

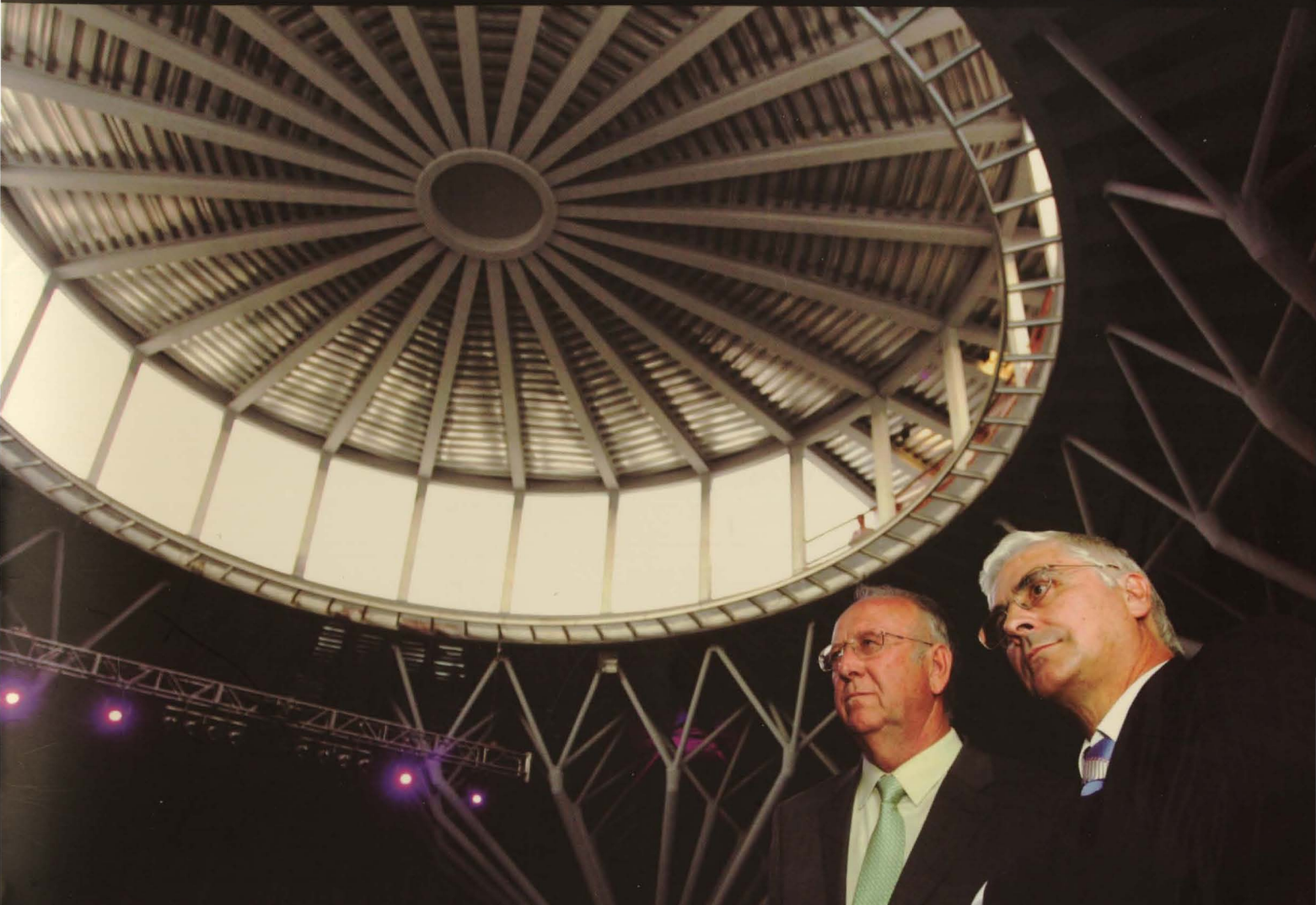


Cámara
Ciudad Real

La empresa

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

AÑO XVI N° 156 JULIO 2006



La Cámara estuvo presente en

AEROPUERTO
DON QUIJOTE

**Un sueño
hecho realidad**

EXTRA EN PÁGINAS CENTRALES **PUERTOLLANO**



**"Aprendiendo a
Exportar"**

*El alcalde
Joaquín Hermoso Murillo:*
"Puertollano vuela alto y veloz"





Experiencia y Tecnología

- Estructuras Metálicas
- Trasvases de Agua
- Calderería y Torres Eólicas
- Ingeniería de Detalle

- **Naves Industriales llave en mano**

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



www.anro.es
902 50 21 91

Cámara

**Aeropuerto D. Quijote:
un sueño hecho realidad**



5

Cámara

Misiones de la Cámara en el mercado exterior 7

Cámara

**La Cámara estuvo
presente en la jornada
"Aprendiendo a Exportar"**



10

Cámara

**La Cámara organiza
una Misión Comercial
de dos jornadas en Rusia**



14

Breves

Breves Cámara -CEEI 16

Extra Puertollano Páginas centrales



Noticias de empresas

Noticias de empresas 17

Nuestras empresas

**Pago del Vicario:
el triunfo del buen gusto**



18

Región

Primeros Premios Regionales de
Turismo de Castilla-La Mancha 20

Colaboración Cámara

**Sudáfrica se convierte en
"una lección" para el mundo**



22

Colaboración CEEI

La importancia de las estrategias
de marketing para pequeñas empresas 24

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

Edictorial



Don Quijote cabalga sobre lomos plateados

Cuando hace apenas unos días, el Presidente Barreda acompañado por Juan Antonio León y los demás socios promotores del Aeropuerto, subieron la rampa interior del Centro de Visitantes, y ya desde la terraza se divisaban todas las gigantescas infraestructuras, posiblemente más de uno echara a volar su imaginación por encima de aquel espacio y alcanzara a ver, sobre los plateados lomos de un avión gigante, al propio D. Quijote, bien guardado por su escudero Sancho, que acaso volvían a casa tras haber puesto un poco de orden en algún que otro desorden establecido.

Tras el avión de nuestro señor D. Quijote, acaso viniera otro que llevaría sobre sus alas quien sabe cuantos siglos de sueños y esperanzas. Posiblemente, en aquel avión, también viajaba la ciencia, el progreso y la curiosidad de todos nosotros, los herederos de la inmortal obra. Llevaría también las ideas más brillantes de la humanidad, el peso de los mejores talentos y el resplandor del genio.

Minutos más tarde, cuando Barreda decía que ya no tenemos miedo a volar y León Triviño concluía su alocución diciendo que hay que tener los pies en la tierra, pero que sólo los que tienen los pies en la tierra, pueden hacer castillos en el aire, entendí que habíamos recuperado el espíritu cervantino, el valor auténtico de esta tierra, a veces tan dura y distante y a veces tan hermosa y cercana.





El presidente del Gobierno regional, José María Barreda, saluda al presidente de la Sociedad promotora del aeropuerto, Juan Antonio León Triviño.

Aeropuerto D. Quijote: un sueño hecho realidad

"Alegra amigo esa cara pues ya salimos de la mar furiosa y llegamos al puerto deseado, ya que la tormenta procelosa, nos queda por consuelo haber pasado"

Han pasado unos días desde que el Ministerio de Fomento diera la autorización definitiva para la puesta en marcha de lo queda de la gran obra aeroportuaria del aeropuerto. Para celebrar tal acontecimiento, los promotores reunieron en su torno a empresarios, políticos, y todo un amplio espectro de la sociedad civil. El pabellón denominado Centro de Visitan-

tes, casi terminado, fue el espacio en el que el Presidente Barreda y el Presidente del Aeropuerto León Triviño, se dirigieron a los presentes.

Triviño comenzó con una frase de D. Quijote a Sancho que venía muy al caso: "Alegra amigo esa cara pues ya salimos de la mar furiosa y llegamos al puerto deseado, ya que la tormen-



Los invitados, encabezados por las máximas autoridades, realizaron un recorrido por las instalaciones que ya se encuentran muy avanzadas en su construcción.

ta procelosa, nos queda por consuelo haber pasado".

Antes había anunciado que, a la vuelta del verano, se iba a firmar un convenio con ADIF (Administrador de Infraestructuras Ferroviarias) y con la Junta de Comunidades, para la construcción de una parada de tren de Alta Velocidad en el mismo Aeropuerto, que también contará con una parada de tren convencional de pasajeros y otra de mercancías.

Tuvo palabras de gratitud para todos los que creyeron en el proyecto desde un principio, incluso para los que no tuvieron fe alguna, ya que su aparente frialdad les hizo volcarse aún más. Aseguró que ha sido el proyecto que más voluntades aunó en Castilla-La Mancha y citó a los empresarios que supieron entender que su dinero estaba seguro. También dio las gracias a los Medios de Comunicación por su constante apoyo.

Por último manifestó que era un día muy importante en el que no había sitio para lamento alguno, que el aeropuerto significaba nada menos que nuestra puerta hacia el mundo y que sólo los que tienen los pies en la tierra, son capaces de construir castillos en el aire.

Barreda comenzó diciendo que un día León Triviño tuvo un sueño, y que ese sueño se había convertido en realidad. Subrayó el empeño y el coraje que han puesto todos los promotores hasta conseguir lo que será un gran factor dinamizador de la provincia y de toda Castilla-La Mancha. Terminó sus palabras diciendo que en esta región ya no tenemos miedo a volar porque confiamos en nosotros mismos, en nuestras posibilidades. Este Aeropuerto, que no sólo será para viajeros, sino también de mercancías y de mantenimiento y reparación de aviones, es buena muestra de ello.



El presidente del Congreso, Manuel Marín, invitado de excepción. En el centro, parte del público asistente. A la derecha en el autobús que les desplazó desde Ciudad Real

Misión comercial de la Cámara, con ocho empresas, a Finlandia y Suecia

Los días 14 al 19 de Mayo la Cámara de Comercio de Ciudad Real organizó una Misión Comercial a Finlandia y Suecia en la que se contó con la participación de 8 empresas: 6 de la provincia de Ciudad Real, 1 de Toledo y 1 de Palencia.

Las empresas pertenecían a diferentes sectores, en concreto: frutas y hortalizas, foies y patés de pato, mobiliario de baño, cu-chillería deportiva, gres, y herramientas de diagnosis y elementos de freno.

Para la organización de las agendas individuales de trabajo de las empresas españolas con las empresas nórdicas, la Cámara de Ciudad Real contrató los servicios de una consultora especializada en el mercado fines, que se desplazó a Ciudad Real, con dos meses de antelación a

la organización de las agendas de trabajo, para conocer in situ los productos de las empresas participantes y su interés en el mercado finlandés, y de esta forma poder realizar una agenda de trabajo a la medida de la empresa. Paralelamente la Cámara de Comercio organizó las agendas de trabajo en el mercado sueco con la colaboración de la Oficina Comercial de España en Suecia.

Los resultados fueron muy satisfactorios para las empresas participantes en estos dos mercados, que cuentan con un alto nivel adquisitivo y una buena capacidad

de compra. Hay buenas perspectivas para que prosperen algunos de los contactos comerciales mantenidos a corto plazo, e incluso alguna de las empresas participantes tuvo pedidos de prueba durante la celebración de la Misión.



Ambos países cuentan con un alto poder adquisitivo.

