



El Ministro de Industria, Miguel Sebastián, acompaña al Comité Ejecutivo del Consejo Superior de Cámaras en "ÁGORA"

"Nuestro reto es ser competitivos con empresas y vinos de calidad"



Se pone en marcha el Programa InnoCámaras

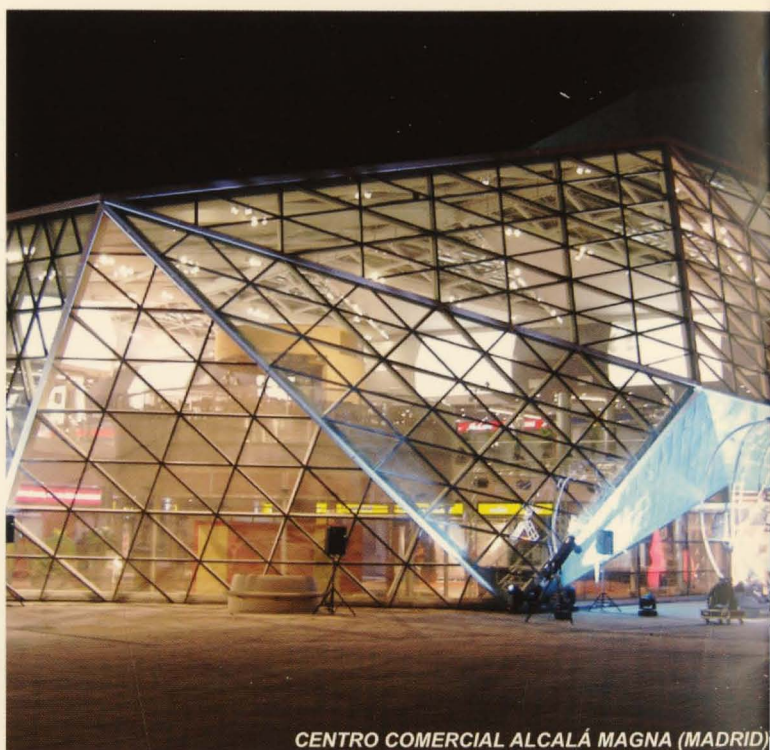
"Las Cámaras de Comercio son la voz y los ojos de los empresarios"



El consumo de vino alcanza cotas máximas en Alemania



TORRE DE CONTROL AEROPUERTO DON QUIJOTE



CENTRO COMERCIAL ALCALÁ MAGNA (MADRID)

Experiencia y Tecnología

- Estructuras Metálicas
- Trasvases de Agua
- Centros Comerciales
- Ingeniería de Detalle

- Naves Industriales llave en mano

(A partir de 1.500 m² desde proyecto hasta el acabado final)



www.anro.es

902 50 21 91

Cámara

Próximamente se dará inicio a las operaciones aeroportuarias



5

Cámara

El presidente de la Cámara valora los logros obtenidos durante 20078

Cámara

"Agora", Foro del Comercio Urbano



10

Cámara

La Cámara de Comercio pone en marcha el Programa InnoCámaras12

Cámaras

Las Cámaras y Fedit se unen para potenciar la innovación en las pymes . . 14

Se pide más protección jurídica para las inversiones españolas 16

La inflación subyacente se mantiene estabilizada desde octubre17

Entrevista

Florencio Rodríguez, Secretario General de ASAJA Ciudad Real



18

Entrevista

Emilia Millán, Directora General de Promoción Empresarial y Comercial de Castilla-La Mancha



20

Formación

- 21 empresas participan en un Seminario para analizar la Reforma Contable
- El CEEI de Ciudad Real organiza una Jornada sobre Diseño Industrial
- Información sobre los requisitos de los productos para los EE UU
- 23 empresas finalizan un Programa de Gestión Internacional de Empresas23-24

Colaboración

- Colaboración Cámara Alemana
- Colaboración COMEX
- Colaboración CEEI25-32

Medio Ambiente

Manejo adecuado de los Riesgos dentro de las actividades industriales 36

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

Cámara de Comercio de Ciudad Real

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
Polígono Carretera de Carrión
Ciudad Real

Depósito legal

CR-999/91



La Cámara culmina dos de sus Proyectos Estratégicos de Futuro

Todo tiene un comienzo y un final. Hace más de una década concebimos un gran proyecto para nuestra provincia, la construcción de un aeropuerto. Hoy, después de 10 años de trabajo y 3 de construcción, están a punto de concluirse las obras del primer aeropuerto privado de uso público de España. Un gran sueño convertido en realidad que, en estos tiempos de crisis y serias dificultades para la economía y las empresas, abre una puerta a la esperanza, por la multitud de oportunidades y de creación de empleo que va a generar.

Y esto no es sólo la expresión de un deseo. El día a día nos ha mostrado el papel fundamental de este proyecto en nuestra economía, que ya sólo en su fase de construcción, ha generado riqueza y empleo, con una media de 830 trabajadores al mes, con puntas de 1.300 trabajadores, y una inversión de 400 millones de euros.

Una infraestructura como Aeropuerto Central Ciudad Real, crea una multitud de oportunidades comerciales, empresariales y de creación de empleo, sin parangón, gracias al tráfico de pasajeros y mercancías y, a su zona logística que, con una superficie de 400 hectáreas, contará con el segundo puerto seco más importante de España.

Muchas empresas nacionales e internacionales ya han querido visitar las instalaciones del aeropuerto y su zona logística, manifestando un gran interés por su implantación profesional en un proyecto de inigualables características en el mundo del transporte y la logística en España.

También están a punto de concluirse las obras del Parque Empresarial "Vicente Buendía", que permitirá a Puertollano y toda su comarca, contar con la infraestructura y el alojamiento de empresas más moderna, flexible y eficiente de la región y que, sin duda, será un gran centro de generación de ideas y de innovación, y de creación y desarrollo de nuevas empresas.

Esperemos que la puesta en marcha de estos proyectos, nos ayude a superar con éxito las dificultades actuales y sean la antesala de un nuevo horizonte de prosperidad y bienestar para la provincia de Ciudad Real y para toda la Región.



Vista aérea zona industrial y logística del Aeropuerto Central

Próximamente se dará inicio a las operaciones aeroportuarias CQM, el código que nos pone en el mundo

Virtus acoge las II Jornadas de Aviación para periodistas y empresarios

La Fundación Virtus, acogió la celebración de las II Jornadas de Aviación para periodistas y empresarios, durante el mes pasado, en la ciudad de Puertollano. Contó con la impartición de destacadas ponencias a cargo de expertos en aviación en el ámbito nacional e internacional.

En el desarrollo de las II Jornadas quedó patente la colaboración entre Ciudad Real Aeropuertos y la Fundación Virtus con su presencia en los terrenos aeroportuarios. **Se pondrá en marcha un Centro Integrado de Formación Aeronáutica, conseguido por un acuerdo con la compañía FUTURA International Airways.** Compañía especializada en vuelos chárter de pasajeros y mercancías; y, ofreciendo, así, una solución de transporte aéreo satisfaciendo las expectativas de sus clientes y a CR Aeropuertos, con el desarrollo, ejecución y explotación de este Centro de Formación.

El Aeropuerto Central Ciudad Real contará con accesos por medio de carreteras y ferrocarril

El Aeropuerto Central Ciudad Real contará con conexiones a la autopista de peaje AP-41 entre Madrid y Córdoba y la A-43, entre Lisboa y Valencia. En los alrededores del Aeropuerto Central de Ciudad Real hay 4,5 millones de metros cuadrados con 37 kilómetros de viales internos ya ejecutados para albergar empresas de todo tipo e incluyen una plataforma de 180.000 metros cuadrados como "puerto seco", que mediante ferrocarril de mercancías o transporte por carretera estará unido con los puertos de Lisboa y Setúbal, Sevilla, Málaga, Valencia y Alicante.

Ya se están construyendo 22.000 metros cuadrados de hangares para este aeropuerto, unas instalaciones que se estima podrán dar trabajo a unas 4.000 personas en los próximos cinco años para atender a dos millones de pasajeros y 60.000 toneladas de carga.



Terminal de carga del Aeropuerto Central Ciudad Real.

También se citó la puesta en funcionamiento de la estación de tren de alta velocidad, que estará operativa en 2009, y que supondrá para el Aeropuerto un verdadero "salto" y permitirá conectar la terminal de pasajeros con la futura estación de tren en menos de cuatro minutos. Esta intermodalidad de transporte fue uno de los atributos más destacados.

JCDecaux gestionará la publicidad del Aeropuerto de Ciudad Real

Recientemente se ha firmado un convenio entre CR Aeropuertos y la multinacional francesa JCDecaux, que será la encargada de gestionar y comercializar durante los próximos 12 años la publicidad dentro del aeropuerto, ratificado así tras el acuerdo en estos días con los responsables de la empresa promotora del aeropuerto.

Se ha marcado especial interés en el "potencial" de este aeropuerto, destacando el volumen de la infraestructura, así como la pista de cuatro kilómetros de longitud, que permitirá el aterrizaje de aviones Airbus 380, en los que viajan más de 600 pasajeros. Además estos vuelos supondrán acceder a una clientela con un perfil determinado que atraerá a anunciantes de primer nivel.

Por su parte, el presidente de Aeropuertos CR, Juan Antonio León Triviño, recaló la importancia de la empresa que ges-

La puesta en marcha del denominado "puerto seco", una plataforma de 180.000 m², conectará directamente con el ferrocarril convencional a través de seis líneas, y facilitará el transporte de mercancías a los puertos, del Atlántico y del Mediterráneo

tionará la publicidad del aeródromo ciudadrealense, y que ayudará a dar imagen al aeropuerto y comercializar la publicidad, incidiendo en que "son una empresa mundial, con una capacidad en publicidad enorme", una impresión que se confirma con los datos que mueve el gigante francés de la publicidad.

Concesión del Código Internacional por parte de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo

Un punto más que avala la realidad del Aeropuerto Central Ciudad Real es la reciente concesión del código internacional por parte de la Asociación Internacional de Transporte Aéreo (IATA). Código que permite cargar todos los sistemas identificativos con los que el aeropuerto podrá operar. Se trata de tres letras, que en el caso del aeropuerto de Ciudad Real son CQM. A par-

tir de ahora, CR Aeropuertos -que asumirá las competencias de operador- facilitará estas tres letras a las compañías, tanto para emitir billetes como para la planificación de rutas aéreas. Las letras que se imprimen en las etiquetas del equipaje a la hora de embarcar, son una muestra del uso de estos códigos.

La Zona Logística Central del Aeropuerto participa en el Salón Internacional de la Logística (SIL)

En otro orden de cosas, destacar el protagonismo de la zona logística central del aeropuerto en el Salón Internacional de la Logística (SIL), que se celebró en los primeros días del mes de junio en Barcelona. Multitud de empresas del sector han visitado su stand, mostrando un gran interés por su desarrollo y augurando un gran éxito, tanto a la Zona Logística como al Aeropuerto, que en breves meses inicia su actividad.

Esta prestigiosa feria cumplió su décimo aniversario, tratándose por ello este año, de una edición especial, en la que Logística Central Ciudad Real, participó como patrocinador de salón. Las especiales características de centralidad e intermodalidad de la plataforma logística más importante del sur de Europa fueron expuestas en la Ciudad Condal.

El Salón Internacional de la Logística (SIL), goza de un importante prestigio en el sector del transportes y la logística, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

CR Aeropuertos y ABX Logistics gestionarán la terminal de carga del Aeropuerto

En los últimos días CR Aeropuertos ha firmado un acuerdo con

CR Aeropuertos ha firmado un acuerdo con el operador logístico ABX Logistics, según el cual ambas compañías gestionarán conjuntamente la Terminal de Carga de la infraestructura aeroportuaria. Cada una de ellas aportará el 50% de las inversiones necesarias

el operador logístico ABX Logistics, según el cual ambas compañías gestionarán conjuntamente la Terminal de Carga de la infraestructura aeroportuaria. Cada una de ellas aportará el 50% de las inversiones necesarias para el funcionamiento de la Terminal, a la vez que se reparten la comercialización de la carga en el mismo porcentaje. Este acuerdo, con una duración de cinco años, también incluye la compartición de todas aquellas actividades relacionadas con gestión aduanera y transporte terrestre de mercancías.

