

Continúa el descenso del PIB en España p3

Nace la SGR de Castilla-La Mancha p4

Aumentan las ventas de coches p7

Continúa el descenso en el número de autónomos p9

La absorción de las viviendas en stock reactivaría el sector p15

Los alumnos de APETGU aprenden a conducir con un simulador de camión p16

BMW presenta el nuevo Serie 5 p17

DIMElectric, la solución integral para las empresas p19

Los cursos de alta dirección del Centro de Estudios Superiores Empresariales de CEOE siguen atrayendo a los directivos de la provincia p21

Guadalajara es líder de la región en cuanto a exportaciones p22

AFI SIGLO XXI lleva a cabo el proyecto de planes estratégicos p23



Cambio de rumbo en la Cámara de Comercio

El grupo de empresarios, apoyados por CEOE-CEPYME Guadalajara logró el pasado mes de marzo ganar, por un cómputo de 20-10 las elecciones a la Cámara de Comercio.

Esto provocará un cambio de rumbo en una institución que debe trabajar por y para los empresarios de la provincia de Guadalajara. Las largas colas y la tranquilidad fueron las tónicas dominantes de esta jornada electoral que comenzó a las 9:00 de la mañana en el único colegio electoral habilitado al efecto con tres mesas abiertas para votar y que no terminó hasta casi

las 12 de la noche, a pesar de que las puertas se cerraron a las 21:00 horas. El recuento de las urnas comenzó pasada la media noche y no concluyó hasta cerca de las 3 de la mañana, pero fue sobre las 2:30 horas cuando los candidatos apoyados por la patronal alcarreña conocían algunos de los resultados, los suficientes para saber que habían conseguido la mayoría absoluta.

Unas elecciones muy reñidas y que ahora, los elegidos tienen que demostrar que el cambio es para algo.

pag/10

CEOE y el Instituto Cuatrecasas firman un convenio de colaboración

El Instituto Internacional Cuatrecasas de Estrategia Legal en Recursos Humanos colaborará con CEOE-CEPYME

Guadalajara en la organización de jornadas y seminarios para directores de recursos humanos durante 2010.

Con este acuerdo se elaborarán informes estratégicos, tanto a requerimiento de la Patronal alcarreña como por iniciativa del propio instituto.

Las respuestas estratégicas legales adecuadas en Derecho del Trabajo, desarrollo de las relaciones laborales y gestión de recursos humanos y negociación colectiva serán algunos de los temas que se desarrollen dentro de las jornadas y seminarios que se van a desarrollar.

Esta es una acción más, por parte de la Confederación de empresarios de Guadalajara para mejorar la formación de los directivos

de recursos humanos de las empresas alcarreñas. Y, esta vez, lo hace junto con un Instituto de reconocido prestigio, que desarrolla su actividad en toda España y en el ámbito internacional, siendo un foro de innovación legal, además de un punto de encuentro directo e indirecto, con los operadores de los recursos humanos de todas las empresas.

pag/12



En Guadalajara, Auto Alcarria.

Concesionario Oficial BMW
Auto Alcarria



¿Te gusta conducir?

Pº de la Estación, 23
Tel.: 949 21 09 60
www.bmw.es/autoalcarria

Ya están en campaña electoral

CEOE-CEPYME Guadalajara
Guadalajara

Cada vez es antes, en cada ocasión los tiempos se adelantan, los miedos por perder o la necesidad de ganar se acentúan, y en el camino se priorizan intereses políticos y electorales, por encima de aquellos que son necesarios para el país, la región o el municipio.

Hace algún tiempo, con motivo de un foro empresarial de CEOE, el ponente, en este caso José Luis Feito, hacía una pregunta retórica al auditorio: ¿"Cuál es el primer objetivo de un político?", ante el silencio de todos, manifestó "quien este pensando que servir a los ciudadanos no esta pensando con criterios políticos", entonces el silencio se hizo más denso, y terminó por revelar, lo que es obvio, "El primer objetivo de un político es GANAR LAS ELECCIONES".

Pues en esa clave estamos, todavía queda un año para las elecciones regionales y municipales, y unos pocos meses para las elecciones catalanas, a las que todos dan el valor de convertirse en un importante test, y en base a los resultados se realizará la estrategia de los meses siguientes.

¿Y entonces? Basta con mirar los titulares de los medios de comunicación diaria para comprobar donde se presta la atención permanente, que hacen nuestros políticos y lo alejado que se está de la necesidad real de los ciudadanos.

Si analizamos los datos que con harta frecuencia ofrecen los servicios de estudios de las instituciones más prestigiosas, si analizamos la estadística de la evolución económica, si miramos simplemente el drama del paro en nuestro país, o si damos un vistazo a las encuestas que hace el

CIS, en las que se refleja que el primer problema para los españoles es el paro y el tercero nuestros políticos, tendremos una imagen clara de lo que ocurre, y por el otro lado, lo que se hace desde los poderes públicos para resolver nuestros problemas.

La realidad, empecinada como siempre, pone de manifiesto que Castilla-La Mancha no remonta posiciones en el marco de su participación en el PIB nacional, así como la renta media per capita, seguimos siendo los penúltimos, sólo está peor Extremadura, y en relación al PIB nacional, nos situamos en el 75,19% y en la media europea el 72,91%. Si todos somos un poco más pobres, Castilla-La Mancha no despegará, y si en la época de bonanza crecimos más, en la de caída también caemos más.

Hay que reconocer intentos, al menos a nivel regional, de facilitar, de poner medios, de instrumentar medidas que orienten hacia la recuperación, pero la capacidad de acción regional es escasa, frente a las medidas que deben ser afrontadas por el gobierno de la nación.

Y ahí es donde nuevamente surge el enfrentamiento, con las elecciones de fondo, como gran elemento decisivo de cualquier medida.

Dicen los medios nacionales que hay una rebelión de los barones del PSOE, porque consideran que el Presidente Zapatero no es un buen cartel electoral de cara a las elecciones municipales y autonómicas, y son varios los presidentes regionales quienes lo ponen de manifiesto, entre ellos el de Castilla-La Mancha. El gobierno no toma decisiones, porque piensa que con las encuestas encuentra, cualquier medida de carácter restrictivo puede encontrar

enfrente a los sindicatos, y a 4,5 millones de parados, casi todos con derecho a voto y que perdería las elecciones.

Y mientras, las decisiones sin tomar, la prioridad es la política, el espacio, las elecciones, el mapa político que surgirá después, y sobre eso gira, lamentablemente, la toma de decisiones actual.

El objetivo es "ganar las elecciones", aunque eso suponga más demora en poner en marcha las medidas necesarias para salir de la crisis y con ello que las empresas sigan cerrando y que el paro siga aumentando.

El ministro del paro, (llamarle de trabajo ya es un eufemismo), reconoce que seguirá aumentando en el 2010, la Unión Europea, con Almunia al frente, dice que España no saldrá de la crisis tampoco en el 2011, el Banco de España sigue lanzando los mismos mensajes, cada vez más acuciantes, y el Gobierno sin resolver.

La política de la avestruz, la de esperar a que escampe, en economía no es buena, y hoy, la solución a todo, a las pensiones, a la seguridad social, es decidir y todos sabemos sobre que, menos aquellos que no quieren enterarse, porque en ello les va el escaño, el sillón y el poder.

Cuando las elecciones alemanas anteriores, el Canciller Shroeder tuvo que tomar decisiones que recortaban el estado de bienestar, para sacar a Alemania de la crisis, las perdió y ganó Ángela Merkel, Zapatero lo sabe, y por eso, en periodo preelectoral como estamos, la decisión es esperar a que alguien nos saque de la crisis.

Esa confianza no esta entre la ciudadanía ni entre los empresarios, y son estos quienes nos sacaran de la crisis, cuando se den las condiciones, creando empleo.

De SOCIO a SOCIO

CEOE
CEPYME
GUADALAJARA

Confederación Provincial de Empresarios de Guadalajara

TARJETA CEOE-CEPYME
GUADALAJARA

CEOE
CEPYME
GUADALAJARA

Confederación provincial de empresarios de Guadalajara

Calle Molina de Aragón, 3 · 19003 - Guadalajara
Telf.: 949 21 21 00 / 949 21 21 05 · Fax: 949 21 63 98
e-mail: info@ceoequadalajara.es www.ceoequadalajara.es

Economía

Guadalajara

Director
Miguel F. Cambas Santos

Redactora Jefe:
Marta Sanz Martínez

Colaboradores
Javier Arriola Pereira
Ester Simón
Juana López Eusebio
María Canalejas
Agustín Carrillo

Imprime
Imcodavía S.A.
D.L.: GU-231/2007

Dirección y teléfono redacción
C/ Molina de Aragón, 3
Telf.: 949 212100
Periódico digital:
www.economiadeguadalajara.com
Cartas al director:
info@ceoequadalajara.es

Dirección y teléfono publicidad
DELLENO
C/ Francisco Medina y Mendoza,
parcela 7B
Telf.: 902 361 362
www.delleno.es

Pinceladas

Parece que lo peor de la crisis ya ha pasado, para otros, nosotros aun nos quedaremos un poco mas de tiempo instalados en ella. Si los indicadores de varios países de la Unión están siendo positivos, **los nuestros aun se tiñen de rojo**, porque ni la confianza, que fluctúa, sigue dando respiro y comienzan a escucharse voces de temor a una subida de tipos de interés si la infla-

ción repunta. Mas nos vale que no.

Una magnifica noticia es que **se reactiva el consumo de las familias**. Si una explicación clara de la caída del PIB ha sido la contracción de la demanda interna, ahora, por fin, parece que el consumo tiene un tímido repunte que nos permite un cierto optimismo, motivado por la caída de los precios, la

moderación en el crecimiento del desempleo y también, por la compra de automóviles, que el plan E 2000 ha permitido recuperar un dinamismo en un sector que ha sufrido fuertemente la crisis y que da empleo a muchísimos trabajadores.

Las exportaciones en nuestra provincia mejoran, crecemos, y lo hacemos mientras los demás bajan

El PIB continúa descendiendo en España

A pesar de todo el índice de confianza del consumidor sigue aumentado levemente, por lo que se espera que el consumo empiece a despegar. La inversión también ha aminorando su ritmo de descenso en el último trimestre de 2009.

Ester Simón / Guadalajara

En 2009, el producto interior bruto (PIB) se situó en 1.051.151 millones de euros, lo que supone un descenso interanual del 3,6%. Siendo la disminución del cuarto trimestre de 3,1%.

El descenso del PIB, se ha debido a la disminución de la demanda interna, cuyo decremento no pudo verse compensado por el incremento del sector exterior, pues concretamente, la demanda nacional detrajo 6,4 puntos el crecimiento del PIB en 2009, 5,9 puntos más que el año anterior, mientras que el sector exterior aportó 2,8 puntos, 1,4 puntos más que el año anterior.

Volviendo a la demanda interna, tenemos que su principal componente, el consumo de las familias, bajo el 5% en 2009. Sin embargo, en el cuarto trimestre registró un incremento del 0,3%.

Tenemos que destacar el incremento experimentado tanto en el consumo de bienes duraderos como en la adquisición de automóviles.

El índice de confianza del consumidor sigue aumentado levemente, por lo que se espera que el consumo empiece a despegar. La inversión también ha aminorando su ritmo de descenso en el



El gráfico muestra como, poco a poco, el PIB empieza a recuperarse./Elaboración propia

último trimestre de 2009.

Concretamente la inversión en bienes de equipo, se redujo un 23,1%, afianzando su recuperación en el cuarto trimestre, pues se ha incrementado un 3,1% en relación al periodo julio-septiembre.

La inversión en construcción disminuyó al 11,2%, disminución que viene provocada por el desplome del 24,5% sufrido por la vivienda, este descenso se está viendo moderando gracias al descenso de los precios y de los tipos de interés.

Desde el punto de vista de la oferta, tenemos que la industria es la que ha sufrido un mayor descenso en el valor añadido, con una disminución del 14,7%, seguida de la energía con el 8,2%, construcción el 6,3%, agricultura el 2,4% y los servicios privados el 2%.

Mercado exterior

El mercado exterior se va reanimando gradualmente, pues a pesar de que las exportaciones de bienes y servicios disminuyeron

un 11,5% interanual las exportaciones de bienes, consiguieron aumentar. Por otro lado, las importaciones de bienes y servicios disminuyeron un 17,9% a lo largo de 2009.

Parece que la inflación va incrementándose lentamente, registrando la tasa de variación interanual de variación del IPC un 1% en enero, 2 décimas más que en el mes precedente.

Este incremento se debió a los carburantes y al combustible, ya que estos han experimentado un alza interanual del 13,9% en

enero de 2010.

Respecto a la inflación subyacente, la que excluye a los productos energéticos y a los alimentos frescos, frenó su repunte en enero y volvió a situarse en el 0,1%, muy cerca de su mínimo histórico de octubre.

Descenso anual

Cabe destacar, el descenso anual sufrido por los precios del grupo de ocio y cultura, que se acentuó considerablemente situándose en un 1,6%.

En su conjunto, los alimentos elaborados también frenaron su ritmo de descenso, presentando un incremento anual del 0,5%, 2 décimas menos que al final de 2009.

Se prevé que en los próximos meses la inflación se sitúe en cotas más moderadas, aunque la debilidad en el consumo provocará que los precios se mantengan bajos, para tratar de incentivar la demanda.

Por último, tenemos que destacar que la crisis económica en que estamos inmersos ha incrementado los concursos de acreedores, registrándose un total de 4.984 empresas concursadas en todo 2009. Un 72,2% más que el año anterior. También se ha visto afectado el número de sociedades mercantiles, pues el número de sociedades creadas se ha reducido un 24,5%

EL DATO

La crisis económica en que estamos inmersos ha incrementado los concursos de acreedores, registrándose un total de 4.984 empresas concursadas en todo 2009

UNA OPORTUNIDAD ASÍ
SÓLO SE PRESENTA
CADA CUATRO AÑOS

Tucson
PREMIUM
EDITION

con todo este
equipamiento por **20.300€**
(ENTREGA INMEDIATA - ANTES 23:59H)

- 6 AIRBAGS
- ABS+EBD
- ESP
- CONTROL DE TRACCIÓN (TCS)
- CLIMATIZADOR
- CONTROL DE CRUCEO
- SENSOR DE APARCAMIENTO Y DE LUZES
- LLANTAS DE ALEACIÓN
- TECHO SOLAR DE APERTURA ELÉCTRICA
- CRISTALES TINTADOS
- ASIENTOS DE CUERO CALEFACTADOS
- EQUIPO DE AUDIO CON LECTOR DE MP3
- ORDENADOR DE VIAJE
- RETROVISORES ELÉCTRICOS Y CALEFACTABLES
- PROTECTOR DEL CÁRTER
- 9 AÑOS DE GARANTÍA SIN LÍMITE DE KILÓMETROS



SÓLO 120 UNIDADES
DISPONIBLES EN TODA ESPAÑA

Conduce un Tucson desde 14.695€

HYUNDAI www.hyundai.es | 949 211 084

SANTÓN OLIVA. C/ Méjico 49 - P.I. El Balconcillo - Guadalajara - Telf.: 949 211 084

PVP recomendado en Península y Baleares modelo Tucson 2.0 CRDi VGT 4X4 Premium para vehículos matriculados en enero 2010. Gastos de Transferencia no Incluidos. Modelo Tucson 2.0 4x2 GL Classic. Incluye: IVA, transporte, impuesto de matriculación, descuento promocional, aportación del concesionario y Plan de Fidelización Hyundai. Válido hasta fin de existencias. Gama Tucson: Consumo mixto (l/100km): 7-8,2 Emisiones CO₂ (g/km): 184-194. El modelo visualizado no se corresponde con el modelo ofertado.

