

Presentados varios actos del año del Greco p3

Continúan los problemas con el agua en Guadalajara p6

La Asociación contra el Cáncer de Guadalajara busca apoyos para continuar con su labor p8

CEOE distinguida por su colaboración con la UAH p9

Innovación en la gestión de la producción p10

Los centros privados de educación infantil, la mejor opción para la educación de los más pequeños p11

Restaurante Kentia, 30 años en Sigüenza p14

Los empresarios aprenden las claves para la mejora personal y profesional p15

El criterio de caja en IVA p19

El convenio colectivo de empresa como norma privilegiada tras la reforma laboral p20

La directora general de formación de la JCCM clausura dos cursos de formación p21

Presentados los Centros de Excelencia

El de Guadalajara tendrá su sede en CEOE-CEPYME Guadalajara y el CEEI alcarreño



Se han creado siete Centros de Excelencia en Castilla-La Mancha, donde el de la provincia de Guadalajara estará basado en la logística y fue presentado el pasado 27 de febrero, durante una jornada informativa donde se explicó a los empresarios y PYMES de la provincia, el funcionamiento que tendrá el centro, así como los servicios, que de forma gratuita, se van a ofrecer.

pag/4

CEOE y Caja rural renuevan su convenio de colaboración



CEOE-CEPYME Guadalajara y Caja Rural de Castilla-La Mancha, han renovado, por cuarto año, su convenio de colaboración, por el cual, la Caja habilitará líneas financieras por importe de 30 millones de euros para dar créditos a más de 2.500 empresas y 3.500 autónomos asociados a la Confederación de empresarios de Guadalajara, a fin de solucionar sus problemas de liquidez, principal escollo al que se enfrentan a la hora de mantener el empleo y generar riqueza.

pag/7

Witzenmann Española, referencia en su sector

pag/12

Socelec, clave en el mundo del LED

pag/17

RENAULT VEHÍCULOS COMERCIALES

TU MEJOR COMPAÑERO DE TRABAJO

Ven al Nuevo Centro **RENAULT PRO+** de **AUTOCARPE** del 4 al 15 de marzo a conocer la gama más amplia de vehículos industriales adaptados



RENAULT PRO+



Renault **TRUCK**

DRIVE THE CHANGE



AUTOCARPE PÓL. AZQUE. C/ CHILE, 11. TEL. 918 89 23 89. ALCALÁ DE HENARES autocarpe@red.renault.es www.autocarpe.es

La región se llenará de Mentores e Inversores de la mano de CECAM

El pasado día 28 de febrero terminábamos el mes con la presentación de un nuevo proyecto de nuestra Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha, (CECAM CEOE-CEPYME Castilla-La Mancha), que, en colaboración con las Organizaciones empresariales integradas de cada provincia, entre las que se encuentra CEOE-CEPYME Guadalajara, pone en marcha la Red de Mentores e Inversores de Castilla-La Mancha, Emprende+BAN, que nace, con el objetivo, de acercar los proyectos elaborados por emprendedores y pequeñas y medianas empresas en fase de crecimiento de nuestra región a Business Angels interesados en aportar su capital al desarrollo de los mismos.

Emprende+BAN se suma así al proyecto Emprende+más de CECAM, a través del cual se presta información y asesoramiento gratuito al emprendedor de la región en todas las fases de su proyecto empresarial, y que durante el año 2013 atendió a más de 3.600 personas en todo el territorio regional.

De esta forma, como complemento a los servicios de información y asesoramiento, Emprende+BAN ofrece ahora también, al emprendedor, la posibilidad de que su proyecto sea tutorizado a través del Mentoring, de tal forma que un mentor pondrá su experiencia y cualificación a disposición de aquellos proyectos de la Red que despierten su interés, aportando a los mismos una garantía adicional de éxito. Otra ventaja adicional que incorpora esta Red, es la novedad de propiciar la inyección de financiación a su proyecto empresarial a través de la figura del Business Angels.

La apuesta por este nuevo proyecto significa un paso más, que es la de involucrar en el nacimiento de una empresa a un mentor, que no es otra cosa que un empresario de reputada y dilatada experiencia, que de manera altruista, acompañará y aconsejará en cada uno de los pasos a estos nuevos emprendedores o

PYMES en la compleja tarea de poner en marcha un proyecto. Este acompañamiento se centrará en distintos ámbitos como el marketing, financiero o internacional, entre otros.

De la misma forma y, ante los graves problemas de financiación que afectan actualmente al tejido productivo de Castilla-La Mancha, la Red Emprende+BAN pretende dar respuesta a proyectos de emprendimiento basados en innovación, que aun siendo viables, no encuentran el apoyo económico suficiente para desarrollarse, creando un espacio donde el capital y las ideas innovadoras puedan encontrarse y fructificar en proyectos de inversión rentables. Para ello se está constituyendo a través de las organizaciones empresariales grupos de pequeños inversores dispuestos a invertir en proyectos de nuestra región. No cabe ninguna duda que la posibilidad de que nuestros proyectos regionales puedan tener visibilidad y ofrecer a nuestros emprendedores y PYMES un foro donde de manera rápida y ágil puedan mostrar sus proyectos a un número importante de inversores, sin duda resultara muy positivo para nuestra región y, contribuirá, a que ningún proyecto con potencial se quede en el cajón, ya que necesitamos todos y cada uno de ellos para seguir en la senda del crecimiento.

Por ello, con este editorial, no queríamos dejar pasar la oportunidad de invitar a muchos empresarios a que se sumen a este proyecto, y que nos permitan quitarles un poco de su tiempo para dedicárselo a otros que, como ellos, hace ya algunos años, se están embarcando en la dura, sacrificada pero gratificante tarea de ser empresario, y que a buen seguro agradecerán, tanto en la faceta de mentores o en la de inversores.

Y, por supuesto, felicitar a todo el equipo de CECAM, por su continua búsqueda de proyectos e ideas, que son vitales para que los empresarios, autónomos y emprendedores puedan seguir en crecimiento que, en definitiva, será la creación de bienestar y riqueza para nuestra región. Enhorabuena.



Economía Guadalajara

Directora
Marta Sanz Martínez

Coordinador de contenidos
Javier Arriola Pereira

Colaboradores
Ester Simón
Dionisio Contreras
Oscar Serra

Imprime
Rotativas Canales, S.L.
D.L.: GU-231/2007

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

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

Pinceladas

❖ El aeropuerto de la capital de España, Barajas, logró aumentar el número de pasajeros un 1,5% en el mes de febrero, registrando así el primer incremento desde diciembre de 2011. Así lo ha anunciado Ana Pastor, ministra de Fomento, durante la inauguración del World ATM Congress 2014, que se celebra en Madrid.

❖ La economía de la zona del euro creció un 0,3% en el

último trimestre de 2013 respecto al trimestre anterior, y la de la Unión Europea (UE) avanzó un 0,4%, según los datos revisados publicados este miércoles por la oficina comunitaria de Estadística, Eurostat.

❖ El Gobierno chino ha anunciado que la meta mínima de crecimiento para la segunda economía mundial en 2014 será del 7,5%, la misma que se propuso en

2013, y presentó los presupuestos para este año, en los que destaca un aumento del 12,2% en la partida de Defensa. El año pasado, el objetivo del 7,5% fue superado por sólo dos décimas, pero según los expertos el crecimiento real será similar en 2014.

❖ El volumen del comercio minorista en la zona euro experimentó repuntó el pasado mes de enero



Foto de familia de la presentación de los platos que se podrán degustar en varios Paradores. / E. de G.

La Federación de Turismo en el año del Greco

Parte de su junta directiva estuvo presente en Sigüenza en la presentación del Menú Greco

E. de G. / Guadalajara

La Federación Provincial de Turismo de Guadalajara, integrada en CEOE-CEPYME Guadalajara, ha estado presente en Sigüenza donde se ha desarrollado uno de los actos del año del Greco en Castilla-La Mancha.

La Federación estuvo representada por su presidente, Juan Luis Pajares, y Mario de Lucas, vicepresidente de la misma. Ambos asistieron a la presentación del Menú Greco que ofrecerán varios Paradores Nacionales en toda España y en el que participa el Parador de Sigüenza, con motivo del IV Centenario de la muerte del Greco. Actividades que tendrán también como sede -la Ciudad del Doncel, pues hay que recordar que, en su Catedral hay uno de los cuadros del pintor.

María Dolores de Cospedal fue la encargada de presentar, en el Parador seguntino, el Menú Greco.

La presidenta de Castilla-La Mancha estuvo acompañada, entre otras personalidades, por la consejera de Empleo y Economía, Carmen Casero, con la que los representantes del Turismo de Guadalajara tuvieron la oportunidad de compartir y comentar la ac-

tual situación del turismo en la provincia de Guadalajara.

Menú Greco

El pasado miércoles 26 de febrero se se presentó el Menú Greco que ofrecerán hasta 9 establecimientos de la red de Paradores en toda España con motivo del IV Centenario de la Muerte del Greco, elaborado a cargo de seis cocineros de la región, cinco de ellos con

Estrella Michelin.

En un acto celebrado en el Parador de Sigüenza (Guadalajara), y que estuvo presidido por la presidenta regional, María Dolores de Cospedal, en compañía de la consejera de Empleo y Economía, Carmen Casero, se presentó este menú, que cuenta con productos típicamente manchegos para conmemorar la efeméride de la muerte del Greco de Toledo.



Los representantes empresariales con la consejera de Empleo. / E. de G.



