

la empresa

Cámara
Ciudad Real

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

AÑO XIX Nº 175 SEPTIEMBRE/OCTUBRE 2009



Convenio entre Cámara y Diputación para incrementar las exportaciones

Symaga: 25 años dedicados a la exportación



**Aeropuerto Central de Ciudad Real
Puesto Fronterizo**



Maruja Otero y Encarna Gullón, al frente de Cámara

Lince

● artes gráficas

- Catálogos
- Revistas
- Libros
- Folletos
- Trípticos
- Dípticos
- Carteles
- Carpetas
- Cuadernos
- Postales
- Flyers
- Calendarios
- Lonas
- Vinilos
- Foam
- Papelería



Sumario

Año XVIII N° 175 Septiembre/Octubre 2009

Cámara	León Triviño y De Lara firman un acuerdo para incentivar las exportaciones en la provincia	3
Cámara	Las oportunidades de negocio aumentan en el Aeropuerto Central de Ciudad Real	4
Cámara	Dos empresas de la provincia participan en el programa III	6
Cámaras	La innovación como apuesta por el futuro une a los empresarios y al Gobierno regional	8
Cámara	Once empresas de la provincia conocen el mercado canadiense	10
Cámara	La Cámara organiza una nueva edición del Concurso de Escaparates de Navidad	12
Nuestras Empresas	Maruja Otero y Encarna Gullón, más de 20 años al frente de Cámara Boutique	14
Nuestras Empresas	SYMAGA: 25 años dedicados a la exportación	16
CEEI	El CEEI ha realizado 70 planes de empresa e iniciado 125 proyectos durante 2009	18
Lonia	La interprofesional de la carne de caza formaliza en Fercatur la firma del Acta de Constitución	21
Colaboración Comex	Motivos para invertir en la República Checa	24
Colaboración CEEI	Ayudas para la implantación de energías renovables de uso propio	28
Medio Ambiente	La Cámara organiza unas jornadas sobre la legislación ambiental que afecta a las empresas	31

Edita

Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real

Tlfno.: 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

Lince Artes Gráficas
628 217 987

Maquetación Impresión y Encuadernación

Lince Artes Gráficas, S.L.U.
Ciudad Real - 926 27 10 84
www.linceartigraficas.com

Depósito legal

CR-999/91





Apuesta por la internacionalización

La rueda de la competitividad empresarial en el contexto global, no se para, y menos en el actual momento de dificultad económica; sobre todo porque, en estos tiempos suelen aumentar los esfuerzos empresariales para mejorar la productividad.

Por ende, aumenta la presión competitiva mundial. En esta situación, es más actual que nunca invertir en la internacionalización, una apuesta de esta Cámara desde hace muchos años, y que hoy es más necesaria que nunca, por lo cual, seguirá teniendo máxima prioridad.

Hay empresas manufactureras en la provincia que han llegado a exportar hasta el 90% y a pesar de esta crisis global que afecta a todos los continentes, esas empresas exportadoras son más competitivas y "capean" mejor el temporal.

Eso sí, la apuesta por la internacionalización debe cubrir unos requisitos básicos: Organización, Control y Coordinación; Estudiar la Estrategia de Entrada; Valorar los Recursos Financieros; Realizar una Selección apropiada de los Mercados; y, disponer de Recursos Humanos.

Nuestro agradecimiento a todas las empresas que han iniciado su andadura en los mercados exteriores con el apoyo de la Cámara; ya que ellas, la mayoría Pymes, son las verdaderas protagonistas de que la provincia de Ciudad Real, se haya convertido en la primera provincia exportadora de Castilla-La Mancha, y además, a la que menos alcanza la reducción de las exportaciones.

¡Seguid así a los que ya estáis exportando y animad a las que no lo están haciendo para que den este paso y sigan vuestro ejemplo!





Nemesio de Lara, presidente de la Diputación de Ciudad Real, y Juan Antonio León Triviño, presidente de la Cámara de Comercio, tras rubricar el acuerdo.

León Triviño y De Lara firman un acuerdo para incentivar las exportaciones en la provincia

La Cámara de Comercio y la Diputación de Ciudad Real apuestan por la venta de productos de la provincia fuera de las fronteras nacionales

El presidente de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, Juan Antonio León Triviño, y el presidente de la Diputación Provincial de Ciudad Real, Nemesio de Lara, firmaron un convenio por el que la institución provincial aporta 460.000 euros para incrementar las exportaciones en la demarcación ciudadrealense.

En la firma del acuerdo también estuvieron presentes el director general de la Cámara de Comercio, Günther Lorenz, el vicepresidente económico, Ángel Amador; y el director de Fenavin y España Original Manuel Juliá.

Juan Antonio León explicó que este acuerdo, el cual se suscribe con carácter anual, llega en un año "especialmente complicado para el comercio exterior". No obstante, León Triviño matizó que en Ciudad Real, y gracias a la ayuda de la Diputación, se están obteniendo mejores datos.

En este sentido, el presidente de la

Cámara de Comercio de Ciudad Real también explicó que en España se ha reducido la exportación en un 20%, mientras que en nuestra provincia, el descenso no alcanza el 13%, lo que permite asegurar que el dinero que la Diputación de Ciudad Real invierte en comercio exterior es productivo para las empresas de la provincia.

Asimismo, León Triviño explicó que la Cámara de Comercio está haciendo un enorme esfuerzo para sacar más empresas al exterior, organizándose más de treinta misiones comerciales.

Apoyo al trabajo de la Cámara de Comercio

Por otro lado, el presidente de la Diputación de Ciudad Real, Nemesio de Lara, aseguró que este convenio, y al margen de razones personales, cuenta con un carácter singular, ya que es también un reconocimiento a la labor que la Cámara de Comercio y su presidente desempeñan.

En este sentido, señaló que el Equipo de Gobierno de la Diputación está haciendo un gran esfuerzo dentro de la promoción económica, y considera a la Cámara de Comercio un importante apoyo, un instrumento colaborador.

En el momento de la firma del convenio, ambos firmantes destacaron los programas de captación de compradores que se han realizado con motivo de Fenavin y España Original, subrayando la profesionalidad de la Cámara en las actividades orientadas a empresarios en materia de comercio exterior; y es por ello, que la entidad cameral, es referencia obligada en Castilla-La Mancha y en España para saber cómo se deben hacer las cosas en el campo del comercio exterior. Se trata de un subsector económico, que ha de ser tenido en cuenta si se quieren encontrar plusvalías y mercados para los productos que se elaboran en nuestra provincia.



El Puesto de Inspección Fronterizo ya está señalado en el Aeropuerto Central Ciudad Real.

Las oportunidades de negocio aumentan en el Aeropuerto Central Ciudad Real que ya ha sido habilitado como puesto fronterizo

La Orden PRE/2397/2009 de 10 de septiembre acredita al Aeropuerto Central Ciudad Real como puesto fronterizo, algo necesario para alcanzar su pleno desarrollo tanto en carga como en viajeros

“El apartado 1 del artículo 25 de la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, reformada por las Leyes Orgánicas 8/2000, de 22 de

diciembre, 11/2003, de 29 de septiembre, y 14/2003, de 20 de noviembre, dispone que “el extranjero que pretenda entrar en España deberá hacerlo por los puestos habilitados al efecto.”

“... el apartado 8 del artículo 2 del Reglamento (CE) nº. 562/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de marzo de 2006, por el que se establece un código comunitario de normas para el cruce de personas por las fronteras (código de fronteras Schengen), define “paso fronterizo” como “todo paso habilitado por las autoridades competentes para cruzar las fronteras exteriores” entendiéndose por éstas, según el apartado 2 del mismo precepto, “las fronteras terrestres de los Estados miembros, incluidas las fronteras fluviales, lacustres y marítimas, así como los aeropuertos y puertos marítimos, fluviales y lacustres, siempre que no sean fronteras interiores”.

“...A comienzos del presente año dicho aeropuerto ha entrado en funcionamiento y para poder alcanzar su pleno desenvolvimiento resulta imprescindible que en el mismo puedan realizarse operaciones de comercio exterior y tráfico internacional de viajeros, a cuyo efecto la Sociedad “CR Aeropuertos, S.L.”, ha dotado a dicho aeropuerto de las instalaciones adecuadas...”



El Aeropuerto de Ciudad Real dispone de una moderna terminal de pasajeros.

“... En este sentido han manifestado su interés para la habilitación del aeropuerto de Ciudad Real como puesto fronterizo, la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, la Diputación Provincial de Ciudad Real y el Ayuntamiento de dicha ciudad.

Finalmente, una vez cumplidas las previsiones legales y efectuada la habilitación del aeropuerto como puesto fronterizo, se habrá de dar cumplimiento a lo dispuesto en el apartado 1.b) del artículo 34 del Reglamento (CE) n.º 562/2006 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 15 de marzo de 2006, procediéndose a notificar a la Comisión Europea la inclusión del aeropuerto de Ciudad Real en la lista de pasos fronterizos españoles.”

El Gobierno de España, a través de la publicación en el BOE de la Orden PRE/2397/2009 de 10 de septiembre, ha habilitado el Aeropuerto Central Ciudad Real como “puesto fronterizo, declarándolo frontera Schengen” y lo convierte en el primer aeropuerto internacional privado de uso público de España. Desde esta fecha, el 10 de septiembre, el Aeropuerto puede recibir, en virtud de esta orden, pasajeros de cualquier punto geográfico del mundo, ya que hasta ahora sólo podía recibir visitantes de los países miembros del Tratado Schengen, la mayoría de ellos de la Unión Europea.

