

la empresa

Cámara
Ciudad Real

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

AÑO XX Nº 181 SEPTIEMBRE/OCTUBRE 2010



53 empresas creadas con el asesoramiento de la Ventanilla Única Empresarial de Ciudad Real



**La Mesa del Ovino
participa en la IX Lonja
Nacional**

**Se renueva el Patronato
del Centro Europeo de
Empresas e Innovación**



**Importadores de Vinos
procedentes de India
visitan bodegas de la
provincia**

capacitalia.10

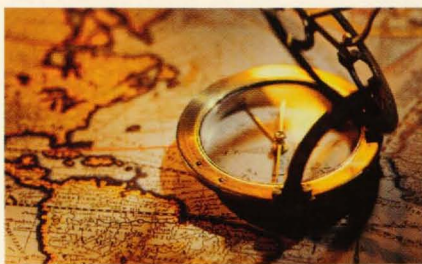
I Salón Nacional para la Capacidad

Ciudad Real
20,21 y 22
de **octubre**
2010



DIPUTACION DE
CIUDAD REAL

Sumario



- 5 VUE crea 53 empresas
- 6 Delegación hindú conoce los vinos de la provincia
- 8 Renovación del Patronato del CEEI
- 9 Presidente entrega a BIOTEC marca EIBT
- 10 CEEI cuenta con nuevo director
- 13 LATIC-CEEI incorpora tecnología a pequeña empresa
- 14 22 empresarios en seminario ROLE-PLAYING
- 15 28 empresarios en jornada financiación
- 17 Jornada salida exterior empresas construcción
- 18 1ª asamblea ASICCAZA en Fercatur
- 19 Mesa del Ovino de CR en IV Lonja Nacional
- 20 CLM incrementa 0,6% en licitac. inversiones públicas
- 22 Mejora del Índice de Confianza Empresarial
- 23 Cámaras renuevan programa PAEM
- 24 G. Navarro reelegido presidente del CSC
- 26 BREVES: Vino con sistema antifraude
- 28 Acuerdo de libre comercio UE y Mercosur
- 31 Protección por cese de actividad
- 33 CR aportará 430 Mw al liderazgo en termosolares
- 34 La venta de coches baja un 24%

Cámara
Ciudad Real

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

Mariano León Egido

Redacción y coordinación

Cámara de Comercio de Ciudad Real

Publicidad

Lince Artes Gráficas
628 217 987

**Maquetación, impresión y
Encuadernación**

Lince Artes Gráficas
Ciudad Real - 926 27 10 84
www.linceartigraficas.com

Depósito legal

CR-999/91

editorial

Morosidad y Administraciones Públicas

A nadie se le escapa que el título de este editorial resume el problema latente en miles y miles de empresas en toda España. Si ya de por sí es preocupante la morosidad y los retrasos en los pagos en el tráfico mercantil privado, esta morosidad adquiere tintes casi trágicos para algunas empresas cuando su cliente es alguna administración pública. En términos coloquiales y sirviendo como ejemplo: la pura supervivencia de muchas empresas depende de que las administraciones les paguen, porque si bien el empresario debe esperar el cobro, las entidades financieras, por desgracia, no esperan. Y en esos términos se puede acabar con la vida de muchas empresas.

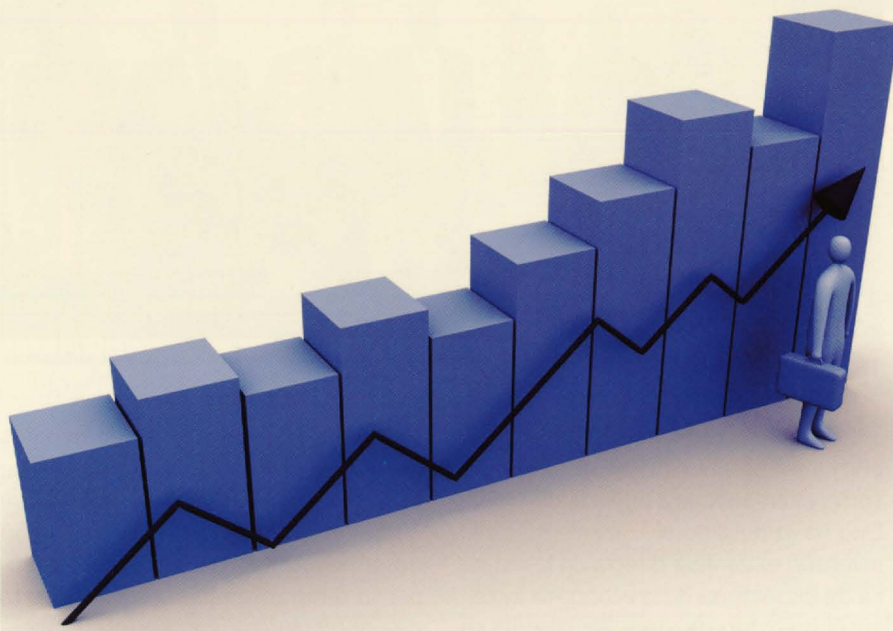
La Ley de Morosidad 15/2010, que comenzó su andadura por el mes de julio, ha tenido un impacto casi testimonial y una aplicación prácticamente nula, a tenor de los expertos. Y todo ello, porque como pasa en ocasiones, la norma publicada es casi de imposible cumplimiento al llevarla a la práctica diaria: en época de absoluta falta de liquidez, resulta casi imposible creer que si la media de pago de las administraciones (siendo muy indulgente) está en torno a los 160 días, pueda pasarse de la noche a la mañana y por imposición de una ley, a que paguen en 60 días.

Y es aquí donde las administraciones públicas tienen mucho camino por hacer. La mejora de la gestión, de su propia contabilidad y de la política de pagos debe ser objetivo prioritario a la hora de acometer reformas que no signifiquen otra cosa que el puro cumplimiento de la ley. Porque esta Ley no es, hasta la fecha, sino un brindis al sol, sobre todo teniendo en cuenta que el calendario de adaptación del sector público a la Ley implica que en 2012 debe pagar como máximo a 40 días. Unos plazos, a día de hoy, impensables.

Tampoco debemos olvidar que la empresa privada debe prepararse también para esta serie de cambios, que pasan por revisar su propia organización interna y su política comercial con proveedores y clientes, valorando los riesgos no sólo comerciales sino también financieros.

Y todo, y aunque pueda sonar a perogrullo, para cumplir una ley que lleva varios meses estando vigente. Por ello, nunca nos cansaremos de reiterar la importancia de que las normas y leyes que afectan directamente a las empresas sean consensuadas o consultadas con los propios empresarios, que añadirán, sin duda, una dosis de realidad y práctica a la siempre difícil tarea legislativa.

En 2010 la Ventanilla Única ha ayudado a la creación de 53 empresas



Desde su inicio, en 2002, ha conseguido que 763 proyectos se transformen en nuevas empresas

La Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Ciudad Real se ha consolidado como uno de los centros de referencia para los emprendedores de Ciudad Real y provincia, donde reciben información asesoramiento y pueden realizar los trámites para crear su empresa

Desde que se puso en marcha en Diciembre de 2002 gracias a la colaboración de la Administración General del Estado, la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha, el Ayuntamiento de Ciudad Real y la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, hasta el 30 de Junio de 2010, la Ventanilla Única Empresarial ha orientado a 3.156 emprendedores de los que 818 tuvieron relación con nuevos proyectos empresariales tramitando la creación de **763 nuevas empresas**, las cuales han generado una estimación de 914 puestos de trabajo.

Según los datos, cerrados a 30 de Junio de 2010, las empresas creadas durante este primer semestre del año,

con el apoyo de la VUE, alcanzan las 53, frente a las 42 que se crearon en el mismo periodo del ejercicio de 2009, **lo que ha supuesto un incremento del 26%**.

En cuanto a la forma jurídica adoptada, sin lugar a dudas, la más utilizada es la del empresario individual, ya que a ella se han acogido 46 empresas, representando un 87% del total. Las Sociedades Limitadas suponen un 9% y las Comunidades de Bienes un 4% con 5 y 2 empresas respectivamente.

Si se clasifican las empresas por sectores de actividad, el sector servicios y el comercio minorista ocupan un lugar preferente con 20 y 16 nuevas empresas respectivamente, seguidas de las actividades profesionales con 13. Además se han creado 2 empresas dedicadas al comercio mayor y otras 2 dedicadas a hostelería.

Atendiendo a la edad, las personas con edades comprendidas entre los 25 y 35 años son los que más interés

demuestran por emprender una actividad empresarial, seguidas del colectivo comprendido entre 36 y 45 años.

Por sexo, destacan las empresas creadas, en las que su principal promotor, han sido hombres (30) ya que representan un 57% frente al 43% que han sido creadas por mujeres (23).

Por ubicación 29 empresas pertenecen a Ciudad Real capital, suponiendo un 65% del total de las constituidas en la provincia, estando el resto muy repartidas por los diferentes municipios de la provincia.

El proyecto VUE, consiste en la creación de centros en los que se prestan servicios integrados de información, orientación y tramitación administrativa orientados a la creación de nuevas empresas, especialmente pequeñas y medianas.

La sede de la VUE, está ubicada en dependencias de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, c/ Lanza. 2. ©

El mercado hindú conoce los vinos de la provincia

La delegación invitada compuesta por importadores de vinos de la India visita diferentes bodegas



▲ La coordinadora de la Misión Inversa, Patricia Franco, acompaña a una parte de la delegación hindú y bodegas participantes

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ciudad Real ha coordinado una **MISIÓN INVERSA DE IMPORTADORES DE VINO DE LA INDIA** que se desplazó a Ciudad Real del 8 al 10 de septiembre, con la finalidad de reunirse y visitar bodegas de la provincia.

La delegación india, formada por 5 empresas, comenzó el día 8 con la visita de diferentes bodegas de la localidad de Tomelloso.

Las actividades de esta misión comercial continuaron al día siguiente con la recepción y presentación de la delegación en un hotel de la capital, con la exposición y cata de los vinos de las bodegas participantes. Llevaron a cabo reuniones individuales entre los importadores de vinos invitados y 10 bodegas de Ciudad Real según la agenda de trabajo establecida.

El día 10 la delegación continuó con las visitas a las bodegas de nuestra provincia, antes de retornar a la India.

La Cámara pretende, con esta acción, informar a los importadores hindúes sobre los caldos elaborados en nuestra provincia, mostrar la nueva imagen de Ciudad Real como elaboradora de vinos de calidad y, promover la presencia del vino de nuestra provincia en el mercado de India, que es prácticamente insignificante en la actualidad.

India es un país que está acometiendo profundos cambios estructura-

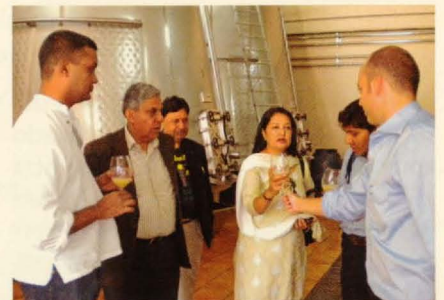
les y económicos en los últimos años. El mundo ha puesto sus ojos en India como alternativa a la pujanza de China. Esto ha impulsado el crecimiento de la inversión extranjera directa en la mayoría de los sectores de la economía india.

El mercado de vinos de la India es un mercado de gran interés para las bodegas españolas, si bien los importadores indios presentes están insistiendo a las bodegas en la necesidad de tener una presencia constante en el país, establecer contactos personales e invertir en marketing y marca para poder introducirse.

Paralelo al cambio económico en este país, se está produciendo un cambio social. La cultura e idiosincrasia india persisten con mucha más fuerza entre la sociedad, pero en cambio, la nueva clase emergente con un alto poder adquisitivo, está tratando de adquirir ciertos hábitos y formas de vida propias de los países occidentales. Productos como el vino empiezan a ser asimilados por la sociedad india.

