



Aeropuerto Ciudad Real estará operativo en junio

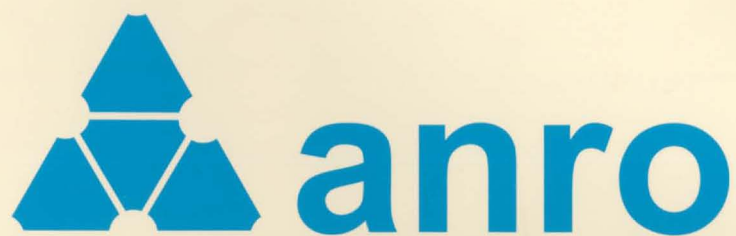
CEEI firma
Convenio para crear
Red Business
Angels

Innocámaras,
un programa
para mejorar
las Pymes

Originalidad y
creatividad en
los escaparates
navideños



Líneas ICO
de apoyo
a la
empresa



TORRE DE CONTROL AEROPUERTO DON QUIJOTE



CENTRO COMERCIAL ALCALÁ MAGNA (MADRID)

Experiencia y Tecnología

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

- **Naves Industriales llave en mano**

(A partir de 500 m² desde proyecto hasta el acabado final)



www.anro.es

902 50 21 91

Cámara

Premio a la originalidad
y a la creatividad
en los escaparates



5

Cámara

En junio,
el Aeropuerto de
Ciudad Real estará operativo



7

Cámara

Compromiso de nuestras empresas
con el Medio Ambiente 11
La Cámara recibe a un grupo de importadores alemanes 14
España Original del 13 al 15 de mayo de 2008 16

CEEI

Convenio para crear la red
de Business Angels
de Castilla-La Mancha, GOBAN



18

Cámaras

Las empresas empiezan el año con incertidumbre 20

Cámara

Innocámaras. Se pone en marcha
un programa para mejorar las Pymes 22

Formación

- Jornadas sobre el Nuevo Plan General Contable y
- Operador Económico Autorizado.
- Taller interactivo del Programa
Empresa Familiar-Puente al Futuro 23-24

Colaboración Comex

Panamá, el puente del mundo 26

Colaboración CEEI

Líneas ICO 2008 de apoyo dentro
del Plan de Fomento Empresarial 29

Cámara

La Cámara acerca las nuevas tecnologías
a las empresas con el "Nexopyme 2008" 34

Edita

Cámara de Comercio e Industria
de Ciudad Real

Tfno.: 926 274 444

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

Presidente

Juan Antonio León Triviño

Redacción y coordinación

Cámara de Comercio de Ciudad Real

Publicidad

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

Diseño y maquetación

Cícero Comunicación

Imprime

Lince Artes Gráficas
Polígono Carretera de Carrión
Ciudad Real

Depósito legal

CR-999/91

El Edificio



INFRAESTRUCTURAS: AUN QUEDA TRECHO

Parece que el hecho de llevar tanto tiempo luchando por nuestras cosas, el vivir apostando por lo nuestro, está dando sus frutos. Hace apenas unos días se puso de manifiesto cuando se abrió definitivamente al tráfico -aunque también hay que decir que se han tardado demasiados años en su ejecución- la autovía Ciudad Real - Puertollano. Ahora, la propia inercia debería llevar a la puesta en marcha inmediata de la continuación de la autovía hasta el Polígono Industrial La Nava, la denominada Variante de Puertollano y parte de la Autopista hasta Córdoba, única solución para evitar grandes colapsos en la ciudad industrial. También ha llegado la hora de la A-43, la del famoso Trazado Sur, que no solamente nos conecta directamente con Extremadura, sino que estamos hablando de un Eje vertebrador entre el Mediterráneo y el Atlántico, con todo lo que ello supone.

El Aeropuerto de Ciudad Real comenzará a funcionar dentro de muy poco tiempo. Días pasados, tuvimos la ocasión de firmar varios acuerdos, entre los que cabe destacar el Convenio con la Asociación de Líneas Aéreas de España, que agrupa el 85 por ciento de las Aerolíneas que operan en España. Se trata de ofrecer nuestro Aeropuerto como alternativa a Madrid, algo que puede suponer operar con 1.200 vuelos, aproximadamente, anuales, solamente con aquellos vuelos que en Barajas no puedan, por distintas razones, llevarse a cabo. Hay que recordar que, según el criterio de auténticas autoridades en el tema económico, el Aeropuerto va a suponer el gran polo de desarrollo de la provincia y de la región.

El Reino de D. Quijote es otro gran proyecto que será realidad a corto plazo, según todos los pronósticos. Como se sabe, se trata de desarrollar toda una Ciudad de Ocio, turística y residencial, en un entorno privilegiado. Por tanto, Aeropuerto y Reino, dos grandes infraestructuras llamadas a complementarse que crearán riqueza y muchos miles de puestos de trabajo.

Para terminar estas reflexiones en voz alta, hay que decir que para que todo esto cuadre, es imprescindible ponerse ya mismo a trabajar la otra obra: la Autopista Madrid-Toledo-Ciudad Real-Córdoba, donde sólo se encuentra en servicio el tramo de Madrid a Toledo. Es tan importante como la propia vida, pedida clamorosamente por todos los Agentes Sociales. Si más arriba hablábamos del Eje Este-Oeste, ahora hablamos del Eje Norte-Sur y estamos convencidos que tenga que transcurrir por el trayecto más corto, porque sólo así se acortarán sensiblemente las distancias, se ahorrará mucho tiempo y dinero y, lo que es no menos importante: como consecuencia de ello mucho CO2 no ira a la atmósfera. Se puede hacer, estamos hablando de nuestro futuro: tendremos más empresas, más turismo y por ende más empleo y desarrollo.

Premio a la originalidad y a la creatividad en los escaparates

El objetivo es estimular a nuestros comerciantes a hacer más atractivos sus escaparates durante la época navideña y, en definitiva, ayudar a dinamizar el comercio provincial

Treinta y cinco comercios de la capital y sesenta y seis de la provincia han participado en la III Convocatoria del Concurso de Escaparates de Navidad que convocaron la Cámara de Comercio y la Federación de Comercio de Ciudad Real para estimular a nuestros comerciantes a hacer más atractivos sus escaparates durante la época navideña y, en definitiva, ayudar a dinamizar el comercio provincial, un sector clave para nuestra economía.

El jurado de este concurso, integrado por Lucio Moreno Bernabeu, en representación de la Federación de Comercio; la decoradora, Margarita de los Reyes y un técnico de la Cámara, ha valorado para otorgar los premios establecidos, la creatividad, medios empleados, iluminación e interés del público, mediante visita al establecimiento.

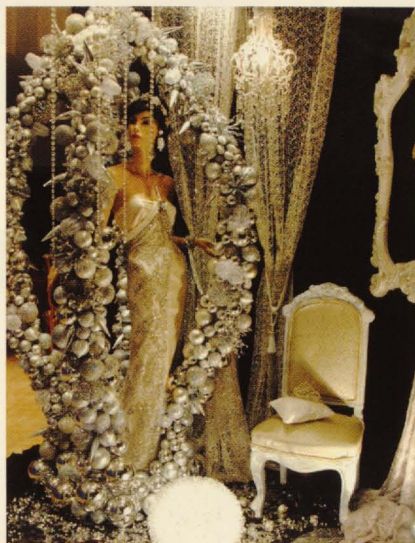
Los convocantes de este Concurso, Cámara y Federación de Comercio, establecieron un primer premio de 3.000 euros, un segundo de 1.800, un tercero de 1.000, un cuarto de 800, un quinto de 400 y un accésit.

Este año hubo un alto grado de participación, habiendo realizado un importante despliegue publicitario en prensa y radio. Se ha contado con los escaparates de 101 comercios de la provincia, 35 de Ciudad Real y 66 del resto de municipios, lo que supone un incremento del 15%, 20,00% y 12%, respecto al año 2006.

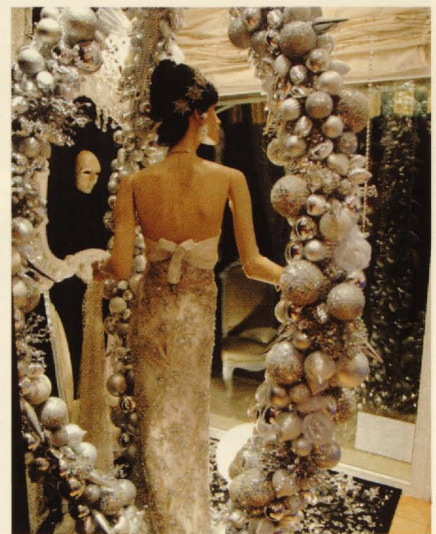
En la III edición de este Concurso de Escaparates Navideños, se ha introducido una novedad; recogidas las imágenes



Los ganadores de los distintos premios muestran sus galardones.



El escaparate de "Rincón D' Sastre" obtiene el segundo premio.



de todos los escaparates participantes, el jurado realizó una preselección de los 19 mejores, que, con posterioridad, fueron

visitados personalmente.

El jurado, compuesto por profesionales, se ha guiado por criterios comercia-



"DQVASS" se lleva el tercer premio y "Ana Puebla" consigue el cuarto

les y artísticos y ha valorado calidad, modernidad, innovación y originalidad, ha decidido otorgar el segundo, dotado con 1.800 euros, a Arnelio Romero Cruz, titular del comercio "RINCÓN D'SASTRE", de Villarta de San Juan. El tercer premio, dotado con 1.000 euros, ha correspondido a Jesús Cortés Logroño, del comercio "DQVASS", de Alcázar de San Juan. El cuarto, dotado con 800 euros, ha correspondido a Ana Puebla Rodríguez, de "ANA PUEBLA", de Ciudad Real capital. El quinto premio, de 400

euros, ha sido para Antonio Saavedra Juárez, del comercio "MILEGO", de la capital. Finalmente, el accésit ha sido para Luis Manuel Cano Prado de "D'CANOS ESTILISTAS", situado en Argamasilla de Calatrava.

Aunque el primer premio ha quedado desierto, el presidente de la Cámara de Comercio, Juan Antonio León Triviño, anunció que para la próxima edición de este Concurso de Escaparates, el primer premio será de 6.000 euros, con el obje-

tivo de incentivar a los comerciantes a que incrementen la calidad de las decoraciones y diseños que presentan.

Del mismo modo, el presidente de la Federación de Comercio de Ciudad Real, Lucio Moreno, consideró que el aumento del premio debe estar acompañado de una mayor implicación de los participantes. Por otro lado indicó su deseo de que el próximo año el jurado tenga problemas para elegir al ganador, lo que demostrará el aumento de la calidad.



El quinto premio lo obtiene "Milego" y el accésit recae en "D` Canos Estilistas"

LA DISTRIBUCIÓN POR MUNICIPIOS

CIUDAD REAL	35	Tomelloso	6
Manzanares	3	Bolaños de Cva.	1
Alcázar de San Juan	9	Valdepeñas	4
Pedro Muñoz	1	Campo de Criptana	4
Almadén	2	Villanueva de los Infantes	1
Puertollano	7	Daimiel	7
Almodóvar del Campo	7	Villarrubia de los Ojos	7
Socuéllamos	2	La Solana	2
Argamasilla de Cva.	2	Villarta de San Juan	7
TOTAL	101		



Sobre estas líneas, y abajo, imágenes de los edificios del aeropuerto.

En junio, el Aeropuerto Ciudad Real estará operativo

El complejo logístico y aeroportuario tendrá dos áreas bien diferenciadas

Aeropuerto Central Ciudad Real. Los responsables de CR Aeropuertos, S.L. han decidido que, a partir de ahora, éste será el nombre del futuro aeropuerto de Ciudad Real, que anteriormente se había denominado Don Quijote y luego Madrid -Sur.

El complejo logístico y aeroportuario tendrá dos áreas bien diferenciadas. Por una parte, las instalaciones aeroportuarias que, bajo el nombre de "Aeropuerto Central Ciudad Real", se convertirá en el "primer Aeropuerto Internacional privado de uso público de España". Por otra, una zona industrial logística que llevará por nombre "Zona logística Central Ciudad Real", y que se beneficiará de su estratégico emplazamiento en el centro de la península y a sólo cincuenta minutos de

Madrid. El edificio terminal de pasajeros del nuevo aeropuerto recibirá la denominación "Terminal Don Quijote", en home-

naje a la figura literaria española por excelencia y que en los inicios de este proyecto daba nombre a toda la infraestruc-



tura. El Aeropuerto Central Ciudad Real es el primer aeropuerto internacional privado de España, con una elevada inversión y representa un proyecto pionero que comenzará su funcionamiento este año.

