



la empresa



La Cámara consolida el Foro de Comercio Exterior

EXTRA

La Solana se prepara para ser un pueblo con un gran futuro

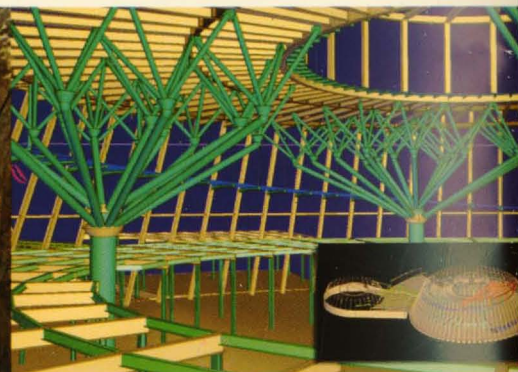
eXtra

La Solana

"Es uno de los pueblos más dinámicos de la provincia"

Entrevista con el alcalde, Diego García-Hualde

La Cámara apoya y se adhiere al Manifiesto del Agua de Castilla-La Mancha



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 considera un éxito y una necesidad el Foro de Comercio Exterior



5

Cámara

La Cámara apoya y se adhiere al Manifiesto del Agua en Castilla-La Mancha



10y33

La Cámara renueva su convenio de colaboración con Fenavin



10

CEEI

El CEEI quiere transformar en empresas las investigaciones universitarias

12

Nuestras Empresas

Rústicos La Mancha fabrica en Santa Cruz de Mudela más de 60 millones de ladrillos y tejas



14

Noticias de Empresas

Noticias de Empresas

16

Punto de Vista

Alejandro Cañas, presidente de Ucaman, analiza la situación de nuestras cooperativas agrarias



18

Extra La Solana. Páginas centrales

CEEI

El CEEI ayuda a 18 emprendedores de Manzanares a crear sus propias empresas

20

El CEEI ofrece a las empresas ayuda para proteger mejor sus datos

22

Región

Nuevas autovías para el Campo de Montiel y La Solana



25

Cámaras

Los empresarios ven con optimismo la evolución de sus negocios

30

Motor

Las ventas de automóviles se mantienen altas

34

Edita

Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Tfno.: 926 274 444

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Redacción y coordinación

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

Publicidad

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

Diseño y maquetación:

Cícero Comunicación.

Imprime:

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

Depósito legal:

CR-999/91



A vueltas con el agua

Castilla-La Mancha es una región seca de la España interior y de hecho La Mancha significa precisamente eso, la seca, por lo que aquí el agua es oro, un elemento escaso que hay que volver a mimar como se hacía antiguamente... antes de que aquellos tecnócratas desarrollistas de los años 60 "descubriesen" un mar bajo La Mancha, que no era otra agua que nuestro hoy esquilado acuífero.

Volvemos a hablar del agua, cuando precisamente llevamos varios meses sin que caiga una gota y varios años esperando a que arranquen las obras de la tubería de abastecimiento a la llanura manchega, un territorio con más de medio millón de habitantes.

El presidente Barreda se comprometió públicamente, tras entrevistarse con la ministra de Medio Ambiente, Cristina Narbona, a que en el pasado mes de marzo iban a adjudicarse estas esperadas obras, que garantizarán nuestro abastecimiento en los próximos años. Pero además, el presidente de Castilla-La Mancha logró importantes acuerdos con el Gobierno central, relativos al uso de las aguas del viejo trasvase Tajo-Segura para satisfacer las necesidades de abastecimiento, económicas, sociales y medioambientales de nuestra Región.

En el Acuerdo se ha conseguido, por primera vez, que en la planificación de la política del agua a nivel nacional, se atiendan las necesidades y las aspiraciones de Castilla-La Mancha y se considera que el volumen trasvasable a otras cuencas se reducirá progresivamente, y que la prioridad es de la cuenca cedente, además de 55 actuaciones por un importe de 2.000 millones de euros, que suponen la satisfacción de las necesidades de abastecimiento, depuración, saneamiento, ambientales y de regadío de nuestra provincia y Castilla-La Mancha.

Paralelamente a estos acuerdos, en nuestra región, organizaciones empresariales como las Cámaras, sindicales y de otras instituciones, como la Universidad, han suscrito el llamado Manifiesto del Agua en Castilla-La Mancha, que defiende nuestros derechos preferentes sobre las aguas que nacen o pasan por la región.

La Cámara de Comercio ha apoyado pública y explícitamente este Manifiesto por entender que es muy positivo para nuestra provincia y región y porque espera que, ahora sí, comiencen las obras de abastecimiento a la llanura manchega y que así quede garantizado nuestro futuro y las inversiones en curso o por venir.

EXTRA DE LA SOLANA

La Cámara de Comercio inicia en este número de La Empresa una nueva sección, concebida como un instrumento de promoción de nuestros pueblos, que a modo de Extra ubicado en las páginas centrales, sirve para dar a conocer el potencial económico y empresarial de nuestros municipios, a los más de 10.000 empresarios y varios cientos de instituciones que mensualmente reciben esta publicación de La Cámara.

El primer Extra está dedicado a La Solana y contiene una entrevista con su alcalde, Diego García-Abadillo, que resume el palpito de este pueblo en plena transformación; el latir de sus empresas, representadas en Quesos La Casota, Losal y Bodegas Romero de Ávila y una breve reseña de su imponente potencial y su posición competitiva. Además, en La Solana están de enhorabuena por las últimas noticias de nuevas autovías con las que estarán comunicados.

La Cámara ofrece este nuevo servicio a nuestros pueblos que así lo soliciten, contactando con la dirección de la institución.

II FORO DE COMERCIO EXTERIOR



El Foro toma el pulso a nuestro sector exportador

La Cámara de Ciudad Real acogió el pasado 14 de marzo el II Foro de Comercio Exterior, en el que participaron durante todo el día casi un centenar de empresarios y técnicos de toda la provincia, así como numerosos ponentes de primer nivel, que abordaron diferentes cuestiones de interés. Este II Foro, que inauguró el consejero de Industria y Tecnología, José Manuel Díaz-Salazar, entre otras autoridades, ha sido un éxito en su desarrollo y se revela como un encuentro necesario y asentado para tomar el pulso a nuestras exportaciones y a las inquietudes de nuestros empresarios exportadores.

El presidente de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, Juan Antonio León Triviño, destacó en sus palabras de inauguración, ante el consejero de Industria, presidente de Diputación, subdelegado del Gobierno, embajador de Irán en España, y numerosos empresarios, el incremento exportador de la provincia en los últimos años, hasta situarnos en 2004, por segundo año consecutivo, como la primera provincia exportadora de Castilla-La Mancha, con un valor de 708 millones de euros y un incremento del 11,15% respecto del año anterior, muy por encima del 6,2% de incremento nacional.



Foto: Jacinto Jurado

Numerosas autoridades han aportado su presencia a este foro como signo de apoyo

El presidente de la Cámara agradeció a las instituciones que hacen posible este Foro, así como a las empresas que lo apoyan con su presencia y recordó que hace sólo diez años,

nuestra provincia tenía apenas 80 empresas exportadoras y el montante exportador era de 150 millones de euros al año, cuando ahora existen más de 350 empresas que exportan. León Triviño agradeció especialmente al embajador de Irán en España, Morteza Alviri, su presencia y participación en este II Foro y destacó el incremento de la buena percepción que existe a nivel internacional sobre nuestros productos y empresas.

Nuevo Pabellón Ferial

El presidente de la Diputación, Nemesio de Lara, destacó la buena evolución exportadora y el nivel de las empresas y sus profesionales en un mundo global. De Lara destacó la importancia de la calidad y de la marca y el éxito logrado por Fenavin y otras ferias. El presidente de la Diputación aprovechó la presencia del consejero de Industria en la mesa presidencial, para pedir apoyo económico a la Junta para construir un nuevo y amplio pabellón ferial en Ciudad Real, apoyo que el consejero expresó públicamente.

En su turno de palabra, el embajador iraní hizo votos porque se incrementen las relaciones comerciales entre España, Castilla-La Mancha y Ciudad Real, con su país, del que posteriormente y en una ponencia expuso datos más concretos y sectores de interés para nuestras empresas. Irán representa no un país de 70 millones de habitantes, sino de 350 millones incluyendo los países próximos con los que comercia.

II FORO DE COMERCIO EXTERIOR



Estados Unidos, Oriente Medio y Asia, protagonistas del II Foro



Tras la inauguración del foro se iniciaron las sesiones de trabajo a cargo de los expertos



TRAS LA INAUGURACIÓN oficial del II Foro comenzaron las sesiones de trabajo, con una exposición de las nuevas herramientas de apoyo al exportador, a cargo del director de la Cámara de Ciudad Real, Günther Lorenz, quien informó de las ventajas de la firma digital, que la Cámara está impulsando en las empresas de la provincia y de la puesta en marcha de un plan de introducción en el exterior para las empresas de la provincia. Lorenz pidió a las empresas una mayor implicación en las actividades camerales, para conocer mejor sus aspiraciones y problemas.

Posteriormente, el técnico comercial del Estado y experto en los países árabes, José Luis Pérez, expuso sus experiencias comerciales en estos países, "que son muy buenos comerciando y negociando a nivel técnico", para aconsejar a las empresas que quieran exportar, que se asesoren bien y aprovechen la buena imagen que España tiene en Oriente Medio.

Sobre las perspectivas del mercado estadounidense, intervino Alberto Solís, experto comercial en ese mercado y país, en el que vive desde hace 26 años. Solís, consultor

comercial, informó de la aparición de un nuevo consumidor en Estados Unidos, un país muy preocupado de la salud y el bienestar, enormemente competitivo, abierto y llamado a ser cada vez un mercado más importante. Solís advirtió que España está de moda en los Estados Unidos "no sería extraño que dentro de poco se elabore allí queso manchego, como ya se elabora jamón", advirtió.

ESTRATEGIAS DE FUTURO

La última mesa redonda de la mañana abordó las estrategias de futuro en el comercio exterior, a cargo del director del Área Internacional de las Cámaras españolas, Emilio Carmona; del director regional del Icx, Pedro Antonio Morejón; de Javier Vega, director del Instituto de Promoción Exterior (Ipex) y del empresario Félix Bellido, quienes aportaron sus respectivas reflexiones basadas en la experiencia, y sus puntos de vista en parte coincidentes, al destacar la rápida evolución del comercio mundial hacia la zona asiática y del relativo alejamiento de nuestras exportaciones hacia esa zona emergente y clave para el futuro a la vez que se pidió más apoyo a las administraciones para apoyar la "marca España" y competir con Italia o Francia.

II FORO DE COMERCIO EXTERIOR



Irán, país invitado

LA REPÚBLICA ISLÁMICA DE IRÁN ha tenido una presencia destacada en el II Foro de Comercio Exterior. Su embajador en España, Morteza Alviri, estuvo presente en la inauguración e intervino ante los empresarios, para exponer las oportunidades y el marco general de inversión en su país. Irán, con una superficie tres veces la de España y 70 millones de habitantes, mayoritariamente joven, es un gran mercado en una amplia zona con más de 300 millones de habitantes.