La unión de ambos operadores tiene como objetivo ofrecer una gestión integral y competitiva a la nueva Terminal, para que llegue a convertirse en referencia, no sólo en España, sino también en el ámbito europeo.

Este acuerdo prevé un volumen de mercancía de 8.000 toneladas, durante el primer año, y en los próximos años, llegar a las 20.000 toneladas. Según estimaciones, la carga llegará, en un 41% de Sudamérica y Centroamérica; en un 34% de Extremo Oriente; y, en un 25% de Norteamérica.



Terminal de pasajeros "Don Quijote" y Pista de Aterrizaje de 4.000 m. del Aeropuerto de Ciudad Real.

El presidente de la Cámara valora los logros obtenidos durante 2007

Con motivo de la presentación, ante los medios de comunicación, de la Memoria de Actividades



El presidente de la Cámara, Juan Antonio León Triviño, junto al director, Günther Lorenz.

El Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, Juan Antonio León Triviño, realizó, en una rueda de prensa, la presentación de la Memoria de Actividades, con una valoración de los logros conseguidos por la entidad durante el año 2007.

En 2007, la provincia de Ciudad Real se convirtió en la primera provincia exportadora de Castilla-La Mancha alcanzando la cifra récord de 1.002,8 millones de euros vendidos, lo que confirma como acertada a la estrategia desarrollada durante 15 años, dentro de la promoción de las exportaciones. Dentro de las diferentes partidas, ha sido la de vinos y alcoholes, la que más ha crecido llegando a un 15% y ascendiendo a un importe de 246,6 millones de euros; aproximadamente, un 50% de las exportaciones de vino de Castilla-La Mancha.

Entre las distintas acciones realizadas por Comercio Exterior, Juan Antonio León hizo hincapié en la Feria Nacional de

ros de 32 países. También ha destacado la organización del Pabellón Español de la Feria del Mobiliario y Decoración, "INDEX" y la Feria de Materiales de Construcción, "Big 5", ambas en Dubai. Estas acciones avalan la confianza que el Instituto Español de Comercio Exterior, ICES, tiene en la Cámara, contando con más de 70 empresas participantes de toda España.

El Presidente comentó que durante 2007, 11 han sido las empresas de la provincia que se han podido iniciar en la exportación gracias al Programa PIPE y su Programa de Seguimiento. Respecto a la Creación, Consolidación y Desarrollo de Empresas, la Cámara contribuyó a crear 185 nuevas empresas, además de 184 Proyectos Empresariales de Ampliación o Modernización, generándose 860 empleo, con una inversión inducida de 88 millones de euros.

Dentro del Programa de Apoyo Empresarial a la Mujer, la Cámara ayudó a 27 mujeres a convertirse en nuevas empre-

sarias, atendiendo 244 consultas y asesorando a 195 sobre sus proyectos. Con la Ventanilla Única Empresarial (VUE) se crearon 106 empresas, se estudiaron 177 proyectos empresariales y se atendieron 460 visitas presenciales.

Vino (FENAVIN); agradeciendo expresamente la labor desempeñada por la Excelentísima Diputación de Ciudad Real en la persona de Nemesio de Lara; que en 2007 se ha contado con la presencia de 415 compradores extranje-

ros de 32 países. También ha destacado la organización del Pabellón Español de la Feria del Mobiliario y Decoración, "INDEX" y la Feria de Materiales de Construcción, "Big 5", ambas en Dubai. Estas acciones avalan la confianza que el Instituto Español de Comercio Exterior, ICES, tiene en la Cámara, contando con más de 70 empresas participantes de toda España.

El Presidente comentó que durante 2007, 11 han sido las empresas de la provincia que se han podido iniciar en la exportación gracias al Programa PIPE y su Programa de Seguimiento. Respecto a la Creación, Consolidación y Desarrollo de Empresas, la Cámara contribuyó a crear 185 nuevas empresas, además de 184 Proyectos Empresariales de Ampliación o Modernización, generándose 860 empleo, con una inversión inducida de 88 millones de euros.

Otro proyecto destacable es el Parque Empresarial "Vicente Buendía", que permitirá a Puertollano y su comarca, contar con el vivero de empresas más moderno, flexible y eficiente, estando prevista su finalización para el mes de octubre del año en curso.

Y, finalmente, Juan Antonio León, habló del Aeropuerto Central Ciudad Real, en el que durante el mes de octubre de 2007 se produjo el aterrizaje del primer avión laboratorio; se consiguieron grandes avances en las obras de construcción y se firmó, con el Presidente del Gobierno Regional, un Protocolo de Formación para los futuros trabajadores del aeropuerto.



Reserva Especial
 LA MANCHA
 DENOMINACION DE ORIGEN



Guadianeja
 Viñas 50 años

Vinícola de Castilla, S.A. con sistema de calidad certificado con el nº EP-348/297 • AMANZANARES ESPAÑA

75cl. 13% Vol.

Por placer

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

"Agora", Foro del Comercio Urbano

Las Cámaras de Comercio contribuyen a la formación y capacitación de los gerentes de áreas urbanas, así como a la modernización del tejido comercial



En "Agora" Foro de Comercio Urbano se aprovechó para dar a conocer las iniciativas que sobre Comercio Interior vienen desarrollando las Cámaras de la Región.



El Palacio de Ferias y Congresos de Málaga organizó entre los días 6 y 8 de mayo, la primera edición de "Agora" Foro de Comercio Urbano, un encuentro novedoso cuya finalidad era servir de enlace entre los máximos responsables de las ciudades a nivel institucional y las empresas que desarrollan productos, soluciones y servicios aplicados al comercio urbano, así como la oportunidad de asistir a conferencias impartidas por reconocidos expertos que mostraron las últimas tendencias nacionales e internacionales en comercio y ciudad, intercambiando ideas y propuestas sobre el desarrollo comercial en los centros urbanos.

Esta iniciativa promovida por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a través de la Dirección General de

Política Comercial, el Consejo Superior de Cámaras, la Cámara de Comercio de Málaga, la Federación Española de Municipios y Provincias y la Asociación Española para la Gerencia de Centros Urbanos, surgió con la finalidad de colaborar en la revitalización de las áreas urbanas, aumentando su competitividad mediante nuevas estrategias de desarrollo y comercio.

Se reunieron un total de 650 congresistas y alrededor de 3.000 personas visitaron la Feria, en la cual, el Consejo de Cámaras de Castilla-La Mancha, disponía de un stand

Se reunieron en el mencionado evento 650 congresistas y alrededor de 3.000 personas visitaron la Feria, en la cual, el Consejo de Cámaras de Castilla-La Mancha, disponía de un stand, oportunidad que se aprovechó para dar a conocer las iniciativas, en cuanto a Comercio Interior que vienen desarrollando las Cámaras de la Región hasta el momento, entre ellas, la Cámara de Comercio de Ciudad Real. Coincidiendo con este acto, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Industria celebró su Comité Ejecutivo, que contó con la asistencia del Presidente de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, D. Juan Antonio León Triviño.

Por parte de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, también asistió a este importante encuentro D. Lucio Moreno Bernabeu, Miembro del Comité Eje-

SE CONFIGURÓ EN TORNO A CUATRO GRANDES ZONAS

- El primer Congreso Internacional del Comercio Urbano, siguiendo como hilo conductor la "Declaración de Málaga" surgida en el Primer Congreso Europeo de Comercio y Ciudad, con el objetivo de reflexionar y proponer medidas que reforzaran el papel del comercio en el desarrollo social, económico y urbano de las ciudades, se impartieron múltiples conferencias y mesas redondas, donde participaron expertos de reconocido prestigio internacional, debatiendo temas relacionados con la ciudad policéntrica, el marketing urbano, la accesibilidad y la movilidad a los centros urbanos y la gobernanza urbana.
- Un foro de debate con ponentes de primer nivel, que tenía como fin ser fuente de inspiración y conocimiento para los responsables del comercio y la ciudad.
 - ✓ La Zona de Exposición: un espacio reservado para la presentación y exposición de productos y soluciones dirigidas a la gestión de los espacios urbanos comerciales y a la prestación de servicios públicos y privados. El Consejo Superior reservó un área para la presencia, a través de stand, de aquellas Cámaras que decidieron estar presentes en este espacio.
 - ✓ El Espacio de Experiencias: una de la principales atracciones de "Ágora", donde las distintas administraciones, instituciones y asociaciones empresariales expusieron sus proyectos e iniciativas en materia de Comercio Urbano, para lo cual se utilizaron paneles gráficos y medios audiovisuales.
- Un total de 8 Cámaras con 13 proyectos diferentes sobre Comercio Urbano participaron en este espacio. Así mismo, estaban representados más 100 proyectos de 80 municipios.
- Los proyectos expuestos quedaron recogidos en una Guía de Buenas Prácticas.
 - ✓ Aula Interactiva: un lugar donde fueron presentados experiencias y proyectos por parte de sus propios responsables, aquellos de mayor interés, concediendo a aquellas experiencias más destacadas el Premio AGORA-AGECU, como forma de reconocimiento y estímulo.

cutivo y Presidente de la Comisión de Comercio Interior y Turismo y de la Federación de Comercio de Ciudad Real..

"Ágora" se concibió como un encuentro altamente profesional donde han participado responsables públicos municipales, representantes institucionales y camorales, asociaciones de comerciantes, gerentes de centros urbanos, gestores inmobiliarios, urbanistas y profesionales del sector. Las Cámaras de Comercio contribuirán a la formación y capacita-



ción de los gerentes de áreas urbanas, así como a la modernización del tejido comercial.

Igualmente propiciarán la innovación y las actividades de comunicación, promoción y dinamización del entorno, actuando como catalizadoras del desarrollo de las áreas urbanas y de su internacionalización. El objetivo principal de "Ágora" ha sido, implicar la iniciativa pública y la privada para trabajar en la misma dirección, y motivar el desarrollo positivo de ambos.

La Cámara de Comercio pone en marcha el Programa InnoCámaras

El Foro de Innovación de Castilla-La Mancha tendrá lugar el próximo 23 de septiembre

InnoCámaras En el entorno actual, donde la globalidad de los mercados, es decir, la progresiva eliminación de las barreras y nichos geográficos, hace más difícil competir, la estrategia para que las empresas incrementen su productividad y oportunidades de mercado pasa por la innovación.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real, consciente de esta situación, ha puesto en marcha el Programa InnoCámaras, en colaboración con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El Programa InnoCámaras es una iniciativa que promueve la cultura de la innovación en las pymes, dirigida a pequeñas y medianas empresas, microempresas y autónomos de la provincia de Ciudad Real,

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Los objetivos que persigue el Programa InnoCámaras son los siguientes:

- ❖ Sensibilizar a las empresas en la necesidad de adoptar una actitud favorable y proactiva hacia la innovación como herramienta de diferenciación en el mercado.
- ❖ Apoyar a las pymes en el desarrollo de soluciones para aplicar la cultura de la innovación.
- ❖ Favorecer la creación de redes empresariales que fomenten la difusión del conocimiento y las mejores prácticas.
- ❖ Favorecer la transferencia de tecnología y conocimiento desde organismos e instituciones públicas y privadas hacia las pymes.



al, con el objetivo de que aumenten su competitividad y logren un crecimiento económico sostenido.

¿QUIÉN FINANCIA INNOCÁMARAS?

El Programa InnoCámaras está subvencionado por los Fondos FEDER de la Unión Europea (70%) y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha (30%).



FORO DE INNOVACIÓN

En el marco del Programa InnoCámaras tienen lugar acciones complementarias de difusión de la cultura de la innovación y de las mejores prácticas y herramientas, acciones que se desarrollan en el llamado Foro de Innovación. Ciudad Real ha sido escogida para acoger y organizar el **Foro de Innovación de Castilla-La Mancha. El Foro tendrá lugar el día 23 de septiembre**, y tiene el objetivo de sen-

sibilizar a las empresas sobre la necesidad de innovar, y servir de punto de encuentro entre los agentes especializados en innovación y las empresas de la provincia y de la región.

Pretende, por tanto, favorecer la sensibilización empresarial, la interacción público-privada en materia de innovación, el aprendizaje de nuevos modelos de actuación, y en definitiva, la adopción

de mejores prácticas en materia de innovación, para lograr incrementar los niveles de competitividad de las empresas.