Respecto al mercado del vino, no hay que dejarse cegar por los grandes números que representan: más de mil millones de habitantes, un crecimiento del PIB en los últimos años por encima del 9%, etc. El mercado potencial para el vino español es tan sólo una minoría de población, un ínfimo porcentaje que, sin embargo cuenta con

un alto poder adquisitivo. Según datos facilitados por la Oficina Comercial de España en Nueva Delhi, se estima que 70 millones de personas cuentan con un poder adquisitivo alto, y 350 millones lo tendrán similar al europeo, con una población muy joven



El vino está considerado un bien extremadamente de lujo, con un fuerte sistema impositivo. Se estima que, actualmente, hay unos 70 importadores de vino en toda la India, la gran distribución (supermercados/hipermercados) representan sólo el 7,5% del total del sector minorista, siendo el resto fundamentalmente tiendas de barrio, con un sector poco organizado. Por otra parte, es necesario acometer unas inversiones mínimas anuales de promoción en el país, para poder conseguir algún resultado. Con todo ello, el mercado indio del vino representa un interesante reto para las bodegas españolas en la actualidad. ©

Primera red de Talleres Multimarca en la provincia de Ciudad Real

Mantenimiento y reparación de BMW-Mini, Toyota-Lexus, Honda y Volkswagen-Audi

César Jiménez Almarcha es director gerente de "Multi Postventa Motor", red de talleres del automóvil especializada en las marcas BMW-Mini, Toyota-Lexus, Honda y Volkswagen-Audi y de motos BMW, ha iniciado su actividad el pasado mes de septiembre.

P.- ¿Qué ventajas tiene trabajar con "Multi Postventa Motor" en lugar de hacerlo con el concesionario?

R.- Ofrecemos la misma calidad de servicio que un concesionario oficial, por lo que las principales ventajas son una atención mucho más personalizada y un servicio más económico.

P.- ¿En que se basa la campaña Right to Repair de la Unión Europea?

R.- Muchas veces se acude al concesionario a realizar el mantenimiento por el miedo a perder la garantía. La campaña Right to Repair liderada por el comisario europeo Joaquín Almunia, y amparada por el reglamento aprobado el pasado 23 de mayo, liberaliza el sector, permitiendo al propietario acudir al taller que más le interese, conservando la garantía del fabricante como si acudiese al concesionario.

P.- ¿Esto quiere decir que "Multi Postventa Motor" da el mismo servicio que el concesionario oficial de la marca?

R.- Exactamente, y con la misma garantía, sellando su Libro de Mantenimiento. Entre otras cosas porque nuestros empleados proceden de los antiguos concesionarios BMW, Toyota y Honda. Además están perfectamente formados en otras marcas como Audi y Volkswagen.

P.- ¿Dónde tiene sus instalaciones "Multi Postventa Motor"?

R.- Contamos con instalaciones en Ciudad Real, situadas en la carretera de Carrión Km. 313, y otras en Manzanares en el Polígono Industrial, Avenida Principal parcela 57. En lo que eran las antiguas instalaciones de los concesionarios BMW y Toyota.



En el centro, César Jiménez. Gerente. A la izquierda, Javier Jiménez, Jefe Postventa. A la derecha, Ángel Jiménez, Jefe de Administración.

P.- ¿Qué hay que hacer para llevar el coche a su taller?

R.- Hay que pedir cita previa en el teléfono 926 23 24 33 para Ciudad Real y 926 64 77 70 para Manzanares. Con esto conseguimos reducir el tiempo de espera del cliente.

P.- Ello quiere decir que se puede llevar el coche a una hora determinada, esperar cómodamente tomando un café, hojear el periódico, y en poco más de media hora llevarse el coche "puesto".

R.- Si, así es. Mientras toma un café en una confortable y amplia zona de espera dotada con televisión, prensa, zona wifi y café, le hacemos la revisión, le cambiamos los neumáticos, las pastillas de freno,...

P.- ¿Su empresa comercializa las marcas ya mencionadas?

R.- Si, a partir del mes de octubre estará operativo el departamento comercial.

P.- ¿Síntetice en una frase lo que hace característico a Multi Postventa Motor?

R.- **NO PAGUE MAS POR LO MISMO.**



Ciudad Real

Ctra. Carrión km. 313
Tel.: 926 23 24 33

Manzanares

Polig. Ind. Avda. Principal P. 57
Tel.: 926 64 77 70

Conózcanos en www.multipostventamotor.es

Renovación en el Patronato del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real (CEEI)



▲ 1º reunión del Patronato del CEEI tras la constitución del nuevo pleno

El Patronato del CEEI de Ciudad Real nombra Vicepresidente a José María Cabanes Fisac y Director de la entidad a Manuel Roque Muñoz

El Patronato de la Fundación CEEI Ciudad Real se reunió, el pasado 8 de julio, por primera vez tras la constitución del nuevo Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real.

El Presidente del CEEI y de la institución cameral, Mariano León, presentó a los nuevos miembros designados por la Cámara de Comercio para incorporarse como miembros del Patronato del CEEI: José María Cabanes, Juan Ángel Martínez Anguita y Julián

Jurado Mayordomo, que se unen a los representantes de la Cámara que ya estaban en el Patronato.

El Patronato nombró a José María Cabanes Fisac, Vicepresidente de la Fundación, el cual se encargará de coordinar el trabajo del CEEI y la Cámara de Comercio, de la que también es Vicepresidente. Así mismo, el Patronato acordó nombrar como Director del CEEI a Manuel Roque Muñoz, quien cuenta con una amplia experiencia y conocimiento de la labor de los CEEIs, ya que hasta la fecha venía ocupando el puesto de subdirector.

El nuevo Director del CEEI sustituirá a Günther Lorenz, quien se dedicará de lleno a sus responsabilidades en la Cámara de Comercio, y a quien el Patronato reconoció su labor, trabajo y dedicación durante estos años.

Mariano León, así mismo, agradeció de manera especial a las institucio-

nes que conforman el Patronato del CEEI, Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Diputación Provincial, Caja Castilla-La Mancha, Universidad Regional y Cámara de Comercio, su firme compromiso con el CEEI de Ciudad Real, y les pidió su apoyo para seguir trabajando en la difusión del espíritu emprendedor, la creación de empresas, el desarrollo y consolidación de las Pymes y en el fomento de la innovación empresarial, ofreciendo cada vez servicios de mayor calidad y al servicio de emprendedores y empresarios.

Como medida para la mejor consecución de estos fines, más aún en una situación de crisis como la actual, el Presidente anunció la creación de un Consejo Asesor, formado por expertos en diferentes materias, que ayuden a orientar la labor del CEEI hacia las necesidades y problemas de las empresas y emprendedores. ©



▲ El presidente del CEEI y los representantes de BIOTEC mostrando la marca EIBT

El presidente del CEEI, Mariano León, entrega a A.M. Biotec la marca EIBT (Empresa Innovadora de Base Tecnológica)

El CEEI de Ciudad Real apoya activamente la creación de empresas innovadoras de base tecnológica en el ámbito de la biotecnología

El Presidente del Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Ciudad Real, Mariano León, ha entregado la Marca de Empresa Innovadora de Base Tecnológica (EIBT), promovida por la Asociación Nacional de CEEIs Españoles, ANCES, y reconocida por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, a la empresa de biotecnología A.M. BIOTEC, S.L.

La concesión de esta marca permite a la empresa utilizar este reconocimiento a nivel nacional para potenciar

su posicionamiento en el mercado, ya que le sirve como herramienta de promoción y diferenciación, y la distingue como una empresa basada en la tecnología y comprometida con la innovación.

A.M. BIOTEC es un spin-off tecnológica, con un gran potencial de crecimiento, gracias a su base tecnológica y a su capacidad de I+D, creada en septiembre de 2009 a partir de la colaboración entre una empresa de la industria de alimentación animal y un equipo de investigadores y tecnólogos de la Universidad de Castilla-La Mancha.

Su equipo promotor está formado por un grupo interdisciplinario y altamente cualificado, formado por dos veterinarios, un ingeniero químico, dos farmacéuticos doctores en tecnología de los alimentos, un doctor en física y un licenciado en químicas.

A.M. BIOTEC se dedica a la inves-

tigación, desarrollo, producción y comercialización de suplementos prebióticos para piensos de alimentación animal, es decir, preparados biotecnológicos que cumplen con diferentes funciones metabólicas, aumentando la eficiencia nutricional, el bienestar de los animales y la salud de los mismos, con la consecuente mejora en los rendimientos económicos de las explotaciones ganaderas.

La empresa está instalada en el Parque Empresarial de Ciudad Real desde marzo de este año, y espera contar con una plantilla de 14 personas en tres años.

Los representantes de la empresa han agradecido al Presidente del CEEI, Mariano León, el apoyo recibido por parte del CEEI de Ciudad Real y de la Cámara de Comercio, tanto en el desarrollo del proyecto, como en la creación y puesta en marcha de la empresa. ©

El Centro Europeo de Empresas e Innovación cuenta con un nuevo Director

Manuel Roque pasará a regir una entidad que se erige como uno de los mayores puntos de apoyo y orientación a los emprendedores



¿Cómo afronta esta nueva etapa dentro del CEEI?

Con mucha ilusión, compromiso y ganas de trabajar, a la vez que agradecido por la confianza que el Patronato del CEEI ha puesto en mí. Además, con un gran sentido de la responsabilidad, por lo que supone ser depositario de esa confianza y dirigir una institución con el prestigio del CEEI de Ciudad Real en un momento tan importante como éste, en el que los emprendedores y empresas necesitan de nuestro apoyo, servicios y cercanía más que nunca.

Supongo que es importante que el nuevo dirigente conozca bien la institución, algo que en su caso se cumple al haber ejercido en los últimos tiempos como subdirector.

Sin duda. Siempre es importante para un directivo conocer el sector en el que va a trabajar y la empresa o institución que va a dirigir; así como sus valores, sus objetivos, su funcionamiento y, además, en el caso de un CEEI, conocer la estructura empresarial de la provincia, la tipología de empresas y sus necesidades y, por supuesto, el entor-

no institucional. En este sentido, el patronato de la Fundación ha valorado, además de mi trayectoria profesional, todos estos aspectos, de manera que la organización y todas las actividades del CEEI sigan su ritmo habitual, puesto que el hecho de haber sido el subdirector del CEEI desde el 2004, me ha proporcionado ese conocimiento y experiencia necesarios para dirigir el CEEI de Ciudad Real.

¿Qué objetivos o retos se marca de cara a su llegada a la dirección del CEEI?

Como cualquier empresa, debemos ser innovadores, productivos y eficientes en la gestión de unos recursos cada vez más escasos, más aún en el contexto actual. Nuestro objetivo prioritario es diseñar y poner en marcha nuevos programas y servicios, de calidad y alto valor añadido, encaminados a ofrecer respuestas y soluciones adaptadas a las demandas y necesidades actuales de los emprendedores y empresarios que, a su vez, al igual que el entorno, son altamente cambiantes. Para ello, vamos a apostar por la formación de nuestros recur-

sos humanos y por mejorar nuestros sistemas de gestión internos, y de comunicación, trabajo e interacción con nuestros clientes, utilizando y aprovechando las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, lo que además nos permita hacer llegar nuestros servicios a un mayor número de empresas y emprendedores de toda la provincia.

En los tiempos que corren, ¿cobra mayor importancia la labor de un centro como el CEEI?

Los CEEIs desempeñan una importante labor de apoyo a emprendedores y empresas de fomento de la innovación, y como instrumento de desarrollo regional, tal y como la Comisión Europea los concibió, y reconocida por el Gobierno Regional, con quien colaboramos muy estrechamente. Por ello, en momentos como los actuales, nuestro papel es, si cabe, más importante para impulsar la dinamización de la economía y de la actividad empresarial a través de la creación de nuevas empresas, la mejora de la competitividad de las pymes y el fomento de la innovación empresarial.