Las relaciones comerciales hispano-iraníes se han incrementado tras la visita de Estado del presidente Jatami a España a finales de 2002 y así Repsol ya tiene una gran planta de gas natural en aquel país. Irán es una potencia petrolífera y en otros muchos sectores y representa un gran mercado lleno de oportunidades. La balanza comercial hispano-iraní es muy favorable al país árabe.



El presidente de la Cámara obsequió con un Quijote al embajador iraní en España.

El embajador señaló la gran oportunidad que representa para Ciudad Real y Castilla-La Mancha la misión comercial regional que la Cámara de Ciudad Real está organizando en esta zona para el próximo mes de septiembre.

Morteza Alviri mantuvo un encuentro de trabajo con el presidente de la Cámara, Juan Antonio León, al que posteriormente se incorporó el consejero de Industria, Díaz-Salazar, para analizar las posibilidades comerciales en aquel gran país. El presidente de la Cámara le obsequió con una estatuilla del Quijote, personaje muy conocido en Irán.

Contratos, precios y marca

SI LA SESIÓN DE MAÑANA del II Foro fue intensa, la tarde no lo fue menos, con tres interesantes ponencias sobre los errores frecuentes en los contratos internacionales y su prevención, a cargo del abogado mercantil del despacho Baker & McKenzie, Enrique Varela; cálculo de precios en la exportación, por el consultor y director de Redbus, Enrique Saldaña y la protección de la marca, por el abogado experto en Propiedad Intelectual e Industrial, del despacho Baker & McKenzie, José M^a Méndez.

Sobre los frecuentes errores en los contratos, el ponente recomendó no dar nada por supuesto, poner las cosas claras y por escrito, contar con un buen asesoramiento legal antes de firmar nada y evitar siem-

pre que sea posible los pleitos, especialmente si son internacionales.

Respecto del cálculo de precios en exportación, el representante de la empresa española Redbus, resumió el funcionamiento de una herramienta informática, de la que ya han vendido 14.000 licencias, que permite hacer un preciso cálculo de los costes variables del proceso exportador.

Por último, la tercera ponencia, sobre protección de la marca en el exterior, permitió tener un buen conocimiento sobre la existencia de la marca comunitaria, de ámbito en la Europa de los 25 y a un coste razonable, que permite proteger la marca en una zona que es clave para nuestras empresas exportadoras.



Enrique Varela, Rodrigo Saldaña y José M^a Méndez. fueron los tres ponentes de la tarde, tan intensa como la mañana.

II FORO DE COMERCIO EXTERIOR



La Cámara considera un éxito y una necesidad el Foro de Comercio Exterior

"EXPORTAR NO ES UNA OPCIÓN, sino una necesidad". Este fue el mensaje-conclusión del II Foro de Comercio Exterior, celebrado el pasado 14 de marzo en la Cámara de Ciudad Real y que fue clausurado, por el director de Instituto de Promoción Exterior (Ipex) de Castilla-La Mancha, Javier Vega y por el director de la Cámara, Günther Lorenz.

Vega felicitó a la Cámara por el desarrollo de este II Foro y reiteró el apoyo del Instituto de Promoción Exterior a las empresas de la región, para mejorar nuestra posición internacional en un contexto cada vez más competitivo y que exige claras imágenes de marca, calidad y buenos productos diferenciados.

Por su parte, Günther Lorenz, dio las gracias a las empresas participantes y a las administraciones que han apoyado el II Foro, para después hacer un



Javier Vega, director del Ipex, y Günther Lorenz, director de la Cámara de Comercio, clausuraron el foro.



llamamiento a la unidad de todos para dar la batalla de la comercialización en el nuevo contexto mundial. "Todos vamos en un mismo barco llamado esperanza", dijo Lorenz a los empresarios y técnicos presentes en la clausura del Foro, a los que pidió su colaboración y su crítica para mejorar entre todos y ganar la batalla de la

competitividad ante las grandes concentraciones comerciales.

Para la Cámara de Comercio de Ciudad Real, organizadora de este II Foro de Comercio Exterior, con el patrocinio de la Diputación y la colaboración del Ipex, su desarrollo ha sido todo un éxito, que refrenda su necesidad y ampliación a todo el día.

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

Polig. 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



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 EP 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. 4/2005.

La Cámara de Ciudad Real apoya el Manifiesto del Agua de Castilla-La Mancha

La Cámara de Comercio de Ciudad Real apoya y se adhiere al Manifiesto del Agua en Castilla-La Mancha, por entender que reconoce el derecho de nuestra región a usar el agua y la infraestructura del Trasvase Tajo-Segura, con carácter prioritario, para satisfacer las necesidades de abastecimiento, económicas, sociales y medioambientales de nuestra Región.

La Cámara de Ciudad Real, considera y así lo ha venido manifestando desde hace décadas, que el agua es un factor estratégico fundamental para el crecimiento económico y para la conservación del medio natural de nuestra provincia y de Castilla-La Mancha, única Comunidad Autónoma que históricamente ha demostrado una inmensa solidaridad con otras regiones, tal y como reconoce el Manifiesto.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real considera que el reciente acuerdo logrado entre la Junta de Comunidades y el Ministerio de Medio Ambiente, produce un giro histórico sobre la gestión del agua y sienta las bases para un futuro esperanzador. En el Acuerdo se ha conseguido, por primera vez, que en la planificación de la política del agua a nivel nacional, se atiendan las necesidades y las aspiraciones de Castilla-La Mancha. Supone un Acuerdo histórico ya que, por primera vez, se reconoce el derecho



prioridad es de la cuenca cedente.

Además, el citado acuerdo contempla 55 actuaciones por un importe de 2.000 millones de euros, que suponen la satisfacción de las necesidades de abastecimiento, depuración, saneamiento, ambientales y de regadío de nuestra provincia y Castilla-La Mancha. La Cámara de Ciudad Real espera que las tantas veces reclamadas obras de la tubería del Tajo a la llanura manchega, sean pronto una realidad que garantice nuestro abastecimiento y desarrollo.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real no puede sino apoyar y adherirse a ese Manifiesto del Agua y a los acuerdos recientes con el Gobierno nacional, por basarse en un uso racional del agua y en los derechos preferentes de nuestra región.

Diputación y Cámara renuevan su colaboración en FENAVIN



El presidente de la Diputación y de FE-

NAVIN, Nemesio de Lara, y el presidente de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, Juan Antonio León Triviño, firmaron el pasado día 16, un convenio mediante el que la institución cameral se compromete a coordinar el Centro de Negocios de la Feria Nacional del Vino, que se celebrará del 9 al 12 de mayo. La Cámara ha organizado también, en coordinación con la dirección del evento, un programa de compradores extranjeros procedentes, en su mayoría, de Alemania, Reino Unido, Irlanda, Bélgica, Dinamarca,

Holanda, Luxemburgo, Austria, Polonia, República Checa, Eslovenia, Suecia, Noruega, Finlandia, Estados Unidos, México, Brasil, Líbano, China y Japón. El centro de negocios se ubicará en el Pabellón Dionisos de Fenavin. De Lara ha agradecido a la Cámara de Comercio su colaboración, desde el principio, con Fenavin.

El presidente de la Cámara, Juan Antonio León, ha calificado de "muy acertada" la decisión del presidente de la Diputación de promover la construcción de un nuevo pabellón ferial en Ciudad Real, que responda a la importancia de eventos como la Feria Nacional del Vino.



Firme digitalmente

Agilidad y seguridad para sus comunicaciones de empresa

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

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

www.camaracr.org

firmadigital@camaracr.org

@ámara

Ciudad Real

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

El CEEI quiere **crear empresas** con investigaciones universitarias

El Centro Europeo de Empresas e Innovación(CEEI) de Ciudad Real ha puesto en marcha un proyecto de generación de "Spin-Off" tecnológicos en nuestra provincia, dirigido específicamente a aquellos investigadores universitarios que estén interesados en el desarrollo de su proyecto tecnológico, a los que se dotará de un plan de empresa, permitiéndoles convertir su línea de investigación en idea de negocio, es decir, tratando de motivarles hacia la creación de su propia empresa.

El objetivo del CEEI es lograr diez proyectos empresariales derivados de investigaciones o estudios universitarios. Para ello, el CEEI ha contactado ya con varias escuelas y facultades de nuestra universidad, como Industriales, Químicas, Informática o el Instituto de Recursos Cinegéticos, quienes se han mostrado muy interesados en colaborar en este proyecto, para generar empresas de base tecnológica

Estos Proyectos Empresariales de Innovación Tecnológica (PEIT's) contribuyen a la rápida difusión de las nuevas tecnologías, tienen altas tasas de crecimiento y son considerados como base de la "nueva economía" por su contribución a la creación de empleo de calidad, así como por su capacidad de generar un alto valor añá-



El CEEI ofrece a las empresas reducir sus costes

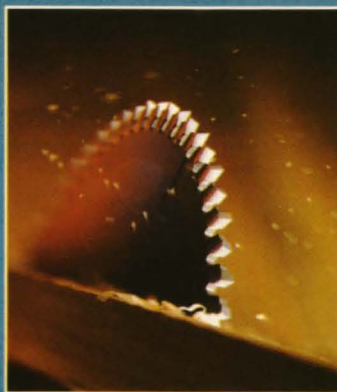
El CEEI de Ciudad Real ofrece a las empresas industriales de la provincia la posibilidad de reducir sus costes de fabricación anual en un 5%, mediante un proyecto de Optimización de su Estructura de Costes, de un mes de duración y en una labor de consultoría con un equipo de trabajo, tanto interno como externo, que detecta y analiza posibles ineficiencias que merman la competitividad e incrementan los costes de nuestras empresas.

Con este proyecto y a través del Plan de Consolidación y Competitividad de Púncos, se pretende que las empresas y especialmente aquellas de gran actividad productiva, conozcan mejor los principales elementos a controlar y a mejorar para optimizar los procesos y rentabilizar su estructura de costes.

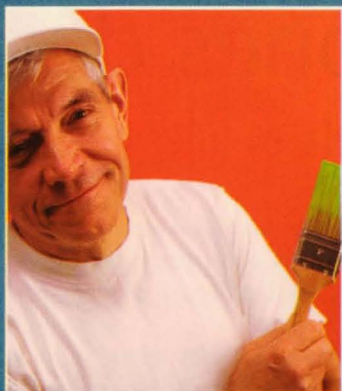
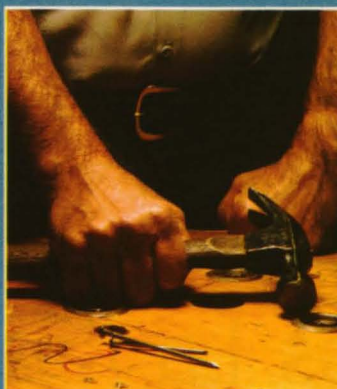
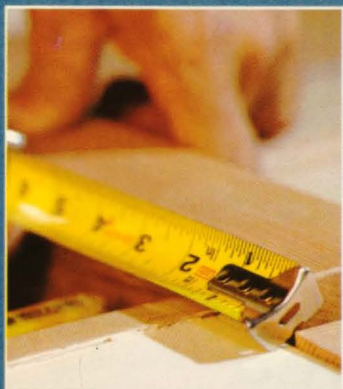
dido en la actividad económica. Esta actitud proactiva del CEEI, de salir a buscar proyectos de interés, conlleva un mejor aprovechamiento del conocimiento científico y tecnológico disponible, ofreciendo al personal investigador otras salidas profesionales, como la creación de su propia empresa y a los emprendedores universitarios que tengan un proyecto empresarial, toda la ayuda necesaria para ponerlo en marcha, es decir, fomentar la creación de spin-off's tecnológicos.