“Momento clave para su desarrollo”

El presidente de CR Aeropuertos, Juan Antonio León Triviño, manifestó su agradecimiento a las instituciones implicadas en este proceso administrativo, desde la junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, así como a la Delegación y Subdelegación del Gobierno, por dotar “al aeropuerto de dimensión internacional en un momento clave para su desarrollo”.

En la orden ministerial se estima clave esta autorización para que el aeropuerto consiga su pleno desenvolvimiento a través de operaciones en el comercio exterior y tráfico internacional y con el propósito de lograr con ello el máximo desarrollo social y económico de la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha y especialmente, de la provincia de Ciudad Real.

Esta concesión se une al permiso otorgado para habilitar el Puesto de Inspección Fronterizo (PIF) que permite también recibir mercancías desde cualquier parte del mundo.



El Aeropuerto Central Ciudad Real es ya puerto fronterizo internacional.

La publicación de esta orden en el Boletín Oficial del Estado habilita al aeropuerto como puesto fronterizo y lo eleva a categoría internacional, pudiendo competir en el ámbito nacional e internacional con cualquier otro aeropuerto. También le permitirá, ser uno de los elementos dinamizadores para el desarrollo; ya que podrá dirigirse a nuevas aerolíneas para comercializar el

aeropuerto fuera del espacio Schengen y ofrecer a los exportadores el Aeropuerto de Ciudad Real como un punto en el que puede gestionar sus mercancías.

Por otra parte, el Gobierno de Castilla-La Mancha agradeció al Gobierno de España la habilitación del aeropuerto de Ciudad Real como puesto fronterizo, declarándolo frontera exterior Schengen.

Dos empresas de la provincia participan en el Programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales (ILI)

El programa servirá de ayuda para la preparación de ofertas en licitaciones o concursos internacionales

Las Cámaras de Comercio firmaron un convenio con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio para implantar el Programa de Iniciación a Licitaciones Internacionales (ILI) en sus respectivas demarcaciones. Tras un proceso de concienciación y asesoramiento, y de la correspondiente selección, dos empresas de la provincia de Ciudad Real han iniciado su formación.

El programa servirá de ayuda para la preparación de ofertas en licitaciones o concursos internacionales. El programa, cofinanciado con Fondos Europeos (FEDER), está dirigido a las pymes que tengan productos o servicios competitivos y quieran salir al exterior.

Con este convenio, las Cámaras unen sus esfuerzos para proporcionar

a las empresas la posibilidad de adherirse a un Programa pionero en el acercamiento de las pymes al mercado de las licitaciones internacionales. Su objetivo es ampliar la base de Pymes españolas -de las regiones convergencia, phasing out, phasing in- que participen en licitaciones internacionales y, por tanto, puedan aprovecharse de las oportunidades de negocio que brinda este mercado.

Propuestas ganadoras

Con este programa, las empresas podrán elaborar propuestas ganadoras ante convocatorias realizadas por organismos públicos internacionales -Agencia Europea de Inversiones, Naciones Unidas, Banco Mundial, etc- y saber negociar y sacar adelante sus proyectos en el caso de ser seleccionadas en alguna de las convocatorias.

El Programa ILI surgió como consecuencia de un análisis sobre la situación del tejido empresarial español en relación al mercado multilateral de las licitaciones internacionales y la escasa tasa de retorno que tiene la economía española sobre los fondos aportados por nuestro país a las instituciones y organismos multilaterales en el marco de la cooperación financiera internacional.

Dichos organismos multilaterales adquieren bienes y servicios y ponen en marcha proyectos que generan oportunidades de negocio en el ámbito internacional para las empresas por un importe de 60.000 Millones de dólares anuales y pese a la idea preconcebida de que sólo grandes empresas pueden beneficiarse, en muchas ocasiones dichos proyectos suponen oportunidades de negocio también para las Pymes.

La Cámara de Ciudad Real ha renovado su interés para que nuestra provincia se beneficie con, al menos, otros dos programas anuales hasta la finalización del Convenio previsto para 2013.



Fachada del edificio de las Naciones Unidas.

El Placer está en saber elegir



Reserva Especial
Guadianeja
Resérvate el Placer

Vinícola de Castilla

Biblioteca Virtual de Castilla-La Mancha. Empresa, La. 9/2009.

www.vinicoladecastilla.com



Imagen de la mesa presidencial del Pleno del Consejo Regional de Cámaras de Comercio de CLM.

La innovación como apuesta por el futuro une a los empresarios y al Gobierno regional

La vicepresidenta y consejera de Economía, María Luisa Araujo, asiste al Pleno del Consejo Regional de Cámaras de Comercio de Castilla-La Mancha

El último pleno del Consejo Regional de Cámaras de Comercio de Castilla-La Mancha, que se celebró en Albacete, contó con la participación de la vicepresidenta y consejera de Economía y Hacienda, Ma-

ría Luisa Araujo, el presidente de la Cámara de Ciudad Real, Juan Antonio León Triviño, el presidente de la Cámara de Comercio de Albacete, Artemio Pérez, el presidente de la Cámara de Cuenca, Agus-

tín Tello y el presidente de la Cámara de Toledo, Fernando Jerez.

La vicepresidenta y consejera de Economía y Hacienda, María Luisa Araujo, firmó el convenio de colaboración para el desarrollo de proyectos Innocámaras en Castilla-La Mancha, que tiene como principal objetivo contribuir a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de nuestra comunidad autónoma.

Herramienta útil para emprendedores

Este programa contempla acciones para apoyar a las empresas en el desarrollo de soluciones para aplicar la cultura de la innovación, y para favorecer la transferencia de tecnología y conocimiento desde organismos e instituciones públicas y privadas a las empresas destinatarias.

Araujo aseguró que el Gobierno regional y los empresarios tiene muchas cosas y tareas en común, como servir a empresarios y emprendedores, y subrayó que tiene "muy claro que el futuro se gana innovando".

Asimismo, Araujo destacó el esfuerzo que está realizando tejido productivo por incrementar la inversión en la innovación y recordó que, según los últimos datos del INE, la inversión en Castilla-La Mancha ha aumentado en los últimos años un 25%, lo que coloca a Castilla-La Mancha entre las comunidades autónomas con mayor esfuerzo inversor.



Cámaras

Cámara
Ciudad Real



PROGRAMA INNOCÁMARAS 2009

APOYO A LA INNOVACIÓN EN LAS PYMES

La Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real ha abierto, mediante correspondiente Convocatoria Pública de Ayudas, el plazo para la presentación de solicitudes de participación en el **Programa Innocámaras**, financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea (70%) y la Vicepresidencia y Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha (30%).

La Convocatoria de ayudas, así como el modelo de Solicitud de Participación, podrán descargarse de la página Web: www.camaracr.org.

El Programa permite a la empresa el desarrollo subvencionado de "Planes Individuales de Apoyo a la Innovación", para la integración de la cultura de la innovación en sus estrategias de actuación. La empresa contará con un asesor experto en Innovación que el guiará en el proceso y con otras acciones complementarias de refuerzo sobre las posibilidades de la innovación y el conocimiento entre la Pymes.

Para más información sobre el Programa Innocámaras contactar con la Cámara de Comercio de Ciudad Real.
Tfno.: 926 274 444 e-mail: innocamaras@camaracr.org



Firme digitalmente

Agilidad y seguridad para sus comunicaciones de empresa

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

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

www.camaracr.org

firmadigital@camaracr.org

@ámara

Ciudad Real

Camerfirma 

Interesados pónganse en contacto con Juan Ignacio Morales
Lanza, 2. 13004 Ciudad Real. Tfno: 926 27 44 44. Fax: 926 25 49 13



Canada se presenta para las empresas de la provincia como una buena oportunidad para vender sus productos.

Once empresas de la provincia conocen el mercado canadiense

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ciudad Real ha coordinado una Misión Comercial Multisectorial a Canadá con la colaboración de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Toronto y de la Consultora especializada en el mercado canadiense Intercambios.

Para el desarrollo de esta actividad, se organizaron agendas de trabajo en destino, lo que permitió a las once empresas participantes en esta acción de promoción mantener entrevistas personales con importadores y/o distribuidores interesados en sus respectivos productos.

Con el fin de que las empresas de nuestra demarcación pudieran conocer las oportunidades de negocio que ofrece Canadá, desde la Oficina Comercial, se indicó que las mayores oportunidades se centran en el sector agroalimentario, en productos industriales y en productos de consumo de muy alta calidad. De hecho, las bodegas contaron con los servicios de una consultora especializada en el sector vinos en Canadá, contratada especialmente para la ocasión.

Recordar que Canadá cuenta con una población de aproximadamente 33 millones de habitantes con alto poder adquisiti-

vo -38.400 \$CAD per cápita en términos de paridad de poder adquisitivo, PPP- por lo que, a priori, tiene un alto potencial como país consumidor de cualquier producto que incorpore alta calidad y un valor añadido.

No obstante, y a pesar de contar con una superficie de 10 millones de kilómetros cuadrados, el grueso de la población vive en ciudades situadas cerca de la frontera con Estados Unidos. Las principales urbes son Toronto, Montreal, Vancouver y Calgary, que en los últimos años han aumentado su población debido al boom experimentado por la industria petroquímica a raíz del comienzo de la explotación de las arenas bituminosas en el norte de la provincia de Alberta.