La SGR nace con el objetivo de ayudar a las PYMES

El secretario general de la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha, CECAM CEOE-CEPYME, Félix Peinado Castillo, será el encargado de presidir la nueva sociedad de garantía recíproca Aval Castilla-La Mancha SGR



Momento de la constitución de la nueva Sociedad de Garantía Recíproca / E. de G.

Miguel F. Cambas / Guadalajara

El secretario general de la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha, CECAM CEOE-CEPYME, Félix Peinado Castillo, será el encargado de presidir la nueva sociedad de garantía recíproca Aval Castilla-La Mancha SGR, un instrumento de financiación empresarial que nace con el objetivo de facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas de nuestra región, a través de la concesión de avales.

¿Qué es exactamente una SGR?

Una Sociedad de Garantía Recíproca es una entidad financiera sin ánimo de lucro, constituida para facilitar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas. La fórmula para hacerlo es a través de la prestación de

avales, que aportan garantía a la Pyme para recabar financiación de las entidades financieras.

¿Cómo funciona?

Las Sociedades de Garantía Recíproca se sitúan como intermediarios entre las PYMEs y las entidades de crédito, aumentando la capacidad de negociación de aquéllas, fomentando su inversión y solventando los problemas financieros a los que las empresas se enfrentan como consecuencia de su falta de garantías.

Para estudiar la prestación del aval, la SGR analiza la viabilidad del proyecto, mientras que la entidad financiera hace su estudio basándose prioritariamente en las garantías. De esta forma, mediante la prestación del aval se minimiza el riesgo y la empresa puede acceder a la financiación bancaria.

Además, mediante los convenios que la SGR firma con las entidades financieras, la empresa tiene acceso a mejores condiciones de financiación.

¿Quiénes se pueden beneficiar de los avales?

Las pequeñas y medianas empresas de nuestra región, que han de ser socias previamente de Aval Castilla-La Mancha. Para ello deberán suscribir una participación social, en cuantía que deberá fijar la SGR y que generalmente oscila entre el uno y el dos por ciento del aval que se solicita. Esta participación se podrá recuperar si el socio desea finalizar su relación con la sociedad de garantía recíproca una vez liquidado el aval.

¿Cuáles son los pasos que una empresa deberá seguir para solicitar un aval?

Para solicitar el aval, el empresario tendrá que presentar a la SGR la operación para la que se solicita el crédito, además de la documentación necesaria para el análisis de riesgo que requerirá la Sociedad. Una vez disponga del aval, podrá dirigirse a la entidad financiera para requerir financiación (avales financieros) o bien podrá presentarlo ante otro tipo de entidades como otras empresas u organismos públicos (avales comerciales y técnicos).

¿Cuándo estará operativa Aval Castilla-La Mancha?

La sociedad se constituyó el día 10 de febrero pasado, y en este momento

está pendiente de la culminación de una serie de trámites legales para poder comenzar a operar. No obstante, a nivel profesional se están dando los pasos necesarios para que, una vez sea legalmente posible, pueda empezar a funcionar lo antes posible.

¿Cómo se financia la sociedad?

Por un lado, mediante las aportaciones de socios protectores, que tienen como cometido aportar la solvencia necesaria para el buen funcionamiento de la Sociedad. La participación conjunta de todos ellos en el capital no podrá ser superior al cincuenta por ciento de la cifra mínima fijada en estatutos, y no podrán beneficiarse de garantías de la sociedad.

Los socios denominados partícipes, son los propios empresarios de la región a quienes únicamente la Sociedad podrá conceder avales y cuya responsabilidad en el devenir de la misma quedará limitada a las participaciones sociales que suscriban.

De los 150 socios partícipes que exige la normativa para la constitución de una Sociedad de Garantía Recíproca, en Castilla-La Mancha se han logrado más de 180 socios.

Por último, y al ser una entidad sin ánimo de lucro, los beneficios que la sociedad obtengan se destinarán a reservas, incrementando de esta forma su solvencia y su capacidad para financiar a más Pymes.

Aval Castilla-La Mancha S.G.R., como cualquier otra entidad financie-

ra, estará supervisada por el Banco de España y sometida a la disciplina e intervención de las entidades de crédito.

¿Quiénes son esos socios protectores en el caso de Aval Castilla-La Mancha?

El Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha, perteneciente a la Consejería de Economía y Hacienda, la Confederación de Empresarios de Castilla-La Mancha CECAM CEOE-CEPYME, y un total de siete entidades de crédito: Caja Castilla-La Mancha, Caja de Guadalajara, Caja Rural de Toledo, Caja Rural de Ciudad Real, Caja Rural de Albacete, Banco Santander y Banco Bilbao Vizcaya Argentaria.

¿Qué papel han jugado las organizaciones empresariales CEOE-CEPYME de Castilla-La Mancha en la puesta en marcha de este proyecto?

Las sociedades de garantía recíproca de carácter territorial existen en la práctica totalidad de Comunidades Autónomas. Son un instrumento adicional importante para mejorar la financiación empresarial en el ámbito autonómico, facilitando la viabilidad de los proyectos de las Pymes, contribuyendo a dar continuidad a su actividad.

Además, en muchas ocasiones son un cauce para dar traslado a las empresas de impulsos económicos y ayudas públicas, de las que en nuestra región no nos beneficiábamos por la ausencia de este instrumento.

Transcurridos muchos años desde la existencia de este tipo de sociedades, y particularmente tras la nueva regulación legal que tuvo lugar en 1994 y que las dotó de mayor control y garantías, se ha constatado su utilidad para las empresas. Por esta razón, desde hace años las organizaciones empresariales hemos venido impulsando y promoviendo la puesta en marcha de esta herramienta, que confiamos empezará a contribuir de forma efectiva a la financiación de las empresas en los próximos meses.

Menu diario
en la propia empresa
envasado al vacío y
listo para consumir.

**Comidas
populares**
R.G.S.A.-2608116GU

Ensaladas, pasta, arroces, verduras, legumbres, carnes, pescados...

calentar y disfrutar.

en la empresa

Come como en casa.

Infórmate en: 949 200 662 - 639 308 316



Come desde
sólo 2,25€

El factoring, un producto muy actual

Un nuevo servicio ofrecido a las empresas y donde cada vez hay más empresas especializadas en prestar servicios financieros, especialmente a las PYMES

E. de G. / Guadalajara

Lico Leasing es una empresa que presta servicios financieros a profesionales y empresas, especialmente a las PYMES, con la vocación de cubrir todas las necesidades financieras que su inversión y crecimiento demandan. Entre sus productos se encuentran el leasing, renting y el factoring.

Cometido

El factoring consiste en la cesión de los créditos comerciales de una empresa a la entidad de factoring, para que ésta se encargue de su gestión. Es decir, la empresa de factoring, se encargará de dotar a la empresa de financiación para el circulante, garantizará el cobro de los pagos, independientemente de la insolvencia de los clientes, y además administrará y clasificará su cartera de clientes. Una vez firmado el contrato con la sociedad de factoring el cliente le transmite todos sus créditos, quedando la empresa de factoring como único propietario de los mismos, y por lo tanto, es ésta la única legitimada para su cobro.

El factoring está orientado a créditos cuyo origen sea un suministro de productos y servicios o ventas repetitivas a una misma cartera de compradores, con condiciones de pago dentro del corto plazo, cuyos deudores sean PYMES, grandes empresas o Administraciones públicas.

Formas

Existen múltiples formas de clasificar el factoring, según los criterios utilizados está el factoring según financiación, por la cobertura de los riesgos y por la localización. Luego cada uno de ellos se subdivide en otro tipo de factoring, así el factoring según financiación tiene el factoring con anticipo y sin anticipo.

Por su parte el factoring por la cobertura de los riesgos, se divide en factoring con recurso y sin recurso y, por último el factoring por la localización cuenta con el factoring nacional y el internacional.

Ventajas

Entre las ventajas que presenta el factoring podemos destacar que aumenta la liquidez de las empresas, reduce los riesgos de insolvencia de los clientes y ofrece financiación sobre las facturas, sin exigir títulos del tipo de letras o pagarés.

Además, en los contratos de factoring sin recurso, el riesgo de insolvencia de los deudores es asumido por la compañía de factoring y si algún deudor deja de pagar sus facturas, la empresa de factoring pagará al cedente la indemnización acordada, lo que convierte al factoring en un auténtico seguro de cobro para dichas facturas.

A todas estas ventajas hay que añadir las propias de Lico

El factoring puede ser de diferentes tipos adaptándose a la demanda de cada empresa

El factoring está orientado a créditos cuyo origen sea un suministro de productos y servicios

Consiste en la cesión de los créditos comerciales de una empresa a la entidad de factoring

Leasing, cuyos profesionales ofrecen un servicio ágil y de plena confianza, muy cercano a sus clientes y cuyo factoring destaca por su sencillez administrativa al firmarse un solo contrato mercantil con carácter indefinido. Destacando el hecho de que Lico Leasing gestiona el cobro de las facturas e informa al cedente del resultado, remitiéndole periódicamente información sobre sus clientes y sobre la situación de su cartera, de forma detallada para que pueda realizar el control de su tesorería.

El BE avisa de que la tasa de paro seguirá creciendo

El mismo tiempo advierte sobre los niveles de endeudamiento en el que se encuentran ahora mismo las familias

E. de G. / Guadalajara

El Banco de España prevé que la tasa de paro, que se situó en el 18,8% en 2009, siga incrementándose durante "los primeros meses de 2010" por la progresiva destrucción de empleo y el curso de la población activa, según indica en el 'Informe de Estabilidad Financiera' correspondiente al mes de marzo. Según argumenta, el deterioro de la actividad económica se prolongó durante la última parte de 2009, aunque de forma más moderada, lo que continuó reflejándose en un aumento del desempleo.

"Como resultado de todo ello, habría continuado elevándose el grado de presión financiera soportada por algunos sectores, especialmente aquellos con un mayor volumen de pasivos exigible y los más afectados por la situación cíclica", añade.

El instituto emisor recuerda que el PIB retrocedió entre octubre y diciembre un 0,1% en términos intertrimestrales, frente al descenso del 0,3% registrado en los tres meses antes, mientras que cayó un 3,1% en tasa interanual, nueve décimas por encima del dato del trimestre previo.

"Esta evolución tuvo su reflejo en el mercado laboral, en el que, según la Encuesta de Población Activa (EPA), se continuó destruyendo empleo, aunque a una velocidad algo menor", indica

para añadir a renglón seguido que "como consecuencia de ello y del curso de la población activa, la tasa de paro se elevó". "Los datos más recientes apuntan a una continuidad de esta tendencia durante los primeros meses de 2010", apostilla.

Deuda

Por otro lado, el Banco de España indica que a pesar de la contracción de la financiación captada por el sector privado, el

El deterioro de la actividad económica se prolongó durante la última parte de 2009

"débil crecimiento" de las rentas habría impedido una reducción de los ratios de endeudamiento, especialmente en el caso de las empresas. "De este modo, las ratios de endeudamiento de las familias y las sociedades se mantienen en niveles elevados", añade.

Además, señala que la información más reciente de la riqueza neta de los hogares, correspondiente al tercer trimestre de 2009, "evidencia una relativa estabilidad, tras la pauta descendente de los meses anteriores, iniciada en 2008".

todas sus impresiones con una sola marca:

Comience a ahorrar de inmediato. Infórmese llamando al 902 383 384

HASTA



de ahorro

Comparado con el producto original.



ocean
PRINTING SOLUTIONS

Contratos de relevo simultáneos a las jubilaciones parciales

En las siguientes líneas se explican los criterios a seguir cuando las empresas decidan usar este tipo de contratos

Dep. Jurídico / Guadalajara

Recientemente se ha emitido el informe de la Comisión Ejecutiva del Consejo General del Instituto de la Seguridad Social sobre la correspondencia de las bases de cotización en los contratos de relevo simultáneos a las jubilaciones parciales.

En este informe se establecen los criterios a seguir para el supuesto de que el relevista no comparta el puesto de trabajo con el jubilado a fin de determinar si se ajusta a lo previsto en el artículo 12.7.d) del Estatuto de los trabajadores, es decir cuando el puesto de trabajo del trabajador relevista pueda ser el mismo el trabajador sustituido o uno similar, entendiéndose por tal el desempeño de tareas correspondientes al mismo grupo profesional o categoría equivalente. En aquellos supuestos en que, debido a los requerimientos específicos del trabajo realizado por el jubilado parcial, el puesto de trabajo que vaya a desarrollar el relevista no pueda ser el mismo o uno similar que el del jubilado parcial, deberá existir una correspondencia entre las bases de cotización de ambos

Criterios

1. Es similar al puesto de trabajo del pensionista el del trabajador relevista que conlleve el desempeño de tareas correspondientes

al mismo grupo profesional; debiendo entenderse el grupo profesional conforme al artículo 22.2 del Estatuto de los Trabajadores, no como suma de categorías, sino como agrupación ordenada en razón de factores como aptitudes, titulación, iniciativa autonomía, responsabilidad, mando y complejidad.

2. También es similar el puesto del relevista al del jubilado cuando las tareas de ambos correspondan a categoría equivalente, aunque pertenezcan a distintos grupos profesionales, o cuando los puestos no se clasifiquen en grupos; debiendo tenerse en cuenta el concepto de equivalencia del artículo 22.3 del Estatuto de los Trabajadores.

3. Si no quedara acreditada la similitud de puestos en alguna de las dos formas previstas en las anteriores letras a) y b), se considerará, no obstante, cubierto el requisito fijado por el artículo 12.7 del Estatuto de los Trabajadores cuando existe una correspondencia entre las bases de cotización, de modo que la que cotizaba el relevado al causar la jubilación parcial, en virtud de lo previsto en los artículos 166.2 e) de la Ley General del seguro social y el artículo 12.7 d). Párrafo segundo del Estatuto de los Trabajadores.

La banca puede asumir la pérdida del 35% de su exposición al ladrillo

E. de G. / Guadalajara

Los bancos y cajas de ahorros en su conjunto cuentan con provisiones suficientes para absorber un quebranto del 35% de su cartera potencialmente problemática de construcción y promoción inmobiliaria sin tener que anotar ninguna pérdida en su cuenta de resultados, según el Banco de España.

En su último Informe de Estabilidad Financiera, el organismo que preside Miguel Ángel Fernández Ordóñez advierte de que la exposición del sector bancario español a las actividades de construcción y promoción inmobiliaria es "un riesgo relevante" por el elevado volumen de inversión (445.000 millones) y por tratarse de un sector muy ligado a la evolución cíclica de la economía.