En el Foro se analizarán casos empresariales de éxito y se realizarán paneles y encuentros informativos en los que se trate, entre otros aspectos, la relevancia de las tecnologías de la información, la innovación y las redes de difusión del conocimiento en la competitividad empresarial.

¿QUÉ OFRECE INNOCÁMARAS A LAS EMPRESAS PARTICIPANTES?

Conseguir que una empresa innove pasa porque adopte de forma habitual el proceso de innovación en su actividad diaria. Por tanto, debe cuestionarse cómo hacer las cosas de forma más efectiva, más adecuada a las necesidades del cliente, y más adecuadas a la nueva y futura realidad del mercado.

Para ayudar a la empresa en este proceso, el Programa InnoCámaras pone a su disposición las siguientes herramientas:

1 SERVICIOS DE ASESORAMIENTO Y APOYO TUTORIZADO PARA EL DESARROLLO DE UN "PLAN INDIVIDUAL DE APOYO A LA INNOVACIÓN":

✓ **Fase I:** Elaboración de un **Diagnóstico Asistido de Innovación** para conocer el nivel de competitividad de la empresa e identificar posibles actuaciones de mejora a través de la innovación. Esta Fase es totalmente gratuita para la empresa.

✓ **Fase II:** Un experto en innovación asesora y guía a la empresa en el desarrollo y ejecución de un **Plan de Apoyo a la Innovación**, de acuerdo con las recomendaciones identificadas en la fase anterior.

La Fase II cuenta con una subvención del 80% de la inversión necesaria para poner en marcha el Plan de Apoyo a la Innovación (inversión máxima subvencionable: 6.000 euros).

2 **PORTAL TUTORIZADO DE APOYO A LA INNOVACIÓN**, cuyo objetivo es fomentar la participación permanente de las empresas destinatarias y los agentes participantes en el Programa. Este portal es una herramienta complementaria de tutoría para las empresas, que integra a un equipo de expertos en innovación que resolverá sus dudas y les proporcionará asesoramiento. También incluye direcciones útiles del ámbito de la innovación y una base de datos de proveedores tecnológicos. Por último, recoge buenas prácticas, estudios y/o documentos que puedan resultar de especial interés para las empresas destinatarias. La dirección de este portal es:

www.innocamaras.org

Las Cámaras y Fedit se unen para potenciar la innovación en las pymes

El objetivo final es lograr una mejor competitividad a través de la innovación y de la internacionalización a través de programas consolidados como el PIPE

Ochenta y ocho Cámaras de Comercio y sesenta y siete Centros Tecnológicos, a través del Consejo Superior y de la Federación Española de Centros Tecnológicos (Fedit), han sellado una alianza para potenciar la innovación entre las pymes y apoyar a las empresas de base tecnológica en su proceso de internacionalización.

La mejora de la competitividad, a través de la innovación y la internacionalización, es el objetivo final. El presidente del Consejo Superior de Cámaras, Javier Gómez-Navarro, y el presidente de Fedit, Emilio Pérez Picazo han sido los encargados de firmar hoy el convenio de colaboración.

Según el acuerdo alcanzado entre ambas instituciones, las Cámaras de Comercio canalizarán a las empresas que quieran introducir procesos de innovación hacia los Centros Tecnológicos, donde recibirán servicios tecnológicos de alto valor añadido. Paralelamente, las Cámaras apoyarán a las empresas de base tecnológica y a los propios Centros a internacionalizarse, a través de programas consolidados como son el PIPE, el Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones, el programa de Iniciación a Licitaciones Internacionales o de Puentes tecnológicos.

Los Centros Tecnológicos, por su parte, orientarán hacia las Cámaras a aquellas empresas de base tecnológica que tengan vocación internacional y colaborarán con la red cameral en el programa de innovación "Innocámaras".



Por su parte, las Cámaras de Comercio orientarán a los emprendedores con este tipo de proyectos para analizar su viabilidad como empresas

Plataforma de Inteligencia Tecnológica

Otro de los puntos fundamentales del acuerdo es la creación de una Plataforma Tecnológica, que cuenta con un presupuesto de 250.000 euros. A través de este instrumento, Cámaras y Fedit difundirán toda la oferta de los Centros Tecnológicos.



OTRAS ACTIVIDADES ENTRE CÁMARAS DE COMERCIO Y FEDIT

- Fomentar la cultura de innovación entre las empresas españolas mediante jornadas y transmisión de experiencias.
- Difundir la labor de los Centros Tecnológicos en el tejido empresarial español.
- La formación de técnicos de las Cámaras tanto en los servicios de los Centros Tecnológicos como en los que se puedan desarrollar conjuntamente.
- Trabajar de manera conjunta en temas relacionados con la Inteligencia Tecnológica.
- Colaboración en la difusión de proyectos del VII Programa Marco de la Unión Europea.
- Explorar la posibilidad de actuaciones conjuntas en ámbitos como "Becarios Tecnológicos", estudiantes en prácticas y en la posibilidad de colaboración con instituciones tecnológicas de reconocido prestigio.
- Coordinar la Red de Cámaras y la Red de Centros Tecnológicos para lograr mayor eficiencia.



puntos de atención directa a las empresas. Acumulan más de 100 años de experiencia, especialmente en los ámbitos de internacionalización, formación y fomento del espíritu empresarial. Su cercanía a las empresas y capilaridad territorial convierten a las Cámaras en un transmisor privilegiado ante las Administraciones sobre las necesidades y actuaciones que necesita el tejido productivo español. Después de la Administración, las Cámaras son la institución que más recursos dedica a apoyar a las empresas en su proceso de internacionalización y a formación, con más de cien centros repartidos por toda España.

La Federación Española de Centros Tecnológicos apuesta por mejorar la capacidad española de crear conocimiento tecnológico y, sobre todo, de ayudar a convertirlo en valor al servicio de las empresas españolas.

Fedit está integrada por 67 Centros Tecnológicos que dan servicio a más de 25.000 empresas cliente, con una plantilla que supera los 5.500 trabajadores. Los datos del 2007,

que estamos elaborando, indicarán con seguridad que sus ingresos ya sobrepasan los 480 millones de Euros lo que supondrá que su actividad se ha duplicado en los últimos 4 años.

La clave del éxito responde al valor añadido que aporta su capacidad de satisfacer las necesidades de la industria en innovación y la cada vez mayor demanda de sus servicios por parte de las empresas españolas.

Fuente: Consejo Superior de Cámaras

gicos para su conocimiento y comercialización. Posteriormente, los proyectos que puedan ser de interés serán validados y apoyados por sociedades de capital riesgo. Por su parte, las Cámaras orientarán a los emprendedores con este tipo de proyectos para analizar su viabilidad como empresas.

Ligados a esta plataforma, se ofrece

el acceso directo a los servicios de las Cámaras en temas de innovación e internacionalización y la elaboración de un catálogo online de oferta tecnológica de los centros para su difusión entre Cámaras de Comercio, empresas y los propios Centros Tecnológicos.

Las Cámaras de Comercio cuentan con una red territorial de más de 400

Se pide más protección jurídica para las inversiones españolas

Esta petición se realizó a los quince países del Caribe que constituyen el CARICOM

El presidente del Consejo de Cámaras de Comercio, Javier Gómez-Navarro, ha pedido a los quince países del Caribe, integrados en CARICOM, más protección jurídica para las inversiones españolas. Así lo ha manifestado durante la celebración de un encuentro empresarial con Primeros Ministros y Ministros de esta región americana, que ha sido organizado por Cámaras de Comercio, CEOE e ICEX.

"Actualmente", ha afirmado Gómez-Navarro, "acuerdos de protección jurídica de inversiones sólo existen con Jamaica y Trinidad. Las empresas españolas quieren que estos acuerdos se extiendan a otros países de la zona si se pretende realmente atraer inversiones".

Otro problema que ha transmitido Gómez-Navarro a los representantes caribeños ha sido el de la doble imposición, que gravan las inversiones primero en origen y luego en el momento de transferirlas a su sede principal.

"Un problema", ha declarado Gómez-Navarro, "que sabemos complejo, dadas las especiales características del sistema financiero de algunos de los países del Caribe, que debería ser objeto de estudio por las autoridades de ambas partes".

La formación de la mano de obra, el acceso al suelo y sus costes o los aspectos relativos a la seguridad e incluso a la sanidad son otros problemas que ha señalado Gómez-Navarro ante las autoridades caribeñas. "La solución de estos problemas, facilitaría mucho la toma de decisiones a la hora invertir".



Crear el clima propicio para la inversión

Sobre las oportunidades de negocio en estos países, Gómez-Navarro ha destacado el turismo como principal nicho, ya que España, es la segunda potencia mundial, por el número de turistas. "Es en el desarrollo de esta actividad", ha señalado Gómez-Navarro, "donde pensamos que existen más posibilidades para nuestras inversiones, en algunos de los cuales ya es significativa la presencia española, una presencia que podría ser incrementada, creando el clima propicio para la inversión".

El Secretario General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Alfredo Bonet, que también ha participado en el encuentro, ha puesto de manifiesto la necesidad de aumentar el flujo comercial entre España y los quince países del CARICOM, que presentan aún tasas reducidas. Así, el comercio exterior supuso, en el pa-

sado año 1.400 millones de euros, de los cuales 500 corresponden a las exportaciones españolas y 900 a las exportaciones de los países caribeños. "Es necesario aumentar tanto el comercio exterior como las inversiones, porque no existe una plataforma empresarial cuantitativa y cualitativamente destacada, como existe en otras regiones iberoamericanas". Bonet ha destacado, por último, que además del turismo, existen oportunidades en energías renovables, servicios financieros, telecomunicaciones e infraestructuras. Al acabar la reunión, las empresas españolas han mantenido numerosas reuniones con las autoridades de los distintos países.

La Comunidad del Caribe (Caricom) surgió en 1958, como resultado de quince años de gestiones a favor de la integración regional, y se constituyó con los objetivos de estimular la cooperación económica en el seno de un mercado común del Caribe; estrechar las relaciones políticas y económicas entre los estados miembros y promover la cooperación educacional, cultural e industrial entre los países de la Comunidad.

El Caricom agrupa a Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Sant Kitts and Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Suriname y Trinidad y Tobago. Los países que participan en calidad de observadores son Anguilla, Islas Caimán, México, Venezuela, Aruba, Colombia, Antillas Holandesas, Bermudas, República Dominicana y Puerto Rico, mientras que Islas Virgenes es miembro asociado.

Fuente: Consejo Superior de Cámaras

Es esencial establecer políticas que contribuyan a reducir nuestro elevado diferencial de precios con respecto a la zona euro

La inflación subyacente se mantiene estabilizada desde octubre pasado

El 5% en que se ha situado la tasa de crecimiento del índice de precios al consumo en el mes de junio es para las Cámaras de Comercio un muy mal dato por sus implicaciones sobre la competitividad de las empresas y la renta disponible de los ciudadanos. El aspecto más positivo es que la inflación subyacente se mantiene estabilizada desde octubre del pasado año entre el 3,1 y 3,3%.

Por ello, las Cámaras consideran fundamental evitar que el encarecimiento de los precios de las materias primas, en especial del petróleo, se traslade a los precios internos y entremos en una espiral precios-salarios que deterioraría aún más nuestra competitividad-precios en los mercados internacionales, lo que provocaría un problema serio de suspensiones de pagos y desaparición de empresas así como efectos muy negativos sobre el empleo.

Si se evita que aparezcan efectos de "segunda ronda", el Servicio de Estudios del Consejo Superior de Cámaras espera una paulatina moderación del IPC en el último cuatrimestre del año que continuaría a lo largo del 2009.

Esta afirmación se apoya en varios factores: una inflación subyacente por debajo del índice general y estabilizada y unas perspectivas de ralentización económica, principalmente del consumo, que contendrán la tensión sobre el IPC. Entre los riesgos de carácter externo, se mantienen las rigideces en los precios de los alimentos y la creciente cotización del crudo en los mercados internacionales.



Entre los riesgos de carácter interno, podrían aparecer efectos de segunda ronda no sólo en otros productos o servicios económicos sino también en las expectativas de los agentes económicos.

