

# la empresa

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

AÑO XV N° 147 SEPTIEMBRE 2005



Europa y Asia,  
objetivos de la  
Cámara para 2006



Miguel Bellido  
exporta a más de  
30 países sus  
lujosos productos

¿Por qué un aeropuerto  
en Ciudad Real?



"El aeropuerto  
como motor  
económico  
de la provincia"

1<sup>er</sup> Encuentro Regional  
de Innovación y Creación  
de Empresas



CEEI Ciudad Real

28 septiembre 2005

La Innovación y la creación  
de empresas se citan en

**Ciudad Real**



## Experiencia y Tecnología

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

- **Naves Industriales llave en mano**

*(A partir de 500 m<sup>2</sup> desde proyecto hasta el acabado final)*



**www.anro.es**  
**902 50 21 91**

## Cámara

Asia y nuevos países comunitarios, prioridades para la Cámara en 2006 . . . . . 5

## Cámara

**Ciudad Real acogerá una jornada del proyecto Aprendiendo a Exportar**



7

## Cámara

Varias empresas conocieron con la Cámara el mercado brasileño . . 10

## CEEI

Iº Encuentro Regional de Innovación y Creación de Empresas . . . . 11

## Nuestras Empresas

**Miguel Bellido, una de nuestras empresas más exclusivas**



12

## Aeropuerto

**El aeropuerto, motor económico provincial**



15

## Noticias de Empresas

Noticias de Empresas . . . . . 18

## Cámara

La Cámara pide más agilidad en las infraestructuras . . . . . 20

## Punto de Vista

Castilla-La Mancha, Tierra de Viñedos promociona los vinos . . 22

## Cámara

Chile ofrece buenas oportunidades a nuestras empresas . . . . 24

## Temas Económicos

El Gobierno revisa al alza el crecimiento económico . . . . . 28

## Cámaras

**El presidente Barreda elogia el papel de las Cámaras**



29

## Empresa y Medio Ambiente

Las Cámaras crean un servicio regional de información ambiental . . . . . 33

### 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 271084)  
Polígono Carretera de Carrión.  
Ciudad Real

### Depósito legal:

CR-999/91

# Emprendedores



## Innovar para crear empresas

El Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Ciudad Real, que tantos ejemplos ha dado desde su creación en 1997 por el desarrollo de la provincia y Castilla-La Mancha, ha organizado para el próximo día 28 un Encuentro Regional de Innovación y Creación de Empresas, pionero en nuestra región y que se ha concebido como un lugar de encuentro entre empresarios, emprendedores, técnicos y administraciones comprometidas en la innovación y el desarrollo de nuestros municipios, provincias y de Castilla-La Mancha.

A este Encuentro han confirmado su asistencia el consejero de Industria y Tecnología, José Manuel Díaz-Salazar; el rector de la Universidad, Ernesto Martínez Ataz; el presidente de Caja Castilla-La Mancha, Juan Pedro Hernández Moltó; el presidente de la Diputación, Nemesio de Lara; el alcalde de Ciudad Real, Francisco Gil-Ortega y el director general de la Sociedad de la Información, Rafael Ariza, quienes compartirán la apertura del Encuentro con el presidente de la Cámara, Juan Antonio León, como anfitrión, para testimoniar así su respaldo a esta iniciativa, que nace con vocación de consolidarse, como un Encuentro que favorezca la innovación, la creación de empresas y en definitiva, el desarrollo y la prosperidad de nuestra tierra.

Con un programa altamente interesante, en el que van a abordarse, entre otros, temas como herramientas para emprendedores y pymes, nuevas tecnologías y productividad empresarial, Programas de Innovación y Desarrollo Empresarial de los CEEI, s de la región, además de mesas redondas, talleres y experiencias empresariales, este Primer Encuentro está llamado a ser una cita obligada, para todos quienes están comprometidos con la creación de empresas y la innovación, como apuestas de futuro en Ciudad Real y Castilla-La Mancha.

La innovación y la creación de empresas en Ciudad Real y en Castilla-La Mancha, tienen así una cita obligada el próximo día 28, en el salón de actos de la Cámara de Comercio, para sumarse a este Primer Encuentro Regional de Innovación y Desarrollo Empresarial, que ha organizado el CEEI de Ciudad Real.

## Exportar como necesidad

La Cámara de Ciudad Real dedica más del 40% de sus recursos económicos anuales al amplio campo de la promoción exterior, un compromiso que evidencia la importancia que se concede a esta área, la más importante en dotación de personal desde hace años, para ayudar en todo lo posible a nuestras empresas a consolidar sus ventas actuales y vender en nuevos mercados.

La Cámara desarrolla anualmente decenas de misiones de todo tipo, tanto en los nuevos mercados y zonas emergentes, como en zonas más consolidadas, que puedan ser de interés para nuestras empresas exportadoras. Así, para el año próximo, los nuevos países comunitarios y la amplia zona asiática, serán preferenciales para desarrollar en ellos diferentes acciones de comercio exterior.

Igualmente, la Cámara ha logrado que Ciudad Real sea una de las pocas ciudades españolas en las que se desarrolle, en colaboración con Icx, una jornada del programa "Aprendiendo a Exportar", concebido para ampliar el número de pymes exportadoras y ayudarlas a hacer frente al reto de exportar como necesidad.

# Europa y Asia, objetivos de la Cámara de Comercio para 2006

La Cámara de Ciudad Real prepara desde hace meses sus acciones de comercio exterior para el año próximo y lo hace teniendo muy en cuenta las opiniones manifestadas por las empresas exportadoras de la provincia.

A éstas se les envió hace tiempo una encuesta y con las que se mantienen contactos permanentes y reuniones sectoriales, como la celebrada el pasado mes de julio en la Cámara, con asistencia de una veintena de empresas de diferentes sectores. La Cámara dedicó en 2004, 1,2 millones de promoción exterior, el 45% de su presupuesto.

Fruto de estos encuentros y acciones para saber qué es lo que desean nuestras empresas exportadoras de cara al año próximo, la Cámara está diseñando un amplio plan de actuaciones en el que se incluyen nuevas tipologías de acciones, además de misiones comerciales multisectoriales, ferias y visitas a ferias, tanto en España, como en numerosos países, encuentros de cooperación, misiones exposición, proyectos y programas y una amplia oferta formativa, más especializada para nuestras empresas. Además de la encuesta, realizada a unas 400 empresas, la Cámara tiene muy en cuenta la estrategia diseñada por el Consejo Superior de Cámaras y por el Icx, para ir elaborando las líneas principales de las acciones de comercio exterior de 2006.

Europa, nuestro primer mercado, seguirá ocupando un lugar preferente en las iniciativas de comercio exterior de la Cámara ciudadrealense, prestando además cada vez más atención a los nuevos países, ya integrados en la unión Europea o que lo van a estar próximamente, y que ofrecen unas grandes expectativas de negocio. Por otra parte, la Cámara va a continuar



Una de las reuniones mantenidas por la Cámara y los empresarios.

**Europa, nuestro primer mercado, seguirá como un lugar preferente**

prestando una alta atención a los mercados asiáticos, con alto poder adquisitivo, así como al inmenso mercado chino, para lo que se están diseñando acciones teniendo en cuenta las sugerencias de las empresas exportadoras.

## PRIMERA PROVINCIA EXPORTADORA

La provincia de Ciudad Real fue en 2004, por segundo año consecutivo, la más exportadora de Castilla-La Mancha, con 708 millones exportados, un 10,4% más que el año anterior. La Cámara desarrolló en ese año 63 acciones de comercio exterior, con 271 empresas y en 25 países de todo el mundo, cifras que este año van a incrementarse de forma notable. Además, para seguir apoyando a las empresas a incrementar sus exportaciones o ventas a otros países, la Cámara ha puesto en marcha nuevas herramientas, como un E-Plan de Internacionalización, la consolidación del Área de Promoción del Vino o más y mejores servicios a través del nuevo Portal Web.



Un momento de la reunión celebrada en Ciudad Real por los técnicos de las Cámaras regionales.

## Las Cámaras de la región coordinan sus acciones exteriores

Técnicos de Comercio Exterior de las cinco Cámaras de Comercio de la región y del Consejo Regional de Cámaras, se reunieron en la Cámara de Ciudad Real para intercambiar impresiones y coordinar actuaciones de comercio exterior durante el próximo año. Esta comisión de comercio

**Esta comisión se ha reunido por primera vez en Ciudad Real**

exterior, que ha sido la primera vez que se ha reunido en la Cámara de Ciudad Real, analizó, entre otros temas, los preparativos del 5º master de comercio internacional, el programa de becarios y distintas acciones a desarrollar por las Cámaras de la región durante 2006.

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

# Ciudad Real acogerá una jornada del programa "Aprendiendo a Exportar"

Ciudad Real acogerá una de las Jornadas del Programa "Aprendiendo a Exportar" que en varias ciudades españolas organiza el Instituto de Comercio Exterior (Icex), en colaboración con la

Cámara de Comercio, según anunciaron el director regional de Comercio en Castilla-La Mancha, Pedro Antonio Morejón y el presidente de la Cámara de Ciudad Real, Juan Antonio León.



Pedro Morejón y Juan Antonio León.

"Aprendiendo a Exportar" es una de las medidas incluidas en el Plan de Dinamización de la Economía aprobado por el Gobierno para fomentar la internacionalización de la empresa española, aumentando así la base exportadora. Está planteado como un programa de ámbito nacional, si bien su enfoque es claramente regional.

El programa se desarrolla en cuatro fases: captación y sensibilización de empresas con potencial exportador; dinamización e inmersión de la pyme en el mundo de la exportación; diagnóstico personalizado de la situación de cada empresa y, por último, consolidación y seguimiento del proceso de inter-

nacionalización a través de un servicio de atención personalizado, a la medida de cada empresa y con un año de apoyo.

El ministro de Industria, Turismo y Comercio, José Montilla, y el presidente del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, Javier Gómez Navarro, presentaron recientemente el programa "Aprendiendo a Exportar", que desarrollará el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) en todo el ámbito nacional, teniendo como principal objetivo la sensibilización de más de 5.000 pymes sobre la necesidad de salir al exterior para crecer y ser más competitivas.

"Aprendiendo a Exportar" gira en torno a una jornada que se celebrará en diversas ciudades de tipo medio y, se ha previsto la puesta en marcha de varias jornadas. La primera tuvo lugar en Oviedo el 31 de mayo pasado, y las siguientes se desarrollarán en Zaragoza, Málaga, Sabadell y Alicante, además de Ciudad Real.

Para el periodo 2005-2006, el presupuesto del programa es superior a los 5 millones de euros, que será financiado y gestionado por el ICEX.