Impacto

Sin embargo, el instituto emisor español matiza que el impacto que finalmente tenga el sector del ladrillo en las entidades dependerá no tanto de la inversión destinada a él, sino de la morosidad que se concrete en cada entidad, y de las garantías constituidas.

Del total de la inversión en el sector de construcción y promoción inmobiliaria, el importe de los créditos dudosos clasificados por las entidades financieras es de 42.800 millones de euros a 31 de diciembre de 2009, lo que significa el 9,6% de la inversión total.

Si se suman a esta inversión dudosa los créditos subestándar a este sector (59.000 millones de

euros) -que presentan debilidad pero no registran impagos de más de 90 días-, los activos inmobiliarios adjudicados (59.700 millones) y los activos fallidos (4.000 millones), la exposición potencialmente problemática asciende a 165.500 millones de euros, que cuenta con cobertura específica del 35%.

En cualquier caso, añade el Banco de España, parte de la morosidad está cubierta tanto por provisiones específicas asociadas a préstamos dañados, como por el remanente de la provisión genérica que las entidades financieras dotaron en los años previos a la crisis.

Aunque los activos dudosos y la morosidad han seguido creciendo, sobre todo para el crédito concedido a estos sectores, y a pesar de que el ritmo de la tasa de impago crecerá en los próximos meses, "el ritmo de aumento de la morosidad está siendo menos intenso que en trimestres pasados", dice el informe.

El organismo que preside Fernández Ordóñez reconoce que la coyuntura actual "sigue siendo difícil" para las entidades financieras, y que el riesgo derivado del ajuste inmobiliario es un peso añadido, por lo que ve "deseable" que se acometan los procesos de reestructuración encaminados a adecuar la capacidad instalada.

Reestructuración

"Es de esperar que este proceso de reestructuración continúe en los próximos meses", dice el organismo, para el que la reestructuración de algunas entidades

"parece inevitable" aunque el conjunto del sistema financiero cuenta con medios para afrontar la situación.

El Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB) "es un mecanismo disponible que contribuirá a facilitar el proceso para aquellas entidades que lo precisen" recalca el Banco de España en su informe de Estabilidad Financiera.

Sin embargo, también incide en que "la mayor incertidumbre" a la que se enfrenta el sector bancario a medio plazo es la evolución de la economía real, que explica la menor demanda y concesión de crédito.

"La resolución de las deficiencias estructurales de la economía española -que pueden lastrar su recuperación en los próximos años- es también un elemento imprescindible para el éxito del proceso de reestructuración del sector bancario", advierte.

Para el Banco de España la coyuntura actual sigue siendo difícil para las entidades financieras

El FROB tiene liquidez para ayudar a aquellas entidades financieras que lo precisen

La pareja perfecta

Ponemos en su empresa el complemento perfecto con la calidad de las mejores marcas.



Llámenos e infórmese:
949 101 614 - 656 978 102



C/ Fco. Medina y Mendoza, parcela 4, Nave 20c - Pol. Ind. Cabanillas (Guadalajara).

star
dent CLINICA DENTAL

← Invierte en ti mismo
← Invierte en tu futuro
← Invierte en tu salud

Avenida del Ejército, 25 - GUADALAJARA - Teléfono: 949 23 51 60

El automóvil arranca 2010 con un superávit comercial

El superávit es de 102 millones de euros. Las exportaciones se han elevado un 50%. Por su parte, las importaciones de la industria automovilística española sumaron 2.112,6 millones de euros en enero

E. de G./Guadalajara

La industria automovilística española registró un superávit comercial de 101,8 millones de euros en el primer mes de 2010, frente a un déficit de 173,8 millones en el mismo mes del ejercicio anterior, según datos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

Evolución

Esta evolución de la balanza comercial de la automoción se explica principalmente por el fuerte crecimiento de las exportaciones, que se dispararon un 50,4% durante el pasado mes de enero, con un total de 2.214 millones de euros. Del total de las exportaciones, 1.557,1 millones de



El Plan E ha sido un estímulo para la venta de coches./ E. de G.

euros correspondieron a automóviles y motocicletas, con un aumento del 65,4%, mientras que en el sector de componentes de automoción, la exportación aumentó un 23,7%, hasta 657,4 millones.

Por su parte, las importaciones de la industria automovilística española sumaron 2.112,6 millones de euros en enero, un 28,3% más, con una disminución del 8,1% en el ámbito de automóviles y motos (849,4 millones de

euros) y una progresión del 75% en el apartado de componentes (1.263,3 millones de euros).

Con todo ello, el automóvil en su conjunto cerró enero con un saldo comercial positivo de 101,8 millones de euros. En el apartado de automóviles y motocicletas se registró un superávit de 707,7 millones que compensó el déficit de 605,9 millones en el sector de componentes para vehículos.

La balanza comercial de la industria automovilística española cerró el pasado año 2009 con un superávit, el primero de los últimos seis ejercicios, de 1.546,2 millones de euros, frente a un déficit de 706,6 millones de euros en el ejercicio precedente.

Baja el poder adquisitivo de los españoles

El poder adquisitivo de los españoles se sitúa por debajo de la media de la Unión Europea y está muy lejos de los Estados miembros donde la vida es más asequible, como Luxemburgo, Reino Unido, Chipre, Países Bajos y Austria, según un informe sobre consumo publicado por la Comisión. Los países comunitarios cuyos ciudadanos tienen más problemas para adquirir bienes y servicios son Rumanía, Bulgaria, Polonia y Hungría.

Para examinar las diferencias en el coste de la vida entre los diferentes Estados miembros, el Ejecutivo comunitario ha elaborado un índice de poder adquisitivo, que tiene en cuenta tanto la renta media como el nivel de precios. La media comunitaria es de 100 puntos.

En este ranking, España ocupa la decimoquinta posición con 96 puntos, es decir, con un poder adquisitivo un 4% inferior a la media comunitaria, al mismo nivel de Eslovenia, según datos correspondientes a 2008. Por delante están países como Italia (cuyo poder adquisitivo supera en un 3% el promedio de la UE), Finlandia (110 puntos), Francia (111) o Bélgica (116).

Sorprendentemente, la vida es más asequible para los consumidores en los países más ricos de la UE a pesar de tener unos niveles de precios más elevados. La clasificación la encabeza, a gran distancia, Luxemburgo (donde la vida es un 88% más asequible que la media de la UE), seguido de Reino Unido (132), Chipre y Países Bajos (129), Austria (128), Irlanda (125) y Alemania (121).

En cambio, los países más pobres son también aquellos donde los consumidores tienen más problemas para adquirir bienes y servicios pese a que los precios sean más bajos. Es el caso de Rumanía (donde el poder adquisitivo es un 78% inferior a la media comunitaria), Bulgaria (32 puntos de 100), Polonia (45) o Hungría y Eslovaquia (46%).

El informe de Bruselas detecta un empeoramiento en España de las condiciones de consumo durante el último año debido al impacto de la crisis económica. De hecho, el indicador de condiciones de consumo cae en España de 55 a 49 puntos y se sitúa a la altura de países como Letonia o Chipre.

Este indicador comprende factores como la calidad de las normas relativas a los consumidores y a las empresas, la eficacia en la resolución de litigios y en el tratamiento de las denuncias, así como la confianza de los consumidores en las autoridades, los minoristas, los publicistas y las organizaciones de los consumidores.

En España, el 69% de los consumidores se han encontrado con casos de publicidad u ofertas engañosas, el porcentaje más alto de la UE y sólo el 28% de los ciudadanos estaban satisfechos con el tratamiento de las quejas, la cifra más baja de los 27.

La confianza económica de la eurozona crece

Alcanza en marzo su nivel más alto en casi dos años. Se sitúa en 97,7 puntos, lo que supone un avance de 1,8 enteros respecto a febrero

E. de G./Guadalajara

La confianza económica en el seno de la eurozona subió en marzo hasta los 97,7 puntos, lo que supone un avance de 1,8 enteros respecto al mes anterior y su mejor lectura desde mayo de 2008, según informó la Comisión Europea. En el con-

junto de la UE la confianza económica subió a 99,6 puntos, frente a los 97,6 enteros de febrero. La mayoría de los países miembros registró una mejora generalizada de la confianza. Entre los principales países de la UE, Alemania mejoró 3,4 puntos, seguida de Polonia (+2,7),

Reino Unido (+2,6) y Países Bajos (+2,4), mientras que la mejora fue menos apreciable en Francia y España (+1,4 puntos). Por su parte, la economía italiana registró un descenso de la confianza de 1,5 enteros. La Comisión Europea destacó que, a pesar de la mejora obser-

vada, todavía existen diferencias apreciables entre los países miembros, puesto que algunos como Polonia, Alemania, Francia e Italia se mantienen próximos a sus niveles históricos, otros países como Países Bajos, Portugal, España y Grecia aún se sitúan por debajo.

Anúnciese Aquí

Miles de empresas de Guadalajara accederán a sus productos o servicios.

¿Acaso hay mejor manera de llegar a todas de forma simultánea?

Súmese ya a la fórmula más efectiva para difundir su publicidad.

NO LO DUDE. Es la mejor opción.

Llame ahora:

902 361 362

Odelleno
publicidad

Desciende el crédito al consumo

El crédito al consumo cayó un 25,7% en 2009, respecto al año anterior, al cifrarse la inversión nueva de estas operaciones en 23.461,7 millones de euros, de los que 17.137,2 millones correspondieron al sector de consumo, que registró un descenso del 20,5%, y otros 6.324,5 millones, al sector de automoción, apartado que anotó un retroceso del 37%, según los datos facilitados por el presidente de la Asociación Nacional de Establecimientos Financieros de Crédito (ASNEF), José María García Alonso, en el transcurso del V Congreso de Crédito al Consumo, celebrado en la sede de CEOE.

Por lo que se refiere a las operaciones en el sector de consumo, destaca la "drástica caída de los préstamos personales", que disminuyeron un 63,8% con 744,8 millones de euros. También registraron descensos el segmento de créditos de consumo, con un total de 3.688,1 millones de euros y una bajada del 24,9%, y el de tarjetas de crédito, que totalizó 12.704,3 millones de euros, lo que supone un retroceso del 12,9% respecto al año anterior.

La caída en el sector de automoción fue muy acusada, por lo que el tamaño del mercado se mantiene en cifras similares a las del año 2000, según ASNEF, experimentando todos sus segmentos importantes pérdidas. Así, turismos nuevos registró un descenso del 40,8%; turismos usados, del -16,6%; vehículos comerciales, del -28,8%, y otros vehículos, del -23,1%.

Ante esto, el presidente de ASNEF señaló que, a pesar de los descensos contabilizados, "la caída del crédito al consumo global (consumo y automoción) se fue ralentizando en 2009, ya que en anteriores trimestres los desplomes acumulados estuvieron por encima del alcanzado al cierre del ejercicio".

Los contratos nuevos realizados durante 2009 ascendieron a 6.180.301 millones de euros, lo que representa una disminución del 18,9%, respecto a la cifra obtenida en 2008. De dicha cantidad, 5.681.912 millones (-17,8%), con un importe medio de 3.010 euros, correspondieron a consumo, y otros 498.389 millones (-29,5%), con un importe medio de 12.700 euros, a automoción.

Por comunidades autónomas, Madrid, con 5.038,2 millones de euros, ocupa el primer lugar en inversión nueva en financiación, seguida de Andalucía, con 3.864,7 millones; Valencia, con 3.560,8 millones; Cataluña, con 3.366,9 millones; Canarias, con 1.295,6 millones; Murcia, con 907,1 millones, y Galicia, con 895,7 millones de euros.

En cuanto a la inversión viva del crédito al consumo, operaciones en curso a 31 de diciembre de 2009, con independencia de la fecha de inicio, la cifra alcanzada se situó en 32.936,9 millones de euros, con una caída del 15,3%. De esa cantidad, 12.109,7 millones de euros correspondieron a la financiación de Consumo (-15,5%) y 20.827,2 millones a la financiación de Automoción (-15,1%).

Según los datos facilitados por ASNEF, la morosidad en 2009 aumentó el 63% de media en relación a 2008. El desglose por sectores muestra un aumento del 22,4% en el crédito al consumo y del 14,2% en el de automoción. Por otra parte, José María García Alonso expresó la "seria preocupación" de ASNEF por el Anteproyecto de Ley de Crédito al Consumo que prepara el Gobierno, y se refirió también al Proyecto de Ley de Economía Sostenible, así como al de Prevención del Blanqueo de Capitales. De este último dijo que ASNEF considera que las modificaciones que introducirá esta nueva normativa contribuirán a reducir la comisión de delitos, al mejorar las operativas para su prevención.



Gerardo Díaz Ferrán, durante su intervención en la última Asamblea General de CEOE Guadalajara. / Marta Sanz

Ferrán alaba el espíritu de supervivencia de las empresas

Valora positivamente sus esfuerzos para seguir adelante generando empleo y riqueza, a la vez que se muestra optimista frente a la actual crisis económica

E. de G. / Guadalajara

El presidente de la CEOE, Gerardo Díaz Ferrán, aseguró este miércoles que los empresarios pasan por situaciones difíciles y, aunque se esfuerzan para superar las adversidades, muchas veces "no es posible" que sus compañías sobrevivan.

"Muchos de nosotros pasamos por una situación difícil, pero nos esforzamos para que nuestras empresas sobrevivan, aunque no siempre es posible. Tenemos que ser optimistas y confiar en nosotros mismos y en nuestro trabajo", afirmó Díaz Ferrán durante la clausura de la Asamblea general de CEIM, en la que Arturo Fernández fue reelegido presidente.

Díaz Ferrán mantuvo que los empresarios "saben emprender y arriesgar", por lo que están "preparados para el éxito" así como para afrontar los fracasos y los errores con la inten-

ción de volver a empezar. "En la CEOE somos leales con los gobiernos que eligen los ciudadanos, con altura de miras, buscando los intereses generales por encima de los particulares y sin renunciar nunca a nuestros principios", sostuvo.

Tras hacer un breve resumen de la situación económica actual, el presidente de la CEOE se mostró optimista en cuanto a pronta salida de la crisis, aunque mantuvo que las dificultades no se superarán porque España se vea arrastrada por la recuperación de los países de su entorno. "No vamos a salir de la crisis porque el resto de países salgan. Tenemos que hacer los deberes también en nuestra casa y tenemos muestra de lo que pasa cuando no se hacen los deberes. Estoy convencido de que las reformas estructurales que el país necesita se van a acometer", subrayó.

En este sentido, celebró que se haya abierto el debate para emprender nuevas políticas con las que afrontar la salida de la crisis y actualizar el marco en el que se mueve la economía "para buscar nuevas fuentes de prosperidad". "Las reformas se van a hacer, estoy seguro de que se van a hacer, no se cuando, pero se harán porque son imprescindibles y son las necesarias para salir de la crisis", apostilló.

También afirmó que los empresarios "no van cejar" a la hora de exigir que se tomen medidas contra la crisis porque, a su juicio, hay que devolver al país a la senda del crecimiento y de la creación de empleo. Así, dijo que los empresarios son capaces de asumir riesgos para generar riqueza "buscando el beneficio en libre competencia con los demás actores del mercado".