Una de las claves del proyecto es la identificación de aquellas líneas de investigación que puedan tener una mayor aplicación en el ámbito comercial. Esta selección se hará, en consenso, con la Universidad.

Posteriormente, cada uno de los proyectos requerirá de un estudio de pre-viabilidad y un posterior plan de negocio previo a su puesta en marcha, aunque aquellos proyectos considerados menos viables pasarán a forma parte de un banco o semillero, de cara al futuro.



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





Salvador Mateo y Patricia Pintos, responsable de exportación.

Rústicos La Mancha fabrica más de 50 millones de ladrillos

La empresa de Santa Cruz de Mudela es líder nacional del sector

Rústicos La Mancha es una sólida empresa familiar de Santa Cruz de Mudela, líder nacional de fabricación de ladrillos rústicos, con una cuota de mercado del 15% y del 5% en tejas cerámicas curvas, que continúa la saga familiar de Cerámicas Mateo y que muestra orgullosa la moderna y amplia fábrica, construida junto a la autovía de Andalucía y en la que llevan invertidos unos 18 millones de euros, según explica Salvador Mateo, uno de los tres hijos del fundador, Francisco Mateo, que trabajan en la empresa, con sólidos planes de crecimiento en el mercado nacional y en el internacional.

De la moderna planta de Rústicos La Mancha, en funcionamiento desde 2002, saldrán este año más de 50 millones de ladrillos y unos 10 millones de tejas, dos produc-

tos de calidad garantizada, cuya demanda no deja de crecer para construcciones que prefieren elementos tradicionales, bien acabados y con numerosas variedades.

La visión del mercado de los hermanos Mateo les llevó en los años 90 a visitar una veintena de fábricas por Europa, similares a la que ellos querían hacer en España, concretamente en Santa Cruz de Mudela, para ver maquinaria y tomar ideas antes de decidirse a construir su nueva planta, la mayor y más moderna de España de construcción de ladrillos rústicos. "Queríamos hacer una fábrica grande y moderna, para no tener que tocarla en 10 o 15 años", dice Salvador Mateo mientras muestra la espectacular y automatizada fábrica, construida sobre casi 20 hectáreas, en la que 40 operarios, incluidos varios técnicos de la-

boratorios e industriales, trabajan en sus respectivos departamentos.

La empresa cuenta con certificación de calidad y cuida todos los procesos para ahorrar energía, agua y recursos naturales, además de controlar sus emisiones para cumplir sus compromisos medioambientales. En colaboración con la Facultad de Químicas de la Universidad regional, Rústicos La Mancha llevó adelante un estudio de aprovechamiento, que ya aplica con buenos resultados, para incorporar a sus productos residuos procedentes de la central de ciclo combinado de Elcogás, de Puertollano.

Los productos de esta empresa se venden en toda España, siendo Toledo, Sevilla o la Comunidad Valenciana mercados muy importantes, no así Madrid, en donde parece no haber casi demanda de ladrillos rústicos y tejas curvas. Para el mercado catalán pronto fabricarán un ladrillo específico, de dimensiones especiales.

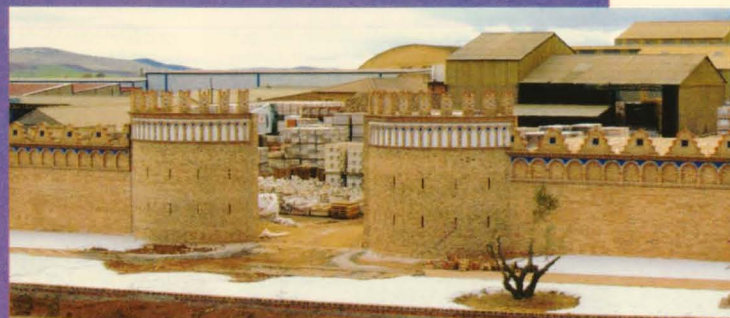
Plaquetas Rústicas

Rústicos La Mancha acaba de lanzar al mercado una amplia serie de plaquetas rústicas para decoración, de fácil colocación, que ahorran tiempo y resuelven numerosas soluciones decorativas de los profesionales del sector, en las que tienen puestas muchas esperanzas de venta en España y en el exterior. El carácter emprendedor del fundador de la empresa, que han heredado sus hijos, hace que siempre estén pensando en innovaciones y mejoras para seguir estando en la vanguardia del sector. La familia Mateo, originaria de Coín (Málaga), localidad a la que siguen vinculados, ha visto la evolución de nuestra tierra manchega en las últimas décadas y por eso, Salvador Mateo, director comercial de la empresa, es muy optimista respecto del futuro y de las posibilidades de Ciudad Real y Castilla-La Mancha.



PREMIO DE PINTURA

Rústicos La Mancha acaba de convocar un concurso de pintura, de carácter internacional y tema libre, que estará dotado con 6.000 euros a repartir en tres premios. Las obras premiadas pasarán a ser propiedad de la empresa. Las bases pueden conocerse en detalle a través de la página web de la empresa (www.rusticoslamancha.com)



Obras de embellecimiento de Cerámicas Mateo.

Los hermanos Mateo se formaron en el negocio creado por el padre en los años 60, en un pequeño tejar artesanal que fue creciendo a base de esfuerzo y trabajo hasta tener hoy la gran planta que poseen y las viejas instalaciones, ampliadas y en proceso de remodelación.

EXPORTAR

Rústicas La Mancha exportó el pasado año el 3% de su producción a más de 12 países. Las ventas exteriores comenzaron casi por casualidad hace unos años a Puerto Rico y Santo Domingo y después llegó el mercado europeo y varios países árabes. Los hermanos Mateo quieren llegar a exportar el 25% de su producción en los próximos años y para ello se están preparando.

Cuentan con una responsable de exportación desde el año 2002, han participado en el Programa PIPE y asisten a ferias específicas, tanto en España como en varios países. Para el próximo año, la empresa dispondrá de nuevas oficinas, en la nueva planta, en donde el departamento exportador tendrá mayor presencia.

La exportación es vista como fundamental por esta empresa, ya que en muchos países europeos, como Alemania y Holanda, son muy apreciados sus ladrillos rústicos y también en los países árabes.

Gasolineros

Los empresarios de estaciones de servicio de la provincia celebraron recientemente una Asamblea en la Cámara de Comercio, en la que mostraron su preocupación por la anunciada posibilidad de que las cooperativas agrarias puedan vender carburantes a cualquier consumidor. Los empresarios de gasolineras piden que si esto es así, sea en igualdad de condiciones que se les exige a ellos, tanto en seguridad como equipamiento y normativa medioambiental.

Redur

Esta empresa de logística acaba de terminar sus nuevas instalaciones, de 9.000 metros, en el Polígono de Manzanares, desde las que distribuye tanto por España como a nivel internacional las mercancías de sus clientes. Las nuevas instalaciones cuentan con naves de transporte, almacenes y oficinas.

Refinería en Badajoz

Una delegación empresarial de Villafranca de los Barros (Badajoz) visitó el mes pasado Puertollano, para mantener una reunión con miembros de la Federación de Empresarios (Fepu) y visitar las instalaciones industriales de la ciudad y el complejo petroquímico, ante el proyecto de construir en la provincia extremeña una refinería por un grupo empresarial privado.



García Baquero

La empresa láctea parece haber superado el grave impacto del incendio sufrido en sus plantas de Alcázar en octubre pasado y las ventas de 2004 se incrementaron un 2%, según reveló recientemente el presidente y fundador de la empresa, Hersilio García Baquero, quien aseguró que finalmente no habrá regulación de plantilla y que pronto se habrán construido las nuevas plantas. García Baquero aporta 268.000 euros al patrocinio de actos del IV Centenario del Quijote.



Enemansa

El Consejo de Ministros ha denegado a esta empresa de Villarta de San Juan el reconocimiento de derechos de emisión de gases con efecto invernadero entre 2005 y 2007, en una reciente resolución que considera que su petición no está incluida en el Real Decreto, que regula el régimen de comercio de estas emisiones.

Automóviles Fénix

Esta empresa familiar creada hace 25 años en Ciudad Real, acaba de inaugurar sus nuevas instalaciones en el Polígono de la carretera de Carrión, de Ciudad Real, desde las que seguir vendiendo automóviles de ocasión, a través de todos los medios, incluido Internet. Esta empresa cuenta con una delegación en Puertollano.

Domingo Cabanes

Este será el nombre que llevará el aula universitaria dedicada la empresa familiar, que acaba de ser presentada en Ciudad Real como un proyecto formativo y académico para consolidar las empresas familiares existentes y contribuir a su engrandecimiento. Este proyecto, concretado en una cátedra de Empresa Familiar, será financiado por esta empresa creada hace muchos años en Daimiel por Domingo Cabanes.

Pallenc Ibérica

Esta empresa francesa, especializada en la fabricación y venta de maquinaria específica para olivicultura y viticultura, acaba de instalarse en Tomelloso como punto logístico para ubicarse en la amplia zona de La Mancha, zona que consideran a la vanguardia de la tecnología vitivinícola en España.

Mercadona



Esta empresa de distribución ha firmado con la Universidad regional un acuerdo para financiar sendas investigaciones, presupuestadas en 72.000 euros, sobre vino y aceite de oliva, que se van a desarrollar durante tres años, según reveló el Rector, Martínez Ataz, tras la firma del convenio con la empresa.

García - Carrión

El grupo J. García-Carrión se situará "con toda seguridad" entre los diez primeros grupos agroalimentarios europeos para 2008 en la división de vinos y zumos, gracias al nuevo impulso que ha recibido con la reciente ampliación de capital por 90 millones de euros suscrita por varias entidades financieras, entre ellas CCM.

La empresa, que tiene una planta en Daimiel (Ciudad Real), sigue con sus expectativas, recogidas en el Plan Estratégico, de duplicar su facturación en 2008 y llegar a 800 millones de euros frente a los casi 400 millones de 2004, periodo durante el que multiplicará por dos el volumen de producción (vinos, zumos, cremas, entre otros) que el pasado año llegó a 570 millones de litros.

CCM Viajes

Esta división de la entidad financiera regional acaba de abrir en la capital de la provincia una nueva delegación, que se suma a las que ya tiene por la región, dentro de su plan de expansión tanto por Castilla-La Mancha como por Madrid o Levante. Esta unidad de negocio de CCM realizó el pasado año 8.000 operaciones y un montante de 6 millones de euros.

Nace el nuevo centro de atención telefónica



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



ATENCIÓN AL CLIENTE
902 250 270

De lunes a Viernes, de 8 a 20 h.



Aquagest



Agbar

Su compañía de agua.