Pedro Moreno & hijos

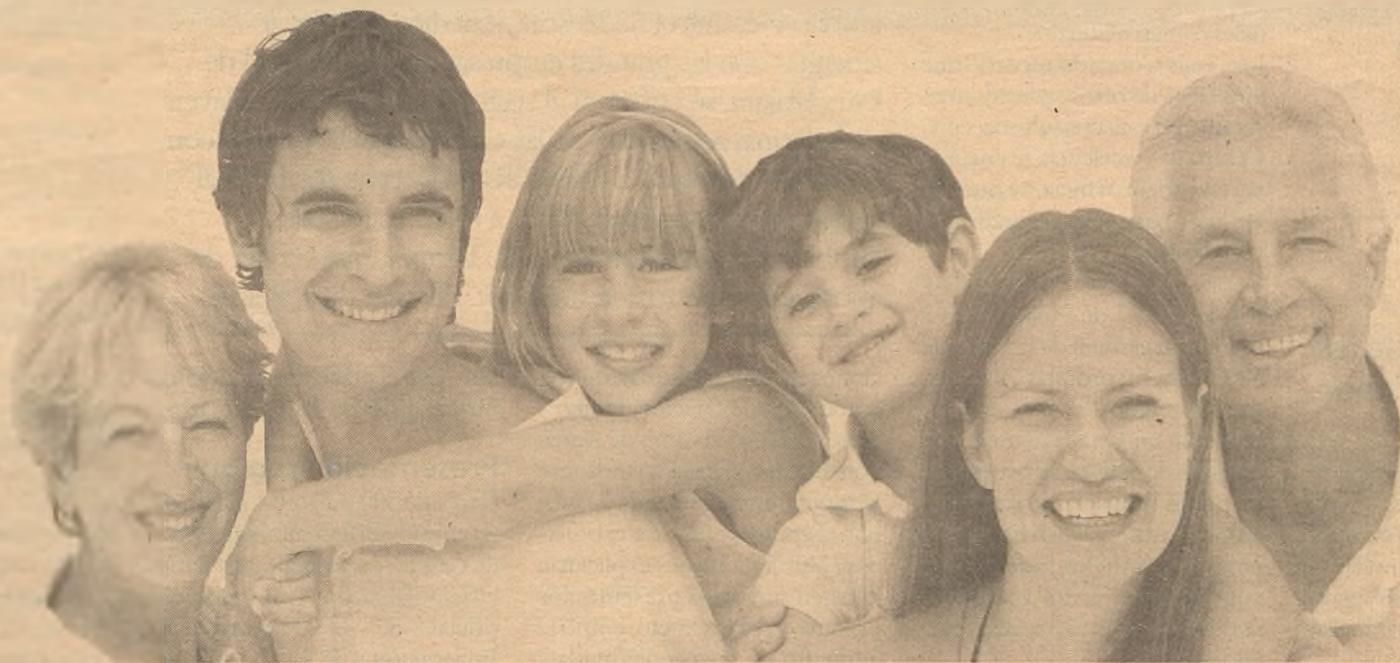


reinventando / los seguros



PEDRO MORENO & AXA: TU PROTECCIÓN FINANCIERA

Seguros de Vida y Salud. Asesores Patrimoniales. Seguros de Ahorros, Pensiones y Jubilación.



Puedes encontrarnos en:

Guadalajara (949 22 22 08) / Sigüenza (949 39 03 50)

Molina de Aragón (949 83 03 71) / Alovera (949 31 83 82)

pedro.moreno@agencia.axa-seguros.es

www.pmoreno.oficinaaxa.es

Presentado el Centro de Excelencia de Guadalajara

Estará basado en la logística y complementa a los otros seis que se han creado en la región y que fueron presentados recientemente por la presidenta, María Dolores de Cospedal en Ciudad Real

E. de G. / Guadalajara

El Centro de Excelencia de Guadalajara, perteneciente a la Factoría de Innovación de Castilla-La Mancha y enfocado al sector de la logística, acogió el pasado jueves 27 de febrero una jornada informativa para explicar a los empresarios y pymes de la provincia el funcionamiento del centro y los servicios que ofrecerá de forma gratuita a los beneficiarios de este programa. Las actividades se desarrollarán en las sedes de CEOE-CEPYME Guadalajara y el CEEI de Guadalajara.

En el acto estuvieron presentes el delegado de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha en Guadalajara, José Luis Condado, y el secretario general de la Patronal alcarreña y director del CEEI de Guadalajara, Javier Arriola.

Durante su intervención, Condado hizo referencia a la idoneidad de Guadalajara para la implantación del Centro de Excelencia de Logística, pues considera la provincia como el cruce de caminos para todos los

Más de 250 empresas y PYMES podrán beneficiarse de sus servicios y actividades

El objetivo es mejorar la competitividad de las empresas castellano-manchegas

territorios nacionales y de Europa. Sus excelentes comunicaciones, así como su cercanía a la capital la hacen un valor seguro para las grandes empresas logísticas.

Además, el representante regional recordó que para el periodo 2014-2015 se ha dotado de una partida de 2,9 millones de euros para poder llevar a cabo esta iniciativa impulsada por la Junta de



La presentación del Centro de Guadalajara tuvo lugar en una de sus sedes, concretamente en el CEEI de Guadalajara. / Marta Sanz

Comunidades de Castilla-La Mancha, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo y la Escuela de Organización Industrial (EOI) y cofinanciada por fondos FEDER.

Al mismo tiempo reconoció que este proyecto servirá para mejorar el producto, la organización y la comercialización de las empresas de la provincia, animando a los empresarios alcarreños a apuntarse al proyecto y a abrirse a nuevos mercados, ya sean nacionales o internacionales.

José Luis Condado recordó que empresas de otros sectores interesadas en esta consultoría, cuyo Centro de Excelencia se encuentre en otra provincia, se pueden apuntar para ser asesoradas en Guadalajara.

Por su parte, Javier Arriola, director del CEEI de Guadalajara y secretario general de la Patronal alcarreña, recordó las 18 jornadas sobre logística que se desarrollarán en Guadalajara con el objetivo de generar networking y un punto de encuentro entre los empresarios de logística y sus empresas satélite, además de aquellas que en un momento dado les puedan servir de proveedores.

Asimismo, se mostró satisfecho por la buena respuesta de los empresarios ante el proyecto, pues han solicitado gran cantidad de información. Ahora esperan que esto se concrete con las inscrip-

CENTROS DE EXCELENCIA

Los Centros de Excelencia, cuentan con un presupuesto de 3 millones de euros, son puntos de encuentro empresarial que mejorarán la capacidad innovadora de las empresas participantes, además de desarrollar y consolidar proyectos de innovación. Cada uno de los Centros está especializado en un sector industrial acorde con las características de la zona. El Centro de Excelencia de Albacete estará especializado en el desarrollo sostenible; el de Ciudad Real en la industria agroalimentaria; el de Cuenca estará relacionado con el ámbito cultural; el de Illescas, está dirigido a crear sinergias con las grandes empresas aeronáuticas; el de Guadalajara, se enfocará al sector logístico; el de Talavera de la Reina, se centrará en las empresas relacionadas con el ámbito del diseño; y el de Tomelloso, se destinará al sector-metal-mecánico. Junto a todas estas sedes, también habrá una subsede en Torrijos, que servirá de apoyo a los centros de Illescas y Talavera de la Reina.

ciones en las consultorías, que recordó "son de carácter gratuito". Tras ellos llegó el turno de Auren consultores y Pricewaterhouse Coopers, encargados de gestionar el centro y llevar a cabo las consultorías, quienes explicaron a los empresarios presentes los objetivos del proyecto, como el aumento de la competitividad, sensibilizar a los participantes en la importancia de la innovación o la creación de una red colaborativa.

Por último, recordaron que las plazas están limitadas a 36 empre-

sas y que el plazo de inscripción finaliza en las próximas semanas.

Presentación regional

Cerca de 500 personas, la mayoría empresarios y emprendedores de Castilla-La Mancha, asistieron en Ciudad Real a la presentación oficial de la Factoría de Innovación y de los Centros de Excelencia Empresarial, una iniciativa puesta en marcha por el gobierno de Castilla-La Mancha y la Escuela de Organización Industrial (EOI) para mejorar la competitividad de las empresas

castellano-manchegas impulsando su potencial innovador.

La Factoría de Innovación engloba una Red de siete Centros de Excelencia ubicados en diversas ciudades de la región y dedicados a diferentes sectores productivos. Estos centros de alto rendimiento prestarán servicios gratuitos a las empresas castellano-manchegas con el fin de proporcionarles las herramientas necesarias para poner en marcha proyectos innovadores que contribuyan a dinamizar su actividad empresarial y mejorar sus procesos de producción y gestión.

En la inauguración, la presidenta de Castilla-La Mancha, María Dolores Cospedal, ha asegurado que el gobierno regional es muy consciente del valor económico que tiene la innovación, de la que ha dicho que "es la fuerza que hay detrás del crecimiento económico sostenible en el tiempo".

Cospedal resaltó que "quien innova está favoreciendo la multiplicación del éxito empresarial" y ha añadido que "el emprendimiento y la innovación son aliados naturales para la lucha contra la crisis".

La presidenta castellano-manchega recordó que las pequeñas y medianas empresas, los autónomos y las cooperativas son la base del tejido empresarial y suelen tener más dificultades a la hora de abordar procesos de innovación o de acceder a consultorías, algo que ahora tendrán al alcance de la mano con los Centros de Excelencia. "Una buena base, una buena consultoría, es lo que puede ayudar a nuestras empresas para ganar en competitividad", aseguró Cospedal quien añadió que cada Centro de Excelencia se ha dedicado a "focos de actividad concretos, con un gran potencial, que pueden generar más riqueza y empleo en nuestra Comunidad Autónoma".

Por su parte, el subsecretario de Industria, Turismo y Energía y presidente de la Escuela de Organización Industrial (EOI), Enrique Hernández, aseguró que "la innovación es un factor determinante a la hora de competir en un mundo globalizado". Igualmente, recordó que los países que mejor han resistido la crisis han sido aquellos que tenían un sector industrial fuerte y que las empresas que apostaron por la innovación han sido las que han logrado sobrevivir.