**INICIACIÓN A LA EXPORTACIÓN.**- Con la aplicación de este programa, se estima que 1.200 empresas de toda España se incorporen a programas de iniciación a la exportación y que más de 400 lo hagan al Programa de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), programa de reconocido éxito en la internacionalización de las pymes. PIPE es un programa fruto del acuerdo entre el ICEX y el Consejo

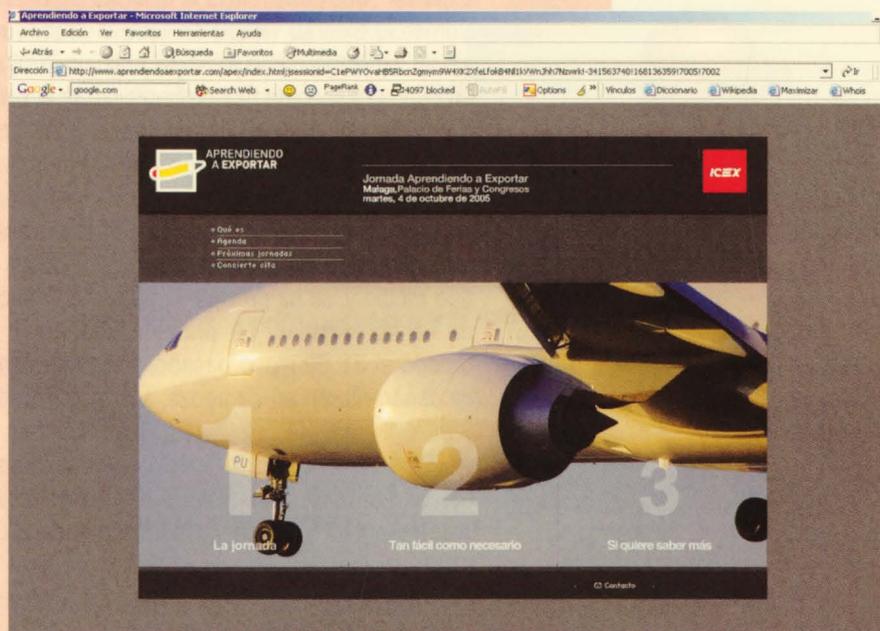
**"Aprendiendo a Exportar" se desarrolla en varias ciudades**

## TÚNEL DE 10 PASOS

En estas jornadas, las empresas recibirán asesoramiento personalizado a través de entrevistas con expertos en diversas materias relacionadas con la competitividad de la pyme: nuevas tecnologías y web, innovación y diseño, comunicación y marca, financiación y cobros, contratos y trámites y apoyos existentes para la pyme.

También podrán asistir a un encuentro empresarial en el que varios empresarios recientemente iniciados en los mercados exteriores y con éxito en estos mercados expondrán sus experiencias.

Uno de los atractivos de la jornada es el "Túnel de Aprendizaje a Exportar", un itinerario interactivo con los 10 primeros pasos del exportador. Otro de los productos innovadores de este programa son los viajes de prospección "Aprendiendo a Exportar", con una agenda diseñada a la medida de cada empresa para que las pymes participantes puedan realizar prospecciones comerciales "tocando mercado".



Está prevista una participación de entre 150 y 400 participantes en cada una de las jornadas.

A todo ello, hay que añadir que las pymes interesadas ya disponen de una página web: [www.aprendiendoaexportar.com](http://www.aprendiendoaexportar.com). Además de información, pueden encontrar diferentes servicios, como la posibilidad de realizar on-line su preinscripción al programa y pedir cita con los expertos en las diferentes materias.

Superior de las Cámaras de Comercio, con la colaboración de las Comunidades Autónomas y las cámaras de comercio, que tiene por objeto

facilitar a las pequeñas y medianas empresas la salida a los mercados exteriores, combinando el asesoramiento personalizado en comercio exterior con el apoyo económico a las actividades de promoción exterior que realicen.

En PIPE, que para el periodo 2000-2006 ha contado con una financiación global de 96,38 millones de euros y otros 33 millones de euros en concepto de seguimiento, ya han participado 3.826 empresas (el 15% de las empresas exportadoras). En Ciudad Real, la Cámara ha integrado en el Programa PIPE a 48 empresas y a 26 en el de Seguimiento del PIPE 2000.

**SOCIOS Y COLABORADORES.**- Para el desarrollo del programa, el ICEX, que lidera este proyecto, cuenta con la colaboración de la Dirección General de Política de la PYME del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, CDTI. Otros socios y colaboradores son el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, los organismos de promoción de las Autonomías, entidades financieras, el DDI, la Asociación de Jóvenes Empresarios, la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación, el bufete Garrigues Abogados, la consultora especialista en comunicación de la empresa Trout and Partners y la empresa líder en comercio electrónico y desarrollos tecnológicos web, Barrabes Internet.

Además, el ICEX ya ha diseñado varios servicios y productos específicos como el convenio de colaboración firmado entre ICEX, la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y Banesto para la puesta en marcha de una línea de aseguramiento de cobro de las exportaciones que realicen las empresas durante el primer año.

**PIPE ha contado con una financiación global de 96,38 millones de euros**

**El ICEX ya ha diseñado varios servicios y productos específicos**

D.O. La Mancha



Reserva Especial  
LA MANCHA  
DENOMINACIÓN DE ORIGEN  
  
Guadianeja  
Viñas 50 años  
VINICOLA DE CASTILLA, S.A. con garantía de calidad certificada con el nº 20. 540.297 • BOGOTANQUES ESPECIAL  
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. 9/2005.

# La Cámara ayudó a varias empresas a hacer diversos contactos en Brasil

Tres empresas de Ciudad Real, dos de Toledo y una de Cuenca tuvieron la ocasión de conocer y profundizar en las características del mercado brasileño, durante la misión comercial llevada a cabo en julio en Sao Paulo y Río, según la organización dispuesta por la Cámara

de Ciudad Real, promotora de esta iniciativa, en colaboración con las Oficinas Comerciales de España en esas dos ciudades brasileñas y con el patrocinio de la Diputación Provincial y el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha.

De la dificultad de situarse en este mercado brasileño, da idea el hecho de que una empresa como Industrial Quesera Cuquerella, de Malagón, ha tardado tres años en empezar a vender sus quesos en grandes superficies, cosa que acaba de lograr y que la ha situado como la primera empresa quesera española con presencia en Brasil. Otra empresa de la provincia, como Carbotecnia, de Manzanares, especializada en la formulación y fabricación de agronutrientes especiales, parece haber hecho buenos contactos en Brasil.

**SAO PAULO, CAPITAL ECONÓMICA.** - Esta misión comenzó en la ciudad de Sao



Paulo, la capital financiera del país, con más de 10 millones de habitantes, en donde las empresas mantuvieron durante tres días numerosos encuentros comerciales con importadores o distribuidores, figuras claves para toda empresa

que quiera vender en este país, en donde todos los productos deben registrarse oficialmente, en un trámite prolijo, costoso y que, en la práctica, realizan las empresas cuando ya tienen alguna operación casi cerrada.

Las demás empresas han hecho en Sao Paulo contactos de interés para irse situando en este mercado e incluso una empresa toledana de conservas que participa en esta misión, parece haber encontrado un importador seriamente interesado en sus productos. Por lo que respecta a las empresas vinícolas asistentes a esta misión, han podido comprobar la importante presencia de los vinos chilenos y argentinos. España es el séptimo proveedor de vinos en el mercado brasileño, con una cuota que no supera el 3%.

En Río de Janeiro, en donde esta expedición comercial permaneció los dos últimos días antes de regresar a España, se mantuvieron contactos con otros importadores y representantes de grandes superficies.

Las empresas participantes fueron: Carbotecnia, de Manzanares; Ebesa, de Villarrubia de los Ojos; Industrial Quesera Cuquerella, de Malagón; las toledanas Conservas El Cidacos, de La Puebla de Montalbán y Más de Vinos Global, de Dos Barrios, así como la empresa conguense Bodegas y Viñedos Quintana, de Fuente de Pedro Naharro.

## 180 MILLONES DE HABITANTES

Brasil es el quinto país más grande del mundo, representando casi la mitad de la extensión de Sudamérica. Con una población de más de 180 millones de habitantes, de los que más del 80% vive en las ciudades, tiene un Producto Interior Bruto (PIB) de 650 mil millones de dólares USA y una renta per cápita de 2.500 euros. Su PIB crece a un 5% anual.

Este inmenso país tiene una pequeña clase media, un amplio colectivo, de más de 50 millones, que vive en umbrales de pobreza y una clase alta muy importante en términos económicos y de grupo social.

España exportó a Brasil en 2004 por importe de 871 millones de euros, cantidad que apenas representa el 1,8% del total de las importaciones de ese país y España exportó en el mismo año por importe de 1.660 millones de euros, el 2,1% de las exportaciones brasileñas.

# La innovación y la creación de empresas se citan en Ciudad Real

## 28 de septiembre. 1º Encuentro Regional promovido por el CEEI

Ciudad Real se convertirá el próximo día 28 y gracias al centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI), en la capital regional de la innovación y la creación de empresas, al celebrarse el 1º Encuentro Regional de Innovación y Creación de Empresas, concebido como un lugar de encuentro entre emprendedores, empresarios e instituciones, comprometidos con la innovación y el desarrollo local.

La inauguración y apertura de este Encuentro, contará con la asistencia del consejero de Industria y Tecnología, José Manuel Díaz-Salazar, del presidente de Caja Castilla-La Mancha, Juan Pedro Hernández Moltó; del rector de la Universidad, Ernesto Martínez Ataz, del presidente de la Diputación, Nemesio de Lara, del alcalde de la capital, Francisco Gil-Ortega y del director general de la Sociedad de la Información y las Telecomunicaciones, Rafael Ariza, además del presidente de la Cámara y del CEEI, Juan Antonio León Triviño, anfitrión de este Encuentro, que no tiene precedentes en Castilla-La Mancha y nace con vocación de consolidarse.



### UN PROGRAMA DE ALTO INTERÉS

#### 9.00-9.30. RECEPCIÓN/ACREDITACIÓN

#### 9.30-10.30. APERTURA

- D. JOSÉ MANUEL DÍAZ-SALAZAR, consejero de Industria y Tecnología.
- D. RAFAEL ARIZA, Director General Sociedad de la Información y Telecomunicaciones.
- D. NEMESIO DE LARA, Presidente de la Excmo. Diputación Provincial de Ciudad Real.
- D. JUAN PEDRO HERNÁNDEZ MOLTÓ, Presidente de Caja Castilla-La Mancha.
- D. ERNESTO MARTÍNEZ ATAZ, Rector de la Universidad de Castilla-La Mancha.
- D. FRANCISCO GIL-ORTEGA, Alcalde del Excmo. Ayuntamiento de Ciudad Real.
- D. JUAN ANTONIO LEÓN TRIVIÑO, Presidente de CEEI Ciudad Real.