2ª Feria de Vinos Españoles en Polonia

Tuvo lugar en un hotel de Varsovia el 29 de mayo y en ella participaron dos empresas de nuestra provincia

La Oficina Comercial de España en Varsovia, y con la colaboración de varias Cámara de Comercio entre ellas las de Ciudad Real y Navarra, han organizado la 2ª FERIA de Vinos Españoles en Polonia, debido al interés despertado por la primera edición celebrada el pasado año. Esta 2ª Feria tuvo lugar en un reputado hotel de Varsovia el pasado 29 de mayo y en ella participaron dos empresas de nuestra provincia de un total de 32 bodegas de toda España, en su mayoría Ribera del Duero y Rioja.

La Feria estuvo dirigida a bodegas que, deseando entrar en el mercado polaco, todavía no cuentan con distribuidor en el mismo y no han tenido la oportunidad de participar en otros eventos similares organizados por la Oficina Comercial. La Feria consistió en una jornada de presentación de la bodegas seleccionadas a los importadores, distribuidores, minoristas y profesionales de la hostelería y restauración y otros prescriptores de opinión, que la Oficina Comercial de España en Varsovia convocó a través de invitaciones personalizadas. Paralelamente a su celebración se llevó a cabo un seminario sobre vinos españoles en forma de cata comentada a cargo de la enóloga Pilar



Vista de Varsovia, lugar donde se celebró la feria.

García Granero, profesora de la Escuela de Cata de Navarra, dirigida a importadores, sommeliers y profesionales de hostelería y restauración. Con la adhesión de Polonia a la UE, se han ampliado considerablemente los mercados para los productos españoles, ya que los de mayor exportación a Polonia tienen poca competencia local y se han beneficiado de inmediato del desarme arancelario además de establecerse un marco jurídico único.

El alcalde de la ciudad portuguesa de Covilha visita el aeropuerto y se reúne con León Triviño

El alcalde de la ciudad portuguesa Covilha, Carlos Pinto, y el presidente de la Cámara de Comercio, Juan Antonio León, mantuvieron, el jueves 25 de mayo, una reunión de trabajo y realizaron una visita a las instalaciones del Aeropuerto D. Quijote que, como se sabe, comenzará de nuevo las obras en los próximos días. Carlos Pinto, que vino acompañado de algunos miembros de su gabinete, se interesó mucho por el modelo de Aeropuerto que se va a implantar en Ciudad Real e invitó a Juan Antonio León a visitar, con el equipo técnico, su ciudad, ya que tienen en proyecto la construcción de otro Aeropuerto de similares características, y están muy interesados en establecer lazos de colaboración.



Los portugueses se mostraron muy interesados por nuestro aeropuerto.

Covilha, con 54.500 habitantes, es la ciudad más importante de la región de la Beira Interior, o Beira Baja, como también se la conoce. Es de un alto interés geográfico, cultural e histórico. Actualmente se recupera de los pavorosos incendios que asolaron toda la zona en el año 2003. Toda esta región, de la que también forman parte Castelo Branco, Guarda y Fundao, in-

crementó su población en más de un 50% en el siglo XV. La mecanización de los tejidos de lana hizo ganar a Covilha el sobrenombre de Manchester portuguesa. Covilha ha sido siempre el núcleo industrial de la región por excelencia. En la actualidad el sector turístico también juega un papel muy importante. Tiene un gran complejo turístico de deportes de invierno.

"I Encuentro Empresarial Cubano"

En el encuentro participaron 9 empresas cubanas, de diversos sectores, y 14 de Ciudad Real

Los días 1 y 2 de Junio se celebró en la Cámara de Comercio de Ciudad Real el I Encuentro Cubano, en colaboración con la Cámara Cubana. En el encuentro participaron 9 empresas cubanas, de diversos sectores (tecnología, aviación, bienes de consumo, restauración, pesca y sector científico) así como un total de 14 empresas de la provincia de Ciudad Real, con interés en tomar contacto con la delegación cubana.

Inversiones en el Mercado Cubano para las empresas de la provincia participantes en el Encuentro. Posteriormente se celebró una comida conjunta de trabajo, para pasar posteriormente a mantener los encuentros individuales.

El encuentro empezó con una Jornada Informativa sobre

El segundo día de trabajo la delegación cubana tuvo la ocasión de visitar algunas de las empresas tecnológicas de la provincia, con la finalidad de conocer los avances que están realizando los empresarios de nuestra demarcación cameral.



El encuentro empezó con una Jornada Informativa sobre Inversiones en el Mercado Cubano. El segundo la delegación visitó algunas empresas tecnológicas.



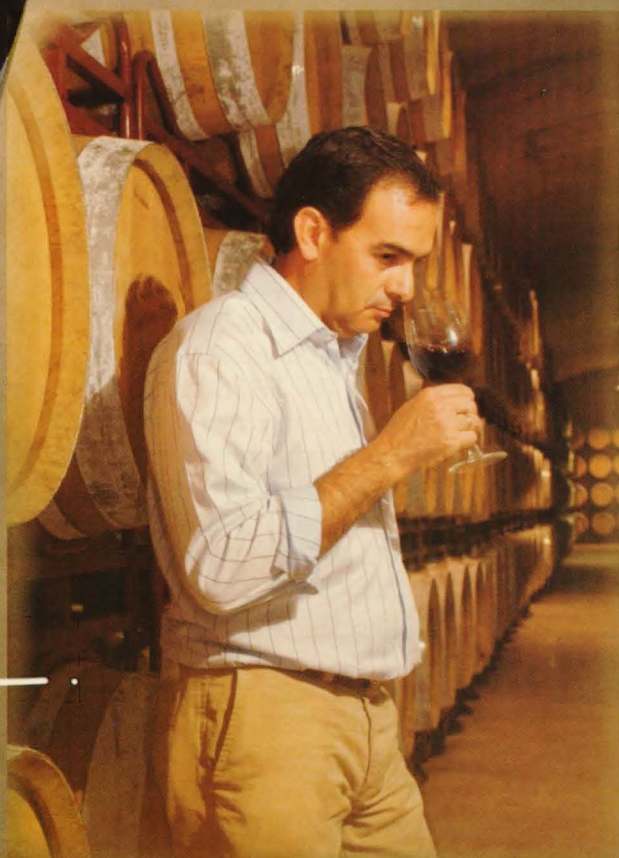
¿Cuánto hace que un vino
no despierta su pasión?



“Un gran vino
elaborado con el corazón”

CASIMIRO SANZ
Enólogo de Vinícola de Castilla

Casimiro Sanz



VINÍCOLA de CASTILLA

Tlf. 926647800 - Fax. 926610466

www.vinicoladecastilla.com
nacional@vinicoladecastilla.com

La Cámara estuvo presente en la jornada "Aprendiendo a Exportar"

La Jornada ha contado con la asistencia de 281 pymes en la que han recibido asesoramiento sobre el inicio en las actividades con los mercados exteriores



Juan Antonio León Triviño junto a la presidenta de Banesto, Ana Patricia Botín, en el Palacio de Ferias y Congresos de Ciudad Real

La Cámara de Comercio e Industria ha estado presente en la Jornada "Aprendiendo a Exportar" celebrada el pasado 7 de junio en el Palacio de Ferias y Congresos de Ciudad Real. El Presidente de la Cámara, Juan Antonio León Triviño, participó en una rueda de prensa, compuesta, además, por el Secretario de Estado de Turismo y Comercio, el Vicepresidente del ICEX, la presidenta de Banesto y el Consejero de Industria y Tecnología de Castilla-La Mancha.

La Jornada ha contado con la asistencia de 281 pymes en la que han recibido asesoramiento sobre el inicio en las actividades con los mercados exteriores, la

competitividad de las empresas con las nuevas tecnologías, innovación, diseño, marca, financiación y cobro. Como continuación, y formando parte del programa, especialistas en comercio exterior se en-

La Cámara animó a todas las pymes a que participasen en esta jornada, tanto por el tema, como por la calidad de los ponentes

cargarán de realizar un diagnóstico y seguimiento de las empresas inscritas en el programa. Esto permitirá que puedan dirigir a cada una de ellas hacia programas y servicios de iniciación a la exportación que vayan acordes con la situación actual.

En sus declaraciones, Juan Antonio León habla de este programa como una iniciativa que permite dar una visión general sobre la internacionalización y un apoyo integral a las empresas, ofreciéndoles programas y líneas de actuación encaminadas a la promoción internacional.

Con estos objetivos, la Cámara trabaja, fundamentalmente, en tres líneas diferenciadas:

- Información y Asesoramiento Especializado.
- Formación empresarial y empleo.
- Promoción Internacional.

La Cámara ha animado a todas las pymes a que participasen en esta jornada, tanto por el tema, como por la calidad de los ponentes. Lo apoya, además, porque por primera vez se celebra en Ciudad Real. La Cámara, como institución, estuvo presente en dos stands, para información, asesoramiento y apoyo. Esta jornada ha sido un foro ideal para ponerse al

día en todo lo relativo a la exportación y a la internacionalización de los mercados.

Otro punto a favor es que la Cámara de Ciudad Real dedica aproximadamente un 40% de sus recursos a la promoción de la exportación. Esto ha llevado a un incremento del 35% en el número de empresas exportadoras, lo que ha motivado la realización de acciones en 60 países con la participación de 1.630 empresas.

El ICEX, eligió Ciudad Real por su espíritu emprendedor, su condición de primera provincia exportadora de CLM y, sobre todo, por su potencial de desarrollo. Ha sido una oportunidad única de analizar todos los procesos empresariales necesarios y sobre todo, disponer, en un solo día, de la posibilidad de conocer todos los programas y ayudas financieras de todos los organismos y administraciones.

Favoreciendo esta internacionalización, la Cámara trabajando en nuevos programas. Dentro de ellos, destaca Procomex, Programa Compartido de Exportación, otros programas de acompa-



El Delegado del Gobierno de C-LM, el Consejero de Industria de C-LM, el Vicepresidente del ICEX, la Presidenta de Banesto y el Presidente de la Cámara de Comercio.

ñamiento y expansión a nuevos mercados, así como otros programas de pre - iniciación a la exportación.

Y sobre todo, se trabaja cada vez más en el servicio y apoyo integral a las empresas exportadoras, de manera que cuenten con la Cámara de Comercio como su principal colaborador en su ex-

pansión internacional. Con este programa se pretende que los empresarios se interesen por la iniciación a la exportación y la apertura de nuevos mercados ayudándoles a que su empresa sea más competitiva en exterior, contando con el asesoramiento y apoyo necesario en nuevas tecnologías, comunicación o fiscalidad.

ANGAMA

ARTES GRAFICAS

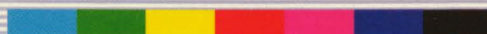
- medianas y grandes cantidades
- máquinas de 1, 2 y 4 colores
- alto equipamiento técnico
- diseño y foto industrial
- revistas y libros
- folletos y catálogos
- continuo y talonarios
- carpetas con/sin anillas
- carteles hasta 100 x 140
- calendarios

Políg. Ind. "Larache"
c/ Pedro Muñoz, 1
13005 CIUDAD REAL
Telf.: 926 21 01 25 • Fax: 926 21 17 20
E-mail: angama@cim.es

ANGAMA

digital

- directamente desde el ordenador
- microcantidades
- muy económico
- 24 horas
- color, blanco/negro y datos variables
- hasta cartulinas de alto gramaje
- folletos
- carteles
- tarjetas
- invitaciones
- menús
- memorias
- tesis
- etiquetas
- mailings personalizados



Misión Inversa Reino Unido Vinos 2.006

Tuvo lugar entre los pasados días 12 y 14 de junio y acudieron 40 representantes de bodegas

El pasado 12 de junio comenzó la Misión Inversa de importadores y periodistas del vino y que finalizó el pasado 14 de junio.