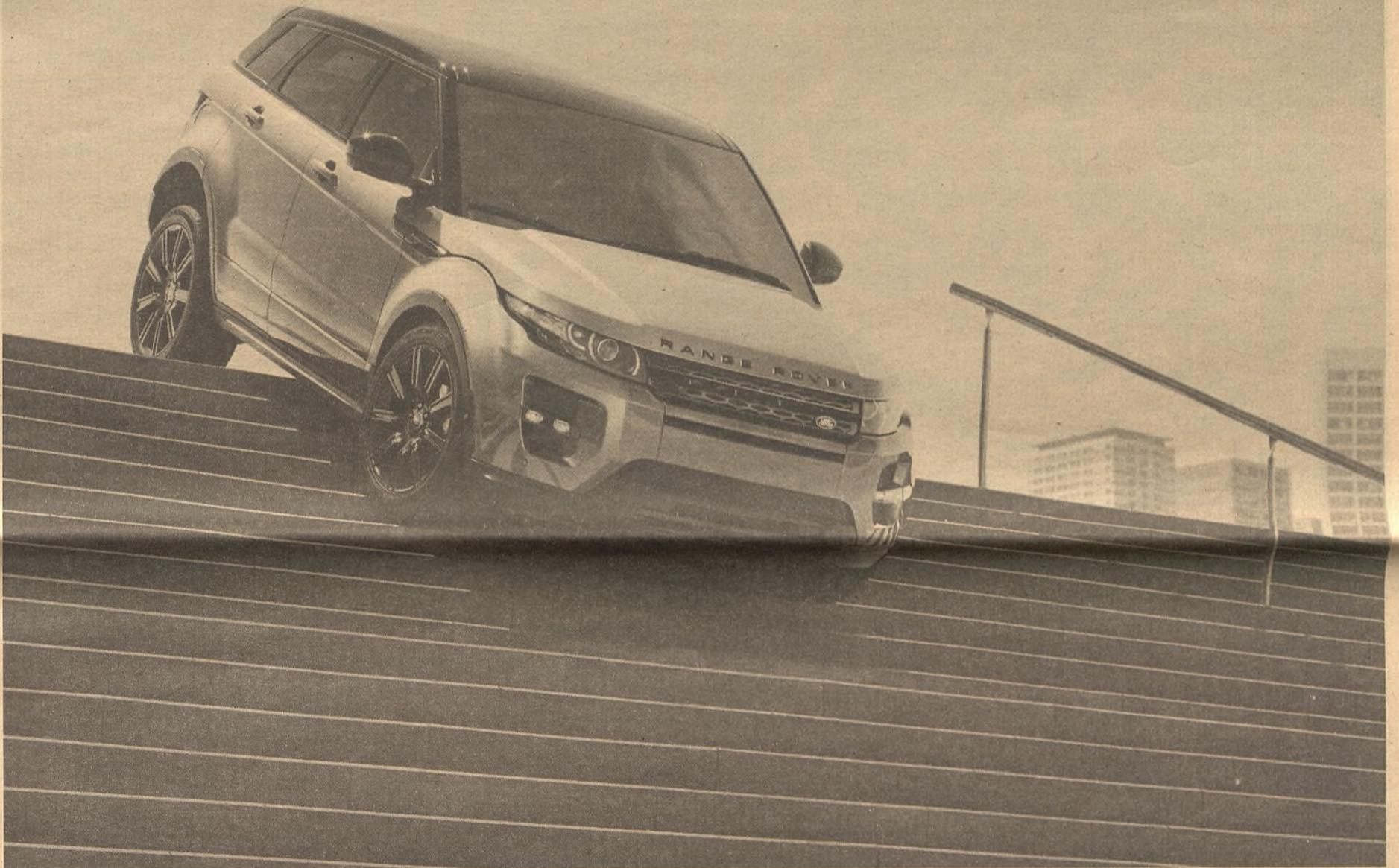
Por último, la alcaldesa ciudadrealeña, Rosa Romero, señaló que la Factoría de la Innovación es una "nueva forma de entender la promoción empresarial y el emprendimiento" y animó a los empresarios a sumarse a este proyecto.

RANGE ROVER EVOQUE
URBAN CAPABILITY

landrover.es



ABOVE AND BEYOND



Range Rover Evoque. Diseño de vanguardia y pura esencia Land Rover. Sus increíbles aptitudes todoterreno cautivan dentro y fuera de la ciudad.

QUIAUTO 4X4

Paseo de la Estación, 21
 19004 Guadalajara
 949 24 82 20
 Vía Complutense, 97
 28805 Alcalá de Henares (Madrid)
 91 877 00 58
quiauto.com



Gama Range Rover Evoque. Consumo combinado (l/100km) desde 4,9 hasta 8,7. Emisiones de CO₂ (g/km) desde 129 hasta 199.

La situación se repite: Alcorlo sin agua y Beleña desaguando de nuevo

Los agricultores ven peligrar la próxima campaña de riegos. APAG pide una solución de futuro para el agua en la provincia de Guadalajara. La situación del año pasado se repite, cuando en el mes de marzo Beleña estaba desaguando millones de litros de agua



Imagen aérea del pantano de Beleña. / Economía de Guadalajara

E. de G. / Guadalajara

El año 2014 ha comenzado con los ánimos muy revueltos entre los agricultores de la Vega del Henares y del Bornova, que han transmitido innumerables quejas desde varios pueblos de la zona. Según han trasladado

La pasada campaña, en el Canal del Henares sólo se autorizó a sembrar de maíz el 30% de cada explotación

los propios socios y se ha podido comprobar desde APAG, desde el día 4 de enero, el pantano de Beleña está soltando agua por las dos enormes tuberías que van a para al Sorbe y después al Henares.

En estos momentos, según los datos de la Confederación Hidrográfica del Tajo, Beleña almacena 37,94 hm³, que es el 71,31% de su capacidad, mientras el embalse de Alcorlo, en el río

Henares, almacena 56,67 hm³, tan sólo el 31,48% de su capacidad después de las últimas lluvias.

Esto significa, para los agricultores, que la próxima campaña de riegos puede verse comprometida de nuevo. La situación del año pasado se repite, cuando en el mes de marzo Beleña estaba desaguando millones de litros de agua que no pueden ser almacenados por falta de capacidad y Alcorlo, —el pantano que se usa para regadíos— tan sólo estaba al 40%.

La pasada campaña, en el Canal del Henares sólo se autorizó a sembrar de maíz el 30% de cada explotación y en los regadíos del Bornova, la limitación de riego fue del 10%.

Este año, los agricultores del Canal del Henares verán aumentado el canon de riego y a pesar de pagarlo, si no hay agua, no regarán. Entretanto no pueden hacer su programa de riegos y peligran puestos de trabajo de personal contratado.

Desde APAG se vuelve a insistir, una vez más, en la urgente necesidad de co-

nectar el río Sorbe con Alcorlo. El agua en la provincia de Guadalajara, no debe regularse sólo para abastecimiento humano e industrial como se está haciendo, sino también hay que tener en cuenta los usos agrícolas que parecen olvidarse, y con ello, los puestos

Existe una urgente necesidad de conectar el río Sorbe, con Alcorlo

de trabajo y la economía que genera la actividad agraria en toda la provincia.

Datos

APAG quiere recordar a la opinión pública que Guadalajara es la provincia española con más agua embalsada en su territorio y que más agua transfiere al resto de regiones, mientras que el porcentaje de tierras de regadío sobre la superficie cultivable es sólo del 6,8% en nuestra provincia, frente al 11% en Castilla-La Mancha y al 17% a nivel nacional.

dad, sin olvidar el elevado coste económico de esta obra, por lo que no constituye una solución de futuro para Guadalajara.

Desde APAG se está reivindicando, una vez más, la construcción inmediata de una nueva presa en el río Sorbe que garantice el agua necesaria para el desarrollo de Guadalajara, a nivel agrícola, urbanístico e industrial.

La Asociación hace un llamamiento al consenso de todos los sectores implicados: empresarios, industriales, regantes, ayuntamientos, instituciones, mancomunidades, etc..., para luchar por un proyecto común que defienda de una vez por todas los intereses de esta provincia, solidaria y castigada.

Beleña almacena 37,94 hm³, que es el 71,31% de su capacidad, mientras el embalse de Alcorlo, en el río Henares, almacena 56,67 hm³, tan sólo el 31,48% de su capacidad

Nuestra provincia conoce muy bien el principio de solidaridad interregional, pero no puede permitir ver cómo en años lluviosos el agua se pierde río abajo sin tener ningún aprovechamiento dentro de su territorio y en años de sequía sufre restricciones de abastecimiento y de agua para riego. Ante esta situación, APAG continúa reivindicando la creación de regadíos sociales en pequeñas vegas de la provincia de Guadalajara, que tendrían un efecto multiplicador de desarrollo y progreso y serían un factor fundamental para fijar la población rural.

Por otra parte, no hay que olvidar que las necesidades de Guadalajara para garantizar el abastecimiento humano, según las previsiones de desarrollo urbanístico, se cifran en 40 hectómetros cúbicos al año, cantidad que no está cubierta con la capacidad actual de almacenamiento.

APAG insiste en que la conexión entre los pantanos de Alcorlo y Beleña no aumentará la capacidad de almacenamiento y desaprovecha un agua de gran cali-

Aumenta el número de parados en Guadalajara

Ester Simón / Guadalajara

Los datos publicados por el Servicio Público de Empleo Estatal, indican que la cifra de parados de Guadalajara ha aumentado situándose en los 24.699, lo que supone un incremento de 133 personas en el último mes. Del total de desempleados el 47,85% son hombres y el 52,15% mujeres. Por sectores, el paro ha aumentado en todos excepto en industria. Cabe destacar que Guadalajara presenta un 5,91% menos de parados que en febrero de 2013, lo que supone que en la actualidad hay 1.552 desempleados menos que hace un año.