¿Sigue siendo importante su mediación a la hora de ayudar a los emprendedores a poner en práctica sus ideas?

Cada emprendedor y cada proyecto empresarial son distintos y tienen sus particularidades, por ello creo que la labor de apoyo del CEEI es siempre importante, porque les proporcionamos la información y el asesoramiento individualizado que necesitan para desarrollar su proyecto empresarial, les ayudamos a definir su idea a través del plan de empresa, mediante un proceso de tutoría personalizado, a buscar financiación y tramitar las ayudas y subvenciones disponibles para su

proyecto y les ofrecemos la formación necesaria para gestionar su empresa y desarrollar sus habilidades directivas, así como la posibilidad de alojar su empresa en los Parques Empresariales que gestionamos de Ciudad Real y Puertollano. Además, una vez creada y puesto en marcha el proyecto, seguimos apoyando a la empresa para asegurar su consolidación y desarrollo en el mercado, lo que hace que la ratio de mortandad de las empresas de los tres primeros años, sea mucho menor entre las empresas que se crean sin nuestro apoyo.

¿Sigue frenando la crisis la creación de empresas o está remitiendo la situación?

Efectivamente la actual crisis está impactando muy negativamente en la actividad empresarial, tanto por las empresas que se ven abocadas a cerrar, como en la tasa de creación de nuevas empresas, ya que a las dificultades a las que habitualmente se enfrenta un emprendedor a la hora de montar una empresa, hay que añadir los graves problemas de financiación derivados de la escasez de crédito y la gran incertidumbre existente. Pese a todo, creo que es importante señalar que también es un buen momento para buscar oportunidades en muchos huecos del mercado que se han quedado desatendidos o en los que ahora no hay tanta competencia, debido a la desaparición de otras empresas, o bien en segmentos que están emergiendo para dar respuesta a nuevas necesidades que plantea el mercado.

¿Tienen los jóvenes menos reticencias en este aspecto?

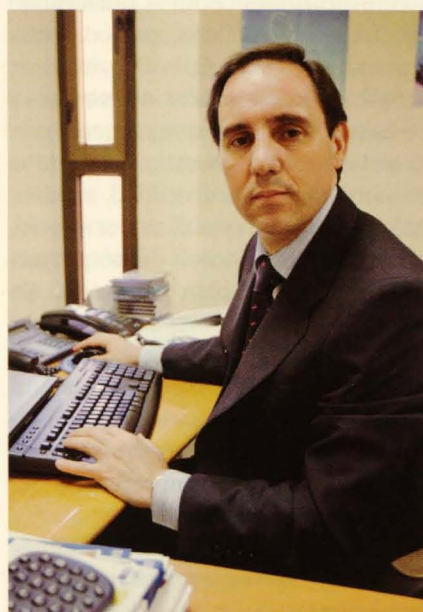
A mí no me gusta generalizar, sin embargo, es cierto que, aunque hay jóvenes muy emprendedores, las encuestas, por ejemplo en el entorno universitario, no son nada alentadoras y ponen de manifiesto que muy pocos estudiantes universitarios se plantean la creación de su propia empresa como alternativa profesional y que, al contrario, la mayoría aspira a trabajar en la función pública o por cuenta ajena, y preferiblemente, además, en una gran empresa. Esto nos debe llevar a hacer



una profunda reflexión como sociedad, porque una sociedad no puede prosperar sin iniciativas emprendedoras que creen empresas que, a su vez, generen empleos y riqueza.

¿Cuáles son los principales problemas a los que se enfrentan a la hora de orientar a los nuevos empresarios en la puesta en marcha de un negocio?

Sin duda, la financiación es uno de los principales problemas que tienen los emprendedores a la hora de poner en marcha sus proyectos empresariales. En este ámbito, desde CEEI Ciudad Real les ayudamos a buscar y obtener financiación a través de muy diversos canales: financiación bancaria, ayudas y subvenciones y,



desde hace dos años, venimos trabajando en colaboración con el resto de CEEIs de la Región, con el apoyo de la Vicepresidencia y Consejería de Economía y Hacienda en el desarrollo de la Red de Business Angels de Castilla-La Mancha, GOBAN, que tiene como misión proporcionar un punto de encuentro entre inversores informales de carácter privado y emprendedores, ofreciendo una vía complementaria de financiación para los emprendedores, una alternativa de inversión para los empresarios, y proporcionando una plataforma de experiencia que beneficie a inversores y emprendedores.

Una de sus tareas destacadas en este sentido es la formación ¿cuáles serán las bases a seguir en este asunto?

Desde CEEI Ciudad Real apostamos decididamente por seguir ofreciendo formación de alta calidad, para lo cual colaboramos con las escuelas de negocio de mayor prestigio de España y con los mejores especialistas, profesores y consultores, como por ejemplo el Instituto de Empresa o la Escuela de Organización Industrial de Madrid, en dos grandes áreas: la primera dirigida a divulgar la cultura emprendedora y formar a los emprendedores en la creación de empresas; y la segunda, destinada a mejorar las capacidades y habilidades en gestión empresarial de los empresarios, gerentes, directivos y profesionales de las empresas de la provincia.



¿Qué papel juega el CEEI dentro de la dinamización empresarial?

El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real es una fundación privada sin ánimo de lucro, apoyada por un conjunto de entidades públicas y privadas con el objeto de difundir y dinamizar la cultura emprendedora, apoyar la creación y puesta en marcha de nuevas empresas, asistir a las empresas existentes para su consolidación, desarrollo y mejora de su competitividad y fomentar la innovación empresarial, como instrumentos de generación de empleo y riqueza en la provincia en la provincia de Ciudad Real y en la Región. De este modo, el CEEI viene trabajando desde 1997, según el modelo europeo de CEEIs para apoyar a los emprendedores y empresas de la provincia, ofreciéndoles servicios de información, asesoramiento especializado y acompañamiento, en la puesta en marcha de sus proyectos empresariales y en el desarrollo de proyectos que les ayuden a diversificarse, modernizarse y ser cada vez más innovadoras, productivas y, en definitiva, competitivas, contribuyendo, de esta manera, a la mejora del tejido industrial y empresarial.

Uno de los puntos fuertes en el CEEI es la innovación, ¿cómo trabajan en el campo de las nuevas tecnologías?

Desde el CEEI de Ciudad Real, con el apoyo del Gobierno Regional, fomentamos la innovación empresarial y la incorporación de las tecnologías de la información y las comunicaciones, como instrumentos de la mejora de su productividad y su competitividad. En esta línea, estamos trabajando con instituciones como la Universidad de Castilla-La Mancha, para detectar y poner en marcha Spin-Offs, es decir, proyectos empresariales innovadores y de base tecnológica que surgen a partir de las líneas de investigación que se desarrollan en la universidad, ayudándoles a estudiar la viabilidad comercial, económica y financiera de los proyectos y a elaborar el plan de empresa. En otros ámbitos, nos movemos en proyectos de bio-tecnología, innovación empresarial o en la mejora de la productividad de las empresas a través del uso adecuado de las tecnologías de la información y las comunicaciones.

¿Cómo se afronta desde el CEEI el futuro del sector empresarial de la provincia?

Se está atravesando un momento especialmente difícil para la economía en general, y para las empresas y las pymes y autónomos en particular. Pese a todo, soy optimista y creo que, entre todos, podremos remontar la grave crisis que atravesamos, y en esta labor el CEEI de Ciudad Real va a emplear todos sus recursos, su experiencia, su mejor hacer y su trabajo diario para dinamizar la actividad empresarial, a través de sus servicios especializados de apoyo a emprendedores y empresas y el impulso a la innovación empresarial.

¿Tiene algún deseo o reto especial para su nueva andadura?

Me gustaría que la recuperación económica, la reactivación de la economía y la actividad empresarial se produzcan pronto, lo antes posible, y se recuperen así las tasas de creación de empleo y la reducción de la elevada tasa de paro existente. Nuestro reto, en este sentido, es ser capaces de ofrecer a emprendedores y empresarios soluciones y servicios de calidad, cercanos y adaptados a sus necesidades y a los retos que tienen que afrontar. ©



LATIC-CEEI ayuda a incorporar la tecnología a la pequeña empresa

Con este servicio la PYME puede incorporar las TIC a su actividad

El Laboratorio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Latic-CEEI) es un innovador servicio del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real (CEEI), cofinanciado por la Vicepresidencia y Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder) de la Unión Europea, enfocado a la difusión, sensibilización, formación y asesoramiento especializado e individualizado sobre el uso de las nuevas tecnologías y las aplicaciones empresariales en el ámbito de las pymes y autónomos.

Las áreas que comprende son ofimática y hardware, seguridad, redes, movilidad, firma digital y factura electrónica, marketing digital, entor-

no web y comercio electrónico, ERPs, CRMs, *business intelligence*, etc.

CEEI de Ciudad Real, a través de Latic-CEEI, ofrece un servicio gratuito de asesoramiento para pymes y autónomos para dar respuesta a sus consultas y dudas relacionadas con la implantación de las TIC y el uso de internet en su empresa. Puede llevar a cabo soluciones de accesibilidad y usabilidad web, campañas de marketing on-line y comercio electrónico, planificación de recursos empresariales (ERP) y administración basada en la relación con los clientes (CRM, *Customer Relationship Management*), aplicación de la Ley de Protección de Datos y ley de Servicios de la Sociedad de la Información, implantación de firma y factura electrónica y análisis de seguridad informática.

Latic-CEEI está dirigido a la mejora de la competitividad y productividad de las empresas a través del uso eficiente de las herramientas de gestión y los sistemas que las empresas pueden implantar y utilizar en el área de las nuevas tecnologías y del entorno de internet. Sus objetivos son sensi-

bilizar y difundir el uso de las tecnologías de la información entre las pymes y autónomos, aumentar el nivel de conocimiento y uso de diferentes soluciones tecnológicas asociadas al incremento de productividad, formar en el uso y aprovechamiento de internet y las herramientas de gestión empresarial, facilitar el acceso de las pymes y autónomos a todos los ámbitos de la sociedad de la información el negocio electrónico (ayudándoles a descubrir nuevas oportunidades) y ofrecerles la información necesaria para que puedan incorporar tecnología a su negocio. Además, permite desarrollar programas específicos de apoyo para la implantación de herramientas y sistemas y ofrece asesoramiento y consultoría especializada.

Entre las ventajas de utilizar las nuevas tecnologías se encuentran la optimización de los procesos de negocio y la toma de decisiones, la rapidez en la gestión del conocimiento, el ahorro de tiempo y costes (siendo así más rentables) y la generación de nuevas oportunidades y modelos de negocio. ©



▲ El director de Comercio Exterior, Günther Lorenz, presenta al ponente Albert García

22 empresarios intervienen en las operaciones de exportación-importación

Han representado diferentes papeles a través del nuevo método del role-playing

La Cámara de Comercio de Ciudad Real a través de su Departamento de Comercio Exterior ha organizado el seminario "Role Playing de una Operación Completa de Exportación-Importación" que tuvo lugar el 20 de septiembre, y ha contado con la asistencia de 22 empresarios.

Este seminario ha introducido una novedad pedagógica en el conocimiento de la operativa internacional, con este método se aprende el funcionamiento de una operación de comercio internacional desde una dinámica amena y en la que todos los asistentes son parte activa del seminario.

El programa de este seminario ha constado de la presentación de un caso práctico, seguido de la asignación de roles (exportador, importador, aduanas, transitarios, navieras, agentes de aduanas, aseguradoras, transportistas, bancos, aseguradoras de cobros, etc), creación de grupos y realización de ejercicios, tales como precios, incoterms, pack de documen-

tos, negociación con bancos, relación con proveedores, apertura de créditos documentarios, obligaciones aduaneras, pago de impuestos, contratación del transporte, tratamiento del IVA internacional...