#### 10.30-11.00. HERRAMIENTAS PARA EMPRENDEDORES Y PYMES DE CEEI CIUDAD REAL.

- CEEI CIUDAD REAL, 8 AÑOS AL SERVICIO DE LA CREACIÓN, EL DESARROLLO DE EMPRESAS Y LA INNOVACIÓN EN CASTILLA-LA MANCHA. D. Manuel Roque, Subdirector de CEEI Ciudad Real.

#### 11.00-11.30. PONENCIA MARCO.

- NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL, EL RETO DE LA PYME. D. Rafael Ariza, Director General Sociedad de la Información y Telecomunicaciones.

#### 11.30-12.00. Pausa Café.

#### 12.00-13.30. PANEL DE EXPERTOS: NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL.

- LA TECNOLOGÍA APLICADA COMO CATALIZADOR DE LA INNOVACIÓN. D. Eduardo Maldonado, Director de Sistemas de Información de Tecnobit.
- SISTEMAS INTEGRALES DE GESTIÓN. D. Miguel Sánchez Miguel, Director Gerente de Varnet.
- BUSINESS INTELLIGENCE: DE LA INFORMACIÓN AL CONOCIMIENTO. D. Ángel Villodre, Director Regional en Castilla-La Mancha de Soluziona. Modera: D<sup>a</sup>. Ana García Arranz, Jefa de Servicio de Innovación Tecnológica.

#### 13.30-14.15. EXPERIENCIAS EMPRESARIALES.

- EXCELENCIA EN LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EN LAS PYMES DE CASTILLA-LA MANCHA: CASOS DE ÉXITO. D. Jesús María Espinosa, Director General de Electroemper. D. Jaime Cabanes, Director Gerente de Tecnología y Diseño Cabanes. D. Venancio Alberca, Director Gerente de Cojali.

#### 14.15-15.00. PROGRAMAS DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS CEEIs DE CASTILLA-LA MANCHA.

- CEEI ALBACETE. D. Ángel Prieto, Director de CEEI Albacete.
- CEEI TALAVERA DE LA REINA-TOLEDO. D. Rafael Sancho, Director de CEEI Talavera de la Reina-Toledo.
- CEEI CIUDAD REAL. D. Günther Lorenz, Director de CEEI Ciudad Real.
- Presenta: D. Jesús Casanova, Presidente de la Asociación Nacional de CEEIs, ANCEs.

#### 15.00-16.30. Buffet Libre.

#### 16.30-18.00. MESA REDONDA: INVESTIGACIÓN, CONOCIMIENTO Y CREACIÓN DE EMPRESAS: SPIN-OFF.

- EL PAPEL DE LA UNIVERSIDAD EN EL MARCO DEL LIBRO VERDE DEL ESPÍRITU EMPRESARIAL EN EUROPA. D. Philippe Vanrie, Director de la Asociación Europea de CEEIs, EBN.
- GENERACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA. D. José Luis Suárez, Director Gerente de Pisa, Proyectos de Innovación.
- INSTRUMENTOS DE COOPERACIÓN UNIVERSIDAD-EMPRESA. Representante de la Universidad de Castilla-La Mancha. Modera: D. Jesús Casanova, Presidente de la Asociación Nacional de CEEIs, ANCEs.

#### 18.00-18.15. Pausa Café.

#### 18.15-19.45. TALLER DE TRABAJO: FINANCIACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES.

- FUENTES PRIVADAS DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES: ENTIDADES DE CAPITAL RIESGO, INVERSORES Y BUSINESS ANGELS. D<sup>a</sup>. Dominique Barthel, Directora de la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo, ASCRI.
- EL PLAN DE EMPRESA: LA MEJOR CARTA DE PRESENTACIÓN DEL EMPRENDEDOR AL INVERSOR. Representante del Área de Creación de Empresas del Instituto de Empresa.
- CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES PARA INVERSORES. D. Juan Ávila González, Director Gerente de CCM Corporación. Modera: Vicente Buendía, Vicepresidente de CEEI Ciudad Real.

- 19.45-20.00. D. PHILIPPE VANRIE, Director de la Asociación Europea de CEEIs, EBN. Clausura D. JESÚS CASANOVA, Presidente de la Asociación Nacional de CEEIs, ANCEs. D. VICENTE BUENDÍA, Vicepresidente de CEEI Ciudad Real.

# Miguel Bellido exporta a más de 30 países sus lujosos productos



Félix Bellido, presidente de la empresa e hijo del fundador, es optimista con respecto al futuro pese a la fuerte competencia.

Miguel Bellido S.A es una sólida empresa familiar radicada en Manzanares desde hace muchos años, especializada en la fabricación de cinturones, pequeña marroquinería, camisas, corbatas y muchos más objetos, comercializados con la marca Olimpo, una de las cinco de este grupo empresarial, que toma su nombre del fundador, que allá por los años 50 fabricó sus primeros cinturones. Con una clara posición de liderazgo regional y nacional en el segmento del lujo, Miguel Bellido exporta sus productos a más de 30 países, tiene unos claros proyectos de crecimiento y consolidación, siempre apostando por la calidad,

el diseño y la competitividad, según cuenta el presidente de la empresa e hijo del fundador, Félix Bellido, en su elegante despacho de las bellas instalaciones de Manzanares.

El grupo Miguel Bellido da trabajo a unas 200 personas y este año facturará 18 millones de euros, de los que una cuarta parte proceden de las ventas exteriores en unos 30 países. La empresa tiene oficina en Nueva York y está preparando su asentamiento en el mercado chino, en donde ya venden, pero quieren situarse mejor y contar con una presencia formal, aun por concretar, en Shangai.

## "COMPETENCIA CHINA ILEGAL Y DESLEAL"



Como presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Marroquinería y como presidente de la sectorial del Textil de CEOE-CEPYME en Ciudad Real, Félix Bellido ha sido muy beligerante en los últimos meses en contra de las masivas importaciones de productos asiáticos y especialmente chinos. "China está siendo una competencia desleal e ilegal", dice Bellido, quien diferencia las importaciones legales, de otras que se hacen con subterfugios, que no pagan impuestos y además, hay que tener en cuenta que en China no hay sindicatos, ni condiciones laborales parecidas, por lo que las autoridades nacionales y regionales deberían ser mucho más exigentes en este comercio.

"Yo no estoy en contra de la globalización y del libre mercado, pero sí de que todos trabajemos con idénticas condiciones" y en Estados Unidos las cosas están igual que en Europa, las medidas tomadas han sido de maquillaje y ahí está en ejemplo de Levys, que ha trasladado su producción a China.

### Aviones y camisetas

Preguntado por la evolución de la competencia china, Félix Bellido no es muy optimista al respecto. Cree que hay demasiados intereses en juego, demasiados lobbys y que, como dicen los chinos, para comprar aviones o coches, hay que vender muchas camisetas en Europa o Estados Unidos.

Bellido cree que es un error olvidarse del sector manufacturero nacional, que crea mucho empleo y ese olvido se está haciendo sin alternativas. Bellido participa en una Mesa Regional del sector textil, promovida por la Junta de Comunidades, para intentar buscar alternativas a la competencia asiática.

Félix Bellido es optimista respecto del futuro de su empresa y de la situación general de nuestra provincia y región, a pesar de la fuerte competencia existente, no siempre leal, de la pérdida de competitividad española por la inflación y la paridad euro/dólar que perjudica las exportaciones.

Este empresario, licenciado en Derecho por la UNED, de 60 años de edad, casado y padre de cuatro hijos, cree que buena parte del éxito de las empresas se debe a la existencia de un proyecto claro, a la inversión adecuada, la contención de gastos y al mucho trabajo permanente para estar en una posición líder. En este sentido, la empresa está pensando contar con tiendas, propias, franquiciadas o multimarca, para tener mayor presencia en el canal de lujo en el que se encuentran en España.

**DISEÑO Y COMPETITIVIDAD.**- El grupo Miguel Bellido otorga una gran importancia al diseño, teniendo varios diseñadores en plantilla para otorgar el sello de la casa a todos sus productos, dentro de su estrategia de competitividad. Félix Bellido está muy preocupado con la pérdida de competitividad general de la economía española, por el diferencial de inflación acumulado, la relación euro-dólar y por la rigidez del mercado laboral español, unido a los altos costes de la Seguridad Social respecto de otros países.

Sin embargo, preguntado por la posibilidad de deslocalizar parte de su producción, dice que, en principio, tal cosa no está en sus previsiones y reitera que su firme apuesta por la calidad, el diseño y la marca, hace que cualquier idea de deslocalizar sea muy complicada. "Las pequeñas empresas manufactureras tienen muchas dificultades para deslocalizar", dice Félix Bellido, al respecto.

## NUEVA CLASE EMPRESARIAL

Las autonomías han dado frutos. Castilla-La Mancha, Extremadura y Andalucía estaban históricamente a la cola en casi todo y en los últimos años hemos acortado las distancias en los niveles de desarrollo, dice Félix Bellido, quien cree que actualmente hay una inquietud emprendedora desconocida en Castilla-La Mancha, una clase empresarial que va a dar sus frutos. Cataluña o el



País Vasco nos llevan muchos años, pero las cosas están cambiando... y tenemos muchas empresas que son líderes en lo suyo. Sobre Ciudad Real, Félix Bellido, cree que con el AVE, con las actuales y futuras autovías y con el aeropuerto, estamos en muy buenas condiciones de cara al futuro.



G R I F E R I A

Lo último en arquitectura.  
Nueva grifería Touch.

**Roca**

**Cabanes**

**NUEVAS  
INSTALACIONES**   
DETRÁS DE LA ESTACIÓN AVE. JUNTO A SEUR  
Polígono Industrial Avanzado  
Avenida de la Ciencia, 7  
13005 CIUDAD REAL

bricolaje - ferretería - herramientas - electricidad - pintura - carpintería - fontanería - cerámicas - cuartos de baño - jardín

# "El aeropuerto como motor económico de la provincia"

## ¿Por qué un aeropuerto en Ciudad Real?

La Cámara de Ciudad Real apostó decididamente en su día por este proyecto dada la mayor posibilidad de crecimiento y desarrollo que suponía en una zona con pocas oportunidades de crecimiento (empuje definitivo). Castilla-La Mancha es la tercera región más extensa de España y sin aeropuerto de importancia. La cercanía con Madrid, gracias al AVE hizo ampliar el espectro de los ejes y servicios del futuro aeropuerto y después de un profundo análisis de ubicaciones, se optó por la zona de Ballesteros/ Villar del Pozo. También se está construyendo al lado la Autovía Ciudad Real-Puertollano.