Canales Globales de Distribución

Teniendo en cuenta la información sobre las vías de comunicación en Canadá, la participación de Canadá en NAFTA y la tendencia a la globalización de los canales de distribución, la empresa que desee entrar en el mercado canadiense no debe descartar otras opciones además de las citadas que pueden resultar tanto o más beneficiosas para su negocio, como pue-

de ser enviar las mercancías a un punto de entrada en Estados Unidos y, desde allí, aprovechar canales de distribución ya establecidos para hacer llegar las mercancías a las grandes ciudades canadienses.

Ante la actual situación económica, Canadá ha dejado claro que no quiere esperar sentado a que la recuperación de Estados Unidos tenga reflejo sobre su economía, y el que presume de ser uno de los países más solventes del mundo, ha retomado iniciativas para diversificar sus socios comerciales.

Aunque ciertos sectores como las industrias culturales, el bancario, las telecomunicaciones y los recursos naturales están limitadísimos a la inversión extranjera, Canadá es un país totalmente liberalizado, y en el sector servicios, concesiones y medio ambiente la empresa española está muy presente. De hecho, tanto las autoridades federales como las provinciales están impulsando medidas para el fomento de la inversión en sectores estratégicos de la economía mediante subvenciones a inversiones en energías renovables o en proyectos de I+D+i.

La empresa media canadiense, desconoce por regla general, las oportunidades que le ofrece España. Este desconocimiento se traslada a los productos agroalimentarios, a excepción del vino y quizá del jamón ibérico, donde la barrera es cultural, y se necesita mucha educación al consumidor, y a los bienes de consumo, sectores todos donde el producto español, poco presente, pugna con productos de Italia y Francia, muy afincados por la histórica influencia de la inmigración.



HIPERMERCADO E.LECLERC

ABIERTO DE LUNES A SÁBADO
DE 10,00 A 22,00 H.

CTRA. PORZUNA S/N
TELF. 926 25 05 05
13002 CIUDAD REAL



Ciudad Real

TARJETAS DE CRÉDITO
ABIERTO DE 10:00 A 22,00H, DE LUNES A SÁBADO
GASOLINERA
PARKING GRATUITO
CONSULTE CON NUESTRO SERVICIO A DOMICILIO

*La mayor calidad,
el mejor surtido
al mejor precio*

Ciudad Real

La Cámara de Comercio organiza una nueva edición del Concurso de Escaparates de Navidad 2009

La Cámara de Comercio de Ciudad Real convoca este concurso dirigido al sector comercial, en colaboración con la Federación de Comercio de Ciudad Real

La Cámara de Comercio de Ciudad Real convoca, un año más, el Concurso de Escaparates de Navidad 2009, está **dirigido** a todos los establecimientos comerciales de Ciudad Real y provincia, cualquiera que sea su actividad comercial. El objetivo de este certamen es incentivar la creatividad, el esfuerzo y la decoración de los escaparates navideños de la provincia.

Las **inscripciones** deberán realizarse, por escrito, **antes de las 14 horas del día 20 de noviembre**, en el Departamento de Comercio Interior de la Cámara (C/Lanza, 2), rellenando el correspondiente Boletín de Inscripción. La relación de participantes se publicará en la Revista de la Cámara de Comercio.

Las **fechas de exhibición** de los escaparates, como mínimo serán las comprendidas entre los días **1 y 31 de diciembre** de 2009, ambos inclusive. En la edición de este año, se otorgarán premios importantes, como viene siendo habitual.

Así, el escaparate que resulte galardonado con el primer puesto recibirá 3.000 euros, el segundo clasificado recibirá 1.800 euros y el establecimiento que obtenga la tercera posición tendrá como premio 1.200 euros.

Además, el cuarto clasificado percibirá 800 euros, 600 euros se embolsará el quinto premiado y 400 euros el escaparate que quede en sexta posición.

CONDICIONES PARA PARTICIPAR

Los escaparates que participen deberán estar totalmente terminados el día **1 de diciembre** y no podrán variarse **hasta las 20 horas del día 31 del mismo mes**.

Asimismo, deberá estar visible el distintivo del concurso facilitado por la Cámara. La ausencia de esta acreditación o la intencionada dificultad para su localización implicará la descalificación del establecimiento participante.



Imagen del escaparate mejor clasificado en la pasada edición del concurso navideño.

Además, los escaparates que participen en el concurso tendrá que estar iluminados, como mínimo, hasta las 22.30 horas.

CRITERIOS DE VALORACIÓN

El jurado valorará las mejores decoraciones y las más creativas, teniendo en

cuenta que los escaparates contengan motivos alusivos a las Fiestas de Navidad. En este sentido, el jurado se guiará por criterios comerciales y artísticos, teniendo en cuenta aspectos como la calidad y la armonía; la modernidad, la innovación, la creatividad y la origina-

lidad; así como los motivos utilizados para la decoración.

Asimismo, el jurado tendrá en cuenta detalles como la iluminación que se utiliza para conseguir el ambiente; los productos utilizados y la exposición del producto.

El jurado estará compuesto por comerciantes y especialistas, valorarán las fotografías realizadas por el profesional designado por la organización. Actuará de secretario, con voz pero sin voto, un técnico de la Cámara de Comercio.

MECANISMO DEL CERTAMEN

Hay que tener en cuenta que, tras una selección previa, el jurado visitará los 30 mejores escaparates. El fallo del jurado será inapelable, notificándose a los galardonados y haciéndose público en los distintos medios de comunicación. Si el Jurado calificador lo estimase conveniente, podrá declarar el Concurso desierto.

La entrega de los premios se celebrará el día 22 de diciembre de 2009, en el Salón de Actos de esta Cámara de Comercio, aunque se confirmará fecha y hora a los asistentes. Los participantes en este concurso aceptan expresamente las bases del mismo, así como las decisiones y fallo del jurado.

ADVERTENCIA: Los datos que se solicitan serán incorporados a un fichero o base de datos que se creará con la finalidad relacionada con el Concurso a que se refiere



ESCAPARATISMO NAVIDEÑO
y gana los siguientes premios:

1 ^{er} Premio	3.000 euros
2 ^o Premio	1.800 euros
3 ^{er} Premio	1.200 euros
4 ^o Premio	800 euros
5 ^o Premio	600 euros
6 ^o Premio	400 euros

Participa en el concurso de la Cámara de Comercio
¡embellece tu ciudad!
Podrán participar todos los comercios de la provincia

Concurso escaparates
Navidad 2009

la convocatoria, así como con fines Estadísticos, cuyo responsable es la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, con domicilio en Ciudad Real, Calle Lanza, nº 2. Tienen derecho a ejercitar ante el

responsable del fichero, los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición en los términos de los artículos 15 y siguientes de la L.O. 15/99 de 13 de diciembre.

es@parates

Concurso Navidad 2009

Cámara
Ciudad Real

Datos personales [* campos requeridos]			
* Nombre:			* Apellido 1:
Apellido 2:			DNI-CIF:
Domicilio:			* C.P.:
Población:			
E-mail:	Teléfono:	Móvil:	
Empresa			
Nombre:			DNI-CIF:
Domicilio:			* C.P.:
Población:	Tipo de Comercio:		
E-mail:	Teléfono:	Fax:	

Para participar, se ruega el envío de esta ficha, debidamente cumplimentada a la **Cámara de Comercio de Ciudad Real**, C/ Lanza, 2, 13004 Ciudad Real, antes de las 14 horas del día 20-11-09. Tel.: 926 27 44 44 - info@camaracr.org. Concurso abierto a todos los comercios de la provincia de Ciudad Real.



Maruja Otero apostó, hace ahora más de 20 años, por hacerse un hueco en el sector de la moda de la capital de la provincia.

Maruja Otero y Encarna Gullón, más de 20 años al frente de Cámara Boutique

Madre e hija muestran su "casi" recién estrenada tienda de ropa y complementos que varían de lo más sport a lo más exclusivo

Cámara Boutique, tienda de ropa y complementos femeninos situada en el número 2 de la calle Morería. Sus artículos pueden variar desde un pantalón, camisa o jersey sport hasta vestidos que destacan por su elegancia, originalidad, exclusividad, y que siempre se pueden complementar con un bolso, cinturón o calzado apropiado.

Maruja ¿Cuánto tiempo hace que decidiste convertirte en empresaria y apostar por el mundo de la moda?

Nací en Pamplona, posteriormente mi familia, es decir, mi marido y mis tres hijos, estuvimos viviendo en Madrid, pero la empresa donde trabajaba mi marido abrió un sucursal aquí, en Ciudad Real. Acontecieron una serie de circunstancias y la empresa cerró. En aquella época decidí que había que tener alguna iniciativa y aposté por el mundo de la moda. Animé a Encarna y fue ella la que se constituyó como empresaria y yo he sido siempre su colaboradora; consideramos a Cámara como una empresa familiar.

Desde que apareció Cámara, ¿Se nota mucho la diferencia en los gustos, el público, la forma de comprar?

Si. Antes, bajo mi punto de vista, se tenía más gusto en el vestir. Se tenía un sentido de la estética diferente al que existe ahora, se era más crítico en la calidad del artículo.

¿Poco a poco ha ido delegando las actividades que conlleva la tienda, en su hija?

Antes y ahora hemos sido las dos las

que nos hemos encargado de elegir la ropa. Antes íbamos una vez por semana a Madrid, ahora, cada quince días; pero para muchos de otras actividades, es ella la que se encarga de todo.

Después de tantos años en la Plaza Cervantes, ¿qué ha motivado este cambio de ubicación?