Contratación e información de las pólizas y acuerdos con:



SegurSalud
Especialistas en Salud

adeslas

Sanitas

Información Centro de empresas - Av. Buendía, 11 - Despacho 21
19005 - Guadalajara
Telf.: 949 21 82 03 / Fax: 949 21 88 59
info@segursalud.com - www.segursalud.com

PHB
Seguros

AA
reinventando / los seguros

Solicite auditoría sin compromiso

Información C/ Francisco Medina y Mendoza, Parcela 10, local 3
19171 - Cabanillas del Campo
Telf.: 949 100 939 - phb@agencia.axa-seguros.es

El número de autónomos continúa en descenso

Durante el mes de febrero fueron 227 los autónomos que tuvieron que cerrar sus negocios, un dato para la esperanza, esta cifra ha sido un 37,3% inferior a las bajas de este mismo mes en 2009

Ester Simón/Guadalajara

Según los datos facilitados por la Seguridad Social, el número de autónomos de la provincia de Guadalajara ha seguido decreciendo, pues un total de 227 autónomos tuvieron que cerrar sus negocios a lo largo de febrero. Parece que mes a mes el número de bajas va disminuyendo, pues en febrero de 2009 un total de 362 autónomos tuvieron que cerrar, lo que supone un 37,3% más que este año.

Si se suma el total de autónomos que han cerrado en la provincia de Guadalajara desde enero del año pasado, la cifra asciende hasta 4.028.

Si se descompone esta información por sectores, se ve que una vez más, el más perjudicado ha sido el de la construcción.

En el resto de la región, la situación es similar, pues el pasado mes de febrero 2.138 autónomos cerraron en Castilla-La Mancha, siendo esta cifra de 33.409 si se suman las bajas producidas desde enero de 2009, frente a las 21.916 altas producidas esos últimos catorce meses.

Por provincias, Toledo es la que ha soportado más cierres en el mes de febrero pues sus bajas representan un 39,10% sobre el total de las de la región, frente al 21% de Ciudad

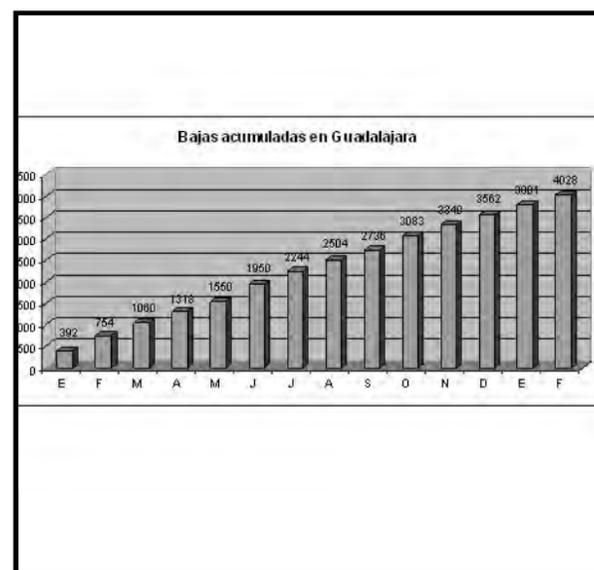
Real, 19,17% de Albacete, 10,6% de Guadalajara, y 10,1% de Cuenca.

En el conjunto nacional, un total de 45.612 autónomos cerraron en el último mes de febrero, sumando 712.450 los que han tenido que abandonar su negocio desde enero de 2009.

Desde CEAT Guadalajara, se pide al gobierno que proponga nuevas iniciativas como la de combatir la morosidad, facilitar el acceso al crédito, bajar los impuestos, permitir que el IVA se pague una vez cobrada la factura... así los autónomos recibirán alguna ayuda con la que poder continuar con su negocio

El pago del IVA una vez cobrada la factura es una de las demandas de los empresarios autónomos

La tendencia descendente se mantiene en la región y a nivel nacional



Evolución de los autónomos en Guadalajara./Elaboración propia



Evolución de los Autónomos en Castilla-La Mancha./Elaboración propia



GLK 220 CDI BlueEFFICIENCY.

Ahora por 37.500€.

El GLK 220 CDI BlueEFFICIENCY tiene las emisiones más bajas de su segmento y un consumo mixto de tan sólo 6 litros a los 100 kilómetros. Todo esto lo consigue sin renunciar a unas prestaciones excepcionales, ni a un excelente confort gracias a la suspensión adaptativa Agility Control.

GLK 220 CDI BlueEFFICIENCY por 37.500 €.

* GLK 220 CDI BE 125kw (170cv). Oferta válida hasta 31/12/2010. IVA, transporte e Impuesto de Matriculación incluidos. Consumo mín. 6,0 máx 6,7 (l/100km) y emisiones de CO₂ mín 158 y máx 174 (g/km). Imagen no corresponde con modelo ofertado.

Mercedes-Benz

SANTOGAL MOTOR

Concesionario Oficial Mercedes-Benz Pol. El Balconcillo. Parcela 55, Tel.: 949 20 21 58, 19004, GUADALAJARA, www.mercedes-benz.es

tema del mes-candidatos Cámara de Comercio

GRUPO 1ºA -Alimentación en general-mayoristas

Ricardo Moreno

Valentín Moreno e Hijos, S.L.



E. de G. / Guadalajara

Ricardo Moreno es un eslabón más de la familia Moreno que se dedica a la comercialización de vinos. Se licenció en Historia y cursó su doctorado en la Universidad de Alcalá, su tesis, sobre las Ordenanzas Municipales que regularon la producción, el comercio y la venta de vino en la Guadalajara de los siglos XVI y XVII. Su afán de co-

nocimiento continúa en la actualidad con sus estudios de Grado de Historia del Arte.

En cuanto a su experiencia laboral, comenzó desde muy joven a trabajar en el negocio familiar, Valentín Moreno e Hijos, S.L., conocida empresa alcarreña dedicada a la comercialización del vino y la divulgación de su cultura y que, con el paso del tiempo se ha ido transformando, desde un despacho de vinos a granel a ser una moderna empresa de distribución de vinos, lo hace a más de 30 bodegas, con más de 300 clientes de hostelería y restauración a lo largo de toda la provincia de Guadalajara. Además, posee una pinaco-

teca para el consumidor final con más de 800 referencias de vinos de toda la geografía nacional.

Su experiencia le ha valido varios premios, así, el negocio familiar obtuvo el primer premio en las VIII y XII ediciones del Concurso Nacional de Tiendas Especializadas, "Vinos de La Mancha", concedidos por el Consejo Regulador de la DO La Mancha. Y premio empresarial CEOE-CEPYME Guadalajara al mejor establecimiento comercio en 2005.

Ricardo Moreno puede presumir de ser un gran sumiller, pues logró su título como número dos de su promoción.

GRUPO 1º-C Alimentación-Cereales

Carlos Sánchez

Cipriano Sánchez e Hijos, S.A.



E. de G. / Guadalajara

Carlos Sánchez es vecino de la localidad de Yebra, con 56 años y más de 30 de experiencia en el sector de los cereales, sigue al frente del negocio familiar al hacerse cargo de la empresa de su padre y que hoy conocemos como Cipriano Sánchez e Hijos.

Un trabajo que, aunque siempre da satisfacciones no en todos los momentos

es fácil seguir adelante, pero el esfuerzo y las ganas de ver el futuro hacen que esta empresa siga al pie del cañón.

Tras una larga trayectoria en el mundo cerealista, Cipriano Sánchez e Hijos han logrado que la cebada de Guadalajara se aprecie y sea demandada por las malterías cerveceras, tanto nacionales como a nivel internacional. Aspecto muy positivo, tanto para esta empresa como para los agricultores de la provincia de Guadalajara.

Carlos Sánchez entiende el momento económico y social por el que está atravesando la provincia, asumiendo que cada día se exige más a los empresarios

y que lo que hacen sea bueno, de la mejor calidad, pero que cueste cada vez menos. Por este motivo considera que es el momento adecuado para coordinar la producción, comercialización, fabricación y venta del producto. Una unión que considera beneficiaría a todos y no sólo a unos pocos, pues el mundo agrario no conoce de fechas ni vacaciones, pues la tierra y la climatología no esperan, las cosas se tienen que hacer cuando se pueden y no cuando, en muchas ocasiones, es su tiempo, pues la lluvia o su escasez muchas veces hacen que el calendario agrícola, con el, la campaña cerealista cambie de fechas.

GRUPO 3º-Madera y corcho

Javier Hervás

Mariano Hervás, S.A.



E. de G. / Guadalajara

Francisco Javier Hervás Cuevas nació en 1964, está Licenciado en ICADE - E-2, por la Universidad Pontificia de Comillas, en Administración y Dirección de empresas. Además ha realizado cursos de postgrado en diferentes campos, pero siempre, desarrollado dentro del mundo de la empresa y mi-

rando hacia un futuro empresarial. Habla inglés y francés, lo que le ha abierto muchas puertas a la hora de sacar su empresa y sus productos al mercado exterior. Desde muy joven empezó trabajando en Mariano Hervás SA, empresa familiar que ha ido adaptándose con el tiempo a las nuevas tecnologías y las nuevas necesidades del mercado en la fabricación de pavimentos de madera.

Actualmente esta empresa familiar combina diseño y fabricación junto con certificaciones del tipo ISO 9001, ISO 14000 y, siempre, apostando por una gestión que apoya el desarrollo sostenible, siendo la primera empresa en conseguir la

certificación de sostenibilidad en Cadena de Custodia. Hecho que fue reconocido en el 2003 con el premio a la calidad empresarial de Guadalajara otorgado por CEOE-CEPYME Guadalajara y La Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Javier Hervás es miembro activo en asociaciones y federaciones de su sector, así, es el presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Parquet, miembro de las juntas directivas de la Federación Española de Pavimentos de Madera, de AITIM y de FEIM. También es vicepresidente de la Federación Europea del Parquet.

GRUPO 4º-Papel, artes gráficas, piel, calzado, caucho

Editorial Nueva Alcarria



E. de G. / Guadalajara

Era 1939, cuando la Guerra Civil Española estaba llegando a su fin, y en Guadalajara nacía un nuevo medio de comunicación "Nueva Alcarria", que tras 70 años, sigue siendo el periódico de referencia para la provincia de Guadalajara y el que los ciudadanos compran para conocer los principales acontecimientos acaecidos, tanto en la capital

como en los pueblos de la geografía alcarreña. Una memoria viva de todo lo que a pasado durante estos 70 años en la provincia de Guadalajara.

Un periódico que empezó saliendo un día en semana, para llegar a los quioscos diariamente, pasando por ser bisemanal, con edición los lunes y los viernes, día en que los pueblos alcarreños tienen su espacio en el suplemento de pueblos.

Un periódico que nació gracias a la familia Villaverde Embid, promotores del diario y del cual han estado siempre a la cabeza en la actualidad, Pedro Villaverde Martínez, es el presidente de honor de Nueva Alcarria tras varias décadas al frente.

Periódico por el que, durante prácticamente 60 años, han pasado tres presidentes. Un medio de comunicación que en sus primeros pasos costaba 20 céntimos de peseta, para pasar a 120 pesetas y llegar ahora a los hogares por un euro. Un afianzamiento en la sociedad alcarreña que ha logrado gracias a la credibilidad que ha aportado, desde el primer día, a sus noticias. Un medio que ha sido la cuna y el trampolín de lanzamiento para grandes periodistas y que en la actualidad sigue contando con un gran equipo de gente que hace posible que todas las mañanas los alcarreños puedan despertarse con las noticias del día publicadas en Nueva Alcarria.

GRUPO 5ºA- Ind. Química

José Luis Laufer- Tecnival



E. de G./Guadalajara

José Luis Laufer Poblet es ingeniero de obras públicas y abogado. Toda su vida profesional tiene relación con la carretera, primero en construcción y desde 1973 con relación directa respecto a la seguridad vial.

En 1978 junto con otros compañeros, funda Tecnival, S.A., estableciendo la fábrica en Valdesotos (Guadalajara), empresa de la cual es presidente.

Sus inquietudes por la seguridad vial, las ha llevado también a la empresa, de tal forma que Tecnival se ha caracterizado por ser una empresa

puntera en la aplicación de nuevos materiales y tecnologías de señalización, desarrollando e introduciendo en España entre otros productos los conos de plástico flexibles, los hitos de los bordes de la carreteras en plástico, sistemas de señalización luminosa etc. buscando siempre la mayor seguridad para los usuarios de la carretera. Ese afán por la seguridad, se ha plasmado en este último año con el desarrollo de un sistema continuo de protección de motoristas fabricado con "composites" superior a todos los existentes hasta ahora, que están fabricados en acero.

En estos treinta años, Tecnival ha pasado de ser una pequeña empresa de seis empleados, a un grupo de empresas con más de 100 empleados, con cuatro centros productivos en distintas localidades de Guadalajara y de facturar 60.000 euros a más de 14 millones.

GRUPO 5ºB- Com. Químico

Ana Mª Mtnez

Curva del Toro, S.L.



E. de G./Guadalajara

Nacida en Alcañiz, Teruel, Ana María Martínez lleva casi toda su vida dedicada a un mundo, tradicionalmente, de hombres, el negocio de las gasolineras.

Comenzó en la empresa Campsa ocupando diferentes puestos, comenzó como administrativa para ir creciendo profesionalmente hasta llegar a ser jefe comercial de estaciones de servicio de Guadalajara y la zona centro de Campsa. 27 años trabajando por cuenta ajena para esta empresa y,

conociendo el sector, le hicieron replantearse su futuro. Este lo encontró en 1992 cuando el destino la llevó a hacerse con una gasolinera a la que denominó La curva del Toro, la cual se encuentra en la N-320, poco más arriba del Hospital Universitario.

Además de esta en la capital alcarreña, Ana María Martínez es dueña de otra gasolinera en Madrid, más concretamente en el punte de Segovia. Gasolinera con la que lleva el mismo tiempo que con la de la capital alcarreña.

Además de empresaria Ana María Martínez lleva 15 años como presidenta de la Asociación de Estaciones de Servicio perteneciente a CEOE-CEPYME Guadalajara y otros 12 años como vocal en la Cámara de Comercio e industria de Guadalajara.

GRUPO 6ºA- Com. construcción, vidrio y cerámica

Javier Solano

Guadalajara 2000



E. de G./Guadalajara

Javier Solano es arquitecto. Su infancia transcurre en Oviedo, donde cursa Bachillerato. Estudia la carrera en la Universidad de Navarra y obtiene el título académico en la E.T.S.A. de Barcelona en 1971. Un año más tarde ingresa mediante oposición en el Cuerpo de Arquitectos al servicio de la Hacienda Pública. Es destinado a la delegación de Hacienda de Guadalajara, ciudad a la que traslada su residencia y donde comienza su andadura profesional. A partir de entonces desarrolla una gran actividad, tanto en el ámbito privado como la esfera pública.

Responsable y propietario, junto con Eladio Catalán, del bufete de arquitectura Solano-Catalán, estudio que desarrolla trabajos de urbanismo y edificación y que a lo largo de los últimos 35 años ha construido más de 15.000 viviendas. En varias ocasiones ha sido presidente del Colegio Oficial de Arquitectos de Guadalajara. Autor del libro "Historia urbana y arquitectura en Guadalajara durante el franquismo", entre otros trabajos y publicaciones sobre arquitectura y urbanismo.

