

CASTILLA-LA MANCHA CUENTA CON UNA CONSOLIDADA RED DE POLÍGONOS INDUSTRIALES

El precio del suelo industrial está a niveles del año 2005

La debilidad en la demanda ha obligado a los propietarios de los terrenos a adaptar los precios

M. Moreno
C-LM

"El metro cuadrado del suelo industrial ha caído de forma generalizada en todo el territorio". Así resumía la directora general de la Coordinadora Española de Polígonos Empresariales (CEPE), Rosa María Martínez Redondo, la situación de los polígonos industriales en nuestro país y en nuestra Comunidad Autónoma.

Martínez mostraba prudencia al hablar con este medio sobre el descenso porcentual en el precio del metro cuadrado del suelo industrial, "y no se puede decir una media porque depende del lugar, de la comunidad, de la demanda o no del suelo". Si reconocen desde CEPE que "en algunos casos la caída ha sido excesiva".

Según el análisis realizado por este medio, con promotores de suelo industrial de la Comunidad Autónoma, en muchos casos en Castilla-La Mancha los precios han bajado hasta niveles del año 2005, y en algunos territorios -donde la demanda

BENEFICIOS

Los ayuntamientos de la Región están ofreciendo ventajas para atraer pymes

es muy débil se han registrado descensos de hasta el 50% en relación a la época de más crecimiento de nuestra Comunidad.

Asimismo los ayuntamientos de Castilla-La Mancha, tal y como apunta

CEPE, están haciendo esfuerzos para atraer empresas a los polígonos industrial, con rebajas en el precio del suelo industrial, bonificaciones en el IAE, licencias de apertura... "Todo tipo de ventajas para atraer nuevos negocios a los municipios", apunta Martínez.

Los polígonos industriales en España ocupan un importante lugar en la configuración del sector industrial español, y en Castilla-La Mancha se ha tenido una red de polígonos industriales muy importantes, que ha estado apoyada por el Gobierno regional, el central desde Sepes-, y los ayuntamientos.

En estos momentos, tal y como apuntan las fuentes consultadas, el suelo industrial tiene que adaptarse a la potencialidad y a las necesidades que presenten las empresas



Un buen polígono industrial atrae a muchas empresas.

ANUNCIO CONSEJERA DE FOMENTO EN LA UNIVERSIDAD

La Junta ve la plataforma intermodal más cerca

El Gobierno regional trabajará en la búsqueda de empresas instaladas en Albacete

Juani Serrano
ALBACETE

Expertos en Energía y Sostenibilidad se reunieron en el Campus de Albacete donde ha arrancado el seminario 'La dimensión ambiental: energía y sostenibilidad' que ha sido inaugurado el rector de la Universidad de Castilla-La Mancha, Ernesto Martínez Ataz, y que ha contado con la presencia también de la consejera



La consejera de Fomento atiende a los medios de comunicación.

de Fomento, Marta García de la Calzada.

La responsable del área de Fomento en la Junta de Comunidades ha avanzado que la plataforma logística inter-

modal está cada día más cercana para Albacete y que será la propia Junta la que trabaje en la búsqueda de empresas interesadas para instalarse en esta plataforma que que-

da incluida en el corredor Mediterráneo diseñado por el Ministerio de Fomento y la Comisión Europea. Asimismo, la consejera ha informado que en las próximas semanas será cuando se conozca el estudio de viabilidad de la plataforma realizado por la empresa Ineco.

En lo referente al seminario sobre Energía y Sostenibilidad que ha comenzado y que continuará durante la jornada de mañana en el Edificio Polivalente del Campus albaceteño, el rector Ernesto Martínez ha destacado que el objetivo principal es profundizar en los nuevos retos de sostenibilidad ambiental tanto desde el plano educativo, investigador y empresarial.

Dentro de este mismo marco se ha presentado el proyecto CyTEMA.

CÁMARA DE TOLEDO

Jornada para ser más eficaces en el comercio

Eye
TOLEDO

Unas 70 personas, la mayor parte comerciantes de la provincia de Toledo, aunque también se han mostrado interesados varios agentes comerciales, han asistido a las dos jornadas sobre eficacia en las ventas que ha organizado la Cámara de Comercio de Toledo, en colaboración con el Consejo de Cámaras de Castilla-La Mancha y la Dirección General de Consumo, y que se han desarrollado en el Vivero de Empresas de Toledo.

El profesor de la jornada, Antonio Sánchez Migallón, incidió en que para lograr fidelizar al cliente y mejorar las ventas, es imprescindible



Un momento de la jornada de la Cámara.

ble el componente humano. Más allá de promociones o rebajas, "que también son importantes", hay que desarrollar una empatía con el cliente y sobre todo "saber escucharle".