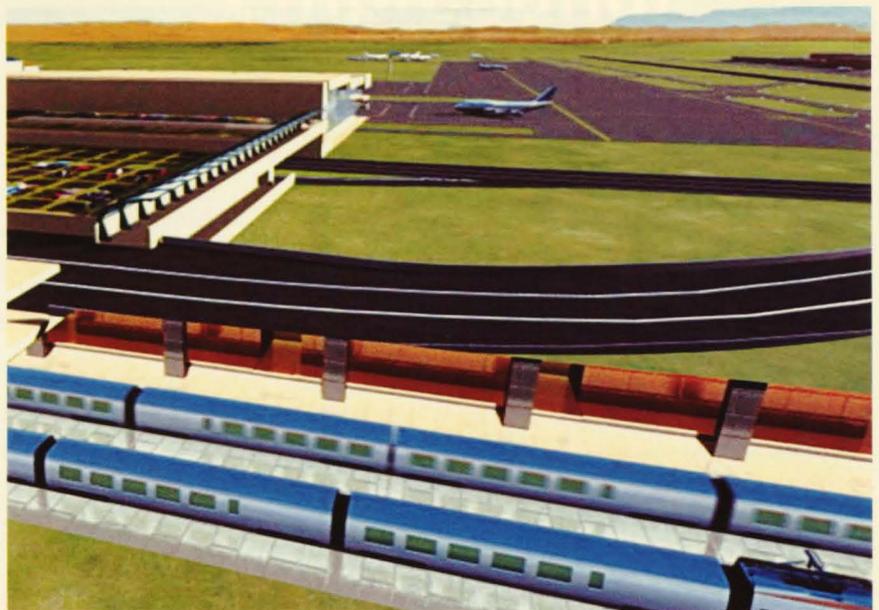
Conviene recordar que la primera Declaración de Impacto Ambiental favorable fue concedida en diciembre de 2002 por el Ministerio de Medio Ambiente.

El incremento de la actividad aeronáutica pone al borde del colapso a los grandes aeropuertos internacionales, lo que produce la necesidad en las compañías aéreas de operar en aeropuertos alternativos menos congestionados, contribuyendo a una mayor rentabilidad operativa de los aviones.

Don Quijote Airport constituye una clara alternativa por su ubicación y se posiciona como una potente plataforma de distribución para las empresas de logística y carga aérea.

### PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE VALOR AÑADIDO

El aeropuerto de Ciudad Real será el primer aeropuerto de gestión privada de España, rompiendo así con el monopolio del Estado. Construido sobre 1.800 hectáreas, estará operativo a finales de 2006,



Dibujo en el que puede apreciarse cómo será la terminal del aeropuerto y su conexión con el AVE.

ofreciendo un servicio integral para pasajeros, carga, y mantenimiento aeronáutico, que se complementará con una zona específica de aviación general que prestará servicios para vuelos privados.

En primera fase, acogerá a 2 millones de pasajeros /año (máx. 5 millones en una segunda fase) y contará con una pista de más de 4 km de longitud y 60 metros de anchura, pudiendo registrar hasta 36 operaciones/ hora y admitir los mayo-

res aviones comerciales existentes, como el Airbus A-380.

El aeropuerto dispondrá de más de 1.000 has de zona industrial y se caracterizará además por una localización idónea de Ciudad Real como punto de redistribución, porque el 80 % de la producción de alimentos frescos y de productos de temporada, es susceptible de transporte aéreo, y por lo tanto Ciudad Real es una opción muy interesante para el movimiento de mercancías.

Además, el aeropuerto ofrecerá libre disposición de slots y no interferencia con otros espacios aéreos vecinos.

Todo el proyecto aboga por el máximo respeto al entorno natural y por la aplicación de un plan medioambiental sin precedentes.

Una ventaja fundamental del aero-

**En primera fase llegará a 2 millones de pasajeros / año y 5 en la segunda**

puerto es su intermodalidad, la conexión directa mediante apeadero con el AVE Madrid-Sevilla (se llega en 45 minutos a Madrid), a precios competitivos, además de la red convencional de trenes de carga y la conexión con la red de autovías: norte-sur, este-oeste, (Levante-Portugal).

El aeropuerto ofrece igualmente servicios de helipuerto y una apertura los 365 días y las 24 horas, así como un gran potencial de expansión de sus instalaciones.

### DESARROLLO REGIONAL Y ESTRUCTURA TERRITORIAL

El aeropuerto constituye un elemento de modernización de la provincia, la comunidad autónoma y especialmente del corredor económico entre Puertollano, Ciudad Real y Manzanares. Favorecerá la conexión de sistemas productivos, centros de consumo y la creación de nuevos centros de producción.

Igualmente, sirve para modificar la red de transporte regional y una mejora de las comunicaciones de Castilla-La Mancha con el mundo.

Favorecerá la combinación y la integración de los distintos modos de transporte y el desarrollo de la red europea de carreteras y posibilita la conexión entre el ferrocarril y el transporte aéreo, mejorando la interoperabilidad de las líneas de gran velocidad.

El aeropuerto ayudará al equilibrio del territorio, favoreciendo la cohesión económica y social y generará nuevas actividades económicas, atraerá nuevas tecnologías y contribuirá a la modernización de las estructuras productivas.

Además, acelerará el desarrollo de nuevas infraestructuras (Autopista Madrid-Córdoba y Autovía Levante-Portugal) y contribuirá al desarrollo rural y a la fijación de población en el medio rural, altamente amenazado por el despoblamiento.

En resumen: el impacto del aeropuerto se manifiesta a través de variaciones de las accesibilidades, estructuración territorial, movilidad y reasignación del tráfico, efectos sobre el sistema de ciudades

y sobre las relaciones e interrelaciones territoriales

### IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO

El aeropuerto de Ciudad Real aumentará la competitividad empresarial y territorial, nuevas iniciativas empresariales en el eje Puertollano-Ciudad Real-Manzanares y en los municipios del entorno, castigados con pocas posibilidades de desarrollo.

Castilla-La Mancha pasará a ser una región que atraiga empleo y al mismo tiempo ofrecerá mejores salidas a nuestros universitarios.

Otro aspecto es la creación de una especialidad de FP II, como "Técnico de Mantenimiento Aeronáutico" y nuevas infraestructuras administrativas, como policía, servicios sanitarios, aduanas...

El aeropuerto favorecerá la generación de empleo de todo tipo, que hará disminuir las listas del paro en los sitios más afectados por el desempleo y favorecerá también la especialización profesional.

Asimismo, caben destacar los planes de formación de la Fundación Virtus, de Puertollano y la creación de una titulación propia de la Universidad de Castilla-La Mancha: "Gestión Aeronáutica y Aeroportuaria", que será impartida igualmente en Puertollano

Ciudad Real será el gran eje dinamizador de empleo, inversión y desarrollo territorial, con plan de desarrollo rural para la creación de nuevas instalaciones en los municipios del entorno (ej. el Vivero de Empresas, de Ballesteros, etc).

### ASÍ SERÁ EL AEROPUERTO

Superficie: .....	1.840 Ha
Clasificación: .....	.4F
Terminal de pasajeros: .....	.26.000 m <sup>2</sup>
Pasajeros: .....	.2 millones / año
Terminal de carga: .....	.7.000 m <sup>2</sup>
Longitud pista: .....	.4.000 m
Anchura pista: .....	.60m
Calle rodadura: .....	.3.000 m
Capacidad: .....	.20 operaciones /hora
Centro de visitantes: .....	.3.200 m <sup>2</sup>

El aeropuerto supondrá una importantísima contribución al PIB provincial, ya que se estima una inversión en infraestructuras de más de 300 millones de euros y una creación de nuevos negocios de aproximadamente 150 millones de euros, sólo en el entorno del aeropuerto.

Además, el aeropuerto como "hub" generará más recursos que repercutirán directamente en la comarca y en un abaratamiento de costes para las empresas de Ciudad Real, sin olvidar que está cerca del mayor centro industrial de Castilla-La Mancha como es Puertollano.

El aeropuerto supondrá más oferta de viajes para los castellano-manchegos y permitirá ampliar la propia oferta turística, potenciando asimismo el negocio de ferias, exposiciones y congresos, así como la cultura del ocio

**Todo ello hará que Ciudad Real se convierta en el lugar de intercambio con las principales zonas industriales, turísticas y recreativas del país y punto logístico del sur de España.**

Esta situación tendrá efecto directo sobre las siguientes ramas productivas: obras públicas e ingeniería, industrias extractivas, fabricación de productos metálicos, maquinaria eléctrica y electrónica, transportes y otros servicios empresariales, e indirectamente aumentará el negocio en el comercio, la hostelería y la restauración.

### PUESTOS DE TRABAJO

En una primera fase, el aeropuerto supondrá la creación de más de 1.500 puestos de trabajo directos, estimándose en unos 8.500 los puestos directos creados en un horizonte de 5 años.

Hay que destacar la riqueza generada en la fase de construcción, ya que en 2004, trabajaron 2.446 personas en las diferentes obras, de ellas 1.737 pertenecían a la provincia de Ciudad Real y gran parte del resto procedían de la región. La media diaria de trabajadores fue de 900 personas.

Debido al paro temporal de las obras, la mayoría de ellas se encuentran en situación de desempleo.

# Crear empresas en Ciudad Real es más fácil

## Ventanilla Unica Empresarial



*Un único lugar para:*

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

**SEDE:**  
Cámara de Comercio e  
Industria de Ciudad Real

C/ Lanza, 2  
13004 Ciudad Real  
Castilla La Mancha

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



## Global Uninca

Los presidentes de Caja Castilla La Mancha, Juan Pedro Hernández Moltó, y de Caja Guadalajara, José Luis Ros presentaron la sociedad Global Uninca.S.A, constituida por ambas entidades financieras para la promoción y el desarrollo de proyectos urbanísticos. El capital social de esta sociedad es de doce millones de euros (12.000 acciones de mil euros) aportados a partes iguales por ambas Cajas. Para el Presidente de Caja Guadalajara "el pasado ya es historia y acuerdos como el alcanzado con esta sociedad se enmarcan en un nuevo ámbito de estrechas relaciones con CCM. El Presidente de Caja Castilla La Mancha destacó que "estamos haciendo lo que se debía haber hecho hace años.



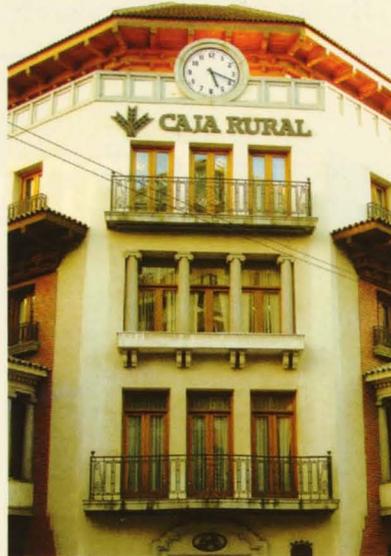
## Prodevisa

Esta empresa daimieleña especializada en la fabricación de bebidas derivadas del vino, ha participado en la pasada edición de la feria Fancy Food, dedicada a productos alimentarios, que se celebró el pasado mes de julio en Nueva York. Con esta participación, la empresa quiere potenciar su presencia en el mercado estadounidense.