Ofrece gran variedad de servicios: aviación comercial nacional e internacional (con vuelos regulares y charter); instalaciones específicamente diseñadas para carga (perecederas y cargas secas); instalaciones exclusivas para la aviación privada y deportiva; servicios de mantenimiento de aeronaves; una zona de estacionamiento par aeronaves de larga duración; Helipuerto; y además, una zona industrial de más de 800 hectáreas que complementa y aprovecha las sinergias de todas las instalaciones aeronáuticas.

El tren de Alta Velocidad representa otra importante pieza, siendo el primer aeropuerto español con conexión directa al tren de alta velocidad a través de una estación propia dentro de la terminal de pasajeros, ya que permite la conexión entre Ciudad Real y Madrid o Córdoba en sólo 50 minutos.

La presencia del Aeropuerto Central Ciudad Real en esta edición de Fitur 2008 tiene un especial significado, teniendo en cuenta que está prevista su puesta en marcha en el mes de junio. El primer aeropuerto internacional privado cuenta con centralidad e intermodalidad en el transporte con características clave. A todo ello hay que añadir que esta iniciativa aportará numerosos turistas a la provincia, con la colaboración de otro gran proyecto, el Reino de Don Quijote, se prevé que al menos tendrá que soportar dos millones de pasajeros.

Acompañada por una pequeña delegación del Ayuntamiento, entre los que se encontraban el concejal de Turismo, Javier Morales, el concejal de Economía y Hacienda, Miguel Ángel Rodríguez, y otras autoridades políticas, la alcaldesa de Ciudad Real, Rosa Romero, aseguró sentirse contenta de poder ver en Fitur este proyecto que se atrevió a definir como



Sobre estas líneas, el presidente de CR Aeropuertos y el presidente de ALA durante la firma del convenio. Abajo, Vista aérea del Aeropuerto Centro Ciudad Real.



una realidad que verá la luz el próximo 8 de junio: “La capital ocupa uno de los espacios privilegiados a nivel nacional y no hay duda que de eso mucha culpa la tiene el aeropuerto, una iniciativa ya tangible”.

Otro ilustre visitante a la Feria Internacional del Turismo, fue el presidente de la Diputación, Nemesio de Lara. Según sus indicaciones, los proyectos como Reino de Don Quijote y el Aeropuerto contribuirán a diversificar la oferta turística de la provincia, a lo que hay que unir que están mejorando las comunicaciones. El aeropuerto, en opinión de De Lara, será “determinante para potenciar el turismo en la provincia porque acorta tiempos y esto es muy importante para quien desea conocer nuevos lugares”.

Durante el desarrollo de la Feria de Turismo, el primer aeropuerto privado de España, selló un importante acuerdo con la Asociación de Líneas Aéreas de España (ALA). La firma del convenio, a cargo del Presidente de CR Aeropuertos, S.L., D. Juan Antonio León Triviño, y el Presidente de ALA, D. Pablo Olmeda, constituye un contrato de alternado por el cual las compañías integrantes de la asociación (que generan el 75% del tráfico aéreo de España), utilizarán el Aeropuerto Central Ciudad Real, como aeropuerto alternativo al de Madrid – Barajas a partir de septiembre de 2008

En concreto, ambas partes han acordado el establecimiento de unas determinadas condiciones operativas y de tarifas



Reserva Especial
 LA MANCHA
 DENOMINACIÓN DE ORIGEN



Guadianeja
 Viñas 50 años

75cl. 13% Vol.

VINICOLA DE CASTILLA S.A. con sistema de calidad certificado con el nº ER 348297 • MANZANARES, ESPAÑA



Por placer

SEÑORÍO DE GUADIANEJA GRANDES RESERVAS Y RESERVAS ESPECIALES

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



A la izquierda, Nemesio de Lara en el stand de Castilla-La Mancha.

que se aplicarán a las aeronaves de las compañías aéreas asociadas en ALA, con el fin de que puedan utilizar el Aeropuerto Central de Ciudad Real como alternativo al Aeropuerto de Barajas / Madrid para sus operaciones regulares, o bien para escalas técnicas en operaciones hacia otros destinos. La presencia del Aeropuerto Central en la feria es especialmente significativa en este año 2008, ya que se espera su puesta en marcha en el mes de junio. El primer aeropuerto internacional privado del país cuenta con la centra-

lidad y la intermodalidad en el transporte como característica clave. Acompañado por la mejor zona logística del Sur de Europa, el aeropuerto se sitúa en el centro de España, en una ubicación geoestratégica privilegiada y equidistante de los principales puertos peninsulares, disfrutando de conexión con todos los modos de transporte dentro del mismo recinto.

La Asociación de Líneas Aéreas de España vela por la eficacia en las operaciones aeroportuarias y por una economía ajustada al valor de los servicios recibidos. El acuerdo tiene una vigencia inicial de dos años ampliable por periodos similares de forma indefinida.

Tras la firma, Triviño aseguró que con este acuerdo se comprometían a bonificar a las compañías aéreas que utilizaran el aeropuerto, perteneciesen a la ALA y utilizaran Ciudad Real como una alternativa a Madrid. Este hecho se podría traducir en una media de 900 vuelos anuales. Una cantidad nada despreciable y que se obtendría "en función a los vuelos totales que actualmente tiene Madrid. Pero éste es sólo el primer paso, ya que la intención del Aero-

La Asociación de Líneas Aéreas de España vela por la eficacia en las operaciones aeroportuarias y por una economía ajustada al valor de los servicios recibidos y tiene una vigencia de dos años ampliable por periodos iguales

puerto Central Ciudad Real, es seguir firmando convenios con las distintas compañías", declaró Juan Antonio León.

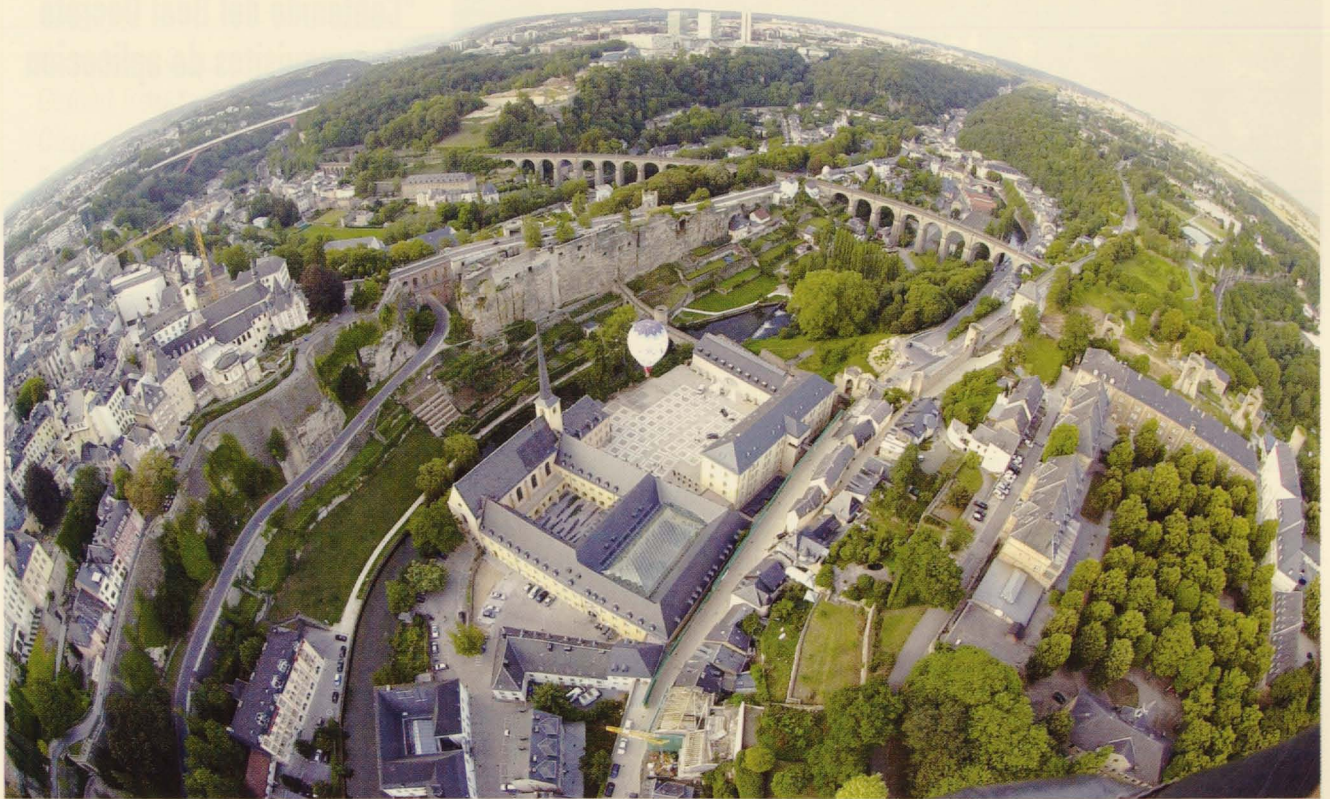
El presidente del aeropuerto de Ciudad Real, en presencia de la alcaldesa, anticipó que cuando el aeropuerto se inaugure estará lleno de contenido, ya que, según sus palabras, "en estos momentos uno de nuestros principales problemas que tenemos ya es el excesivo contenido de líneas aéreas de vuelos, de origen y de destino y eso creo que va a redundar favorablemente en la capital, en la provincia y en Castilla - La Mancha". Aseguró que "... en la actualidad, el aeropuerto se ha quedado pequeño". En cuanto a las personas que en su día no apostaron por este reto, León Triviño les invitó a realizar una visita a esta infraestructura para que se pudieran convencer de que aquel proyecto no era un sueño.



La alcaldesa Rosa Romero, y el presidente del Aeropuerto Juan Antonio León.

Compromiso de nuestras empresas con el Medio Ambiente

Reciben información y asesoramiento de la Cámara de Comercio



La Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real ofrece a las empresas de la provincia, de forma gratuita, información y asesoramiento sobre cualquier cuestión relacionada con el Medio Ambiente.

Este servicio responde a las consultas, realizadas por los empresarios, en un plazo máximo de 24 horas de manera personalizada, contrastada y fiable.

El pasado 11 de diciembre, tuvo lugar la celebración de la Jornada "Implicaciones en el Sector Empresarial de la Nueva Normativa de Suelos Contaminados", en el que se trató "Contenido del Real Decreto y los requisitos de aplica-

ción en nuestra provincia", así como los "Aspectos legales de la Normativa, Criterios y Estándares para la declaración de Suelos Contaminados.

La preocupación ambiental era mínima hasta hace unas décadas y poco a po-

El acto de inauguración contó con la participación del director general de Calidad Ambiental, Mariano Martínez

co se ha ido avanzando en la concienciación y en la puesta en práctica de tecnologías preventivas de la contaminación acústica, del aire y del suelo. No obstante, este último elemento ha sido uno de los menos protegidos tanto desde la administración como por parte de la sociedad en general.

El acto de inauguración contó con la participación del director general de Calidad Ambiental, Mariano Martínez, además de la delegada provincial de Medio Ambiente, Inés Alba. El primero puso en valor el suelo como bien escaso que entre todos debemos cuidar. La puesta en marcha del decreto se va a reforzar con la



El 11 de diciembre tuvo lugar la Jornada "Implicaciones en el Sector Empresarial de la Nueva Normativa de Suelos Contaminados", y se trató "Contenido del Real Decreto y los requisitos de aplicación en nuestra rovincia"

los primeros análisis, aquellos suelos que potencialmente tengan índices de contaminación, tendrán que presentar un segundo informe más exhaustivo y deberán adoptar las medidas convenientes. El presidente de la Cámara de Comercio, Juan Antonio León Triviño, aseguró que los empresarios desde años vienen poniendo interés en las cuestiones medioambientales. Triviño declaró: "Somos sensibles a estos temas medioambientales y pretendemos que entren dentro de nuestra actividad con la mayor normalidad porque es donde vivimos, utilizamos y pisamos".

Esta jornada, en la que han participado más de 30 empresarios, pretende concienciar al colectivo sobre la necesidad de proteger el suelo como bien medioambiental, por tanto, han ido dirigidas, en particular, a aquellas empresas cuya actividad tiene más riesgo de contaminar el suelo.