El punto de arranque de la actividad fue la ponencia del Sr. Allan Cheesman, reputado experto del vino, que ha sido galardonado por diversas instituciones en reconocimiento de sus méritos para con el mundo del vino y su difusión en el Reino Unido, asesor de vinos para la cadena de supermercados ingleses Sainsburys y consejero de numerosas empresas del vino en todo el mundo, que en una charla que contó con traducción continuada en la Cámara de Comercio, informó sobre la situación del mundo del vino para el mercado inglés y apuntó notas muy interesantes para introducir o consolidar los vinos manchegos en este mercado tan interesante y complicado a la vez.

Dada la relevancia del ponente la charla congregó a 40 representantes de bodegas de cuatro provincias manchegas. Como punto final a la jornada informativa, surgió un interesante

debate entre las bodegas y el Sr. Cheesman que se alargó durante una hora más.

En la tarde del lunes, 12 de junio tuvo lugar en un hotel de la capital una cata de vinos de 13 bodegas inscritas y seleccionadas para la actividad. Durante la misma los importadores tuvieron la ocasión de comprobar la diversidad de caldos que producimos en la provincia y la elevada calidad de los mismos a lo largo de las tres horas y media que duró la cata.

Después de esto la actividad se desarrolló visitando las 8 bodegas que habían seleccionado previamente y que componían una muestra realmente variada de la topología empresarial del vino en la provincia, se visitaron las zonas de Valdepeñas y también bodegas acogidas a DO Mancha o a Tierra de Castilla repartidas por Manzanares, Villarrubia de los Ojos, Campo de Criptana y Porzuna.

Una empresa, una solución

Capital

Capital

Mecenazgo

Fondos



Humano



Tecnológico



Cultura



Propios


BRAVO Y CIA
Asesores Técnicos - Correduría de Seguros

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

Tecno PYMES 2006

Encuentros Tecnológicos para PYMES



¿Están seguros
los datos en
mi sistema
informático?

Jueves, 28 septiembre, 2006

Infraestructuras y Seguridad
Informáticas

Solución

Novell Identity Manager
Novell Linux Desktop

Ponente principal

Fabián López

Director de Canal de Novell España

Lugar

CEEI Ciudad Real.
Edificio Cámara de Comercio e Industria
de Ciudad Real.
C/ Lanza 2 -2ª planta.

meta4!
CIN - U. C. A. B. D. N. I. T.

SAP

Microsoft


ARCHIBUS FM

Novell



CEEI Ciudad Real

Centro Europeo de Empresas e Innovación



Castilla-La Mancha
Consejería de Industria y Tecnología



VARnet Red de Servicios Informáticos, S.L.

La Cámara organiza una Misión Comercial de dos jornadas en Rusia

Para empresas de la provincia de los sectores de vinos, plásticos y menaje del hogar, que tuvieron la ocasión de establecer contactos con empresas importadoras

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ciudad Real, en el marco del Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones, ha coordinado una Misión Comercial a Moscú para los días 28 al 30 de Junio.

Esta Misión, ya finalizada, se ha organizado para empresas de la provincia de Ciudad Real de los sectores de vinos, plásticos y menaje del hogar. Tuvieron la ocasión de establecer contactos con empresas importadoras rusas para estudiar las posibilidades de introducción de sus productos en el mercado y posibles formulas de colaboración comercial.

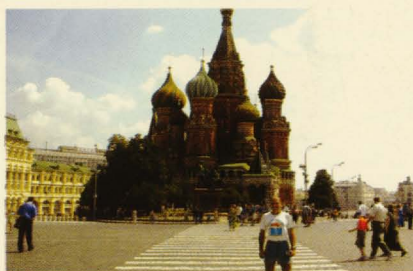
La Delegación inició su actividad en el mercado moscovita con una reunión en la Oficina Comercial de la Embajada de España en Moscú, que informó a las empresas asistentes de las posibilidades de sus productos en el mercado.

Rusia ha experimentado un gran crecimiento económico en los últimos años, lo que unido al aumento del consumo, dificulta la contención de la inflación. Los precios se revalorizaron un 10,9% en 2005, y el pronóstico para el próximo ejercicio prevé un repunte del 11,9%.

Aunque son muchos los sectores que presentan perspectivas muy favorables para su entrada en el mercado ruso, conviene destacar entre otros: el sector de bienes de equipo y maquinaria, que se ha convertido en el primer capítulo de exportación española a Rusia, además de otros como productos cerámicos, mueble y aparatos sanitarios; confección textil; productos alimenticios cárnicos y precocinados y congelados, así como otros



Respecto al mercado del vino en Rusia, la reciente prohibición de la entrada de vinos de Moldavia y Georgia, parece dejar un hueco en el mercado para cubrir la oferta de vinos económicos.



de calidad muy ligados a la tradición culinaria española como el aceite de oliva

En los últimos años ha habido un gran aumento de tiendas especializadas de vinos y gourmet

virgen y los vinos. Igualmente, pueden surgir oportunidades de interés para las empresas españolas en materia de transporte, tratamiento de aguas, comunicaciones y construcción.

Respecto al mercado del vino en Rusia, la reciente prohibición de la entrada de vinos de Moldavia y Georgia, parece dejar un hueco en el mercado para cubrir la oferta de vinos económicos en el mercado ruso. Rusia, con un consumo per capita de 6 litros / año, y en crecimiento, ofrece posibilidades tanto para vinos de alta gama (en su mayoría procedentes de Italia, Francia, Alemania, Chile y España) y de gama baja (moldavos y georgianos).

En los últimos años ha habido un gran aumento de tiendas especializadas

AUMENTO SOSTENIDO DE LA ECONOMÍA

Rusia, tras el fuerte descenso del año 1999 (-38%) provocado en gran parte por el colapso financiero que sufrió el país en 1998, ha visto como su economía ha sufrido un aumento sostenido desde principios de siglo.

En la actualidad, este gigantesco mercado de más de 144 millones de habitantes, tuvo un crecimiento real de su Producto Interior Bruto en el 2004 del 5,2% y se pronostica que en el 2005 el incremento sea del 5,9%.

España exportó a Rusia en el 2005 por valor de 1.097.554.293 (miles de euros), un 21,2% más que en 2004, correspondiendo a Castilla-La Mancha 27.961 (miles de euros), lo cual supuso un incremento respecto al 2004 del 22,4%.

de vinos y productos gourmet en Moscú, como el caso de GLOBUS, lo que es un fiel reflejo de las posibilidades que ofrece el sector.

Durante las fechas de celebración de la misión, el consumo de vino en Rusia

estaba atravesando algunas dificultades, debido fundamentalmente a la nueva ley de etiquetado de alcoholes de aplicación obligatoria desde el pasado 1 de julio, lo que ha obligado a tiendas y restaurantes a retirar sus vinos de las estanterías y sus cartas, para que los distribuidores se en-

cargaran de retirar las antiguas excisas y modificarlas por las nuevas.

El principal problema reside en que, actualmente, los distribuidores de vino en Rusia no disponen de suficientes etiquetas, lo que para algunos retailers supondrá un mínimo de un mes en reemplazar sus stocks, y que pueda haber nuevamente la suficiente oferta de vinos en el mercado

Maria Shin, Directora General de un café francés en el centro de Moscú, declaraba al periódico "The Moscow Times" que están atravesando una situación terrible por la desaparición de vinos importados de sus cartas.

Esperamos que la situación se resuelva en breve, y que las bodegas de nuestra provincia continúen introduciendo nuestros caldos en este gran mercado, de gran complejidad, pero alta rentabilidad.



Cantenet Soluciones Globales



Telecomunicaciones

Soluciones de movilidad para empresas

- Integración de Aplicaciones a la Movilidad
- Telefonía Móvil Profesional
- Mensajería Móvil
- Integración Fijo - Móvil
- Localización de flotas GPS

Soluciones globales

- Proyectos Llave en mano
- Networking
- Redes, Voz, Datos, Inalámbricas
- Fibra óptica
- Circuito cerrado TV
- Voz IP
- Centralitas
- Instalación y mantenimiento

902 365 022

Punto de venta: 926 270 117

Avda. De la Mancha, 11

Distribuidor Oficial






Tomelloso - Alcázar - Manzanares - Toledo - Ciudad Real - Madrیدهjos - Talavera - Albacete

Innovación con sentido práctico

La Cámara coordina la participación de empresas españolas en la feria "gulfBID" en Bahrein

Es la feria de referencia de Construcción y Diseño interior del país

La Cámara de Comercio e Industria de Ciudad Real, en colaboración con la prestigiosa empresa inglesa D.M.G. World Media, ha coordinado la participación de empresas españolas en el Pabellón de España. Dada la importancia de este certamen en el mercado de Oriente Medio, la feria ha contado con el apoyo financiero de la Excm. Diputación Provincial de Ciudad Real y el Instituto de Promoción Exterior de Castilla-La Mancha (IPEX). En

la primera edición de la feria "gulfBID", del 16 al 18 de mayo, se han abarcado los siguientes sectores entre otros: Construcción, Muebles, Textiles, Vidrio y Metal, Tecnología del agua, Iluminación o Diseño y Arquitectura interior.

Esta ha sido la primera ocasión que se celebra una feria del sector de la construcción en Bahrein, por tanto el número de empresas expositoras no ha sido muy alto (comparado con la feria The Big 5),



aunque sí que el resultado ha sido muy positivo para las empresas españolas. La feria fue inaugurada por el Primer Ministro de Bahrein, el Jeque Ali bin Khalifa Al Khalifa, quién mostró gran interés por los productos representados en el pabellón español.

La buena ubicación de las empresas españolas, situadas en el pasillo principal de la feria, ha ayudado al éxito de nuestras empresas.



El CEEI quiere mejorar la Gestión Empresarial

Dentro del programa Tecno Pymes, que organiza el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Ciudad Real (CEEI), ha tenido lugar en los locales de la Cámara, la jornada denominada Sistema Integral de Gestión Empresarial, cuyo ponente principal ha sido Fernando García Domínguez, director de Canal en España SAP.

El programa ha estado dirigido a todas aquellas personas involucradas en la gestión efectiva y optimizada de los sistemas y tecnologías de información, siendo de especial interés para aquellas personas involucradas directamente en la estrategia de la empresa.

El CEEI creará un Centro Comercial Virtual

El CEEI de Ciudad Real ha desarrollado una jornada, correspondiente a la segunda fase de proyecto denominada E-Comercia. Se trata de potenciar la innovación entre el tejido empresarial a través de una plataforma de comercio puramente electrónico.

Esta segunda fase del proyecto supone su lanzamiento a nivel nacional, por lo que se desarrolla en colaboración con otros siete CEEI'S españoles y Polígonos Industriales de seis Comunidades Autónomas.

Se pretende aglutinar a 150 empresas de todos los sectores en un gran Centro Comercial Virtual que suponga, para las empresas ubicadas en él, un escaparate y una herramienta de venta en un mercado que cada día ofrece más posibilidades.