## 521 nuevas sociedades

En los primeros cinco meses del año la creación de sociedades mercantiles registró en Castilla-La Mancha un crecimiento del 13,85% según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta cifra mejora la media nacional que en este mismo período fue del 4,85% con un volumen total de

creación de sociedades de 64.095. 473 se localizan en la provincia de Albacete; 521 en Ciudad Real; 220 en Cuenca; 221 en Guadalajara y 875 en Toledo.



## Caja Rural

Los beneficios de Caja Rural de Ciudad Real crecieron un 20% durante el primer semestre del año, según los datos expuestos por el director de la entidad, Miguel Ángel Calama, quien informó de que el beneficio había ascendido, antes de impuestos, a 6,3 millones de euros. La apuesta por nuevas líneas de negocio, como fondos de inversión o planes de pensiones, están dando buenos resultados.

## Vinos de la Mancha

Las exportaciones de vino embotellado con Denominación de Origen La Mancha crecieron un 24% en el primer semestre del año, ya que entre enero y junio de 2005 se vendieron 8,35 millones de botellas, frente a los 6,74 millones de botellas del



mismo periodo del año anterior. El Consejo Regulador augura que el año podría terminar con unas ventas globales de casi 15 millones de botellas. Alemania sigue siendo el principal comprador de esta denominación, al adquirir 2,39 millones de botellas, el 40,3% más respecto al mismo periodo de 2004, cuando se exportaron 1,7 millones de botellas. En segundo puesto continúa Gran Bretaña, con 1,83 millones de botellas, el 23,7% más en comparación con el primer semestre de 2004. Holanda y Estados Unidos son los siguientes países en la lista de importadores.

## Félix Solís, en toda España

El grupo Félix Solís Bodegas, a través de la sociedad Pagos del Rey S.L., ha adquirido en Rueda, la bodega "Castillo de Mudéjar" en la que ha invertido siete millones de euros. La bodega elaborará anualmente tres millones de botellas de esta denominación. Esta es la tercera bodega que adquiere de Pagos del Rey, puesto que desde 2002 se encuentra en pleno funcionamiento la de Ribera del Duero y para



la vendimia de 2006, iniciará su andadura la bodega de Fuenmayor (Rioja). "Pagos del Rey, S.L." es la sociedad de Félix Solís Bodegas para ofrecer vinos de las denominaciones de origen más prestigiosas del país.

Por su parte, Félix Solís Bodegas destinará unos veintiún millones de euros en el proyecto de la bodega Pagos del Rey, S.L. DOC Rioja, que se está construyendo en la localidad riojana de Fuenmayor y que estará finalizada para la vendimia de 2006. Asimismo, Félix Solís destinará casi seis millones de euros a la bodega que posee en la Puebla de Almuradiel (Toledo).

## Repsol YPF

□ **1.650 millones** de euros ha sido el resultado neto logrado por la primera empresa española, propietaria del complejo petroquímico de Puertollano, durante el primer semestre del año, siendo el mayor logro por la empresa en toda su historia y un 25% superior al logro en igual periodo del año anterior. Todas las áreas de negocio incrementaron sus resultados.



## Caixa Galicia

□ **Esta entidad** financiera ha abierto una oficina en Ciudad Real capital dentro de sus planes de expansión por el territorio nacional y europeo. En Castilla-La Mancha, esta entidad cuen-

ta con 5 oficinas, parte de una amplia red de 750, de las que casi el 40% están fuera de su comunidad de origen.

## Bancaja

□ **Esta caja de ahorros**, que pasa por ser el séptimo grupo financiero español, ha abierto una nueva oficina en nuestra provincia, concretamente en Tomelloso, cinco años después de haber llegado a nuestra capital provincial. En la región, Bancaja cuenta con 18 oficinas abiertas, de un total de más de mil que tiene en toda España.

## Maquinaria de vendimia

□ **El 15 de septiembre** la finca La Calerilla, ubicada en el término municipal de Villarta de Juan acogerá la XV Demostración Internacional de Meca-



nización de la Vendimia y Otras Labores del Viñedo, para la difusión de las nuevas tecnologías a los agricultores. El Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó la resolución de 6 de julio de 2005 de la Dirección General de Agricultura en la que se detallan las bases de esta demostración y por la que los interesados podrán enviar sus inscripciones. Podrán participar fabricantes, representantes o concesionarios de empresas y marcas, vendedores de maquinaria agrícola, así como particulares, a título individual.

# 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

# La Cámara pide que las nuevas infraestructuras se hagan pronto

EL PLENO DE LA CÁMARA de Comercio de Ciudad Real debatió en su última sesión antes de las vacaciones estivales sobre algunos de los proyectos del nuevo Plan Estratégico de Infraestructuras y Transportes (PEIT), especialmente aquellos que van a tener más incidencia en nuestra provincia y en Castilla-La Mancha, proyectos todos ellos que la Cámara acoge de forma muy positiva aunque, y a falta de conocerlos más en detalle, estima que deberían realizarse lo antes posible, para compensar el déficit de infraestructuras de nuestra tierra.



Pleno de la Cámara en el que se habló sobre la urgencia de contar con infraestructuras.

A este respecto, el presidente de la Cámara, Juan Antonio León, recordó algunas de la idea expuestas en su reciente charla sobre infraestructuras, organizada a iniciativa del diario La Tribuna, en la que habló de las Infraestructuras hidráulicas que garanticen el abastecimiento humano, industrial y agrícola a largo plazo; infraestructuras viales como el eje

Levante-Portugal, que debería clasificarse como absolutamente prioritario para la vertebración del territorio y la seguridad vial; infraestructuras ferroviarias como apuesta del transporte de futuro y tractor de desarrollo y también las infraestructuras aeroportuarias, que completan el mapa con la creación de empleo de calidad, así como la plataforma multi-

modal que da un desarrollo sostenible.

En la sesión plenaria, salió a relucir el reciente acuerdo adoptado por la Cámara, para pedir más agilidad en los proyectos en ejecución y también en los planteados, ya que la Cámara lleva muchos años reclamando fuertes inversiones, que compensen el déficit histórico de infraestructuras existentes.



## Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ciudad Real

### Exposición pública del censo electoral

La Orden ITC/2579/2005 de 29 de julio de 2005 del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (BOE 08.08.2005) declara abierto, con fecha 1 de septiembre de 2005, el proceso electoral para la renovación de los Plenos de las Cámaras de Comercio Industria y Navegación de España. De acuerdo con lo establecido en la disposición segunda de la citada Orden y en el art. 17.2 del R.D. 816/1990, se comunica la exposición pública del CENSO ELECTORAL de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ciudad Real, en su domicilio social C / Lanza, 2 de Ciudad Real. El Censo Electoral que comprende la totalidad de sus electores, con indicación del grupo electoral a que pertenecen, aprobado por el Comité Ejecutivo de la Cámara, con referencia al 1 de enero del 2005, quedará expuesto desde el día 11 de Septiembre y durante treinta días naturales. Las reclamaciones sobre la inclusión o exclusión en el censo o grupo electoral, podrán presentarse desde la fecha de inicio de exposición del Censo, hasta diez días después del término del plazo de exposición.

Ciudad Real, 1 de septiembre de 2005

EL SECRETARIO GENERAL  
Fdo. José Cano Martínez



## Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ciudad Real

### Recurso Cameral Permanente

Se comunica a todos los empresarios y profesionales electores de esta Cámara que, de acuerdo con lo establecido en la Ley 3/1993 Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio Industria y Navegación de España, se han emitido las liquidaciones del Recurso Cameral Permanente correspondientes a la exacción sobre:

- 1,5 por mil RENDIMIENTO ACTIVIDADES ECONÓMICAS IRPF 2003.
- 2 % cuota IMPUESTO ACTIVIDADES ECONÓMICAS 2004.

Período voluntario de pago: **2 de Septiembre al 4 de Noviembre de 2005.**  
El ingreso debe realizarse, mediante el impreso de liquidación enviado al domicilio fiscal de los electores, en las entidades financieras que en el mismo se indican, se puede solicitar un duplicado en las oficinas del Servicio de Gestión Tributaria de la Diputación de Ciudad Real, Ronda Granada, 4 (tfn. 926250000) o en sus Oficinas Recaudatorias de Alcázar de San Juan, Tomelloso, Daimiel, Manzanares, Puertollano, Valdepeñas, Villanueva de los Infantes.

DEPARTAMENTO DE RECAUDACIÓN



# 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](http://www.camaracr.org)

[firmadigital@camaracr.org](mailto: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

Eduardo González, director de la Fundación Castilla-La Mancha, Tierra de Viñedos

# “Al final, quien de verdad vende son las empresas”



Eduardo González ha elaborado un Plan Estratégico que pronto pondrá en marcha actuaciones concretas.

La Fundación Castilla-La Mancha, Tierra de Viñedos, acaba de cumplir un año desde su creación como un instrumento pionero de promoción de nuestros vinos en el mundo, a la par que fomentar la competitividad de este importante sector de nuestra economía. La Fundación, que preside Rafael Torres, cuenta desde hace meses con un director general, Eduardo González, que ha elaborado un Plan Estratégico de actuación y cuyas primeras acciones concretas vamos a poder ver este mismo mes, casi coincidiendo con la vendimia.

**PREGUNTA.** ¿Cómo será esa primera acción de promoción?

**RESPUESTA.-** En la tercera semana comenzará una campaña publicitaria apoyada en medios nacionales y televisiones autonómicas, con un importante presupuesto, que sólo en televisión supera los 700.000 euros, para dar a conocer, con una creatividad moderna y llamativa, los vinos de Castilla-La Mancha. El objetivo es reposicionar la imagen de nuestros vinos, obtener notoriedad y transmitir al consumidor que se deje sorprender probando vinos de gran calidad de los que sabe muy poco.

La campaña está pensada para un público de más de 25 años, consumidores de vino y en ella tienen puestas sus esperanzas los responsables de la Fundación, que esperan ver pronto los resultados, según confiesa Eduardo González, un salmantino de 42 años, licenciado en Derecho y especializado en comercio internacional, con más de 15 años de experiencia en las Oficinas Comerciales de Es-

pañía en Sydney (Australia), Bagdad (Irak) y Düsseldorf (Alemania).

La Fundación tiene una ingente tarea por delante para dinamizar el sector. Se está desarrollando una página web interactiva y se ha diseñado un plan para ayudar a crear estructuras comerciales en las empresas, más de 500, de las que buena parte de ellas son cooperativas. González cree que se trata de hacer un cambio de modelo y de mentalidad hacia un mercado de demanda, ofreciendo vinos jóvenes, nuevos, atractivos y fáciles de comprender por el consumidor.