El seminario se ha desarrollado con una metodología orientada a la práctica alternando la exposición conceptual del profesor con la resolución de casos prácticos, simulaciones y dinámicas de grupo para asegurar la asimilación de conocimientos y el desarrollo de competencias.

La actividad, estuvo orientada a gerentes, directores comerciales y de exportación, y personal adscrito o vinculado al departamento internacional; y fue impartida por Albert García Trius, Consultor y Formador en Comercio Internacional.

El role playing está comprendido dentro de las dinámicas de grupo, con lo cual se pueden aplicar los mismos principios teóricos para su organización. Los empresarios representan una situación o caso concreto del comercio internacional, actuando según el papel que se les ha asignado y de tal forma que se haga más vivido y auténtico.

Corrientemente, cuando se desea que alguien comprenda lo más íntimamente posible una conducta o situación, se le pide que "se ponga en el

lugar" de quien la vivió en la realidad. Si en lugar de evocarla mentalmente se asume el rol y se revive la situación, la comprensión íntima resulta mucho más profunda y esclarecedora.

En general, el role playing presenta una serie de ventajas sobre otros métodos de formación:

- Promueve un ambiente de interés y de estudio en torno a la discusión de un problema. Es una técnica motivadora y participativa a través del diálogo o posterior debate, especialmente cuando el grupo se siente implicado en lo que se representa.
- Identifica a los alumnos con el asunto tratado y fomenta la reflexión sobre las actitudes que en él están implicadas. Permite profundizar en los distintos aspectos a través de una metodología más dinámica e interactiva que la lección convencional.
- Es un método ideal para desarrollar capacidades de trabajo en equipo y toma de decisiones, creatividad y solución de problemas transversales en funcionamiento de grupos
- Permite bajar del campo de la abstracción al de la realidad y lograr que los participantes tomen conciencia de la necesidad de aprender.
- Y, estimula el potencial creativo e imaginativo de la persona pues ésta debe imaginar cómo pensaría y actuaría su persona. ©

28 empresarios e investigadores participan en la jornada sobre financiación y protección de la innovación



▲ Empresarios de la provincia se informan sobre proyectos innovadores

El Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Ciudad Real, organizó, en la Cámara de Comercio de Ciudad Real, una jornada sobre **“Financiación y Protección de la Innovación”**, en la que participaron 28 empresarios e investigadores de la provincia, y en la que se trataron dos temas de gran interés e importancia para las empresas que pretendan desarrollar proyectos innovadores.

Por un lado, se expusieron las líneas diversas que actualmente tiene disponibles el **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)** para la financiación de proyectos de I+D+i, así como para la creación y consolidación de Empresas Innovadoras de Base Tecnológica (EIBTs) y que permiten a las empresas contar con un importante apoyo a la hora de poner en marcha sus proyectos innovadores.

Por otro lado, miembros de la **Asociación Nacional para la Defensa de la Marca (ANDEMA)** y la **Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM)**

explicaron los distintos instrumentos que existen para proteger la innovación: Patentes, Marcas, Nombres Comerciales, Modelos de Utilidad o el Diseño, entre otros, y han destacado la importancia de proteger los resultados de la innovación para la empresa, como elemento esencial de su estrategia de innovación y comercialización de los resultados de la I+D+i.

El Vicepresidente del CEEI de Ciudad Real, José María Cabanes, durante la apertura de la jornada destacó la necesidad de un cambio del modelo productivo y la importancia de la innovación empresarial, como elemento diferenciador y de competitividad empresarial, no sólo aplicada al desarrollo de nuevos productos, sino también en los distintos ámbitos de la gestión empresarial, la comercialización y la estrategia, con el objetivo de alcanzar una mayor eficiencia y productividad y hacer a la empresa más competitiva. Esto conlleva, pasar de una visión centrada

en el producto, a una visión integrada y global de la innovación, puesto que el proceso de la innovación debe interiorizarse y sistematizarse, al no ser suficiente sólo generar ideas, sino que es necesario desarrollarlas, ponerlas en el mercado y rentabilizarlas.

José María Cabanes destacó el compromiso del CEEI de Ciudad Real con el fomento de la innovación empresarial, dentro del sistema regional de innovación, en línea con la filosofía de trabajo de la red nacional y europea de CEEIs de las que forma parte, dedicando una gran cantidad de recursos y esfuerzos a facilitar asesoramiento especializado a proyectos innovadores y de base tecnológica, a transferir herramientas de gestión a las empresas, a elaborar planes de viabilidad y desarrollar planes de empresa y a formación específica en sistemas de organización y gestión, en colaboración y con el apoyo de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha. ©



Nuevo Espacio para la Empresa Familiar

Respuesta eficaz desde el primer síntoma

El nuevo **Espacio para la Empresa Familiar en www.camaras.org** es la receta para las familias empresarias que buscan:

- Novedades
- Artículos
- Publicaciones
- Consejos prácticos
- Agenda
- Noticias

Entra, conócelo y suscríbete a su boletín gratuito.

www.camaras.org www.camaras.org www.c...

Si quiere suscribirse ya al Boletín gratuito del Espacio para la Empresa Familiar rellene estos datos y entréguelo en su Cámara de Comercio.

Nombre: _____ Apellidos: _____
 Empresa: _____ Provincia(*): _____
 Municipio (*): _____ NIF: _____
 E-mail: _____ Teléfono: _____

¿Es Empresa Familiar? (No / Si)

De acuerdo con lo establecido por la ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, doy mi consentimiento para que mis datos sean incluidos en un fichero automatizado del que es titular el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, con domicilio en C/ Ribera del Loira, 28042 MADRID, y puedan ser utilizados con el fin de posibilitar la tramitación de la suscripción al Boletín Espacio para la Empresa Familiar de las Cámaras de Comercio y el envío del mismo. Asimismo consiento que mis datos sean cedidos a la Fundación Nexia, con domicilio en Avda. Diagonal 474, 8º 3ª, 08006 BARCELONA y a la Cámara de Comercio de _____, con domicilio en _____, para el mismo fin. Igualmente doy mi consentimiento expreso para que los datos obtenidos puedan ser utilizados para el cumplimiento de las funciones público-administrativas encomendadas a las Cámaras y al Consejo Superior de Cámaras en la Ley 3/1993, de 22 de marzo, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, en particular, para remitirles o solicitarles información o participación en sus servicios, programas boletines o publicaciones. eclaro estar informado sobre los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, que podré ejercitar en las direcciones indicadas.

FIRMA:

La Cámara de Comercio de Ciudad Real organiza una jornada sobre la salida al exterior de empresas de construcción y afines

Con el título “**La internacionalización del sector construcción y afines**”, la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real celebró el pasado mes de julio una jornada en colaboración con la Asociación Provincial de Empresarios de Construcción de Ciudad Real (APEC).

El objetivo de la Jornada era dar respuesta a la demanda de las empresas provinciales relacionadas con la construcción que se plantean su salida al exterior, explicando las posibles ayudas con las que cuentan para esta internacionalización y las oportunidades de trabajo en mercados extranjeros.

La Jornada fue inaugurada por Mariano León, en su doble condición de Presidente de la Cámara y de APEC Ciudad Real, que en su intervención hizo hincapié en la importancia del trabajo previo de sopesar las ventajas e inconvenientes de la salida al exterior de la empresa, analizando detenidamente el mercado al que se dirige y el producto ofrecido.

Para las ponencias se contó con la colaboración de la Confederación Nacional de la Construcción, para dar una visión global de la situación en el exterior de las empresas españolas, así como con técnicos del ICEX, del IPEX y de la propia Cámara para desglosar las posibles ayudas con las que cuentan las empresas. Por último, y como experiencia práctica, intervinieron representantes de ISOLUX y de Tecnología y Diseño Cabanes para contar la experiencia en el exterior de una gran empresa del sector y de otra de tamaño más reducido.

Debido al interés que despertó la Jornada, la Cámara se plantea ampliar estas Jornadas en fechas posteriores profundizando en estrategias de internacionalización y mercados concretos. ©



◀ Imagen de la inauguración de la Jornada

NADIE DIJO QUE SER EL NÚMERO UNO FUERA FÁCIL.

1.300.000 clientes nos confían sus envíos porque saben que con SEUR siempre llegan a tiempo y en perfectas condiciones.

www.seur.com | 902 10 10 10

SEUR
Cada día como el primero

La Asociación Interprofesional de la Carne de Caza de España celebra su primera asamblea ordinaria en el marco de Fercatur

El ciudadrealeño Florencio Rodríguez nombrado presidente de ASICCAZA

La Asociación Interprofesional de la Carne de Caza de España (ASICCAZA) ha elegido al ciudadrealeño Florencio Rodríguez presidente, en el transcurso de una asamblea celebrada en Ciudad Real el pasado día 10 de septiembre, coincidiendo además con la celebración en la capital de la XV edición de la Feria de la Caza, Pesca y Turismo (FERCATUR).

Le acompañan en la Junta Directiva Vicente Carbonell (vicepresidente); Santiago Ballesteros (secretario) y José Manuel Huertas (tesorero).

Durante la Asamblea se abordaron los objetivos de ASICCAZA, que pasan por asumir la representación y defensa de los intereses comunes de los productores y comercializadores del sector de la carne de caza silvestre. Entre los fines de la Organización se encuentran la mejora de la calidad de los productos de todos los procesos que intervienen en la cadena agroalimentaria.

A través de la Interprofesional se hace posible la puesta en marcha de un plan coordinado de gestión, producción, consumo y promoción de la carne de caza, facilitando así la regularización del sector para convertirlo en un mercado viable. Y es que el sector cinegético supone una fuente de ingresos que sostiene las economías rurales de un buen número de pue-



blos de todo el territorio nacional, generando muchos puestos de trabajo y una facturación de varios millones de euros anuales.

Para el cumplimiento de estos fines, ASICCAZA puede promover los acuerdos interprofesionales pertinentes, promover la mejora de la calidad de los animales y de los productos transformados, realizar campañas informativas y de promoción o proponer a las diversas administraciones normas, disposiciones o modificaciones que puedan significar alguna mejora para el sector. Además, realizará programas de investigación, estudios estadísticos, de mercado, etcétera, que contribuyan a poner en manos del sector instrumentos para mejorar su competencia y viabilidad.

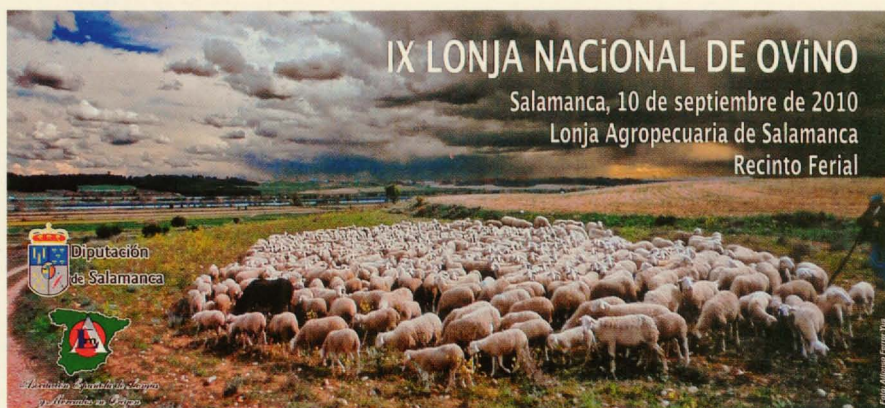
Para la realización de todos estos fines, durante la Asamblea se daba a conocer el avance de presupuestos para 2011, donde destacan las partidas destinadas a las campañas de promoción e información y estudios del producto, la ejecución de planes estratégicos (mejora de calidad, marca

de calidad) y la presencia en diversas ferias y eventos.