Tasa de paro

Respecto a tasa de paro, Guadalajara sigue siendo la provincia con el indicador más bajo. Concretamente la tasa de Guadalajara es del 19,30%, frente al 29,07% de Albacete, el 30,43% de Ciudad Real, el 22,07% de Cuenca y el 26,47% de Toledo. La tasa de Castilla La Mancha es del 26,52% y la del conjunto nacional del 21,24%.

Castilla-La Mancha

El número total de parados en Castilla La Mancha, se sitúa en 260.156 personas 2.435 más que en enero, de las cuales el 46,57% son hombres y el 53,43% mujeres. Por sectores, los desempleados han aumentado en todos excepto en construcción.

España

En el conjunto nacional, el número de parado ha disminuido. Lo ha hecho en 1.949 personas, situándose la cifra total de parados en los 4.812.486. De este total el 48,51% son hombres y el 51,49% mujeres. Por sectores los parados han disminuido en industria, construcción y servicios, aumentando en agricultura y colectivo sin empleo anterior. El descenso de febrero, un mes poco estable en lo que se refiere al comportamiento del empleo, es el primero en el que baja el paro desde 2007, año en el que el desempleo se redujo en 7.233 personas.



La firma tuvo lugar en la oficina principal de la Caja en Guadalajara. / Marta Sanz

CEOE y Caja Rural renuevan su convenio de colaboración

Caja Rural Castilla-La Mancha habilita 30 millones para dar créditos a los empresarios de Guadalajara

E. de G. / Guadalajara

Caja Rural Castilla-La Mancha ha habilitado líneas financieras por importe de 30 millones de euros para dar créditos a las más de 2.500 empresas y 3.500 autónomos asociados a la Confederación de Empresarios de

Guadalajara (CEOE-CEPYME Guadalajara), a fin de solucionar sus problemas de falta de liquidez, principal escollo al que se enfrentan a la hora de mantener el empleo y generar riqueza.

Así quedó plasmado en el cuarto convenio financiero de colaboración entre ambas entidades, firmado en Guadalajara por el director general de Caja Rural Castilla-La Mancha, Víctor Manuel Martín López, y el presidente de CEOE-CEPYME Guadalajara, Agustín de Grandes.

Las líneas de financiación incluidas en este convenio, que estará en vigor hasta el 31 de diciembre, se resumen en inversión en activos fijos y de explotación; préstamos al consumo; financiación de circulante; leasing mobiliario; anticipo de subvenciones; descuento comercial; anticipo de facturas; prestación de avales y confirming o gestión de pagos de una empresa a sus proveedores,

entre otros productos y servicios a disposición de los empresarios.

Caja Rural Castilla-La Mancha, que cuenta con 21 puntos de venta en la provincia de Guadalajara, ofrece así el respaldo financiero necesario para muchas empresas en estos tiempos difíciles.

Tendrán la condición de beneficiarios, y por tanto, la posibilidad de acceder a estas líneas de financiación, CEOE-CEPYME

Guadalajara, sus socios, empleados y los empleados de sus socios.

Martín López aseguró que este es un convenio muy bien adaptado a las necesidades del tejido productivo de Guadalajara; destacó la buena situación geográfica de Guadalajara y la enorme relevancia de sus empresarios para la dinamización económica de la provincia y región y añadió que este convenio puede ayudar a solucionar las necesidades de financiación empresarios y

autónomos. "Este convenio es estratégico y fundamental para nuestra entidad y gustosamente lo firmamos", manifestó.

Por su parte, el presidente de CEOE-CEPYME Guadalajara, Agustín de Grandes, se mostró satisfecho sobre los resultados del convenio firmado con Caja Rural en 2013 y reseñó que esta organización empresarial ha firmado muy pocos convenios con entidades financieras por las dificultades habidas para la concesión de créditos a pequeñas y medianas empresas, cuyo mayor problema recordó que es la financiación.

Sin embargo, De Grandes consideró "muy favorables" las condiciones del convenio con Caja Rural Castilla-La Mancha; elogió el "trato positivo" dispensado por la entidad a CEOE-CEPYME Guadalajara y deseó que ello redunde en una mejora del crédito "tan necesario" para pymes y autónomos.

Mejore su
productividad

Microsoft Dynamics CRM Online + Microsoft Office 365

¿Qué incluye Office 365?

El kit formado por Microsoft Dynamics CRM Online y Office 365 le permite conseguir:

- Eficacia de ventas
- Ser productivo en cualquier lugar
- Solución flexible

Office 365 ProPlus

Word, Excel, PowerPoint, Access...

Exchange Online

Correo electrónico, calendario y contactos

Lync Online

Mensajería instantánea
Conferencias de audio y de vídeo
Uso compartido de pantallas

Sharepoint Online

Gestión de flujos de información y documentos

¿Quiere conocer más sobre nosotros?

Escuchamos
qué necesita

Análisis inicial
GRATUITO

Implementamos
las mejoras

Desarrollamos el
proyecto

Analizamos
la mejor opción

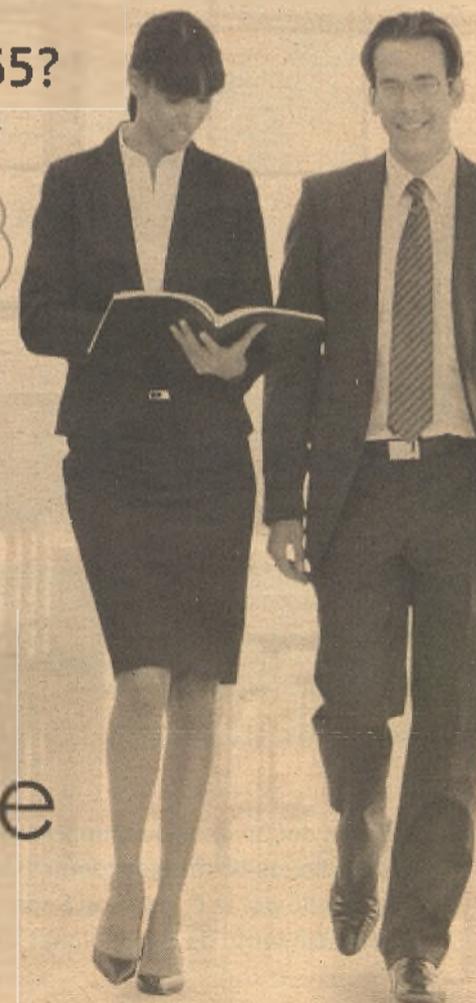
Presentación de
mejoras

DiCe

www.idice.es

info@idice.es

949 87 27 55



Marta Sanz / Guadalajara

Como se puede leer en la página Web de la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), la palabra cáncer es un término muy amplio que abarca más de 200 tipos de enfermedades. Una palabra, Cáncer, que sigue causando miedo y reticencias al pronunciarla, pero que hay que nombrarla, pues es una enfermedad que está ahí y la sufren todos, enfermos y familiares. Es una enfermedad con un recorrido muy largo y que, todos, en algún momento de nuestra vida, o la tendremos o nos tocará muy de cerca, por lo que tiene que dejar de ser una palabra tabú y saber mirarla cara a cara, pues afrontándola y conociendo la enfermedad, es la mejor manera de prevenirla y superarla.

Y eso es lo que llevan haciendo muchos años desde la delegación de la AECC en Guadalajara, ubicada en la Calle Ferial, en el antiguo Centro de Salud. Concienciar a la ciudadanía

La AECC de Guadalajara busca apoyos para continuar su trabajo

La delegación alcarreña de la asociación del Cáncer ve en la desmitificación, una de las fórmulas para hacer más llevadera y superar esta enfermedad que sigue dando miedo pronunciar y hay que saber aceptar como una realidad que está en la sociedad

alcarreña que hay que seguir colaborando para que se pueda seguir investigando y así, en algún momento, que sea posible erradicar esta enfermedad. Además de “desmitificar y hacer más llevadera una enfermedad tan dramática como es el Cáncer”. Una colaboración que puede ser tanto económica con las aportaciones que se hacen, ya sean con las cuotas de los socios, con las ayudas oficiales, las cuales “han crecido, de una forma impresionante con la crisis”, afirma el presidente alcarre-

ño. Las actividades que se realizan también se subvencionan con las ayudas de instituciones privadas.

La Asociación del Cáncer también cuenta con voluntarios, una actividad desconocida para muchos, como la propia Asociación según explica el presidente de la delegación de Guadalajara, José María Jiménez Bustos, quien reconoce que, “a nivel nacional, tiene 175.000 afiliados y más de 35.000 voluntarios y en la provincia de Guadalajara son más de 250 socios y alrededor de 35 vo-



El pediatra Jiménez Bustos es el actual presidente de la delegación de Guadalajara. / Economía de Guadalajara

#PlantamosEnGuadalajara

**La tierra no es
una herencia
de nuestros padres
sino un préstamo
de nuestros hijos.**

Proverbio indio

Ahora puedes ayudar a repoblar la zona incendiada de Checa en Guadalajara

Participa en el crowdfunding de El Árbol es Vida, haz tu donación en www.lanzanos.com

Con las donaciones de empresas y particulares, vamos a plantar diez millones de árboles, dentro del Programa “El Árbol es Vida”, impulsado por la Fundación Española de la Madera y declarado Acontecimiento de Excepcional Interés Público.



Calle General Lacy, 42
28045 Madrid
Tel. 91 44 77 598

www.elarbolesvida.com



luntarios". Todo para "desde el primer impacto, el momento en el que te dicen que tienes Cáncer, llevar lo mejor posible esta enfermedad", explica Jiménez Bustos, pediatra de profesión. Para ello cuentan con dos psico-oncólogas que se ponen en contacto con el enfermo y su familia para ayudarles en caso de necesidad, una ayuda que se alarga durante toda la enfermedad, ya sea durante el tratamiento o en momentos más estables, pues la Asociación también les ayuda a volver a la sociedad y recuperar, de la mejor manera posible, su vida, "una vez ha superado la enfermedad". Unas acciones que, con la crisis, "se han visto incrementadas en un 35%", comenta Jiménez Bustos.