Muchas bodegas están haciendo una gran labor, pagos y vinos de la tierra que se están introduciendo en los mejores restaurantes. No nos olvidemos que, al final, quienes venden son las empresas. Nosotros debemos ayudar a dar a conocer nuestros mejores vinos a los consumidores y a la hostelería.

**P.-** ¿Qué prepara la Fundación a nivel internacional?

**R.-** Estamos estableciendo los mercados prioritarios objeto de nuestra actividad en el extranjero. El principal cometido será apoyar el fortalecimiento de la imagen de CLM como una importante región vitivinícola donde se crean vinos de calidad. Para ello se contará con las DO y el resto de

## DOS O TRES AÑOS

Eduardo González quiere imaginarse la Fundación Castilla-La Mancha, Tierra de Viñedos, dentro de 2 o 3 años, con una gran participación y colaboración de las empresas, una continuidad de las acciones de promoción especializada que van a iniciar ahora y contando con una buena red de asesores en los mercados objetivo, una figura clave para ayudarnos en nuestros planes.

instituciones que llevan a cabo actividades de promoción en el extranjero, de manera que se actúe de forma coordinada y se transmita un mensaje coherente y fácilmente identificable por el consumidor.

Cada país exige una estrategia diferente. Está previsto que el Plan de promoción se presente a ICEX para su apoyo por parte de las Oficinas Comerciales. Se aprovecharán las acciones existentes, sacando la máxima rentabilidad a cada

acción y contando siempre con las empresas.

**P.-** ¿No cree que la Fundación puede haber llegado tarde?

**R.-** Más vale tarde que nunca. Hubiese sido mejor comenzar la promoción hace 15 años, cuando Australia o Chile comenzaron a invertir en marketing y comunicación al consumidor, pero estoy convencido de que los efectos de lo que vamos a hacer se van a notar pronto. Las preferencias del consumidor han evolucionado en los últimos años hacia productos varietales, con crianzas más cortas, con más sabor, de más fácil acceso y comprensión y con mejor diseño en la presentación. Los consumidores actuales están demandando más calidad y nuevos consumidores se están incorporando al mercado, sobre todo en Asia y Europa del Este. Ganar la batalla de la comercialización supone conseguir la profesionalización de los equi-

## Existe preocupación por el descenso de consumo de vino sin denominación

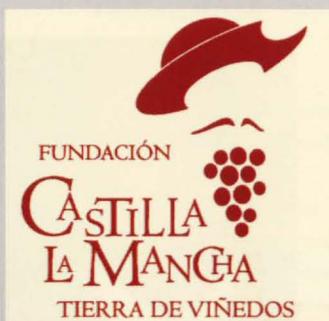
pos de gestión y ventas en las empresas, mayor inversión en imagen y comunicación y un esfuerzo añadido para aumentar nuestra presencia en ferias y en los mercados exteriores. Entiendo que la batalla se puede ganar, pero para ello es necesario el esfuerzo de todos.

Sobre el descenso del consumo, González dice que todo el mundo está preocupado. Los jóvenes no conocen el vino porque en casa se bebe cada vez menos vino y ahí todos tenemos una gran responsabilidad.

La Fundación va a colaborar, por supuesto y de forma coordinada, con la Junta de Comunidades y Cámaras de Comercio en la labor de promoción. No queremos duplicar esfuerzos. Reconocemos lo que cada uno hace bien y la Fundación hará lo que no se está haciendo, que para eso ha sido creada.

## PLAN ESTRATÉGICO

La Fundación Castilla-La Mancha, Tierra de Viñedos aprobó y presentó a finales de julio su Plan Estratégico, un documento clave que establece las líneas principales de actuación de la Fundación, racionalizando el uso de los fondos, con los que cumplir sus objetivos: fomentar el cambio de mentalidad para producir conforme a las nuevas demandas del sector; realizar una labor de intermediación entre el mercado y las empresas, identificando oportunidades y recabando información y, por último, poner el énfasis en la necesaria promoción e imagen de nuestros vinos, una tarea titánica, en la que se parte de una posición difícil, en un momento muy complejo, pero que la Fundación va a acometer con tesón y con el convencimiento de la competitividad de los vinos de Castilla-La Mancha.



# La Cámara anima a exportar a Chile



Juan Antonio León, Borja Rengifo y Pedro Morejón, reunidos en la Cámara.

"Existe un gran potencial de crecimiento en el mercado chileno para nuestras empresas exportadoras", dijo el presidente de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, Juan Antonio León, en la presentación de la Jornada sobre el Mercado Chileno que se celebró el pasado mes de julio, con asistencia del director regional de Comercio, Pedro Antonio Morejón; del consejero Económico y Comercial de España en Santiago de Chile, Borja Rengifo, así como de una decena de empresas provinciales interesadas en aquel mercado, al que España exportó por importe de 423 millones de euros el pasado año.

Las exportaciones de Castilla-La

Mancha a Chile crecieron un 9,2% en 2004, situándose en 3,3 millones de euros, dijo Juan Antonio León, quien defendió la importancia de ese mercado por su estabilidad y fuerte crecimiento económico, además de ser un mercado abierto a la practica totalidad de los productos europeos, por lo que ha invitado a nuestras empresas a apostar por aquel mercado.

Por su parte, el director regional de Comercio, Pedro Antonio Morejón, animó a las empresas exportadoras regionales a solicitar los becarios del Icx, que son muy demandados en otras zonas españolas, como excelentes profesionales

para iniciar a muchas empresas en el mundo exportador.

Morejón afirmó que nuestras empresas deben plantearse seriamente exportar, "porque vender fuera es igual que hacerlo dentro, sólo que hay que prepararse" y para ello ofreció los medios de la administración y las organizaciones empresariales.

El consejero Económico y Comercial de España en Chile, Borja Rengifo, destacó que Chile ofrece claras oportunidades a los exportadores de nuestra provincia, productores de alimentos tradicionales o maquinaria, si bien es un mercado en el que hay que posicionarse, apostar por él y buscar buenos contactos. Rengifo destacó el fuerte crecimiento económico de Chile, de un 6%, la inflación de un 3% y otros parámetros similares a los europeos.

La empresa Industrial Quesera Cuquerella, de Malagón, expuso su experiencia en el mercado chileno a los empresarios asistentes, algunos de los cuales mantuvieron encuentros bilaterales con el consejero Económico y Comercial en Santiago de Chile, para ver más en detalle sus posibilidades exportadoras.

## Juan Antonio León con José María Cuevas en Tomelloso

El presidente de la Cámara de Ciudad Real, Juan Antonio León, tuvo ocasión de saludar personalmente en Tomelloso, al presidente de la CEOE, José María Cuevas, con ocasión de su visita a esa localidad manchega, para recoger el premio otorgado por Asaja, dentro de los actos del Día del Viticulor. Juan Antonio León y José María Cuevas trataron asuntos relacionados con la provincia.



## Barreda inaugura el parque "Daimiel Sur"

El presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda, visitó Daimiel (Ciudad Real), para inaugurar el Parque Empresarial 'Daimiel Sur', "un corredor de desarrollo y futuro que dará lugar a que la renta posicional de Daimiel mejore sustancialmente". 'Daimiel Sur' cuenta con 107 parcelas, cuyas dimensiones oscilan entre los 419 metros cuadrados y los 5.600. 'Daimiel Sur' goza de una localización geográfica privilegiada, conectado con la autovía A-43, Levante-Portugal; la A-4, que une Madrid con Andalucía; y la Carretera Daimiel-Valdepeñas. Además, el Polígono se beneficiará de la línea férrea Madrid-Badajoz



José María Barreda en Daimiel.

y de su cercanía al Ave de Ciudad Real y al futuro aeropuerto de la capital manchega. El responsable del Ejecutivo castellano-manchego, que destacó la privilegiada situación geográfica de este Polígono, aseveró que "este tipo de inauguraciones son la muestra del progreso y del desarrollo de nuestra tierra; un claro ejemplo de que nuestro futuro depende ahora de nosotros mismos".



Díaz-Salazar junto al alcalde de Manzanares durante el acto oficial.

## Díaz-Salazar presenta el Parque Tecnológico de Manzanares

El consejero de Industria y Tecnología, José Manuel Díaz-Salazar, ha destacado la importancia para el desarrollo económico y social de Castilla-La Mancha de que sus municipios alberguen proyectos como el Parque Tecnológico de Manzanares. "Es imprescindible potenciar la creación de oportunidades como la de hoy que favorecen la inversión tecnológica".

Además puso en valor esta iniciativa que suma a infraestructuras clásicas como los polígonos industriales una herramienta más para el desarrollo industrial y empresarial de la región. Este parque "atraerá futuro" a Castilla-La Mancha además de demostrar que es factible compatibilizar una realidad agraria moderna con la captación de empresas de base tecnológica de vanguardia como Airbus, instalada en Illescas (Toledo) o Eurocopter con sede en Albacete.

**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



## 9,5 millones para mejorar el abastecimiento de 51 municipios

El presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda, anunció que el Gobierno de España se ha comprometido a poner en marcha el año que viene el Plan Especial del Alto Guadiana.

Barreda suscribió un convenio con el presidente de la Diputación, Nemesio de Lara, para mejorar las redes de abastecimiento de cincuenta y un municipios de la provincia, y recordó que, gracias a las enmiendas introducidas por Castilla-La Mancha al Plan Hidrológico Nacional, el plan del Alto Guadiana, que debería haber estado aprobado en 2002, es ahora de interés general.

## Barreda anuncia que Tomelloso y Argamasilla tendrán tren AVE

El presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda, anunció la conexión por AVE de Argamasilla de Alba-Tomelloso-Madrid, una línea que estará conectada a la red de Alta Velocidad Española. Para hacer este anuncio Barreda quiso comparecer junto a los alcaldes de Tomelloso, Carlos Cotillas y Argamasilla de Alba, José Díaz Pintado. El presidente regional comunicó que se creará una Comisión Mixta en la que estarán representados el Gobierno de Castilla-La Mancha y los ayuntamientos de Tomelloso y Argamasilla de Alba, y que será la encargada de supervisar el proceso.

## Compraventa de las primeras parcelas del polígono de Socuéllamos

El consejero Vivienda y Urbanismo asistió a la firma de escrituras de los correspondientes terrenos, promovidos por la Asociación de Empresarios de Socuéllamos y adjudicados a un precio de 11 euros el metro cuadrado. El Gobierno regional se ha encargado de la adecuación y urbanización del citado complejo.

La firma ha correspondido a las primeras 29 parcelas del Polígono Industrial "El Llano" de Socuéllamos. Estos terrenos, de más de 43.117 metros cuadrados de superficie, se han adjudicado a 25 empresas diferentes según un procedimiento mixto de recepción y selección.