Para las Cámaras, es esencial establecer políticas que contribuyan a reducir nuestro elevado diferencial de precios con la zona euro y que atacan directamente la competitividad de nuestras empresas. En particular las Cámaras consi-

deran que hay que:

- Ligar la evolución de los salarios a los incrementos de productividad, evitando la posibilidad de que se forme una espiral precios-rentas.
- Reducir nuestra dependencia energética que es superior a la de nuestros socios europeos, apostando por una estrategia energética sostenible a largo plazo y fomentando la eficiencia y ahorro energético.

Fuente: Consejo Superior de Cámaras



Florencio Rodríguez, Secretario General de ASAJA Ciudad Real

"Nuestro gran reto es competir con empresas y vinos de calidad"

La negociación de la Organización Común del Mercado del Vino, ha sido uno de los principales frentes en los que la organización empresarial agraria ASAJA ha tenido que batallar durante los dos últimos años. La contienda ha sido dura y todavía no ha terminado del todo. A falta de algunos detalles, la nueva reforma ya está definida, reglamentada y en marcha. Florencio Rodríguez, secretario general de ASAJA Ciudad Real y, a su vez, tesorero de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, ha vivido en primera persona todo el proceso.

¿Cómo calificaría la nueva OCM del Vino?

De punto de inflexión. Habrá un antes y un después en el sector vitivinícola de Castilla-La Mancha. Cualquier reforma conlleva una reconversión del propio sector y ésta no va a ser distinta. Afectará de forma muy dispar a agricultores e industria y supondrá un verdadero cambio de filosofía, pues pasaremos de una política de producción basada en mecanismos de regulación de mercado a un sistema en el que la ayuda directa al viticultor, la promoción y la competitividad serán los pilares básicos.

¿Qué aspectos positivos destacaría?

Por supuesto, la ayuda directa al viticultor, a través del pago único, para que muchos agricultores puedan continuar en el sector a pesar de que, desgraciadamente, la falta de rentabilidad, la congelación de precios del producto y el incremento de los costes sigan amenazando la viabilidad de estas explotaciones. También es



Florencio Rodríguez, secretario general de ASAJA Ciudad Real

verdad que, a partir de ahora, tendremos que cambiar nuestra mentalidad para conseguir, de una vez por todas, aumentar el consumo y hacer una política comercial agresiva en los mercados nacionales e internacionales.

¿Y negativos?

Uno de los elementos negativos puede ser el fin de los mecanismos de regulación de mercado. Asimismo, y como en cualquier reforma, la nueva OCM provocará la desaparición de gente en el sector y pondrá en peligro parte de la industria alcoholera de Castilla-La Mancha, la cual

cuenta con un peso significativo en la economía regional. Por otra parte, los productores, las bodegas y las cooperativas agrarias vitivinícolas que permanezcan tendrán que hacer grandes sacrificios para adaptarse a los nuevos requerimientos.

¿Es la ayuda directa al viticultor un logro de ASAJA?

ASAJA fue la única organización profesional y empresarial que la pidió y defendió. Una reivindicación que planteamos con perseverancia en diferentes instancias: en el Gobierno regional, en la Admi-

nistración central y, por supuesto, en Bruselas. Era ilógico establecer una OCM distinta a la línea directriz seguida en las anteriores reformas y, teniendo en cuenta el bajo precio de la uva, era una medida imprescindible para garantizar la supervivencia del sector en un mercado cada vez más competitivo.

Todavía queda un capítulo pendiente por cerrar, el presupuesto. ¿Cree que lo ganará Castilla-La Mancha?

Creo que no se trata de ganar o perder. Se trata de que Castilla-La Mancha reciba lo que le corresponde. Por lo tanto, el presupuesto que reciba la región debe estar por encima del 60 por ciento del montante global que le corresponde a España. Me consta que se están haciendo los esfuerzos necesarios para ello y espero que el resultado sea el que merecemos.

¿Conseguiremos flexibilizar el destino del presupuesto de la OCM del Vino?

Yo entiendo que sí y además es necesario. Hasta ahora, cada región ha seguido caminos diferentes en el sector vitivinícola español. Castilla-La Mancha ha basado su crecimiento en las medidas de destilación de uso de boca, mosto, etc. y algo menos en la comercialización de los vinos. Por ello, nuestras necesidades ahora, con la nueva reforma, serán diferentes a las de otras comunidades, sin embargo nuestro objetivo será el mismo que el de Rioja o Ribera del Duero: posicionar nuestros vinos en los diferentes mercados. En este sentido, desde hace unos años, agricultores, bodegas, cooperativas, Consejos Reguladores, Cámaras de Comercio Administración y organizaciones agrarias, nos hemos puesto manos a la obra y nos esforzamos por demostrar que podemos ser competitivos en los mercados con empresas y vinos de gran calidad. Este es nuestro objetivo y nuestro gran reto.

Por otra parte, el período de solicitud para el arranque de viñedo ya ha comenzado. ¿Cree que en Castilla-La



Florencio Rodríguez cree que la OCM habla mucho de promoción en países terceros pero no de Europa.

Mancha y concretamente en esta provincia se arrancarán tantas hectáreas como desde un principio se piensa?

Una cosa es lo que piensan muchos viticultores ante la falta de rentabilidad: arrancar y abandonar la actividad. No obstante, el presupuesto es el que hay y el que determinará que en tres años podamos arrancar en torno a 60.000 hectáreas en Castilla-La Mancha, de las cuales, aproximadamente la mitad, corresponderán a Ciudad Real. En el fondo, nadie quisiera arrancar pero lo que manda es la falta de rentabilidad y la angustia del sector.

En su opinión, ¿cree que esta OCM ha olvidado algo?

Creo que la OCM habla mucho de promoción en países terceros pero no de promoción dentro de Europa. Es inconcebible que, por ejemplo, en Finlandia, de cada 100 botellas, 70 sean de países terceros. Pienso que la preferencia comunitaria de-

bería ser una realidad y no una utopía y me atrevería a decir que ésta es la gran equivocación o el gran olvido de la reforma.

¿Qué les diría a quienes piensan que no se ha hecho lo suficiente?

Les diría que si sólo en España tenemos necesidades e intereses diferentes y contrapuestos se imaginen en una Europa de 27 países. Así las cosas, es difícil que llueva a gusto de todos pero lo importante es que hemos trabajado duro y hemos logrado la aprobación de medidas que la Unión Europea ni siquiera consideraba al principio de la negociación. En consecuencia, creo que debemos estar satisfechos por haber desempeñado nuestro trabajo con la mayor diligencia.

¿Cómo será el sector vitivinícola de Castilla-La Mancha en 2010?

Claramente diferente. Disminuirá considerablemente la superficie de viñedo, el sector productor se rejuvenecerá y las explotaciones serán más competitivas, con mayor producción por hectárea y un precio de la uva ligado a la calidad. Asimismo, Castilla-La Mancha conseguirá cumplir sus retos pendientes, es decir, el reconocimiento de sus vinos a nivel nacional e internacional y comercializar más y mejor, incrementando con ello la aportación al Producto Interior Bruto (PIB) de forma significativa.

A partir de ahora tendremos que cambiar nuestra mentalidad para conseguir, de una vez por todas, aumentar el consumo y hacer una política comercial agresiva

Emilia Millán, Directora General de Promoción Empresarial y Comercial de Castilla-La Mancha

“Las Cámaras de Comercio son la voz y los ojos de los empresarios”



Emilia Millán ante el edificio de la Consejería de Industria y Sociedad de la Información en Toledo.

Emilia Millán, Directora General de Promoción Empresarial y Comercial de Castilla-La Mancha, natural de Almansa y licenciada en Derecho, ocupa este cargo desde hace un año. Entre 2004 y 2007 fue concejala de Personal y Participación Ciudadana en el Ayuntamiento de Almansa y desde 1998 ocupaba el cargo de secretaria general de AIDECA, Asociación promotora de la construcción.

En declaraciones realizadas hace un año a la TV de Almansa en el contexto de su

nombramiento al frente de esta Dirección General, Emilia Millán aseguraba que “esta Dirección General ofrece la posibilidad de incidir en la política industrial de la región. Se trata de una nueva responsabilidad que abarca grandes competencias y un elevado presupuesto tanto en materia de industria como comercio e innovación. El reto será tratar de acercar la administración al ciudadano al tiempo que nos ponemos a disposición de los agentes sociales para ir avanzando en el

afianzamiento de Castilla-La Mancha como una región de futuro”. Ahora, al cumplirse un año de su nombramiento, habla para LA EMPRESA.

¿Podría hacernos un diagnóstico sobre el momento actual tanto del sector industrial como del comercio en Castilla-La Mancha?

La industria de Castilla-La Mancha no es una excepción y como sucede en el resto

de Occidente está sufriendo problemas financieros de liquidez. No se trata, por tanto, de una crisis puramente empresarial sino financiera que se remontará en cuanto los bancos comiencen a inyectar liquidez al sistema económico.

También tengo que decir que no todos los sectores de nuestra Región están afectados de la misma manera; por ejemplo, el sector energético no está teniendo problemas y lo mismo sucede con las empresas que han diversificado, se han consorciado o que hace tiempo buscaron salida a sus productos y servicios en el comercio exterior. Por el contrario, las empresas más ligadas al sector de la construcción son las que peor lo están pasando. En cualquier caso, estoy convencida de que en cuanto vuelva a haber financiación saldremos de este bache que, como decía al principio, no es una crisis empresarial sino de liquidez.

Mientras, el Gobierno del presidente Barreda ha dado luz verde a distintas medidas de ayuda ante la crisis como la mejora de la fiscalidad de los castellano-manchegos, con más reducciones en el IRPF, ayudas a las empresas agroalimentarias, la línea PYME-finanza, ayudas a las que invierten en I+D+i, la simplificación del planeamiento urbanístico para agilizar la construcción de VPO, el Plan de Vivienda, o la anticipación de la licitación de obra pública. Como ve, se trata de medidas variadas para atender a distintas situaciones y mantener la actividad empresarial.

Respecto al comercio, el Gobierno de Castilla-La Mancha, ha apostado plenamente por el pequeño comercio, con medidas de fomento y de modernización, medidas que se han hecho compatibles con el desarrollo ordenado de grandes superficies, permitiendo, en definitiva, una convivencia equilibrada dentro de este sector.

¿Cuáles son los objetivos que, desde su departamento, se consideran prioritarios para los próximos años?

En primer lugar, es prioritario salir de la



La Directora General de Promoción Empresarial y Comercial en su despacho.

situación actual en la que nos encontramos para lo que hemos puesto en marcha las medidas citadas anteriormente. Una vez pase, nuestro objetivo es continuar con la línea ascendente de crecimiento del tejido empresarial regional con empresas más fuertes y competitivas que estén plenamente inmersas en el uso de las nuevas tecnologías, en las que sea práctica habitual la I+D, la calidad en los

Estoy convencida de que en cuanto vuelva a haber financiación saldremos de este bache porque no se trata de una crisis empresarial sino de liquidez

productos y servicios, contar con plantillas muy bien formadas en todos los ámbitos, en particular en idiomas, y con vocación internacional.

El Gobierno regional quiere que Castilla-La Mancha sea un polo de atracción, a nivel nacional e internacional y convertir nuestro territorio en zona estratégica por su constante mejora de las redes de infraestructuras de comunicación, redes telemáticas, servicios y apoyo constante a través de medidas económicas y de acompañamiento empresarial que atraigan nuevas inversiones.

¿Cómo está afectando la actual crisis económica a su departamento?

Ante la situación económica actual, el departamento de Promoción Empresarial y Comercio del Gobierno está más atento



Emilia Millán en el stand del IPEX en la última edición de FARCAMA.

que nunca a las necesidades empresariales y realiza actuaciones de apoyo a las empresas a través de líneas específicas de ayuda a la inversión empresarial, a la innovación, la calidad y diseño, la comercialización e internacionalización y la cooperación interempresarial; en definitiva un amalgama de ayudas que atiende cualquier demanda empresarial.

¿Cuáles y cómo son las relaciones que mantiene la Directora con las organizaciones empresariales y con los sindicatos?

Tanto la directora como la propia Dirección General, en la misma línea del Gobierno regional, basa todo su trabajo, en el consenso, el diálogo y el acuerdo entre todos, agentes económicos y sociales de la Región en aras de conseguir proyectos y actuaciones que redunden en la prestación de servicios a las empresas, creación y estabilidad en el empleo, objetivos enmarcados en el ya conocido Pacto por el Desarrollo y la Competitividad de Castilla-La Mancha.