Es socio fundador y consejero delegado de Hercesa Inmobiliaria, empresa en la que dirige el departamento de Suelo y Urbanismo, división integrada por una veintena de profesionales, entre arquitectos, licenciados en derecho y economistas.

Consejero de GUADALAJARA 2.000, S.A, sociedad constituida en 1.986 perteneciente al grupo HERCESA INMOBILIARIA, dedicada a la promoción de viviendas y gestión patrimonial.

GRUPO 6ºB- Ind. Const. Obras Públicas, vidrio y cerámica

J.J. Cercadillo

Hercesa Inmobiliaria, S.A.



E. de G./Guadalajara

Nació en Barcones (Soria) en el seno de una familia campesina y ganadera, muy temprano tuvo que dejar la escuela e iniciarse en trabajos por cuenta ajena y propia hasta el año 1963 coincidiendo, con la crisis del campo y la emigración de los pueblos a las ciudades. Se inició a trabajar en un taller de fundición como aprendiz de moldeador.

De 1966 a 1971 trabajo en distintas fábricas tomando una participación activa en el movimiento sindical de la época.

Ese mismo año inició su andadura empresarial abriendo una tienda de papeles pintados y pavimentos plásticos en Madrid. Entre 1973-74 se instala con una nueva tienda en Guadalajara donde ha seguido desarrollando fundamentalmente su trabajo.

En 1975 nace Hercesa principalmente en construcción para terceros, iniciándose la primera obra nueva en Marchamalo así como, la rehabilitación de distintos ayuntamientos por la provincia, algunas iglesias o el mismo Convento de Valfermoso de las Monjas. Posteriormente, se inicia la pri-

mera obra en de Guadalajara, dando lugar a un gran número de construcciones por toda la ciudad.

En 1995, se abrió la primera promoción en Alcalá de Henares, trampolín de lanzamiento para extenderse por todo el Corredor, Guadalajara, Madrid. Posteriormente se implantan nuevas ubicaciones en el resto de Comunidades llegando en 2004 a la expansión internacional: Rumania, Portugal, República Checa, Bulgaria, Polonia, Marruecos, México, Panamá y Ecuador.

Implicado con la sociedad crea, en 2001, la Fundación Hercesa que nace con el espíritu de ayudar a que las personas con dificultades de acceso al mercado laboral tengan, la oportunidad de formarse y de cualificarse y entrar en el mercado laboral.

Cuenta con numerosos premios de reconocimiento a su trayectoria empresarial, destacando el entregado en el 2005 al Empresario del Año de Guadalajara que le fue entregado por sus Altezas Reales los Príncipes de Asturias.

GRUPO 6ºB- Ind. Const. Obras Públicas, vidrio y cerámica

Pedro García

Contratistas Reunidos Hercesa SA



E. de G. / Guadalajara

Pedro García Moreno es un alcarreño de los de cuna, pues nació en Guadalajara hace 46 años, hijo y nieto de empresarios alcarreños, está casado y tiene dos hijos. Desde bien pequeño ha conocido el mundo de la empresa, por eso

no es de extrañar que conozca a fondo la lucha familiar por hacer aflorar los negocios desde la nada y que estos se mantengan a flote con el paso de los años y de las generaciones, luchando contra los contratiempos y sabiendo aprovechar los tiempos de bonanza económica para mejorar y seguir creciendo.

Pedro García tiene una amplia experiencia en la gestión de empresas, con un amplio currículum y gran experiencia en el mundo empresarial, está vinculado desde

el año 1987 a las empresas de la familia Cercadillo.

Su carrera junto a este conocido empresario alcarreño comenzó como contable en la empresa Contratistas Reunidos Hercesa, de esto hace ya 23 años, en su larga trayectoria dentro de este holding empresarial ha pasado por diferentes cargos dentro de la empresa hasta llegar, en la actualidad, a ser Gerente de la misma. Hoy en día, Contratistas Reunidos Hercesa S.A., desarrolla una labor de trabajo en estrecha colaboración con la matriz, Hercesa Inmobiliaria, se centra, especialmente, en las tareas fundamentales de mantenimiento y postventa de las obras terminadas por esta empresa en la zona centro de España.

GRUPO 6ºB- Ind. Const. Obras Públicas, vidrio y cerámica

Carlos R.

Moratilla-Morasa



E. de G./Guadalajara

En el año 1968 crea su propia empresa, denominada ELECTRÓNICA MORASA. Con domicilio en C/ Arcipreste de Hita, 20 de Guadalajara, dedicada en principio a la reparación de radio y televisión, ampliando la actividad inmediatamente a telecomunicaciones.

Preocupado por mejorar sus conocimientos académicos, obtiene el título de Maestro Industrial en la rama de electricidad y electrónica.

En los años 70 tiene varias personas trabajando a su cargo abriendo una tienda de electrodomésticos en C/ Páez Xaramillo, 15 y trasladando los talleres a un local de 400m² a la C/ Pedro Pascual, 15,

Una vez conseguido el carnet de instalador en la categoría de especialista con en nº 1901500, empieza con grandes instalaciones Eléctricas y de telecomunicaciones en Guadalajara y Madrid, aumentando el personal de su empresa, que varios de ellos siguen trabajando en la actualidad en esta empresa.

En el año 1982 se decide y convierte su empresa en S.A. denominándose desde entonces como MORASA, S.A., siguiendo como gerente

de la misma hasta la fecha. Con motivo de llegar al máximo número de hogares en llegar la televisión, instalan numerosos repetidores de emisión por toda la provincia de Guadalajara y Madrid. Aumenta también sus conocimientos haciendo cursos de nuevas tecnologías e informática, y consiguiendo la calificación correspondiente, a través del Ministerio de Ciencia y Tecnología como instalador de Telecomunicaciones con en nº 484 para todas las categorías.

Con la inquietud que le caracteriza y la demanda de clientes, pone un delegación en Alcalá de Henares, donde sigue desarrollando su actividad y se desplaza por toda la geografía española, haciendo instalaciones de sensores para el plan de alerta nuclear en total 924 instalaciones.

En el año 93 se trasladan de C/ Pedro Pascual a Cuesta San Miguel, 8, aumentando la actividad y también sus conocimientos en Sistemas de Video vigilancia, Control de Redes. Siguiendo con las tecnologías que avanzan, su empresa se va modernizando en las nuevas normas como ISO 9001, Certificado de Telecomunicaciones.

Su inquietud personal siempre ha sido superarse en sus conocimientos técnicos y de gestión, y apostar por nuevas tecnologías en su actividad profesional.

En la actualidad sus instalaciones se encuentran en el polígono de Cabanillas con unas instalaciones de 2400 m.

GRUPO 7ºA- Comercio metalúrgico

Alfonso

Guijarro-Infodasa



E. de G./Guadalajara

Tiene 52 años y es experto en consultoría informática. Sus amplios conocimientos, unidos a su trayectoria profesional, le han permitido adquirir una dilatada experiencia en la Gestión y Administración de Empresas, especializándose en las áreas Financiera, Fiscal y de Recursos Humanos.

En 1.988 fundó Infodasa S.A. desempeñando desde entonces el cargo de director-gerente. Pionero en la utilización de las Nuevas Tecnologías de la Información y con una experiencia de más de 30 años en el sector de las TIC, ha diseñado y, en la actualidad, coordina el departamento de I+D de la empresa. También es socio fundador y participa en varias empresas especializadas en el desarrollo de aplicaciones informáticas aplicadas a la gestión empresarial. Conjuntamente con otras PYMES de la región ha constituido una Agrupación de Interés Económico con el objetivo de fomentar la innovación en C-LM, que tiene su sede en el parque Científico y Tecnológico de Albacete.

Es consultor homologado del Programa PRINCE XXI para la provincia de

Guadalajara y del proyecto Nexopyme para las Cámaras de Comercio, así como agente de software homologado de la Junta de Comunidades de Castilla La Mancha en el proyecto castillalamancha.es. Ha impartido más de 140 cursos, talleres y seminarios, actuando como moderador en jornadas específicas para el sector de las TIC. También ha participado como Jurado del premio de I+D+i. convocado por la Cámara de Comercio de Guadalajara en 2006 y publicado diferentes artículos en periódicos y revistas especializadas.

En la actualidad ocupa diferentes cargos como el de presidente de la Asociación Provincial de Empresas de Tecnologías de la Información (APETI), vicepresidente de la Federación de Empresas de Tecnología de la Información de Castilla-La Mancha (FEDETICAM), miembro de la Junta Directiva de CEOE-CEPYME Guadalajara, miembro del Comité Asesor de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Castilla-La Mancha, vicepresidente del Consejo Regional en Castilla-La Mancha de AETIC (Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España) y miembro del Comité Asesor para la realización del Plan Estratégico de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información de Castilla-La Mancha.

GRUPO 7ºB-Maq. y material de transporte

J. Antonio

Silgo- Autodasa



E. de G./Guadalajara

Juan Antonio Silgo es natural de Guadalajara, con 44 años está casado y tiene tres hijas.

Desde muy joven ha visto el mundo empresarial como algo muy cercano y habitual en su vida, así, no es de extrañar que Silgo pertenezca a la tercera generación de una familia empresaria que desde los años 50 inició su actividad empresarial en Guadalajara y que sigue manteniendo en la actualidad donde su negocio y actividad empresarial ha ido desarrollando y creciendo con el paso de los años.

Su actividad profesional comenzó a los 20 años, como no podía ser de otra forma, en la empresa familiar, actividad y trabajo que compaginaba con su formación académica en la Universidad.

En la actualidad Juan Antonio Silgo, codirige el grupo empresarial familiar dedicado principalmente al sector de automoción, representando en Guadalajara las marcas IVECO de vehículos industriales y FORD de turismo. Además mantienen actividades en el sector asegurador y en el del Rent a

Car.

Además de atender a su día a día en la empresa es vicepresidente de la Asociación de Talleres y Concesionarios de Automóviles de Guadalajara, integrada en CEOE-CEPYME Guadalajara.

AUTODASA es el concesionario de IVECO ESPAÑA. El Centro de Guadalajara se encuentra situado en el Polígono Industrial de "El Balconcillo" de Guadalajara en donde se ejerce la actividad de venta de vehículos nuevos y usados y el servicio PostVenta contando con dos talleres completamente equipados especializados en las labores de mecánica, electricidad, inyección de vehículos industriales, mecanizado de piezas, actividades de chapistería y pintura, así como a aquellas especiales, tales como la reparación de siniestros o la realización de transformaciones y reformas de importancia en los vehículos.

El núcleo principal está compuesto por dos naves industriales de 3.000 m² y 2.000 m² respectivamente, además de 12.000 m² donde se establecen zonas de aparcamiento, movimiento de vehículos y almacenaje. Cuenta además, con instalaciones complementarias, desde las dedicadas a actividades auxiliares del taller, hasta las destinadas al uso de los trabajadores.

GRUPO 7ºB-Maq. y material de transporte

Angel Escribano

Suministros Escribano, S.L.

E. de G. /Guadalajara

Suministros Escribano nace en 1985 dedicándose a la venta de maquina-

ria agrícola y forestal e industrial, pinturas de automoción, decoración e industria, así como sumi-

nistros industriales, herramientas y productos de ferretería. A esto hay que añadir el servicio post-venta que da a sus clientes, un valor añadido para mejorar la calidad del negocio.

A sus 47 años, Ángel Escribano, junto con sus hermanos, Santiago y Pilar llevan al frente del negocio desde su creación. Desde ese momento, la empresa ha ido cre-

ciendo y adaptándose a los nuevos tiempos, desde una pequeña tienda en la calle Madrid a contar hoy con un espacio de casi 1.000 metros cuadrados y una plantilla de 15 profesionales en el sector a los que los clientes pueden encontrar el Francisco Aritio, 121, nave 40.

Con más de 300 proveedores, unos 3.500 clientes fijos y 17.000 artícu-

los activos, Suministros Escribano se ha convertido durante estos años en una empresa de referencia dentro de su sector en la provincia de Guadalajara y el Corredor del Henares. Además esta empresa de capital puramente alcarreño ha ampliado su ámbito de actuación a zonas como Madrid, Navarra y Valencia, entre otras. Esta empresa pertenece a



los grupos de compra más importantes de España de pintura y de suministros industriales y ferretería.

GRUPO 9º-Banca y ahorro

Caja Guadalajara



E. de G. / Guadalajara

La Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara es una institución financiera de carácter benéfico-social, exenta de lucro, y fundada por la Diputación Provincial de Guadalajara. Está integrada en la Confederación Española de Cajas de Ahorro, en el Registro Especial de Cajas Generales de Ahorro Popular, obrante en el Banco de España, y sometida al protectorado del Estado, ejercido a través del ministerio de Economía y Hacienda y de la Junta de Comunidades de Castilla-

La Mancha.

La Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara es una entidad con personalidad jurídica propia, con representación independiente y funciones peculiares, pudiendo como tal, adquirir, poseer, trabar y enajenar toda clase de bienes y derechos, celebrar contratos, ejercitar acciones y, en general, actuar con plena capacidad. En la actualidad su presidente es José Luis Ros.

El objetivo de la Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara consiste en favorecer el desarrollo integral de su ámbito de actuación mediante la óptima cobertura de la demanda de productos y servicios financieros de activo y de pasivo, y la aplicación de sus excedentes a la ayuda y fomento de instituciones y al desarrollo de actividades de carácter social.

GRUPO 11º-Transportes y comunicaciones

Enrique Chinchón

Transportes Hnos. Chinchón



E. de G. / Guadalajara

Transportes Hermanos Chinchón López, S.L., nace como tal denominación en octubre del año 2000 cuando los hermanos Chinchón López deciden montar su propia empresa, al margen y de una forma paralela de la de su padre en la que trabajaban hasta ese momento, una decisión que la toman pensando en el futuro y viendo las posibilidades que ese momento tenía el sector, que se encontraba en continuo crecimiento. Enrique Chinchón, desde

muy joven compaginó sus estudios y formación con el trabajo en la empresa de su padre, lo que le ha hecho conocer a fondo este mundo. Mundo, el del transporte al que está ligado desde los años 90, primero desarrollando su trabajo en la empresa familiar y luego con la suya que creo junto a sus hermanos.

Transportes Hermanos Chinchón López, S.L., está dedicada al transporte por carretera, centrándose en el mercado nacional. Además trabajan con en el transporte de paquetería llevando el ámbito local además de la zona de Madrid y su periferia. Empresario desde el año 2000, pero vinculado toda su vida al mundo empresarial por medio de la empresa familiar.