El CEEI da argumentos para vender mejor

Organizado por el CEEI ha tenido lugar, en la Cámara de Comercio, una jornada sobre Argumentos de Venta y Presentaciones Eficaces. El seminario ayudará a conocer y manejar las técnicas para incrementar la efectividad en lo relativo a las ventas, tanto internas como externas. El ponente principal ha sido Mario Díaz Liebelt, director general del Centro de Management St. Gallen en España. El encuentro ha sido eminentemente práctico, enseñando a gestionar táctica y sistemáticamente la venta, aportando nuevos conceptos a los directivos que aún no habían desarrollado toda su capacidad comercial.

Joaquín Hermoso Murillo, alcalde



Joaquín Hermoso Murillo, alcalde de Puertollano, en su despacho del Ayuntamiento.

“Puertollano vuela alto y veloz”

El ayer

Puertollano, con un origen histórico incierto, aparece por primera vez documentado con el nombre de Puertollano en la concordia del año 1245, en la que se fijaban y deslindaban los derechos y preeminencias de las potestades civil y eclesiástica sobre villas y lugares del Campo de Calatrava.

Con anterioridad a esa fecha, y basándose en hallazgos materiales, se puede hablar de un pasado prehistórico en nuestra comarca, centrado en el río Ojailen, que se remontaría a las primeras etapas de desarrollo humano: Paleolítico. La actividad de estas primeras comunidades humanas se basaría en la caza, pesca y recolección, teniendo una vida nómada que pasaría, en etapas posteriores a sedentaria ocupando un hábitat estable.

El conocimiento de su cultura nos ha llegado a través de los descubrimientos de su industria lítica, útiles y herramientas, utilizadas en su quehacer diario: núcleos, raederas, raspadores, puntas etc. Estos

asentamientos se desarrollarían en nuestra comarca en épocas posteriores. Nuestra historia antigua y medieval ha sido escasamente estudiada, siendo la mayoría de los datos existentes meras especulaciones.

Se ha insinuado sobre el origen romano de nuestra villa (Portus Planus), habiéndose encontrado restos materiales de su civilización. Dentro de la época medieval, y bajo la dominación musulmana, nuestra región se encuentra en el centro de las discordias entre la España cristiana y la musulmana que originaban la inseguridad y dificultaban los asentamientos estables, ocasionando la despoblación. La tranquilidad, y la posterior repoblación de la zona tuvo lugar a raíz de la victoria cristiana sobre los musulmanes en la batalla de las Navas de Tolosa, en el año 1212. Estos acontecimientos han hecho pensar que la fundación de Puertollano habría tenido lugar sobre esas fechas.

Puertollano, hoy

Actualmente Puertollano se encuentra en uno de los mejores momentos de su historia. Ciudad industrial por excelencia, ha sabido adaptarse al ritmo de los nuevos tiempos y ahora mismo es referencia nacional de desarrollo. Ha sabido diversificar sus ámbitos de progreso y es la envidia de propios y extraños. Puertollano vuela alto y veloz.

Estamos con el Alcalde de la ciudad, Joaquín Hermoso Murillo, abogado de formación, con el número uno de su promoción. Pero es político de vocación. A pesar de su juventud, ya ha ocupado cargos de gran responsabilidad en el Gobierno de Castilla-La Mancha. Pero donde se encuentra plenamente realizado es en el cargo de Alcalde de su ciudad a la que ama por encima de casi todas las cosas. Cuando hablamos de Puertollano, y coge la palabra, no hay manera de quitársela.

"Reconozco que para mí Puertollano es tan especial que no tengo medida"

Pues hablemos del grado de cumplimiento de aquel Plan Estratégico, que nos presentó en el inicio de su mandato, y de los pilares básicos sobre los que se asienta el gran cambio que está experimentando esta ciudad

- El Plan estratégico que presentamos el 14 de enero de 2004 tenía por objetivo entrar en una fase de desarrollo de la ciudad basado y fundamentado en cinco pilares que contemplaban todos los aspectos de gestión, desde

Yo destacaría el gran crecimiento empresarial, pilar básico de la nueva economía. Hemos sido capaces de llevar una política de atracción de empresas que ha supuesto pasar de ser una ciudad de paso a convertirse en una ciudad donde invertir



las infraestructuras a los aspectos sociales, los económicos etc. En estos momentos podemos decir que se ha cumplido, a falta todavía de 10 meses para que concluya su vigencia, más del 80 por ciento de lo comprometido en ese plan estratégico.

Yo destacaría, desde el punto de vista de desarrollo económico, el gran crecimiento empresarial, que era el pilar básico de la nue-

va economía de nuestra ciudad. Hemos sido capaces de llevar una política activa de atracción de empresas que ha supuesto que de ser una ciudad de paso, ha pasado a convertirse en una ciudad donde invertir y donde quedarse. Hemos conseguido algo vital para el futuro: la diversificación económica. Esa diversificación esta basada en, primero, desarrollo de suelo industrial, incentivos económicos a la inversión empresarial, que no tienen ningún paran-



gón en otro sitio, uniendo y modulando todos los incentivos posibles, alcanzando en muchos casos lo máximo autorizado por la Comunidad Europea, es decir el 40 por ciento. Eso, además de la generación de un programa publicitario, con un mensaje claro y conciso que hemos sido capaces de presentar en muchos lugares para que los empresarios conozcan estas cuestiones de las que acabamos de hablar; suelo barato, desarrollado, bien ubicado, y con muchos incentivos, han conseguido que, en estos momentos, seamos la ciudad de España que más suelo industrial ha promovido y vendido en los últimos dos años. Más de dos millones de metros cuadrados y hay que tener en cuenta que seguimos generando suelo industrial. En definitiva, y esto es muy importante, hemos conseguido reducir el paro muy por encima de la media nacional y regional.

En el segundo pilar hablamos de la formación. Hablamos de hacer que los trabajadores de nuestra comarca tengan una buena formación y puedan tener una buenas condiciones de empleo. El segundo pilar está pactado en esa dirección: empleo de calidad. Yo destacaría dos cuestiones, la puesta en marcha de dos titulaciones de grado de la Universidad de Castilla-La Mancha en Puertollano y, además, una titulación que entronca con el mapa diseñado por Europa.

Nos hemos ido a Bolonia. Sabemos que en materia de formación hablar de Bolonia es hablar de la excelencia en grado sumo. Tenemos que poner en marcha formación que entronque con el nicho de empleo y desarrollo que

Tenemos que poner en marcha formación que entronque con el nicho de empleo y desarrollo que va a ser el Aeropuerto D. Quijote

va a ser el Aeropuerto D. Quijote. Estamos hablando de la Licenciatura en Gestión Aeroportuaria. Eso es un cambio de tendencia en cuanto a la formación universitaria de Puertollano. Va a ser una ciudad universitaria, claramente definida por unos estudios que ya, en este primer año, han sido muy exitosos y que por la demanda que tenemos para el curso que viene, va a ser un claro éxito. Y además de ésta, la que estamos preparando en cuanto se firme y se ponga en marcha el documento de Bolonia Universitario, es la Ingeniería de Mantenimiento Industrial que también podemos poner en marcha de manera inmediata.

Hay que destacar el trabajo de la Fundación Virtus, creo que nos adelantamos en su momento a lo que era nuestro presente. Esa fundación es hoy elemento referencial para la formación de excelencia en materia aeroportuaria. Solamente hay dos Centros como éste en España y el único acreditado por la IATA a nivel Europeo y a nivel de Latinoamérica. Esto para nosotros ha sido vital por que nos convierte en referencia de España y de Europa en materia de formación.

No solamente debemos pensar en la atrac-

ción de empresas que creen empleo y por tanto riqueza, sino en la formación que posibilite grandes oportunidades a nuestra gente.

El tercer pilar de básico de desarrollo es el de las infraestructuras. En este sentido vamos a ver aumentada nuestra calidad de vida de forma inmediata. Tenemos infraestructuras para nuestros jóvenes y para nuestros mayores como el centro de la tercera edad que ya está a punto de ser inaugurado; desde el punto de vista sanitario, la construcción de un centro de atención primaria en una barriada que queremos vertebrar de forma más positiva. Igualmente en materia deportiva tenemos la construcción de un nuevo polideportivo para dar cabida a una serie de deportes que hasta ahora no podían desarrollarse.

También hay que destacar lo que hemos hecho en materia de seguridad ciudadana, que es una cuestión que nos preocupa mucho. Aquí sí que nos vamos a volcar de forma inmediata y, para ello, ya estamos trabajando con el Ministerio del Interior. Se trata de acercar a los cuerpos de seguridad del estado al ciudadano. Vamos a mantener los efectivos en los barrios, cosa muy importante.

En relación a las infraestructuras tengo que decir que creo que han sido los grandes logros para nuestra ciudad. Por un lado tenemos la consolidación de la opción sur, definitivamente vamos estar conectados a través de autovía con el Levante y con el Sur. Esto hará que estemos situados en el centro de una de las vías de comunicación más importantes de España. Igualmente en relación a Andalucía,

Hay que destacar el trabajo de la Fundación Virtus, creo que nos adelantamos en su momento a lo que era nuestro presente. Esa fundación es hoy elemento referencial para la formación de excelencia en materia aeroportuaria



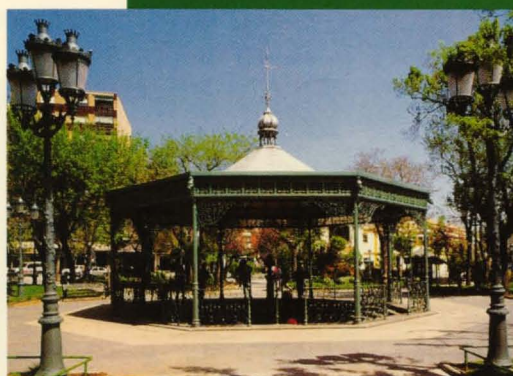
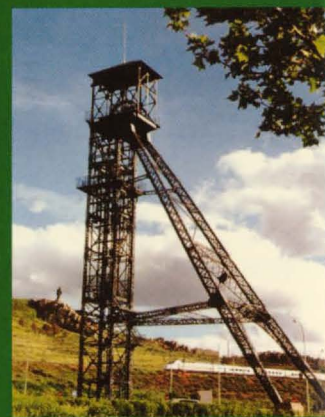
También es muy importante para nosotros el tema del turismo, sobre todo el turismo rural

Puertollano será el punto de partida del Norte con el Sur. Lo importante es que la decisión ya está tomada en el Ministerio de Fomento que es quien tiene las competencias y ahora estamos viendo cual va ser el mejor trazado Puertollano-Córdoba. Igualmente es para nosotros fundamental las obras de circunvalación de toda la ciudad, que ya están siendo desarrolladas por tres administraciones, la central, la autonómica y la provincial, y que van permitir hacer una carretera perimetral con lo que eso va a suponer en materia de seguridad vial y de descongestión del tráfico por la ciudad. En este sentido quiero avanzar algo sobre la gran obra de infraestructura que hemos hecho para cambiar todo el sistema del agua y modificar la red de baja que es anticuada.

Por último en el apartado quinto hay que hablar del medioambiente y de seguridad industrial en el que ya hemos hecho grandes cosas. En el tema de seguridad industrial, la firma del convenio con el gobierno regional, que posibilita poner en marcha varios planes con las empresas, y la dotación de recursos para poner en marcha un centro de coordinación de estas actividades.