ASICCAZA está formada por la Asociación Agraria Jóvenes Agricultores (ASAJA); la Asociación de Titulares de Cotos, Cazadores y Actividades Afines al Sector Cinegético de Castilla-La Mancha (ATICA); la Asociación de Propietarios Rurales para la Gestión Cinegética y Conservación del Medio Ambiente de España (APROCA); la Real Federación Española de Caza; la Asociación de Salas de Despiece y Tratamiento de Carne de Caza de Castilla-La Mancha; y las salas de despiece de carne de caza de Extremadura y Andalucía. Entre los propósitos de la Asociación está ir aumentando el número de miembros. ©

La Mesa del Ovino de la Lonja de Ciudad Real participó en la IX Lonja Nacional del Ovino



La Mesa del Ovino de la Lonja de Ciudad Real estuvo representada por más de media docena de vocales

Alrededor de unas 200 personas se reunieron el pasado día 10 de septiembre en Salamanca, en el salón de actos del pabellón central de la Feria Agromaq 2010, durante la IX Lonja Nacional de Ovino, celebrada en el marco de las Jornadas Técnicas celebradas en el certamen.

Es la primera vez que Salamanca acoge esta cita nacional en la que se marcan las tendencias de los precios del ovino para toda España, además de debatir cuestiones de interés para el sector.

Inauguró las Jornadas Isabel Jiménez, presidenta de la Institución ferial y de la Diputación de Salamanca, que agradeció a la Asociación Nacional de Lonjas y Mercados en Origen, AELMO, la elección de Salamanca y de la feria Agromaq para la realización de este importante evento.

Joaquín Salvo, Presidente de AELMO fue el encargado de abrir las jornadas de reflexión en torno a un sector que se ve gravemente afectado por la crisis. En este sentido, en los últimos dos años la cabaña ganadera se ha reducido de dos millones a 600.000 cabezas. Esto, sumado a la caída del consumo, más acusada en el cordero, y el incremento en el precio de las materias primas, ha reducido al máximo los márgenes comerciales de los ganaderos. El Presidente de AELMO puso de manifiesto la necesidad de buscar

fórmulas alternativas para evitar la dependencia de las actuales materias primas. "Estamos ante la paradoja de que los propios ganaderos, que son quienes más consumen cereales para sus explotaciones, no van a poder seguir adquiriéndolos", en palabras de Salvo.

Más tarde, los técnicos de la firma Nanta, José María Bello y Roberto Calvo, expusieron la necesidad de buscar esas alternativas en los departamentos de I+D+I de las grandes firmas de alimentación, así como la modernización de las explotaciones con la incorporación de herramientas de gestión que permitan un abaratamiento de los costes y una mayor eficiencia en las explotaciones. Los técnicos de Nanta comentaron algunos de estos avances aplicados a cebaderos de corderos, optimizando la canal y, como consecuencia, su rendimiento económico.

Por otro lado, el presidente del Foro Interalimentario, José Ignacio Arranz Recibo, puso de manifiesto una serie de reflexiones en torno al futuro de la alimentación y la seguridad alimentaria, cuestiones de vital importancia para los productores para poner en el mercado el producto que demanda. En su exposición, indicó que el consumidor está mucho más informado en la actualidad y mediatizado por la publicidad, exigiendo unos determinados requisitos de calidad, seguridad

alimentaria, trazabilidad y alimentación saludable. El presidente del Foro Interalimentario explicó los objetivos de esta asociación sin ánimo de lucro, constituida el 2006 en Valencia, que está dedicada a la mejora de la formación y de la información alimentaria de los consumidores. Realizan entre otras acciones, la promoción, desarrollo e investigación de los productos alimenticios, a fin de garantizar la calidad de los productos alimentarios, el fomento del consumo de productos alimentarios de calidad y el mantenimiento del prestigio de los productos alimentarios elaborados.

Las Jornadas fueron cerradas por Arturo Canals Vergara, secretario ejecutivo de la Asociación Española de Critadores de la Raza Ovina Assaf, que habló sobre las alternativas a la comercialización de productos derivados del ovino de leche.

Tras las ponencias técnicas, se constituyó la Mesa Nacional del Ovino, en la que se inscribieron un total de 190 personas y que fue seguida en directo desde los stands de Nanta y Caja Rural, en el pabellón central de Agromaq.

La Mesa del Ovino de la Lonja de Ciudad Real estuvo representada por más de media docena de vocales, participando con dos representantes, uno por parte del sector productor y otro del la comercializador, en el desarrollo de la Mesa Nacional. ©

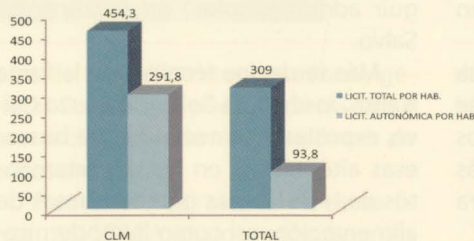
Castilla La Mancha incrementa un 0,6% en licitación de inversiones públicas



La licitación total de los seis primeros meses del año asciende a 952,1 millones de euros

La situación económica actual y la necesidad de adoptar soluciones eficaces encaminadas a minimizar sus efectos, ha requerido la adopción de nuevas medidas lo que ha llevado a la puesta en marcha del Pacto por el Desarrollo y la Competitividad. Y una de las prioridades, dentro de este Pacto por Castilla-La Mancha, es el fomento de la inversión en obra pública e infraestructuras, contribuyendo al mantenimiento del sector de la construcción, así como el sostenimiento del empleo.

La Asociación de Empresas Constructoras de Ámbito Nacional de España (SEOPAN), funciona a modo de observatorio de la construcción. Fue fundada en 1956 con la finalidad de representar y defender los intereses de las construcciones nacionales, debido a ello, elabora unos informes en los que analizan los principales indicadores del sector, tales como la de-



manda pública, los costes y consumo de materiales, o el empleo movido por el sector.

SEOPAN ha facilitado los datos estadísticos sobre licitaciones de las administraciones públicas relativas al primer semestre de este año, en la que indica que Castilla-La Mancha es la primera comunidad autónoma en lo que se refiere a licitación de nuevas inversiones públicas.

La **cifra nacional de licitación acumulada** (considerando Administraciones Estatal, Autónoma y Local) en el primer semestre de 2010 ha sido de 14.510 millones de euros que, comparada con los 20.923 del periodo anterior, supone una **reducción del 30,7%**. Mientras, en el caso de **Castilla-La Mancha**, realizando la comparativa en el mismo periodo de tiempo,

se ha producido un **incremento de 0,6%**, ya que han superado los 946 millones del semestre anterior, habiendo licitado por valor de 952,1 millones; de los cuales 611,5 corresponden a la **Administración Autónoma**; 211,1 a la Administración Local y, los restantes 129,6 millones a la Administración Central.

Igualmente, la licitación correspondiente a la Administración Autónoma, ha experimentado un **incremento de 84,1%**, sobre los 332 millones del primer semestre del año 2009, siendo la 2ª Comunidad Autónoma donde más ha crecido, en términos anuales acumulados.

Considerando la **licitación total por habitante**, durante este periodo, Castilla-La Mancha con 454,3 €/hab., es la segunda Administración Autónoma que mayor esfuerzo ha hecho en licitación ya que, con esta cifra, tiene un valor muy superior a la media nacional (309€/hab.); en cuanto a la **licitación autonómica por habitante**, la Administración Autónoma de Castilla-La Mancha ocupa el primer lugar con 291,8 €/hab. superando la media nacional de 93,8 €/ha. ©

El Índice de Confianza Empresarial mejora

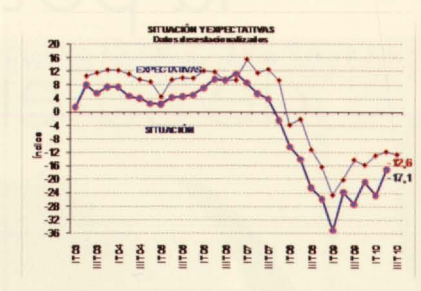
El empresario valora los resultados obtenidos en el segundo trimestre y hace previsiones para el tercero

El Indicador de Confianza Empresarial (ICE) de julio de las Cámaras de Comercio registra un incremento de 3,4 puntos respecto al dato de abril. El ICE, corregido de estacionalidad, se sitúa en -14,8 puntos. Se trata del valor más elevado de los últimos 8 trimestres.

En el segundo trimestre, el índice de SITUACIÓN de la marcha de los negocios se recupera 7,5 puntos respecto al dato del trimestre anterior, situándose en -17,1. El índice de EXPECTATIVAS para el tercer trimestre se reduce ligeramente y marca -12,6 puntos, 0,8 menos que en el trimestre previo.

Sectores

Los servicios registran el mejor comportamiento de la confianza empresarial en julio. Todas las ramas de actividad que componen el sector presentan datos menos negativos. Sobre todo, hay que destacar el comercio y la hostelería-turismo, actividades que llevan varios trimestres moviéndose hacia cifras más favorables, aunque sin abandonar el terreno negativo. El ICE de la rama que agrupa al resto de servicios (telecomunicaciones, ocio,



consultoría,...) también se recupera, aunque la senda que viene siguiendo el indicador es más irregular.

Por el contrario, la confianza de las empresas del sector industrial se estanca en el mes de julio respecto al dato de abril, (-13,7, lo que supone una mejora de, únicamente, 2 décimas), mientras que el ICE del sector constructor vuelve a recaer, aunque se encuentra lejos de los mínimos de enero de 2009 (-29,6 en julio de 2010 frente a -42,3 en enero de 2009).

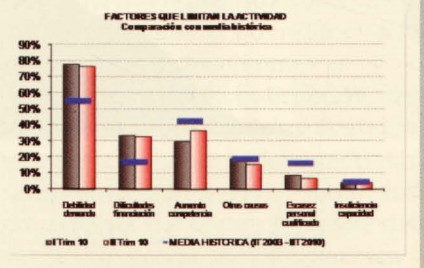
Componentes del ICE

El dato favorable del ICE de julio se ha sustentado, principalmente, en la aportación menos negativa de la cifra de negocio de las empresas. Aproximadamente el 50% de la mejoría de la confianza se debe a la contribución de este componente. La inversión también ha tenido un mejor comportamiento, aunque su aportación sigue siendo negativa. Finalmente, el empleo es la variable que menos ha colaborado a la mejora del ICE, sólo un 6%.

Factores que limitan la actividad

La debilidad de la demanda sigue siendo el factor que en mayor medi-

da limitó la marcha de los negocios durante el segundo trimestre del año, aunque su importancia para las empresas se reduce ligeramente. Continúa siendo relevante el porcentaje de empresas que señala las dificultades de financiación como factor que limita el funcionamiento de su actividad (33,2%), aunque se reduce ligeramente respecto al del primer trimestre (34,0%). Sin embargo, se produce un incremento significativo del porcentaje de empresas que señala el aumento de la competencia como factor que dificulta el funcionamiento de los negocios. ©



Fuente: Consejo Superior de Cámaras

caféteria
restaurante

antonios

NUEVO
Menú ejecutivo
Especial empresas 18'50

desayunos - bocadillos fríos y calientes - menú diarios
celebraciones: comuniones, bautizos, reuniones de empresas
terrazza de verano

Obispo Rafael Torija, 3 - 13005 Ciudad Real
Tel. 926 102 132 (frente al Hospital General)

Las Cámaras de Comercio renuevan el Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)



▲ La Ministra de Igualdad y el Presidente del Consejo durante la firma del convenio

La Ministra de Igualdad, Bibiana Aído y el presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Javier Gómez-Navarro han firmado un año más el convenio de colaboración para el desarrollo del Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM) y otras acciones de apoyo a las empresas.

