

La empresa da un servicio integral de artículos de carpintería a sus clientes

Suministros Karma llega al por mayor a Cuenca y Valencia

Exposer se encuentra al 80% a un mes para su celebración

REDACCIÓN

Ciudad Real

La V edición de Exposer (Feria del Mueble, Hogar y Ofimática), que tendrá lugar del 10 al 12 de noviembre en el Pabellón Ferial de Ciudad Real y que está organizada por la Fundación Empresarial de Ciudad Real CEOE-Cepyme, un año más será el escaparate del hogar y la oficina, en esta ocasión, del siglo XXI. A falta de un mes para la celebración de esta nueva edición la ocupación contratada ya es superior al 80% sobre una superficie de exposición de 2.500 metros cuadrados.

En esta edición, entre otras novedades, se mostrará una nueva y mejor decoración (todo enmoquetado) lo que supone un gran esfuerzo para la organización. Pero el objetivo era que la imagen general debía ir acorde con la calidad de los stands que van a asistir a este evento.

Otra novedad será el macrosorteo que se celebrará el último día de Exposer. Entre los asistentes se sorteará regalos de mucha importancia como por ejemplo, sofás, camas, dormitorio juvenil, mesa de forja y cristal, etc.

Al igual que otros años habrá una zona delimitada a la venta directa, que tanta aceptación tiene para el público que asiste a la feria.

La firma conquense prevé incrementar un 200% su producción al término del presente año

ALICIA SÁNCHEZ

Graja de Campalbo (Cuenca)

Suministros Karma desde su constitución, en 1997, ha conseguido en este breve espacio de

tiempo hacerse un hueco en el mercado de los suministros de material de carpintería al por mayor en la comarca de La Serranía

y Cuenca y en la zona Oeste de Valencia que colinda en cercanía con el municipio conquense Graja de Campalbo como Utiel, el Rincón de Ademuz, Titaguas, etc.

El almacén de venta, instalado en Graja de Campalbo distribuye a sus clientes todo tipo de suministros del sector de la madera, desde puertas (procedentes en su mayoría de la empresa Toledana Puertas Proma), muebles de cocina, armarios, perfilaría de aluminio, etc, intentando dar un servicio integral respecto a la amplia gama que distri-

buye en varias comunidades.

“ ”

La empresa se abastece de diferentes provincias españolas como Álava o Valencia

Las ventas de la empresa al mes de junio han duplicado la facturación total del pasado ejercicio 1999.

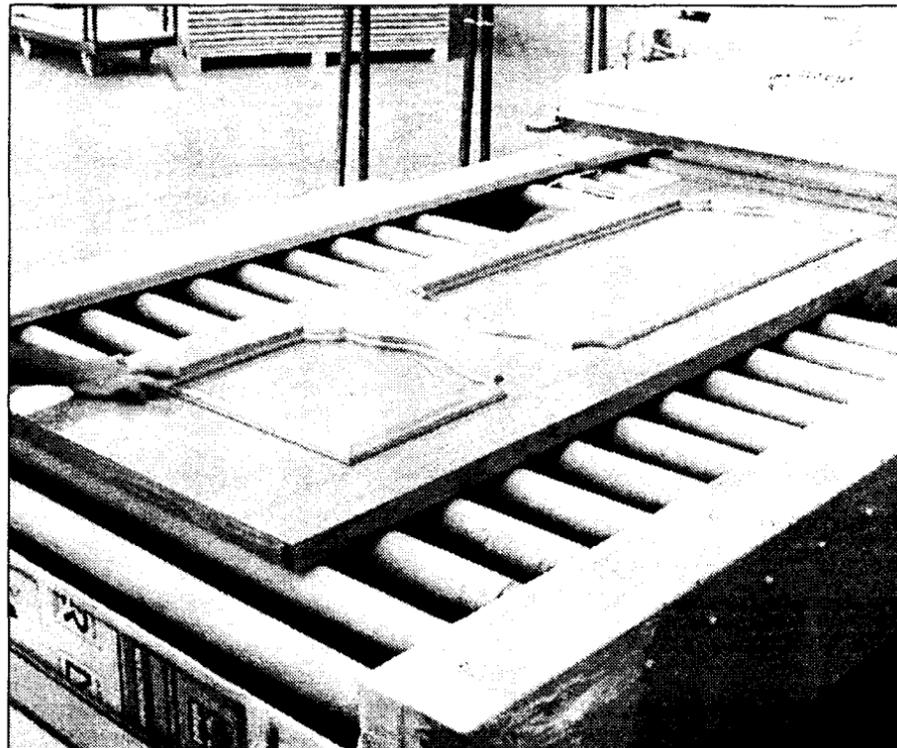
Al término del presente se prevé terminar el año incrementando la facturación un 200% respecto al pasado ejercicio, según el gerente de la empresa, Manuel Hernández.

“ ”

La sociedad estudia ampliar sus instalaciones en un futuro e incluso trasladarse de municipio

Hernández afirmaba que sus principales instrumentos para hacer frente a la feroz competencia proveniente tanto de los grandes almacenes de Cuenca como de Valencia son los precios bajos, seguidos de un buen servicio.

La calidad que distribuye es de "calidad media, siempre en relación al buen precio que



El arma del almacén para competir contra las grandes empresas de Valencia son los precios.

ofrecemos el producto", afirmaba Hernández.

Respecto a futuras inversiones, el empresario conquense afirma que "en un futuro nos planteamos incluso trasladarnos al municipio cercano de Landete para ampliar nuestras instalaciones ya que el propio mercado nos lo está demandando".

Para dar el servicio integral en los productos que ofrece a sus clientes, la empresa compra sus

artículos a mayoristas desde diversos puntos de España. Entre ellos desde Murcia trae las molduras, las puertas de armario desde Álava, así como la perfilaría de aluminio, las cocinas de Valencia, etc.

El gerente de suministros Karma critica la falta de ayudas y subvenciones que hay hacia las pymes que realmente lo son, es decir de menos de 5 empleados, "ya que a la hora de la verdad el dinero o no llega o llega

tarde", afirmaba el gerente.

Del mismo modo Manuel Hernández se hacía eco de la situación de abandono institucional que tiene la comarca de de la Serranía de Cuenca, donde los indicadores económicos la califican como una de las más pobres de Cuenca por la falta de tejido industrial y el poco desarrollo que alcanzan las explotaciones agrarias en productividad.

Unauto invierte 175 millones en cinco nuevos autobuses para Toledo

A.S.

Toledo

La empresa que gestiona los autobuses urbanos de Toledo capital ha invertido 175 millones de pesetas en cinco nuevos autobuses para la ciudad, destacando el modelo Cito, segundo en España que se pone en marcha, después de Madrid, con la características de llevar un motor mixto de propulsión combinada diesel-

El autobús Cito es el segundo autobús eléctrico que se pone en marcha en España

eléctrico. El gerente de la empresa Unauto, Antonio Durán, manifestó en la presentación en la Ciudad Imperial, que el plan de renovación de la flota que se ha puesto en marcha continuará el próximo año con la introducción de 10 nuevos vehículos, de tal

forma que para el año 2003 los autobuses que circulan por la ciudad estén completamente renovados.

Entre otras de las características que presentan los nuevos autobuses puestos en marcha en Toledo es su respeto por el medio ambiente así como su adap-

tación total a personas con minusvalía.

Unauto es la empresa encargada de desarrollar el futuro proyecto de la estación de Toledo, que estará finalizado para el próximo año, y en el cual la empresa prevé invertir en torno a los 800 millones de pesetas.



En la imagen, el gerente de Unauto Antonio Durán.