Posteriormente se expusieron casos prácticos de lo que supondrá la puesta en marcha de la nueva normativa. Fue en este momento de la jornada en la que la presidenta de la Comisión de Medio Ambiente y Sanidad, Isabel Rodríguez Teruel, indicó que el Real Decreto ha generado preocupación e incertidumbre como consecuencia de las nuevas implicaciones ambientales, administrativas y legales.

También indicó que el mayor desafío

nueva directiva que aprobará el Consejo de Ministros de la UE, lo que garantizará un control exhaustivo sobre este tema.

La protección de los suelos no ha sido tan insistente como en el caso del aire y del agua, es por ello que la normativa y la Ley de Responsabilidad Ambiental

serán el marco de gestión de los suelos, que es donde se vive y a veces están contaminados por la actividad humana.

El Real Decreto contempla un primer plazo para presentar informes preliminares sobre suelos que eran potencialmente contaminantes, y en la actualidad y tras

CONSULTAS

Se pueden realizar consultas sobre:

- ❖ Sistemas de Gestión Medioambiental: contenidos de la norma ISO 14001 y reglamento EMAS, ventajas e inconvenientes de su implantación, procesos de certificación...
- ❖ Legislación Medioambiental: textos legales europeos, estatales, autonómicos y locales, resúmenes de normativa...
- ❖ Gestión de residuos: caracterización, obligaciones como productor, listados de gestores autorizados...
- ❖ Otras: información sobre trámites administrativos, ayudas y subvenciones ...

Las consultas se pueden realizar a través de.

- ❖ Desde www.lineambientalclm.com
- ❖ A través del teléfono 800 40 40 11 (gratuito)
- ❖ Por correo electrónico, enviando un e-mail a: lineambientalclm@camaras.org

DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS

POBLACIÓN

Alcázar S. Juan
Almadén
Almagro
Bolaños
Calzada de Cva.
Ciudad Real
Cózar
Fuencaliente
La Solana
Manzanares
Membrilla
Miguelturra
Picón
Poblete
Porzuna
Pueblo N. Bullaque
Socuéllamos
Tomelloso
Torralba
Valdepeñas
Villar del Pozo
Villarta

Nº ENCUESTAS

10
1
1
8
4
87
1
1
1
18
2
2
1
2
1
1
14
49
1
4
1
1
211

para las empresas es la obligación de inscribir en el Registro de la Propiedad los suelos declarados como contaminados, cuya nota registral no será retirada hasta que se haya procedido a la recuperación y limpieza del emplazamiento y los terrenos no hayan sido desclasificados por la Administración.

En cuanto a la realización del Plan de Visitas a Empresas, se planteó la consecución de unas 200 visitas a empresas situadas en polígonos industriales de toda la provincia contemplando diferentes sectores.

La finalidad de estas visitas es:

- Informar de un tema que les afecta de manera directa.
- Indicar que la Cámara dispone de este servicio de asesoramiento.
- Mostrar la normativa existente en aspectos de la contaminación ambiental.
- Realización de una encuesta o check list en la que queda recogida la información sobre la actividad que realizan; qué legislación conocen; la gestión de recursos sobre RR.HH. y maquinaria; licencias (de apertura, vertidos, municipales, autorización de depósitos, control de emisiones...); residuos; procesos productivos; emergencias; ruidos y materias primas y consumos.

Con todos estos datos se procederá a la realización de un informe sobre los resultados.



La Cámara recibe a un grupo de importadores alemanes

Durante el primer encuentro tuvo lugar una degustación de productos

El Departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio, ha recibido a una delegación de empresarios alemanes interesados en los productos agroalimentarios de nuestra provincia. El primer encuentro del grupo alemán con nuestros productores tuvo lugar en un conocido hotel de Ciudad Real, en donde se organizó una degustación de todos los productos presentados: queso, aceite, jamón, conservas de pescado y conservas vegetales.

Tras la degustación, giraron una detenida visita a las instalaciones de aquellas empresas por cuyos productos se habían interesado previamente los importadores alemanes. De los productos que más gustaron uno de ellos fue el aceite de oliva de la provincia, que, como se sabe, es un producto natural que cuando se extrae por procedimientos físicos (naturales), a partir de aceitunas de buena calidad y con la madurez adecuada, posee cualidades excepcionales que lo hacen ideal para el aderezo de alimentos y para frituras. Es un aceite vegetal que puede consumirse crudo, conservando íntegramente sus

vitaminas, ácidos grasos esenciales y otros productos de gran importancia dietética.

Uno de los productos estrella de las Jornadas fue, no podía ser menos, el queso manchego. Se denomina queso manchego al elaborado en la comarca natural de La Mancha, a partir de leche de ovejas de raza manchega, con un periodo de maduración mínimo de sesenta días. El queso manchego se elabora con leche de oveja pasteurizada y el queso manchego artesano, con leche de oveja sin pasteurizar, procedentes de ganaderías registradas en la Denominación de Origen.

El queso manchego es el producto de un clima duro y extremado, que favorece el crecimiento de una vegetación muy rústica, alimento de una curiosa y ancestral raza de ovejas que son sometidas a un control morfológico y sanitario muy estricto. Estas características ofrecen como resultado un queso único en el mun-



do. Aunque hay constancia de que se ha intentado elaborar en otros lugares, dentro y fuera de nuestro país, ha sido imposible imitar tantos y tan antiguos factores al mismo tiempo mas allá de las fronteras de La Mancha.

Otro de los sectores en auge en la provincia y por el que igualmente se mostraron muy interesados, es el de las conservas de pescado y vegetales. En líneas generales hay que hacer una valoración muy positiva de este encuentro ya que, en opinión de nuestros productores, se han alcanzado acuerdos comerciales muy interesantes.



Uno de los productos estrella de las Jornadas fue, no podía ser menos, el queso manchego. También se interesaron por las conservas de pescado y vegetales.

españaoriginal, la mejor inversión agroalimentaria

Feria nacional de las denominaciones de origen y otros productos agroalimentarios de calidad

Ciudad Real,
del 13 al 15 de mayo de 2008
www.espanaoriginal.com

Lebensmittel Zeitung

Handelswochen, Deutsche Handelszeitung
LZ NET
www.lz-net.de

LEBENSMITTELZEITUNG; Revista alemana con una antigüedad de 59 años, se dirige a profesionales del sector de la alimentación (jefes de compra, gerentes, jefes de logística). Es una revista semanal con una tirada de 40.641 ejemplares; un 70% de éstos son abonados. Es la revista más reconocida e importante en el sector de la alimentación.

Guter Start der España Original

Ciudad Real, 2. November. Spezialitäten hat Spanien eine Menge zu bieten. Dazu gehören die luftgetrockneten Schinken, die Vielzahl der Fleischwaren, die Fischereierzeugnisse, Käse, die Essige und Öle und die vielen anderen Feinkostprodukte. Sich darüber einen Überblick zu verschaffen, ist schwierig. In dieser Nische will sich die Fachmesse „España Original“ positionieren und versteht sich dementsprechend als Ergänzung zu der alle zwei Jahre stattfindenden Alimentaria in Barcelona, die zwar in ihrem Anspruch alle Produktsegmente abdeckt, doch den reinen Spezialitäten einen verhältnismäßig geringeren Platz einräumt. Ausrichter der „España Original“, die in diesem Jahr zum ersten Mal vom 25. bis 28. September stattfand, ist die Handelskammer von Ciudad Real, der Hauptstadt von Castilla-La Mancha. Dortin gelangt man von Madrid aus mit dem Schnellzug in weniger als einer Stunde. Dem Konzept der

Buen inicio de España Original

“...un lugar de encuentro entre fabricantes de productos de calidad y distribuidores nacionales e internacionales”
(Número 29, 21 de julio de 2006)
“Desde Madrid se llega en AVE en menos de una hora. Siguiendo el éxito de la feria del vino FENAVIN que también tiene lugar en Ciudad Real...”
(Número 44, 3 de noviembre de 2006)

SIBARITAS
LA REVISTA DEL VINO Y OTROS PLACERES
GUAPENIN
AÑO XV. Nº 11 AGOSTO / SEPTIEMBRE 2006. 5,1 €

ROSADOS

CEPA A CEPA

Sumilleras en España más sombras que luces
Cocinas orientales triunfo del exotismo
Paco Torreblanca diseñador del gusto

Garantía de origen

Hacer negocio será el principal objetivo de la I Edición de España Original, Feria Nacional de las Denominaciones de Origen y otras Indicaciones de Calidad, que se celebrará en el Pabellón Ferial de Ciudad Real, del 25 al 28 de septiembre. El evento, impulsado por los mismos organizadores de la Feria Nacional del Vino (Fenavin), contará con un total de 175 compradores internacionales, procedentes de países como Italia, Francia, Portugal, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, Japón y Rusia.

AGOSTO Y FORMENTERA
(Agosto/septiembre 2006)

СФЕРА MEAT
ИЗДАНИЕ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ
Сфера мяса - развитие или стагнация?
Рынок мяса в России. Развитие или стагнация?
Самый важный фактор успеха мясного бизнеса

SFERA MEAT, revista rusa mensual con 5.000 ejemplares. Está dirigida a los directores de empresas, tecnólogos, ingenieros, especialistas del departamento de ventas, compras, marketing.

“Los organizadores querían hacer la feria lo más útil posible para toda la gente que quería encontrar en España Original clientes y proveedores”.....
“España es conocida por sus embutidos y jamones que fueron representados en la feria. Los boutiques gourmet pueden encontrar aquí jamones y embutidos de calidad...”
“La mayoría de las empresas expositoras están interesadas en colaboración con Rusia porque ven el mercado de nuestro país muy potente”.....

“La Feria España Original ha nacido de la feria vinícola FENAVIN, que tiene un gran éxito cada dos años. En las primeras ediciones de FENAVIN los organizadores han notado que además de los fabricantes de vino había mucho interés por parte de los fabricantes de productos de alimentación que acompañan el proceso de tomar el vino. Los fabricantes de alimentación son la columna vertebral de la nueva feria, España Original”.

(Número 10, octubre de 2006)

mi vino
NÚMERO 107 ABRIL DE 2006
SIBARITAS 5 EJEMPLARES
PATERNINA
MARCHA EN EL VINO
ARZUJAGA CRIANZA 2003
VINO DE CALIDAD PARA LA FIBRA EN EL VINO

ARZUJAGA TIRAMISU CON BLANCOS DULCES

españaoriginal

España Original se presentó en sociedad de la mano de Nemesio de Lara (en el centro), Manuel Julia (a la derecha), presidente y director, respectivamente, de la feria, y Angel Amador, coordinador institucional.

Genuino sabor español (Abril de 2006)

El éxito consolidado en la Feria Nacional del Vino, Fenavin 2005; en su tercera edición, se va a trasladar ahora a una nueva feria del sector agroalimentario, Nace España Original, la Feria Nacional de las Denominaciones de Origen y otras Indicaciones de Calidad, que se celebrará en Ciudad Real del 25 al 28 de septiembre, un certamen que cuenta con el mismo equipo gestor de Fenavin.

Centro de Negocios, esto es: países objetivo en esta edición de España Original y los canales de distribución. La Galería es el gran escaparate de los productos agroalimentarios que son posibles encontrar en España Original. Se pretende que los profesionales, especialmente los compradores, dispongan de un entorno cómodo para conocer, en un tiempo ajustado, todos los productos

Торжество хамона
Уровень организации
Самый важный фактор успеха мясного бизнеса

de los fabricantes de vino había mucho interés por parte de los fabricantes de productos de alimentación que acompañan el proceso de tomar el vino. Los fabricantes de alimentación son la columna vertebral de la nueva feria, España Original”.

dancyu
カレー水で、初夏を楽しもう! 食ごモンター
旬王イ

(6 de noviembre de 2006)

foodaktuell.ch

(13 de agosto de 2006)

El artículo está en:
<http://www.foodaktuell.ch/editorial.php?id=281>.

(17 de octubre de 2006)

El artículo está en:
<http://www.foodaktuell.ch/editorial.php?id=349>

España Original celebrará su segunda edición del 13 al 15 de mayo de 2008

La edición de 2006 contó con la presencia de 454 empresas agroalimentarias procedentes de todo el territorio nacional, distribuidas en una superficie de exposición de 13.175 metros

La segunda edición de ESPAÑA ORIGINAL, la Feria Nacional de las Denominaciones de Origen y otros productos agroalimentarios de calidad, que se celebrará en Ciudad Real entre los días 13 y 15 de mayo de 2008, organizada por la Diputación Provincial, aspira a mejorar las excelentes cifras de negocio alcanzadas durante la primera.