Este Programa tiene entre sus objetivos proporcionar información y asesoramiento a mujeres emprendedoras, tanto de forma presencial como a través de Internet, así como la sensibilización y la formación en materia de igualdad en el ámbito empresarial.

Desde su puesta en marcha, en el año 2.000, el PAEM ha facilitado la creación de más de 18.000 empresas lideradas por mujeres (2.700 el año pasado) y 22.000 puestos de trabajo entre autoempleo y asalariados. Además, a través del mismo se han realizado alrededor de 250.000 asesoramientos a 137.000 mujeres.

Todo, con el objetivo último de contribuir a la incorporación de las mujeres al mundo empresarial. Un acceso siempre limitado por una serie de

Gracias a este programa, durante 2009, se crearon 2.700 empresas lideradas por mujeres

condicionamientos sociales que impiden el aprovechamiento del espíritu emprendedor del 60% de las personas que obtienen una titulación superior.

Bibiana Aído, ha destacado además que a día de hoy España se sitúa en el 5º puesto de un ranking de catorce estados de la UE en cuanto a igualdad entre las tasas de actividad emprendedora de mujeres y hombres.

Por su parte, el presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Gómez-Navarro, ha indicado que uno de los principales objetivos del Programa es apoyar a las mujeres para crear empresas en sectores emergentes y nuevas tecnologías, como son el metal, la energía o la construcción y que "el principal campo de actividad de las mujeres no se limite a espacios tradicionalmente considerados *femeninos*".

El perfil de usuaria del Programa es el de una mujer emprendedora, de entre 25 y 45 años, con formación académica universitaria y desempleada de menos de un año. A través de este convenio, las Cámaras y el Ministerio de Igualdad desarrollarán acciones de apoyo a las mujeres centradas en:

- **El Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM).** Este Programa se plantea a través de la creación de una red de 50 Gabinetes presenciales de promoción empresarial para las mujeres, ubi-

cados en las Cámaras de Comercio, que proporciona servicios de información, asesoramiento y orientación empresarial, estrategias de sensibilización y animación para emprender y apoyo a la creación y consolidación de redes europeas y nacionales.

- Además, desde su puesta en marcha, más de 41.000 mujeres han realizado más de 100.000 consultas a través del servicio de asesoramiento on-line del Programa. El servicio, que responde en menos de 48 horas las consultas de las emprendedoras y empresarias, mantiene informadas a las usuarias a través de boletines, ofrece la posibilidad de participar en un foro de cooperación e intercambio de experiencias e informa sobre jornadas, ferias y actividades formativas. También ofrece la posibilidad de obtener un autodiagnóstico básico para evaluar la viabilidad de un proyecto empresarial.
- **Plan de formación en políticas de igualdad de oportunidades** entre mujeres y hombres en la empresa. Desde que se aprobó la Ley Orgánica de Igualdad (LOI), en marzo de 2007, las Cámaras han formado en igualdad a más de 1.000 personas.
- **Divulgación, fomento, asesoramiento y apoyo a la creación, consolidación y mejora de proyectos empresariales** de mujeres en sectores emergentes.

Todas estas acciones suponen aproximadamente 2,2 millones anuales y cuenta con la financiación del Fondo Social Europeo (58%), las propias Cámaras (19%) y el Ministerio de Igualdad (23%). ©

Gómez Navarro, reelegido presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio

“Las Cámaras seguirán siendo imprescindibles en la gestión de soluciones para salir de la crisis”

sidente, las Cámaras tienen que articular servicios útiles y especializados para cada situación, ayudar a las empresas a innovar y ser más competitivas. En definitiva, trabajar con todos los recursos disponibles a favor del tejido productivo y empresarial.

Durante su discurso de toma de posesión, Gómez-Navarro indicó la obli-

vios de valor añadido a las empresas, y un esfuerzo conjunto para seguir trabajando en campos específicos como la formación y la internacionalización.

Silvia Iranzo, Secretaria de Estado de Comercio, fue quien dio posesión de sus cargos a los recién elegidos y definió a las Cámaras como un elemento clave para colaborar en el desarrollo regional y local generando acciones de impulso a la creación y mantenimiento del tejido productivo, así como un papel en el sector exterior a través de acciones claves como el Plan de Iniciación de la Promoción Exterior (PIPE), el Consejo Interterritorial de Internacionalización o el Plan Cameral.

Junto a Gómez-Navarro, el Comité Ejecutivo que fue elegido por el Pleno, con un total de 86 votos a favor, está compuesto por seis vicepresidentes: Francisco Herrero (Cámara de Sevilla); Miquel Valls (Cámara de Barcelona); Antonio M. Méndez Pozo (Cámara de Burgos); Arturo Fernández (Cámara de Madrid); Javier Taberna (Cámara de Navarra); y Manuel Teruel (Cámara de Zaragoza). Eduardo Criado (Cámara de Andújar) fue elegido tesorero.

Como vocales del Comité Ejecutivo fueron elegidos: Marcelo Castro Rial (A Coruña); Juan José Cercadillo (Guadalajara); Pedro García-Balibrea (Murcia); Severino García Vigón (Oviedo); José Enrique Garrigós (Alicante); Juan Gual de Torrella (Mallorca); Fernando Herrera (Badajoz); Margarita Armendáriz (Melilla); Francisco Javier de Paz (Notable del Pleno); Modesto Piñeiro (Cantabria); Gregorio Rojo García (Álava); José M. Ruiz-Alejos (La Rioja); Joan Simó (Lleida); Ignacio González (Santa Cruz de Tenerife) y Manuel Vidal Gutiérrez (Zamora).

Gómez-Navarro anunció que los presidentes de las Cámaras de Valladolid, Valencia y Huelva, José Rolando Álvarez, José Vicente Morata y Antonio Ponce, respectivamente, serán Adjuntos al Presidente. ©



▲ El Pleno del Consejo Superior de Cámaras con su presidente, Javier Gómez Navarro

El Pleno del Consejo Superior de Cámaras, reeligió el pasado 6 de julio a Javier Gómez-Navarro Presidente del Consejo para los próximos cuatro años. Se emitieron un total de 90 votos, a favor 84 y 6 votos en blanco. Por tanto, Gómez Navarro fue elegido por el 93,3% de los votos.

Anteriormente, el Pleno del Consejo eligió a: Santiago Herrero León, Antonio Masa Godoy, Juan M^a Nin Génova, Javier de Paz Mancho, Joan Rosell Lastortras, Jesús Teclado Valls y Arturo Virosque Ruiz (además del mencionado Javier Gómez-Navarro) como vocales de reconocido prestigio en la vida económica. Estas personalidades pasaron a integrar, junto a los presidentes de las 88 Cámaras, el Pleno del Consejo Superior.

Según declaró el recién elegido pre-

gación que se tiene de estar, ahora más que nunca, junto a las empresas, oír sus problemas, atender sus inquietudes y trasladar sus demandas donde corresponda. La red de Cámaras debe adaptarse a las nuevas realidades sociales para ser útil a las empresas, siendo una parte activa e imprescindible en la gestión de las soluciones para salir de la crisis.

Para Gómez-Navarro, el trabajo futuro de las Cámaras pasa por actuar en una triple vertiente: mejorando la eficacia de la gestión de los servicios; identificando las nuevas necesidades de las empresas y compartiendo y colaborando más estrechamente para hacer de la red cameral un auténtico lobby de gestión, potente y eficaz al servicio de las empresas españolas.

Las Cámaras deben lograr una mayor capacidad para proporcionar ser-

Crear empresas en Ciudad Real es más fácil

Ventanilla Unica Empresarial



Un único lugar para:

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

SEDE:
Cámara de Comercio e
Industria de Ciudad Real

C/ Lanza, 2
13004 Ciudad Real
Castilla La Mancha

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



Pago del Vicario, primera bodega en etiquetar un vino con sistema antifraude

Pago del Vicario, grupo vitivinícola con bodegas en Ciudad Real, El Bierzo y en la sierra de Fondón en Almería ha sido la compañía pionera en lanzar al mercado el primer vino español acogido al sistema antifraude del Centro Técnico Operativo del Vino (CTOV) en España como fórmula de salvaguardar el prestigio de su marca y de ofrecer un producto más seguro y con elementos dinámicos de mercadotecnia.

El Centro Técnico Operativo del Vino (CTOV), empresa impulsada por la compañía multinacional suiza SICPA dedicada a la protección de los billetes de banco en los cinco continentes, los documentos de valor y los productos de consumo de la falsificación, duplicación y adulteración, cuenta con un proyecto cuya finalidad es proteger el producto ante posibles fraudes o ma-



nipulaciones, así como mejorar su trazabilidad e incorporar nuevas técnicas de mercadotecnia.

El CTOV incorpora a las tradicionales medidas de seguridad, experimentadas con éxito en otros sectores, un certificado de análisis sensorial complementado con un análisis físico-químico de las características del vino que se pueden identificar y servir de prueba. Este análisis lleva un número registrado en la etiqueta de seguridad,

un código encriptado y secuencial ligado al código de barras, que queda activado en el momento en que el vino es embotellado.

Este vino, el 50-50 2006, amparado por el marchio de Vino de la Tierra de Castilla, es un 'coupage' elaborado con un 50% de Tempranillo y un 50% de Cabernet Sauvignon, de ahí su peculiar nombre, que en la añada 2006 resulta vivo y amplio, con fruta madura que recuerda a la ciruela negra y un postgusto largo con tanino sedoso.

Pago del Vicario comercializa anualmente alrededor de medio millón de botellas entre las bodegas de Ciudad Real, El Bierzo y Fondón (Almería). La empresa cuenta con clientes en numerosos países entre los que destacan EE.UU., China, Suiza, Bélgica, Canadá o Francia. ©

El Aeropuerto Central instala detector de metales



El Aeropuerto Central Ciudad Real ha instalado recientemente el detector de metales de calzado en los filtros de seguridad con el objeto de agilizar el tránsito de pasajeros a la hora de las inspecciones de seguridad, previo al embarque y minimizar el descalzado.

El pasajero deberá pasar por este dispositivo previo al arco de seguridad que inspecciona con más detalle el calzado sin tener que quitarse los zapatos. En caso de que la alarma se active, será necesario que el pasajero se descalce. Sólo en casos excepcionales, si el calzado tiene mucho tacón o plataforma, o por si se estima necesario, el agente de seguridad requerirá al pasajero que se descalce y pase los zapatos por el escáner.

Los Detectores de Metales en Cal-

zado (DMC) utilizan la misma tecnología que los arcos de detectores de metales que están instalados en los filtros de seguridad. La novedad radica en que el dispositivo se centra en las extremidades inferiores por lo que el nivel de precisión es más amplio que en los arcos tradicionales. Incluso, estas nuevas máquinas discriminan con más precisión los componentes metales de los propios calzados que los arcos.

De esta forma, el Aeropuerto Central Ciudad Real se une al grupo de aeropuertos como Barajas, Barcelona, Palma de Mallorca, Bilbao, Alicante, Sevilla y Santiago de Compostela con este dispositivo y que el próximo año gran parte de las infraestructuras aeroportuarias españolas lo tendrán ya instalado. ©

ESTUDIO DE DANZA

MARÍA & JUAN

“ Sólo cuando alguien cree en ti, eres capaz de llegar muy alto. ”

Porque en Castilla-La Mancha creemos en ti.

cuenta **conmigo**



Porque contamos con la mejor iniciativa para construir el futuro de nuestra región.
Un punto de encuentro para todos los que tienen una idea,
para todos los que quieren alcanzar su objetivo.

Porque en Castilla-La Mancha creemos en ti y tú haces el futuro.

Llama al teléfono 900 222 012
www.factoriaempreendedores.com



Castilla-La Mancha

Acuerdo de libre comercio Unión Europa y Mercosur



El Mercado Común del Sur (Mercosur) es una unión subregional integrada por Argentina, Brasil, Paragua y Uruguay

El último trimestre del 2010 es un periodo clave para conocer el desenlace de uno de los principales acuerdos comerciales que más trascendencia puede tener en el futuro entre la UE y MERCOSUR.