GRUPO 11º-Transportes y comunicaciones

Prócoro Baldominos

P. Baldominos e Hijos, S.A



E. de G. / Guadalajara

Prócoro Baldominos lleva toda su vida vinculado al mundo del transporte. En la actualidad forma parte de la empresa Prócoro Baldominos e Hijos, S.A. que fundó su padre en agosto de 1987. 23 años dedicado al transporte de mercancías por carretera dentro del territorio nacional. Desde que, a una edad muy temprana, comenzara a descubrir los secretos del mundo empresarial y, más concretamente,

del sector del transporte en la empresa familiar, compaginó las duras y largas horas de trabajo con su formación y estudios. Y llegado el momento de elegir el camino a seguir no dudó en continuar dentro de la empresa familiar y mantener el negocio fundado por su padre. Una empresa que ha visto como ha ido creciendo y desarrollándose dentro de la provincia de Guadalajara. Prócoro Baldominos es alcarreño de nacimiento y en la actualidad reside en la localidad de El Pozo de Guadalajara, desde donde desarrolla su vida como empresario al frente de la empresa familiar Prócoro Baldominos e Hijos, S.A.

GRUPO 12º-Actividades varias

Pedro Hernández

Proyectos Hispania Business



E. de G. / Guadalajara

Toda la vida profesional y formación académica de Pedro Hernández Berbería ha estado ligada al mundo de la empresa y, más concretamente, al sector asegurador en sus distintas áreas y responsabilidades. Nacido en 1955 es en 1975 cuando llega a

Guadalajara donde desarrolla y dirige el proyecto de implantación de la que hoy es la primera compañía de seguros de la provincia de Guadalajara. Participando activamente en proyectos tanto a nivel provincial como nacional para el desarrollo de esta entidad aseguradora.

Posteriormente y, tras la dirección de Mapfre en varias regiones españolas, y habiendo cosechado grandes logros profesionales decide, en 1990, crear su propia empresa y hacerse empresario autónomo. En este momento y des-

pués de 20 años como empresario, junto con su familia, y un equipo de profesionales, dirige el grupo de empresas PHB dedicadas, exclusivamente, al sector asegurador, que desde Guadalajara aporta soluciones y da servicio a más de 4.000 clientes en toda la geografía española.

Sus empresas se especializaron, desde el inicio, en la atención y asesoramiento al mercado de las PYMES y de los empresarios autónomos, en todas las áreas de gerencia de riesgos.

El grupo PHB ha sido pionero en seguros de salud en la provincia de Guadalajara, donde, de la mano de las compañías líderes en este ramo, actualmente, el grupo PHB-Segursalud ocupa el primer lugar del ranking de la provincia de Guadalajara en cuanto a seguros médicos se refiere.

GRUPO 12º-Actividades varias

José Mª Vara

Informática notarial, S.L.



E. de G. / Guadalajara

José María Vara nació en Ávila, más concretamente en Narros del Castillo, hace 58 años, localidad que abandonó para estudiar y formarse en el mundo laboral. Dentro de su dilatada carrera estudiantil destaca el bachillerato superior en la especialidad de Técnico de empresas turísticas que rea-

lizó en la Escuela Superior de Estudios Turísticos. Profesión que al final no ejercería, pues la vida le llevó a trabajar en algo totalmente diferente al turismo y el tiempo libre, le encaminó al mundo de la banca.

Así, en 1977 empezó en este mundo como empleado de Caja de Guadalajara en la oficina que esta entidad tiene en El Casar de Talamanca, para poco después, concretamente, cuatro años después trasladarse hasta la localidad de Molina de Aragón para hacerse cargo de la dirección de esta oficina y responsabilizarse de toda esta zona.

En 1987 pasó a ser jefe de la red de oficinas de Caja

Guadalajara para ya, en el siglo XXI, convertirse en el director comercial de dicha entidad.

Pero mientras ejercía su cargo dentro del mundo de la banca siempre miró con expectativas de futuro el hecho de hacerse empresario y trabajar para sí mismo. Esto lo consiguió en 2003, cuando pudo montar su propia empresa, Informática Notarial S.L., situada en el polígono industrial e Cabanillas del Campo y donde, tras solicitar una excedencia de Caja Guadalajara, se traslada diariamente desde Alcalá de Henares, localidad en la que reside en la actualidad para ejercer sus funciones de administrador y presidente de la misma.

En la actualidad está implicado con el mundo empresarial que lo demuestra siendo el presidente de la Asociación de Empresarios del Polígono de Cabanillas, donde trabaja para mejorar las infraestructuras y comunicaciones de la zona.

Guadalajara

Viaje al centro de la inversión



www.inversionguadalajara.com



CENTROS DE ASESORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROYECTOS:

Oficina de Inversiones: CEOE-CEPYME Guadalajara, Molina de Aragón 3. Teléfono: 949 21 21 00. Fax: 949 21 63 98. www.ceoeguadalajara.com
Oficina de Apoyo y de Innovación Clipe Guadalajara Atienza, 4. Teléfono/fax: 949 23 11 48. www.innovared.net

La absorción de viviendas reactivaría el sector

Según el servicio de estudios del BBVA, para reactivar la inversión residencial se tendrían que absorber 700.000 viviendas de las que actualmente se encuentran en stock



La absorción de las viviendas que hay ahora mismo en stock reactivaría la creación de obra nueva. / Marta Sanz

E. de G./Guadalajara

El Servicio de Estudios del BBVA calcula que la absorción de unas 700.000 viviendas ahora en 'stock' podría ser "suficiente" para reactivar la inversión residencial, aunque reconoce que la distribución del exceso de vivienda sin vender es muy heterogénea dentro del país.

En su informe de 'Perspectivas para la economía española' de marzo, la entidad cifra en cerca de 1,1 millones la sobreoferta de vivienda nueva existente a cierre de 2009. No obstante, prevé que esta cifra baje hasta el millón a finales de este año, para situarse por debajo de las 800.000 al término de 2011 y en algo más

de medio millón en 2012, con lo que se recuperaría el nivel de 'stock' existente en 2004.

El BBVA subraya que la oferta de vivienda nueva "se ha ajustado intensamente" y estima que seguirá haciéndolo durante este año, lo que conllevará una "muy baja actividad" en la obra de nueva construcción.

En cuanto a los precios, considera que se han ido ajustado más lentamente, pero advierte de que el exceso de oferta acumulada demanda mayores ajustes en el precio de la vivienda. El recorte de los precios ha mejorado el acceso a la vivienda, sobre todo por la rebaja de los tipos de interés.

En este sentido, y según sus

OFERTA DE VIVIENDA

La oferta de vivienda nueva "se ha ajustado intensamente" y estima que seguirá haciéndolo durante este año, lo que conllevará una "muy baja actividad" en la obra de nueva construcción.

En cuanto a los precios, considera que se han ido ajustado más lentamente, pero advierte de que el exceso de oferta acumulada demanda mayores ajustes en el precio de la vivienda.

El recorte de los precios ha mejorado el acceso a la vivienda, sobre todo por la rebaja de los tipos de interés.

Todavía queda un largo camino para converger a niveles sostenibles, pues el crédito cae muy suavemente

El esfuerzo español para reducir el déficit será igual que en el resto de países

previsiones, las primeras subidas de tipos no se producirán hasta 2011 e inicialmente serán "graduales". Los datos de inflación, en niveles muy bajos, especialmente la subyacente, no suponen, en su opinión, "ninguna presión" para elevar los tipos.

Situación general

Respecto a la situación general de la economía, el Servicio de Estudios de la entidad cree que este año se producirá una "mejoría significativa" respecto a 2009, aunque el PIB volverá a contraerse (-0,8%, según sus cálculos) y la tasa de paro aumentará ligeramente. De hecho, el BBVA considera que la economía está recuperando tono, corrigiendo el ritmo de deterioro más intensamente de lo previsto y siguiendo patrones clásicos de recuperación pese a presentar rasgos propios, como el uso intenso de una política fiscal contracíclica.

A su juicio, los tres ajustes que determinarán la salida de la crisis son el desapalancamiento de las familias, la consolidación fiscal y la reestructuración del sector financiero. La entidad sostiene que la apertura del debate sobre el futuro del sistema de pensiones y el ajuste propuesto para alcanzar el objetivo de estabilidad presupuestaria van en la "dirección correcta", pero subraya que avanzar en reformas estructurales complementarias reduciría el coste de la consolidación fiscal y de la reestructuración del sector financiero, acelerando así la salida de la crisis.

Sería lo que el BBVA denomina "círculo virtuoso", en contraposición con el "círculo vicioso", caracterizado por la "complacencia" (ausencia de reformas estructurales),

menor crecimiento del PIB y del empleo y mayor coste del proceso de consolidación fiscal.

El BBVA advierte de que persisten incertidumbres sobre la recuperación, pues ésta es "muy dependiente del ciclo europeo". Así, señala que una vez retirados los estímulos fiscales, la recuperación europea "será titubeante", por lo que no cabe esperar un gran dinamismo de las exportaciones españolas.

En España, recuerda la entidad, la parte más intensa de los estímulos fiscales finalizó en 2009, y aunque considera que algunos programas han resultado "muy eficaces", entiende que, por su carácter transitorio, "revertirán parcialmente".

Retos

En su informe, el BBVA constata además que el endeudamiento ha comenzado a reducirse y que el ajuste de la demanda ha sido superior en aquellas economías familiares que se endeudaron más rápidamente.

Sin embargo, y pese a esa mejora en el nivel de endeudamiento, la entidad calcula que queda un "largo camino por delante" para converger a niveles más sostenibles, pues el crédito cae "muy suavemente" y la posición neta de los balances de los hogares "apenas acaba de empezar a recomponerse".

Por otro lado, la entidad calificó de "muy ambicioso" el objetivo de reducir el déficit público al 3% en 2013 y señaló que, para ello, habría que recortarlo en 1,5 puntos por año. En su opinión, el esfuerzo español será similar al de otros países, si bien ellos parten de niveles de deuda "más elevados".

por **1€**
solo: **al Día**



CooperVision
CLEARLY CONTACT LENS EXPERTS



Disfruta de la mejor visión estés donde estés

con las lentes de contacto desechables SWITCH "Comfort 1 day"



ANFER OPTICA
Centro de análisis visual
Segovia, 3 - GUADALAJARA tel.: 949 230 746
www.anferoptica.com

Marta Sanz / Guadalajara

La Asociación Provincial de Transportes de Guadalajara (APETGU), integrada en CEOE-CEPYME Guadalajara, ha traído a la capital, por segundo año, el curso de simulación de conducción que se hace con un simulador de camión que emula a los de fórmula 1 y los cazas del ejército de Aire.

Así, 12 alumnos de APETGU están estos días poniendo en práctica los conocimientos teóricos que han aprendido durante las clases. Un curso que consta de 250 horas, de las cuales 50 se desarrollan en el simulador con clases reales de conducción.

Juan Antonio Figueroa es el formador de transportes de la Confederación Española de Formación del Transporte y la Logística (CETM) y el encargado de mostrar a los alumnos las técnicas para mejorar su conducción y, con ello, reducir el consumo de su vehículo, así como reaccionar en circunstancias extremas

El simulador, protagonista de un curso de conducción

Es único en España y es parecido a los usados en Fórmula 1 y en los cazas del Ejército del Aire. El curso, organizado por APETGU consta de 250 horas y están participando 12 alumnos

o como conducir bajo presión, con carga o con el camión vacío.

Julián García, presidente de APETGU, que este simulador "es único en España y se va rotando por todas las provincias". Un curso que está financiado por el ministerio de Fomento, pues el simulador, que pertenece a la Confederación Española de Transportes de Mercancías (CETM), es muy caro como para tener uno cada asociación. Esta es la segunda ocasión que Guadalajara cuenta con este simulador, como explicó García "todos los años



El profesor está pendiente en todo momento de la evolución de los alumnos al volante. / Marta Sanz



pedimos el curso, pero no siempre nos lo conceden, así que es una suerte que podamos volver a darlo". A su vez, el presidente de la

Asociación Provincial de Transportes de Guadalajara recordó que "el curso está dirigido a conductores noveles que no han cogido

nunca un camión", a lo que añadió "y para aquellos conductores experimentados para que reciclen su manera de conducir y apren-

dan a como reducir el consumo de sus vehículos".

Un curso que en cada edición tiene un gran éxito y una gran demanda de alumnos pero que, como afirmó Julián García, "será muy difícil que vuelva a Guadalajara en un corto plazo de tiempo". Un curso que han aprovechado los alumnos y que seguro que les ayudará en su trabajo diario en la carretera, así como a mejorar su conducción y ahorrar en combustible, pues como concluyó García "haciendo una conducción eficiente se pueden ahorrar hasta 100 litros por cada 100 kilómetros"

Una conducción más eficiente ayudar a ahorrar en combustible en los vehículos

Cirugía Láser Ocular*. Tu solución definitiva.

Más de 10.000 personas ya han solucionado sus problemas de visión con las técnicas más avanzadas en Láser Ocular gracias a Sanitas.

No esperes más para hacer lo mismo. Libera tus ojos de gafas o lentes de contacto, con toda tranquilidad.

Un servicio completo, más allá de la intervención.

El equipo cualificado de Sanitas utiliza la última tecnología de cirugía láser ocular para corregir la **miopía, hipermetropía o astigmatismo** con la máxima precisión y seguridad. Además, te ofrece un servicio completo que garantiza los mejores resultados para cada paciente.

El servicio incluye:

- Primera consulta gratuita.
- Estudio ocular completo para garantizar que eres apto para la intervención.
- Intervención con las últimas técnicas de cirugía láser ocular.
- Curas, retoques y consultas necesarias hasta el alta.



¿Qué ventajas tiene la Cirugía Láser Ocular de Sanitas?

- Las técnicas de cirugía láser ocular más modernas, sin anestesia ni hospitalización.
- Precisión y seguridad. En sólo unos minutos y en una misma sesión, puedes operarte ambos ojos.
- Un seguimiento integral antes y después de la operación para garantizar los mejores resultados.



Para más información, llámanos al 902 100 680 y solicita tu primera cita gratis y sin compromiso.

Más información en www.sanitas.es/cirurgialaserocular

* Cirugía Láser Ocular es un servicio ofrecido por Sanitas S.L. de Diversificación, compañía perteneciente al Grupo Sanitas.

Ser asociado de COPEG tiene grandes ventajas en Sanitas

| Sanitas PYMES | | |
|----------------------------|---------|--------|
| Primas* por persona y mes: | | |
| Edad | Varón | Mujer |
| 0-2 | 53,94€ | 48,65€ |
| 3-24 | 41,69€ | 40,25€ |
| 25-45 | 42,58€ | 53,36€ |
| 46-60 | 64,89€ | 65,05€ |
| 61-64 | 112,10€ | 96,92€ |
| Suplemento* dental: 8,59€ | | |

*Primas por persona y mes válidas hasta el 31/12/10 sobre las que se aplicarán los impuestos legalmente repercutibles. Edad máxima de contratación: 64 años.

Para más información y contratación:

Oficina Sanitas Guadalajara
 Avda. de Castilla, 23. Local B
 Tfno.: 949 215 075

Oficina Sanitas Alcalá de Henares
 C/ Nebrija, 3. Bajo
 Tfnos.: 91 879 73 13 // 91 879 73 14





Todos los países de la Unión muestran unos parámetros similares./ Economía de Guadalajara

Caen los pedidos industriales en enero

Ha sido en la zona euro. A pesar del descenso los pedidos acumulan un aumento interanual del 7%

E. de G. / Guadalajara

Los pedidos industriales en la eurozona durante el pasado mes de enero registraron un descenso del 2% respecto al mes anterior, cuando habían crecido ocho décimas, aunque en términos interanuales crecen un 7%, según informó Eurostat. Sin tener en cuenta los pedidos procedentes de los sectores ferroviario, aeronáutico y naviero los pedidos industriales bajaron un 1,3% respecto a diciembre, pero acumulan un repunte del 7% respecto al mismo mes de 2009.