¿Estas relaciones como son en relación con las Cámaras de Comercio?

Destacaría la buena relación que mantenemos con las Cámaras de Comercio e

Industria en el trabajo diario, por la importante labor que desarrollan y porque forman parte básica en la toma de decisiones y en el desarrollo de actuaciones conjuntas, al ser la voz y los ojos de los empresarios de la Región.

¿Considera que éstas cumplen un importante papel en la promoción económica de la provincia?

En efecto, mi opinión es que realizan un papel muy importante en la promoción económica mediante actuaciones relacionadas con polígonos industriales, el asesoramiento a empresas, el trabajo a favor de la introducción de las nuevas tecnologías e Internet, cuestiones relativas a la creación y ampliación de empresas o la labor que están realizando en la

La provincia de Ciudad Real dentro de Castilla-La Mancha tiene un papel destacado en el ámbito de la industria y el comercio al ser una provincia en la que convergen una gran variedad de sectores

promoción exterior, que permite a estas salir fuera de nuestras fronteras y abrirse a nuevos mercados, en definitiva incrementar la exportación de nuestros productos.

¿Cómo ve a la provincia de Ciudad Real desde el punto de vista industrial y del comercio? ¿Cuál ha sido su evolución?

La provincial de Ciudad Real dentro de Castilla-La Mancha tiene un papel destacado en el ámbito de la industria y el comercio al ser una provincia en la que convergen una gran variedad de sectores tales como, energías renovables, productos agroalimentarios, sectores tradicionales manufactureros etc., todo ello unido al desarrollo de nuevas infraestructuras, línea de alta velocidad y el nuevo aeropuerto, hacen de ella una provincia preferente para las nuevas inversiones empresariales.

¿Cuál es su opinión sobre el comportamiento de los empresarios ciudadreales y qué les pediría para afrontar los retos del futuro?

Como se puede esperar, los empresarios ciudadreales apuestan por el futuro empresarial y por su consolidación como un tejido competitivo, y en este mismo sentido debemos seguir apostando.

¿Qué ofrece su departamento a los empresarios de nuestra provincia en la actual situación económica ?

Subvenciones, apoyos económicos, cursos de formación, convenios, etc... Como he ido comentando a lo largo de la entrevista, tenemos diferentes líneas de actuación, desde el apoyo al capital de las empresas a través del fondo capital riesgo, líneas de financiación de créditos con tipo de interés cero o reducido, hasta líneas de subvenciones a fondo perdido para la creación, ampliación y modernización de inversiones empresariales, el fomento de la calidad, el diseño, la innovación, la comercialización e internacionalización y la cooperación interempresarial.

21 empresas participan en un Seminario para analizar la reforma contable



CEEI Ciudad Real

El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real en colaboración con la prestigiosa consultora internacional PricewaterhouseCoopers, organizó el Seminario "La Reforma Mercantil en Materia Contable. Nuevo Plan General de Contabilidad", con el objetivo fundamental de que las 21 empresas participantes hayan podido, de forma práctica y participativa, analizar en profundidad los principales cambios que se han producido en la nueva normativa contable.

El seminario, de 12 horas de duración, estuvo dirigido a empresarios, gerentes, directores de contabilidad, directores financieros, técnicos contables, responsables de control y asesores en materia contable y fiscal, se diseñó con la finalidad de abordar las novedades en las



Normas de Registro y Valoración y las nuevas Cuentas Anuales, la aplicación de la trascendente Norma de Primera Aplicación del Nuevo Plan y las novedades en el Impuesto sobre Sociedades y los impactos en los Sistemas de Información.

Los responsables del CEEI de Ciudad Real ha puesto de manifiesto la importancia de contar con la colaboración de PriceWaterhouseCoopers y han agradecido a los responsables de la consultora su presencia para la impartición del Seminario, en el que van a aplicar una metodología eminentemente práctica, realizándose la exposición de los nuevos conceptos del Nuevo Plan General Contable a través de ejemplos y casos prácticos, lo que junto a la experiencia y profesionalidad de los ponentes, asegurará un acercamiento a la nueva normativa novedoso y muy provechoso.

El CEEI de Ciudad Real organiza una Jornada sobre diseño industrial



CEEI Ciudad Real

CEEI Ciudad Real considerando la importancia del diseño industrial dentro del proceso de innovación y éxito del sector empresarial, organizó la Jornada divulgativa "El Diseño Industrial como Elemento de Innovación" en colaboración con el prestigioso Instituto Europeo di Design de Madrid.

La jornada se dirigió, principalmente, a todas aquellas empresas y profesionales que estuviesen interesados en conocer cómo el diseño industrial se ha convertido en un elemento clave para las pymes, debido a la alta influencia que tiene sobre las principales características de



los productos y por tanto sobre el éxito final de los mismos. En esta dirección, el diseño industrial desempeña un papel crucial, ofreciendo a la empresa la posibilidad de innovar y diferenciarse, e in-

corporándose a la estrategia comercial como una herramienta más para competir, con lo que puede mejorar su rentabilidad y resultados. La jornada fue impartida por Dña. Victoria de Pereda, diseñadora industrial y Directora de la Escuela de Diseño del Instituto Europeo de Design de Madrid.

La jornada de dos horas de duración, contó con la asistencia de 22 empresas de la provincia de Ciudad Real, pertenecientes a diferentes sectores de actividad: textil, agroalimentario, madera, servicios e industrial.

Información sobre los requisitos de los productos para los Estados Unidos

Las exportaciones provinciales ya han superado la barrera de los mil millones de euros



CEEI Ciudad Real

Estados Unidos es uno de los mayores consumidores de productos agroalimentarios del mundo. Con el fin de ayudar a las empresas de la provincia en la entrada de sus productos en este mercado, la Cámara de Comercio ha organizado una Jornada práctica: "Normativa, Legislación y Trámites de Exportación de Alimentos y Bebidas Alcohólicas a Estados Unidos", que contó con 32 empresas asistentes, enfocada a conocer el entramado de organismos, autorizaciones, adaptaciones y normativa que afecta a la entrada de alimentos y bebidas al país. De la misma forma, se contempló el funcionamiento de las aduanas, las adaptaciones y las leyes de etiquetado y comercialización de los productos.



Para la impartición de esta Jornada se ha contado con la colaboración de José Ramón Villar, presidente de la Cámara de Comercio de España en Estados Unidos; así como la de dos expertos en el mercado estadounidense y en las admi-

nistraciones norteamericanas. Los ponentes hablaron sobre las causas de las exportación a Estados Unidos, datos sobre su comercio exterior; los aspectos prácticos en el canal de la exportación; la cultura de los negocios; la tramitación aduanera; la nueva regulación de protección contra el bioterrorismo; y, los requisitos legales y trámites previos a la exportación de bebidas alcohólicas, haciendo especial hincapié en el vino. Aunque el cambio de moneda no favorece al empresario manchego, la relevancia del mercado norteamericano, considerando su volumen, permite compensar esta desventaja.

23 empresas finalizan un Programa de Gestión Internacional de Empresas



CEEI Ciudad Real

En las instalaciones del Parque Empresarial, tuvo lugar la clausura del PROGRAMA DE GESTIÓN INTERNACIONAL DE EMPRESAS, organizado por CEEI Ciudad Real y en colaboración con la Escuela de Organización Industrial (EOI). El Programa de Gestión internacional de Empresas clausurado, ha proporcionado a las 23 empresas participantes los conocimientos y técnicas de comercio exterior necesarias para llevar a cabo con éxito el proceso de expansión internacional, ayudando a la

mejora de su competitividad, a través de un proceso de formación y de consultoría especializada e individualizada. Este



programa ha tenido una duración de 500 horas de las cuales 187 han sido de clases lectivas y el resto de consultorías de proyectos, y los alumnos al tiempo que han recibido formación teórica han contado con el asesoramiento de expertos en la elaboración de un proyecto de internacionalización directamente aplicable a sus empresas.

El consumo de vino alcanza cotas máximas en Alemania

El consumo de vino en Alemania alcanzó un nuevo máximo en la última campaña situándola en la cuarta posición entre los principales consumidores de vino del mundo

Tal como se desprende de los datos del Instituto Alemán del Vino (DWI), desde agosto de 2006 hasta julio de 2007, los alemanes bebieron un total de 16,9 millones de hectolitros de vino tranquilo de procedencia alemana y extranjera. Calculado por persona, este consumo supone un incremento de medio litro respecto al mismo periodo del año anterior. En los últimos diez años, el consumo anual de vino ha aumentado un promedio de 2,5 litros por persona.

El mercado alemán entre los principales consumidores de vino del mundo. El estudio del DWI, conocido como balance sobre consumo de vino de mesa, incluye tanto el consumo fuera

te 28 millones de hectolitros) y Estados Unidos (con aproximadamente 24 millones de hectolitros).

España consiguió incrementar sus exportaciones a Alemania. En el año 2007, el principal país de origen de los vinos extranjeros fue, al igual que en 2006, Italia (507 millones de litros por valor de 543 millones de euros), aunque la cantidad importada disminuyó en un 2,5 por ciento respecto al ejercicio anterior. La siguieron Francia (219 millones de litros por valor de 374 millones de euros, lo que supuso un 1,4 por ciento más) y España (199 millones de litros por valor de 191 millones de eu-



del hogar, por ejemplo, en el sector de la gastronomía (aproximadamente un 20 por ciento), como el de los hogares (aproximadamente un 80 por ciento) durante una campaña. Monika Reule, gerente de DWI, aplaude esta evolución positiva, especialmente cuando se comprueba que el vino alemán goza cada vez de una mayor aceptación en su propio país. El consumo de vinos espumosos no sufrió cambios en la pasada campaña, y siguió siendo de 3,7 litros por persona, como en la campaña 2005/2006. Según el balance más reciente, el consumo de vinos tranquilos y espumosos en Alemania ascendió en total a aproximadamente 20 millones de hectolitros, lo que supondría un consumo de 24,3 litros por persona sumando ambos tipos de vino. Este volumen de demanda sitúa al mercado alemán en la cuarta posición entre los principales consumidores de vino del mundo. Los tres primeros son: Francia (con aproximadamente 33 millones de hectolitros), Italia (con aproximadamen-

ros). Este último país, tras dos años de descenso, consiguió incrementar de nuevo sus exportaciones en un 14,6 por ciento. Entre tanto, los vinos procedentes de fuera de Europa gozan cada vez de una mejor acogida. En el año 2007 se importaron desde Chile 63 millones de litros de vino (un 38 por ciento más), por valor de 67 millones de euros. Procedentes de Sudáfrica se importaron 58 millones de litros (un 50,9 por ciento más) por valor de 67 millones de euros, de los Estados Unidos 46 millones de litros (un 0,5 por ciento menos) por 62 millones de euros y de Australia 45 millones de litros (un 13,5 por ciento más) por 59 millones de euros. Con estas cifras, Chile alcanza la primera posición entre los proveedores de vino procedentes de fuera de Europa, seguido por Sudáfrica, quien, en segundo lugar, se sitúa por delante de Estados Unidos y Australia.