Alejandro Cañas, presidente de Ucaman



podemos estar en un segundo lugar, junto con Castilla-León, Levante o Cataluña e incluso en algunos sectores, como el vino, nosotros tenemos un peso específico nacional. Además formamos parte de la Confederación de Cooperativas Agrarias de España y de las organizaciones cooperativas europeas.

P.- ¿La cultura de la calidad y la puesta al día está presente en nuestras cooperativas?

R.- Las cooperativas somos empresas, no Ong,s y debemos dar resultados a nuestros socios. Estamos sometidos, como todas las empresas, a los vaivenes del mercado y del tiempo. Nuestras cooperativas han hecho un gran esfuerzo de modernización para ofrecer al mercados productos de calidad, con inversiones en laboratorios y departamentos de I+D. Aseguramos la trazabilidad de los productos porque las cooperativas comercializamos los productos de nuestros socios.

P.- ¿Qué papel desempeña la formación en las cooperativas de Castilla-La Mancha?

R.- Una parte muy importante de nuestra razón de ser, dice Alejandro Cañas, mostrando varios folletos de cursos varios, que se iban a celebrar en torno a las fechas en que se hizo esta entrevista. La formación es fundamental, con un gran departamento propio, que lleva acciones de todo tipo a toda su estructura regional: Alcázar, Toledo, Albacete y Cuenca. Además, Ucaman ofrece formación a la carta a las cooperativas... de lo que quieran y allá donde estén. Tanto para técnicos de cooperativas, como para socios. En total, unos 150 cursos al año, dependiendo de los fondos de que dispongan.

P.- ¿Qué estructura tiene Ucaman para prestar sus servicios?

R.- Tenemos unas 40 personas, distribuidas por departamentos y las ci-

“Las cooperativas somos, ante todo, empresas”

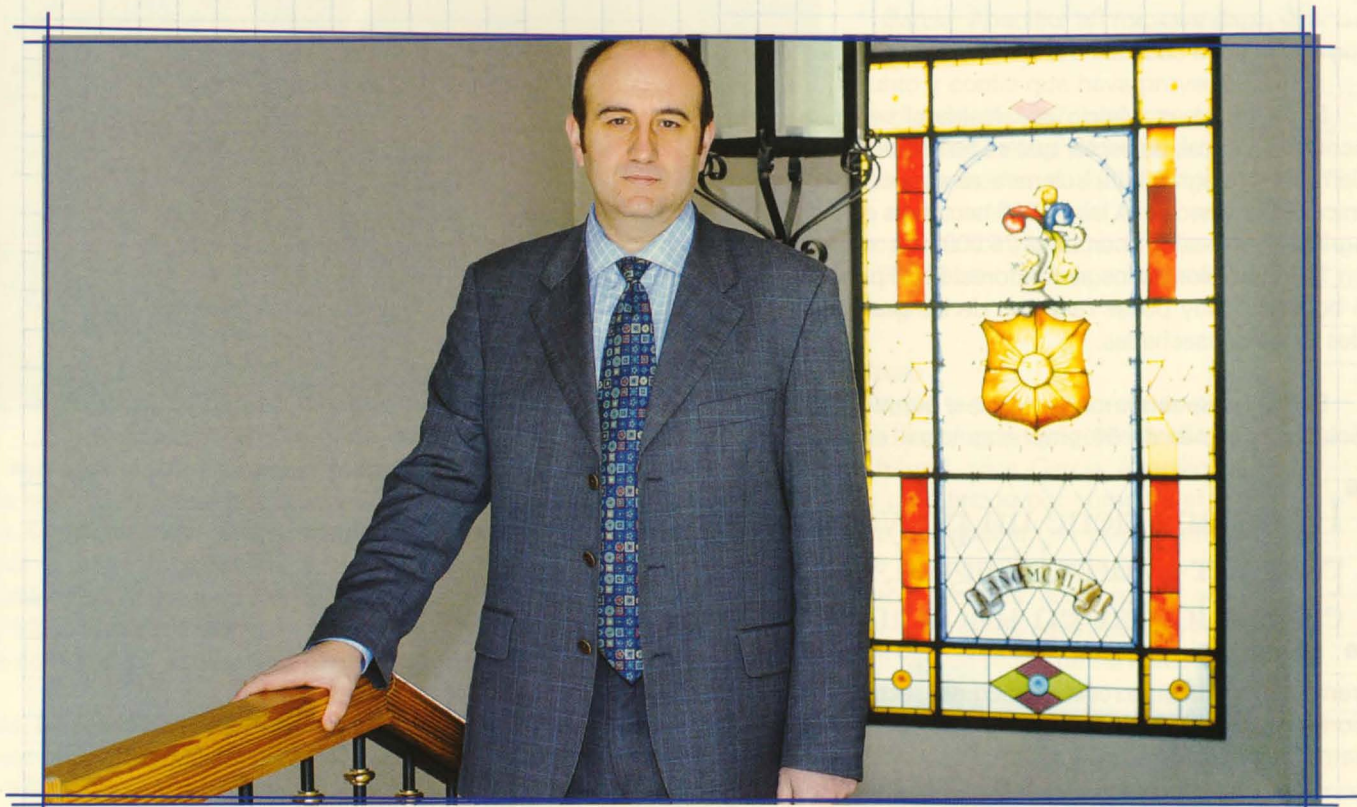
"La evolución del movimiento cooperativo en Castilla-La Mancha durante los últimos años ha sido impresionante". Quien esto dice es Alejandro Cañas, presidente de la Unión de Cooperativas Agrarias de Castilla-La Mancha (Ucaman), desde 1998 y de la Santiago Apóstol, de Tomelloso, desde 1992, un agricultor de raza, que vive día a día la situación de nuestro campo, que ha visto transformarse el sector y con él nuestro paisaje y que sabe que el futuro pasa por la concentración y la especialización de las cooperativas para adaptarse al mercado.

Cañas traza un rápido mapa de situación regional cuando dice que Castilla-La Mancha, más allá de las capitales y los 20 mayores núcleos urbanos, es eminentemente rural, que hay muchos pueblos en los que la cooperativa lo es todo... pero que no tiene ningún sentido que en algunos pueblos pequeños haya 3 y hasta 4 cooperativas.

PREGUNTA.- ¿Cómo está el cooperativismo castellano-mancheño respecto de otras regiones?

RESPUESTA.- La primera región en importancia es Andalucía y nosotros

[La Solana]



“Es uno de los pueblos más dinámicos de la provincia”

[Entrevista con el alcalde, Diego García Abadillo]

La Solana es uno de los pueblos más dinámicos de la provincia y el segundo, tras Miguelturra, de mayor crecimiento de población, tanto por crecimiento natural, como por la llegada de inmigrantes en los últimos años. El ayuntamiento que preside Diego García Abadillo tiene un presupuesto anual de 15 millones y una población de 15.850 vecinos a finales de febrero pasado. La economía del pueblo se basa en la construcción, comercio, agroalimentación y textil y en sus dos polígonos industriales se radican varias decenas de empresas. El desempleo masculino es casi inexistente.

El "boom" de la construcción se nota en La Solana especialmente, no ya por las numerosas construcciones visibles, sino por ser el primer sector económico, con decenas de empresas constructoras y otras más de diferentes subsectores. Un estudio municipal cifraba en casi las 30 las empresas vinculadas a la construcción constituidas en los últimos años 90 y son cientos los albañiles y otros profesionales del sec-

(Pasa a la página siguiente)

Las cifras

Población	15.858 habitantes
Inmigrantes	500
Superficie	135 Km ²
Altitud	770 m.
Economía	Construcción, textil, comercio, agroindustria y agricultura
Presupuesto Municipal	15 millones de euros
Distancia a la capital	69 Km.
<i>El suministro eléctrico procede de un parque eólico próximo</i>	

Entrevista con el alcalde Diego García Abadillo

“El comercio es el segundo sector económico local”

(Viene de la página anterior...)

tor, que acuden cada día a Madrid u otros sitios a trabajar.

El comercio es a juicio del alcalde el segundo sector económico local, un sector que se ha sabido adaptar a los tiempos y la agricultura solanera es especialmente dinámica y rejuvenecida. A las 13.000 hectáreas cultivadas, los agricultores locales unen otras 75.000 más que arriendan en 17 municipios de los alrededores. En el pueblo existen 5 bodegas, muy pocas respecto de las grandes cantidades de uva cosechadas.

El textil, que tan importante fue y sigue siendo en La Solana, con más de 50 empresas y mil empleos, hace

La Solana tiene un proyecto para ser Ciudad Digital, que espera lograr en unos años

frente ahora a la dura reconversión del sector por las importaciones chinas. El ayuntamiento promovió hace tiempo un libro blanco del sector, concluyendo en la ne-

cesidad de ir a producir calidad, diseño, series cortas y marca. Algunas empresas, como Carreras, ya han hecho cambios en esa dirección.

POLÍGONOS

Desde el pasado año, La Solana cuenta con un polígono promovido por el ayuntamiento, que ya está casi lleno y se va a ampliar en 200.000 metros más, además de otro polígono privado y en este momento están en contacto con Sepes para promover un gran polígono, todo ello para disponer de suelo preparado en abundancia para los años futuros, cuando las autovías estén funcionando y la Solana sea un pueblo próspero y bien comunicado.

La preocupación de La Solana por el desarrollo y la formación empresarial queda reflejada en su magnífica Agencia de Desarrollo Local, sin parangón a nivel provincial y posiblemente regional, o en sus Viveiros de Empresas

COMUNICACIONES

El mes pasado, La Solana recibió una estupenda noticia: La consejera de Obras Públicas anuncio que su

José Araque, gerente de Quesos La Casota

“La Solana ha mejorado bastante en los últimos años”

El empresario quesero José Araque, de Quesos La Casota, empresa ubicada en el polígono de La Solana, es optimista sobre el futuro y el presente de la localidad, aunque cree que hay cosas que deben mejorarse para atraer más empresas y consolidar el futuro.

Araque, que preside el Consejo Regulador del Queso Manchego, reconoce que La Solana ha mejorado bastante en los últimos años, pero que debe ir a más, atrayendo nuevas empresas, mejorando la agricultura y sabiéndose conectar a las vías de gran capacidad que se están construyendo o proyectando y que van a cambiar las comunicaciones terrestres de forma importante.

Araque cree que La Solana debe promocionarse más de cara a los próximos años para seguir mejorando en todos los sectores, desde el agrícola a la construcción, un sector clave en el panorama económico solanero, con sus fortalezas y debilidades.



José Manuel Izquierdo

“Hay que comunicarse pronto con las autovías”

Juan Manuel Izquierdo, directivo de la empresa auxiliar del mueble Losal, piensa que se deben crear y atraer más industrias a La Solana. Izquierdo reconoce que La Solana es un pueblo emprendedor, que no se arruga ante las dificultades y que la gente sale a buscar trabajo cuando en el pueblo no lo hay. Izquierdo reconoce que La Solana tiene un potente sector de construcción e industrias auxiliares y un sector agrícola muy dinámico y joven, que generan mucha riqueza en el pueblo.