Una enfermedad que como afirma el presidente alcarreño "cada vez tiene una supervivencia más larga", por eso no duda

cuando dice "esta enfermedad es curable, siempre que se diagnostique precozmente". Si el cáncer ya está muy avanzado y es metastásico, se acompaña al enfermo y su familia durante los cuidados paliativos y haciéndoles ver, de una manera realista, el final.

Pero no todo su trabajo se centra en el enfermo, sino que también se trabaja por la prevención con diferentes campañas. Como explica José María Jiménez Bustos, "contamos los síntomas más comunes en los que se manifiesta el cáncer para que la persona pueda ir al médico y, dado el caso, que sea diagnosticado de una forma precoz". Así y, de forma puntual se dan conferencias "ya hemos dado sobre el cáncer de mama, el bioelectromagnetismo y hablaremos sobre el cáncer de colon y el cáncer de piel, pensando ya en el verano", para con-

cienciar sobre la prevención y detección precoz. A esto se suman las campañas que se están realizando en las escuelas donde se está proponiendo a los más jóvenes, "estilos de vida saludables", agregando "les estamos enseñando a comer, a beber, sobre todo a que no beban". El tabaco también será un tema recurrente de sus exposiciones en colegios e institutos de toda la provincia de Guadalajara.

Una Asociación que ve cómo, lo primero que hace falta es que la sociedad se conciencie de la enfermedad y deje de tener miedo a la palabra Cáncer para verla como un reto que hay que superar y ayudar a superarlo, pues como concluye José María Jiménez Bustos "nos tenemos que meter en la cabeza que el cáncer es curable y los que no lo son en estos momentos, lo serán en pocos años".

CEOE distinguida por su colaboración con la UAH

Durante el acto de entrega de títulos del patrón de Turismo y Administración y Dirección de Empresas

E. de G. / Guadalajara

CEOE-CEPYME
Guadalajara ha apostado, desde el primer día, en que los futuros trabajadores se formen tanto en la teoría como en la práctica, viendo de primera mano el desarrollo de una jornada laboral. Por este motivo ha trabajado y, lo sigue haciendo, en el fomento de las prácticas en empresas por parte de los estudiantes de los últimos cursos de las carreras impartidas en la Universidad de Alcalá con la que se tiene un convenio de colaboración para que estos jóve-

nes puedan desarrollar sus prácticas en empresas de la provincia de Guadalajara.

Las prácticas en empresas para los estudiantes es su primer contacto con el mundo laboral

Por esta razón y, con motivo de la celebración del patrón de los estudios de Turismo y Administración y Dirección de Empresas,

CEOE-CEPYME
Guadalajara, representada por su secretario general, Javier Arriola, recibió el pasado viernes el diploma acreditativo como empresa colaboradora en las prácticas del Grado en Administración y Dirección de Empresas. Un apoyo que CEOE-CEPYME Guadalajara seguirá ofreciendo, pues considera que lo aprendido en las aulas se debe poner en práctica en las empresas y que sean los empresarios los que terminen de formar al futuro trabajador.

www.renault.es / 902 333 500

RENAULT VEHÍCULOS COMERCIALES TU MEJOR COMPAÑERO DE TRABAJO



Ven al Nuevo Centro **RENAULT PRO+** de **AUTOCARPE** del 4 al 15 de marzo a conocer la gama más amplia de vehículos industriales adaptados

f Renault España YouTube Renault ESP



RENAULT
PRO+

DEL AÑO 2012 DEL AÑO 2013

DRIVE THE CHANGE



Gama Vehículos Comerciales: consumo mixto (l/100km) desde 4,5 hasta 9,4. Emisiones CO₂ (g/km) desde 119 hasta 249.

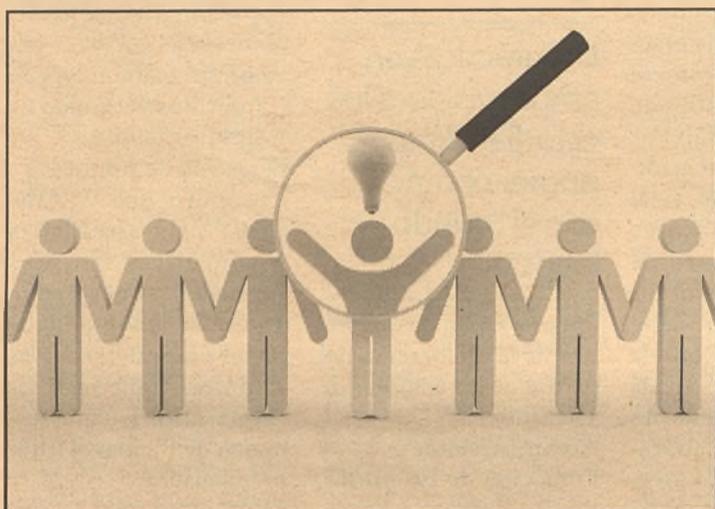
Modelos visualizados: Nuevo Kangoo Profesional 1.6 dCi 75CV puerta lateral, Trafic Furgón 2700 Corto 2.0 dCi 90CV con Pack Aire y Master Furgón Tracción L1H1 2800 dCi 100 con Pack Aire. Renault recomienda **ELIX**

AUTOCARPE

POL. AZQUE. C/ CHILE, 11. TEL. 918 89 23 89. ALCALÁ DE HENARES autocarpe@red.renault.es www.autocarpe.es

Innovación en la gestión de la producción

El proyecto se encuadra dentro del marco del programa Innoempresa, en la línea de innovación organizativa y gestión avanzada que este programa propone. Cuenta con fondos europeos procedentes del Fondo Europeo de Desarrollo Regional



La innovación es una de las diferenciaciones que caracterizan a las empresas. / E. de G.

idice / Guadalajara

Aprovechando el último año del ciclo 2007-2013 de convocatorias de la Junta de Castilla-La Mancha, CEOE de Guadalajara ha organizado, en calidad de organismo intermedio, un proyecto con el objetivo de proporcionar a las PYMES castellano manchegas herramientas de mejora de su productividad. El proyecto se encuadra dentro del marco del programa Innoempresa, en la línea de innovación organizativa y gestión avanzada que este programa propone. Dicho programa se encuentra dotado de fondos europeos procedentes del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, a través del Programa Operativo Feder, en su Eje 2 "Desarrollo e Innovación empresarial".

Las PYMES constituyen la mayor parte del tejido industrial en España de manera general y de Castilla-La Mancha en particular. Los estudios realizados al respecto ponen de manifiesto su enorme capacidad de creación de empleo. Por esta razón es de la máxima importancia conseguir que las PYMES no solo sobrevivan a la crisis actual, sino que sean capaces de reforzar su posición competitiva.

Las PYMES, por su propia definición, se caracterizan por su pequeño tamaño y disponen de recursos muy limitados. En relación con la capacidad de gestión, esta limitación de recursos es un punto débil que, muy frecuente-

mente, tiene las consecuencias siguientes:

- ♦ No cuentan con expertos en su plantilla que puedan diseñar los planes de mejora competitiva más eficaces para la organización.
- ♦ No pueden permitirse planes de mejora competitiva que distraigan recursos y que no obtengan resultados a corto plazo. Sin embargo, el pequeño tamaño de la organización propicia que, en cambio, las PYMES sean organizaciones ágiles, con capacidad de adaptarse a los nuevos entornos y de asimilar nuevas técnicas y métodos de trabajo con rapidez y flexibilidad. Esto es un punto fuerte que se debe y se puede explotar. El proyecto tiene se plantea las siguientes metas:
- ♦ Apoyar a la PYME de Castilla-La Mancha en la mejora general de su productividad.
- ♦ Introducir en las PYMES participantes metodologías avanzadas de gestión empresarial.
- ♦ Facilitar a las PYMES participantes el acceso a las más avanzadas tecnologías de fabricación y producción.
- ♦ Potenciar el uso de las TIC en las PYMES para la gestión y la organización de la producción. A su vez, se han previsto tres grandes líneas de actuación:

Organización

En los últimos años, se han desarrollado diversas metodologías de mejora de la producción, que

se han adoptado casi sistemáticamente en las grandes corporaciones pero que han empezado a ser introducidas con éxito en PYMES. Entre ellas, cabe destacar la metodología Lean, basada en el sistema de producción de la compañía Toyota, y la metodología Kaizen, también originada en la in-

Las PYMES constituyen la mayor parte del tejido industrial en España y de Castilla-La Mancha

Las PYMES se caracterizan por su pequeño tamaño y disponen de recursos muy limitados

industria japonesa. Existen otros conceptos, como el de Seis Sigma, a los que se podría recurrir en los proyectos de mayor extensión. Estas metodologías que, inicialmente, se aplican para producir mejoras concretas, pasan a integrarse dentro del espíritu y la mentalidad de la empresa, constituyendo parte del tesoro de herramientas de gestión de que dispone la dirección para conseguir avanzar continuamente en la mejora de la competitividad.

Innovación

Además de la búsqueda de competitividad a través de metodologías de mejora de la gestión, es posible mejorar la competitividad a través de la aplicación de nuevos conceptos de ingeniería, que permiten obtener mejores rendimientos en la producción, optimizar las inversiones realizadas y disponer de un más amplio abanico de productos sin necesidad de ampliar los equipos disponibles. El enfoque es similar al anterior: que la PYME se beneficie de la experiencia y conocimientos de equipos de ingenieros para poder avanzar en su tecnología de fabricación con un

coste muy inferior al que se requeriría para disponer en plantilla de un personal con similar capacitación.