En el conjunto de la Unión Europea (UE) los pedidos de la industria bajaron un 0,2% mensual, pero suben un 6,3% respecto al año pasado. Sin tener en cuenta los pedidos procedentes de los

sectores ferroviario, aeronáutico y naviero bajaron una décima respecto a diciembre, pero acumularon una subida interanual del 7,5%.

En términos interanuales, los pedidos industriales de bienes intermedios crecieron un 12,6% en la zona euro y un 11,3% en la UE, mientras que los bienes de capital aumentaron un 5,5% y un 5,2% respectivamente. Por su parte, los pedidos de bienes duraderos de consumo crecieron un 0,2% en la zona euro y un 5,4% entre los Veintisiete, mientras que los de bienes no duraderos bajaron el 3,5% y el 4,5% respectivamente.

Entre los países miembros de la UE cuyos datos estaban disponibles, los mayo-

res incrementos mensuales se observaron en Irlanda (+31,3%), Rumanía (+8,3%), Lituania y Polonia (ambas +6%), mientras que los descensos más acusados se registraron en Greece (-11%), Francia (-10,8%) y Dinamarca (-6,8%).

En términos interanuales, los mayores incrementos se observaron en Eslovaquia (+21,3%), Rumanía (+16,3%) y Alemania (+15,3%), mientras que los mayores descensos se registraron en Irlanda (-13,2%), Estonia (-10,3%) y Hungría (-6,4%).

En el caso de España, los pedidos industriales bajaron un 1,7% en enero respecto al mes anterior, mientras que en términos interanuales aumentaron un 9,6%.

BMW presenta el nuevo modelo de la Serie 5

Las líneas y tecnología del vehículo se adapta a los nuevos tiempos de la conducción

Marta Sanz / Guadalajara

El nuevo BMW Serie 5 ya es una realidad en Guadalajara, Auto Alcarria lo ha presentado recientemente para el deleite de los seguidores de los coches elegantes que no dejan a un lado la deportividad y el carisma.

Un nuevo producto que viene a complementar a la Serie 5 caracterizada por el modelo GT. Una nueva generación de vehículos que destaca, como explicó Demetrio Quiles, gerente de Auto Alcarria "además de la línea, elegancia y su deportividad, creo que hay que destacar la carga tecnológica con la que viene el coche", a lo que continuo diciendo "sus motores, el sistema Efficient Dynamics, para el ahorro

de energía y ser más limpio en sus emisiones".

Además de esto, el nuevo Serie 5 trae como novedades la dirección activa donde tuercen todas las ruedas en caso de necesidad, así como el sistema Head-up Display, que proyecta la información importante en el campo visual del conductor "sin que este tenga que retirar la vista de la carretera", afirmó Quiles, quien también destacó el sistema de visión nocturna como las primicias de este nuevo vehículo.

Comercialización

En España, el Serie 5 se comercializará en siete motores, cuatro de gasolina y tres diesel, así que, al tratar-

se de toda una gama, como inquirió el gerente de Auto Alcarria "hay que hablar desde", a lo que añadió, "en este modelo estamos hablando de un precio a partir de 44.000 euros".

Un coche que desde el concesionario de BMW en Guadalajara reconocen que ya ha tenido visitas interesándose en el nuevo modelo y que esperan, a partir de su presentación sean más los clientes que se acerquen para conocer el último lanzamiento de esta marca alemana.

La naturaleza, Potencia eficiente, impresionante confort y atractivo diseño, características del coche

El vehículo ya está disponible en el concesionario de BMW en Guadalajara, Auto Alcarria



El nuevo BMW Serie 5 ya está disponible para los clientes./ Marta Sanz

No es solo nuestra cerveza única.

dallero publicidad

No son solo nuestras succulentas raciones.

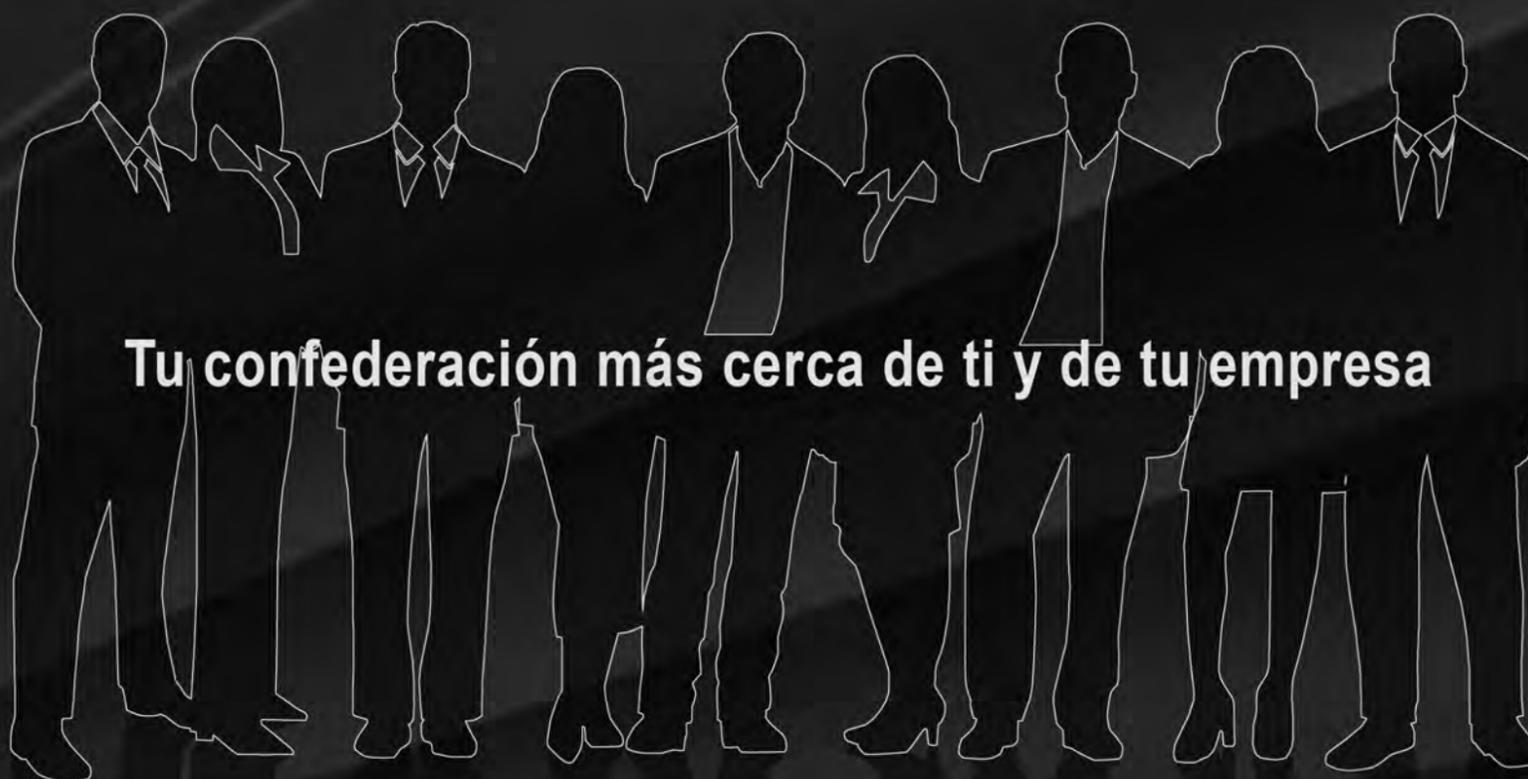
No es solo el buen ambiente

lacarrera

Plaza de Santo Domingo, nº 9
 19001 Guadalajara
 Tfno.: 949 25 59 45

Confederación Provincial de Empresarios de Guadalajara

Asociate y descubre un mundo de servicios, convenios...



Tu confederación más cerca de ti y de tu empresa

CEOE-CEPYME Guadalajara

C/ Molina de Aragón, 3 · 19003 · GUADALAJARA · Telfs.: 949 21 21 00 / 05 · Fax: 949 21 63 98

info@ceoeguadalajara.es · www.ceoeguadalajara.es

DIMELECTRIC: empresa de integración de tecnología

Una solución integral para la empresa actual

Dimelectric hace proyectos, diseña, adecua y repara maquinaria, asesorando y actuando en el campo de la prevención de riesgos laborales y la certificación de maquinaria. También realiza programación de autómatas y pantallas táctiles



Esta empresa alcarreña se dedica a la construcción de robots./ Economía de Guadalajara

María Canalejas/Guadalajara

Diseño e Integración de Montajes eléctricos es una empresa de integración de tecnología creada en enero del 2008, que surge de la idea de dos socios, Luis Valls Antón y Manuel Plaza Moreno que, tras trabajar varios años en empresas del sector de la ingeniería, las instalaciones y el ámbito industrial, deciden crear la empresa DIMelectric. Además estos empresarios, son agentes de la empresa de Castellón TMI, dedicada

al ensacado y paletizado.

Dimelectric desarrolla productos propios a medida para el cliente, desde el diseño, la parte eléctrica y mecánica hasta el montaje del mismo en las instalaciones del cliente. El cliente solicita las funciones que quiere que desarrolle una máquina y ellos hacen la programación de la misma.

Esta empresa hace proyectos, diseña, adecua y repara maquinaria, asesorando y actuando en el campo de la

prevención de riesgos laborales y la certificación de maquinaria. Programación de autómatas y pantallas táctiles, configuración de variadores y arrancadores, equipos de pesaje, regulación y control, telegestión de maquinaria e instalaciones son ámbitos de su actuación.

Además de los servicios anteriores, es en el ámbito de la automatización industrial y la integración de tecnología donde puede poner con

más énfasis su experiencia a disposición del cliente. Persiguiendo la máxima cobertura y el aporte de soluciones integrales para sus clientes, además del soporte técnico proporcionado, complementan su actividad con la realización de proyectos en taller propio, tanto de maquinaria como de montaje y cableado de cuadros eléctricos.

La inquietud constante por la mejora, la innovación, la optimización y la actualización en todas las áreas de su empresa, garantiza una solución a sus necesidades. Su compromiso de calidad, plazo y precio les permiten alcanzar las más altas cotas de confianza.

Mercado objetivo

Estos empresarios ofrecen toda una serie de productos entre los que se encuentran el mantenimiento industrial, tanto preventivo como correctivo; la actualización y reforma de maquinarias, momento este en el cual se pueden añadir mejoras en la maquinaria como pantallas táctiles o sistemas para la supervisión de los procesos de producción y mantenimiento.

Uno de los aspectos que les diferencia es que ofrecen la seguridad en máquinas y riesgos laborales actuando en seguridad electrónica, neumática, protección mecánica y manipulación ergonómica para la eliminación de accidentes laborales, constituyendo un valioso activo, facilitando y contribuyendo a la reducción de sus costes y a la simplificación de sus estructuras mediante la utilización de protecciones adecuadas, que minimizan los costes provocados por los accidentes de trabajo.

Nichos de mercado

Estos emprendedores han visto un nicho de mercado en grandes empresas que se están viendo afectadas por la crisis, reduciendo plantilla. A pesar de ello, estas empresas no paralizan su producción, sino que con el fin de reducir costes y sobrevivir a la crisis de la mejor forma posible, externalizan los servicios de mantenimiento a empresas especializadas como es el caso de DIMelectric.

Estos empresarios decidieron instalarse en el Centro de Nuevas Empresas por-

LA PALABRA

Estos empresarios ofrecen toda una serie de productos entre los que se encuentran el mantenimiento industrial, tanto preventivo como correctivo; la actualización y reforma de maquinarias, momento este en el cual se pueden añadir mejoras en la maquinaria.

EL DATO

Esta empresa hace proyectos, diseña, adecua y repara maquinaria, asesorando y actuando en el campo de la prevención de riesgos laborales y la certificación de maquinaria. Programación de autómatas y pantallas táctiles son sus ámbitos de actuación.

que necesitaba tener un espacio físico donde recibir a sus visitas, por imagen ante sus clientes. En definitiva, este centro les ofrece toda una serie de servicios y beneficios de los que todo empresario puede favorecerse.

La búsqueda de la excelencia le trae a nosotros.

HOTEL TRYP GUADALAJARA

* * * *

A-2, Km.55 - Guadalajara. Información y reservas: 902 446 666 - www.hotelguadalajara.com - reservas@hotelguadalajara.com

Sol Meliá

Cuatrecasas colaborará con la patronal alcarreña

El Instituto Internacional Cuatrecasas de Estrategia Legal en Recursos Humanos colaborará con CEOE en la organización de jornadas y seminarios para directores de recursos humanos

M.S.M./Guadalajara

CEOE-CEPYME Guadalajara ha firmado un convenio de colaboración con el Instituto Internacional Cuatrecasas de Estrategia Legal en Recursos Humanos, con el fin de organizar, entre los dos organismos, jornadas, seminarios y encuentros, durante 2010, para los empresarios y directores de recursos humanos de las empresas de la provincia de Guadalajara. En la firma han estado presentes Pedro Hernández Berbería, vicepresidente primero de CEOE-CEPYME Guadalajara y el presidente del Instituto Internacional Cuatrecasas de Estrategia Legal en Recursos Humanos, Salvador del Rey Guanter.

Además, con este acuerdo se elaborarán informes estratégicos,

Respuestas estratégicas legales adecuadas en derecho del trabajo será uno de los temas

Los recursos humanos constituyen el componente esencial de una empresa y es importante su gestión

tanto a requerimiento de la Patronal alcarreña como por iniciativa del instituto.

Dentro de los temas que se desarrollarán en las jornadas, semina-

rios o encuentros destacan los de respuestas estratégicas legales adecuadas en Derecho del Trabajo, desarrollo de las relaciones laborales y gestión de recursos humanos y negociación colectiva.

Mejor formación

Esta es una acción más de la Confederación de empresarios de Guadalajara para mejorar la formación de los directores de recursos humanos de las empresas de la provincia de Guadalajara y aportarles un valor añadido, pues no hay que olvidar que los recursos humanos constituyen el componente esencial de una empresa y de su adecuada gestión depende la innovación, eficiencia y competitividad de una empresa. El Instituto Internacional

Cuatrecasas de Estrategia Legal en Recursos Humanos, constituido en 2009 desarrolla su actividad en toda España y en el ámbito internacional, convirtiéndose en un foro de innovación legal, además de un punto de encuentro con operadores en recursos humanos que, de forma directa e indirecta, condicionan la toma de decisiones en este campo. Su Consejo Asesor está integrado por más de 20

miembros pertenecientes a un selecto grupo de senior managers de recursos humanos y directores de departamentos legales, o profesionales de nivel similar de grandes empresa y de reconocido prestigio. Una colaboración que, en un primer momento, tendrá una duración de un año y que comenzará en breve con la organización de una nueva jornada de recursos humanos.