La Unión Europea recibió este nombre tras la firma del Tratado (TUE) en el cual los puntos más destacados son: Consagración de la Europa de los ciudadanos; Establecimiento de una política exterior y de seguridad común para la defensa común; Promoción del progreso económico y social, creando un espacio sin fronteras interiores; Desarrollo de una estrecha cooperación en el ámbito de la justicia y de los asuntos interiores; y, finalmente la Atribución de mayores poderes al Parlamento Europeo.

Por otro lado MERCOSUR igualmente fue creado con la firma del Tratado de Asunción en el que se establece: Libre circulación de bienes, ser-

vicios y factores productivos entre los países; Establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común; Coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados miembro; y, Armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

Más de diez años después de comenzar a negociar un acuerdo de libre comercio y tras más de un lustro de parón, la UE y el Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) reanudaron las conversaciones para sellar un pacto que a la UE le abre un mercado de casi 270 millones de personas y un PIB que, en conjunto, se sitúa en

el quinto lugar en el mundo. A ambos bloques el acercamiento también les servirá para contrarrestar el creciente poder de China, tanto como socio comercial de Sudamérica como de rival económico de Europa.

Ha habido mucha demora y ahora hay mucha prisa. El presidente brasileño, Lula da Silva, quiere cerrar el acuerdo antes del cambio de gobierno, el 1 de enero de 2011, y Europa antes de que le gane de mano otro gran competidor como EE UU, como le pasó con México. Dicho acuerdo supondrá un aumento de las transacciones de 5.000 millones de euros, suponiendo además un mensaje contra el proteccionismo en plena crisis.

Hasta finales de año están previstas las celebraciones de reuniones por ambas partes, reuniones en las que no se trata de negociar como clientes sino como socios. Para el bloque suramericano, que cuenta con más del 20% de todo el ganado vacuno del mundo, el 35% de la producción de soja y que es el segundo mayor exportador de maíz, entre otros récords, el mercado europeo es la puerta de entrada de productos alimentarios de calidad y gran valor añadido. China les compra básicamente materias primas a granel. Para Europa, Mercosur es la llave para introducirse en uno de los grandes mercados emergentes del mundo, como es el brasileño, y en Argentina, segunda economía suramericana y tercera de América Latina.

Mercosur es para los europeos la pieza del rompecabezas que falta: ya tienen acuerdos de libre comercio con México y Chile y en Madrid está previsto que se cierren pactos similares con Centroamérica, Perú y Colombia. Si se añade el bloque sudamericano en un futuro no muy lejano, Europa tendrá acceso a todos los mercados clave de la economía iberoamericana. Sólo quedarían fuera Venezuela, Ecuador y Bolivia. El primero ya tiene un pie en Mercosur, aunque le falta la aprobación del Parlamento paraguayo para tener el carné de socio, y Quito y La Paz han decidido mantenerse al margen, al menos de momento, de negociar acuerdos de libre comercio con los países ricos.



“Siempre hemos sostenido que había que dar un impulso a la política exterior del Mercosur”, comentó el ministro de Exteriores uruguayo, Luis Almagro. “Creemos que con la ampliación de las relaciones del bloque con el mundo contribuirán a disminuir los propios desequilibrios que nosotros, como bloque, tenemos internamente”, añadió. No es un secreto que el Mercosur tiene problemas para funcionar: sus miembros se miran con un recelo histórico que ni 200 años de independencia han logrado limar y viven inmersos en un juego de cruz y raya en el que nadie gana.

Esta vez Argentina y Brasil han procurado dejar a un lado sus diferencias e impulsar el acuerdo con Bruselas, que se avino a negociar sólo cuando se aseguró que la iniciativa tenía futuro. Bruselas lo hizo pese a la fuerte oposición de una decena de países, encabezados por Francia, que intentan proteger sus sectores agrícolas de la avalancha de productos que llegarán de Suramérica.

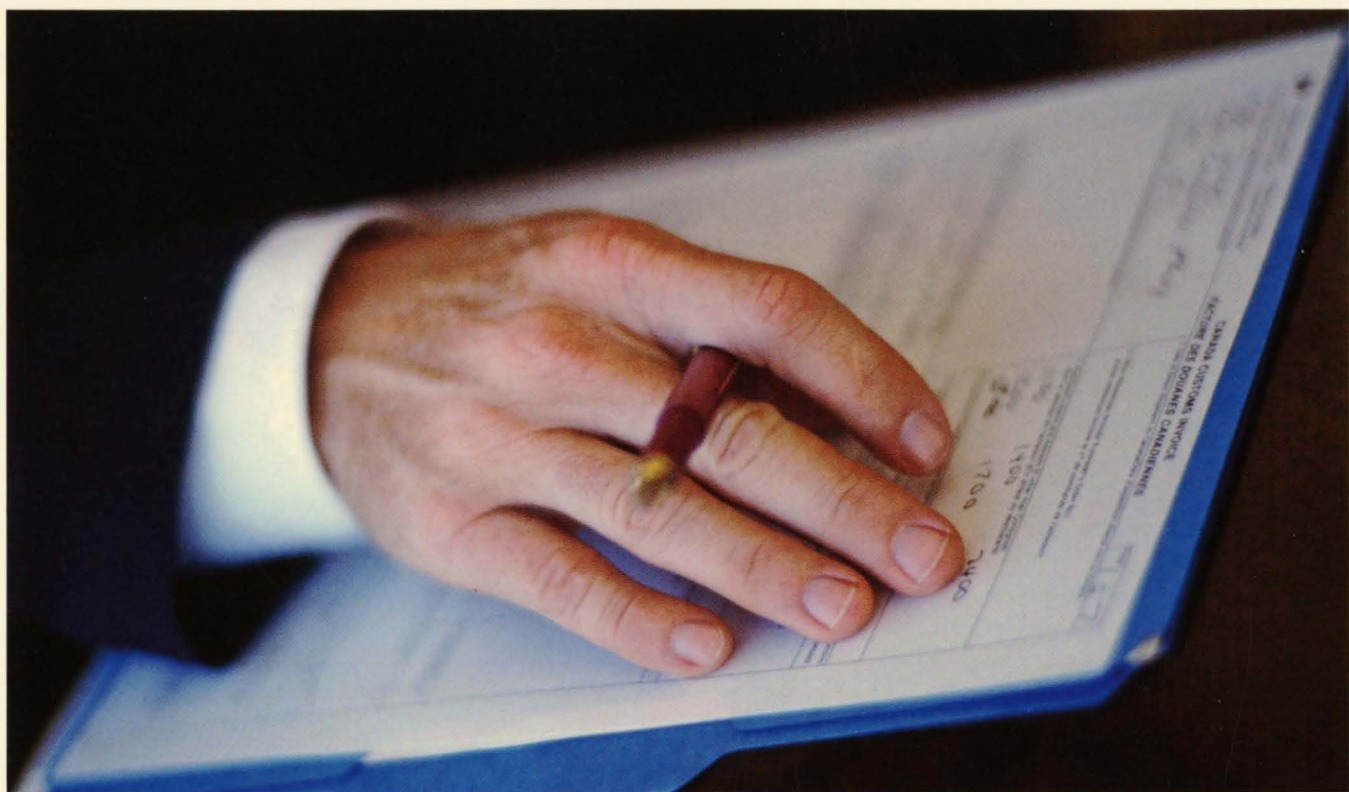
Para estos países europeos, por ejemplo, es una calamidad que Europa esté dispuesta a dar al Mercosur una cuota de importaciones de carne de 60.000 toneladas anuales (el bloque pide 300.000) y a eliminar casi todas las barreras a la entrada de cereales y lácteos. Para aplacar a Francia y los demás países, se les prometió una compensación cuando se acabe la ronda de liberalización del comercio en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

A cambio, Europa ha obtenido por parte de Brasil el compromiso de que se negociará la apertura -muy lenta- de su sector del automóvil y de los componentes para coches, la opción de que empresas europeas puedan participar en pie de igualdad en las licitaciones públicas -las compras del Estado brasileño superan las de India- y la protección de la propiedad intelectual y las denominaciones de origen. Argentina también ha bajado la guardia del proteccionismo, sobre todo por razones políticas: al matrimonio presidencial de los Kirchner le vendrá bien una victoria internacional como es un acuerdo con la UE para mejorar su imagen. También ha preocupado a Buenos Aires que el candidato que encabeza los sondeos para suceder a Lula, José Serra, haya dicho que a Brasil le irá mejor si puede negociar acuerdos comerciales al margen del Mercosur, o sea, de Argentina. ©

*Fuente: Elaboración propia.
Diario El País*



Protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos



El 6 de agosto de 2010 se publicaba la Ley 32/2010, de 5 de agosto, establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos. (BOE nº 190 de 6 de agosto de 2010)

La Ley 32/2010 tiene como objetivo establecer un sistema específico de protección por cese de actividad definitiva o temporal de los trabajadores autónomos que se encuentren dentro de los siguientes **colectivos**: Régimen Especial de Trabajadores Autónomos y Sistema Especial de Trabajadores Autónomos Agrarios, Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes, Régimen Especial de Trabajadores del Mar, Socios de Cooperativas de Trabajo Asociado y Autónomos que ejercen la actividad profesional conjuntamente con otros en régimen societario o cualquier forma jurídica admitida en derecho.

Los colectivos anteriormente citados deberán tener cubierta la protección por contingencias derivadas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales para poder tener acceso

a la protección por cese de actividad.

Se encuentran en situación legal de cese de actividad los siguientes colectivos cuando concurren unas determinadas circunstancias:

- Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), incluidos los autónomos dados de alta en el Sistema Especial de Trabajadores Autónomos Agrarios.
 - Concurrencia de motivos económicos, técnicos, productivos u organizativos determinantes del cese de la actividad económica o profesional. En caso de existir establecimiento abierto al público se requiere el cierre del establecimiento mientras se cobra la prestación.
 - Fuerza mayor determinante del cese.

- Pérdida de licencia administrativa, siempre que sea necesaria para desarrollar la actividad y no sea por causas imputables al empresario.
- Cese por violencia de género.
- Divorcio o separación matrimonial cuando se ejercieran funciones de ayuda familiar en el negocio y con motivo de la separación se dejen de prestar servicios.
- Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes (TRADE).
 - Finalización del contrato por causas establecidas en el mismo.
 - Incumplimiento contractual grave del cliente.
 - Rescisión contractual justificada por el cliente conforme al Estatuto del Trabajador Autónomo.
 - Rescisión de la relación contractual por causa injustificada por el cliente conforme al Estatuto del Trabajador Autónomo.
 - Muerte, incapacidad o jubilación del cliente siempre que impida la continuidad de la actividad.
- Régimen Especial del Mar por cuenta propia.
- Socios de Cooperativas de Trabajo Asociado.
 - Expulsión improcedente de la cooperativa.
 - Causas económicas, técnicas, organizativas, productivas o de fuerza mayor.
 - Finalización del periodo de vinculación societario.
 - Pérdida de licencia administrativa de la cooperativa.
- Autónomos que ejercen la actividad profesional conjuntamente con otros en régimen societario o cualquier forma jurídica admitida en derecho.
 - Son las mismas causas que para el RETA, si bien no se exige el cierre del establecimiento.

Los **requisitos** para tener derecho a la prestación serán los siguientes:

- Estar afiliado y en situación de alta y cubiertas las contingencias profesionales en el RETA.
- Tener cubierto el periodo mínimo de cotización por cese de actividad de doce meses ininterrumpidos e inmediatamente anteriores a la situación legal de cese.
- Encontrarse en situación legal de cese de actividad y acreditar activa disponibilidad para incorporarse al mercado laboral a través de acciones formativas, de orientación profesional y de promoción de la actividad emprendedora.
- No haber cumplido la edad ordinaria para causar derecho a la pensión contributiva de jubilación.
- Hallarse al corriente de pago de las cuotas a la Seguridad Social. En caso contrario existe un plazo improrrogable de treinta días naturales para efectuar el ingreso de las cuotas debidas.