También es muy importante para nosotros el tema del turismo, sobre todo el turismo rural. Hay que tener en cuenta que somos la puerta del Valle de Alcudia, que es un paraíso. Hemos dedicado muchos recursos en ese sentido y ya se están viendo los frutos. En materia de Ocio y Naturaleza estamos inmejorablemente ubicados, ya hemos puesto en marcha el complejo turístico de la Dehesa Boyal, que está teniendo una gran aceptación y en breve vamos a proceder a la apertura del Museo de Minería que va a ser un icono referencial en cuanto a la arqueología y el turismo industrial y minero.

Estamos trabajando en la generación de nuevas infraestructuras turísticas. Ahora hay dos importantes proyectos para construir dos hoteles de cuatro estrellas que unidos a la oferta de campos de golf y cinegética, harán del entorno algo maravilloso.



La tranquilidad, y la posterior repoblación de la zona tuvo lugar a raíz de la victoria cristiana sobre los musulmanes en la batalla de las Navas de Tolosa, en el año 1212. Estos acontecimientos han hecho pensar que la fundación de Puertollano habría tenido lugar sobre esas fechas.

ANRO finalista del Premio Joven Empresario

❑ **Rafael Rodríguez**, director-gerente de la empresa Anro, de Tomelloso, ha resultado ganador del Premio Joven Empresario 2006, organizado por la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE), junto con Cim Internet e Imsac Consultores. Industrias Metálicas Anro es una empresa de las principales de su sector en la provincia, dedicada al diseño, fabricación, montaje y distribución de todo tipo de estructuras metálicas, especialmente las más grandes y complejas. Rafael Rodríguez consiguió dar el gran impulso a su empresa en el año 2000.

Bodegas Real logra tres medallas con su vino Palacio de Ibor

❑ **Bodegas Real** con su vino Palacio de Ibor Reserva 2000 ha conseguido varios galardones en distintos concursos. La primera de ellas, una Medalla de Plata, en el Concurso Mundial de Bruselas, celebrado en Lisboa. Además, obtuvo Medalla de Bronce en el Cha-

llenge International Du Vin, en Burdeos. Por último, fue galardonado con la Medalla de Plata en la XVII edición de los Premios Gran Selección 2006, un certamen convocado por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Nueva tienda de "Productos de la Tierra"

❑ **Las instalaciones de Bodegas y Viñedos Castiblanque**, en Campo de Criptana, cuentan con una nueva tienda, denominada "Productos de la Tierra" y la galería de arte "La Trastienda". Según el gerente de la bodega, la apertura de estos dos nuevos establecimientos - que se suman a la bodega y a las instalaciones enoturísticas del complejo - supone la exitosa culminación de la primera fase del proyecto.

Félix Solís lleva los vinos de la región al Nuevo Mundo

❑ **Félix Solís** tiene pensado instalar una bodega en unos de los países del Nuevo Mundo, está barajando la posibilidad de instalarse en Australia, Sud-

áfrica China o Nueva Zelanda. Este proyecto se suma al resto de experiencias de la empresa que constituyen una red comercial grande. En este sentido, la empresa tiene presencia en Francia a través de Bodegas Félix Solís France; en Praga a través de Félix Solís CZ, A. S.; en Reino Unido constituyó en 2001 la sociedad mixta Free Run Wines Limited con socios locales y en la que Félix Solís tiene el 25% del accionariado. A ello se suman dos sociedades más, ubicadas en Polonia y Eslovaquia.

"Quesos La Casota" recibe otro premio en Expovicamán

❑ **La firma Quesos La Casota** sigue cosechando galardones. El último lo recibió en la feria Expovicamán, en Albacete, donde su queso de la marca Arantona, con Denominación de Origen, se llevó el primer premio en la modalidad de queso curado artesano. Este nuevo reconocimiento sesuma a los correspondientes a la Gran Selección de Castilla-La Mancha y a ferias tan importantes como el Salón Gourmet o Fercam.

DISEÑO PREIMPRESIÓN IMPRESIÓN ENCUADERNACIÓN LOGÍSTICA DISEÑO PREIMPRESIÓN IMPRESIÓN ENCUADERNACIÓN LOGÍSTICA

DESTACAMOS
POR NUESTRA
CALIDAD

L!nce
ARTES GRÁFICAS

POL. IND. CTRA. DE CARRIÓN, NAVES 110 B-D 13005 CIUDAD REAL TELS.: 926 27 10 84 - 926 25 18 81 FAX: 926 25 61 86 WWW.LINCEARTESGRAFICAS.COM



Sobre estas líneas vista general del edificio principal. En la siguiente página, arriba, un rincón de la bodega. Debajo, diversas vistas de las instalaciones.

Pago del Vicario: el triunfo del buen gusto

Es, además, un tratado de arquitectura levantado en un páramo manchego, donde tradicionalmente sólo había mosquitos

El Pago del Vicario, inaugurada por el presidente Barreda hace ahora un par de años, no es sólo una gran bodega, es el triunfo del buen gusto, de lo bien hecho. Es, además, un tratado de arquitectura levantado en un páramo manchego, donde tradicionalmente sólo había mosquitos. Es uno de los milagros de los hermanos Barco -Antonio e Ignacio-, empresarios bien conocidos de la sociedad castellano-manchega.

Todo empezó en el año 2004, cuando los Barco presentaron en Madrid su pro-

yecto empresarial, que suponía una inversión de más de diez millones de euros en un viñedo, para la construcción de una bodega y un hotel rural. Situado en la ribera del Guadiana, a escasos diez kiló-

metros de Ciudad Real, cuenta con más de cien hectáreas de viñedo de las variedades chardonnay, macabeo y sauvignon blanc en blancas y tempranillo, cabernet sauvignon, merlot y syrah en tintas.

La bodega cuenta con un club de socios, que pueden adquirir los vinos en flor

La bodega cuenta con un club de socios, que pueden adquirir los vinos en flor, antes que se produzca el proceso de envejecimiento, a un precio más reducido, para su uso personal. Cuenta también con un pequeño hotel que ofrece diversos atractivos de ocio y ecoturismo, incluyendo visitas guiadas a la bodega y



catas comentadas, así como un restaurante que combina vanguardia con tradición. También está orientado a la exportación "sin descuidar el mercado nacional, donde todavía hay mucho que decir". Los vinos que se elaboran actualmente son vinos vigorosos y con una orientación vanguardista, que respeta la fortaleza de las uvas genuinamente españolas, como la tempranillo, la garnacha e, incluso, la airen.

MEDALLAS DE ORO

En un concurso mundial de vinos, cele-

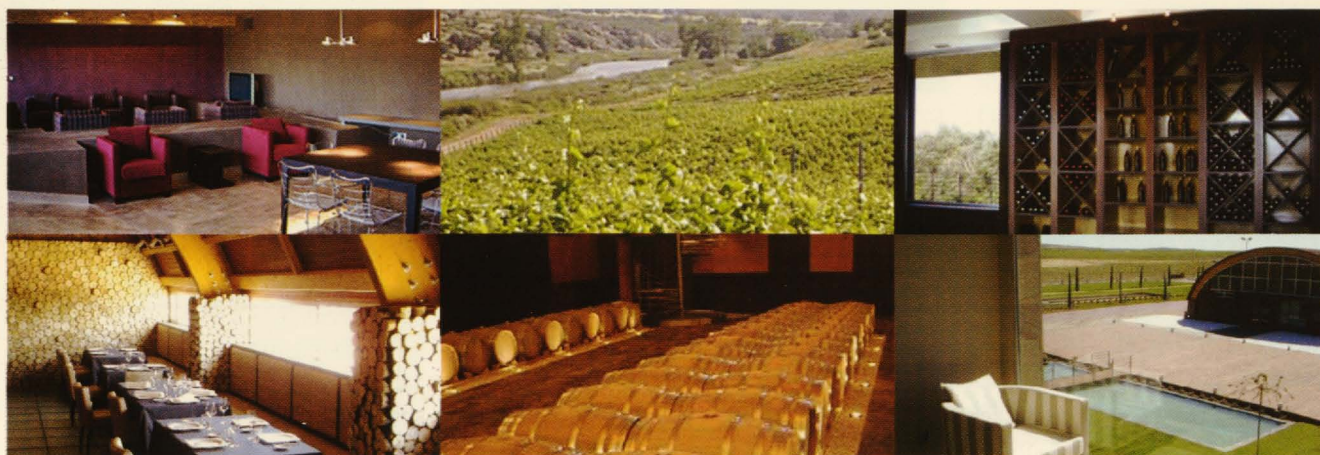
brado recientemente en Bruselas, Pago del Vicario ha conseguido dos medallas de oro. Al certamen, al que acudieron 6000 vinos de todo el mundo, se presentaron con las etiquetas Penta 2005 y Rosado Petit Verdot 2005.

Antonio Barco nos explica que Penta 2005 es un ensamblaje de cinco variedades, mientras que el rosado petit verdot es una rareza, ya que solo hay localizado otro varietal en Australia. Penta, envejecido cinco meses en barrica de roble francés, es de color rojo picota, con ribete

granate y en el destacan sus aromas de frutos rojos, licor de cerezas y notas balsámicas de romero.

El Petit Verdot Rosado es de color rojo frambuesa con ribete guinda muy brillante y ofrece aromas cítricos, frutales y notas muy golosas con una boca muy fresca.

Nos encontramos, en definitiva, con todo un complejo enoturístico, presidido por el estilo, donde los sentidos, disfrutaban de lo lindo.



Primeros Premios Regionales de Turismo de Castilla-La Mancha

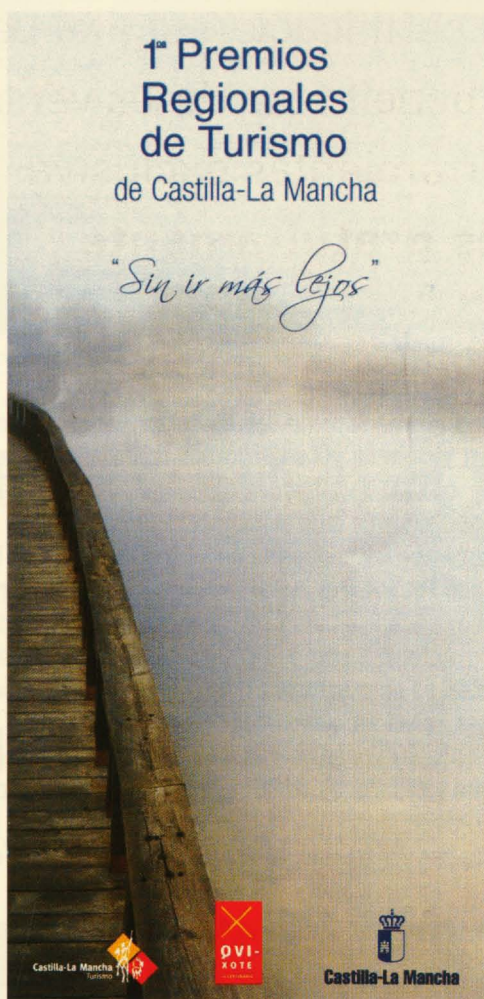
Estos Premios quieren reconocer el esfuerzo de las profesionales, empresas y entidades del sector a favor del turismo de Castilla-La Mancha, sirviendo también de estímulo a la actividad que realizan

La Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, a través de la Consejería de Industria y Tecnología, convoca los "Primeros Premios Regionales de Turismo de Castilla-La Mancha", como reconocimiento y motivación a las iniciativas desarrolladas o que se estén desarrollando en el año 2006 en el ámbito turístico de Castilla-La Mancha.

