas
- Climatizador automático
- Airbags de conductor, acompañante y laterales
- ABS + EBD
- Llantas de aleación
- Radio CD RDS con 6 altavoces
- Sensor de lluvia
- Faros antiniebla
- Volante de cuero con mandos de audio integrados
- Instrumentación Optitron

Hay un Toyota Corolla D-4D desde 14.500 €.



TODAY TOMORROW **TOYOTA**

Century Car, S.L.



José M^a 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.

IVA, transporte, impuesto de matriculación, promoción y aportación del concesionario incluidos. Plan Prever NO incluido. Oferta válida hasta fin de mes en Península y Baleares para vehículos en stock. Modelo visualizado: Toyota Corolla Sol 5 p.