

La firma toledana ha obtenido beneficios en su primer año de vida en el sector del deporte y el tiempo libre

Sonia Sport saca al mercado 'kick-off' para el ocio en las empresas

ALICIA SÁNCHEZ
Toledo

Una idea diferente y un modo distinto de concebir un negocio rentable define la filosofía de Sonia Sport, una innovadora y creativa empresa toledana, que con tan sólo un móvil a cuestas y muchas ideas ha conseguido dar beneficios en su primer año de vida y

en un sector, la gestión del ocio y el tiempo libre, prácticamente virgen en esta provincia.

Sonia Torreblanca,

promotora y gerente de la empresa, organiza en la actualidad actividades deportivas, proporcionando monitores a sus clientes del deporte (colegios, ayuntamientos, asociaciones, etc), por un lado. Estas tareas suponen en la actualidad el 80% de los ingresos que ha contabilizado esta joven empresa, "pero el objetivo es conseguir que la gestión de estas actividades representen el 20% de la actividad de la empresa y el desarrollo propiamente del ocio y del tiempo libre supongan el 80% de la actividad de la empresa en los próximos años",

Los paquetes con actividades de divertimentos para grupos constituirán el 80% de la actividad de esta empresa

señalaba la gerente de la empresa, Sonia Torreblanca.

En esta línea Sonia Sport está perfilando en la actualidad sacar al mercado unos kick-off. Esto es, un grupo de actividades de lo más hetero-

géneas, que pueden ir desde la realización de aventuras de riesgo o aventuras light, hasta organizar un día de bargeo para grupos, rutas a caballo, senderismo, etc.

Sonia Sport gestiona días de diversión, tanto para personas individuales, grupos o, incluso, empresas. "El tiempo de ocio en las empresas, bien de una forma esporádica por parte de los empleados o a través de la propia dirección, comienza a ser cada vez más frecuente, aunque en Toledo, estas actividades orientadas a rentabilizar el tiempo libre de los empleados está todavía poco implantado en las mismas", señalaba Sonia Torreblanca. No obstante reconoce

que este será uno de los niños de futuro de las empresas de este sector. El próximo curso escolar, a través de "mailing" a colegios Sonia Sport gestionará paquetes de campamentos, días de ski, etc, para niños. En sus planes entra también diseñar, para personas mayores, el juego conocido como paint-ball, un divertimento cada vez más extendido que consiste en, con armas simuladas



El piragüismo y otras actividades de aventuras de riesgo y lights, son las más demandadas.

que este será uno de los niños de futuro de las empresas de este sector.

El próximo curso escolar, a través de "mailing" a colegios Sonia Sport gestionará paquetes de campamentos, días de ski, etc, para niños.

En sus planes entra también diseñar, para personas mayores, el juego conocido como paint-ball, un divertimento cada vez más extendido que consiste en, con armas simuladas

y bolitas de pintura, disparar entre varios grupos a los oponentes, todo ello desarrollado en un lugar de campo apropiado.

Cada vez son más empresas que se dedican a gestionar actividades orientadas al ocio y al tiempo libre de las personas, de tal manera que en Toledo, previsiblemente en septiembre, se constituya una nueva Asociación, adherida a la Federación de Empresarios de Castilla-La Man-

cha que de cabida a sociedades de esta índole.

Esta iniciativa surge para combatir la competencia desleal que existe en este campo empresarial, tan amplio pero aún por definir. "El asociacionismo entre nosotras permitirá -afirmaba Sonia Torreblanca-, reducir la competencia desleal a la par que aumentar el grado de servicios y competitividad que ya ofrecemos empresas como la mía".

Renovados varios convenios en la provincia de Guadalajara

JUAN M. MIRANDA
Guadalajara

En las últimas semanas se ha renovado el convenio provincial de la construcción y obras públicas, que afecta a 35 empresas y 845 trabajadores. Su vigencia será para el año 2000 y supondrá un incremento sobre la tabla salarial del 2'45%.

También se ha renovado el convenio del comercio, que afecta a 500 empresas de la provincia y a unos 1.000 trabajadores. Recoge un incremento salarial del 4% y su vigencia es por tres años, del 2000 al 2002.

Respecto al acuerdo del sector del transporte de mercancías, tendrá vigencia para los años 1999 y 2000, con un aumento del 2'9%, afectará a 90 empresas de la provincia y a otros 1.000 empleados.

Además, varias empresas han firmado también sus convenios, concretamente "Elaboración de Plásticos Españoles" (EPE) ha firmado su acuerdo para los años 2000 y 2001 y contempla una subida de 2,75%.

Por último, la compañía "Cerámica Lamilla S.L." en Torrejón del Rey ha firmado su acuerdo para el 2000 y tiene un 3,5% de subida.

EVA ROSADO

Pedro Muñoz (C. Real)

La localidad ciudadrealeña de Pedro Muñoz contará a partir de diciembre con una nueva embotelladora de vinos. El promotor del proyecto ha sido Francisco Montoya, que junto a un socio de Tomelloso se han propuesto sacar adelante la iniciativa. Para la primera campaña, Francisco Montoya ha previsto que su embotelladora pueda sacar al mercado unas 100.000 botellas. "A partir de las 50.000 es cuando el nego-

Montoya e Hijos abrirán una embotelladora en Pedro Muñoz

Para su primera campaña la embotelladora ciudadrealeña prevé producir unas 100.000 botellas de vino

cio empezará a ser rentable", asegura Montoya. Sus primeras previsiones apuntan a que durante la próxima campaña su mercado se centre en Castilla-La Mancha, para después expandirlo a toda la geografía española. Según apuntó Montoya, en primavera del año que viene

comenzarán a establecer contactos para exportar a países de la Unión Europea como son Alemania, Holanda y Reino Unido.

Mercedes Ramírez Pulpón, Cuna de mayo y Vega del Pueblo, son las tres marcas con las que la embotelladora comercializará sus vinos blancos y

tintos, tanto del año, como de crianza y reserva.

La embotelladora, que aún no está terminada se ubica en un solar de 1.048 metros cuadrados. Contará con una planta de 350 metros cuadrados en la que se instalará la maquinaria y con un sótano de las mismas dimensiones

donde se colocarán las barricas del vino.

Este proyecto lleva aparejada la construcción de una bodega en Tomelloso a cargo del socio de Francisco Montoya, que se encargará de elaborar el vino que después se embotellará y comercializará en Pedro Muñoz.

Para Montoya, la principal preocupación es la calidad y por eso elaborarán el vino a partir de las propias viñas que posee en Tomelloso y Pedro Muñoz. "A medida que comience el proceso de expansión iremos adquiriendo más viñas, pero siempre asegurándonos que son de calidad", afirma el empresario. La embotelladora tendrá un carácter familiar y en un principio dará empleo a dos personas, aunque en un futuro prevé incrementar este número.