Estos Premios quieren reconocer el esfuerzo de las profesionales, empresas y entidades del sector a favor del turismo de Castilla-La Mancha, sirviendo también de estímulo a la actividad que realizan.

La solicitud de participación deberá ir acompañada de una memoria explicativa y descriptiva de la iniciativa desarrollada o que esté desarrollando en la modalidad por la que opta al Concurso que irá acompañada de soporte fotográfico o audiovisual cuando así se requiera para una mejor comprensión de la iniciativa.

El Jurado calificador estará compuesto por: un presidente, un secretario, un representante por cada una de las Delegaciones Provinciales de Industria y Tecnología, un representante de la Federación Regional de Hostelería y Turismo, un representante de la Secretaría General de Turismo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y, por último, un representante del Instituto de Promoción Turística de Castilla-La Mancha.



Cartel promocional de dichos premios.

Para la concesión de premios, el jurado realizará una comparación de las candidaturas presentadas por cada modalidad, dotando con el premio a aquella candidatura que obtenga mayor puntuación; elaborando, así, cinco propuestas para los cinco premios de tres mil euros y un diploma en cada una de las modalidades.

CONCURSO

En este concurso podrán tomar parte, en sólo una de sus modalidades, todas aquellas personas físicas y jurídicas, públicas o privadas con domicilio en Castilla-La Mancha, que hayan desarrollado o estén desarrollando en 2006 una iniciativa turística en alguna de las modalidades que se señalan, siempre referidas a Castilla-La Mancha, que son:

- Calidad y Excelencia Turística.
- Iniciativa más Innovadora en el Sector Turístico.
- Iniciativa de Promoción Turística.
- Iniciativa de Turismo Activo.

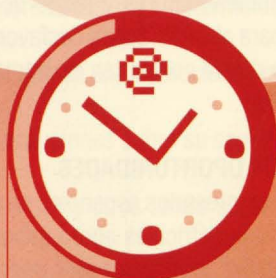
El plazo de presentación de solicitudes será desde el día siguiente a la publicación de la presente disposición en el Diario Oficial de Castilla-La Mancha hasta el 8 de septiembre de 2006 a las 14 horas.

Certificados digitales PARA EMPRESAS

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



FIRMA DE ESCRITORIO



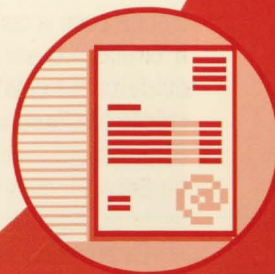
SELLADO DE TIEMPO



FIRMA DE ACTAS



**NOTARIZACIÓN
ELECTRÓNICA**



**FACTURA
ELECTRÓNICA**

El valor de identificarse

Seguridad en la red

www.camerfirma.com/certificadosfeder

902 100 096

Proyecto "hacia un censo digital" cofinanciado por

Cámara
Ciudad Real



UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo
de Desarrollo Regional

Sudáfrica se convierte en "una lección" para el mundo

Han pasado ya diez años desde de sus primeras elecciones democráticas y la punta sur de África disfruta de la paz, goza de una situación política estable y crece económicamente de manera continuada

En la actualidad, "Sudáfrica es consciente del liderazgo que ejerce entre los países en vías de desarrollo, además de sentir que tiene cierta autoridad moral por haber luchado de forma pacífica contra la opresión política. Esto, unido a su potencial económico, convierte al país en líder natural no sólo de África, sino del Tercer Mundo", comenta Enrique Giménez de Córdoba, Consejero económico y comercial de España en Johannesburgo.

La actividad económica en el primer trimestre de 2006 aumentó al 4'2%, desde el 3'2 del trimestre anterior, en consonancia con las expectativas de los expertos económicos. Los datos revelan que la economía se está recuperando del desace-leramiento económico que se produjo en el último trimestre de 2004, después de un crecimiento de entre el 4'1 y 6'5% en los 7 trimestres anteriores.

Este contexto económico se completa con la apreciación de la moneda sudafricana, el rand, en los últimos años. Enrique Giménez de Córdoba, por su parte, recuerda que un rand fuerte "proporciona mayor capacidad de compra a los sudafricanos". El consejero económico y comercial redondea así el atractivo de



Vista del centro financiero de Johannesburgo corazón del país africano.

un mercado" estable, con un sistema legal y fiscal moderno, buenas infraestructuras y mano de obra económica, ventajas fiscales para abordar zonas desfavorecidas, y acuerdos de libre comercio que le convierten en trampolín hacia otros mercados de la región".

TIERRA DE OPORTUNIDADES

Distintos empresarios españoles en el país comparten la misma impresión: Sudáfrica es ahora mismo la auténtica tierra de las oportunidades, por recursos y por necesidades, y el Gobierno del ANC, con Thabo Mbeki a la cabeza, mantiene firme su com-

LAS DOS CARAS

Aunque es cierto que se han hecho progresos significativos en diez años, la realidad del país todavía tiene dos caras: aún hay grandes diferencias entre blancos y negros, ricos y pobres, zonas urbanas y rurales. Uno podría mirar sólo hacia un lado, pero las tres grandes heridas de Sudáfrica:

- Un desempleo en torno al 30%,
- el SIDA, que afecta a más de un 10% de la población,
- y los elevados índices de criminalidad,

nos devuelven en cada semáforo a una realidad en la que Primer y Tercer Mundo se separan por el cristal de la ventanilla.

El empresario interesado en vender o invertir en Sudáfrica debe tener presente que no sólo existen dos mercados, uno para la población blanca y otro para la negra, sino que los hábitos de consumo de esta última cambian conforme aumenta su nivel de renta.

promiso de reducir la brecha social.

"Si quieren igualar las sociedades, necesitan infraestructuras y hay oportunidades enormes para cualquier empresa", apunta Manuel Pardo, project manager de Dragados-ACS. Además, el compromiso para luchar contra el sida y otras enfermedades hará necesarios más medicamentos, material sanitario y, por supuesto, construcción de más centros de salud.



LOS CONSEJOS DEL CONSEJERO

- No se deje confundir por la imagen del país o del continente; Sudáfrica es una gran desconocida para España. Infórmese.

- Tenga presente que existen dos Sudáfricas. Debe saber a quién y cómo dirigir su oferta, además de ser consciente del tamaño real de su mercado potencial.

- En los negocios, considere a Sudáfrica como un país occidental desarrollado. El sudafricano es muy cordial, hospitalario, franco y directo; valora mucho su tiempo y aprecia la seriedad, la formalidad en los compromisos y la puntualidad.

- No se olvide del resto de países del África austral. Sudáfrica es la potencia económica regional y también la puerta de entrada a los países de la zona, con los que tiene acuerdos de desarme arancelario. Son mercados pequeños si los comparamos con el sudafricano, pero interesantes para determinados productos.

- Tenga en cuenta que Sudáfrica es una sociedad en transformación.

- Observe las debidas precauciones sobre su seguridad personal.

- Evite hablar de política, razas y otros temas sociales sensibles.

- Apóyese en un agente o representante local. Por la distancia, la gran base geográfica de distribución y la especialización sectorial, es aconsejable nombrar un agente local para la importación y distribución de sus productos.

- Estudie los acuerdos arancelarios y considere la opción de invertir. El Acuerdo de Libre Comercio y Desarrollo con la UE establece un desarme arancelario que concluirá en 2012.

- Aproveche la favorable coyuntura económica y cambiaria. Sudáfrica crece a un ritmo de más del 3% y el rand es la única divisa que se ha mostrado más fuerte que el euro en los últimos dos años. Esto concede más poder adquisitivo a los sudafricanos y nuestros productos ganan en competitividad. El incremento espectacular de nuestras exportaciones en el primer semestre de 2004 es más que esperanzador en este sentido.

FUENTE DATOS:

Oficina Comercial España En Sudáfrica, Global Marketing Strategies, ICEX.

Aumentan las exportaciones españolas a Sudáfrica

Pese a que las exportaciones españolas a África se han reducido el 4,1% en los cuatro primeros meses del año respecto al año anterior, las exportaciones a Sudáfrica han tenido una evolución favorable. Las exportaciones a Sudáfrica desde enero a abril de 2004 han sumado 145,9 millones de euros, lo que supone un aumento del 45,2%. En los cuatro primeros meses del año, las ventas a Sudáfrica han sido superiores a las exportaciones a países latino americanos como Argentina, Cuba o Chile. Durante el 2005 las exportaciones de nuestra Región a Sudáfrica alcanzaron los 4,9 millones de euros, lo que supone un 32% más que respecto al año anterior. las partidas más demandadas fueron las de calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; y sus partes, productos químicos orgánicos, aluminio y manufacturas de aluminio, vehículos terrestres, sus partes y accesorios y manufacturas de fundición, de hierro o de acero. Ciudad Real por su parte vendió, durante el pasado año, productos por valor de 1,2 millones de euros mientras que en el 2.004 no alcanzamos más que 942.000 euros.

Un estilo afable en la negociación

- ✓ La forma de saludo es un apretón de manos fuerte y rápido, tanto en la presentación como en la despedida. Se desaconsejan los besos en las mejillas, reservados para los amigos y familiares.
- ✓ El uso de nombres propios es bastante común en el mundo de los negocios, No obstante, es preferible que sean ellos los que empiecen a utilizarlos. Hasta entonces hay que utilizar el apellido precedido por Mr. o Mrs.
- ✓ Los títulos profesionales (doctor, ingeniero, abogado) se usan a menudo, ya que sólo el 2% de la población tiene título universitario y, por tanto, es un símbolo de distinción.
- ✓ Debe evitarse hablar de política, religión y conflictos raciales.
- ✓ Los horarios de trabajo son bastantes estrictos: desde las 8:00 hasta las 17:00 horas, con una pausa de una hora para comer. Fuera de este horario, no es habitual concertar reuniones de trabajo.
- ✓ El mes de diciembre es prácticamente inhábil a efectos empresariales, ya que la mayoría de los sudafricanos toma las vacaciones coincidiendo con el verano del hemisferio Sur. Además la fiesta nacional, El Día de la Reconciliación, se celebra el 16 de diciembre.

La importancia de las estrategias de marketing para pequeñas empresas

El creciente auge del marketing en nuestros días ha hecho que muchas empresas luchen cada vez más por crear una marca sólida y crear una percepción óptima en la mente del cliente

El creciente auge del marketing en nuestros días ha hecho que muchas empresas luchen cada vez más por crear una marca sólida y crear una percepción óptima en la mente del cliente.

La importancia de que la gente, y en especial los posibles clientes de una empresa, recuerden una marca o un nombre, radica en un gran número de factores, y por ello, el marketing juega un papel muy importante a la hora de dar a conocer un producto o servicio, llevar a cabo su distribución y promoción, o determinar un precio.

Cuando una empresa o futura empresa se plantea la posibilidad de diseñar una campaña de marketing, en muchas ocasiones se ven frenadas por los elevados costes que ello supone. Pero la falta de medios no debe ser una barrera para diseñar buenas estrategias de marketing.