ESPAÑA ORIGINAL 2006 contó con la presencia de 454 empresas agroalimentarias procedentes de todo el territorio nacional, distribuidas en una superficie de exposición de 13.175 metros; se acreditaron 12.591 profesionales y 459 medios de comunicación nacionales e internacionales; operaron desde Ciudad Real 315 compradores internacionales y 363 nacionales, y se realizaron un total de 18.900 contactos comerciales internacionales y 21.780 nacionales, sin contar con los 9.350 contactos realizados por profesionales acreditados.

Estos datos significan que ESPAÑA ORIGINAL, en su primera edición, consiguió desplegar una impresionante estrategia de profesionalización y acercamiento a las necesidades reales del sector, y que la próxima también será un éxito, ya que se mantendrán y se profundizarán los pilares básicos mantenidos en ESPAÑA ORIGINAL y FENAVIN durante sus cuatro ediciones: negocio y profesionalidad.

Crece un 25% en el número de stands, compradores y contactos, objetivo básico

El primero de los grandes objetivos mar-



La Cámara participó muy activamente en España Original hace dos años.

cados para esta segunda edición de ESPAÑA ORIGINAL es lograr incrementar en un 25% la presencia de stands en la Feria, así como la de compradores nacionales e internacionales y medios de comunicación, de modo que el número de contactos y, por tanto, las cifras de negocio, objetivo fundamental de esta Feria, crezcan en consonancia.

Otro gran objetivo de la Feria es desarrollar un programa de actividades enfocado de forma clara también a la generación de negocio, que se estructurará en torno a dos grandes ejes: Vender en España y Vender en el extranjero.

Para el desarrollo del primer eje, la organización contará con las distintas asociaciones de profesionales de la distribución: grandes superficies, supermercados y puntos de venta. Cada una de ellas colaborará para Vender en España, actividades cuyo objetivo es ofrecer a los expositores y empresas las claves básicas,

desde el punto de vista de los distribuidores, para vender mejor sus productos.

En cuanto al objetivo centrado en fomentar las ventas exteriores, y teniendo en cuenta que ESPAÑA ORIGINAL, al igual que FENAVIN, establecen como objetivos fundamentales fomentar los contactos internacionales, la Diputación contará con la estrecha colaboración de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, para atraer a ponentes internacionales de reconocido prestigio que aporten una visión internacional del mercado a las empresas expositoras.

En este caso, el programa de actividades Vender en el extranjero ofrecerá a los expositores las perspectivas de los grandes importadores; de los exportadores en continua expansión internacional y la de los compradores internacionales, respecto a las ventas en los países seleccionados.

INSCRIPCIONES

Si su empresa aun no ha confirmado su participación en ESPAÑA ORIGINAL, le recomendamos que lo haga a través de su página web: www.espanaoriginal.com.

Igualmente, puede solicitar o ampliar información en los números de teléfono: 926 25 40 60 / 23 24 01, o a través del correo electrónico:

secretaria@espanaoriginal.com

Esperamos poder contar con su participación!



La Galería del Sabor Original y el Centro de Negocios, actividades estrella de la Feria

El tercer gran objetivo es ampliar y organizar de forma aún más práctica la Galería del Sabor Original, una vez comprobado que esta propuesta, que permite que los compradores puedan probar los productos antes de contactar con la empresa que los ha traído, se ha convertido en una de las actividades estrella de la Feria.

Además, la Galería del Sabor Original va a tener una distribución en distintas áreas: la de los productos básicos de la Feria (queso, aceite y productos hortofrutícolas) y aquella que incluye los productos de carácter gourmet, específicos, o

con Denominación de Origen, como miel, pimientos, tomates, etc.

ESPAÑA ORIGINAL tendrá un marcado carácter internacional gracias a la colaboración de la Diputación Provincial de Ciudad Real y la Cámara de Comercio de Ciudad Real en la organización del Centro de Negocios, y la captación de compradores procedentes de más de 20 países. Gracias a la red de Delegaciones de España Original creada por ambas instituciones, ESPAÑA ORIGINAL contará este año con la presencia de compradores de países como Alemania, Brasil, EE.UU., Japón, México, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Polonia, Francia, Portugal, Reino Unido y Suiza, entre otros.

Lince
artés gráficas

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

calidad y eficacia
en artes gráficas



Convenio para crear la red de Business Angels de Castilla-La Mancha, GOBAN

El acto de la firma contó con la presencia del Presidente de Castilla-La Mancha, José María Barreda y del Consejero de Industria y Sociedad de la Información, José Manuel Díaz-Salazar



Foto de familia de los asistentes al acto de la firma del convenio.



CEEI Ciudad Real y los CEEIs de Albacete y Talavera de la Reina-Toledo han firmado un Convenio de Colaboración con la Consejería de Economía y Hacienda para la puesta en marcha de la Red de Business de Angels de Castilla-La Mancha, GOBAN, que ha sido rubricado por la Vicepresidenta Segunda y Consejera de Economía y Hacienda, D^a. María Luisa Araújo, el Presidente del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real, D. Juan Antonio León Triviño, el Presidente del CEEI de Talavera de la Reina-To-

ledo, D. Fernando Jérez y por el Presidente del CEEI de Albacete, D. Manuel Pérez Castell.

El acto de firma del Convenio para la creación y puesta en marcha de la Red de Business Angels de Castilla-La Mancha, GOBAN, que tuvo lugar el pasado 15 de diciembre, contó con la presencia del Presidente de Castilla-La Mancha, D. José María Barreda Fontes, y del Consejero de Industria y Sociedad de la Información, D. José Manuel Díaz Salazar.

El Presidente de Castilla-La Mancha,

aseguró durante el acto, que en Castilla-La Mancha “estamos empeñados en conseguir una sociedad en la que fructifiquen las buenas ideas y por eso en nuestra región ninguna iniciativa empresarial se quedará sin financiación”.

Con la firma de este Convenio, se da cumplimiento a uno de los compromisos adquiridos por el presidente Barreda en su Discurso de Investidura, en el que manifestó su deseo de poner en marcha actuaciones dirigidas a la mejora del acceso a la financiación de las pymes, que también tiene su reflejo en el Pacto por el

Desarrollo y la Competitividad.

En este contexto, Barreda aseguró que la sociedad dinámica y activa de esta Región, con la ayuda de la Universidad de Castilla-La Mancha, han propiciado que hoy se puedan rubricar documentos como este que hacen posible que "haya buenas ideas, que estas se conviertan en proyectos y estos últimos en realidad", y manifestó que esta nueva iniciativa ayudará a que "no se pierda inteligencia, ni ideas de nuestros jóvenes".

Del mismo modo, explicó la importancia que los empresarios arraigados tienen en esta actuación pues sin ellos los jóvenes con iniciativa no pueden arrancar su proyecto. "Queremos muchos heraldos anunciando buenas nuevas, muchos ángeles protectores e impulsores de nuestros jóvenes", dijo el presidente, que reconoció con satisfacción como en esta Región hay cada vez empresas más potentes que impiden que, los jóvenes formados en nuestra Universidad, tengan que salir de esta Región para labrarse un futuro.

El jefe del Ejecutivo autonómico no quiso finalizar su alocución sin agradecer a los Centros Europeos de Empresas e Innovación su implicación con este convenio y sin advertir que "el reto de futuro en Castilla-La Mancha es un reto colectivo y para ello es necesario que todos trabajemos de la mano". Para José María

Esta Red ofrecerá servicios tanto a emprendedores como a inversores. Para los primeros "Goban" aportará toda la orientación necesaria para el cumplimiento de los criterios de entrada en la Red, como es el plan de empresa o las presentaciones a inversores

Barreda la red Business Angels es un importante paso adelante.

Los Presidentes de los CEEIs agradecieron la sensibilidad del Presidente Barreda por ayudar a los jóvenes empresarios y por confiar en los CEEIs de la Región, convirtiéndose en los principales aliados para llevar a cabo este importante proyecto, con el objetivo común de contribuir a la creación y al desarrollo de empresas innovadoras, mostrándose convencidos de que esta nueva iniciativa será de gran utilidad para los nuevos empresarios, que verán respaldado su negocio, y para los empresarios consolidados, que podrán diversificar su negocio.

Objetivos de la Red de Business Angels

El objetivo de la Red de Business Angels es poner en contacto emprendedores que buscan financiación con inversores privados (business angels) con capacidad para aportar capital y conocimiento a empresas nuevas o jóvenes y con potencial de crecimiento.

Goban nace con el propósito de mejorar el acceso a la financiación de las Pymes de Castilla-La Mancha; de impulsar y fomentar las redes de empresarios e inversores como una fuente de financiación más para las empresas; fomentar la actividad de creación de nuevas empresas innovadoras y difundir el concepto de Business Angel como un recurso financiero y como un instrumento idóneo para promover la inversión.

Esta Red ofrecerá importantes servicios tanto a emprendedores como a inversores. Para los emprendedores "Goban" aportará toda la orientación necesaria para el cumplimiento de los criterios de entrada en la Red, como es el plan de empresa o las presentaciones a inversores.

Asimismo acompañará a los empresarios en el inicio y seguimiento de su proyecto, facilitándoles infraestructuras,

como los viveros de empresas, y la formación necesaria para la gestión empresarial.

Los inversores también encontrarán destacados beneficios en "Goban", al ayudarles en el filtrado de proyectos de negocio; dándoles un código de conducta entre inversores, red y emprendedores; y organizando reuniones, actividades formativas y foros de inversión.

La Red se dirige a inversores privados con experiencia exitosa como emprendedor o gestor y con vocación de involucrarse en la gestión de una empresa en crecimiento, aportando sus contactos y sus conocimientos, no sólo para obtener rentabilidad económica, sin también para desarrollar su componente vocacional de empresario.

A su vez, aquellos emprendedores con iniciativas nuevas o en vías de desarrollo de Castilla-La Mancha, que no tengan inconveniente en contar con un socio gestor-financiero a corto-medio plazo, son susceptibles de recibir la ayuda que proporciona un "Business Angels".

De esta manera, los emprendedores no sólo van a disponer de capital para financiar las inversiones de sus empresas, sino que van a contar con el apoyo, la experiencia y los contactos comerciales de los inversores privados que participen en los nuevos proyectos, asegurando las posibilidades de éxito empresarial.

Barreda aseguró que la sociedad dinámica y activa de esta Región, con la ayuda de la UCLM, han propiciado que documentos como éste hagan posible que "haya buenas ideas, que estas se conviertan en proyectos y estos últimos en realidad"

Las empresas empiezan el año con incertidumbre

Se espera una menor actividad relacionada con una ralentización de la demanda interna y un menor aporte al crecimiento del sector de la construcción

Las empresas comienzan el año con incertidumbre. La confianza sobre la marcha de sus negocios prevista para el primer trimestre de 2008 se reduce. El Indicador de Confianza Empresarial se sitúa en -2,4, frente a los 15,7 puntos con los que empezó 2007. Se espera una menor actividad relacionada con una ralentización de la demanda interna y un menor aporte al crecimiento del sector de la construcción. La reducción de la confianza tiene su base en las empresas pequeñas, de 1 a 9 empleados, que son las que sitúan el ICE por debajo de 0.

Todas las variables que componen el indicador reducen su saldo en el primer trimestre. No obstante, es el saldo de la cifra de negocio el que cae por debajo de 0. A pesar de la moderación, tanto empleo como inversión mantienen saldos positivos, lo que indica que el número de compañías que prevén aumentar sus plantillas o incrementar su inversión es superior al de las que planean reducir las. Las exportaciones se han comportado de manera más favorable en el cuarto trimestre de 2007, situación que se podría mantener durante el primer trimestre de 2008.

La pérdida de confianza es generalizada en todos los sectores, aunque es la construcción el más afectado, tanto en su

ICE de resultados como en el de perspectivas. Las empresas del sector comercio parecen adelantar que el consumo de los hogares continuará moderándose y sus perspectivas alcanzar valores negativos.

A pesar de que se prevé un comportamiento positivo de las exportaciones, la industria reduce sus expectativas de cifra de negocio. La ralentización de la actividad constructora también se muestra en disminuciones de la cifra de negocio y el empleo. Las empresas del sector prevén una moderación en los precios de venta, como respuesta a la menor demanda de vivienda. Uno los servicios también se prevén descensos en la facturación, sobre todo en comercio y hostelería. El saldo de inversión se reduce en todos los sectores.