Herramientas TIC

Finalmente, muchas de las herramientas planteadas ofrecen su máximo potencial si se pueden combinar con la implantación de herramientas TIC, dada la capacidad de conexión y procesamiento de datos de las mismas, que facilitan la automatización de algunos procesos y la toma de datos para decisiones. La identificación correcta de las herramientas adecuadas, según el tamaño de la empresa, sus conocimientos en este campo, su infraestructura actual y sus necesidades específicas es fundamental. Del mismo modo, la correcta parametrización y personalización de las mismas garantiza una explotación más sencilla, por una parte, y la obtención de los mejores resultados.

La empresa concesionaria del proyecto ha sido la consultora alcarreña IDiCe, radicada en nuestra capital y experta en proyectos de mejora de la organización y de optimización de los procesos de la empresa, así como en la implantación de herramientas tecnológicas de gestión. Esta compañía proporcionará todo su conocimiento a las empresas concesionarias a lo largo de las intervenciones que se definen en cualquiera de las tres líneas anteriores, que se podrán desarrollar paralela o independientemente.

El proyecto está orientado, especialmente, a empresas industriales o de servicios transaccionales, que se encuentren dispuestas a cambiar las cosas y dar un paso adelante, con un alto nivel de compromiso con la mejora por parte de la dirección y, en el mejor de los casos, con sistemas de gestión ya implantados. Es válido para cualquier tamaño de empresa.

El proyecto ha sido aprobado por la Junta de Comunidades el pasado mes de diciembre de 2013 y prevé ayudas de 3000 € para cada proyecto. Las actuaciones deberán estar concluidas el próximo mes de octubre.

Las visitas turísticas guiadas y la cripta y la iglesia de San Francisco modifican sus horarios

E. de G. / Guadalajara

A partir de este fin de semana entrará en vigor el nuevo horario de la temporada primavera verano tanto para las visitas turísticas guiadas como para visitar la cripta y la iglesia del Fuerte de San Francisco. Hasta el próximo mes de octubre, los horarios serán los siguientes:

Las visitas turísticas guiadas se realizarán los sábados, domingos y festivos, a las 11,30 horas. El punto de salida será el habitual, es decir, la sede de la Oficina de Gestión Turística Municipal, situada en la glorieta de la Aviación Militar Española. Los precios de las visitas no experimentan cambios: 5 euros -Guadalajara Card incluida-; 2 euros para menores de 12 años y estudiantes acreditados.

Por lo que respecta a los horarios de visita a la iglesia y cripta de San Francisco, cerrados por las tardes durante el periodo invernal, señalar que a partir de este fin de semana, tendrá el mismo horario que el resto de monumentos de gestión municipal del programa Guadalajara Abierta (Torreones del Alámin y Alvar Fañez de Minaya, Capilla Luis de Lucena y Palacio de la Cotilla): viernes y sábados, de 11 a 14 horas y de 17 a 19 horas. Domingos y festivos, de 11 a 14 horas.

El Convento de la Piedad, sede del IES Liceo Caracense, mantendrá su horario de siempre, sábados, de 11 a 14 horas y de 17 a 19 horas. Domingos y festivos, de 11 a 14 horas.



E. de G. /Guadalajara

Guarderías, ludotecas, centros de atención a la infancia, centros de educación infantil, muchas denominaciones para definir donde dejamos a los más pequeños, ya sea para su esparcimiento o para que den sus primeros pasos dentro de un sistema educativo reglado. Pero no todo es lo mismo y no todos los espacios deberían utilizarse para el mismo fin, pues cada parte de la vida de un pequeño tiene unas necesidades diferentes.

Quizás, el error más común que nos podemos encontrar es al equiparar las, antes conocidas como guarderías, que ahora se denominan centros de educación infantil, con las ludotecas. Para aclarar las diferencias entre unas y otras se cuenta con la experiencia de varios miembros de la Asociación de Centros privados de educación infantil de la provincia de Guadalajara, integrada en CEOE-CEPY-

Centros privados de educación infantil, la mejor opción para la educación de los más pequeños

ME Guadalajara.

Para ellos, la mayor diferencia que se encuentra entre las ludotecas y los centros de educación infantil es que los primeros están más destinados al ocio y, con niños de 0 a 3 años, tienen que estar los padres delante, mientras que los segundos están más dedicados a empezar con una rutina educativa de los más pequeños e ir guiándoles para cuando den el salto al colegio. Y es que, los Centros cuentan con un proyecto educativo aprobado por educación, como explican "Contamos con una formación integral

del niño, preparándolo para ir al colegio", quienes añaden "los centros damos un servicio en horario escolar". Por su parte, las ludotecas son más juegos y se suelen destinar para momentos esporádicos fuera del horario escolar, sin utilizar servicios de desayunos o comidas, al no estar autorizados para ello, manifiestan estos integrantes de la asociación de centros de educación infantil. Establecimientos que cuentan, para atender a los niños comprendidos entre los 0 a los 3 años, con técnicos titulados o personas

que estén en posesión del título de magisterio en educación infantil, lo que conlleva un convenio con unos sueldos ya estipulados de antemano. Además, como explican, cuentan con "un seguro de responsabilidad civil, además de tener controles de sanidad y del proyecto educativo que se imparte en cada centro". También hay que añadir las especificaciones técnicas, como es que "el patio tiene que tener, mínimo, 75 metros por cada tres clases", comentan estos miembros de la Asociación de Centros privados de educación in-

fantil de Guadalajara.

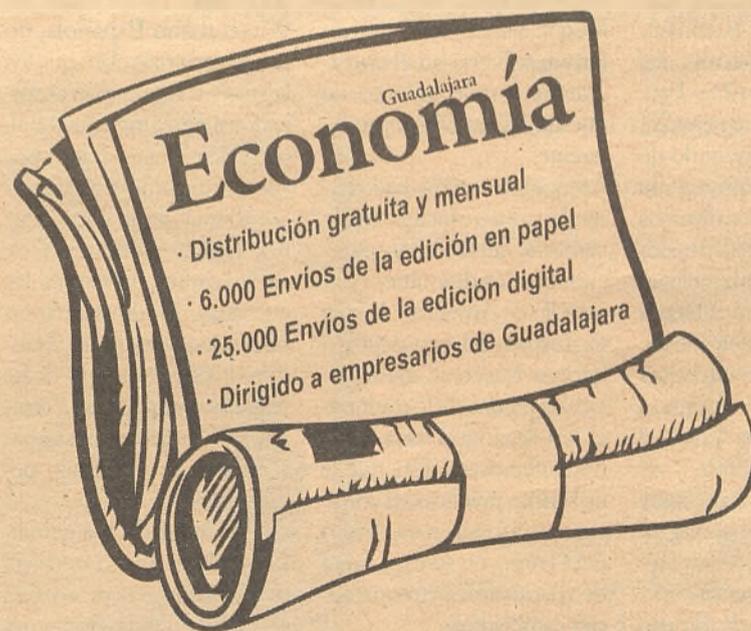
A esto hay que añadir que, en los centros educativos "existe un ratio de número de alumnos por cada profesor, aula y tamaño de la misma, lo que en las ludotecas no, llegando a mezclar niños de varias edades", comentan. Quienes ven importante que los padres se conciencien que, "aunque el dinero es importante, la educación y el bienestar de sus hijos también".

En la página Web de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha hay este enlace <http://www.educa.jccm.es>

/es/centros donde los padres podrán ver la lista de las guarderías autorizadas con su número de identificación. Unos establecimientos que, desde que empezó la crisis, han mantenido tanto su calidad como sus precios, cambiando su forma de trabajo cogiendo a niños por horas, sobre todo por las tardes, con un mínimo, de media, de cuatro horas. Un cambio en la oferta propiciado por las nuevas demandas a las que los centros de educación infantil se han adaptado por el bienestar de los más pequeños.

Si no te ven, no existes.

Déjate ver desde sólo 125€/mes.



Y llega a quien realmente te interesa.

Descárgate aquí las tarifas.



delleno.es

Agencia de publicidad

902 361 362



empresa

Los elementos flexibles “made in Guadalajara”

Witzenmann Española es la encargada, en su fábrica de Guadalajara, de desarrollar y fabricar estos elementos para sectores como la industria automovilística, química y petroquímica, así como para el sector ferroviario, entre otros

E. de G./Guadalajara

Witzenmann Española, es una empresa integrada en el grupo Witzenmann, que ofrece a sus clientes el beneficio de la experiencia como líder del mercado europeo. Dispone de la gama de productos de elementos flexibles metálicos más amplia en todo el mundo distribuidos bajo la marca Hydra. En 1989, se fundó Witzenmann Española en Barcelona. En 2000, la sede de la compañía se trasladó a Guadalajara.

Pregunta: ¿Cuál ha sido la evolución de Witzenmann en los últimos años?

Respuesta: La estrategia expansiva mundial del Grupo Witzenmann ha permitido que el volumen de negocio mundial del mismo se duplique en los últimos 10 años alcanzando una cuota mundial de mercado del 12%. Este ciclo de crecimiento de la última década se ha gestado de una manera relativamente equilibrada entre los diversos continentes, Europa, América y Asia, en los cuales la multinacional está presente. Si bien la contribución del mercado europeo sigue siendo aún la más importante, todo apunta a que, tras la próxima década, el fuerte crecimiento de Witzenmann en América y Asia equilibrará la contribución de los tres continentes mencionados al negocio.