Para este empresario solanero, hay que invertir más en los sectores e infraestructuras del futuro y no perder el tren



las autovías cercanas: Andalucía, Viñedos y Levante-Lisboa, el alcalde afirma que ha sido y es una de sus prioridades y cita el compromiso público del presidente Barreda para conectar La Solana a las autovías cercanas.

García Abadillo afirma que la Junta ya está estudiando este asunto y confía que haya proyecto adjudicado en 2007, para construir unos 18 kilómetros de autovía que estén acabados en 2008. Este es un compromiso de la Junta para que todos los pueblos de más de 10.000 habitantes tengan conexión a autovía.

FUTURO

"Cuando la población crece es porque hay alegría y la gente confía en el futuro", dice García Abadillo al ser preguntado por cómo ve el futuro del pueblo, un pueblo en el que haya empleo para todos, con varios sectores económicos activos, además de construcción, agricultura y un sector de servicios moderno. "Debemos ser un pueblo ideal, con sabor de pueblo, pero moderno, tranquilo y bien comunicado en todos los sentidos".

El gobierno invertirá treinta millones de euros en la construcción de un tramo de autovía, de unos diez kilómetros de longitud, que comunicará La Solana con la autovía de Andalucía y que, gracias al ramal que construirá el ministerio de Fomento hasta la futura autovía Lisboa-Valencia, integrará a este municipio y a la cercana población de Membrilla, en la red estatal de vías de gran capacidad. La concejala, María Encina Álvarez, dijo que su departamento ha iniciado ya los trámites para contratar los estudios y proyectos previos a la ejecución.

Además, La Solana tiene un proyecto para ser Ciudad Digital, que espera lograr en unos años y mientras, una empresa local, Canal 2000, ofrece televisión, internet y telefonía por cable a muchos vecinos. Respecto de las conexiones a

lo, directivo de Losal



de las comunicaciones. "La Solana, dice, debe comunicarse lo antes posible con la autovía que viene de Manzanares para no quedarse aislada".

Santiago Romero de Ávila

"Los solaneros son gente emprendedora"

El empresario vitivinícola Santiago Romero de Ávila es optimista respecto de La Solana y su desarrollo económico, basado en el carácter emprendedor de los solaneros. Romero de Ávila dice que el pueblo tiene una construcción muy potente, con pleno empleo y un sector agrícola que se extiende mucho más allá de los términos de La Solana. Para este empresario, los nuevos polígonos van a atraer más empresas al pueblo y esa debe ser una clara apuesta de futuro para La Solana. Un elemento clave para Romero

de Ávila es tener cuando antes una autovía que comunique rápidamente La Solana con los gran-



des ejes que se están trazando actualmente y que pasan cerca del pueblo.

Un pueblo cuidado



La Solana es un pueblo limpio y ordenado, dotado de buenos servicios y bellos monumentos, como la Casa de la Encomienda, la bellísima Casa de Don Diego, convertida en centro cultural, el convento de las dominicas, del siglo XVI, la iglesia de San Juan Bautista y las ermitas de San Sebastián, iglesia primada, de Santa Quiteria y del Humilladero. Pero además, La Solana sorprende al visitante con un excelente y vivo mercado que compite con modernos supermercados, con un edificio de servicios múltiples que no tiene parangón en la provincia, con Casa de Cultura, Universidad Popular, biblioteca municipal y con un vivero de empresas y otro más en construcción, que demuestra la vitalidad de este pueblo, integrado en la Manco-



munidad de La Mancha.

Desde hace dos años, La Solana tiene un magnífico teatro auditorio, en el que celebran la Semana Regional de la Zarzuela, única en España, con una gran tradición y apoyo popular, que se celebra desde hace 21 años y que se quiere potenciar más.



La Solana restaura su Casco Antiguo para atraer turismo

La Solana está haciendo una gran apuesta para recuperar sus mejores monumentos y entornos, con una inversión cercana a los 3 millones de euros. La espléndida iglesia gótico flamígera de Santa Catalina, del siglo XV, que preside la Plaza Mayor y la de Don Diego, ha recuperado toda su belleza y sólo le falta terminar de restaurar la bella torre, de tres cuerpos, que lucirá como nueva a finales de año. La Junta de Comunidades ayuda económicamente en este proyecto.

El Plan de Remodelación del Casco Antiguo comprende todos los entornos de Santa Catalina, edificios públicos como el ayuntamiento y también los privados, que recuperarán toda su belleza inicial este mismo año, conformando un entorno bellísimo, una apuesta para el disfrute de los solane-

ros y de quienes les visiten, porque La Solana apuesta también por el turismo, como un sector más a tener en cuenta y especialmente este año del Quijote, una de cuyas Rutas pasa por las calles solaneras.

La remodelación del centro incluye un estudio de peatonalización y la construcción, más adelante, de un aparcamiento subterráneo.

Este esfuerzo debe conducir, dice el alcalde de La Solana, a que el sector privado cree nuevos servicios hosteleros, restaurantes y hoteles, para poder ofrecer paquetes turísticos de calidad.



tadas sedes, así como por los sectores a los que prestamos servicios.

RECUPERAR EL CONSUMO DE VINO

P.- ¿Cómo ve la situación de nuestro vino una persona de su experiencia en este campo?.

R.- Estamos ante un problema estructural y serio, con abundantes cosechas, con factores encadenados... pero debemos mirar a las posibles soluciones. La recién creada Fundación Castilla-La Mancha, Tierra de Viñedos es una buena herramienta. Hay que incentivar al consumo del vino. Es una vergüenza que estemos en 27 litros por habitante y año, cuando tenemos vecinos que están en más de 55 y que además seamos el primer consumidor Europeo de güisqui.

Las exportaciones representan una buena oportunidad de ventas. Tenemos un buen producto y debemos trabajar la comercialización, buscar acuerdos con los intermediarios para dar estabilidad a los precios y tener estructuras comerciales sólidas.

Además, tener una buena y única imagen, de vinos de Castilla-La Mancha parece básico para competir en



este mundo tan complejo y duro. Tenemos en este sentido tarea para muchos años y precisamos de mucho dinero, además de cuidar mucho más todo lo que rodea al vino.

ACEITE Y MELÓN

P.- ¿Cómo están los otros sectores en los que Castilla-La Mancha y Ciudad Real destacan?

R.- Este es el producto de más futuro de Castilla-La Mancha. Tenemos un

aceite excelente y los productores están dando pasos firmes hacia ese futuro, con nuevas denominaciones como la del Campo de Montiel. Hay que citar en este momento el importante problema que los pasados fríos pueden haber causado en los árboles, quizá para varios años.

En productos hortofrutícolas, tenemos ajo o champiñón, tan importantes en Cuenca y un producto tan interesante para Ciudad Real como el melón, aunque las cooperativas sólo producimos el 15% del total y de esta cifra, el 10 o el 12% lo produce la cooperativa Santiago Apostol, de Tomelloso.

Alejandro Cañas, que preside esta cooperativa y conoce perfectamente el mercado del melón, afirma que este producto podría ser el maná de Castilla-La Mancha, siempre que el mercado se supiese regular. "Es un sector muy especulativo... en el que la Administración en general y Hacienda en particular podría hacer mucho más, contribuyendo a la transparencia y a ese mejor futuro.

La zona productora de melón es pequeña, limitada a 8 o 10 pueblos, desde Daimiel a Tomelloso, pero los grandes compradores, que son pocos, quieren que siga así y eso lo paga el pequeño agricultor.

EL FUTURO DEL CAMPO

P.- ¿Cómo ve el envejecimiento de la población agrícola?.

R.- El futuro pasa por incentivar a los jóvenes, pero haciendo que la vida en los pueblos sea similar a la de las ciudades, con buenos servicios y comunicaciones. Muchos agricultores y vecinos de pequeños pueblos tienen un gran mérito, porque están sosteniendo la vida allí y eso debe estar premiado de alguna forma.

P.- ¿Qué opinión le merece la reforma de la PAC?.

R.- Creo que al profesional serio no se le debe quitar ni un duro por lo que decíamos antes. La PAC nos ha traído más burocracia y menos dinero. Hay que diferenciar al agricultor profesional del cazaprimas.

160.000 socios en Castilla-La Mancha

En Castilla-La Mancha existen más de medio millar de cooperativas agrarias, que agrupan a cerca de 160.000 socios y facturan más de 900 millones de euros al

año. Toledo cuenta con 200 cooperativas, Ciudad Real tiene 114, Cuenca 99, Albacete 76 y Guadalajara 15.

Por sectores, las cooperativas agrarias abarcan prácticamente todos los ámbitos agrarios y ganaderos. El sector vitivinícola es el que más sociedades reúne, con 229; seguido del aceite de oliva, con 123; cultivos herbáceos, con 91; suministros, con 89; hortofrutícola, con 58; piensos, con 49; sector lácteo, con 34; ovino-caprino, con 12 y frutos secos, con 7, además de otros sectores con menor implantación.



El CEEI ayuda a 18 emprendedores de Manzanares a crear sus empresas

18 nuevos proyectos empresariales, con una inversión estimada en 8,5 millones de euros y 37 nuevos empleos, han surgido en Manzanares como fruto de un Programa de Creación de Empresas y Gestión de Punes, que se desarrolló durante tres meses, con la organización del Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Ciudad Real y el ayuntamiento de Manzanares e impartido por expertos de la Escuela de Organización Industrial (EOI).



Momento de la entrega de diplomas a los participantes.

El restaurado castillo-hospedería de Pilas Bonas fue el lugar de clausura y entrega de diplomas de este curso, a los 18 emprendedores que de 25 que comenzaron, lo han terminado con éxito. De hecho, 7 proyectos empresariales ya están funcionando y 10 más lo irán haciendo a lo largo del año, según informó el director del curso, Ricardo Daura. El director del área Fondo Social Europeo de la EOI, Juan Lizaur, reconoció la buena colaboración existente con el CEEI de Ciudad Real para hacer cursos como éste de Manzanares y muchos más que se han hecho en la provincia desde 1998, cursos que además resultan gratuitos, por las aportaciones de sus organizadores, aunque tengan un alto coste real.

Entre los 18 proyectos empresariales surgidos de este curso, hay numerosas empresas de servicios, como inmobiliarias, consultoras, empresas de deportes y aventuras, guardería, limpieza o cuidados a tercera edad, aunque también hay empresas de carpintería metálica, aserradero de madera o una empresa de importación y exportación de azafrán. Los proyectos están promovidos casi a partes iguales entre hombres y mujeres.

EMPRENDEDORES

El director del CEEI y de la Cámara de Ciudad Real, Günther Lorenz, agradeció en sus palabras de clausura la colaboración del ayuntamiento de Manzanares para hacer cursos de calidad como éste, avalado por la EOI, una de las mejores escuelas de negocios de España, en pueblos de nuestra provincia como Manzanares, evitando desplazamientos a los emprendedores o empresarios y además sin coste para ellos. Lorenz puso a estos nuevos empresarios como ejemplo de jóvenes que han pasado a la acción, autoempleándose y generando empleo y riqueza en sus pueblos.