El vino alemán continúa dominando el mercado. En el año

PRINCIPALES PROVEEDORES DE VINO EN EL MERCADO ALEMÁN

	2006		2007	
	Millones de litros	Millones de euros	Millones de litros	Millones de euros
Total	1.220	1.505	1.278	1.517
Desglosado:				
Italia	520	530	507	543
Francia	215	396	219	374
España	174	188	199	191
Chile	45	58	63	67
Sudáfrica	38	56	58	67
Estados Unidos	47	66	46	62
Australia	40	62	45	59

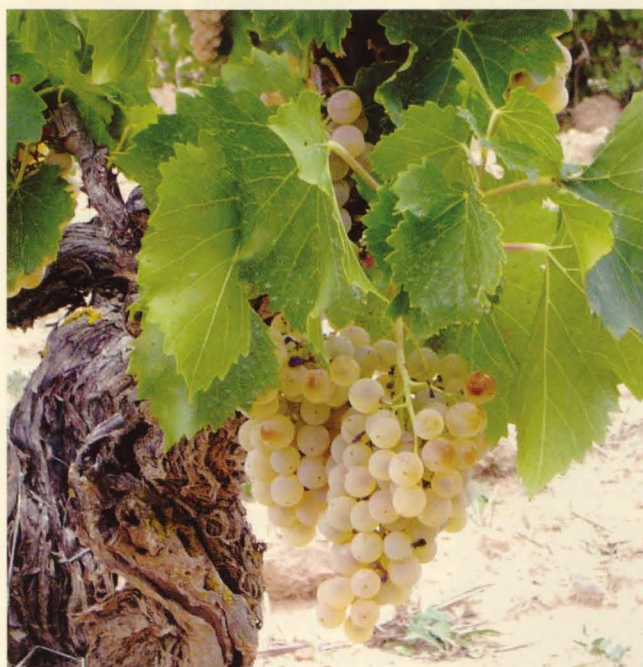
Fuente: Oficina Federal de Estadística Alemana

2007, los hogares alemanes invirtieron en torno a un 52 por ciento de su gasto en vino en la compra de vino del país, lo que supuso un 3,6 por ciento de incremento de las ventas en comparación con el ejercicio anterior. De esta manera, la cuota de mercado que correspondió a Alemania el año pasado ascendió al 46,6 por ciento, seguida por Italia (14,3 por ciento), Francia (13,7 por ciento) y España (5,7 por ciento). Tal como señala el DWI, las ventas de vino en el sector minorista alimentario cre-

cieron un 2,3 por ciento en conjunto durante el año 2007. En torno al 71 por ciento de todo el vino adquirido se vendió a través de los establecimientos minoristas de alimentación, incluidos los supermercados de bajo coste. La venta de vino alemán en este sector aumentó en un cinco por ciento el año pasado, un incremento superior a la media.

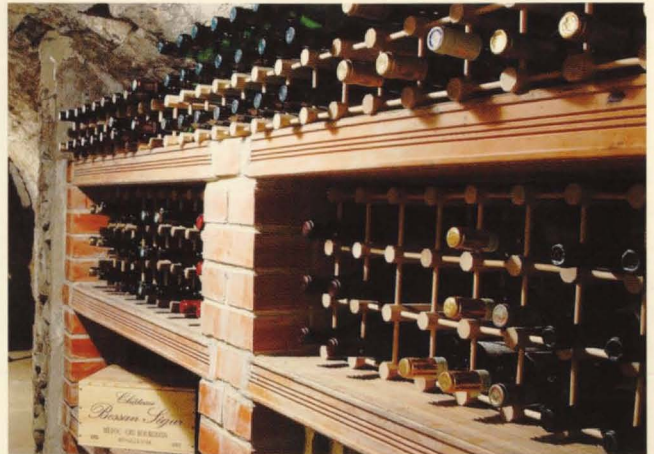
Se incrementan las ventas de vino tinto. Monika Reule explica que este crecimiento se debe casi exclusivamente al segmento del vino tinto. Con un incremento de las ventas de aproximadamente el 14 por ciento, los productores alemanes consiguieron ampliar su liderazgo en el mercado nacional también con el vino tinto. Casi el 30 por ciento de todo el vino tinto vendido en establecimientos de alimentación es de procedencia alemana, lo que lo sitúa claramente por delante de los productos franceses e italianos (con un 21 y un 15 por ciento de cuota de mercado, respectivamente) en las preferencias de los consumidores alemanes. Asimismo, cabe destacar el hecho de que también los hogares formados por personas menores de 29 años demandan más vino tinto alemán. Si tenemos en cuenta todas las procedencias, el vino tinto continuó dominando el mercado en el comercio minorista en el año 2007. Desde hace ya cinco años, los vinos tintos cuentan con una cuota de mercado de alrededor del 55 por ciento.

El precio del vino se mantiene estable. El precio medio del vino adquirido en los establecimientos minoristas de alimentación, incluidos los supermercados de bajo coste, ascendió el año pasado a 2,37 euros por litro y se mantuvo prácticamente



estable en el nivel de 2006 (2,36 euros/litro). El precio medio del vino alemán se incrementó en nueve céntimos en 2007 respecto al año anterior, alcanzando así los 2,55 euros por litro. El precio medio del litro de vino alemán a la venta en establecimientos especializados y en compra directa se situó en 2007 en 4,89 euros/l por término medio, casi el doble del precio en establecimientos minoristas de alimentación. Aproximadamente el 24 por ciento de todos los vinos se adquieren a través de estas vías de distribución. Debido al mayor nivel de precios, estas vías suman el 40 por ciento del conjunto del volumen de ventas de vino en Alemania.

Los principales ganadores son los supermercados de bajo coste. No obstante, los supermercados de bajo coste son los principales ganadores en la distribución. En muchos casos, su oferta supera en calidad y surtido la de muchos establecimientos especializados en productos gastronómicos. Esta circunstancia hace evidente la escasa capacidad de innovación y adaptación de muchas de estas tiendas especializadas. Los supermercados de bajo coste gozan, al mismo tiempo, de la mayor capacidad de crecimiento en el mercado alemán del vino. Debido a sus dimensiones, este mercado es uno de los más atracti-



vos en el ámbito mundial. En consecuencia, cabe esperar que la competencia aumente en los próximos años, lo cual ya se ve reflejado en el aumento de las cifras de importación de vino procedentes de fuera de Europa, entre otros factores.

Markus Kemper, Director del Departamento de Consultoría de Mercado de la Cámara de Comercio Alemana para España



COMERCIO EXTERIOR

Cámara
Ciudad Real

En caso de estar interesados en recibir información sobre la actividad del Departamento de Comercio Exterior de esta Cámara, Cumplimente el boletín de inscripción para formar parte de la base de datos de empresas con actividad y/o potencial exportador de la provincia de Ciudad Real

EMPRESA:
 ACTIVIDAD:
 PERSONA DE CONTACTO: CARGO:
 CORREO ELECTRÓNICO:
 DIRECCIÓN POSTAL:
 TELÉFONO: FAX:
 CÓDIGO POSTAL: LOCALIDAD: (CIUDAD REAL)

Envíe este boletín por cualquiera de los siguientes medios:

Correo Ordinario: Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real. Dpto. Comercio Exterior C/Lanza, 2 – 13004 CIUDAD REAL
 FAX 926 255681 – e-mail: comex@camaracr.org

En cumplimiento con el Artículo 5 de la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal establecida por la Ley Orgánica 15/1999, se informa que los datos suministrados van a ser incorporados a un fichero y tratados. La finalidad de la recogida es su uso en acciones de Promoción de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, siendo los destinatarios cualquier institución / organización / empresa, relacionada con la Promoción del Comercio Exterior. Los datos recogidos son voluntarios, pero necesarios para proceder a la convocatoria. El interesado dispone de los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición que ejercerá en la Cámara de Comercio, C/Lanza, 2, 13004 Ciudad Real.



Polonia: su PIB crece en 2006 un 6,1%

La Unión Europea, con un 82,7% del total, es el principal proveedor de las inversiones extranjeras

El país no solo es un atractivo centro de negocios, también es una excelente plataforma de expansión para otros mercados de Europa central y oriental.

Con una ubicación central en Europa y sus 40 millones de habitantes, la economía polaca desde el año 2005 ha vivido un ciclo de fuerte crecimiento gracias, en gran medida, al aumento de la demanda interna y en particular al consumo privado. El Producto Interior Bruto polaco ha crecido de manera sostenida alcanzando su mejor registro durante el año

Según los datos del Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, las inversiones españolas en Polonia han alcanzado los 1.275,9 millones de euros lo que nos sitúa en el décimo lugar de los inversores

2006, con un 6,1%. Si a esto le unimos el descenso considerable de la tasa de desempleo y el control de la inflación, el horizonte económico de Polonia se vislumbra con un relativo optimismo.

Por otra parte, la ayuda financiera procedente de la Unión Europea constituye un atractivo adicional del mercado polaco, ya que para el período 2007-2013 este país va a recibir más de 67.000 millones de euros en concepto de Fondos Estructurales. La financiación comunitaria originará en sí misma una expansión de ciertos sectores como el de las in-

INCENTIVOS A LA INVERSIÓN

- El sistema de incentivos a la inversión y de ayuda estatal en Polonia está regulado por la Ley de Ayuda Financiera a Inversores y por la Ley de Procedimientos de Ayuda Estatal. Asimismo, a escala bilateral España y Polonia tienen firmado un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, en vigor desde el 1 de mayo de 1993, así como un Convenio para Evitar la Doble Imposición Fiscal vigente desde el año 1982.
- Para coordinar la promoción de la inversión extranjera directa en Polonia existe la Agencia Polaca de Información e Inversión Extranjera (PAIILZ). Este organismo ayuda a las empresas foráneas a realizar los trámites administrativos y los procedimientos legales durante el proceso de implantación. Además, esta agencia se ocupa de buscar socios comerciales y proveedores y de asesorar a los potenciales inversores.
- Asimismo, la Agencia Polaca de Desarrollo Empresarial es la encargada de gestionar los fondos de la Unión Europea y los del presupuesto del Estado destinados a las pequeñas y medianas empresas. El objetivo de esta agencia incluye la puesta en marcha de programas de desarrollo económico en el ámbito regional, la utilización de nuevas tecnologías y de creación de empleo mediante subvenciones y préstamos a las iniciativas innovadoras.
- En Polonia existen ayudas a la creación de empleo y contratación de personas vulnerables como personas discapacitadas, jóvenes o mayores de 50 años. Los empleos deben mantenerse al menos durante 2 años en el caso de las pymes y 3 años en el resto. Además, el Estado también financia las inversiones en materia de protección medioambiental y las que se destinan a la investigación industrial como el desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios y la mejora de los ya existentes. Estas ayudas pueden llegar hasta el 50% de los costes elegibles de la inversión en cuestión.
- Por otra parte, los parques industriales y tecnológicos son cada vez más populares en Polonia, al tratarse de instalaciones que apoyan el desarrollo regional y que ofrecen ventajas a los inversores locales y extranjeros, entre ellas la transferencia de tecnología, el uso de investigación científica y de proyectos de innovación tecnológica.

fraestructuras de transporte, el medio ambiente y la modernización de las explotaciones agrícolas.

De igual modo, el crecimiento espectacular de la demanda interna, como consecuencia de la mejora en la calidad de vida de los ciudadanos polacos y el aumento de su poder adquisitivo en los últimos años son otras de las oportunidades de mercado que se abren a los potenciales inversores.

No obstante, y a pesar de ser un destino atractivo para la inversión extranjera, su privilegiada posición dependerá en gran medida de su capacidad para reducir las trabas burocráticas que todavía complican y alargan la fase de implantación; de la puesta en marcha de las reformas estructurales que favorezcan el crecimiento a medio plazo; y de la evolución del coste de la mano de obra y de su productividad.

Así pues, entre las prioridades del Gobierno elegido el pasado mes de octubre se encuentran los intentos para liberalizar la economía a través de la reforma del sistema fiscal, la simplificación de los procedimientos administrativos y la creación de un mecanismo de financiación



ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES

Por último, para apoyar la atracción de la inversión extranjera existen las llamadas Zonas Económicas Especiales (ZEE) que ofrecen exenciones fiscales, precios competitivos de los terrenos y asesoramiento en materia de formalidades para llevar a cabo la inversión a aquellas empresas que se instalen en estas zonas. Actualmente existen 14 zonas repartidas por toda la geografía polaca y ocupan un área aproximada de 7.000 hectáreas. Entre los requisitos que debe cumplir una empresa para establecerse en una de estas áreas están que la inversión realizada sea de, al menos, 100.000 euros y que se comprometa a mantener el negocio y los puestos de trabajo durante 5 años.

público-privada para llevar a cabo los proyectos de infraestructuras.

Por otro lado, las grandes esperanzas levantadas por la entrada masiva de los fondos de la Unión Europea generan, a su vez, grandes dudas en torno a la habilidad para gestionarlos, ya que si bien existe un consenso general sobre cuáles han de ser los destinos de esos fondos, la legislación y la lentitud de los procesos pueden retrasar la puesta en marcha de muchos proyectos.