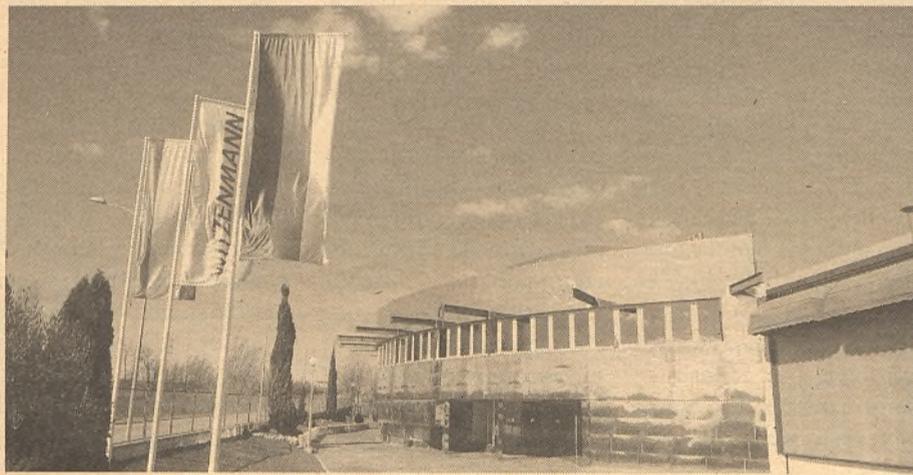
En el seno del Grupo Witzenmann, su filial de España, Witzenmann Española S.A., ha evolucionado de una manera sobresaliente apoyada fundamentalmente en una estrategia de excelencia operacional claramente parametrizada que la ha consolidado como fuente clave de rentabilidad y conocimiento para los planes de desarrollo del Grupo a futuro. Como contrapartida a los

buenos resultados de nuestra filial, el Grupo Witzenmann ha velado y sigue velando por su estabilidad y desarrollo, habiendo pasado de un volumen de negocio inicial alrededor de los 20 millones de euros, hasta el nivel actual cercano a los 30 millones. Por otro lado, la cartera de productos se ha ido diversificando dando como resultado no sólo una mayor estabilidad del negocio ante turbulencias temporales de ciertos componentes, sino la necesidad creciente de mejores y más ambiciosos planes de cualificación de sus trabajadores. Tal diversificación ha traído a nuestra filial numerosos retos técnicos, algunos de ellos afrontados por primera vez en nuestro Grupo e incluso en los competidores mundiales, que hemos sabido afrontar y resolver, con el consiguiente fortalecimiento de nuestra reputación como referente.

Asentada en un mercado natural maduro e incluso relativamente débil en comparación con los dramáticos desarrollos de América y Asia, la filial española ha conseguido hacerse hueco en los ambiciosos planes de la multinacional, llegando a ser, a día de hoy, referencia indispensable de buenas prácticas así como ejemplo a seguir, para el resto del Grupo, en su capacidad de adaptación a circunstancias cambiantes.

P: ¿Tras más de una década de existencia, cómo valoraría la decisión, en su día adoptada, de ubicar la empresa en Guadalajara?

R: Tras haber estado al frente de diferentes áreas en empresas nacionales y multinacionales, en distintas regiones y países, ahora me siento capaz de describir muy claramente las ventajas que un negocio puede tener estableciendo su



Entrada principal de la fábrica alcarreña. / Economía de Guadalajara

base de operaciones en este entorno.

El alma de una empresa son, al fin y al cabo, las personas que, como mini-sociedad que forman al convivir y colaborar una gran parte de su jornada vital en el trabajo, lo dan vida. En el caso de Witzenmann Española, no puede estar más claro que los logros y la reputación alcanzados a nivel internacional, han sido protagonizados por sus empleados trabajando como un equipo compacto hacia metas comunes. Y es, en las características de las personas, donde esta región ofrece, bajo eso que se denomina idiosincrasia, una de las ventajas competitivas a reseñar. Una empresa que trabaja, a través de una eficaz operativa diaria, en un proyecto de rentabilidad y sostenibilidad de largo plazo, necesita personas cuya mentalidad es acorde a tal planteamiento. En las personas de esta región he encontrado ese perfil de carácter estable, noble, comprometido y capaz de adaptarse a las circunstancias cambiantes en aras de un proyecto común futuro, como elemento diferenciador respecto a algunas de mis experiencias anteriores e incluso respecto a las experiencias que otras de nuestras filiales mundiales tienen que

afrontar. Con tal materia prima y un proyecto ilustriante, se puede llegar a niveles de excelencia mayores que en otros entornos.

La segunda ventaja que he encontrado, tras los inevitables altibajos que también nosotros hemos tenido que afrontar y resolver desde nuestros inicios en el año 2000, es una actitud general colaboradora y abierta de los agentes políticos y sociales de la zona, en la búsqueda de soluciones a retos que se nos han venido planteando. Mención especial, como ejemplo, merece nuestra capacidad de adaptación para dar soporte a nuestra multinacional en un período crítico de fuerte crecimiento a nivel mundial vivido en el año 2011. En ese período, nuestro Grupo nos solicitó expandir, en muy corto espacio de tiempo, nuestra capacidad productiva en un 20% de manera temporal, lo cual supuso no sólo un enorme esfuerzo personal por parte de la plantilla y sus familias, sino también un esfuerzo especial de colaboración, apoyo y entendimiento por parte los agentes políticos y sociales del entorno. Todo ello fue esencial para que esa fuerte exigencia de adaptación a las necesidades globales del Grupo Witzenmann, ahora

se haya traducido en alta reputación de nuestra filial dentro de la multinacional con los consiguientes beneficios que ello nos está reportando a la hora de conseguir respaldo y confianza de la matriz para nuestros planes.

Por último destacaría, como tercera, la consabida pero nada despreciable ventaja desde el punto de vista logístico y comercial. Estamos situados en una región céntrica y bien comunicada dentro de nuestros mercados naturales. Esto favorece ya no sólo la ágil distribución a cualquier punto de los mismos, sino una eficaz dinámica comercial con base centralizada en nuestras propias instalaciones de Guadalajara. Tanto nosotros como nuestros clientes directos podemos desplazarnos de manera ágil a las instalaciones del otro, nuestros productos tienen rutas cortas para llegar a los puntos de utilización y podemos, adicionalmente, permitir un contacto personal ágil y fluido con nuestros agentes comerciales, tanto para actividades de formación en nuestra planta como para dinámicas de equipo y benchmarking comercial.

P: ¿Cuál es la situación actual de la empresa?

R: No exenta del menor dinamismo de nuestro merca-

do natural en relación a los años de bonanza anteriores a 2008, Witzenmann Española mantiene su nivel general de negocio gracias a la apuesta del Grupo Witzenmann por su continuidad. La menor demanda nacional de productos, tanto para aplicaciones industriales como para el mercado de la automoción, se viene compensando por una estrategia de ventas mucho más dinámica por parte de nuestro equipo comercial de la división industrial, así como por una compensación de volúmenes de producción mediante mayor cuota de exportaciones asignadas desde nuestra matriz alemana.

Como resultado, Witzenmann Española viene superando satisfactoriamente todos estos años de crisis en nuestro entorno con el consiguiente mantenimiento de los niveles de empleo y de la estabilidad laboral de nuestra plantilla. Esta situación crea un interesante ciclo en positivo, ya que la estabilidad percibida por la plantilla genera altas dosis de motivación e involucración en la misma, las cuales hacen posibles que el rendimiento global de la planta de Guadalajara esté marcando hitos históricos dentro de la multinacional. Tales logros resuenan claramente en la casa matriz provocando posicionamientos positivos a todos los niveles hacia la filial española de cara al futuro.

P: ¿Qué productos se fabrican en la planta de Guadalajara?

R: La empresa Witzenmann existe desde 1854. Su fundador, Heinrich Witzenmann, inventó y construyó la primera manguera metálica flexible en el año 1885. La historia de la empresa es al mismo tiempo la historia del desarrollo de este producto en sus múltiples formas y aplicaciones. La planta de Guadalajara está integrada por dos unidades de negocio con mercados objetivos diferenciados, si bien los fundamentos técnicos de los productos de ambas - siempre basados en la compensación de vibraciones y dilataciones así como de desajustes dimensionales - pueden asimilarse.

Por una parte, la División Industrial elabora elementos metálicos flexibles de desacoplamiento (compensado-

res, mangueras y soportes de tubería) para aplicaciones industriales como acerías, trenes, centrales químicas, instalaciones de gases, distribución de combustibles, plantas solares y eólicas, calderería, entre muchas otras. En este sentido, podemos considerar que a los productos tradicionales estamos añadiendo, en los últimos años, otros de nueva generación y altas prestaciones como componentes avanzados para muy altas presiones y temperaturas.

Por otro lado, nuestra División de Automoción, que cubre el mercado de fabricación de vehículos en general, es la única del Grupo que fabrica algunos componentes de alta complejidad técnica o difícil fabricabilidad como, por ejemplo, elementos ovales o de espesores y diámetros claramente fuera de los estándares de mercado, los cuales aportan a nuestros clientes ventajas competitivas como rendimiento aerodinámico, reducción de consumos o incluso, en ciertos casos, diferenciaciones a nivel estético.

P: ¿Cuál es la situación de la fábrica de Guadalajara en relación al resto del grupo?

R: Si bien la planta de Guadalajara sigue manteniendo, en términos absolutos, un ritmo de desarrollo

medio superior al de nuestros mercados naturales (España, Portugal, África, Francia), aquella cuota de aproximadamente un 10% que nuestra actividad suponía en el global del Grupo Witzemann hacia el año 2003, se va reduciendo en términos relativos por el desarrollo espectacular, de dos dígitos, de la multinacional en mercados potenciales entonces aún no suficientemente aprovechados - América y Asia -. De todos modos, tal desarrollo mundial, si bien nos queda geográficamente alejado, no deja de tener algunos efectos positivos para la planta de España, dado que el Grupo aprovecha nuestra eficiente capacidad productiva para complementar, mediante exportaciones a filiales cuya demanda crece demasiado rápido, las cantidades que ellas mismas no pueden satisfacer.

En resumen, esto lleva a una situación actual en la que nuestras ventas directas están bastante equilibradas con nuestras exportaciones, suponiendo cada uno de esos dos conceptos alrededor de la mitad del negocio.