...Sadogar y tú,  
haciendo hogar



# Muebles SADOGAR

C/ Real 14, 13150 Carrión de Cva. (C-Real) Tlf. 926 814046-63 Fax. 926 814370

Si cree que cualquiera, puede darle soluciones innovadoras y eficaces en informática y en presencia Web, *es poco probable que llegue a ser cliente nuestro.*

La competitividad empresarial actual y la que se avecina con la incorporación de los nuevos miembros de la Unión Europea y China, requiere una reflexión de mejora en las infraestructuras y procesos empresariales.

El uso adecuado de las herramientas informáticas puede ser crítico para su competitividad.

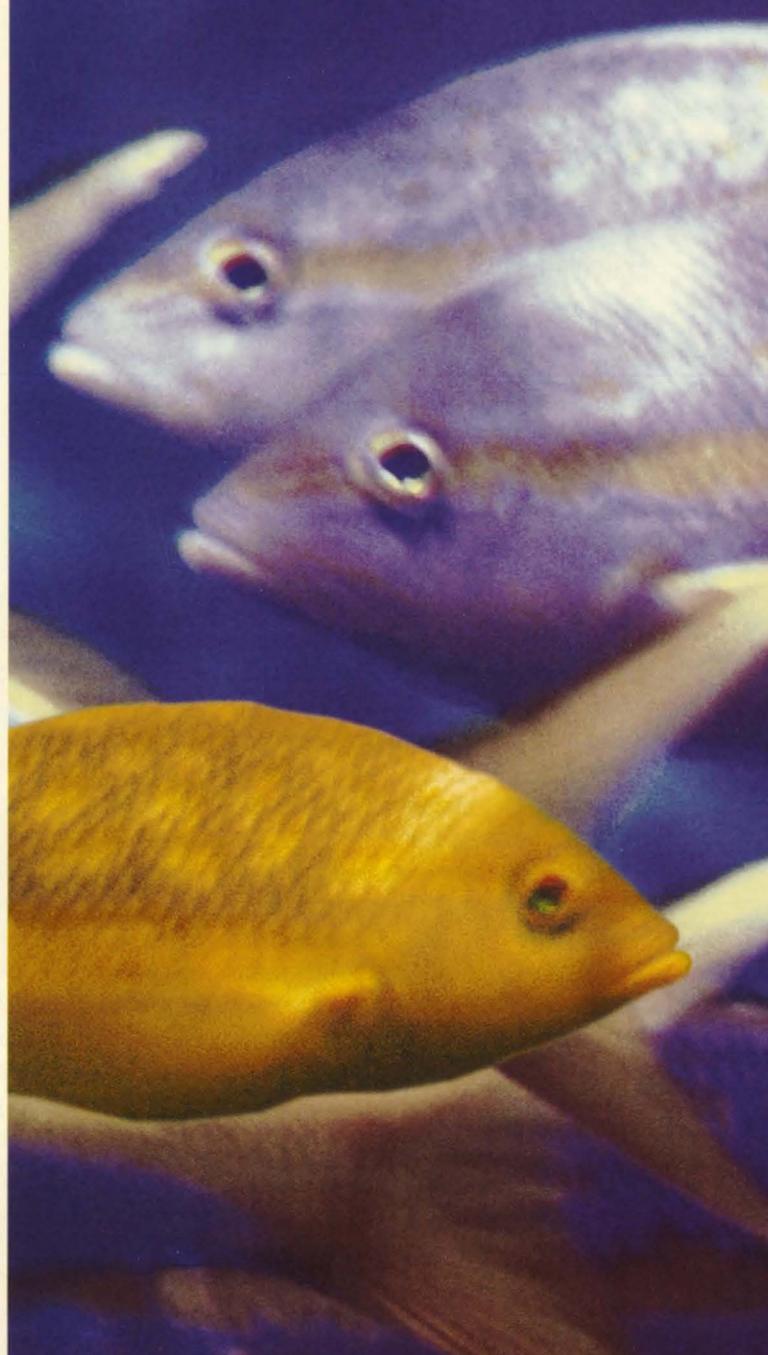
**Le proponemos ser su socio tecnológico,** para ayudarle a innovar y hacer más competitivo su negocio.

**Sin duda se asociará con los productos líderes del mercado empleados por las mejores empresas del mundo.**



Grupo VARnet

está acreditado con la certificación ISO 9001:2000 asegurando la calidad de sus productos y procesos. Biblioteca Virtual de Castilla-La Mancha. Empresa, La. 9/2005.



Llámenos, para hacerle sin compromiso un informe de mejora tecnológica. Marque el 902 119 167 y pregunte por María Jesús Arregui.



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

# La economía crecerá más de lo previsto durante 2005 y 2006

El Gobierno ha elevado al 3,3% la previsión de crecimiento de la economía española en 2005 y 2006, con un aumento sostenido de la demanda interna y una contribución menos negativa del sector exterior

El ministro de Economía y Hacienda, Pedro Solbes, indicó que estas previsiones están hechas con criterios "conservadores", y destacó que para el próximo año se espera un crecimiento "más equilibrado", con una desaceleración de la demanda interna y un menor deterioro del sector exterior.

La nueva previsión de crecimiento para este año y para el próximo supone una revisión al alza de cuatro y tres décimas, respectivamente, debido fundamentalmente a los cambios realizados por el INE en la nueva metodología de la Contabilidad Nacional, que supuso un incremento del PIB.

Solbes indicó que las previsiones se han realizado teniendo en cuenta un precio del crudo de 52 dólares el barril de media en 2005 y de 55 dólares en 2006, y un tipo de cambio euro/dólar del 1,23 para este año y del 1,20 para el siguiente. El Ejecutivo estima que la demanda interna



El consumo crecerá en torno al 4% este año

crecerá un 4,8% en 2005 (3,8% en la estimación anterior) y se moderará hasta el 4,2% en 2006, mientras que el sector exterior restará este año 1,8 puntos al crecimiento del PIB (frente al punto estima-

do inicialmente) y en 2006, esta contribución negativa se reducirá hasta 1,1 puntos.

El consumo, por su parte, crecerá en torno al 4% este año y el siguiente, con un mantenimiento del consumo de los hogares, que crecerá un 3,7% en 2005 y un 3,6% en 2006, mientras que el consumo de las administraciones públicas se incrementará el próximo año un 0,7% menos que en 2005 (desde el 5,3% hasta el 4,6%).

**INVERSIONES DE EQUIPO.** - El Gobierno ha revisado también al alza la estimación de crecimiento de la inversión en equipo, hasta un aumento del 8,2% en 2005 y del 7% en 2006. Solbes destacó que el aumento previsto para 2005 es casi tres veces más que el registrado en 2004, lo que garantiza la capitalización de la economía española y el sostenimiento del crecimiento económico. Frente al repunte de la inversión en bienes de equipo, el Ejecutivo calcula que la construcción crecerá un 5,7% en 2005, pero se moderará hasta el 3,8% en 2006.

Por lo que se refiere al sector exterior, Economía espera en 2006 una significativa recuperación de las exportaciones debido a la mejora de la situación económica de la zona euro, que crecerán un 3,2% frente al 1,2% previsto para este ejercicio.

Por el contrario, el ritmo de avance de las importaciones se moderará ligeramente en 2006 por la reducción del consumo y crecerán un 6,2%, frente al 6,6% estimado.

## PRESUPUESTOS 2006

El Gobierno debatió los Presupuestos Generales del Estado (PGE) de 2006, elaborados a partir de el objetivo de estabilidad presupuestaria, que prevé un superávit de dos décimas para el conjunto de las administraciones públicas. Solbes afirmó que este objetivo es compatible con un gasto no financiero del Estado de 133.947 millones de euros, lo que representa un incremento del 7,6% respecto al año anterior, y con unos ingresos de casi 128.000 millones de euros, un 9% más que este año.

El Gobierno ha fijado cinco prioridades en las cuentas del próximo año, que son la convergencia con la UE en materia de inversión en I+D+i y sociedad de la información, infraestructuras, ayuda al desarrollo, política social y mejora de los servicios de la Administración General del Estado.



Foto de familia del presidente de la Junta, el consejero de Industria y el Comité Ejecutivo.

## Barreda elogia a las Cámaras por su apoyo al desarrollo regional

El presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda, reconoció la importancia de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación como colaboradoras eficaces en la consecución de los objetivos comunes para el desarrollo y bienestar de la ciudadanía. Barreda hizo estas declaraciones en la recepción que ofreció el pasado julio a los miembros del Comité Ejecutivo Nacional de Cámaras de Comercio.

El jefe del Ejecutivo regional destacó el relevante papel que desempeñan las Cámaras de Comercio en el futuro más inmediato de Castilla-La Mancha. Asimismo señaló que esta Región ofrece a los empresarios una ubicación estratégica, en el centro de España, con buenas comunicaciones.

Barreda, que agradeció la organización de la "cumbre" de Cámaras de Comercio en Toledo precisó que los actos que el Go-

bierno de Castilla-La Mancha ha organizado con motivo del IV Centenario de El Quijote son un punto de partida.

Por su parte, el presidente del Comité Ejecutivo Nacional de Cámaras de Comercio, Javier Gómez Navarro, explicó que el objetivo de esta institución, que es estrecha colaboradora de la Administración, es conseguir el bien general de la sociedad, "buscar la defensa del bien colectivo".

Gómez Navarro aseveró que una de sus principales "misiones" es detectar los cuellos de botella que limitan el crecimiento de las empresas y que con su presencia en esta Comunidad Autónoma "ponemos de manifiesto nuestro apoyo a Castilla-La Mancha para ser útiles en vuestro desarrollo y progreso".

**DÍAZ-SALAZAR.** - El consejero de Industria y Tecnología, José Manuel Díaz-Salazar, agradeció a las Cámaras el trabajo que vienen desarrollando a favor de las pequeñas y medianas empresas (pymes) del país y de Castilla-La Mancha, una labor importante que se remonta a más de un siglo de existencia con el que cuentan estas instituciones en España.

Así lo manifestó en el transcurso de la cena celebrada por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio Industria, que celebró en Toledo su Comité Ejecutivo y el Pleno del Consejo. Díaz-Salazar agradeció a esta institución que escogiese Toledo para celebrar sus reuniones.

### GÓMEZ-NAVARRO: MÁS EXPORTACIÓN E INNOVACIÓN

El presidente del Consejo Superior de Cámaras, Javier Gómez-Navarro, afirmó en Toledo que en España se está registrando un importante déficit comercial, aunque señaló que es algo que "hay que ver con preocupación, no con alarma", y planteó la necesidad de abrirse a nuevos mercados como el asiático ya que el 75% de las exportaciones de España se dirigen "al mundo que no crece".