Maruja Otero, impulsora de Cámara Boutique

Comenzó la crisis, se abrieron demasiadas tiendas. Inicialmente creía que el estar ubicado en una entreplanta llamaba la atención. Pero luego pensé que Cámara debía estar en la calle.

¿Cuáles son los factores del éxito de Cámara?

Nosotros intentamos no traer demasiada ropa y que no sea igual, que sea un poco diferente a las demás. Lo que se compre, que no esté en las demás tiendas. Y, esta actuación le gusta a la gente...

Aunque ha pasado poco tiempo desde el traslado, ¿ha cambiado mucho la clientela?

Lo cierto es que sí. Mis clientas siguen viniendo, pero algo ha cambiado. Ahora llega gente nueva y de todo tipo. Mucha gente se para en el escaparate y pasa a preguntar, algo que, al no haber tenido tienda a pie de calle, me gusta. El ver que se paran, entran y me preguntan o me comentan que les gusta de cómo he puesto el escaparate... El escaparate siempre llama la atención.

¿Aún mantiene el mismo trato personalizado que se realizaba antes o impera el que el cliente ve algo, se lo prueba y directamente lo abona?

Sí, lo seguimos manteniendo. Cuando llegan, yo pregunto si quieren que se les atienda. Y yo les asesoro. De todas maneras, la gente está acostumbrada a elegir por sí sola.

¿Formáis parte de aquellos que opinan que el montaje del escaparate es fundamental para atraer a la clientela?

Sí, yo soy de esa opinión. Cuando estaba en el otro local, me gustaba tener los maniqués bien vestidos, prepararlo bonito, agradables a la vista. Eso sí, siempre bajo mi forma de ver la moda. Ahora, al tener un escaparate a la calle, saber ponerlo llama mucho más la atención.

El cambiar de sitio, ¿ha variado la forma de montar el escaparate?

Actualmente queremos tener más cuidado con los detalles. No hemos realizado ningún curso de escaparatismo, pero creo que no los montamos mal porque la gente nos lo comenta, antes y ahora. Con este cambio de dirección, estamos más pendientes de los adornos que colocamos. No es lo mismo estar en la calle que en una primera planta. Ahora ven si la aguja pone mal, ven un doblez en la falda...

¿Habéis ampliado o variado la línea de ropa que ofrecéis?

No, sigo manteniendo la oferta de siempre. Sigo comprando en las mismas

casas, sigo fiel a mi estilo, y a Cámara, a la tienda de siempre.

¿Va dirigido a algún grupo de público en particular?

No, es para todo el mundo, para la persona que quiera ir un poquito vestida y le guste estar atractiva. A las mujeres nos gusta estarlo, no tanto por los hombres, sino por nosotras mismas

La clientela, ¿agradece que lo que aquí compra no lo lleve "todo el mundo"?

La gente se suele ir contenta por llevarse algún artículo que no es habitual que lo encuentre en otro establecimiento, ya que Cámara tiene exclusividad para algunas marcas.

Una pregunta obligada. La crisis que nos está afectando ¿ha influido mucho en las ventas o teniendo en cuenta tanto la clientela habitual como la línea de ropa, prácticamente no ha variado?

La crisis se nota. La gente está un poco asustada. Algunas de mis clientas, que no han tenido un cambio en su situación laboral, antes venían y compraban tres, cuatro prendas. Pero ahora dicen "es que me da miedo". Aunque a la gente le sigue gustando ir bien vestida. Otro factor que también está influyendo a parte de la crisis, es el problema de la competencia desleal

La última pregunta, la mayor ventaja y el mayor inconveniente de ser empresaria

La mayor ventaja: no tener jefe. El mayor inconveniente: eres responsable de todo.

Finalizando la entrevista, Encarna, comenta que fue su madre, Maruja, hace 20 años, la que promovió la idea de montar un tienda de ropa y complementos femeninos que rompiera el molde de lo que entonces había. Comenzaron en una séptima planta y ahora están a pie de calle.



Otero y su hija, Encarna Güllón, quien está hoy en día al frente del establecimiento.

SYMAGA: una empresa que dedica el 90% de su producción a la exportación

La buena relación calidad-precio de sus productos ha permitido a esta empresa ganar cuota de mercado, tanto dentro de España como fuera de sus fronteras

SYMAGA, S. A. (Silos Y Material Ganadero, S. A.) fue creada hace 25 años por un grupo de expertos profesionales con experiencia en el sector de almacenamiento de cereales y de explotaciones ganaderas.

Es, hace ya 25 años, en una nave alquilada de 150 m2 situada en el término municipal de Villarta de San Juan (Ciudad Real), donde SYMAGA, S. A. fabrica su primer silo empleando únicamente herramientas manuales y maquinaria muy rudimentaria de segunda mano comprada en una subasta. En cuanto al material ganadero, la compañía comienza comprando el equipamiento a empresas americanas líderes en el sector y comercializándolo en la zona centro de España.

La evolución de esta empresa ha sido espectacular. Actualmente la Sociedad está ubicada en un terreno de 300.000 m2, de los cuáles 27.000 m2 están construidos. Hoy, tanto los silos como el equipamiento ganadero, se fabrican con maquinaria de última tecnología y alta productividad que permiten ofrecer un

producto de excelente calidad a un precio razonable.

Un espectacular desarrollo

El progreso de SYMAGA es evidente: De la fabricación manual de un único producto, el silo, se ha pasado a la fabricación automatizada de una amplia gama de artículos; de una transformación de 500kg acero durante el primer año de su andanza se ha pasado a los 10.000.000 kg acero transformados durante el pasado año; de una venta regional, a una comercialización nacional, europea, en parte de África, Asia y América; de 3 empleados inicialmente a un equipo humano de casi 75 profesionales; de ser una empresa totalmente desconocida, a ser una firma de reconocido prestigio internacional en el sector.

Fruto del crecimiento y del lanzamiento de nuevos productos destinados a distintos sectores, dirección tomó la decisión de dividir su área de producción en 4 líneas claramente diferenciadas, independientes, pero a la vez relacionadas entre sí.

Dicha división se presenta en las submarcas SYMASIL, que simboliza el diseño y fabricación de silos para almacenamiento de granos, cereales, semillas y oleaginosas, con capacidades que varían desde 30 a 15.000 Tons, y con modelos que van desde silos granja de pequeña capacidad, hasta grandes silos de base hormigón pasando por silos con cono elevado; SYMAGAN, que representa la producción, venta e instalación de todo lo referente a ganadería y avicultura. Montaje de naves ganaderas y su equipamiento interior para el sector ovino, bovino, porcino y avícola; SYMAGRI, que alude a la rama de agricultura. Incluye instalaciones para viñedo y depósitos de agua; y SYMAIND, orientado al sector industrial y que se encarga de la fabricación y montaje de todo tipo de perfiles metálicos, remates y piezas especiales.

Hoy en día, esta Compañía es un claro ejemplo de tecnología 'state-of-the-art'. Sus modernos sistemas de producción tales como punzonadoras automáticas,



El propietario de la empresa, Alfonso Garrido Muñoz, acompañado de sus hijos Ana, Alfonso y Marta, durante la celebración del 25 aniversario.

líneas de perfilado, corte por láser, robots, líneas de corte, entre otras, son la base para la transformación de chapa y perfiles de acero. Para cubrir las necesidades de las explotaciones ganaderas, la Sociedad cuenta con inyectoras de plástico y máquinas para fabricación de espiral.

La relación calidad-precio, clave del éxito

La buena relación calidad-precio de sus productos ha permitido ganar cuota de mercado, tanto en el mercado nacional, donde es una marca líder en varios productos, como en el exterior, donde año tras año van incrementándose las ventas, afrontando las exigencias de la economía global.

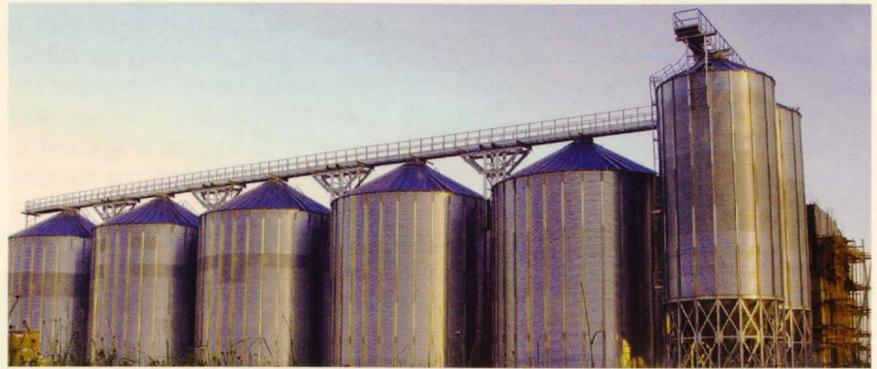
Lejos quedan ya los primeros pasos de esta empresa como exportadora, que en el año 1.994 vende a Francia sus primeros silos por un valor de 300.000 de las antiguas pesetas. Esta pequeña venta pronto abriría las puertas al mercado exterior.

Tal es así, que en la actualidad, dicha empresa alcanza cuotas del 90% de su facturación en exportación. Sus clientes no tienen fronteras. La calidad y la experiencia garantizan año tras año su expansión.

SYMAGA cuenta con un gran número de referencias a lo largo y ancho del mundo, así como una red comercial que le permite atender al cliente allí donde esté.

Sus productos se publicitan en medios especializados de diferentes países, y sus catálogos y demás sistemas de comercialización se traducen a varias lenguas.