En todos los sectores la debilidad de la demanda pasa a ser el factor que limita en mayor medida la actividad, en lugar del aumento de la competencia, que era el principal elemento hace un año. Las dificultades de financiación toman especial

relevancia en el sector constructor, donde el 22,8% de las empresas indica que este factor limita su actividad. La capacidad instalada sólo es un problema para el 1% de las empresas del sector. La menor demanda de empleo se refleja en los servicios a través de una menor importancia de la escasez de personal cualificado en los sectores de hostelería, turismo y otros servicios. Otras causas, diferentes a las anteriores, aumentan su importancia en construcción, comercio y otros servicios. Entre las causas que aducen las empresas están la incertidumbre económica o factores estacionales

Si bien todos los segmentos de tamaño moderan su confianza, las empresas de 10 a 49 empleados y, sobre todo, de menos de 9, sitúan su confianza en valores negativos. Mientras la facturación de las empresas de menos de 250 trabajadores se ha resentido en el último trimestre de 2007, las grandes compañías confían en un cierre de ejercicio positivo. Las ventas al exterior, será la variable que sostenga la actividad de las empresas en



Saldos	Perspectivas	
	I Trimestre 2007	I Trimestre 2008
Cifra de negocio	17,1	-13,0
Trabajadores con contrato	12,2	1,7
Precio de Venta	28,2	30,3
Inversión	17,7	4,0
Exportaciones	19,0	19,8



SalDOS	Industria		Construcción		Comercio		Host. y Tur.		Otros serv.		Media	
	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim
Cifra Negocio	-4,1	-9,7	-24,9	-17,7	-9,6	-25,6	-29,8	-33,4	-6,1	-9,9	-8,0	-13,0
Trab. Contrato	-3,4	-4,9	-12,8	-7,2	0,0	-4,0	-13,3	-6,4	0,5	4,6	-1,0	1,7
Precios Venta	6,4	36,0	-9,2	3,5	20,3	28,0	9,1	18,8	5,7	32,5	7,1	30,3
Inversión	7,5	4,1	-5,5	-12,1	11,6	0,2	0,6	10,3	4,5	5,8	5,1	4,0
Exportac.	13,7	22,3			6,8	7,9			2,9	1,8	12,5	19,8

el primer trimestre de 2008.

Todos los segmentos de tamaño no tan una ralentización de la demanda interna. Un porcentaje elevado de empresas considera a la debilidad de la demanda como el factor más importante que limita

su actividad. Las dificultades de financiación incrementan su importancia en las empresas de más de 10 empleados, lo que está ligado a la evolución de los tipos de interés. Crece el porcentaje de grandes compañías, de más de 250 empleados,

Todos los segmentos de tamaño moderan su confianza, pero las empresas de menos de 9 empleados sitúan su confianza en valores negativos

que considera que la insuficiencia de capacidad instalada es un factor que limita su actividad.

Respecto a las expectativas de los empresarios de Castilla-La Mancha, siguen siendo positivas para el presente año aunque éstos estiman que el crecimiento de sus cifras de negocio en 2008 será inferior al de 2007; sobre la evolución del mercado interior, las expectativas son descendentes, incluso algo más que la media nacional; en cuanto a las exportaciones, son similares a las del resto de España, mostrando perspectivas de mejora para 2008 y sobre la evolución del empleo los resultados son similares a los obtenidos en 2007. La actitud de los empresarios de Castilla-La Mancha en materia de inversión es más cautelosa que la del año anterior, siendo las perspectivas de nuestros empresarios menos optimistas que las de la media nacional.

	Industria	Construc.	Comercio	Host. y Tur.	Otros serv.	Media
Debilidad Demanda	61,6%	67,7%	55,4%	65,1%	50,0%	53,0%
Aumento Competenc.	44,1%	33,8%	41,7%	36,8%	43,1%	46,6%
Escasez Personal Cualificado	22,0%	38,4%	22,8%	15,3%	21,2%	22,2%
Otras causas	13,9%	25,4%	22,4%	24,6%	21,8%	21,5%
Dificultad Finac/Tesor.	14,8%	22,8%	12,9%	7,2%	13,5%	13,8%
Insuf. Capc. Instalada	5,8%	0,9%	4,7%	4,6%	2,0%	2,7%

SalDOS	1 a 9 empleados		10 a 49 empleados		50 a 249 empleados		250 y más empleados.		Media	
	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim	IV Trim	I Trim
Cifra Negocio	-9,5	-14,0	1,7	-7,5	16,7	17,0	45,6	24,8	-8,0	-13,0
Trab. Contrato	-1,7	1,9	4,3	-0,6	7,8	6,4	42,1	16,0	-1,0	1,7
Precios Venta	6,9	29,6	8,2	34,9	6,4	40,2	12,9	35,8	7,1	30,3
Inversión	4,6	3,7	7,7	6,5	21,4	11,0	28,2	18,0	5,1	4,0
Exportac.	6,2	12,1	17,5	20,4	9,7	32,8	12,4	31,5	12,5	19,8

Fuente: Encuestas del Índice de Confianza Empresarial. Cámaras de Comercio

Innocámaras. Se pone en marcha un programa para mejorar las Pymes

Este Programa tiene como objetivo principal contribuir a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (Pymes)



La Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, en colaboración con el Consejo Superior de Cámaras y las Cámaras de la Región a través del Consejo Regional de Cámaras de Castilla-La Mancha, va a poner en marcha en los próximos meses el Programa Innocámaras iniciativa cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y por la Consejería de Industria y Sociedad de la Información de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Este Programa tiene como objetivo principal contribuir a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas

empresas (Pymes), microempresas y autónomos, mediante la integración de la cultura de la innovación en sus estrategias empresariales como herramienta competitiva clave para lograr un crecimiento económico sostenido. En el Programa Innocámaras podrán participar, al menos, 30 pequeñas y medianas empresas, microempresas y autónomos de la provincia de Ciudad Real, que desarrollen

Innocámaras se caracteriza por su orientación hacia las demandas específicas de las empresas destinatarias mediante el desarrollo de una metodología de diagnóstico

actividades empresariales, industriales, comerciales y de servicios.

Innocámaras se caracteriza por su orientación hacia las demandas específicas de las empresas destinatarias, mediante el desarrollo de una metodología mixta de diagnóstico, apoyo en el proceso innovador y difusión del conocimiento. El Programa consta de dos tipos de acciones diferenciadas en interrelacionadas: acciones individuales, acciones transversas complementarias y, adicionalmente, se prevén una serie de acciones horizontales para la gestión y evaluación del Programa.

- Las Acciones Individuales constan de: un Plan Individual de Apoyo a la Innovación, con dos fases, una de ellas es el Diagnóstico Individualizado, y la segunda es el Plan de Apoyo a la Innovación
- Las Acciones Transversales contarán con: Puesta en marcha de un Portal Tutorizado de la Innovación y, la organización de Foros de Innovación

Asunto importante es el de la financiación para las empresas destinatarias. En este sentido hay que decir que los gastos de los servicios a las tutorías asociados a la ejecución del diagnóstico, serán subvencionados en su totalidad. En lo relativo a la fase dos, es decir, el Plan de Apoyo a la Innovación, financiación de los gastos del servicio de asesoría y consultoría asociados a la elaboración del Plan, así como aquellos gastos e inversiones que, en su caso sean necesarios para su puesta en marcha, la subvención será del 80%.

OBJETIVOS A CONSEGUIR

- ❖ Desarrollar una metodología que ofrezca a las empresas destinatarias fórmulas para adoptar una actitud sensible y favorable a la innovación.
- ❖ Poner en marcha soluciones para aplicar la cultura de innovación.
- ❖ Favorecer la creación de redes empresariales que fomenten la difusión del conocimiento y de las mejores prácticas.
- ❖ Favorecer la transferencia de tecnología y conocimiento desde organismos e instituciones públicas y privadas a las empresas destinatarias.

Jornada sobre el Nuevo Plan General Contable

Ante la inminente entrada en vigor del Nuevo Plan General Contable, y la necesidad de dar a conocer a todas las empresas de la provincia, los cambios más importantes que se van a producir en las normas contables de nuestro país, CEEI de Ciudad Real, en colaboración con Ilustre Colegio Central de Titulados Mercantiles y Empresas, se ha organizado la Jornada denominada Nuevo Plan Especial Contable para Pymes, al que han asistido un total de 128 empresas.

El director de la Cámara, Günther Lorenz, dijo en la presentación que "la imparable tendencia globalizadora de nuestros mercados internacionales, ha influido en la gestión contable de las empre-



sas, pues en la práctica las diferencias entre países a la hora de tratar contablemente los elementos de la organización, impedían una rápida y correcta lectura de los estados financieros de empresas con delegaciones en otros países".

Hasta finales del año 2004, la única normativa a aplicar como base para la confección de documentos contables, era el Plan General de Contabilidad de 1990. Sin embargo la Unión Europea acordó en 2005 que todos los grupos que cotizaran en algún mercado regulado en cualquiera de los estados miembros deberían formular sus cuentas de acuerdo con las normas internacionales contables. Este nuevo plan entrará en vigor a partir del día uno de enero de 2008 y estará totalmente adaptado a las Normas Internacionales de Contabilidad Para su aplicación en España.



COMERCIO EXTERIOR

Cámara Ciudad Real

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

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

Envíe este boletín por cualquiera de los siguientes medios:

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

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

Jornada en la Cámara de Comercio sobre el Operador Económico Autorizado

Se ha celebrado, en la Cámara de Comercio, una jornada sobre la figura del Operador Económico Autorizado, inmerso en la política comunitaria que emanará del Nuevo Código Aduanero. El seminario ha sido impartido por la Consultora Deloitte, Velice Logística y el Grupo Bergé. También ha intervenido Ángel Delgado, jefe de la Dependencia Regional de Aduanas en Castilla-La Mancha, y Patricio Terry, delegado de Hacienda de Ciudad Real.



no sólo para luchar contra amenazas tan evidentes como la del terrorismo, sino también para luchar contra el crimen organizado y frente a otros peligros para los ciudadanos, por ejemplo en ámbitos tan sensibles como la protección a los consumidores o al medio ambiente.

En el seminario se ha puesto de manifiesto que el nuevo Código Aduanero comunitario, armonizará las prácticas aduaneras del comercio internacional en Europa y ahorrará a las empresas muchos miles de millones de euros anuales. La modernización del Código permitirá simplificar los procedimientos existentes e incor-

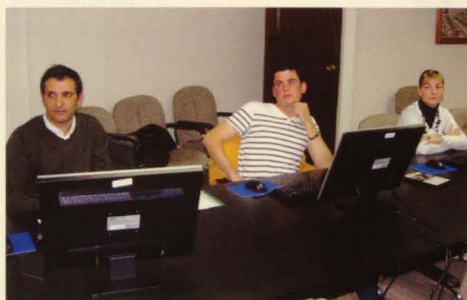
porar el uso de nuevas tecnologías.

La Comunidad Europea comenzó a plantearse la nueva figura del Código, ante los riesgos, de diferente índole a los que se enfrentaba. El papel de las aduanas en materia de seguridad de la cadena logística internacional, es fundamental,

También se ha puesto de manifiesto que la figura del Operador Económico Autorizado, que ha entrado en vigor el 1 de enero, es clave y será uno de los mecanismos a través del cual las aduanas van a desarrollar este nuevo papel de seguridad en beneficio del comercio legítimo.

La Cámara celebra un taller interactivo del Programa Empresa Familiar–Puente al Futuro

Se ha celebrado en la Cámara de Comercio el taller denominado Pyme Familiar: Puente al Futuro, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, las Cámaras de Comercio y el Consejo Superior de Cámaras. El taller, que se ha desarrollado en la propia Cámara, durante los días 23 y 24, ha tenido una duración de 8 horas y se ha impartido de forma totalmente gratuita para los empresarios que han tomado parte.



una empresa familiar, para hacer una aplicación a cada caso concreto.

El programa tiene como objetivo ofrecer a las empresas familiares la posibilidad de afianzar su desarrollo con un tratamiento integral de la problemática familiar, jurídica y empresarial, con especial atención al proceso de sucesión generacional.