Gómez-Navarro recordó que la mayor parte de las exportaciones españolas tienen como destino la Unión Europea, y más concretamente Francia y Alemania, zonas que "no crecen", por lo que planteó la necesidad de orientarse hacia mercados como Asia, donde ahora las exportaciones suponen alrededor del 5%, y son mercados muy importantes. Gómez-Navarro también defendió la necesidad de que las empresas innoven para poder ser más competitivas y anunció que el Consejo Superior de Cámaras pondrá en marcha este otoño un programa para "enseñar" a las empresas cómo hacerlo.

# Las empresas confían en el crecimiento económico

La confianza de las empresas avanza ligeramente en el tercer trimestre de 2005 respecto al mismo periodo del año anterior.

El Indicador de Confianza Empresarial (ICE), que elaboran las Cámaras de Comercio, se sitúa en 5,8 puntos, cifra superior a los 5,3 registrados en el mismo trimestre de 2004. No obstante, si comparamos el ICE del tercer trimestre con el anterior, el Indicador desciende en 9,5 puntos. La llegada de la temporada estival fue el motivo principal de este descenso.

Para las Cámaras, la evolución que presenta el ICE, con un ligero avance respecto al tercer trimestre del año 2004, indica que la economía española mantiene un crecimiento sólido, superior al 3% interanual. Según la opinión de las más de 5.000 empresas encuestadas, el incremento de la confianza se basa en la estabilidad de la cifra de negocio, del empleo y en el avance de la inversión.

En concreto, el 33,4% de las empresas prevén aumentar su cifra de negocio durante el tercer trimestre de 2005, mientras que un 25,9% esperan una reducción en la facturación. En ese mismo periodo, la inversión aumentará en el 16,9% de las empresas y disminuirá en el 9,2%.

El saldo de la inversión es de 7,6 puntos, superior a los 5,9 del tercer trimestre de 2004. Respecto del empleo, continuará creciendo, ya que el 9,2% de las empresas tienen previsto aumentar sus plantillas, un 83,7% mantenerlas y sólo un 7,1% esperan reducirlas. El saldo de la variable se sitúa en 2,1 puntos.

Por sectores, en industria y otros servicios la confianza se incrementa respecto a los valores del tercer trimestre de 2004.

## DEBILIDAD EN LAS EXPORTACIONES

Para las Cámaras, las exportaciones mantienen la debilidad de trimestres anteriores. La economía europea es frágil y la competitividad de los productos españoles continúa deteriorándose por el diferencial de inflación de España con la zona euro. Además, la competencia a la que se enfrentan los productos españoles cada vez es más intensa por la llegada a Europa de productos con bajos costes de producción.

Según los datos analizados, en el tercer trimestre del año la economía española mantendrá el dinamismo y crecerá en torno a un 3,3%, apoyado en la demanda interna y, algo menos, en la construcción. Las Cámaras advierten de la necesidad de impulsar medidas que favorezcan la competitividad de los bienes y servicios españoles y fomenten la especialización de las empresas.



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



# [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](mailto:impefe@ext.ayto-ciudadreal.es)



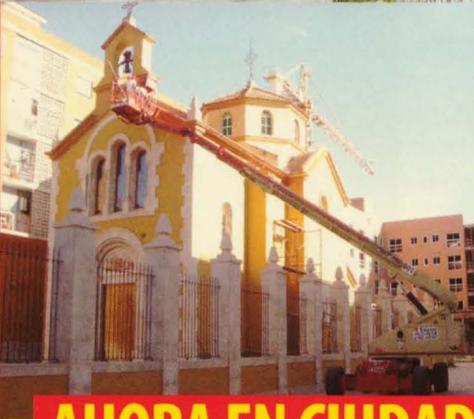
SERVICIO ATENCIÓN AL CLIENTE

902 200 601

[vilatel.es](http://vilatel.es)



con Vilatel,  
mil situaciones  
de altura y todas  
las soluciones  
posibles.



**AHORA EN CIUDAD REAL**

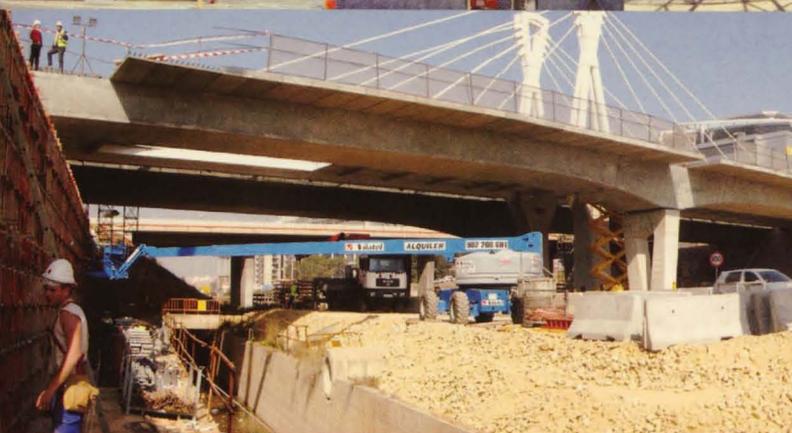
**¡ALQUÍLAME!**



**Vilatel**®

**ALQUILER PLATAFORMAS ELEVADORAS MÓVILES DE PERSONAL**

Pol. Ind. Manzanares - C/ XIV, R-210 | 13200 MANZANARES | Tel. 926 647 230 - Fax 926 647 231



Alicante · Barcelona · Castelló · Ciudad Real · Girona · Lleida · Madrid · Murcia · Sevilla · Tarragona · Valencia · Zaragoza

# Las Cámaras crean un servicio regional de información ambiental

Especialmente pensado para nuestras empresas

Las Cámaras de Comercio de Castilla-La Mancha, han puesto en marcha un nuevo servicio para las empresas de la región, donde se dan respuestas rápidas y concretas, en menos de 24 horas, a los interrogantes que plantea la adaptación de la empresa a la normativa ambiental y la sostenibilidad.

Este servicio se ofrece a la sociedad que tenga un compromiso medioambiental y, principalmente, a las empresas asociadas, para que reciban el mejor apoyo técnico y orientación sobre como mejorar su gestión empresarial y adaptarse a una demanda de social comprometida con el medio ambiente.

Las consultas pueden hacerse en el portal de la Cámara de Ciudad Real [www.camaracr.org](http://www.camaracr.org).

La línea de Consulta Medioambiental ofrece un servicio de información y asesoramiento ambiental sobre: Información ambiental, desarrollo sostenible, residuos, aguas, atmósfera y ruido, sistemas de gestión medioambiental y suelo, legislación ambiental, comunitaria, estatal, autonómica o local.

Igualmente, este nuevo servicio ofrece información sobre ayudas y subvenciones; programa de ayudas para las empresas, eventos, cursos, con-

ferencias, foros, charlas, etc. Los objetivos de este servicio son los de proporcionar ase-

soramiento de forma rápida a todas aquellas empresas y profesionales que lo necesiten.

**Cámaras**  
Castilla-La Mancha

**Linea de consulta medioambiental**

Soluciones para su empresa

[lineambientalcm.com](http://lineambientalcm.com)

[lineambientalcm@camaras.org](mailto:lineambientalcm@camaras.org)

902 11 87 57  
902 00 70 80

## PRODUCTOS Y SERVICIOS PARA EMPRESAS

# Soluciones cercanas a su empresa

En financiación, en inversión, en seguros, en previsión y en Internet con Univia, 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.



# Tráfico endurece y amplía a partir de ahora las sanciones por infracciones

Conducir sin cinturón u otros elementos de seguridad o hablar por teléfono móvil al volante podrán ser sancionados con multas de hasta 300 euros con la reforma de la Ley de Seguridad Vial. La ley modifica al alza la calificación de una serie de infracciones y sus correspondientes sanciones y prevé la implantación, en el plazo máximo de un año, del carné de conducir por puntos.

El cuadro general de infracciones queda modificado, elevando algunas leves a graves y otras graves a muy graves, en atención al 'reproche social' que generan y la 'peligrosidad' que conllevan, así como a su relación directa con la seguridad vial, según la Dirección General de Tráfico.

Son infracciones graves, que conllevan multas de 91 a 300 euros, no utilizar el cinturón, el casco o los sistemas de re-



tención infantil, además de conducir utilizando auriculares o dispositivos de telefonía móvil.

También pasan a considerarse infracciones graves conducir con el carné caducado, utilizar mecanismos de detección de radar y otros incompatibles con la atención al volante, o circular con un vehículo que no ha pasado la Inspección

Técnica (ITV). Otras infracciones reclasificadas, que pasan a ser muy graves, son circular con un vehículo sin el carné correspondiente, o que no esté matriculado o incumpla las condiciones técnicas, así como ir por autovías o autopistas con vehículos expresamente prohibidos para ello.

También será muy grave, y conllevará multa de 301 a 600 euros, el incumplimiento por parte del titular de un vehículo de su obligación de identificar verazmente al conductor que haya cometido una infracción, caso de no ser él mismo. La graduación de las sanciones se realizará atendiendo a los antecedentes del infractor, su posible condición de reincidente y al peligro potencial creado para la seguridad vial.

## Pueden reducirse los accidentes

España pretende reducir en un cincuenta por ciento el número de muertes en carretera para el año 2010, desde los 5.776 fallecidos del año 2000 a un total de 2.888, lo que supone una reducción de 288 fallecidos al año, según el director del Área Técnica de la Fundación RACC, Pere Sauret.

A nivel europeo, la Comisión Europea pretende evitar 25.000 muertes en accidentes de tráfico entre los años 2004 y 2010 y con este fin se ha puesto en marcha la Carta europea de la seguridad vial, que ha sido presentada en Madrid por el director de Representación de la Comunidad Europea

### CONDUCTOR JOVEN

La gravedad de los accidentes de tráfico que provocan los hombres con menos de un año de experiencia al volante es prácticamente el doble que la que provocan las conductoras noveles.

Las mujeres, independientemente de su edad o experiencia en la conducción, producen accidentes mucho menos graves que los hombres (20% menos graves a cualquier edad), con diferencias muy significativas en la juventud.

en España, José Luis González.

La iniciativa pretende ser un foco en el que se adopten medidas para contribuir a reducir el número de muertes en la carretera y para ello se emprenderán acciones concretas en los ámbitos de formación e información, afirmó una componente del equipo responsable de la Carta, Bárbara Mayoral.

Para que estas actividades sean más efectivas, se perfeccionarán y aplicarán tecnologías que contribuyan a un mejor conocimiento de las causas, circunstancias y consecuencias de los accidentes, añadió.

## 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

# En Ciudad Real, Azuer Motor.

Concesionario Oficial BMW y MINI



**Azuer Motor, S.L.**

Ctra. de Carrión, Km. 313

Tel.: 926 23 24 33

Ciudad Real

Polígono Industrial

Vía Principal, parcela 57

Tel.: 926 64 77 70

Manzanares