El pasado 25 de septiembre, personal de SYMAGA celebró el vigésimo quinto aniversario de la empresa junto a numerosas personalidades y clientes. Y como no podía ser de otra manera, el evento se llevó a cabo en un marco incomparable: el interior de un silo de 32 m de diámetro, el mayor silo diseñado y construido hasta el momento por la empresa.



Una de las instalaciones construidas por SYMAGA.

DEPÓSITO RESPUESTA

El interés que responde a sus ahorros

5% TAE*

- Plazo 6 meses
- Sin importe mínimo
- Para fondos procedentes de otras entidades

Al contratar el plan de pensiones Uniplan Respuesta

En Unicaja su futuro y su presente están unidos por las mejores oportunidades. Como el **Depósito Respuesta**, que le ofrece un **5% TAE*** al contratar su plan de pensiones Uniplan Respuesta.

* Interés nominal anual 4,99%, liquidación de intereses y vencimiento Unicaja ofrece la posibilidad de cancelar una amortización de 6 meses a partir del día 15 de TAE hasta el 15 de febrero de 2010 finalizado con último pago de una cuota. Al rescate del depósito se le aplicará la normativa fiscal vigente. Solo un depósito por cliente.

El importe máximo será igual a la suma de las aportaciones y traslados entrantes efectuadas al Uniplan Respuesta PP entre el 15 de octubre de 2009 y el 31 de enero de 2010.

Fotos de Pedro y Celia de Formas de Rodar, Celia Amorós, Miguel Arroyave, UNICAJA, José de los Angeles, D. J. Plaza, Ismael B. de Prada, Tono | IFB, Sico 30, Soc. Sordadas General Fdez. U. Hija M. M. 2447, Avenida T. C. U. 02678006, 186 347499



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



Imagen de la fachada del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real.

El CEEI ha realizado 70 planes de empresa y puestos en marcha 125 proyectos durante 2009

El CEEI contribuyó al nacimiento de 83 empresas y estudió más de 480 proyectos durante el pasado año 2008

El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real, CEEI Ciudad Real, es una Fundación privada sin ánimo de lucro, dedicada a promover la actividad empresarial y la creación de empleo, proporcionando asistencia técnica para la

creación y puesta en marcha de proyectos empresariales de carácter innovador, como instrumento de creación de nuevas empresas y la diversificación, desarrollo y mejora de la competitividad de las pymes.

CEEI Ciudad Real inició su actividad

en septiembre de 1997, con el compromiso de sus promotores de poner en marcha un eficiente instrumento de desarrollo regional. Los objetivos de CEEI Ciudad Real se centran en canalizar las iniciativas emprendedoras, a través de empresas innovadoras y eficientes; fomentar la diversificación y la modernización de las pequeñas y medianas empresas, y contribuir a la mejora del tejido industrial y empresarial, todo ello como instrumento de creación de riqueza y empleo en la provincia de Ciudad Real.

Durante el año pasado, el CEEI estudió 485 proyectos y contribuyó a la puesta en marcha de 83 empresas y 186 proyectos de ampliación, diversificación o modernización de empresas.

Dentro de esta línea, desde primeros de enero de 2009 hasta el 31 de julio, ha estudiado 244 proyectos empresariales y ha realizado 70 planes de empresa poniendo en marcha 125 proyectos, de los cuales 11 son de creación de nuevas empresas y 114 de ampliación, diversificación o modernización.

Más de 4.700 proyectos estudiados

El CEEI es un instrumento de desarrollo regional que, desde el momento de su creación ha estudiado más de 4.700 proyectos empresariales, realizando más de 1.650 planes de empresa y estudios de viabilidad. Con su ayuda se han creado más de 580 empresas y se han puesto en marcha más de 1.182 proyectos, lo



que ha supuesto la generación de 3.000 empleos y una inversión inducida de 225 millones de euros.

En cuanto a la formación empresarial, el CEEI ha desarrollado diversos programas formativos dirigidos a empresarios, directivos, mandos intermedios y emprendedores encaminados a adquirir o perfeccionar los conocimientos y las habilidades necesarias para gestionar eficazmente sus empresas y para fomentar la cultura emprendedora en la provincia.

Así mismo, han ejecutado distintos programas de apoyo y promoción de la innovación como instrumento eficaz de mejora de la competitividad. Junto a estos programas se han llevado a cabo grandes proyectos con instituciones públicas y privadas, a través de la firma de diversos convenios de colaboración con distintos organismos e instituciones, y se ha desarrollado un amplio abanico de herramientas para emprendedores y pymes.

Herramienta útil para emprendedores

La actual situación de crisis está afectando a muchos comercios y empresas de la provincia y el CEEI es una herramienta

muy útil en el asesoramiento y es una importante plataforma para todos aquellos emprendedores que quieran poner en funcionamiento una empresa dentro de la provincia. A parte de su buena labor, la situación económica ha influido negativamente en el número de proyectos que se ponen en marcha, así como en los proyectos de inversión empresarial y creación de empresas.

El Centro Europeo de Empresas e Innovación cuenta con el apoyo de dos viveros de empresa de la Cámara de Comercio, que tienen como objetivo fomentar e incentivar la creación de empresas. El primer vivero está situado en Ciudad Real y nació en el año 1997 en el Pol. Industrial Larache. Por él han pasado más de 58 empresas y generado más de 380 puestos de trabajo.

El Parque Empresarial de Ciudad Real es una de las infraestructuras más modernas y avanzadas de la región para albergar empresas de nueva creación y carácter innovador. El Parque Empresarial de Ciudad Real se edifica sobre una superficie de 5.000 m², con una superficie total construida de 3.525 m², en

forma de U, y con un patio de carga y maniobras para la recepción y expedición de mercancías. En el edificio principal es donde se encuentran el grueso de oficinas en alquiler y las zonas de servicios comunes.

En este Parque están implantadas empresas que pertenecen a los sectores de consultoría, ingeniería, desarrollo de software, empresas de logística, comercializadoras, temas medioambientales, etc.

El Parque Empresarial "Vicente Buen día" está ubicado en el Polígono La Nava en Puertollano y está facilitando a las empresas de nueva creación y proyectos empresariales innovadores, el acceso a instalaciones a bajo coste y servicios logísticos complementarios, además de asesoramiento especializado, potenciándose las sinergias entre las empresas e impulsándose el desarrollo de sectores emergentes, como puede ser el de las tecnologías de la información y las comunicaciones. Actualmente, en él se han instalado varias empresas, ocupando el 65% del total de la superficie, algo que indica que el parque puede tener resultados favorables.



El CEEI ha demostrado ser, en sus años de existencia, una herramienta útil para los empresarios.

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)





Fercatur fue el escenario elegido para presentar la Mesa de la Carne de Caza.

La interprofesional de la carne de caza formaliza en Fercatur la firma del preacuerdo del Acta de Constitución

La Mesa de la Carne de Caza asistirá, representada por cuatro empresas castellano manchegas, en la Feria Anuga 2009

La Interprofesional de la Carne de Caza formalizó la firma del preacuerdo del acta de constitución, que fue suscrito por parte de productores, comercializadores y otros agentes implicados en el sector, en el transcurso de la reunión celebrada por la Mesa de la Carne de Caza de la Lonja Agropecuaria de Ciudad Real en FER-CATUR, que da comienzo a su actividad, como viene siendo habitual, coincidiendo con la temporada de caza.

La creación de la Interprofesional surge tras los acuerdos alcanzados por el sector, durante la celebración de la I Jornada Técnica de Comercialización de Carne de Caza, organizada por la Mesa de la Carne de Caza de la Lonja Agropecuaria de Ciudad Real el pasado mes de junio.

El acuerdo ha sido suscrito inicial-

mente por APROCA España, ATICA Castilla-La Mancha y ASAJA por parte de la producción, y por la Asociación de Salas de Despiece de Carne de Caza de Castilla-La Mancha, así como de representantes de las salas de despiece de Extremadura y Andalucía.

Momento clave para el sector

La constitución de la Interprofesional de la Carne de Caza arranca en un momento difícil para el sector, que arrastra una grave crisis. La creación de la Interprofesional tratará de vertebrar el sector, haciendo posible así un futuro más viable frente a los retos que la situación actual plantea, convirtiéndose en un foro de coordinación de los agentes implicados y una herramienta fundamental para superar situaciones se-

vienen padeciendo. Se trata de elevar y ejecutar acciones encaminadas a gestionar crisis de precios o de producción, a defender la calidad del producto, a su promoción en mercados nacionales e internacionales y a todas aquellas acciones encaminadas a reordenar el sector para afrontar las problemáticas existentes y propiciar una mejor viabilidad de éste.

A partir de este momento, el paso más inmediato será la redacción de los Estatutos, elevando toda la documentación al Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, para la constitución formal de esta Interprofesional, conforme a la legislación vigente.

Así mismo, el presidente de Aproca, Luis Fernando Villanueva, hizo una exposición de la primera marca de calidad para

la carne de caza en España, que contó con la participación de Antonia García, investigadora del departamento de Tecnología de los Alimentos de la Universidad de Castilla La Mancha que, en colaboración con el Instituto de Recursos Cinegéticos han llevado a cabo el estudio previo a la puesta en marcha de este proyecto y que ha llegado a la conclusión que la carne de caza es un producto de excelentes cualidades, con un bajo contenido en grasas y muy bajo valor calórico

La Mesa, presente en Anuga 2009

Por otro lado, la Mesa de la Carne de Caza asistirá representada por cuatro empresas castellano manchegas en la feria Anuga 2009, que se celebrará en Colonia del 10 al 14 de octubre, dentro del stand del Instituto Español de Comercio Exterior, con el patrocinio del Gobierno Regional y del Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha.