Se ha contado con una metodología propia, basada en la atención de consultoría individual y activa, de manera que cada plan fuera personalizado. El programa se ha concebido como un conjunto de actividades llevadas a cabo por el empresario actual y su sucesor. Se ha partido de una información y reflexión sobre los temas más importantes que afectan a

Como cada empresa familiar presenta rasgos y situaciones muy diferentes dentro de un marco común de problemas y decisiones a tomar, la metodología se adaptó a estas circunstancias al utilizar sesiones de consultoría individualizada para cada empresa, junto con otras sesiones conjuntas para tratar temas comunes a todas las empresas familiares. Ha sido un taller eminentemente práctico y muy útil para los alumnos empresarios, en el que se ha puesto de manifiesto la gran importancia de establecer los protocolos para afrontar la sucesión familiar con responsabilidad.

PAGO bolote

PRODUCTOS EXCLUSIVOS DE CASTILLA-LA MANCHA

902 10 12 58

www.pagobolote.com



ARTE EN LA MESA

entre blancos
2005



Panamá, el puente del mundo

El canal marcó el desarrollo de Panamá, principal activo de su economía

Bendecido por su situación geográfica, el istmo panameño estaba predestinado a convertirse en arteria del comercio mundial. El canal marcó el desarrollo de Panamá y se convirtió en el canal principal activo de su economía; sólo así se explica que este país de poco más de 3 millones de habitantes sea hoy la economía que más crece en Latinoamérica.

Panamá se lo debe casi todo al canal, el auténtico motor económico del país. Como ejemplo, en 2005, las operaciones vinculadas al canal constituyeron el 18% del PIB y el 41,2% de las exportaciones, y generaron el 28% de los ingresos fiscales, según un estudio de la consultora Intracorp para la Autoridad del Canal de Panamá (ACP).

Sin embargo, en los últimos años, la economía panameña se ha desarrollado de forma significativa sobre otras bases, como reconoce José Manuel Fernández de Mata, consejero jefe de la Oficina Eco-

nómica y Comercial de España (Ofecomes) en Panamá: "Otros sectores han crecido con fuerza como la Zona Libre de Colón – la segunda zona franca más grande del mundo –, el Centro Financiero Internacional y, más recientemente, el turismo y el sector inmobiliario".

Las actividades en torno al canal, a la Zona Libre de Colón (ZLC) y al Centro Fi-

nanciero Internacional orientan la economía al sector servicios, muy maduro, enfocado a la exportación y que representa alrededor del 75% del PIB. Por el contrario, en Panamá apenas existe base industrial y ésta se limita casi exclusivamente a las manufacturas agroalimentarias. El sector agrícola está más desarrollado y es uno de los principales generadores de empleo.



ARTÍCULO LA MESA

De promesa a realidad

Panamá ha dejado de ser un país prometededor y se ha convertido en una realidad rentable, en pleno crecimiento y con una economía boyante, respaldada por el sector financiero, comercial y turístico, resume Julio Noval, presidente del Grupo Mall. El país crece desde 2003 en torno al 7% y las previsiones apuntan a una subida superior al 9%, el mayor crecimiento de Latinoamérica.

Al despegue económico ha contribuido el aumento de los flujos internacionales de comercio, sobre todo de China; el desarrollo de las infraestructuras y el boom inmobiliario; la estabilidad política, la utilización del dólar y el modelo de economía de libre mercado. Eso sin contar lo que aún está por llegar, la ampliación del canal, que supondrá la inversión de más de 5.000 millones de dólares en los próximos 7 años.

Los efectos de la creciente prosperidad económica se constatan ya en los números: en agosto de 2007 el desempleo fue del 6,3%, más de dos puntos menos que en el mismo periodo de 2006. También las cuentas públicas se han saneado, ya que se ha registrado el primer superávit de los últimos diez años.

Pero el fulgurante crecimiento ha motivado una concentración de la riqueza en pocas manos; no existe clase media y casi el 40% de la población está por debajo del umbral de la pobreza. Otro dato desalentador es el progresivo repunte de la inflación. La subida de precios se explica principalmente por el alza del petróleo y de las materias primas, lo que ha obligado al Gobierno panameño a incrementar la importación de algunos alimentos básicos.

Plataforma comercial

La política del actual Gobierno se orienta a reducir progresivamente los aranceles a medida que se firman tratados de libre comercio. Ya es casi un hecho el Tratado



de Libre Comercio con EE.UU., que reforzará aún más su posición de primer socio comercial.

Los efectos de la creciente prosperidad económica se constatan ya en los números: en agosto de 2007 el desempleo fue del 6,3%, más de dos puntos menos que en el mismo periodo de 2006. También las cuentas públicas se han saneado

En Panamá existe una doble actividad de comercio exterior a través de la Zona Libre de Colón, que mueve un volumen de importaciones y reexportaciones similares al PIB del propio país. Esto multiplica las posibilidades de Panamá como plataforma comercial.

Aunque España es el primer socio europeo de Panamá, las exportaciones españolas representan un insignificante 2%. Para Fernández de Mata las razones de esta discreta presencia radican "en la competencia de los países de Extremo Oriente, sobre todo de China, y en la apreciación del euro respecto al dólar, lo que, unido a la fuerte presencia comercial de EE.UU., deja poco margen a la maniobra".

Sin embargo, la expansión de algunos sectores de la economía, en especial de la construcción, está generando nuevas oportunidades de exportación en segmentos como el de materiales de construcción, bienes de equipo y bienes de consumo; y, lo que es más importante, frente a la preferencia generalizada por el producto barato, empieza a surgir una demanda de productos de gama media-alta, donde España tiene mucho que ofrecer.

En construcción

Sin duda, donde más oportunidades pue-



oducto entre el Pacífico y el Atlántico.

Prometedor es también el sector inmobiliario por el auge de la vivienda residencial y el fuerte desarrollo del turismo. Empresarios españoles del sector en Panamá aseguran que el mercado se encuentra en un ciclo de expansión similar al experimentado en España hace algunos años.

Interés recíproco

La relación entre España y Panamá es, pues, de intereses recíprocos. Ambos Gobiernos proyectan la firma de un convenio que permita levantar la condición de paraíso fiscal a Panamá y, al mismo tiempo, que garantice a las empresas españolas participantes en licitaciones públicas que no se les aplicará la Ley de Retención.

A la fluidez de las relaciones institucionales se añade la buena reputación de España en Panamá: "La imagen de España es la de un país dinámico y económicamente maduro con gran capacidad de inversión en el exterior", confirma el consejero jefe de la Ofecomex. Del mismo modo, Alfonso Fidalgo, director para Centroamérica de TYPESA, destaca que "aunque Panamá tiene grandes influencias de EE.UU. en su forma de vida y de pensar, existe una gran comunidad de origen español que mantiene la proximidad a España y a sus productos".

den surgir para las empresas españolas es en los grandes proyectos, tanto públicos como privados, que aspiran a transformar el país en los próximos 10 años. En este periodo, la Oficina Económica y Comercial de España en Panamá estima que se materializarán unas inversiones superiores a los 30.000 millones de euros.

La envergadura de estos proyectos está atrayendo de forma significativa la inversión extranjera directa, que en 2006 alcanzó los 2.560 millones de dólares, más del doble del año anterior. A ello contribuyen también las facilidades que el Gobierno panameño ofrece a la inversión extranjera, con notables ventajas fiscales, sin olvidar la seguridad que aporta el dólar y la estabilidad de la que goza el país.

EE.UU. sigue siendo el principal inversor extranjero, responsable de casi el 20% de la IED que recibe Panamá; en segundo lugar se sitúa España, con un 10,7%, seguida de Hong Kong (5%), Colombia (4,9%) y Japón (3,8%), según los datos de IED acumulada entre los años 2000 y 2004.

A pesar de la hegemonía estadounidense, España está bien situada. La consultora TYPESA ha resultado adjudicataria

de la gestión integral del programa de ampliación del canal; a su vez, ACS, FCC, Acciona y Sacyr se han precalificado para competir por el contrato de construcción del tercer juego de esclusas.

Además de la ampliación del canal, otros proyectos son susceptibles de generar oportunidades para las empresas españolas:

- Creación de un nuevo puerto en la entrada oeste del canal en el Pacífico.
- Saneamiento de la bahía de Panamá.
- Modernización de la red de carreteras.
- Fomento de las energías alternativas.
- Construcción de una refinería y un ole-



Líneas ICO 2008 de apoyo dentro del Plan de Fomento Empresarial

Como novedad, la dotación ICO Emprendedores se amplía a 75 millones

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) pone para el año 2008 a disposición de las empresas españolas un Plan de Apoyo enmarcado dentro del Plan de Fomento Empresarial, dotado con 7.275 millones de euros para financiar, en condiciones preferentes, los proyectos de inversión empresarial.

El Plan de Fomento Empresarial se articula en torno a varias líneas de actuación: potenciar la iniciativa emprendedora en la sociedad, fomentar la creación de nuevas empresas, respaldar el crecimiento empresarial e impulsar la internacionalización.

El ICO, con el objetivo de mejorar la competitividad y contribuir al desarrollo del tejido empresarial español, vuelve a activar las cuatro líneas de financiación para impulsar los proyectos de las empresas en todas sus fases:

- Línea ICO Emprendedores.
- Línea ICO PYME.
- Línea ICO Crecimiento Empresarial.
- Línea ICO Internacionalización.

Línea ICO Emprendedores

Esta línea apoya con créditos preferentes la creación de nuevas microempresas o de nuevas actividades profesionales.

En su segundo año de existencia, esta línea se ha consolidado como una fuente de financiación de referencia para las personas que quieren poner en marcha nuevas empresas.

Como novedad, la dotación ICO Em-

ICO EMPRENDEDORES	
LÍNEAS ICO	DOTACIÓN 2008 (millones de Euros)
Emprendedores	75
Pymes	7.000
Crecimiento Empresarial	100
Internacionalización	100
TOTAL	7.275

prendedores se amplía este año a 75 millones de euros.

Se mejoran las condiciones de financiación:

- Desciende a Euríbor a 6 meses + 0,50% el tipo de interés para las operaciones formalizadas con aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), Euríbor a 6 meses + 1% sin aval SGR.

- Se amplía hasta 200.000 euros el importe máximo de financiación por beneficiario y año.

- Añade un nuevo plan de amortización a tres años, pudiendo elegir un plazo de amortización de 3, 5 y 7 años.

- Se puede financiar hasta el 90% de las inversiones en activos nuevos productivos llevadas a cabo por autónomos o microempresas de nueva creación.



Línea ICO Pyme

Con esta línea se apoya y financia, en condiciones preferentes, el desarrollo de proyectos de inversión de las pequeñas y medianas empresas españolas.

La dotación presupuestaria inicial de ICO Pyme es de 7.000 millones de euros, si bien podría ampliarse en función de la demanda, como sucedió el año pasado.

Se ofrecen préstamos de hasta 1,5 millones de euros por beneficiario y año, a un tipo de interés variable de Euríbor a 6 meses + 0,65% o el equivalente a tipo fijo, sin comisiones y con unos plazos de amortización de 3, 5, 7 y 10 años. El importe máximo financiable será del 90% del proyecto de inversión para microempresas y hasta el 80% para el resto de las Pymes.

Línea ICO Crecimiento Empresarial

Esta línea nació en 2006 para cubrir las necesidades de aquellas empresas con proyectos de inversión cuyo importe superaba el máximo financiable a través de la línea ICO Pyme y querían ampliar sus negocios. Se fomenta, así, el crecimiento de las empresas y mejora su competitividad. Como novedad, este año se abre la línea a todas las empresas de más de 50 trabajadores, sin limitación por importe de facturación o balance. La línea tiene una dotación inicial de 100 millones de euros, ampliables en función de la demanda.

El importe máximo financiable será del 70% del proyecto de inversión con un plazo de amortización de 7 y 10 años. El importe máximo financiable será de 6 millones de euros por beneficiario y año a un tipo variable del Euríbor a 6 meses + 0,75%, o el equivalente a fijo.