Duración de la prestación económica relacionada con la cotización

Periodo de cotización	Periodo de Prestación
De 12 a 17 meses	2 meses
De 18 a 23 meses	3 meses
De 24 a 29 meses	4 meses
De 30 a 35 meses	5 meses
De 36 a 42 meses	6 meses
De 43 a 47 meses	8 meses
De 48 meses en adelante	12 meses

Para los mayores de 60 años los tramos serán los siguientes

Periodo de Cotización	Periodo de Prestación
De 12 a 17 meses	3 meses
De 18 a 23 meses	4 meses
De 24 a 29 meses	6 meses
De 30 a 35 meses	8 meses
De 36 a 42 meses	10 meses
De 43 o más meses	12 meses

La **base reguladora** de la prestación económica por cese de actividad será el promedio de las bases por las que se hubiere cotizado durante los doce meses continuados e inmediata-

mente anteriores a la situación de cese legal.



La **cuantía de la prestación**, durante todo su periodo de disfrute, se determinará aplicando a la base reguladora el 70%. Para el 2010 los límites de prestación serían de 589,26 euros para los que coticen por la base mínima y de 1.397,84 euros como base máxima en caso de tener 2 o más hijos.

Los trabajadores autónomos que cumplan los requisitos deberán solicitar a la Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales el reconocimiento del derecho a la protección por cese de actividad. El reconocimiento de la situación legal de cese de actividad se podrá solicitar hasta el último día del mes siguiente al que se produjo el cese de actividad.

De forma provisional y pendiente de desarrollo reglamentario, la ley introduce una prestación no contributiva para trabajadores autónomos que hayan cesado la actividad a partir del 1 de enero de 2009 que no hayan recibido ninguna otra ayuda o prestación pública y que hayan cotizado en el RETA 3 años de los últimos 5. Consistirá en una prestación de 425 euros mensuales durante 6 meses como máximo y estará vinculada al compromiso de búsqueda activa de empleo y a la realización de 180 horas de formación. ©

La Ley 32/2010 de Protección por cese de actividad para los trabajadores autónomos entrará en vigor el 6 de noviembre de 2010.

Fuente: Elaboración propia. BOE nº 190 del 6 de agosto de 2010

Ciudad Real aportará 430 MW al liderazgo en termosolares

Castilla-La Mancha líder en renovables, quiere ser también líder en termosolares

España se ha convertido en el primer productor mundial de energía termosolar, según datos aportados por la Asociación Española de la Industria Solar Termoeléctrica, asociación española que representa a este sector. La conexión de la planta termosolar La Florida, ubicada en el municipio de Alvarado (Badajoz), ha hecho posible que el potencial de energía instalada supere ya al de EE.UU.

España cuenta con 432 megavatios de potencia instalada, frente a los 422 megavatios de EE.UU., lo que pone a nuestro país en la primera posición, no sólo en desarrollo tecnológico, sino también en producción. La inversión realizada por las empresas para la puesta en funcionamiento de centrales termosolares asciende ya a cerca de 2.500 millones de euros acumulados en 2013. Para esa fecha operarán en España un total de 60 plantas termosolares de diferentes tecnologías y tamaños que producirán 2.500 megavatios, 430 de ellos en la provincia de Ciudad Real.

Actualmente, el mapa de energía termosolar instalada en España se distribuye de la siguiente manera: PS10 (11MW), PS20 (MW), Solnova 1 (50 MW) y Solnova 3 (50 MS) las cuatro en la localidad sevillana de Sanlúcar La Mayor; Andasol 1 (50 MW), Andasol 2 (50MW), en Aldeire, en la provincia de Granada; Puertollano (50 MW), en Ciudad Real; Puerto Errado (1,4 MW) en la localidad murciana de Calasparra; La



Risca (50 MW) y La Florida (50MW), en Alvarado, Badajoz; y Extresol 1 (50 MW), en la localidad pacense de Torre de Miquel Sesmero.

De esta forma, sólo Extremadura, Andalucía, Murcia y Castilla-La Mancha tienen alguna planta termosolar en funcionamiento.

El año pasado se inauguraba en Puertollano la primera planta termosolar que entraba en funcionamiento en Castilla-La Mancha y la segunda en España. Esta planta nació con la intención de evitar la emisión de 88.000 toneladas de CO₂ al año y supuso una inversión de 200 millones de euros. Su función es producir energía eléctrica mediante la tecnología solar de colectores cilindro parabólicos, cuya misión consiste en calentar un fluido mediante la concentración de radiación solar para producir vapor que, a su vez, produce energía. La planta termosolar producirá energía suficiente como para abastecer a

100.000 habitantes: 114 gigavatios/hora y su potencia será de 50 Mw.

La próxima planta en abrir sus puertas en Castilla-La Mancha será la de Manchasol I, en Alcázar, que está ejecutada por encima del 70%, lo que permitirá que inicie su fase de pruebas a partir de octubre de este año y que entre definitivamente en servicio a finales de año.

Doce centrales más están preasignadas por el Ministerio de Industria y se espera puedan estar operativas en 2013. Hay dos en Puerto Lápice (Helios I y Helios II, con una potencia total de 100 MW), otras tres más en Alcázar de San Juan (Aste 1A y Aste 1B y Manchasol II con 150 MW más); y 7 más en Puertollano, con 75 MW más. Todo ello implica que la provincia de Ciudad Real planea tener en unos años una potencia instalada de 430 MW, una cifra casi idéntica a la que tiene ahora mismo el conjunto del país. ©

!!!LA REVISTA SE RENUEVA!!!

La Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, en su **apoyo a la innovación y las nuevas tecnologías**, va a **modificar el formato de la Revista “La Empresa”**, próximamente tendrá la posibilidad de recibirla por correo electrónico.

Revista “La Empresa”

Publicación bimestral editada por la Cámara y dirigida a los empresarios y emprendedores. Se informa de todos los programas y actividades desarrollados, novedades que afectan al sector empresarial, así como de los eventos en los que participa la Cámara.

Secciones:

- Cámara
- Cámaras
- Formación
- CEEI
- Colaboración COMEX
- Colaboración CEEI
- Nuestras Empresas
- Medio Ambiente
- Motor



Si está interesado en seguir recibiendo, de forma gratuita, la revista de la Cámara es requisito imprescindible que rellene la ficha que figura a continuación y la remita al Dpto. Comunicación:
E.mail: comunicacion@camaracr.org **Fax:** 926 253813

Nombre..... Apellidos

Empresa Provincia

Municipio NIF

E-mail Tfno.

De acuerdo con lo establecido por la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, doy mi consentimiento para que mis datos sean incluidos en un fichero automatizado del que es titular la Cámara de Comercio e Industria, con domicilio en C/Lanza, 2, 13004 Ciudad Real, y puedan ser utilizados con el fin de posibilitar la tramitación de la suscripción a la Revista “La Empresa” de la Cámara de Comercio y el envío del mismo. Declaro estar informado sobre los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición que podré ejercitar en la dirección indicada.

FIRMA:

La venta de coches baja un 24% registrando el peor agosto desde 1989

El desánimo cunde en el sector de la automoción a la vista de los datos

El desplome en las ventas de coches ha continuado con un descenso del 23,8% en las matriculaciones, respecto al mes de agosto de 2009. Con 44.578 turismos vendidos, agosto se convirtió en el peor desde 1989, un dato que oscurece las perspectivas de uno de los sectores con más peso en la economía y el empleo, según informan las asociaciones de Fabricantes de Automóviles y Camiones (ANFAC) y la de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparaciones y Recambios (GANVAM). Se prevé que las adquisiciones continúen cayendo hasta fin de año, en torno a un 30%, opinión que justifican ante el actual escenario económico, con las medias para la reducción del déficit público, las elevadas cifras de desempleo y la evolución negativa del consumo privado.

Las matriculaciones de vehículos en la provincia de Ciudad Real registraron una caída del 27% hasta situarse en 371 vehículos vendidos al cierre del pasado mes de agosto, debido al fin del Plan 2000E de ayudas a la compra y a la reciente subida del iva.

Este descenso de las compras de vehículos en Ciudad Real se debió, sobre todo, a la caída de las ventas de turismo, que bajaron un 35%, hasta las 310 unidades vendidas. Por el contrario, las adquisiciones de todoterrenos subieron un 96,8%, registrando 61 matriculaciones.

Por provincias, Ciudad Real concentró el 21,3% de las ventas registradas en la región, por detrás de Toledo



que, con 839 unidades comercializadas, experimento una caída del 17,6% durante el pasado mes.

En el conjunto del territorio nacional, Castilla-La Mancha con un 28%, fue la cuarta comunidad donde menos cayeron las ventas, con un total de 1.742 unidades; por tanto, la región concentró un 3,9% de las matriculaciones nacionales.

En relación a las marcas más vendidas en Ciudad Real hasta el mes de agosto, encabeza la lista de matriculaciones Volkswagen, con 613 matriculaciones, seguida de Citroën y Seat, con 522 y 504 unidades vendidas respectivamente; Renault y Peugeot, con 485 y 440 unidades vendidas, fueron también representativas en lo que va de año, ocupando el cuarto y quinto puesto entre las más demandadas en la provincia. Le siguen en volumen Ford, con 391 unidades; Opel, con 351 unidades; Audi, con 268 unidades; Chevrolet, con 213 unidades; y Dacia, con 198 unidades ocupan los siguientes puestos.

La preocupación en los concesionarios es máxima, ya que la afluencia de compradores por sus instalaciones fue prácticamente testimonial en agosto, lo que permite augurar un negativo final de año para el sector, pudiendo

perder 150.000 ventas en el segundo semestre respecto del primero.

Esta pérdida de ventas tendrá un efecto inmediato sobre el empleo en las redes de distribución; la Federación de Asociaciones de Concesionarios

de la Automoción (FACONAUTO) indica que se podrían perder cerca de 10.000 puestos de trabajo de aquí a final de año en los concesionarios. Igualmente, se tenderá a una concentración en el sector, lo que llevará al cierre de una tercera parte de los puntos de venta a medio plazo. ©

Matriculaciones por CC.AA. en el mes de agosto		
CC.AA.	Unidades	% var. 09/10
Andalucía	6.712	-30.6
Aragón	773	-47.4
Asturias	1.098	-29.3
Baleares	1.305	-20.2
Canarias	2.315	10.6
Cantabria	513	-42.5
Castilla-La Mancha	1.742	-28.0
Castilla y León	1.937	-39.2
Cataluña	6.477	-19.1
Ceuta y Melilla	206	-5.5
C. Valenciana	3.900	-44.3
Extremadura	760	-30.9
Galicia	2.710	-37.4
La Rioja	237	-31.9
Madrid	10.367	7.6
Murcia	1.120	-29.9
Navarra	594	-42.5
País Vasco	1.812	-21.9
TOTAL	44.578	23.8



Reserva Especial



Guadianeja

Un placer...

*Señorio de
Guadianeja*

WINE MODERATION.eu

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

PPD

Programa de Perfeccionamiento Directivo

Imparte _



Organiza _



Contenido del programa

- Toma de decisiones
- Dirección de personas
- Negociación
- Dirección comercial
- Contabilidad y control
- Dirección financiera
- Responsabilidad social corporativa
- Iniciativa emprendedora
- Excelencia en el servicio
- Dirección estratégica

De **enero** a **mayo** de **2011** en la sede de *Indra Software Labs* · **Ciudad Real**

+ información: www.horizontexxii.com y **926 296 125**

Colabora _