Por último, cerró el acto, como portavoz del ayuntamiento de Manzanares, aunque con la presencia de su teniente de alcalde Antonio Caba, el coordinador de Promoción Económica, Juan Vicente García, quien calificó de "éxito" este curso de 500 horas ya finalizado. García agradeció el esfuerzo de los alumnos, a los que ofreció todo el apoyo municipal para llevar adelante sus proyectos empresariales y el de todos los organizadores para hacer posible este curso de creación de empresas y gestión de Punes en Manzanares.



[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



La Protección de Datos en nuestras empresas

Las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) están hoy presentes en la práctica totalidad de las actividades económicas y conforman inevitablemente las relaciones que mantienen las empresas entre sí con los particulares, clientes, empleados y colaboradores.

Prácticamente toda empresa tiene al menos un sistema informático y algún software de gestión específico, 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.

CEEI de Ciudad Real viene prestando un innovador servicio, de alto valor añadido, para ayudar a las Punes en el proceso de adaptación a la normativa vigente, de una forma paulatina, sencilla y con una absoluta garantía de cumplimiento de la normativa.

Existen multitud de peligros para

las empresas a tener en cuenta en este aspecto, como las elevadas sanciones de la Agencia Española de Protección de Datos (las más altas de Europa a nivel Europeo y cuya cuantía puede llegar a los 600.000 euros) o las cada vez más frecuentes inspecciones de la misma, que puede actuar no solo a instancia de parte (por ejemplo, un trabajador descontento) sino también de oficio. Este año los hoteles están en el punto de mira de la Agencia.

EVITAR INCUMPLIMIENTOS

Si combinamos los datos que se citan, con el bajo nivel de cumplimiento existente en nuestro país (a pesar de la cada vez más alta cuantía de las sanciones), con porcentajes de incum-

plimientos en torno al 70 por ciento (según el último estudio de la consultora ISC), es fácil deducir que el tema "Protección de Datos" es una asignatura pendiente, y muy especialmente en la mayoría del empresariado, no sólo Punes, y de forma destacada en una provincia como la nuestra, como relata el propio informe.

Aspectos como saber si su gestor cumple con la ley (al tratar datos personales de sus empresas), si ha implantado un documento de seguridad que resuma las obligaciones del personal (entre otras medidas) o si informa a sus clientes en el momento de recabar los datos de todo lo preceptivo y estipulado legalmente, son aspectos extraordinariamente sensibles que hacen referencia a nuestra intimidad y que no debemos despreciar. En caso contrario, la empresa o profesional se expone a una fuerte sanción.

Pero la Ley impone otras obligaciones aún más desconocidas: la necesidad de llevar una correcta gestión de soportes informáticos, el someterse a una auditoría bienal interna o externa, llevar una autenticación e identificación de usuarios que acceden a datos de carácter personal, un registro de incidencias o una descripción de los sistemas de información de la empresa. El desconocimiento acerca de estas obligaciones es muy grande. Y la imagen de la empresa es la que sale más perjudicada ante una sanción.

El 26 de Junio del 2002 acabó el plazo de adaptación a la legislación vigente en materia de protección de datos de carácter personal concedido a las entidades que manejan datos personales sujetos a la citada ley.



El CEEI de CiudadReal viene prestando un innovador servicio para ayudar a las Punes.

Pasa a la página 24



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

contactar@varnet.com

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

Viene de la página 22

AFECTA A TODAS LAS EMPRESAS

No encontramos prácticamente ninguna empresa que esté fuera del ámbito de la Ley, ya que las mismas realizan habitualmente un tratamiento de datos personales en el ejercicio de su actividad (gestión de pedidos y datos de contacto de clientes, facturas, usuarios del web, nóminas, estudios de solvencia de clientes credit scoring, recepción de C.V, acciones de marketing, compra de bases de datos, proveedores, minusvalías de los trabajadores, afiliaciones sindicales, etc.).

Son muchos los requisitos en materia de protección de datos personales para cualquier entidad, pero destaquemos las siguientes:

-La empresa debe informar a sus clientes de una serie de obligaciones establecidas en el art. 5 de la Ley, entre ellas quién es el responsable del fichero, dónde se pueden ejercitar los derechos de acceso, modificación o cancelación, la finalidad del tratamiento o las posibles cesiones de datos.

-Se tiene que obtener el consentimiento del afectado para poder tratar sus datos personales. La Ley habla de un "consentimiento inequívoco del interesado", pudiendo el mismo expresarse de forma tácita o expresa.

-Implantar determinadas medidas de seguridad en los sistemas de información que traten datos personales, diferenciando tres niveles de seguridad en virtud de la sensibilidad de los datos: básico, medio y alto. Se trata del principal caballo de batalla, pues la normativa vigente obliga a la integración de un registro de accesos, un registro de incidencias o una descripción del sistema de información en el "día a día" de la entidad.

-Elaborar un Documento de Seguridad en el que se regulen los procedimientos de seguridad de la empresa y

SUBCONTRATACIONES

OBLIGACIONES REFERENTES A LAS SUBCONTRATACIONES QUE TIENE LA EMPRESA.

- ❑ Existe la obligación legal de firmar un contrato de encargo de tratamiento con aquellas empresas a las que se subcontrate para que presten un servicio que lleva implícito el tratamiento de datos en nombre del cliente. La empresa contratada tiene que cumplir igualmente con la Ley, y si no lo hace, tanto la empresa contratada como la contratante responderían ante una posible inspección. Esto hace responsables a gestorías que manejan datos de terceros, empresas de informática que se encargan del mantenimiento de tecnologías de la información de una entidad o empresas de consultoría que acceden a datos personales de sus clientes.
- ❑ Inscribir los ficheros en la Agencia Española de Protección de Datos. Proceso que dura un mes y que se debe de hacer con anterioridad a la creación del fichero que contenga datos de carácter personal.
- ❑ Solicitar la autorización previa a la Agencia y firmar un contrato para llevar a cabo una transferencia internacional de datos a una empresa establecida en un tercer país (si procede). Estos y otros aspectos han de ser revisados minuciosamente. Desde el CEEI se realiza un trabajo de auditoría que evalúa los riesgos y propone soluciones a las empresas. La personalización, bajo coste y disponibilidad del servicio hacen que las empresas tengan una buena oportunidad de adaptarse a la Ley.

las funciones del personal que trata datos personales. Este Documento debe estar a disposición de la Agencia ante una inspección.

-Realizar una Auditoría interna o externa por profesionales especializados cada dos años, elaborando como resultado de la misma el correspondiente Informe de Auditoría en el que se determinen las medidas correctoras para adaptar la empresa a la normativa vigente.

-Medidas referentes al personal que trata datos de carácter personal, especialmente en lo relativo a la concienciación de los mismos a la hora de crear ficheros con estos datos o trans-

ferirlos a terceros.

-Respetar, conforme a las exigencias que establece la normativa, los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición de las personas cuyos datos son tratados por la empresa (la mayoría de denuncias ante la APD provienen por la insatisfacción de las personas cuyos derechos no se han respetado y tramitado debidamente).

SERVICIO DE PROTECCIÓN DE DATOS DEL CEEI CIUDAD REAL

**C/Lanza 2. CP 13004 Ciudad Real.
Tel.: 926273034 Fax.: 926216398**

La Autovía Ciudad Real-Valdepeñas llegará hasta El Campo de Montiel

EL PRESIDENTE de Castilla-La Mancha, José María Barreda, anunció que el Gobierno regional construirá una nueva Autovía de 140 kilómetros de longitud que comunicará las comarcas ciudadrealeñas del Campo de Montiel y el Campo de Calatrava. Barreda hizo este anuncio en la presentación del estudio informativo de la Autovía de Ciudad Real a Valdepeñas, conocida como Autovía del "Campo de Calatrava", un acto al que asistieron numerosos alcaldes de la provincia y empresarios.

La nueva Autovía de Calatrava-Montiel, que atravesará los Campos de Montiel hasta unirse con la de Linares-Albacete, contará 80 kilómetros a los que hay que



José María Barreda muestra el trazado de la nueva autovía.

sumar los 58 que conlleva la que unirá Ciudad Real con Valdepeñas. "La dimensión de esta infraestructura es espectacular y mejorará de manera notable la renta posicional de Ciudad Real y de Castilla-La Mancha", manifestó el presidente Barreda.

La nueva Autovía del Campo de Calatrava y del Campo de Montiel conectará con la vía de gran capa-

cidad que va a construir Fomento entre Linares y Alba-

cete, de tal forma que abrirá un segundo corredor para canalizar todo el tráfico de vehículos entre Ciudad Real y la zona oriental de la región.

Así, a la futura conexión entre Ciudad Real y Albacete a través de la A-43 de titularidad estatal, se sumará la nueva infraestructura entre Valdepeñas y el Campo de Montiel, promovida por el Gobierno regional.

La Solana tendrá Autovía

EL GOBIERNO DE CASTILLA-LA MANCHA invertirá treinta millones de euros en la construcción de un tramo de autovía de unos diez kilómetros de longitud que comunicará La Solana con la Autovía de Andalucía y que, gracias también al ramal que construirá el Ministerio de Fomento hasta la futura autovía Lisboa-Valencia, integrará a este municipio y a la cercana población de Membrilla en la red estatal de vías de

gran capacidad. La consejera de Obras Públicas, María Encina Alvarez, indicó que su departamento ha iniciado ya los trámites para contratar los estudios y proyectos previos a la ejecución de este proyecto, que consistirá en la construcción de un tramo de autovía que comenzará en la actual variante de La Solana y que seguirá el trazado de la carretera N-430 hasta llegar a las proximidades de Membrilla.

La Empresa dedica páginas especiales a nuestros pueblos

La Cámara de Comercio inicia en este número de La Empresa una nueva sección, dedicada a nuestros pueblos, en la que se destacan sus perspectivas de desarrollo económico y empresarial, sus ventajas competitivas, sus dotaciones y aspiraciones. Esta nueva sección, que consta de cuatro páginas y se ubicará en el centro de la revista, se ha iniciado con un amplio reportaje, realizado por el gabinete de prensa de la Cámara, sobre La Solana, una próspera localidad que se prepara para un futuro de progreso y calidad de vida.

El alcalde de la localidad y varios empresarios opinan, en entrevistas y fotografías hechas por profesionales del periodismo, sobre la situación del municipio, a la par que se resume su potencial económico. De esta manera, los miles de empresarios de la provincia que reciben en sus empresas esta publicación de La Cámara, podrán informarse de primera mano sobre la situación y proyectos de nuestros pueblos. La Cámara de Comercio pone así, a disposición de los ayuntamientos, una nueva herramienta de promoción que llega a 10.000 empresarios de la provincia y a más de 500 instituciones y organismos regionales y nacionales. **Los municipios interesados en aparecer en esta nueva sección de La Empresa, pueden contactar con el Director de la Cámara en el teléfono 926 274444 o en el correo electrónico: director@camaracr.org**



Crece las ventas minoristas en Castilla-La Mancha

EL ÍNDICE de comercio al por menor en enero de este año aumentó en Castilla-La Mancha un 2,4% respecto al mismo mes del año anterior lo que la convierte en la tercera región donde más creció.