Línea ICO Internacionalización de la empresa española

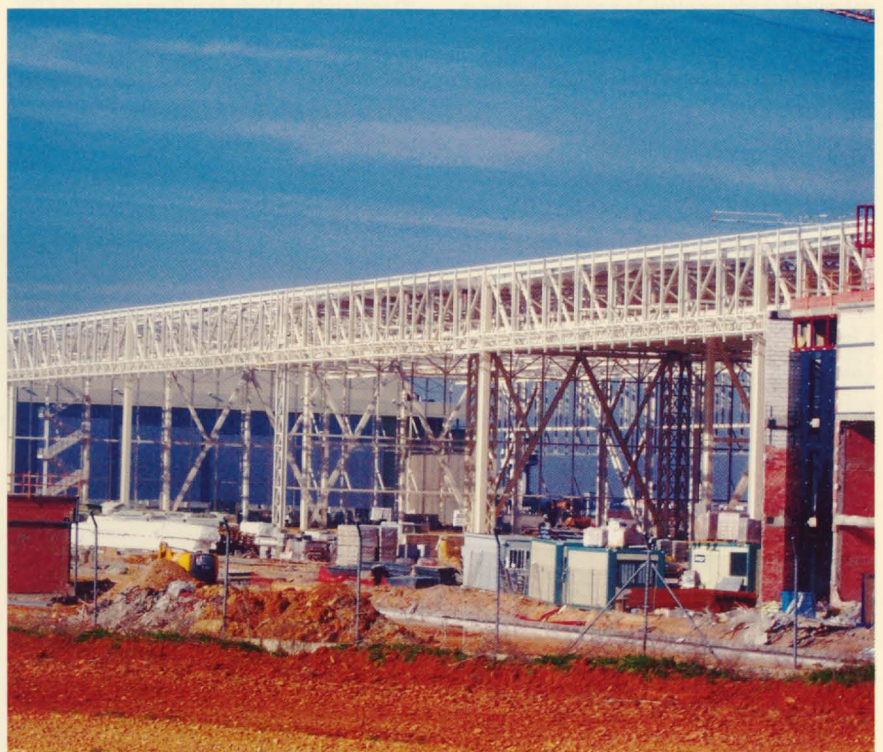
Esta línea está destinada a empresas es-



pañolas o empresas residentes en el extranjero cuyo capital sea mayoritariamente español. Este año cuenta con una dotación de 100 millones de euros (disponible también en dólares) para financiar las inversiones de las empresas españolas en el exterior, ampliables según la demanda.

Esta línea está destinada a todas las

empresas, sin limitación de tamaño, para lo que se establecen dos tramos: préstamos para empresas con menos de 250 trabajadores, con un tipo de interés variable de Euríbor a 6 meses + 0,40% y préstamos para el resto de empresas con un tipo de interés variable de Euríbor a 6 meses + 0,75%. El importe máximo financiable será hasta el 80% del proyecto de inversión neto (IVA y otros impuestos in-



Solaria llega a un acuerdo de suministro con una empresa china

La fabricante de módulos fotovoltaicos Solaria, con plantas en Puertollano, ha firmado un contrato con la empresa china Jing Ao Solar, que le suministrará células fotovoltaicas con potencia entre 45 y 60 MW durante este año. Estas células son un componente básico para la fabricación de paneles solares que Solaria realiza en sus plantas del polígono La Nava en Puertollano.

Alcázar acogerá el mayor centro de generación eléctrica de tecnología solar

La empresa Aries Ingeniería y Sistemas ha presentado el Proyecto Integral Solar Aste, que con 230 MW supondrá el mayor centro de generación eléctrica basado en tecnología solar de Europa. Se ubicará en Alcázar de San Juan, llevará asociado un programa industrial de producción de equipos tecnológicos y un laboratorio I+D+i con zona de ensayos y certificación.



Bodegas Arúspide luce nueva imagen en sus vinos

El éxito de los vinos de Arúspide es cada vez más importante, y su equipo ha decidido renovar la imagen de la Bodega y la de sus productos, lo que les permitirá dinamizar su oferta, entrar en mercados internacionales y seguir desarrollando la red de distribución a nivel nacional para estar cada vez más cerca de sus consumidores.

Iberdrola estará en Puertollano y supondrá una inversión de 185 millones

La planta solar termoeléctrica que la compañía Iberdrola está construyendo en Puertollano producirá una media anual de 115 millones de kilovatios, suficientes para atender el consumo de una ciudad de cincuenta mil habitantes y evitará la emisión de casi cuarenta mil toneladas de dióxido de carbono a la atmósfera.



Anro termina en tiempo récord la cubierta del pabellón de Alcázar

La empresa tomellosera Estructuras Metálicas Anro ha completado en tiempo récord el montaje de la gran cubierta del pabellón multiusos de Alcázar de San Juan, reduciendo cerca de un mes el tiempo inicialmente previsto para izar y ensamblar toda la estructura, en la que ha empleado 1.500 toneladas de acero y gigantescas vigas principales, de 84 metros de longitud y 240 toneladas de peso cada una.



La comercialización de vinos con D.O. La Mancha rondó los 90 millones de botellas

Las bodegas acogidas incrementaron un 6,5% sus exportaciones de vino en 2007, llegando a 58.322.662 botellas, frente a las 54.734.928 del año anterior, lo que supone un nuevo récord para las ventas de vino con Denominación de Origen La Mancha fuera de nuestro país, que ya superan en un 85,88% a lo comercializado en el mercado interior, en el que la cifra correspondiente a 2007 se elevó a 31.375.978 botellas.



Bodegas Castiblanque edita unas guías enológicas

Bodegas Castiblanque ha editado las "guías enológicas didácticas". Se trata de un proyecto pionero en España con el que se pretende educar a los más jóvenes en la cultura del vino. Servirá, además, para difundir la cultura del vino y concienciar sobre un futuro consumo responsable.

Muebles Cortijo renueva su imagen corporativa

Muebles Cortijo, empresa de Almagro dedicada al sector de los muebles, renueva su imagen corporativa sin dejar de lado sus raíces y actividades tradicionales, pero con la visión puesta en el mercado del CONTRACT, aquel referido al diseño e instalación de ambientes únicos e integrales, que exige productos innovadores y vanguardistas.

AERCE, agrupación de responsables de compras de grandes y medianas empresas

La gestión de Compras se revela actualmente como un elemento fundamental para garantizar la rentabilidad y la competitividad de las empresas

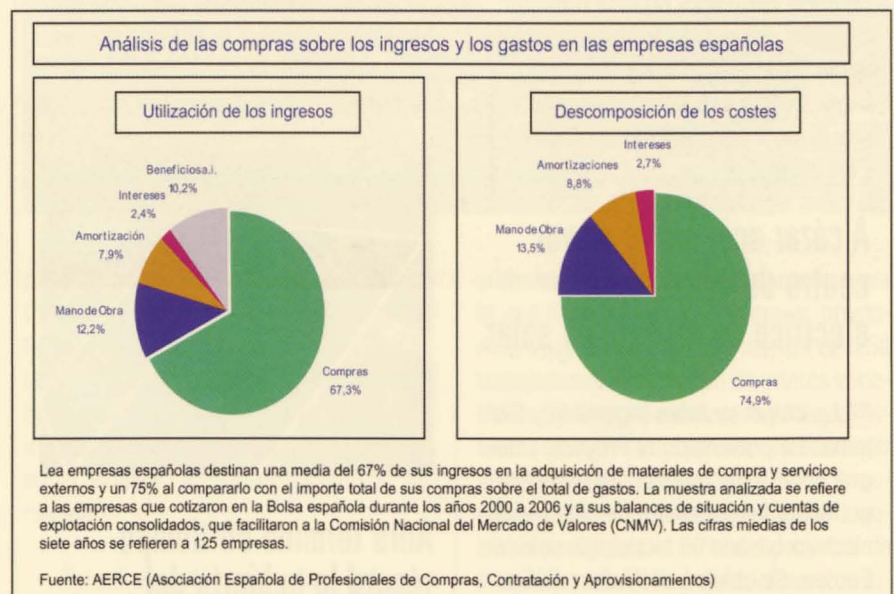
Con esta sección de la revista "La Empresa" se quiere informar a los empresarios de la existencia de AERCE. Se trata de la Asociación de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos en España. Es una Asociación de tipo profesional que tiene por finalidad estatutaria transmitir, publicar e impartir conocimientos, experiencias, informaciones y realizar investigación sobre todas las cuestiones de Compras, Contratación y Aprovisionamientos.

AERCE nació en 1981 como una asociación de corte profesional que agrupa a los responsables de compras de medianas y grandes empresas y cuya finalidad es la promoción, difusión y formación de técnicas y la aplicación de metodologías adecuadas para una correcta y eficaz gestión en todo el ámbito de Compras, Contratación y Aprovisionamientos de la empresa.

La gestión de Compras se revela actualmente como un elemento fundamental para garantizar la rentabilidad y la competitividad de las empresas.

La Asociación trabaja para el bien común, no tiene afán de lucro y forma parte de la Federación Internacional de Compras y Aprovisionamientos, (International Federation of Purchasing and Supply Management, IFPSM), organismo que agrupa actualmente a 43 Asociaciones similares en el mundo, así como del European Council of Purchasing and Supply (ECPS) que agrupa a las asociaciones nacionales de Responsables de Compras y Aprovisionamientos de Europa.

AERCE colabora con el Centro de Comercio Internacional (CCI/UNCTAD/WTO), organismo oficial de las Naciones Unidas, con sede en Ginebra (Suiza). Asimismo, AERCE es miembro asociado de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME).



La actividad de AERCE orienta a empresas industriales, comerciales y de servicios que cuenten con un departamento de compras y a los responsables de compras y aprovisionamientos, así como a los miembros de la Administración Pública responsables de compras, aprovisionamientos y contratación.

Los objetivos de la Asociación son los siguientes:

- Promover la función de Compras en las empresas,
- Elevar el reconocimiento profesional de los compradores,
- Contribuir a su formación continua, y
- Mejorar los sistemas en la gestión de Compras.

AERCE ofrece a sus miembros y al conjunto de la sociedad diferentes servicios orientados a informar sobre todos los aspectos de Compras, Contratación y Aprovisionamientos, intercambiar experiencias y contribuir a la profesionalización del personal de esta área.

En la actualidad, AERCE cuenta con 1.600 socios, entre los que figuran las empresas más relevantes del país, instituciones y profesionales pertenecientes a diversos sectores industriales y de servicios.



Formación - Escuela de Compras

Para contribuir al desarrollo profesional, AERCE dispone de un programa de formación y actualización de conocimientos a distintos niveles en las áreas de Compras, Contratación y Aprovisionamientos.

AERCE imparte más de 2.000 horas lectivas anuales y sus cursos se desarrollan en las principales capitales españolas. El programa de formación de AERCE está reconocido internacionalmente por la IFPSM.

Ediciones especializadas

AERCE viene editando de forma continuada obras que son fundamentales para los responsables de Compras y Aprovisionamientos.

Servicios de AERCE para sus socios

AERCE dispone de una serie de servicios para favorecer la gestión profesional y otros de tipo asistencial que representan ventajas en la adquisición de servicios.

Revista "Gestión de Compras"

Cinco ediciones al año AERCE publica su órgano oficial de comunicación con todos sus socios y suscriptores, la Revista "Gestión de Compras". Además de informar sobre las actividades de la Asociación, sus contenidos, de gran actualidad, incluyen reportajes, artículos, entrevistas y análisis de gestión de sumo interés para el comprador.

Estudio de Coyuntura - Índice de Precios de Compra

Publicación trimestral elaborada y editada por AERCE que analiza los índices de precios de más de 600 materias primas y productos de compra referenciados de dieciséis sectores industriales y de servicios. También observa el comportamiento de los mercados de Compras y es una herramienta fundamental para la gestión profesional.

Congreso Profesional de Compradores

Con periodicidad anual AERCE organiza el Congreso Profesional de Compradores. Este foro se desarrolla a lo largo de dos jornadas con una sesión específica de la gestión de Compras en la Administración Pública.

Estudios y análisis de la gestión de Compras

De manera periódica el gabinete de estudios de AERCE elabora estudios, análisis, artículos, encuestas e informes monográficos destinados a profundizar en temas de actualidad, métodos o áreas específicas de Compras para contribuir a mejorar o facilitar la gestión de los profesionales de Compras.

