

PLAN RENOVE ESTÁ DANDO BUENOS RESULTADOS

# El sector de la climatización, optimista de cara a las ventas

Según el gremio, al contrario de lo que se pueda pensar el pequeño comercio se adapta mejor a la crisis que las grandes superficies

R. Abellán  
C-LM

Las tiendas de electrodomésticos se "frotan las manos" con la llegada del calor. Las ventas de aparatos de aire acondicionado tienen en esta fecha del año su temporada alta y las ganancias que genera la venta de este producto son importantes, así es que las expectativas que ha puesto el sector son altas y más teniendo en cuenta la situación de crisis que ha llevado en los últimos años a caídas importantes.

Los comerciantes de electrodomésticos de Castilla-La Mancha (Acema-CLM) consideran que si las temperaturas son altas durante este mes de julio las ventas crecerán y todo lo contrario si el calor veraniego no es tan asfixiante.

"Lo que no se venda en junio y julio no se vende", apuntaba el presidente, Manuel Sánchez, quien reconocía los importantes problemas por los que pasa el sector. "Estamos preocupados porque no se termina de despegar y en el caso concreto de Castilla, no es una Comunidad donde las ventas sean buenas y eso que los precios siguen bajando desde que la crisis hizo acto de presencia", explicaba.

Sánchez da mucha importancia al Plan Renove, del que dice ya casi se ha cobrado totalmente el año



La venta de aparatos de aire acondicionado tiene ahora su temporada alta.

**JUNIO Y JULIO**  
Son los meses en los que suelen concentrarse la mayoría de ventas

2010, porque "asegura muchas ventas debido a las ventajas que ofrece". De hecho, ponía como ejemplo a la Comunidad de Madrid, donde ha durado poco más

**PRECIOS**  
Siguen bajando debido a la crisis y lo pueden seguir haciendo

de un mes desde que se puso en marcha. No obstante, estima que este plan no es suficiente porque hay mucho año por delante y no sólo se puede

vivir de las ventas de este plan.

Sobre la supervivencia del sector, manifestaba el presidente que "somos optimistas porque debemos serlo y así se lo hacemos llegar a nuestros asociados". De hecho, mantendrá en los próximos días jornadas con distintas empresas para que el sector no caiga en un desánimo generalizado.

"Es muy difícil que la gente tenga ánimo en estos

momentos, pero tienen que entender que el camino es ser positivos y ese es uno de los objetivos de las jornadas", dijo.

En referencia al pequeño comercio, aseguró que al contrario de lo que se puede pensar, las tiendas pequeñas de barrio se adaptan mejor a la crisis que las grandes superficies, añadiendo que en unas y otras la gente está formada y adaptada de igual forma.

ALBACETE

## Seminario sobre logística y sus costes

Eye  
ALBACETE

El tercer seminario que FEDA ha celebrado, con la Enterprise Europe Network y la colaboración del Banco Sabadell, en materia de comercio exterior se centró en logística internacional y sus costes. En esta ocasión se dieron cita más de 30 participantes, principalmente empresas con actividad exportadora y del sector logístico.

El seminario estuvo dedicado al cálculo de costes, desde fábrica hasta destino, de los productos a exportar. Principalmente, se estudió todo el desarrollo de actividades y costes del transporte principal por vía marítima, debido a la diversidad de costes y recargos que éste implica.

Y, por otro lado, el ponente también se encargó de enfatizar la importancia de los "costes ocultos", aconsejando destinar una media de un 7% de margen en el presupuesto facilitado, por los posibles costes que puedan surgir y no fueron previstos.

Finalmente, una vez más, FEDA puso en conocimiento de todos los participantes, las posibilidades que ofrece su Enterprise Europe Network, como adicional al activo conocimiento de los proyectos desarrollados a través de la Asociación de Importadores y Exportadores (Adiex), de la que algunos participantes desconocían la existencia y que les pareció una herramienta muy útil.

ENCUENTRO DE INSTITUCIONES PARA EL APOYO DE EMPRENDEDORES INTERNACIONALES

## CEEI ayuda a impulsar nuevas empresas

Eye  
ALBACETE

En estos momentos en los que cada vez más empresas y autónomos están sufriendo dificultades, se hace necesario apoyar a los emprendedores en el proceso de creación de nuevas empresas y negocios.

Consciente de ello, CEEI Albacete ha acogido la reunión del proyecto europeo E2P, que contó con la participación de instituciones dedicadas al apoyo de emprendedores de Austria, Italia, Irlanda, Polonia y Alemania, en el proyecto europeo Electronic Entrepreneurs Portfolio (E2P).

En esta reunión se trabajó para diseñar y poner en común estrategias de apoyo a los emprendedores, desarrolladas por cada uno de los socios del proyecto para crear una herramienta común que ayudará, asistirá y asesorará a los emprendedores en el proceso de creación de sus empresas. Será una he-



Momento de la reunión de CEEI.

rramienta "viva" e interactiva, ya que se formará a los emprendedores en su utilización y estos podrán participar en la creación y validación de la misma.

CEEI Albacete, a través de E2P, completará la formación de los emprendedores con un servicio llamado e-profilepass. Gracias a éste, los emprendedores tendrán la oportunidad de crear un perfil de emprendedor, que les servirá para mostrar a los demás su formación.