Destino para la inversión

Polonia es, en términos absolutos, el principal destino de la Inversión Extranje-

ra Directa en el área. Según el Banco Nacional de Polonia (BNP) durante 2006 el flujo de inversiones alcanzó los 11.700 millones de euros, un 44% más que el año anterior. La Unión Europea, con un 82,7% del total, es el principal proveedor de las inversiones extranjeras en Polonia, con Luxemburgo a la cabeza y un flujo de inversión de 3.573 millones de euros, seguido de Alemania con 2.707 millones de euros e Italia con 1.353 millones de euros. En cuanto a los sectores más atractivos para la inversión extranjera se encuentran los servicios financieros, automoción, energías renovables, promoción inmobiliaria, construcción y aeronáutica.



De acuerdo con los datos del Registro de Inversiones Exteriores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio las inversiones españolas en Polonia han alcanzado los 1.275,9 millones de euros, lo que sitúa a nuestro país en el décimo lugar en el ranking de los inversores. Los principales sectores de inversión española son el de la construcción y el relacionado con los accesorios de automoción. El sector inmobiliario ha entrado con fuerza en los últimos tiempos, especialmente en el segmento residencial.

Además, en la decisión de realizar una inversión productiva siempre se ha de tener en cuenta la cobertura geográfica que se desea abarcar y, en este sentido, la posición estratégica de Polonia entre el este-oeste y norte-sur de Europa puede servir de plataforma regional de comercio para trabajar y acceder a otros mercados de la zona.



Certificados digitales PARA EMPRESAS

Acceda a la certificación digital para empresas y benefíciese de las ventajas de cinco herramientas exclusivas, **disponibles gratuitamente**



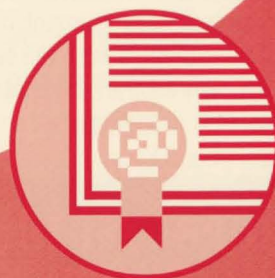
FIRMA DE ESCRITORIO



SELLADO DE TIEMPO



FIRMA DE ACTAS



**NOTARIZACIÓN
ELECTRÓNICA**



**FACTURA
ELECTRÓNICA**

El valor de identificarse

Seguridad en la red

Proyecto "hacia un censo digital" cofinanciado por

www.camerfirma.com/certificadosfeder

902 100 096

Cámara
Ciudad Real



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo
de Desarrollo Regional

Apoyo de la Administración a la innovación en el tejido empresarial

A través del Programa INNOEMPRESA y del Concurso IDEA



La Consejería de Industria y Sociedad de la Información ha publicado la Orden por la que se convocan las ayudas del programa de apoyo a la innovación de las pequeñas y medianas empresas "INNOEMPRESA" en Castilla-La Mancha para el ejercicio 2008. (Orden de 23-06-2008 publicada en el DOCM del 1 de julio de 2008).

El Programa INNOEMPRESA contempla medidas de apoyo y fomento de la innovación empresarial mediante la realización de proyectos o actuaciones en los ámbitos tecnológico, organizativo y de gestión empresarial destinadas a las pequeñas y medianas empresas y organismos intermedios de Castilla-La Mancha incluidos dentro del sector industrial (incluido el sector agroalimentario), construcción, turismo, comercio y servicios.

Las líneas o actuaciones subvencionables

1. Innovación organizativa y gestión avanzada

- Apoyo a proyectos que impliquen la adopción de nuevos modelos empresariales innovadores que incidan en la mejora de las diferentes áreas de la empresa.
- Apoyo a la realización de diagnósticos de situación y elaboración e implantación de planes estratégicos.
- Apoyo a la incorporación de diseño de producto, pudiendo incluir elementos de identidad gráfica, envase y embalaje y comunicación siempre que se encuentren asociados al nuevo producto.

2. Innovación tecnológica y calidad.

- Realización de planes de mejora tecnológica a través de la utilización de centros tecnológicos, centros de investigación y de consultoras técnicas especializadas.
- Realización de proyectos de desarrollo tecnológico aplicado.
- Apoyo a la implantación, certificación tecnológica y certifi-

LOS PROYECTOS PRESENTADOS POR PYMES DEBERÁN CUMPLIR LAS SIGUIENTES CONDICIONES

- ◆ Ser proyectos técnica, económica y financieramente factibles
- ◆ Que el proyecto sea completo, es decir, suficiente para su aplicación.
- ◆ Que el proyecto no constituya una actividad permanente o periódica de la Pymes y no esté relacionado con los gastos de funcionamiento normales de la misma.
- ◆ Con respecto a la realización de proyectos de desarrollo tecnológico aplicado y de apoyo a la implantación y certificación tecnológica, las implantaciones de las normas serán debidamente certificadas.



La presentación de las solicitudes se realizará ante la Consejería de Industria y Sociedad de la Información de forma telemática conforme a modelo oficial de solicitud y en función de que el beneficiario directo de la ayuda sea pequeña y mediana empresa o un organismo intermedio. Solo se admitirá una única solicitud por convocatoria y persona física o jurídica.

cación de acuerdo con las normas UNE 166.001, proyectos I+D+i y UNE 166.002, sistemas de gestión de la I+D+i.

- d. Apoyo a la implantación y certificación de sistemas de gestión medioambiental, de calidad, excelencia empresarial y sistemas de gestión de la seguridad de la información.

3. Proyectos de innovación en colaboración.

Apoyo a proyectos presentados por grupos de empresas cuya actividad forme parte de la cadena de valor de un producto a través de la implantación conjunta de proyectos integrados de gestión logística, medioambiental o energética, ingeniería concurrente o diseño distribuido. Identificación de necesidades tecnológicas, desarrollo de soluciones técnicas y organizativas comunes y utilización de servicios avanzados compartidos por grupos de pequeñas y medianas empresas.

En cuanto a la cuantía de la subvención del Programa INNOEMPRESA, la Orden distingue entre pequeña empresa (50% de subvención), mediana empresa (40% de subvención). Cuando el beneficiario sea un organismo intermedio la cuantía de la subvención podrá ser del 75% del gasto subvencionable.

Para las pequeñas y medianas empresas se considerarán gastos subvencionables las inversiones materiales o inmateriales, excluidas la adquisición y acondicionamiento de inmuebles, mobiliario, medios de transporte y equipamiento, sin sobrepasar la cuantía de 18.000 euros.

También se subvencionan los gastos de colaboraciones externas, así como asistencia técnica, consultorías, autorización y servicios relacionados con el proyecto. Para la línea de realización de proyectos de desarrollo tecnológico aplicado se subvencionan los gastos de personal técnico directamente relacionado con el proyecto y que tengan vinculación con la empresa.

Además del Programa "INNOEMPRESA", la Consejería de Industria y Sociedad de la Información ha publicado la Orden 07-07-2008 por la que se establecen las bases reguladoras del CONCURSO DE AYUDAS A INICIATIVAS EMPRENDEDORAS (IDEA) para el año 2008.

EL CONCURSO IDEA pretende facilitar la puesta en marcha de proyectos empresariales contribuyendo a las necesidades iniciales de capital mediante la tutela de los mismos para dar un asesoramiento y apoyo a sus promotores fomentando así, la actividad productiva, la competitividad, la calidad, excelencia e innovación empresarial y favorecer con todo ello el desarrollo del tejido empresarial de Castilla-La Mancha apoyando las iniciativas emprendedoras de quienes mayores dificultades encuentran en el mercado de trabajo.

PARA LA CONCESIÓN DE LOS PREMIOS IDEA SE VALORARÁ:

- La creación de puestos de trabajo
- La incorporación del diseño, la calidad y la originalidad del proyecto
- La innovación tecnológica
- La cobertura de demandas identificadas en el entorno
- El aprovechamiento de recursos naturales, del patrimonio histórico-cultural, respeto al entorno y al medio ambiente natural o de corrección, eliminación o minimización de la contaminación y mejora de las condiciones de seguridad e higiene en los centros de trabajo.
- Ubicación en zonas rurales, en municipios de población no superior a cinco mil habitantes.
- Aspectos relacionados con la responsabilidad social y desarrollo sostenible.

Los proyectos presentados podrán ser beneficiarios de los siguientes premios:

1. Premios Generales que no podrá superar el 50% de los gastos de inversión necesarios para la puesta en marcha del proyecto ni la cuantía de 100.000 euros. Entre los premios generales existirán las siguientes categorías:
 - Premio a la innovación.
 - Premio a la generación de empleo.
 - Premio que se desarrolle en un municipio de población no superior a 5.000 habitantes.
2. Premios Especiales concedidos por entidades patrocinadoras de carácter privado (empresas, entidades financieras o instituciones que quieran contribuir económicamente con las dotaciones de los premios especiales). Estos premios serán complementarios o compatibles con los concedidos por la Consejería y no podrán ser inferiores a 6.010 euros.

Los beneficiarios del Concurso Idea serán proyectos individuales y colectivos siempre que reúnan una serie de requisitos:

- Proyectos individuales: mujeres, hombres menores de 35 años salvo que estén cursando un ciclo formativo de formación profesional reglada, personas con discapacidad igual o superior al 33% y personas desempleadas de larga duración (por tiempo superior a un año).
- Proyectos colectivos: proyectos en los que más de la mitad de los participantes y más de la mitad del capital del proyecto esté controlado por personas que cumplan los requisitos para presentar proyectos individuales.

Los planes de empresa premiados podrán ser proyectos individuales y colectivos de creación de empresas industriales o de servicios con la condición de que no hayan sido puestos en marcha en la fecha de presentación de la solicitud, con independencia de su forma jurídica y siempre que se vayan a desarrollar en Castilla-La Mancha.

Los conceptos subvencionables serán la adquisición de bienes y activos inventariables, incluidos la adquisición de terrenos y obra civil y la realización de gastos que sean estrictamente necesarios para la puesta en funcionamiento del proyecto premiado.

CEEI Ciudad Real, como entidad colaboradora del Concurso Idea desde 1999, consciente de la importancia de apoyar este tipo de iniciativas emprendedoras, ofrece información y asesoramiento especializado a aquellos emprendedores de la provincia



de Ciudad Real que se presenten a dicho concurso, todo ello avalado por numerosos premios en cada una de sus anteriores ediciones.

Por ello, CEEI colabora con los emprendedores en el la elaboración del Plan de Empresa y acompañándoles hasta la puesta en marcha del proyecto empresarial.

Los Planes de Empresa para participar en el Concurso Idea se podrán presentar a través de CEEI Ciudad Real una vez abierta la convocatoria, la cual será publicada en el Diario Oficial de Castilla-La Mancha (DOCM).

Lince
artes gráficas

CALIDAD Y EFICACIA
EN ARTES GRÁFICAS

www.linceartesgraficas.com Parque Industrial Avanzado Juan Ignacio Cirac
Avda. de Isaac Peral s/n 13005 Ciudad Real Telf.: 926 27 10 84

CALIDAD Y EFICACIA

"TOMILLAR" PREMIADO EN "JOVEN AIRÉN 2007"

□ El vino **Tomillar** de la Cooperativa Virgen de las Viñas ha obtenido el premio de la categoría de vinos ensamblados con otras variedades de uva blanca en el concurso "Joven Airén 2007". Este concurso está organizado por el Gobierno regional para reconocer los mejores vinos blancos elaborados en Castilla-La Mancha a partir de la variedad de uva airén de la vendimia de 2007.

ACEITES MALAGÓN, EMPRESA EXPORTADORA EJEMPLAR

□ La empresa **Aceites Malagón** ha sido incluida en el libro "Pymes españolas sin fronteras" editado por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) sirviendo de homenaje a todos los pequeños y medianos empresarios que no conocen fronteras en su negocio y están prestigiando la imagen de España y el Made in Spain por los cinco continentes.

EXCELENTES RESULTADOS PARA LA D.O. LA MANCHA

□ Los vinos **acogidos** a la Denominación de Origen "La Mancha" han conseguido 6 de los 27 premios otorgados en los "Premios Manojos", convocados por la Unión Regional de Cooperativas Agrarias de Castilla y León (URCACYL), Y LA Junta de Castilla y León, lo que convierte a la citada Denominación de Origen, en la que más premios ha obtenido de todas de las de nuestro país.

FÉLIX SOLÍS ACAPARA PREMIOS EN 2008

□ Las tres medallas recibidas en el marco de "España Original", en los concursos "Mejores Vinos de la Tierra", han incrementado el palmarés de

los vinos de Félix Solís, S.A. que ya acaparan en lo que va de 2008 un total de siete medallas y diferentes reconocimientos en prestigiosas revistas especializadas.