Las Pymes tienen muchos recursos a su alcance. Sólo necesitan centrarse en dos ideas claves:

- Marcarse un único objetivo. Al diseñar un plan de marketing hay que centrarse en un solo punto: informar de un nuevo producto, aumentar la frecuencia de compra o de uso, presentar una promoción.

- Utilizar el marketing "mix", mediante



La falta de medios no debe ser una barrera para diseñar buenas estrategias.

Al diseñar un plan de marketing hay que informar de un nuevo producto

el diseño de un plan combinando las cuatro variables del marketing: precio, producto, distribución y promoción. Las Pymes tienen la misma necesidad de dar a conocer su empresa y sus productos que las grandes compañías. Cada vez son más las empresas de publicidad, marketing y comunicación que orientan su negocio a la actividad de las más pequeñas. Dependiendo de los recursos y objetivos de cada empresa, se puede recurrir a ellas o buscar fórmulas alternativas para conseguir notoriedad.

Algunas de estas ideas, sobre publicidad alternativas podrían ser:

- Elegir el objetivo: habrá que valorar el área de influencia de la empresa y pensar cuáles son los medios más adecuados para buscar anuncios gratuitos (como notas de prensa en periódicos), o invertir en publicidad.

- Buscar soportes alternativos, todo dependerá de donde se encuentre el público objetivo, de las necesidades o presupuestos de cada empresa (carteles, vallas, mobiliario urbano).

- Publicitar el negocio de manera constante (anuncios en guías).

- Relaciones públicas y patrocinio: se podrán organizar eventos, cursos, seminarios, espectáculos, actividades. Otra

opción es patrocinar eventos en localidades (fiestas de verano, actividades culturales, deportivas).

- Realizar acciones de marketing directo: mediante campañas de buzoneo, reparto de muestras, promociones de regalo, regalo por cupones o regalos de empresa.



Las Pymes tienen la misma necesidad de dar a conocer su empresa y sus productos como lo tienen las grandes compañías

LO IMPORTANTE A LA HORA DE PLANIFICAR UNA CAMPAÑA DE MARKETING

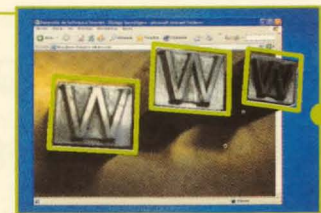
- ✓ Conocer que es lo que hace la competencia: quienes son, donde están, cuales son sus puntos fuertes y cuales, sus puntos débiles.
- ✓ Adaptar, con audacia, las estrategias de marketing de las grandes empresas a los recursos con los que cuentan las pymes buscando los huecos que las grandes no pueden atender (pequeñas pero especialistas).
- ✓ Conocer a los clientes, la cercanía al cliente puede ser una de las mejores armas con la que cuentan las pymes.
- ✓ Identificar a los clientes potenciales, conocer por qué compran, con qué frecuencia, si están satisfechos, si son fieles a tus productos o servicios y si están dispuesto a marcharse a la competencia por un precio inferior.
- ✓ Determina el área de influencia de tu empresa, ayudará a conocer donde están los clientes y detectar áreas potenciales que se hayan descuidado.
- ✓ Diseñar una estrategia elaborando un análisis DAFO. Habrá que poner sobre el papel las Debilidades y Fortalezas del negocio para así buscar las Amenazas y las Oportunidades.

Presencia Web

Si quieres ir paso a paso y el primero es que tu empresa tenga presencia en Internet, te ofrecemos un sitio web corporativo con un amplio abanico de posibilidades a precio cerrado, profesional, llave en mano y en tiempo récord.



Plantillas adaptadas a la imagen corporativa de tu empresa, con tu logotipo y colores.



Características

Un sitio web con todo lo necesario:

- Sitio Web corporativo con 5 apartados.
- Plantillas profesionales.
- Registro de dominio.
- Alojamiento.
- 5 cuentas de correo.

Totalmente escalable, con amplias posibilidades de mejora:

- Módulos adicionales.
- Catálogo de Productos.
- Herramientas de administración.
- Entrada en Flash.
- Varios idiomas.
- Correos adicionales.
- Alta en buscadores.
- Mantenimiento técnico.
- Gestión de contenidos.

Registro o traslado de tu dominio .com o .es.

www.tuempresa.es

Varios tipos de módulos para cubrir todas tus necesidades.

Genérico

Permite maquetación múltiple, texto con estilos, tablas, hipervínculos, etc.. Inclusión de elementos multimedia ilimitados de varios tipos:

- Imágenes
- Vídeos
- Sonidos
- Documentos
- Archivos
- Formularios
- Mapas
- Flash
- PDF
- Otros

Listado

Listados paginados sin límite de elementos, con texto de presentación y posibilidad de buscador.

Árbol

Estructura de Árbol con categorías y subcategorías ilimitadas, con texto de presentación y posibilidad de buscador.

Estructura de Árbol con categorías y subcategorías ilimitadas, con texto de presentación y posibilidad de buscador.

www.dialogotecnologico.com
info@dialogotecnologico.com
Pedro Muñoz, 1. Of. 8, 13005 Ciudad Real
926 21 34 37 / 615 40 98 22

DESDE 595€ EN TAN SÓLO 2 SEMANAS
IVA no incluido

Ausencia económica española en China

Una serie de factores han frenado durante años la presencia de la empresa española en el gigante asiático

El potencial económico de China constituye un hecho lo suficientemente atractivo para que cualquier inversor se decida por este país para realizar sus negocios. Sin embargo, una serie de factores han frenado durante los últimos años la presencia de la empresa española en el gigante asiático y si no se acelera una adaptación y comprensión de china, seguirá pasando y alejando la oportunidad.

Esta ausencia ha estado motivada por diversos factores. La falta de tradición y conocimiento mutuo es el primer condicionante negativo que se ha traducido en que China no ha estado en el mapa de la empresa española. Otro elemento ha sido la "cierta incompatibilidad" en los patrones industriales y de comercio. China fue

La falta de tradición y conocimiento mutuo son condicionantes negativos

al principio demandante de tecnología y, recientemente, de materias primas y, España no tiene una orientación exportadora fuerte en ninguna de estas dos áreas.

En tercer lugar, el mercado chino presenta dificultades para las pequeñas y medianas empresas, por las magnitudes de los proyectos, las dificultades de gestión en el país y la larga maduración del

ciclo del negocio. Otro de los factores claves tiene que ver con el capital humano. Resulta más bien infrecuente que trabajadores y empresarios tengan conocimientos profundos de la realidad e idioma del país.

Como elementos alentadores, se observa una dinamización de la presencia española en los últimos años. Además, el ámbito de las relaciones económicas se ha ido ampliando y se ha incorporado a la agenda bilateral otras cuestiones e iniciativas, tales como el turismo, la captación de inversiones chinas hacia España, las posibilidades de colaboración en terceros mercados o los flujos financieros asociados al creciente papel de China en el ahorro y la financiación globales.

Las Cámaras prevén que en 2006 continúe el endurecimiento de la política monetaria

El aumento de tipos de interés, decidido por el Banco Central Europeo en Madrid, no alterará significativamente las condiciones macroeconómicas de la economía española, a juicio de las Cámaras de Comercio, incluso podría ayudar a moderar los elevados crecimientos de precios internos y, de esta manera, reducir el diferencial con la Unión Europea.

Para las Cámaras, esta decisión responde a la percepción del BCE de que los riesgos derivados del pilar monetario son más importantes que los provenientes del pilar de crecimiento. Según los últimos datos, las presiones inflacionistas no se moderan en la zona

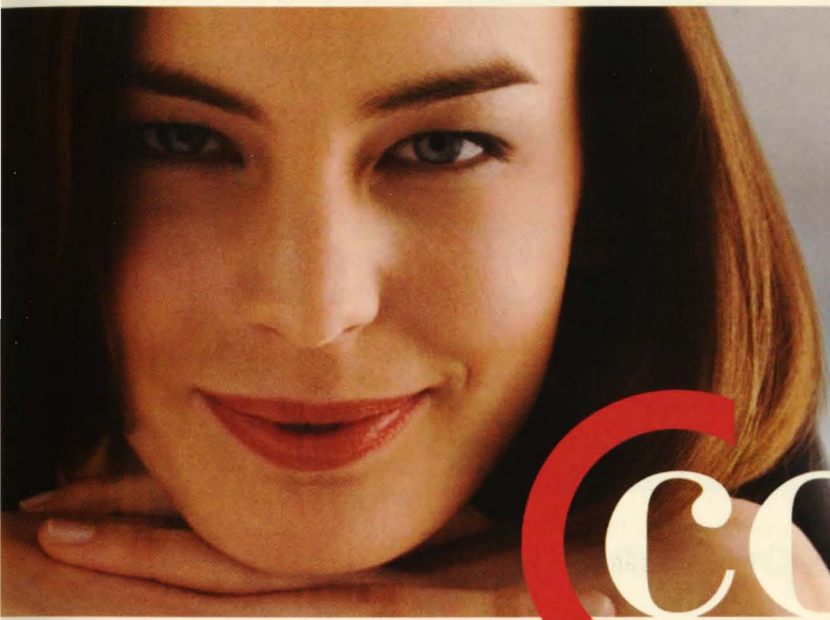


mente el crudo, siguen latentes manteniendo las cotizaciones del petróleo en los mercados internacionales en torno a los 70 dólares por barril. Por otro, las condiciones monetarias internas incrementan la inflación.

Las Cámaras prevén que la autoridad monetaria europea mantendrá el endurecimiento de su política monetaria, aunque con aumentos moderados y espaciados en el tiempo. Los movimientos serán en función del vigor del impulso económico en la zona euro, de la evolución de la inflación y de la liquidez monetaria en el mercado.

Por un lado, la tensión en los mercados de materias primas, principal

euro.



Contigo

La Cámara de Comercio de Ciudad Real promueve en cada lugar los intereses de la sociedad a través de las empresas.

Porque sea cual sea el tipo y el tamaño de tu empresa, formas parte de la Cámara.

Con todos sus beneficios y ventajas: Servicio, Formación, Consulta, Innovación, Certificación Digital, Comercio Exterior...

Compruébalo. Estás en tu Cámara.

Cámara de Ciudad Real

Calle Lanza, 2 13004 CIUDAD REAL
Tel. 926 27 44 44 - Fax 926 25 38 13
info@camaracr.org - www.camaracr.org

Cámara

Ciudad Real

Contigo

Alto grado de cumplimiento del Protocolo de Kyoto

El Ministerio de Medio Ambiente informó del "alto grado de cumplimiento de las instalaciones sujetas al comercio de emisiones" de gases de efecto invernadero en 2005,

en el marco del Protocolo de Kyoto, según un informe cuyos datos provisionales fueron avanzados en abril por el secretario general para la Prevención de la contaminación y



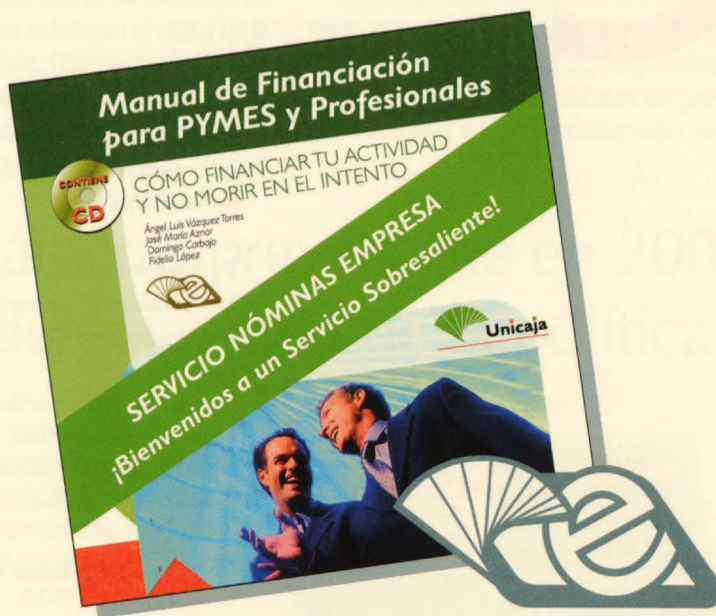
del cambio climático, Arturo Gonzalo Aizpiri, muestra la situación de las instalaciones a

30 de abril de 2006, fecha límite prevista para el cumplimiento de las obligaciones de entrega de derechos.