El vicepresidente de CEOE y el presidente del Instituto rubricaron el acuerdo./ E. de G.

TU TIENDA on-line ESPECIALIZADA EN TENIS Y PADEL



www.tenisandpadel.com

ofertas palas/raquetas zapatillas outlet



www.tenisandpadel.com



Los asistentes se benefician de los cursos de alta dirección en su ciudad y a precios muy competitivos./ Marta Sanz

Nuevos cursos de alta dirección para directivos

La gestión tributaria en la empresa, como aumentar las ventas, la gestión del cambio en las organizaciones y la dirección de equipos de alto rendimiento, serán los temas a tratar

Marta Sanz/Guadalajara

El Centro de Estudios Superiores Empresariales de CEOE-CEPYME Guadalajara ha dado comienzo hoy a su programación para el primer semestre del año con el curso de alta dirección basado en la comunicación y trabajo en equipo.

Un curso al que han asistido 30 empresarios, altos cargos y mandos intermedios de las empresas de la provincia de Guadalajara para comprobar las últimas técnicas en comunicación en la empresa y los métodos más modernos utilizados para el trabajo en equipo.

En esta ocasión, como ya es habitual en los cursos organizados por el Centro de Estudios Superiores Empresariales de la Confederación de empresarios de

Guadalajara, se ha contado con un ponente de reconocido prestigio como es Germán González, orador motivacional independiente que ha impartido más de 2.000 conferencias, jornadas, cursos de motivación, liderazgo y comunicación, entre otros. Entre sus clientes se encuentran empresas y organismos de todos los sectores empresariales.

Durante el curso de alta dirección de Comunicación y trabajo en equipo desarrollado en Guadalajara se ha centrado en ámbitos como la inteligencia emocional, en como para poder trabajar en equipo primero se tiene que ser un grupo. Para seguir trabajando en equipo: de la dependencia a la independencia, y de la independencia a la interdependencia.

Los ponentes son profesionales de reconocido prestigio tanto a nivel nacional como internacional

Durante el segundo semestre del año se organizarán más cursos especializados de alta dirección

El curso continuó con aspectos como los hábitos que moldean y dirigen nuestra vida o los principios universales de éxito en comunicación.

Todo, impartido de manera dinámica con teatrillos, vídeos y dinámicas de grupo que han hecho de la jornada un tiempo de reflexión de cómo se trabaja actualmente y los pasos que se pueden seguir para mejorar la comunicación y trabajo en equipo de las empresas.

Próximo curso

El siguiente curso de alta dirección del Centro de Estudios Superiores Empresariales de CEOE-CEPYME Guadalajara, fue el de Gestión tributaria en la empresa, novedades fiscales 2010, y que tuvo lugar el pasado 24 de marzo. Contó con las ponencias y explicaciones de Miguel Aranda, licenciado en derecho y ADE por la Universidad Carlos III de Madrid, actualmente es socio y director del área tributación y financiera del despacho Actúa Asesores de Madrid, profesor asociado del área de empresa de la Universidad Autónoma de Madrid, además de colaborador de la empresa Sanromán.

El objetivo de este curso fue el de mostrar a los asistentes las diferentes modalidades de tributación existentes en cada uno de los diferentes tipos de impuestos, así como conocer el modo de resolver los diversos problemas que sobre tributación y fiscalidad pueden aparecer en las empresas.

Como aumentar las ventas. Programa para la mejora de los resultados de la venta será el tema del tercer curso organizado para este primer trimestre del año por parte del Centro de Estudios Superiores Empresariales de CEOE-CEPYME Guadalajara. Éste tendrá como objetivos, entre otros, el hecho de asumir la importancia de prestar la debida atención y escucha al cliente para poder orientar

su servicio, así como conceder la importancia debida a la entrevista de venta o como establecer un plan de acción para la puesta en práctica de lo aprendido.

La gestión del cambio en las organizaciones será otro de los aspectos que se tratarán. Los alumnos de este curso podrán aprender, de manos de José Manuel Casado, doctorado en sociología industrial, master en organización y dirección de recursos humanos y PDD por el IESE, a entender el cambio como un elemento necesario de transformación y evolución, así como ha analizar el papel que deben asumir los líderes en los procesos de cambio como factor de éxito, entre otras cosas.

Para finalizar la programación del Centro de Estudios Superiores Empresariales de CEOE-CEPYME Guadalajara para este primer semestre del año, José Manuel Casado impartirá una nueva lección magistral, en este caso basada en la dirección de equipos de alto rendimiento, donde los directivos de las empresas y altos mandos de la provincia de Guadalajara podrán identificar las ventajas del trabajo en equipo como herramienta para la obtención del máximo rendimiento en las organizaciones, así como evaluar las principales teorías de la motivación y realizar su transferencia al trabajo diario o comprender el papel del líder en los equipos como facilitador e impulsor del desarrollo de las personas, entre otros aspectos relacionados con el coaching.

Aquellos interesados en asistir a estos cursos de alta dirección organizados por el Centro de Estudios Superiores Empresariales de la patronal alcañena, pueden informarse e inscribirse en la sede de CEOE-CEPYME Guadalajara, en el teléfono 949-21-21-00 o en el e-mail bonificaciones.formacion@ceoeguadalajara.es en la persona de contacto, Esteban Soriano.



**OPTIMICE SUS COSTES
EN CONSERJERIA.**

Empatía
Proactividad
Flexibilidad
Olvídese de las bajas
¡¡LLAME AHORA!!
949 337 525



WWW.MANCHALAN.COM

Gracias al cliente, existimos.

María Canalejas / Guadalajara

Los empresarios de Castilla-La Mancha están haciendo un esfuerzo cada vez mayor por internacionalizar sus productos, gracias en muchos casos a las ayudas que organismos públicos, a través de subvenciones y la CEOE de Guadalajara brindan para ayudarles en la internacionalización a través de ferias y misiones comerciales dirigidas a mercados muy concretos y con un precio muy atractivo.

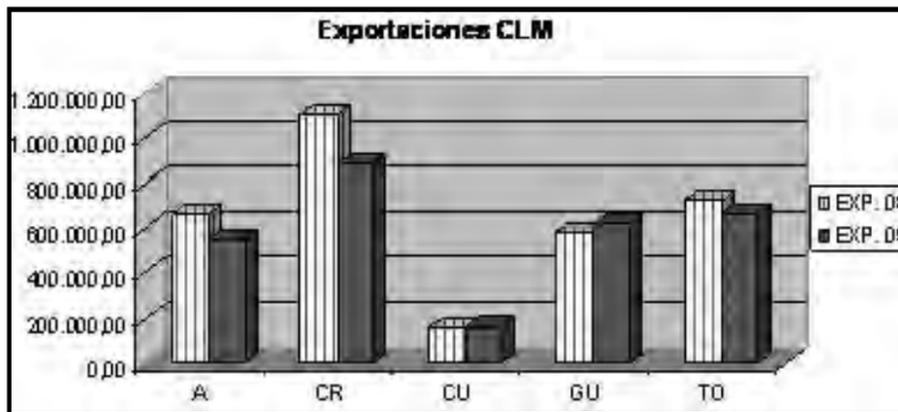
Castilla-La Mancha ha cerrado el año con un volumen de exportación de 263.849,84 (miles de euros) un 20% superior al mismo mes de diciembre del año anterior. Guadalajara es la provincia que más crece en la región un 44% si exceptuamos el vino que, mayoritariamente, exporta Ciudad Real y que supone un 34% de su nivel de exportaciones en el último mes del año 2009.

La única provincia que no ha incrementado su volumen de exportación intermensual ha sido Toledo, descendido su volumen exportador en

Guadalajara cierra el año siendo líder de exportaciones en la región

Guadalajara ha sido la única provincia, junto con Cuenca (2%), que ha incrementado sus exportaciones interanuales y lo ha hecho un 6%. Las exportaciones castellano manchegas han crecido en diciembre

un 3%, mientras que las otras cuatro provincias que integran la Comunidad Autónoma si lo han hecho. Mientras que las exportaciones globales de Castilla-La Mancha han disminuido un 11%, Guadalajara ha incrementado su actividad exportadora un 6%, siendo la única provincia, junto con Cuenca, que lo ha conseguido. El incremento en nuestra provincia se ha debido, en gran medida, a la exportación de bienes de equipo que han experimentado un crecimiento del 47% interanual, seguido de las manufacturas de consumo con un 37%.
CEOE-CEPYME



Evolución de las exportaciones durante los dos últimos años./Elaboración propia. Ester Simón

Guadalajara brinda oportunidades a los empresarios que quieren comercializar sus productos fuera del país. Por ello, para este mes de

mayo tiene programadas dos actuaciones en comercio exterior.

La primera de ellas, visita a la Feria Xylexpo Milán, se lle-

vará a cabo los días 4 a 7 de mayo; la segunda, Misión Comercial a Emiratos Árabes y Qatar durante los días 23 a 28 del mismo mes.

La UE aumentará su vigilancia a los países que pierden competitividad

E. de G./Guadalajara

La Unión Europea aumentará su vigilancia sobre los países que pierden competitividad y tienen persistentes déficits en su balanza de pagos, como España, Portugal o Grecia, para tratar de corregir los desequilibrios internos de la eurozona y prevenir nuevas crisis, según acordaron hoy los jefes de Estado y de Gobierno de los Veintisiete. Este problema volverá a abordarse en la próxima cumbre de la UE que se celebrará en junio.

La presión de los países con problemas de competitividad logró que se eliminara de las conclusiones una frase que les exigía reformas únicamente a ellos. "La acción política es tanto más necesaria en los Estados miembros que muestran de modo persistente grandes déficits de cuenta corriente y grandes pérdidas de competitividad", señalaba un borrador anterior

Condiciones especiales para asociados a CEOE CEPYME Guadalajara

Adeslas

Las ventajas del líder para cuidar tu salud

Sólo una empresa líder puede ofrecer las mejores condiciones a una asociación de empresarios. En Adeslas sabemos lo que necesitas para el cuidado de tu salud; productos adaptados a tus necesidades y a las de tu familia, la oferta asistencial más amplia y siempre, en las mejores condiciones económicas.

Porque confiar en el líder es garantía de calidad.

Elige tu seguro de salud de cuadro médico, reembolso o dental:

adeslas

completa

Para aquellos que quieren tener en todo momento acceso a todas las ventajas de la sanidad privada.

adeslas

extra

Para los que quieren elegir su sanidad privada en cualquier parte del mundo.

adeslas

dental óptima

Para los que quieren amplia cobertura en asistencia bucodental con ahorros medios desde el 40% hasta el 60% en tratamientos dentales.



Para más información y contratación

adeslas en Guadalajara

Juan Diges Antón, 21
Tel.: 949 23 42 70

SegurSalud
Especialistas en Salud

adeslas

CEOE CEPYME GUADALAJARA

AFI SIGLO XXI lleva a cabo el proyecto planes estratégicos

Se está realizando con PYMES asociadas a CEOE-CEPYME Guadalajara bajo el programa inoempresa 2009 de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha

E. de G. / Guadalajara

Bajo el Programa inoempresa 2009 de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y, siendo promotor CEOE-CEPYME Guadalajara, se han desarrollado unos diagnósticos empresariales a seis PYMES de la provincia con el objeto de analizar su situación actual, los posibles problemas y retos que encaran y proponer las posibles vías de solución de los mismos.

El departamento de Proyectos de la Confederación de empresarios de Guadalajara ha gestionado este proyecto dirigido a PYMES de la provincia consistente en dos partes diferenciadas y complementarias; en primer lugar un análisis de su situación actual para seguidamente diseñar un plan estratégico. Se trata de dotar a estas PYMES de una he-

La naturaleza, en su sentido más amplio, más amplio, es equivalente dgfhkao ñlsdhgt

rramienta que les permita analizar la situación por la que están pasando y tomar las medidas adecuadas.

Las PYMES, en un momento como el actual, necesitan de apoyos externos para realizar análisis internos que les permita tomar decisiones estratégicas de cambio, es decir, que partiendo de un análisis sobre la situación en la que se encuentra y detectando las problemáticas concretas que les afectan se pueden establecer ac-

ciones y planes de mejora, analizar y optimizar el proceso de toma de decisiones, motivar a la empresa a realizar diagnósticos internos de rendimiento, y animar a introducir nuevos sistemas de gestión optimizada en la empresa para ayudar a despejar a medio y largo plazo su viabilidad empresarial.

La realización de este proyecto ha sido posible gracias a la cofinanciación de fondos F.E.D.E.R. aprobada por la Dirección General de Promoción Empresarial y Comercio dependiente de la Vicepresidencia y Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Comunidades de Castilla la Mancha. La empresa seleccionada para llevar a cabo estos trabajo ha sido AFI S.XXI S.L.

Signo positivo para las hipotecas sobre viviendas

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas aumentó un 2,3% en enero en relación a igual mes de 2009, hasta situarse en 53.747, recuperando así el signo positivo tras la contracción interanual que registraron en diciembre.

En concreto, en diciembre de 2009, las hipotecas constituidas sobre vivienda descendieron un 1,3% respecto a igual mes de 2008, hasta sumar 47.867.

La caída interanual de las viviendas hipotecadas experimentada en diciembre contrastó con el ascenso interanual del 1,8% que se registró en noviembre, en el que por primera vez en dos años aumentó el número de viviendas hipotecadas después de una racha de 28 meses consecutivos en negativo.

En general, desde enero de 2008, las viviendas hipotecadas llevaban experimentando caídas inte-

ranuales superiores al 20% con pocas excepciones, y desde octubre de 2008 se han estancado en una cifra mensual cercana a las 50.000.

Habrà que esperar para saber si el dato de enero marca el inicio de una tendencia al alza en el número de hipotecas sobre viviendas o si sólo es un espejismo.

En tasa intermensual, las viviendas hipotecadas crecieron en enero de este año un 12,3%, una cifra elevada teniendo en cuenta los valores en los que se han estado moviendo estos últimos meses.

El importe medio de las hipotecas constituidas sobre viviendas alcanzó en enero los 112.839 euros, un 7,6% menos que en igual mes de 2009, mientras que el capital prestado se redujo un 5,5% en tasa interanual, hasta situarse en 6.064 millones de euros.



La Fuentecilla, S.L.

El mejor combustible para tu vehículo
¿Qué carburante usas?



bp
ultimate

REPOSTA con tu TARJETA CEOE-CEPYME GUADALAJARA en las Estaciones de Servicio BP La Fuentecilla y ahorra:

0,030* €/litro
en gasoleos y gasolinas



BP La Fuentecilla

C/ Francisco Aritio, 97
19004 Guadalajara
Telf.: 949 216 036



BP La Fuentecilla

Ctra. Azuqueca a Villanueva. Km. 2,35
19209 Villanueva de la Torre
Telf.: 949 277 385

*Para pagos al contado o visa. Sin garantías bancarias. Posibilidad de factura de consumos a final de mes. Compatible con descuento del 3% de VISA CAJAMADRID, CAIXA CATALUÑA y CAM. Compatible con la tarjeta Premierplus Iregalos gratis!. 1 litro = 1 punto.



Motorsan

Polígono Balconcillo - Trafalgar, parcelas 1 y 2
Tel. 949 208 080 - 19004 Guadalajara