SE RECONOCE EL MEJOR PROYECTO EN ENERGÍA LIMPIA

□ **Solfocus, empresa californiana** diseñadora de soluciones de energía solar que ha instalado el primer concentrador solar dentro del proyecto de 2MW del Instituto de Sistemas Fotovoltaicos (ISFOC) en Puertollano, ha sido galardonada con el premio al Mejor Proyecto de Inversión en Tecnología Limpia 2007 en Europa, que otorga la "World Investment Conference" (WIC) en La Baule, Francia.



SE CONVERTIRÁN LOS RESIDUOS DE LA VID EN COMBUSTIBLE

□ La empresa **Pelets Combustible** de La Mancha instalará una planta industrial de gestión y conversión de residuos agrícolas procedentes de los sarmientos de la vid. El proyecto supondrá una inversión, en la localidad de Socuéllamos, de tres millones de euros y generará unos diez puestos de trabajo directos.

FINCA CERRADA ES GALARDONADA EN EL CONCURSO INTERNACIONAL DE VINOS Y ESPIRITUOSOS DE REINO UNIDO

□ La bodega **Vinícola de Tomelloso** afianza su buen hacer fuera de nuestras fronteras. Su tinto Finca Cerrada no sólo cuenta con una importante presencia en el mercado exterior, sino que acaba de obtener la Medalla de Plata como el mejor vino de su clase en el Concurso Internacional de Vinos y Espirituosos 2008.

SE COMENZARÁ LA CONSTRUCCIÓN DE UNA PLANTA DE CAPTURA DE CO2

□ Este año comenzará la construcción de una planta piloto de captura de CO2 y producción de hidrógeno. Elcogas, ubicado en el municipio ciudadrealeño de Puertollano, conseguirá producir electricidad sin emitir contaminación. Se tratará de procesos que permitan transformar un combustible, como el carbón, en hidrógeno separando el CO2, que quedaría listo para ser almacenado en forma segura.

SOLARIA CONSTRUIRÁ PANELES SOLARES EN ALMADÉN

□ La empresa **Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A.** ha adquirido dos parcelas de 23.042 y 13.831 metros cuadrados, respectivamente, en el Polígono Industrial Pozo de la Nieve II (Almadén) para instalar en ellos su futura empresa de construcción de paneles solares fotovoltaicos y térmicos. Esta compra responde al compromiso de inversión en la localidad adquirido en el pasado.

Manejo adecuado de los Riesgos dentro de las actividades industriales

Muchos de los riesgos industriales ocurren como accidentes imprevistos, por causa de las actividades inadecuadas de operación y mantenimiento

Las instalaciones industriales incluyen una gran variedad de operaciones de transporte, generación de energía, fabricación y eliminación de desperdicios, que tienen peligros inherentes que requieren un manejo cuidadoso. Por ejemplo, las operaciones industriales que incluyen el manejo, almacenamiento y procesamiento de sustancias que son potencialmente peligrosas. Asimismo, las instalaciones industriales, pueden acarrear peligros potenciales que son distintos de aquellos de las sustancias peligrosas.

Debido a la existencia de peligros en los medios industriales es necesario manejar, adecuadamente, los riesgos para reducir al mínimo, los impactos adversos.



Los materiales y desechos peligrosos se pueden clasificar como: inflamable, corrosivo, reactivo, tóxico, y biológico.

Además de las categorías anteriores de sustancias peligrosas, hay riesgos generales que se relacionan con las instalaciones industriales. Estos incluyen las siguientes categorías: eléctricos, estructurales, mecánicos, ruidos, radiaciones, y deficiencia de oxígeno.

Muchos de los riesgos industriales ocurren como accidentes imprevistos, a causa de las actividades inadecuadas de operación y mantenimiento. Es el papel de la evaluación del impacto ambiental y de la evaluación de los riesgos mayores, hacer resaltar el potencial de estos acci-

LOS PROYECTOS INDUSTRIALES PUEDEN ACARREAR LOS SIGUIENTES RIESGOS:

- Los peligros físicos por las piezas en movimiento
- La agitación por el trabajo arduo realizado cerca de los hornos, el ruido de la maquinaria
- El polvo producido por el esmerilaje o la aserradura
- La ruptura de los recipientes presurizados
- La explosión en el tratamiento químico de aguas
- La explosión causada por las reacciones químicas de alta velocidad, y
- Los vapores tóxicos producidos por los derrames químicos

LOS PROYECTOS DE CONTROL DE CONTAMINACIÓN PUEDEN GENERAR LOS SIGUIENTES RIESGOS:

- Ruptura de los recipientes presurizados
- Explosión o generación de gases tóxicos por la mezcla de desechos incompatibles
- Liberación de polvos y vapores conteniendo microorganismos patogénicos, durante las operaciones de procesamiento de las aguas servidas y desperdicios sólidos
- Los gases tóxicos producidos por la eliminación de los desechos sólidos

SE REDUCEN Y MANEJAN LOS PELIGROS INDUSTRIALES MEDIANTE:

- ❖ Uso de controles técnicos y administrativos
- ❖ Protección del personal
- ❖ Capacitación y planificación relacionada con la salud y seguridad ocupacional
- ❖ Monitoreo médico

dentes, anticipando la peor serie de eventos que podrían provocarse, y preparar planes de manejo y monitoreo a fin de reducir al mínimo los riesgos.

El Uso de los Controles Técnicos, incluyen las siguientes operaciones: Ubicación; Zona de Protección, Diseño de la disposición de la Planta; Substitución de los Recursos; Reducir los Recursos; Modificar el Proceso o el Almacenamiento; Control de Polvos; Control del Acceso; Marbetes; Control de la Temperatura; Monitoreo; Paralización; Contención Secundaria:

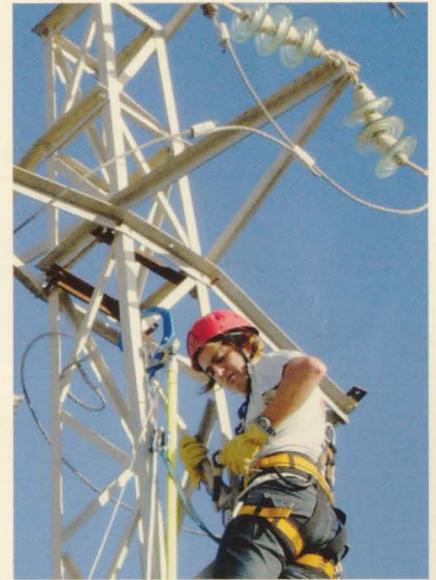
Se emplean los Controles Administrativos cuando no sea posible reducir la exposición a niveles aceptables con controles técnicos. Los controles administrativos pueden incluir la reorganización de los horarios de trabajo para reducir la duración de la exposición a los peligros y la transferencia o rotación del personal que haya alcanzado el límite máximo permisible de exposición.

La Protección Personal incluye más que solamente ropa especial para proteger el cuerpo del peligro. También son parte de esta protección, en función de la situación: un cuchillo (para la salida de emergencia del traje protector); una lámpara

portátil; un monitor personal (por ejemplo, un dosímetro, para radiación); arneses y cuerda de seguridad.

Es indispensable realizar Capacitación de Salud y Seguridad Ocupacional para asegurar que el personal observe las prácticas de operación adecuadas, que reducen los impactos negativos para la salud y la seguridad.

Al definir los peligros potenciales y las implicaciones para la salud y la seguridad que tiene cada riesgo, los países industrializados, han actualizado, regularmente, las normas de exposición (es decir, los valores del límite umbral, denominados VLU) en base al conocimiento actual. Por ejemplo, existen valores medios de límites de umbral, ponderados por el tiempo (VLU-PPT) que definen la concentración para un día normal de trabajo de 8 horas, 40 horas por semana, a los cuales se pueden exponer los trabajadores sin causar efectos negativos. Asimismo, hay límites de exposición a corto plazo (llamados LECP), que definen la concentración máxima a la cual un trabajador puede exponerse durante un período de 15 minutos, sin experimentar impac-



tos negativos. (Hay teléfonos internacionales para obtener información acerca de los químicos específicos o las combinaciones de éstos).

Debe haber Monitoreo Médico de todos los trabajadores que puedan tener contacto con las sustancias o situaciones peligrosas. Se debe realizar un examen médico de línea base al comienzo del empleo, definiendo la condición inicial de salud del trabajador, incluyendo los niveles sanguíneos de los

químicos específicos con los cuales puede tener contacto durante el trabajo. El examen de línea base incluye preguntas al trabajador acerca de su historia médica. Se puede determinar, mediante exámenes regulares, (por ejemplo, anuales) si han ocurrido efectos adversos para la salud que podrían ser atribuidos al trabajo. Es indispensable que el médico haya recibido la capacitación adecuada para reconocer los síntomas/características que podrían señalar la exposición excesiva del trabajador a los peligros.





Industria financia la renovación del parque de coches

Breve ha sido el beneplácito que el sector automovilístico ha dado al Ministerio de In-

dustria, únicamente el tiempo que se ha tardado en adelantar los detalles del nuevo plan de achatarramiento de vehículos viejos. El proyecto contará con un presupuesto de 1.500 millones de euros, que es el montante total del crédito firmado entre Industria y el Instituto de Crédito Oficial para lanzar el Plan Vive (Vehículo Innovador-Vehículo Ecológico) en un plazo de 45 días. Con esta cantidad tratará de incentivar el achatarramiento de los vehículos con más de 15 años, 4,5 millones en España.

Si todos estos vehículos se acogieran al plan, las ayudas, que tendrán una vigencia de dos años y subvencionarán parte de los costes de financiación para la compra de un nuevo vehículo de bajo consumo, ascenderían a poco más de 330 euros por operación.

Los dos objetivos prioritarios de estas ayudas son mejorar el impacto medioambiental del parque así como la seguridad en la carretera. La acogida de este proyecto en el sector del automóvil ha sido de total rechazo debido a la edad mínima de los vehículos que pueden acogerse al plan y por la condición de reemplazar el coche viejo por uno que emita menos de 120 gramos de CO2 por kilómetro (gr/km) recorrido.

BICICLETA FÁCIL

Inspire



Espire



Tan fácil como respirar, así le resultará plegar y desplegar su nueva bicicleta Boomerang Street. Y así de sencillo le será conseguirla: pagando una pequeña cuota de 20€ al mes⁽¹⁾ durante nueve meses sin intereses (0%TAE), o ingresando 4.000€ en su libreta de ahorros⁽²⁾ (4,21%TAE), por igual plazo.
¡Móntese el verano a su manera!

(1) Calculado para un importe de 180€ a un plazo de nueve meses, pagadero en cuotas mensuales y financiado a través de sus tarjetas MasterCard de Unicaja. Precio contado: 180€. precio total financiado 180€. (2) El ingreso ha de ser en efectivo, por cheque de otra entidad, mediante orden de traspaso de efectivo o por la recepción de una transferencia desde otra entidad y debe mantenerse durante nueve meses. Además, debe suponer un incremento de saldo respecto al 30 de mayo de 2008, por el importe a ingresar. Oferta válida desde el 2 de junio hasta el 29 de agosto de 2008 o fin de existencias. Promoción limitada a 4.000 unidades. Plazo de entrega previsto: 10 días.

Con la garantía de:
El Corte Inglés
DIVISION COMERCIAL

www.unicaja.es 901 246 246 - 952 076 263

Unicaja
La Primera Entidad Financiera de Andalucía

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





Nuevo Audi A4. Un automóvil como nunca se ha creado antes.

Llegar donde nunca se ha llegado antes exige hacer las cosas de una forma diferente. Sólo de este modo ha podido crearse el nuevo Audi A4. Un automóvil que permite disfrutar de la conducción de una manera verdaderamente nueva. Nueva, porque gracias a la incorporación de tecnologías tan avanzadas como el Audi drive select, la dirección dinámica o la amortiguación regulable, puede variar su comportamiento adaptándose a las necesidades de su conductor. Nueva, porque es más deportivo y confortable que nunca, más amplio y poderoso, con una potente gama de motores FSI y TDI extremadamente eficientes y respetuosos con el medio ambiente. Nueva, porque es mucho más que un nuevo automóvil. Es una forma de entender la conducción como nunca había existido antes.

Tresa Automoción

Pol. Ind. La Estrella - Segadores, 24
13170 Miguelturra
Tel. 926 27 21 64