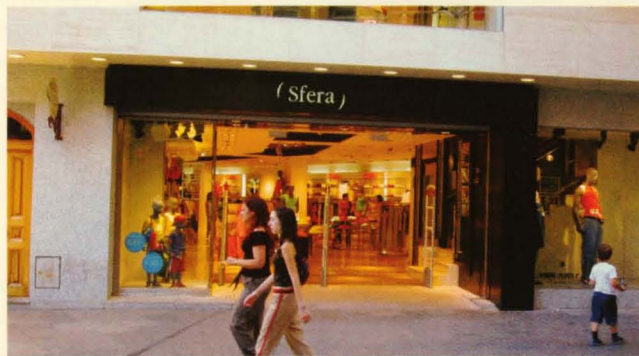
Esta cifra es ostensiblemente superior a la media nacional cuya variación en el mismo período fue del 0,6%, según los datos dados a conocer por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Otro dato significativo es que Castilla-La Mancha lideró en este mismo mes el

mayor aumento del empleo en el sector del comercio minorista con una variación

interanual del 3,2%. A nivel nacional el índice de ocupación en el sector del comercio minorista registró en enero de 2005 una variación interanual del 1,8%.

En enero, Castilla-La Mancha también fue la única comunidad autónoma que registró un aumento del empleo en este sector respecto al mes de diciembre con un aumento del 0,3% mientras que a nivel nacional el índice estuvo en el -1,4%.



Castilla-La Mancha muestra un auge en el comercio minorista.

Nuevos polígonos industriales para Santa Cruz de Mudela y Villahermosa

El consejero de Vivienda y Urbanismo, Alejandro Gil, manifestó en Ciudad Real que la actividad empresarial en Castilla-La Mancha "goza de buena salud" y subrayó que el empeño que ponen los municipios de nuestra región en desarrollar nuevo suelo industrial es síntoma de que hay empresarios interesados en instalarse entre nosotros.

Gil suscribió los convenios para financiar los polígonos industriales Santa Cruz de Mudela y de Villahermosa.

Los ayuntamientos dispondrán de ocho años para devolver este préstamo sin intereses, a medida que vayan vendiendo las parcelas, y podrán suscribir también un convenio con la Consejería de Industria y Tecnología por el que las empresas que se establezcan en estos polígonos podrán incluso recibir subvenciones

para la obra civil de sus nuevas instalaciones.

El polígono industrial de Santa Cruz de Mudela estará situado junto a la Autovía de Andalucía y recibirá el nombre "Campo de Aviación", ya que se levanta

en los terrenos que ocupaba un antiguo aeródromo. Las obras costarán algo más de tres millones de euros y dejarán un polígono con una superficie industrial útil de casi 173.000 metros cuadrados.

El polígono de Villaher-

mosa, denominado "La Marmosilla", dispondrá de una superficie industrial útil de catorce mil metros cuadrados y supondrá una inversión de cuatrocientos mil euros. Estará ubicado junto a la CM-412, en el tramo de carretera que el Gobierno de Castilla-La Mancha va a convertir en la futura "Autovía Calatrava-Montiel".

El consejero de Vivienda y Urbanismo destacó la excelente ubicación de estas dos áreas industriales, ya que estarán situadas junto a vías de gran capacidad, y apuntó que con ellas se favorecerá la creación de seiscientos nuevos empleos.

“La actividad empresarial en Castilla-La Mancha goza de buena salud dado el aumento de polígonos”

Crear empresas en Ciudad Real es más fácil

Ventanilla Unica Empresarial



Un único lugar para:

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

C/ Lanza, 2
13004 Ciudad Real
Castilla La Mancha

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

SEDE:
Cámara de Comercio e
Industria de Ciudad Real



Cámara
Ciudad Real

El gasto de los hogares aumentó hasta 5.185 euros

EL GASTO MEDIO que cada hogar realizó en 2004 ascendió a 5.185,25 euros en términos constantes, lo que supone un incremento del 2,4% respecto al mismo periodo del año pasado, según la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares del instituto Nacional de Estadística (INE). El consumo medio de los hogares experimentó una importante aceleración respecto a 2003, cuando el consumo medio de los hogares descendió un 0,44% en términos constantes -descontando el efecto de la inflación-. A pesar de ello, el 55,5% de los hogares asegura tener dificultad para llegar a fin de mes y el 61,42% no puede dedicar dinero al ahorro o destina muy poco.

De los 5.185,25 euros de media que gastó cada familia en 2004, un 20,5% (1.061,08 euros) se destinó a alimentos, bebidas y tabaco



Los hogares aumentan el gasto y consumen cada vez más.

consumidos dentro del hogar, lo que representa un descenso del 2,3%; mientras que un 79,5% (4.124,17 euros) se dedicó al resto de bienes y servicios, con un incremento del 3,6%.

El gasto total de los hogares en bienes y consumo aumentó en 2004 un 4,9%, lo que representa una importante aceleración respecto al aumento del 2,03% experimentado en 2003. Esto

se debe, principalmente, al incremento del 6,1% del gasto destinado a otros servicios, ya que el gasto en alimentos, bebidas y tabaco apenas subió un 0,1%.

El gasto medio por persona para el conjunto del país ascendió a 1.997 euros en el cuarto trimestre de 2004. Madrid, con 2.440,51 euros, fue la comunidad que presentó el gasto medio más elevado.

AHORRO

En cuanto a la percepción subjetiva de los hogares sobre su situación económica, la encuesta del INE refleja que el 38,6% de los hogares pudo dedicar algún dinero al ahorro durante el cuarto trimestre de 2004, lo que supone el porcentaje más elevado desde el año 2001 y supera en 3,7 puntos al observado hace un año. No obstante, el 61,42% de las familias no puede dedicar dinero al ahorro o dedica muy poco.

Pais Vasco, Castilla y León y La Rioja son las comunidades con mayores porcentajes de hogares que pueden ahorrar, mientras que Canarias y Madrid siguen presentando los menores porcentajes de hogares ahorradores, coincidiendo en el caso de la capital español con el mayor gasto medio por persona.

Además, el 55,5% de los hogares declaró que en el cuarto trimestre llegó con dificultad a fin de mes, la misma cifra que en los últimos trimestres.

Las importaciones textiles de China subieron un 558% en enero

LAS IMPORTACIONES españolas de productos textiles procedentes de China crecieron en enero un 558,2% de media respecto al mismo mes de 2004, según datos del Centro de Información del Textil y Confección (CYTIC), dependiente de la patronal Consejo Intertextil

Español. Los artículos que registraron mayores incrementos fueron las medias y calcetines de punto, que pasaron de las 76.673 unidades de enero de 2004 a 2,2 millones en enero de 2005, un 2.774,4% más.

A continuación se sitúan las importaciones de

vestidos para mujeres que crecieron el 1.097,6%, los jerséis, con un incremento del 809,9%, y lencería que aumentó el 765%.

La única partida en la que descendieron las importaciones españolas fueron los trajes para hombre, que pasaron de 1,1 millones

a 811.420 unidades, un 29,7% menos. Ante estos datos, el Plenario del Observatorio Industrial del Textil pidió la creación de una Conferencia del Sector para que examine y proponga medidas concretas y urgentes para la defensa de esta industria.

La OCDE pide **más competencia** en la economía española

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) prevé que el crecimiento de la economía española se sitúe en 2005 en el 2,75%, frente al 2,9% previsto por el Gobierno, debido principalmente a la subida del petróleo.



La economía española no alcanzará la previsión de crecimiento estimada por el Gobierno.

En un informe sobre la economía española, la OCDE considera que la estrategia del nuevo Gobierno socialista "va en la dirección correcta", pero que las medidas que ha puesto en marcha deben ser complementadas con reformas adicionales que aceleren la convergencia con la UE, entre ellas una eliminación de los incentivos fiscales a la compra de vivienda para enfriar el mercado y desarrollar los alquileres.

Para la OCDE, estrechar el diferencial de inflación con la eurozona, que desde 1997 ha acumulado ocho puntos porcentuales,

es fundamental para evitar una erosión de la competitividad, y atribuyó los altos precios a las rigideces en el mercado de trabajo y de bienes y servicios.

En materia laboral, propone reducir la protección para los trabajadores indefinidos y aplicar los vigentes

límites legales a la renovación de contratos temporales, así como reducir las rigideces de los salarios.

Asimismo, señala que las negociaciones salariales deberían tener en cuenta la evolución salarial de la zona euro.

“**La OCDE considera que España va a la zaga en cuanto a la inversión en capital humano y desarrollo tecnológico**”

La OCDE considera que España va a la zaga en cuanto a la inversión en capital humano y desarrollo tecnológico, y recomienda que se evite el mantenimiento de la especialización en sectores de tecnología relativamente baja, en los que se enfrentará a una competencia creciente de países con menores costes laborales.

También pide incrementar la competencia en varios sectores, y sugirió dismantlar las barreras al establecimiento de nuevos hipermercados y centros comerciales erigidas por los gobiernos autonómicos. Además critica el cambio en la ley marco que regula los horarios comerciales, aunque reconoce que ha permitido zanjar una prolongada disputa legal.

En las industrias de red, como el sector energético y la telefonía móvil, considera necesarias nuevas reformas encaminadas a reducir el poder en el mercado que ejercen un número reducido de empresas.

En materia educativa, la OCDE pide incentivas como una mayor autonomía para las escuelas, ligar la financiación de las universidades a sus resultados, elevar las tasas y estimular el gasto privado en I+D.

Las empresas españolas **mantienen** el optimismo

ESPAÑA TIENE mejores expectativas que el conjunto de Europa, especialmente en inversión y empleo, que son tres y cuatro veces superiores a las de la media europea. Así se pone de relieve en el informe Perspectivas Empresariales 2005, que presentó el director general del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Fernando Gómez Avilés, y que recoge la opinión de cerca de 80.000 empresas europeas, 8.454 de ellas españolas.

Según las Cámaras, para

las empresas, las ventas interiores y las exportaciones serán los motores de la actividad económica en 2005. Según revela la encuesta, el 50% de las empresas espera aumentar sus ventas en el exterior; un 43% las mantendrá y sólo un 7% espera una reducción.

El otro pilar del crecimiento será el dinamismo de la inversión. El informe pone de relieve que cerca del 90% de las empresas españolas esperan aumentar o mantener sus planes de in-

versión, frente al 80% de 2004. Para las Cámaras, el vigor que refleja la inversión en los últimos meses, especialmente las elevadas tasas de la inversión en bienes de equipo, contribuye a esperar un crecimiento con mayores perspectivas de futuro.

EMPLEO Y SECTORES

En cuanto al empleo, las empresas son más cautas, ya que un 58% de las encuestadas espera mantener las



España tiene buenas expectativas en empleo.

plantillas, un 33% incrementará y sólo un 9% considera que reducirá el empleo. Comparando estos datos con el resto de la UE, España continúa siendo uno de los líderes en creación de nuevos puestos de trabajo, lo que le permitirá seguir aumentando la renta disponible y el bienestar.

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

Castilla-La Mancha a la cabeza de las posibilidades empresariales

EN LO QUE RESPECTA a la evolución de la cifra de negocio, los empresarios castellano manchegos son más optimistas que sus homólogos españoles y europeos, lo cual ocurre tanto en las estimaciones de 2004 como en las perspectivas para 2005. Las expectativas para 2005 son al alza en todas las zonas geográficas analizadas.