Recordar que esta feria es la más importante a nivel mundial de todas las ferias de alimentación y bebidas, que se celebra cada dos años. En ella se reunieron en la pasada edición 6.607 empresas expositoras de 95



Imagen de la reunión que sirvió para concretar los detalles de la Mesa de la Caza.

países que recibieron a más de 163.000 visitantes procedentes de 175 países.

Además del apoyo del Gobierno Regional en la promoción en el exterior de los productos de carne de caza, la Mesa

de la Caza cuenta con la colaboración del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, con el que se llevarán a cabo distintos encuentros en el transcurso de la Feria.



BRAVO. MADE IN FIAT.

Hasta un
descuento
de
5.500€



CIFISA, S.A. Ctra. de Carrión, Km. 243,3 - Tel. 902 906 550 - Ciudad Real.





nH

HOTELES



Banquetes

Bodas

Comuniones

Comidas de Empresa

Convenciones

Información y reservas: **926 217 010** de 8:00 a 23:00 h.

nH CIUDAD REAL

n h c i u d a d r e a l @ n h - h o t e l s . c o m



La república Checa es uno de los países de centroeuropa donde más facilidades ofrecen sus gobernantes a la inversión exterior.

La República Checa: un país en el corazón de Europa

Su dilatada tradición industrial y la buena marcha de la economía checa durante los últimos años, son las bazas más atractivas de la República Checa, país que busca inversiones extranjeras

La República Checa presume de contar con una estratégica situación para las relaciones económicas, no sólo en su área geográfica, sino también con el resto de países del continente. Aunque es un estado de pequeñas dimensiones y que cuenta con una población de poco más de 10 millones de habitantes, la República Checa acumula una larga tradición de desarrollo industrial, el cual se ha mantenido en constante desarrollo económico a lo largo de los últimos años. Por eso, el aumento de su renta per cápita en las dos últimas décadas ha sido espectacular, pasando desde posiciones poco destacadas, hasta llegar actualmente al 81,5% de la media de los países de la UE-27.

La alta cualificación de su mano de obra, con su relativo bajo coste, favorece la inversión extranjera, que también se beneficia -al menos de momento- de precios de suelo más bajo que en otros países euro-

peos. Todas estas circunstancias han atraído la inversión extranjera a la República Checa, país que comenzó en 1989 su transición hacia una economía de mercado.

Legislación favorable

Además, los diferentes gobiernos checos han mantenido como una prioridad la atracción de inversión extranjera, algo que se ha materializado con la adopción de una legislación favorable a la Inversión Extranjera Directa (IED) y a través de esfuerzos constantes para mejorar las infraestructuras de transporte y las tecnológicas.

Hoy, la República Checa se ha convertido en un destacado centro de fabricación de automóviles, que ha sabido sacar partido a su experiencia y tradición en el sector para crear, por el lado empresarial, un importante cluster de automoción. El resultado es que en el país se han asentado algunos de los principales fabricantes

del sector, lo que también ha arrastrado a las más importantes empresas mundiales de componentes de automoción.

No obstante, en los últimos años la estructura de la Inversión Extranjera Directa está mostrando una nueva tendencia hacia proyectos en otros sectores de mayor valor añadido como investigación y desarrollo, servicios estratégicos e industria manufacturera punta. En definitiva, los estímulos del Gobierno ahora buscan una mayor diversificación en los sectores productivos, en concreto, dar un paso desde sectores industriales tradicionales hacia otros más novedosos y hacia los de servicios.

Por su parte, en el contexto económico más reciente, la crisis ha golpeado a la República Checa como al resto de países europeos, sobre todo con el registro de malos datos desde el último trimestre del año pasado y con previsiones poco halagüeñas para los próximos meses.

Sin embargo, no es menos cierto que la República Checa está resistiendo mejor la situación que otros estados de su área geográfica como Rumanía, Hungría o Bulgaria, aunque sus efectos ya se reflejan en la disminución de sus exportaciones.

Países como Luxemburgo, Austria, Francia y Alemania -por este orden- son el origen principal de la mayor parte de la IED que recibe la República de Checa, mientras que entre los sectores que mayor cantidad de inversión han recibido destacan el inmobiliario, el de intermedia-

ción financiera y el de automoción.

Desde un punto de vista bilateral, entre España y la República Checa existe firmado un acuerdo para regular la doble imposición y el fraude fiscal. Además, desde la extinción de la República Federativa Checa y Eslovaca, el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones firmado con España en 1991 está en vigor porque la República Checa ha asumido todas las obligaciones contenidas en el mismo.

Las inversiones españolas en el país desde el año 1993 hasta 2004 acumulaban un monto de 189 millones de euros, repartidos en los sectores de embalaje, distribución y automoción. Con la excepción del año 2005, por la adquisición del 51% de Český Telecom por parte de Telefónica, la inversión española ha sido relativamente baja y se ha centrado mayoritariamente en el sector de la automoción.

OHL y FCC también han protagonizado inversiones españolas en este mercado, sobre todo en el campo de la gestión de aguas y de residuos. Según los datos que ofrece DATAINVEST, la in-



Sectores como la automoción o la distribución acaparan la mayor parte de la inversión exterior del país.

versión española en el año 2007 fue de poco más de 50 millones de euros, y en el año 2008 se redujo hasta 26,22 millones de euros.

Los sectores con mayor demanda potencial para la inversión extranjera son los relativos a la automoción, sector clave en la economía del país que representa el 20% del valor total de la producción, el 25% de las exportaciones y el empleo de 130.000 personas; la ingeniería, sobre todo la eléctrica y electrónica, la biotecnología; las tecnologías de las comuni-

caciones; el software; los servicios de backoffice-apoyo empresarial; los centros de investigación y desarrollo; el medio ambiente y el reciclado; y por último, las energías alternativas

Incentivos a la inversión

El Código de Comercio de enero de 1992 establece la igualdad de trato para nacionales y extranjeros, a la vez el sistema impositivo checo no favorece ningún tipo de inversión por su origen, ya sea nacional o extranjera. En el caso de que se traslade la

tecnología y creatividad

INTERNET	DISEÑO GRÁFICO
COMERCIO ELECTRÓNICO	IDENTIDAD CORPORATIVA
POSICIONAMIENTO	MULTIMEDIA
HOSTING	REGALO DE EMPRESA
ADMINISTRACIÓN ELECTRÓNICA	DISEÑO EDITORIAL
PROGRAMACIÓN A MEDIDA	CATÁLOGOS
PROTECCIÓN DE DATOS	STANDS
VIDEOVIGILANCIA	

dialogo tecnologico

c/ Pedro Muñoz, 1 -
13005 Ciudad Real -
926 21 34 37 - 615 40 96 22 -
info@dialogotecnologico.com -
www.dialogotecnologico.com -

sede de la empresa a la República Checa, las relaciones internas de la compañía se pueden mantener dentro de la legislación del país de origen, pero las responsabilidades de sus miembros con respecto a terceras partes, no serán en ningún caso menores a las que estipula la ley checa para la correspondiente forma societaria.

Existen, en este sentido, limitaciones especiales para el establecimiento de ciertas empresas del sector de loterías y apuestas, que requieren la concesión de una licencia por parte de las autoridades del país. Sin embargo, las empresas extranjeras se benefician de la libre repatriación de capitales y de la ausencia de control de cambios. Asimismo, para implantarse en el mercado las empresas deben tener en cuenta tanto la Ley de Protección de la Competencia, como la legislación sobre medio ambiente.

Los incentivos estatales están regulados por el Decreto Ley de Inversiones 72/2004 Coll de aplicación a las empresas nuevas o ya establecidas pertenecientes a inversores checos o extranjeros. Se organizan en los siguientes programas: Incentivos a la Implantación Productiva, Incentivos para Programas de Investigación y Desarrollo y el Programa Europeo ICT and Business Support Services.

En general, los incentivos que contemplan estos programas son exenciones fiscales, subvenciones para la creación de empleo y para la formación y, en algunos casos, subsidios directos. Así, por ejemplo, en el programa relativo a la implantación productiva se contempla una exención tributaria del Impuesto de Sociedades para nuevas empresas hasta un máximo de cinco años. Para empresas



La República Checa ofrece algo más que bonitos monumentos.

ya existentes, también se establece una reducción tributaria para un máximo para cinco años.

Los incentivos de ámbito regional que se aplican en la República Checa están ligados con el desempleo. Así, las regiones que cuentan con tasas más elevadas de desempleo se benefician de apoyos estatales, sobre todo para la creación de nuevos trabajos y para la formación. Estas ayudas se encuadran dentro del programa denominado Apoyo para la Creación de Empleo que gestiona la Agencia Checa para la Promoción de las Inversiones y del Desarrollo Empresarial (CzechInvest).