No obstante en el informe publicado se señalan también las instalaciones que han ejecutado su obligación con posterioridad. Según los datos facilitados, el número de instalaciones con dato de emisiones inscrito en plazo fue de 784 sobre un total de 834 y que se sitúa en 832 cuando se tienen en cuenta todas las inscripciones previas a 12 de mayo.

SERVICIO NÓMINAS EMPRESA DE UNICAJA

Su libro le está esperando



Ahora, si desea conocer las ventajas que puede ofrecer a su empresa el **Servicio Nóminas Empresa de Unicaja**, tan sólo tiene que llamar por teléfono al **901 246 246** y concertar una entrevista. Uno de nuestros gestores le informará detalladamente y le hará entrega de un práctico libro, con CD incluido, sobre financiación.

Promoción limitada a 100 ejemplares, hasta el 31 de julio de 2006.

UniVía
www.unicaja.es

UNICAJA
CIUDAD REAL
901 246 246



Certamen Internacional Solar Decathlon 2007

El Departamento de Energía de los Estados Unidos organiza un concurso que pretende demostrar la viabilidad de hacer funcionar una vivienda equipada con las comodidades del siglo XXI a través de energía solar exclusivamente.

En este certamen ha sido seleccionada una vivienda presentada por la Universidad Politécnica de Madrid. Esta vivienda es capaz de "auto aprender" a reducir el consumo energético sin recibir órdenes del usuario.

Se ha comprobado que las relaciones entre los sistemas que regulan las viviendas bioclimáticas y el usuario no es fácil, y se ha optado por que la vivienda tome sus propias decisiones. El sistema de iluminación consume hasta 1.000 veces menos que las bombillas.

JORNADAS PARA GESTORES DE EMPRESA

VAMOS a hacer
NEGOCIOS



SOLUCIONES FINANCIERAS PARA EMPRESAS

Porque en **El Monte** tenemos soluciones adaptadas para cubrir las necesidades de su empresa, para que sus negocios crezcan cada día más.



GM, Ford y Chrysler piden que se impulse el etanol

General Motors, Ford y Chrysler han iniciado una campaña para lograr que el Gobierno impulse una rápida implantación del etanol como alternativa a la gasolina. Por el momento, el objetivo parece bastante alejado.

Los cinco millones de automovilistas que poseen vehículos movidos por biocombustibles tienen serias dificultades para llenar sus tanques. La razón: apenas 700 de las 170.000 estaciones de servicio que hay en el país expende este combustible.

Además, el precio de este alcohol de origen vegetal está muy próximo al de la gasolina, un inconveniente de peso cuando se considera que los motores de etanol consumen entre un 30 y un 40% más que sus equivalentes de gasolina. La subida de los precios de los combustibles fósiles ha acrecentado el interés de los legisladores por los combustibles alternativos.

La producción de vehículos cae el 3,14% durante el primer cuatrimestre de 2006

La producción de vehículos en las 18 fábricas españolas sufrió un fuerte retroceso y se situó en las 196.972 unidades. Este dato se explica por la evolución negativa de los principales mercados europeos como Francia, Alemania, Reino Unido e Italia.

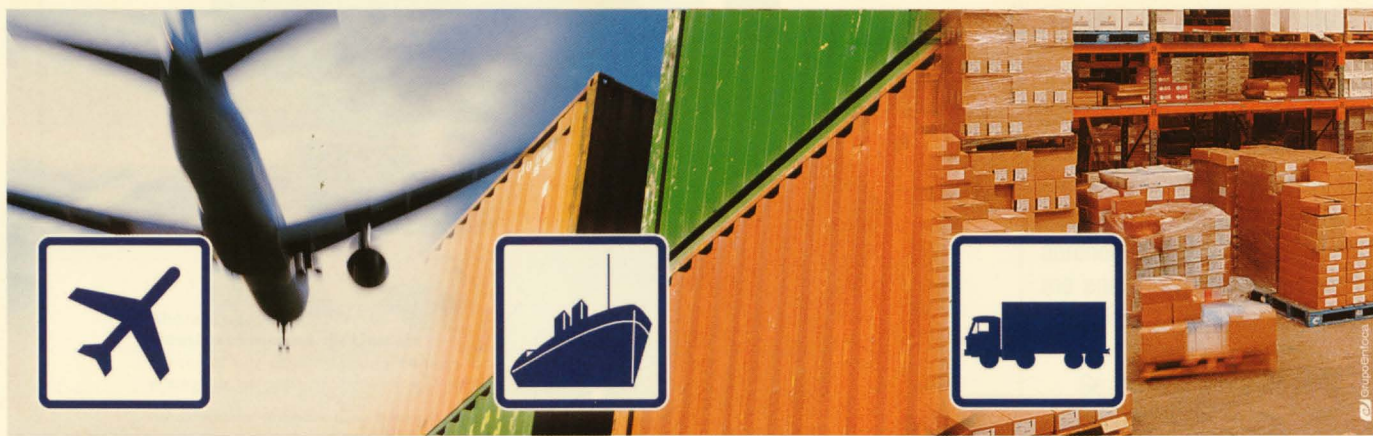
En el segmento de turismo s, la producción cayó el 6,4% para situarse en las 697.111 unidades fabricadas. En el segmento de vehículos industriales, la producción de camiones y autobuses ha logrado un aumento del 0,7%.

Fuentes de la patronal de fabricantes calificaron los datos de "preocupantes" aunque recordaron que en los próximos meses recuperarán un mayor ritmo con la adjudicación por parte de las matrices de nuevos modelos.



Space cargo

ALICANTE BARCELONA BILBAO IRÚN LAS PALMAS MADRID VALENCIA



Ponemos a su disposición un completo equipo de profesionales para ofrecerle soluciones integrales en su cadena de suministros, permitiéndole tener sus productos dónde son necesarios y en el momento adecuado.

- SERVICIOS DE EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN: AÉREO, MARÍTIMO Y TERRESTRE
- DESPACHO DE ADUANAS
- ALMACENAJE Y LOGÍSTICA

Space Cargo Alicante S.L.
Polígono Industrial Campo Alto - C/ Italia 75, 03600, Elda (Alicante)
Tel.: 96 696 54 50 - Fax: 96 696 54 54



Crear empresas en Ciudad Real es más fácil

Ventanilla Unica Empresarial



Un único lugar para:

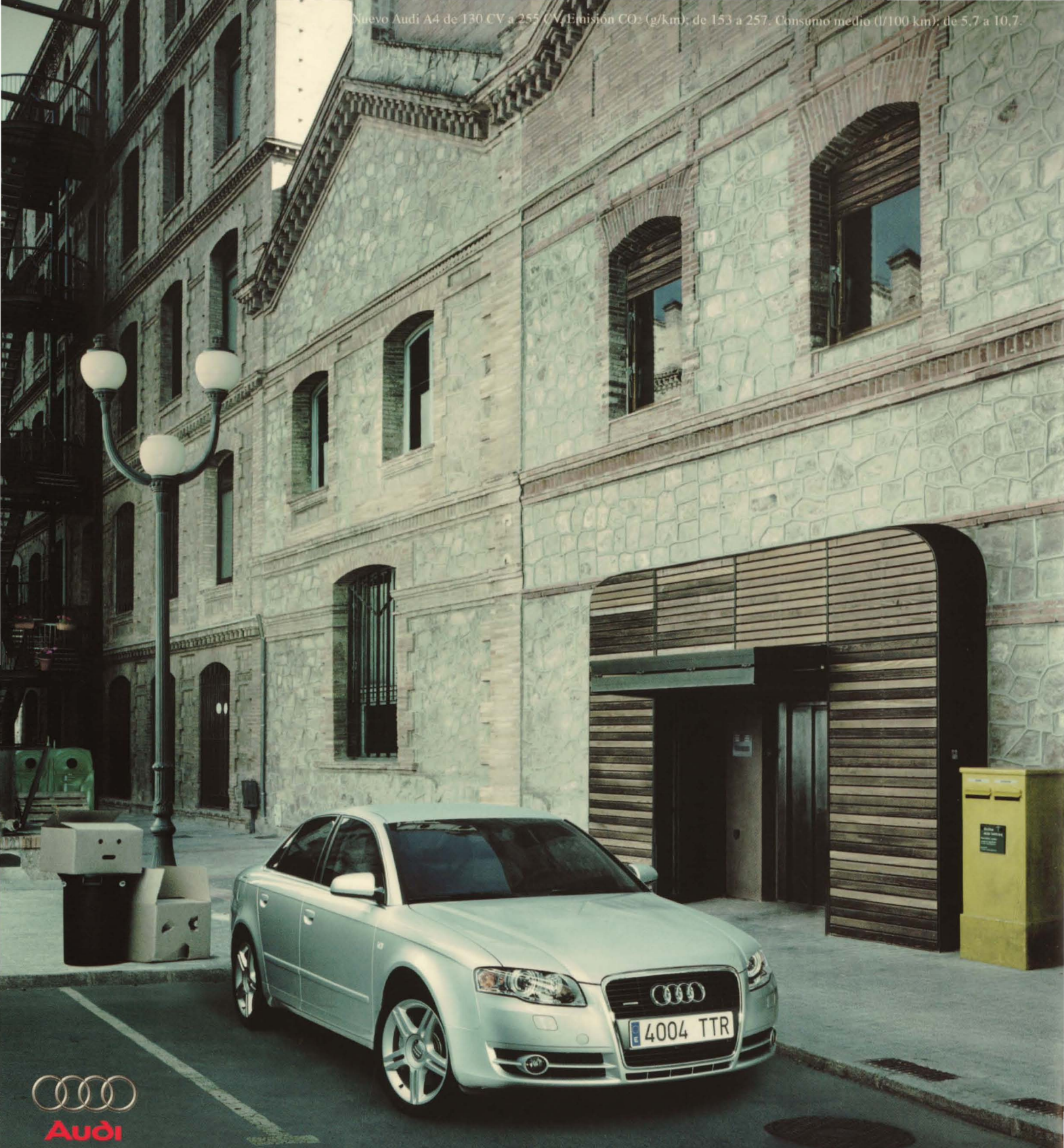
- . Orientar*
- . Tramitar y*
- . Agilizar*

C/ Lanza, 2
13004 Ciudad Real
Castilla La Mancha

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

SEDE:
Cámara de Comercio e
Industria de Ciudad Real





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

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

Tresa Automoción, S.A.

Segadores, 24 - Pol. La Estrella

Tel. 926 27 21 64

13170 Miguelturra