Los empresarios de Castilla-La Mancha confiesan haber obtenido unos resultados más favorables en su comercio interior que en



Las expectativas de ventas al exterior son muy positivas.

sus exportaciones. Castilla-La Mancha ha registrado un incremento de las ventas internas superior a los promedios español y europeo. Para 2005 los empresarios cas-

tellano manchegos y españoles continúan mostrando una mayor confianza en el mercado interior que en los mercados exteriores, si bien, destacan las perspectivas favorables de las tres áreas geográficas.

Los empresarios de Castilla-La Mancha han estimado un crecimiento menos elevado de las exportaciones en 2004 que en 2003. Las expectativas de las ventas al exterior para 2005 son muy positivas, e indican la confianza de los empresarios en

un mayor dinamismo de las mismas en Castilla-La Mancha, España y Europa, con independencia de las previsiones actuales de un ritmo de crecimiento ligeramente más moderado del volumen de comercio mundial en 2005.

En opinión de los empresarios, la economía de Castilla-La Mancha ha continuado creando empleo a un ritmo moderado en 2004, inferior al promedio español pero superior al europeo.



UMTS/3G

La banda ancha ha llegado



Telefónica
MoviStar

Soluciones de comunicación para PYMES

Centralitas
Telefonía Móvil
Integración Voz y Datos
Soluciones ADSL

Comunicaciones para su empresa

SIEMENS HIPATH 3000

Centralitas Telefónicas





Innovación con sentido práctico

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




La UE recuerda a España los requisitos de productos "Bio"

LAS AUTORIDADES ESPAÑOLAS incumplen la normativa europea al permitir la utilización del término 'biológico' o del vocablo 'bio' en productos que no son ecológicos, según las conclusiones de la abogada general

del Tribunal de Justicia de la UE, Juliane Kokott. La Comisión Europea denunció a España por incumplir el reglamento sobre la producción agrícola ecológica y su indicación en los productos agrarios y alimenticios al

permitir la utilización del vocablo "bio" para productos que no se han obtenido según el método de producción ecológico. También criticó que no adoptase medidas para impedir un uso fraudulento de ese término.



España consume poco "biodiesel"

DOMICILIACIÓN DE AYUDAS DE LA PAC 2005

Nuestros Expertos de la PAC



UniPAC
La Ayuda Segura

Domicilie su ayuda de la PAC con Unicaja y estará en manos expertas.

Nuestros monitores especializados le ofrecen ahora **UniPAC**, la tramitación informatizada de total confianza y seguridad que le garantiza el cobro de su ayuda de la PAC, a través de un **Seguro de Cobro**⁽¹⁾. Y recuerde además que:

Unicaja le anticipa⁽²⁾ el importe de su Ayuda en condiciones especiales.

Unicaja es la depositaria de la cuenta única del FAGA.

Unicaja es la entidad con más solicitudes domiciliadas de Andalucía.

Además
Unicaja le ofrece uno de estos magníficos regalos⁽³⁾.

Por la domiciliación de su ayuda.



Por la domiciliación de su ayuda.
⁽⁴⁾ Contratación de alguno de nuestros productos agrarios⁽⁵⁾.



UniVía
www.unicaja.es

Unicaja

UNICAJA
S.A. - C.A. - C.A. - C.A.
901 246 246

(1) Por errores imputables a Unicaja en la tramitación de los expedientes de Ayudas presentados por la Entidad Segura contratado a través de Seguradora Prolifección S.A. Corredora de Seguros vinculada a UnicoyVita Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. y a GeneralVita, Sociedad de Agencia de Seguros, S.L. Clave Dirección General de Seguros J40115. Convenio Seguro de R.C. con arreglo a la Ley 9/1992 de 30 de abril.
(2) Seguro y condiciones de aprobación.
(3) Promoción válida hasta el 30 de junio de 2005. Solo se entregará 1 obsequio por domiciliación por persona cliente de Unicaja que domicilie su Ayuda de la Unión Europea en la Entidad.
(4) Contratación de alguno de estos productos Seguros Agrarios, Fidejmis Anticipo Ayuda, Cuenta con la Tarjeta de Crédito Unicaja (importe mensual de pago a débito o a crédito).

Escaso consumo de biocarburantes en España

España no cumplirá el objetivo europeo de alcanzar en 2005 un consumo de biocarburantes del 2% del mercado nacional y gasóleo para el transporte, según la Asociación de Productores de Energías Renovables (APPA).

Así el consumo de combustibles ecológicos en España se situará este año, "en el mejor de los casos", en unas 250.000 toneladas equivalentes de petróleo (tep), lo que supondría una cuota de sólo el 0,8% del mercado español de carburantes, 350.000 toneladas menos de lo estipulado para este año por la Directiva europea 2003/30, relativa al uso de biocarburantes.

La estimación para 2005, aunque dobla con creces la cifra de 2003 (100.000 tep), es todavía "insuficiente" para alcanzar los objetivos de la directiva.

El manifiesto del agua **reconoce su valor** para Castilla-La Mancha

Los máximos representantes de las organizaciones empresariales, sindicales, agrarias, cooperativas, Cámaras de Comercio y la Universidad de Castilla-La Mancha han refrendado, en Fuensalida, "El Manifiesto del Agua en Castilla-La Mancha".



El presidente Barreda con representantes regionales que apoyan el Manifiesto.

Se trata de un documento que constata, entre otras cuestiones, que el acuerdo del Gobierno regional y el Ministerio de Medio Ambiente en materia hidráulica, es "histórico", porque por primera vez se reconoce el derecho de Castilla-La Mancha a usar el agua y la infraestructura del Trasvase Tajo-Segura, con carácter prioritario para satisfacer las necesidades de abastecimiento, económicas, sociales y medioambientales de nuestra Región.

Los firmantes manifiestan su apoyo al Acuerdo alcan-

zado entre el Ministerio de Medio Ambiente y el Gobierno de Castilla-La Mancha, y exponen: Que el agua es un factor estratégico fundamental para el crecimiento económico y para la conservación del medio natural de Castilla-La Mancha; Que el agua que transcurre por nuestra Región debe

destinarse con carácter preferencial a asegurar el desarrollo de nuestra tierra; Que somos la única Comunidad Autónoma que históricamente ha demostrado una inmensa solidaridad con otras regiones, que en este momento disponen de otras alternativas hídricas. A Castilla-La Mancha se le

“ Por primera vez se considera que el volumen trasvasable a otras cuencas se reducirá progresivamente ”

ha negado el acceso a las aguas superficiales que discurren por su territorio, de tal forma que la riqueza potencial de tan extraordinarios recursos apenas ha beneficiado a la Región.

La política hidráulica estatal se limitó tradicionalmente a ubicar en Castilla-La Mancha las obras de regulación para beneficio exclusivo de los regadíos y usos urbanos de otros territorios.

GIRO HISTÓRICO

Frente a esta situación, se produce un giro histórico con el Acuerdo mencionado y sienta las bases para un futuro esperanzador. En el Acuerdo se ha conseguido, por primera vez, que en la planificación de la política del agua a nivel nacional, se atiendan las necesidades y las aspiraciones de Castilla-La Mancha.

Supone un Acuerdo histórico ya que, por primera vez, se reconoce el derecho de Castilla-La Mancha a utilizar el agua y la infraestructura del Trasvase Tajo-Segura, con carácter prioritario, para satisfacer las necesidades de abastecimiento, económicas, sociales y medioambientales de nuestra región. Y por primera vez se considera que el volumen trasvasable a otras cuencas se reducirá progresivamente, y que la prioridad es de la cuenca cedente.

Los buenos conductores ganarán, puntos

Los conductores que mantengan durante tres años los doce puntos iniciales que se le otorgarán con el nuevo carné por puntos, que se implantará a final de año, recibirán dos puntos más como bonificación.

Este es el acuerdo al que han llegado los grupos parlamentarios en la comisión del Congreso que aborda las enmiendas al proyecto de ley que regula el carné de conducir por puntos y que modifica la actual Ley de Tráfico.

Se trata de un acuerdo pactado por los grupos durante la negociación del citado proyecto de ley y con

la que se intenta incentivar el buen comportamiento al volante. Los grupos han consensuado para "dar una dimensión reeducadora" a la norma, que los conductores que no hayan cometido ninguna infracción durante los tres primeros años y que permanezcan sin ser denunciados en los tres siguientes concederle un punto más, con lo que contaría con un total de 15.

Los conductores que pierdan todos sus puntos por exceso de infracciones deberán hacer un curso de 24 horas y un examen para volver a conducir, según Luis Montoro, director del Instituto de Tráfico.

LAS VENTAS DE TURISMOS SE MANTIENEN ALTAS

Las matriculaciones de turismos sumaron 119.585 unidades durante el pasado mes de febrero, lo que supone una reducción del 0,7% respecto al mismo mes de 2004 y representa el primer descenso del mercado desde el pasado mes de octubre, informaron las Asociaciones de fabricantes (Anfac), concesionarios (Faconauto) y vendedores (Ganvam). El descenso responde fundamentalmente a la menor compra de turismos por particulares y a que la fiesta del Día de Andalucía, Comunidad que representa el 16% del total del mercado nacional, coincidió este año en día laborable, mientras que en 2003 lo hizo en fin de semana. No obstante, y pese al descenso porcentual, febrero de 2005 es el tercer mejor febrero de la historia en cuanto a matriculaciones absolutas, según el director general de Anfac, Luis Valero.

Además, el mercado automovilístico mantiene el crecimiento en el acumulado del año, que suma 224.425 matriculaciones en los dos primeros meses, lo que se traduce en un incremento del 2,3% en relación con el mismo periodo de 2004. Por tipos de demanda, la correspondiente a particulares y

empresas no alquiladoras registró un descenso del 2,3%, si bien mantiene un incremento del 1% en el acumulado de los dos primeros meses.



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, Eida (Alicante)
Tel.: 96 696 54 50 - Fax: 96 696 54 54





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

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

Tresa Automoción, S.A.

Segadores, 24 - Pol. La Estrella

Tel. 926 27 21 64

13170 Miguelturra

Financiar tu Toyota Avensis no tiene pérdida

Financia tu Toyota Avensis y llévatelo con navegador*



Toyota Avensis. The Quality Experience.

Es difícil perderse una oportunidad así, porque al financiar tu Toyota Avensis en nuestra entidad financiera, te incluimos el navegador sin coste alguno, para que no te pierdas nunca más. Así sabrás todos los caminos, descubrirás todos los

atajos y te podrás olvidar de esos mapas en los que nunca sabes dónde estás. Marca el rumbo hacia tu concesionario Toyota y nosotros te indicaremos el camino a la financiación.



TODAY TOMORROW **TOYOTA**



GARANTÍA
3 años
 o 100.000 Km.

TOYOTA
FINANCIAL SERVICES

José M^a Jiménez
 Grupo

Century Car, S.L.

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.

Oferta válida hasta fin de mes en península y Baleares para vehículos equipados con navegador en stock. Oferta financiera de Toyota Kreditbank GmbH sucursal en España.