De cara a 2008

AERCE tiene previsto editar la Guía técnica de contratación de transitorios y la Guía técnica de compras sostenibles. Asimismo se actualizarán las guías técnicas ya publicadas sobre contratación de energía eléctrica y sobre contratación de telecomunicaciones. Estas guías técnicas son las conclusiones de las comisiones de trabajo de AERCE. Así mismo, la Asociación celebrará este año su congreso anual en la ciudad de Toledo. En él se abordará la

La Cámara acerca las nuevas tecnologías a las empresas con el "Nexopyme 2008"

El Programa, financiado por la UE y la Junta, ofrece a las empresas la posibilidad de acceder a un completo paquete informático y de servicios por un coste mínimo

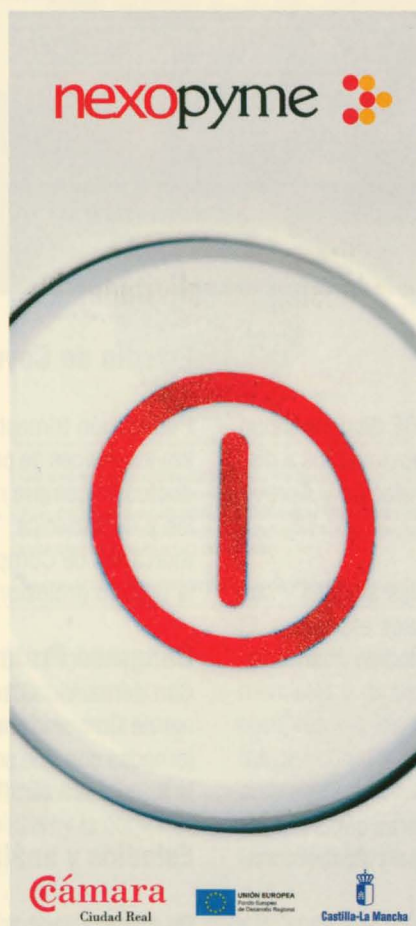
La Cámara de Comercio de Ciudad Real abre la convocatoria para el año 2008 del Programa Nexopyme, con el objetivo de fomentar la incorporación de las pymes a las Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y el aprovechamiento de los recursos tecnológicos, cada vez más presentes en el nuevo contexto socioeconómico. Durante las pasadas convocatorias de 2006 y 2007 han participado en el Programa un total de 119 empresas de la provincia de Ciudad Real.

El Programa, al estar cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, ofrece a las empresas la posibilidad de acceder a un completo paquete informático y de servicios por un coste mínimo, ya que cuenta con una subvención de 5.000 euros, lo que supone más del 90% del coste total. Así el coste final para la empresa es de 374,71 euros.

Dicho paquete consta de:

1. Equipamiento informático y servicios adicionales: Ordenador personal portátil con procesador de última genera-

Durante las pasadas convocatorias de 2006 y 2007 han participado en el Programa un total de 119 empresas pertenecientes a la provincia de Ciudad Real



ción, sistema operativo, antivirus, navegador y servicio de asistencia y mantenimiento. Garantía de 3 años.

2. Acceso a Servicios on line de interés empresarial: Base de datos de Ayudas y subvenciones, Facturación electrónica, Gestor de Impuestos, Base de datos de Concursos Públicos y Licitaciones, Informes comerciales de empresas, Software de Protección de Datos, Base de datos de Contratos, Certificado Digital.

3. Servicios Web: Registro de dominio (uno con terminación .es y otro internacional), diseño personalizado de una página web, servicios de promoción de la web, gestor de contenidos, servicios de alojamiento web, correo electrónico y copias de seguridad remotas.

4. Asesoramiento especializado: las empresas participantes en el Programa recibirán el asesoramiento especializado de un consultor, que además de contribuir a optimizar el uso de los servicios del Programa para la empresa, realizará un trabajo específico en alguna de las tres áreas siguientes, a elección de la empresa:

- Comercio electrónico:
- Plan de seguridad informática:
- Uso avanzado de herramientas ofimáticas y sistemas de gestión empresarial integrada.

Las condiciones para optar al programa de ayudas son:

- Ser una PYME (de acuerdo a la definición de pyme de la UE) o Autónomo.
- No exceder de 50 empleados.

Las empresas participantes en el Programa recibirán el asesoramiento especializado de un consultor, lo que contribuirá a optimizar el uso del Programa para la empresa

- Cumplir la norma de minimis (no haber recibido ayudas de cualquier Administración Pública que sumadas sean superiores a 200.000 € en los últimos tres años, 100.000 euros en el caso de empresas que operen en el sector transporte por carretera).
- Que tengan su domicilio social y/o centro productivo en alguno de los municipios de la provincia de Ciudad Real, siendo realizada la instalación en uno de los sitios anteriormente indicados.
- Estar dada de alta en el Censo del IAE, sección 1: actividades empresariales, industriales, comerciales y de servicios (actividades subvencionables por IAE en función de documento elaborado por la Dirección General de Política de la Mediana y Pequeña Empresa, que se puede consultar directamente en la Cámara de Comercio).
- Estar al corriente de las obligaciones

tributarias y frente a la Seguridad Social.

Quedan exceptuadas aquellas empresas cuya actividad económica sea la pesca, la industria del carbón ó la producción de los productos agrícolas del Anexo I del Tratado de la CE. Quedan exceptuadas aquellas empresas cuya actividad econó-

mica sea la pesca, la industria del carbón ó la producción de los productos agrícolas del Anexo I del Tratado de la CE. (el listado de actividades excluidas se encuentra relacionado en las bases de la convocatoria).

El plazo de presentación de solicitudes es hasta el 30 de junio de 2008, o hasta agotar disponibilidad presupuestaria. La admisión de solicitudes se realizará por estricto orden de recepción de las mismas en la Cámara de Comercio, a través de los medios establecidos en las bases de la convocatoria.

Se pueden consultar las bases de la convocatoria, así como el listado completo de servicios incluidos en el Programa en la página web de la Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real (www.camaracr.org).

El plazo de presentación de solicitudes es hasta el 30 de junio de 2008, o hasta agotar disponibilidad presupuestaria. La admisión de solicitudes se hará por orden de recepción

Especialistas en Seguros de Empresas

Capital

Capital

Mecenazgo

Fondos



Humano



Tecnológico



Cultura

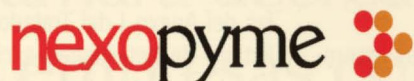


Propios

Albacete - Ciudad Real - Madrid - Toledo - Valdepeñas - Valencia



BRAVO Y CIA
Asesores Técnicos - Correduría de Seguros

bravo@bravoycia.es
www.bravoycia.es
902 15 16 95



ACERCA LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS A TU EMPRESA

La Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real pone en marcha el Programa **nexopyme** , con el que pretende ayudar a las pymes de la provincia a incorporarse a las Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones y al aprovechamiento de los recursos tecnológicos

nexopyme  ofrece a tu empresa la posibilidad de acceder a un completo paquete informático a un coste mínimo, ya que este programa cuenta con una subvención **de más del 90%**.

EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS INCLUIDOS

Equipamiento informático: portátil última generación + impresora multifunción + paquete ofimático

Asistencia técnica: instalación, servicio postventa y garantía por 3 años

Servicios de presencia en Internet: página web gestionable por la empresa, dominio, alojamiento, correo electrónico

Servicios online de interés empresarial: informes comerciales, concursos públicos, ayudas y subvenciones, contratos, ofimática, protección de datos, firma/cerficado digital.

Asesoramiento personalizado.

ABIERTA CONVOCATORIA 2008

PLAZO DE PRESENTACION HASTA EL 30 DE JUNIO

(O HASTA AGOTAR DISPONIBILIDAD PRESUPUESTARIA)*

* Admisión de solicitudes por riguroso orden de entrada

Se propone un nuevo Plan Prever para reactivar la venta de coches

Lo que ha quedado claro es que se quiere impedir que se cambie un vehículo viejo por uno de gran cilindrada



En la última quincena de 2007 el vicepresidente económico del Gobierno, Pedro Solbes, indicaba que habría un nuevo Plan Prever, pero con retoques.

Señaló que este plan no va dirigido a favorecer la venta de coches sino a rejuvenecer el parque, con el objetivo de mejorar la seguridad vial y la reducción de emisiones contaminantes. Lo que quedó claro fue que se quiere impedir que se cambie un vehículo viejo por uno de gran cilindrada.

Pero como era de prever, el año no ha empezado sobre ruedas para el sector del automóvil. En enero se han matriculado en España 101.630, un 12,7% menos que en 2007. Las principales asociaciones del sector apuntan que esta desaceleración está motivada por la actual incertidumbre económica.

Las expectativas económicas a corto plazo parece que no van a sufrir grandes cambios, por lo que el presidente de Ganvam, Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos de Motor, Reparación y Recambios, propone "rogar para que la situación no empeore". Entre las medidas para impulsar el sector, se apuesta por un Plan Prever modernizado en el que se puedan

retirar los vehículos de más de 10 años y contribuir a la mejora tanto de la seguridad como del medio ambiente. Igualmente, se debe ajustar la producción a la demanda real y evitar una extrema estructura vertical entre fabricantes de automóviles y de componentes. Se debe seguir invirtiendo en I+D para mejorar el medio ambiente. En materia de distribución hay que desarrollar más las áreas de satisfacción del cliente y necesidades de movilidad y menos los objetivos de volumen, lo que implicaría un aumento de rentabilidad de fabricantes y red de concesionarios.

El vicepresidente económico del Gobierno, y los presidentes de Aniacam (Asociación Nacional de Importadores de Automóviles, Camiones, Autobuses y Motocicletas) y Ganvam, coinciden en la necesidad de rejuvenecer el parque para mejorar el medio ambiente y seguridad. Los dos últimos puntualizan que, es preciso tener una fiscalidad adecuada al uso y no a la compra. El director general de Anfac (Asociación Española de Fabricantes de Automóviles y Camiones) matiza que a pesar del descenso de ventas en enero, España tiene un mercado consolidado con unas ventas anuales de 1.600.000 vehículos y, entre las propuestas destaca la rebaja de la fiscalidad del automóvil y la mejora de este Plan Prever, pasando por una mejor conjuntura económica y una bajada de los tipos de interés que impulsen la confianza del consumidor.



Tráfico sancionará el uso del navegador mientras se conduce

El Director de Tráfico ha indicado que el teléfono móvil es una de las principales causas de las distracciones en los conductores

La DGT prohibirá en una próxima reforma legislativa el uso del navegador mientras se conduce, ya que según este organismo este tipo de prácticas aumentan el riesgo de accidente.

El Director General de Tráfico, Pere Navarro ha asegurado que en la próxima reforma legislativa en materia de seguridad vial se introducirá como infracción el uso del navegador mientras el vehículo esté en marcha.

Navarro había manifestado en varias ocasiones que la Dirección General de Tráfico (DGT) estaba estudiando prohibir la utilización del GPS cuando se conduce, ha sido a finales del mes de enero, cuando aseguró que se llevará a cabo esta iniciativa, ya que se considera que su uso es una distracción que aumenta el riesgo de accidente.

Asimismo, el director de Tráfico indicó, ante los fiscales delegados de Seguridad Vial de toda España, que el teléfono móvil es una de las principales causas de las distracciones en los conductores.

En este sentido, recalcó que "con el móvil en la mano el riesgo de accidente se multiplica por más de cuatro, en tanto que hablar por teléfono a través del ma-



nos libres multiplica por tres la posibilidad de accidente. "Está sancionado utilizar el teléfono móvil mientras se conduce, pero se nos coló el manos libres", agregó.

Del mismo modo el director general de Tráfico señaló que los municipios con más de 40.000 habitantes tendrán en el futuro la obligación de desarrollar un plan de seguridad vial específico. Los ayunta-



mientos implantarán este plan para "combatir la siniestralidad urbana", y lo podrán hacer en dos fases: una primera, que será voluntaria, y otra segunda que será obligatoria.

En este sentido, apuntó que en los núcleos urbanos se producen la

mayoría de "atropellos y de accidentes en los cruces", hecho que apenas ocurre en las carreteras. Además, dijo que las vías urbanas tiene el problema de los ciclistas.

En cuanto al uso del cinturón de seguridad, indicó que el 90% de los conductores y copilotos lo utilizan, en tanto que los acompañantes situados en los asientos traseros del vehículo se lo ponen en un 75% de los casos. De cualquier modo, reconoció que la "asignatura pendiente" es su uso en los núcleos urbanos.

También señaló que un 99% de los motoristas utiliza el casco en carretera, aunque existe un problema en el litoral mediterráneo por la ausencia de su uso.

Finalmente, recalcó que las medias puestas en marcha en estos últimos años para combatir la siniestralidad vial han hecho posible que 2007 finalizara con menos de 3.000 fallecidos en las carreteras.

Crear empresas en Ciudad Real es más fácil

Ventanilla Unica Empresarial



Un único lugar para:

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

C/ Lanza, 2
13004 Ciudad Real
Castilla La Mancha

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

SEDE:
Cámara de Comercio e
Industria de Ciudad Real



Cámara
Ciudad Real



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

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

Tresa Automoción

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