Por último, hay otros programas liga-

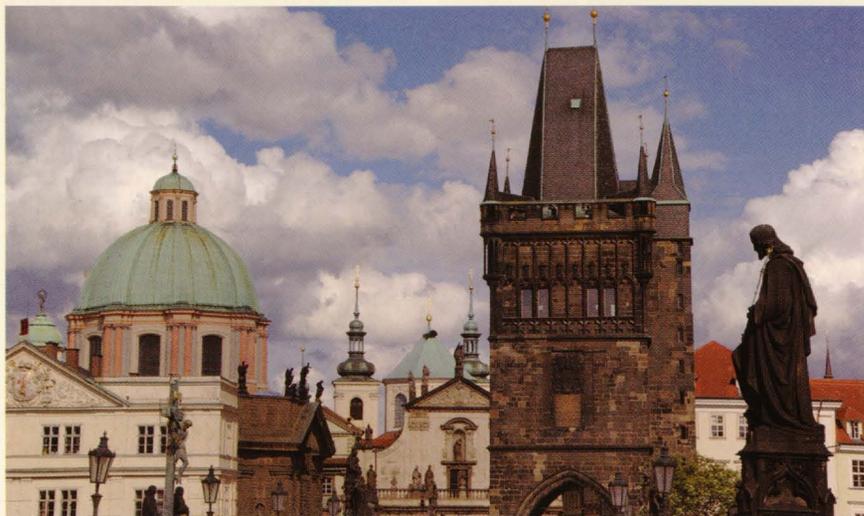
dos a la inversión financiados con fondos estructurales de la Unión Europea y del propio Estado, gestionados por el Ministerio de Industria y Comercio, la Agencia Checa de la Energía, CzechInvest, Czech Trade y el Banco Checo Moravo de Garantías y Desarrollo.

Agencias de apoyo a la inversión

La inversión en la República Checa se gestiona a escala estatal a través de CzechInvest, entidad creada en 1992 por el Ministerio de Industria y Comercio, que se encarga del impulso y de la puesta en marcha de los programas que incentivan la inversión extranjera. La otra misión de esta agencia es contribuir al desarrollo de las empresas del país. Fundamentalmente ofrece servicios de asesoría e información a las empresas interesadas en la inversión y articula sus apoyos a través de los tres programas de incentivos para las inversiones financiados con fondos estatales y europeos.

Tanto los trámites, la asesoría inicial, el seguimiento y los servicios post-inversión son las tareas que gestiona CzechInvest. Para llevar a cabo sus fines la agencia cuenta con una oficina en Praga, 10 delegaciones en el extranjero y con 13 oficinas regionales distribuidas por las diferentes zonas del país.

Fuente: El Exportador Digital



Soluciones para Autónomos

Nuevo SegurCaixa Auto Negocio



Conduzca su inversión con una protección integral

Su vehículo es una importante inversión en su negocio. Por eso es necesario tenerlo bien protegido. Con el **SegurCaixa Auto Negocio** se beneficiará de un exclusivo seguro para furgonetas de hasta 3.500 kg, con el que disfrutará de un **gran servicio y de amplias garantías y coberturas**. Entre otras coberturas,

cabe destacar en caso de siniestro total:

- **Indemnización del 100% del vehículo nuevo**, en vehículos con menos de 2 años de antigüedad.
- **Indemnización del 100% del valor real de mercado**, en vehículos con más de 2 años de antigüedad.

¿Hablamos?



www.laCaixa.es/autonomos





Placas solares, una de las alternativas energéticas más interesantes que existen en nuestra provincia.

Ayudas para la implantación de energías renovables de uso propio

El plazo de finalización de solicitudes finalizará el próximo 30 de octubre de 2009 y deberán presentarse ante la Consejería de Industria, Energía y Medio Ambiente.

La Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha ha publicado la Resolución de 16/09/2009 de la Consejería de Industria, Energía y Medio Ambiente, por la que se convocan ayudas para el aprovechamiento de energías renovables en Castilla-La Mancha, para el año 2009, en las áreas tecnológicas solar térmica, biomasa térmica y fotovoltaica aislada. (DOCM nº 185 de 22 de septiembre)

La citada resolución tiene como finalidad convocar, en régimen de concurrencia competitiva, las ayudas para el aprovechamiento de energías renovables mediante la aplicación de tecnologías como la solar térmica, la fotovoltaica aislada con o sin acumulación, la biomasa y híbrida biomasa+solar térmica.

Hay que recordar, en este sentido, la energía solar térmica o energía termosolar consiste en el aprovechamiento del calor solar mediante el uso de colectores o paneles solares térmicos.

Es decir, y de manera muy esquemática, el sistema de energía solar térmica funciona de la siguiente manera: el colector o panel solar capta los rayos del sol, absorbiendo de esta manera su energía en forma

de calor, a través del panel solar se hace pasar un fluido (normalmente agua) de manera que parte del calor absorbido por el panel es transferido a dicho fluido, el fluido eleva su temperatura y es almacenado o directamente llevado al punto de consumo.

Más energías renovables

Por su parte, la fotovoltaica aislada con o sin acumulación se basa en la captación de energía solar y su transformación en energía eléctrica por medio de módulos fotovoltaicos. Es conveniente recordar que las células fotovoltaicas son dispositivos formados por metales sensibles a la luz que desprenden electrones cuando los fotones inciden sobre ellos, lo que convierte la energía luminosa en energía eléctrica.

Estos módulos están formados por células elaboradas a base de silicio puro con adición de impurezas de ciertos elementos químicos, siendo capaz de generar cada una de 2 a 4 amperios, a un voltaje de 0,46 a 0,48 voltios, utilizando como materia prima la radiación solar.

Asimismo la biomasa es una fuente de energía procedente de manera indirecta del

sol y puede ser considerada una energía renovable siempre que se sigan unos parámetros medioambientales adecuados en su uso y explotación. Recordar, en este sentido, que la formación de biomasa a partir de energía solar se lleva a cabo por el proceso denominado fotosíntesis vegetal que a su vez es desencadenante de la cadena biológica.

Mediante la fotosíntesis las plantas que contienen clorofila, transforman el dióxido de carbono y el agua, productos minerales sin valor energético, en materiales orgánicos con alto contenido energético y, a su vez, sirven de alimento a otros seres vivos. La biomasa mediante estos procesos almacena a corto plazo la energía solar en forma de carbono. La energía almacenada en el proceso fotosintético puede ser posteriormente transformada en energía térmica, eléctrica o carburantes de origen vegetal.

Por último, señalar que la híbrida biomasa+solar térmica es un sistema de producción de energía, mediante la combinación de energía solar con la obtenida de una central térmica de biomasa.

En cuanto a la ayuda cuya resolución ha hecho pública la Junta de Comunidades

de Castilla-La Mancha, señalar que está destinada a personas físicas, sociedades mercantiles, corporaciones locales, incluidas las mancomunidades y agrupaciones, las asociaciones y las comunidades de bienes.

El objetivo de esta ayuda es subvencionar los proyectos relacionados con las energías renovables que hemos enumerado anteriormente.

Así, y en lo que se refiere a energía solar térmica, podrán solicitarse ayudas para instalaciones por elementos (sistemas de energía solar para el calentamiento de un fluido a partir de la captación de la radiación solar, mediante captadores solares) y para las instalaciones con sistemas prefabricados (sistemas indirectos de energía solar para calentamiento de un fluido a partir de la captación de la radiación solar como sistema compacto o partido).

En lo que se refiere a la energía solar fotovoltaica aislada, recibirán ayudas las instalaciones de generación eléctrica que transforma la energía de la radiación solar mediante paneles fotovoltaicos en energía eléctrica para su consumo aislado de la red de distribución, pudiendo contar el sistema con acumulación de energía eléctrica.

Asimismo, y para energía procedente de la Biomasa, recibirán ayudas las instalaciones de producción de energía térmica, para uso doméstico o en edificios, utilizando como combustible la biomasa. Podrán ser objeto de la subvención los equipos de tratamiento en campo de biomasa para su astillado o empacado, siempre que se trate de maquinaria específica para el tratamiento de la biomasa en campo.

Por último, y sobre la denominada híbrida biomasa+solar térmica, podrán solicitar subvención las instalaciones de biomasa



La formación de Biomasa se realiza por la fotosíntesis vegetal.

térmica híbrida con solares térmicas, siempre que compartan los elementos básicos y que la cobertura para las necesidades para las que están diseñadas se lleven a cabo fundamentalmente a partir de estas dos fuentes.

Los proyectos citados deberán ser técnicamente viables, ser una inversión realizada después del 1 de enero de 2009 y con las especificaciones técnicas que recoge la Resolución que convoca la ayuda, y que no hayan sido subvencionadas con anterioridad.

Conceptos subvencionables

La ayuda a la implantación de energías renovables, determina como inversión subvencionable los diferentes conceptos. Así, en lo que se refiere a energía solar térmica pueden ser subvencionables captadores solares, estructura de soporte, acumuladores, intercambiadores de calor, bombas de circulación, tuberías, válvulas y conexiones, vasos de expansión, aislamientos y sistema eléctrico y

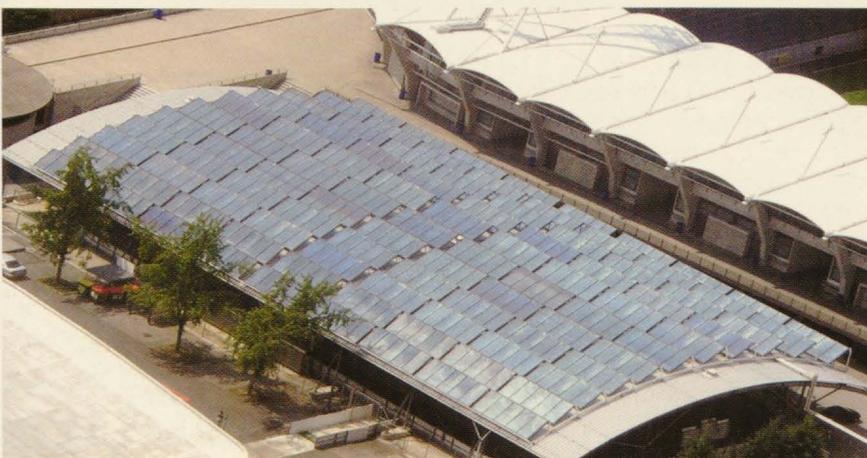
de control, equipo de medidas y demás equipos secundarios, así como montaje y conexionado del conjunto. La mano de obra, montaje e instalación y los sistemas de comunicación remota y adquisición de datos, también están incluidos.

En energía solar fotovoltaica pueden ser objeto de subvención generadores fotovoltaicos, elementos de soporte y fijación de los módulos, elementos de interconexión, baterías, reguladores, inversores, tendido eléctrico, baterías de acumulación y todo el conexionado necesario para la operación. Asimismo, también están incluidos la mano de obra, montaje e instalación y los sistemas de comunicación remota y adquisición de datos.

En cuanto a la energía procedente de Biomasa, pueden recibir ayuda caldera, bombas, vasos de expansión, acumuladores, conexionado eléctrico y protecciones. Mano de obra, montaje e instalaciones. Sistemas de comunicación remota y adquisición de datos. En el caso de tratamiento en el campo de biomasa, serán los sistemas de tratamientos e hidráulicos o mecánico. Los sistemas de control, monitorización y telegestión del equipo, también puede ser objeto de ayuda.

Las ayudas consistirán en subvenciones del 30% de la inversión subvencionable con un tope de 40.000 euros para instalaciones solares térmicas, 30.000 euros para instalaciones fotovoltaicas y de biomasa.

El plazo de finalización de solicitudes finalizará el próximo 30 de octubre de 2009 y deberán presentarse ante la Consejería de Industria, Energía y Medio Ambiente.



Captación de energía solar transformandola en energía eléctrica.

Fuente: Diario Oficial de Castilla-La Mancha



SADOGAR Selección
tu confort... tu imagen



C/. Toledo, 8 - CIUDAD REAL

www.sadogar.com

La Cámara organiza unas jornadas sobre la legislación ambiental que afecta a las empresas

Los días 4, 11, 18 y 25 en la sede de la Cámara Oficial de Comercio de Ciudad Real

La Cámara de Comercio de Ciudad Real y el resto de las Cámara de Comercio de Castilla-La Mancha, disponen de un servicio de Consulta Medioambiental: la "Línea Ambiental" o la "Oficina Verde"; consecuencia del convenio firmado entre ellas, el Consejo Regional de Cámaras de CLM y la Consejería de Industria, Energía y Medio Ambiente.

Este proyecto tiene varios cometidos, uno de ellos es la **formación**. Es por ello que el departamento de Medio Ambiente organizará los días 4, 11, 18 y 25 del mes de noviembre, cuatro jornadas dirigidas a las empresas de la provincia.

El tema general de las mismas será la Gestión Ambiental en las empresas. Se desarrollará en cuatro sesiones dedicadas a la legislación medioambiental que afecta

a las empresas, cómo implantarla, beneficios que reporta su implantación y casos prácticos:

Estas jornadas, que serán gratuitas, están dirigidas a todas las empresas de la provincia, con una duración de 16 horas repartidas en 4 sesiones de 16.00 a 20.00 horas.

La distribución se hará de la siguiente manera. En la primera sesión, que tendrá lugar el día 4 de noviembre, se hablará sobre 'La Legislación Medioambiental que afecta a las empresas', mientras que el 11 de noviembre el tema central será 'Cómo implantar un Sistema de Gestión Medioambiental en las empresas (I)'.

Esta última jornada tendrá su continuación el día 18 de noviembre, fecha

elegida para la celebración de la tercera sesión, que se desarrollará bajo el epígrafe 'Cómo implantar un Sistema de Gestión Medioambiental en las empresas (II)'. El día 25 de noviembre tendrá lugar la cuarta sesión, 'Beneficios que reporta a la empresa la implantación del SGMA y exposición de casos prácticos'.

Además de la actividad formativa, el departamento dispone de un servicio gratuito de información y orientación en esta materia, a través de la **web**: www.lineaambiental-clm.com. Permite el acceso a todo tipo de datos medioambientales. A todos aquellos usuarios que se registren, se les remitirá mensualmente, un boletín informativo con noticias europeas, estatales y autonómicas; y tendrán acceso a toda la información



La Gestión ambiental en las empresas, eje central de las jornadas que organiza la Cámara de Comercio de Ciudad Real.

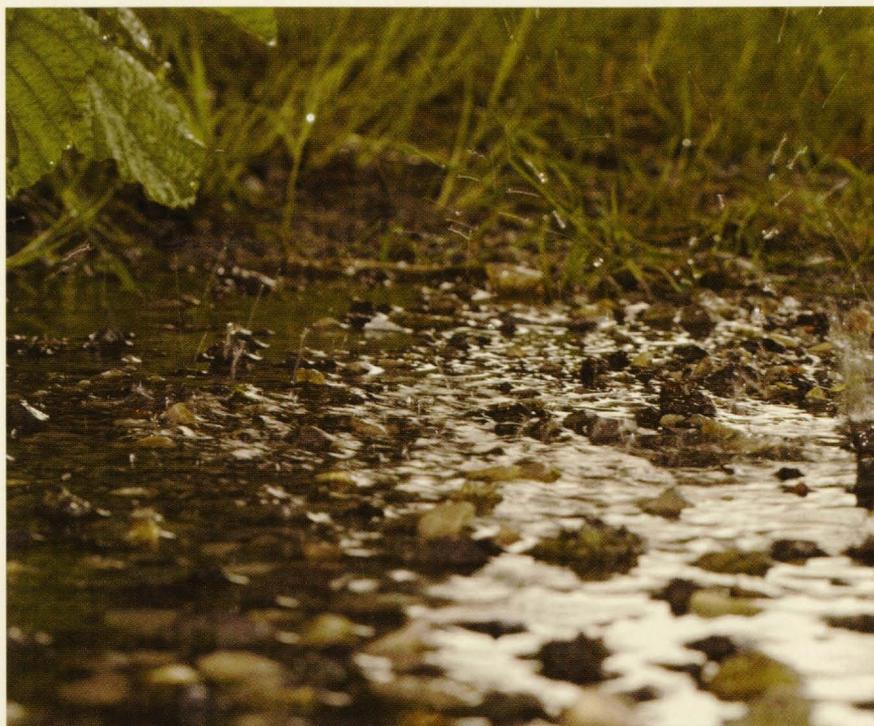


El agua es uno de los recursos más necesarios para el desarrollo de las sociedades.

disponible sobre los aspectos relacionados con el medio ambiente que puedan afectar a su empresa (legislación medio ambiental, tramitación, ayudas y subvenciones, gestión de subproductos y residuos...).

Del mismo modo, los usuarios pueden realizar consultas on-line a los técnicos camerales obteniendo respuesta a sus cuestiones en un plazo no superior a 24 horas (días laborables). Si así lo prefieren también puede plantear sus consultas a través de la línea telefónica gratuita **900 40 40 11**, obteniendo respuestas fiables y contrastadas.

Dentro de la línea ambiental se puede acceder a otra importante iniciativa de las Cámaras, la Bolsa de Subproductos de Castilla-La Mancha (www.subproductos-clm.com). Dicha bolsa surge como una herramienta de comunicación dirigida al empresario de la región para facilitar la oferta y la demanda de aquellos residuos que se generan por la actividad empresarial y que, a su vez, pueden ser reutilizados como materias primas secundarias por otras empresas. De esta forma se da salida a un residuo que puede ser útil en el proceso productivo de otra empresa, además de cumplir la normativa vigente en el Plan Regional de Residuos Peligrosos de Castilla-La Mancha.



Además, las empresas podrán asesorarse sobre legislación medioambiental.

En definitiva, cabe destacar las diferentes vías por las que los usuarios podrán beneficiarse de todos estos servicios: desde el apartado de consulta on-line de la página web [\[neaambientalclm.com\]\(http://neaambientalclm.com\), llamando directamente por teléfono a la línea gratuita 900 40 40 11, o bien enviando un correo electrónico a \[lineaambientalclm@camaras.org\]\(mailto:lineaambientalclm@camaras.org\).](http://www.li-</p></div><div data-bbox=)

Asesoramiento
empresarial
gratuito
en materia
medioambiental

Cámaras
Castilla-La Mancha

www.lineaambientalclm.com
900 40 40 11

subvencionado por:
SITZ
Castilla-La Mancha



vive con toda la energía del mundo

Integrando el gas y la electricidad, hemos conseguido mucho más que bienestar en tu hogar. Ahora podrás elegir cómo quieres vivir y cómo quieres que la energía se adapte a ti. Tenemos la experiencia y la capacidad para hacerlo posible. Hemos convertido a Gas Natural y Unión Fenosa en una sola compañía, y vamos a poner toda nuestra energía en que la vida de más de 20 millones de clientes en 23 países del mundo sea cada día mejor. ¿Nos acompañas?



www.gasnaturalyunionfenosa.com

Gran Selección

20
09

XX Edición de los premios "Gran Selección"

Carácter y alma de Castilla-La Mancha



jamón

Premio Gran Selección 09

7 Hermanos

Gran Reserva

Cárnicas 7 Hermanos, S.A.

Ctra. Extremadura, Km. 42

45940 Valmojado (Toledo)

Tel.: 918 170 553

carnicas@7hermanos.com

www.7hermanos.com



www.jccm.es