Entrando en otras perspectivas - no puramente económicas - de nuestra filial, la situación actual es altamente positiva. Nuestra planta, consolidada como fuente de buen

hacer y alta competencia técnica y organizativa, acoge cada año un número creciente de visitas desde la matriz y desde el resto de filiales de todo el mundo, cuyos objetivos principales vienen siendo bien la formación en los procesos y productos, o bien la búsqueda de un avanzado referente en organización y excelencia operacional. Como ejemplo más reciente, Witzemann Española ya está trabajando en el equipo que dará luz a la nueva factoría de México en 2015. El papel que tenemos asignado al respecto es doble: por un lado, ser la referencia para el diseño organizativo y productivo de la nueva planta y, por otro, jugar un papel protagonista en la cualificación de nuestros futuros compañeros mexicanos, a todos los niveles organizativos.

P: ¿Qué previsiones de futuro tienen dentro de Witzemann?

R: Una vez conseguido en 2012 el propósito, definido en el marco estratégico anterior, de liderar el mercado mundial de elementos metálicos flexibles, el Grupo Witzemann, dentro de su actual planteamiento estratégico de largo plazo - recientemente desarrollado - se ha propuesto como meta principal el duplicarse como nego-

cio de aquí a 2020, manteniendo su satisfactoria rentabilidad actual así como su, siempre presente, sostenibilidad de largo plazo, de la cual lleva haciendo gala más de 160 años.

Tal política estratégica sigue estando apoyada en un modelo de negocio muy robusto financiera y técnicamente, que mantiene un claro equilibrio entre crecimiento mundial y sostenibilidad de largo plazo. Podemos considerar que, a día de hoy, las exportaciones a largas distancias (fuera de Europa) juegan un papel importante para nosotros como centro de fabricación. Sin embargo, no podemos obviar que la estrategia de largo plazo de nuestro Grupo es estar cerca de los clientes allá donde ellos evolucionen y, que eso pasa necesariamente, por una estructura mundial basada en tres grandes zonas macrogeográficas, asociadas a los tres continentes de Europa, Asia y América.

Así pues, el papel y la evolución de nuestra filial alcarreña, dentro de ese marco estratégico de la multinacional, está y seguirá estando determinado por un grupo reducido pero claro de factores críticos de éxito, que podrían resumirse en los siguientes puntos: La evolución de

la demanda de nuestros productos en los mercados europeos y del propio Grupo Witzemann en el seno de los mismos, la capacidad (yo incluso quizá diría "habilidad") de nuestra filial para mantenerse como referente claro de excelencia en las operaciones y para buscar nuevas oportunidades de negocio en nuestros mercados naturales.

En este momento, lo que se prevé en Europa es un crecimiento a medio y largo plazo de la cuota de mercado del Grupo Witzemann incluso en un entorno donde Europa se considera un mercado bastante maduro y con tasas de desarrollo futuro bajas en relación a otros continentes. Todo ello basado en dos factores esenciales: la clara ventaja de calidad que nuestros productos están demostrando en un número creciente de clientes de todo el mundo, y la enorme estabilidad del modelo empresarial Witzemann como socio para los negocios.

Dentro de este marco, somos muy optimistas acerca de la evolución de nuestro Grupo, así como del papel que Witzemann Española jugará en los próximos años como pilar clave para alcanzar los ambiciosos objetivos estratégicos globales.

¿Conoces los sabores de nuestra Tierra? ¡Pruébalos en la Tienda de APAG!

¡Abierto a
todo
el público!

**Aceite de Oliva, D.O. "La Alcarria",
Mieles D.O. "La Alcarria" y productos
apícolas; Selección de Vinos de
distintas D.O. , Legumbres de
Guadalajara, Jamones y embutidos
selectos, Quesos puros de oveja
artesanales...**

**...y nueva sección de Carnicería al
corte: encargos de
cochinillo y cabrito, y de
cordero lechal y ternera
producidos por nuestros
ganaderos.**



**Los
mejores
Productos de la
Tierra... y mucho más
en un único espacio
abierto a todo el
público. Ven a conocernos!**



ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE AGRICULTORES y GANADEROS
C/ Francisco Arítio, 150-152. 19004 Guadalajara. (Frente a los Faroles) Abierto de 9 a 14 h. y de 16 a 20,000 h. de Lunes a Viernes. Sábados de 9 a 14 h. Tfno.: 949 20 28 40. www.grupoapag.com

Restaurante Kentia, 30 años de calidad en Sigüenza

Han diversificado su negocio de hostelería con el alojamiento gracias al Hotel HC Sigüenza, ofreciendo así un servicio completo tanto al cliente diario como al turista de la Ciudad del Doncel



Una barra de calidad también es otra de sus apuestas. / E. de G.

E. de G. / Guadalajara

El Restaurante Kentia de Sigüenza lleva 30 años ofreciendo calidad y buen servicio tanto a sus clientes diarios como aquellos que deciden visitar la Ciudad del Doncel. Para descubrir este establecimiento entrevistamos a Pedro Hombrados, quien dirige el negocio junto a su mujer, Yolanda.

Pregunta: Lleváis más de 30 años en Sigüenza, ¿cómo fueron vuestros inicios?

Respuesta: Hace 30 años decidimos crear nuestro negocio de hostelería, puesto que yo desde los quince años llevaba dedicándome a ello, trabajando para otros, y la idea de trabajar para mí, me llamó mucho la atención. Compramos un pequeño local que destinamos a cervecería-marisquería, algo que resultó ser una gran idea, puesto que ni en Sigüenza ni en muchos kilómetros alrededor había algo similar; tuvo mucho éxito y eso nos dio pie a ampliar el negocio, y así comprar el local de arriba de la cervecería, haciendo un restaurante-marisquería, encontrándonos entonces con una capacidad para 250 personas. Al principio fue difícil llevar un negocio tan grande, con tantas cosas que ofertar al cliente, pero poco a poco, como en todos los negocios, fuimos capaces de sacarlo adelante in-

cluyendo otro tipo de comida, sin dejar nunca de lado nuestro marisco, que es lo que nos diferencia de muchos de los sitios que hay en Sigüenza. Podemos decir que llevamos muchos años haciendo posible comer marisco fresco y de gran calidad en Sigüenza.

P: ¿Es un negocio familiar?

R: Sí es un negocio familiar, puesto que nuestros hijos, Álvaro y Cristina, decidieron quedarse a trabajar con nosotros, siendo un orgullo y un honor poder compartir nuestro esfuerzo con ellos y que ellos mismos esten luchando y trabajando duro, como lo hacen día a día, para mantenerlo. Nosotros ya tenemos mucha experiencia y ellos poco a poco la van cogiendo, introduciendo nuevos platos e ideas adecuadas a lo que el cliente solicita hoy en día. Es bonito poder decir que nuestros hijos se sienten orgullosos de nuestros logros y continúan nuestro trabajo. Este carácter familiar de nuestra empresa es algo que repercute directamente en la calidad que ofrecemos a nuestros clientes, ya que la confianza y la buena relación entre nosotros, han sido factores decisivos para nuestro negocio.

P: ¿Qué ofrecéis al cliente? ¿Y al turista?

R: Ofrecemos una carta tradicional con gran diversidad de platos, distinguidos por la cali-

dad de las materias primas, muchas de ellas de nuestra comarca y trabajados con mucho esmero. Paralelamente y poco a poco, vamos introduciendo la cocina vanguardista de lo cual se encarga Alvaro, mi hijo, que ha conseguido así una variada carta llena de exquisiteces, con

Están especializados en el marisco, alimento que ofrecen fresco a sus clientes

Los hijos han continuado con el negocio familiar incluyendo algunas novedades

una gran diversidad de tapas y pinchos, atendiendo a lo que tanto el cliente como el turista demanda en este momento. En este sentido, recientemente, creamos "cecina sobre paté de aceituna", una exquisitez que ha sido muy celebrada por todos los que se han acercado a probarla. Todo evoluciona, y como es de esperar la cocina también, hay que innovar y ejecutar una cocina acorde a lo que la sociedad demanda. Dentro de nuestra carta disponemos y ofrecemos una amplia variedad de vinos, con varias de las mejores denominaciones de Origen que hay en el país.

P: Sigüenza es la segunda ciudad más visitada de Castilla-La Mancha, eso ¿beneficia al sector de la hostelería? ¿y a vosotros?

R: Sí, si no fuese por el turismo no se podrían mantener los negocios, ya que la comarca se está quedando cada día más despoblada. Sigüenza siempre ha vivido del turismo, puesto que no hay industria. El turismo siempre beneficia, y no sólo en Sigüenza, sino en el conjunto del país. España es

muy turística, y la hostelería está muy enfocada al turismo. Los datos del turismo que visita nuestra ciudad son buenos, y de alguna manera justifican nuestra oferta hostelera. Quiero aprovechar para invitar a la gente a que visite Sigüenza, y como no, nuestro restaurante.

P: ¿El restaurante ha ido creciendo a la vez que el turismo de Sigüenza? ¿Habéis diversificado el negocio?

R: El Restaurante ha ido creciendo poco a poco, pero antes la demanda era mayor que hoy día, ya que la crisis esta afectando mucho al sector. En los años de auge barajamos la posibilidad de abrir otro negocio, puesto que el turismo crecía cada vez más, y ese crecimiento nos dio lugar a abrir un hotel, el cual inauguramos hace cinco años, se llama Hotel HC Sigüenza***, consta de 24 habitaciones dobles, cada una con un estilo diferente, pero muy acogedoras todas ellas. Están equipadas con cuarto de baño completo, el hotel consta de sala de lecturas, cafetería, sala de equipajes y sala de convenciones totalmente equipada, en resumen nuestro Hotel HC

Sigüenza*** ofrece todo tipo de comodidades y servicios. Su privilegiada situación es ideal como punto de partida para la visita a la ciudad y recientemente nos incluyeron en la Guía Michelin.

La idea de crear el hotel surgió también para poder facilitar que el turismo de día, pudiera pernoctar si lo deseaba y así poder visitar con tranquilidad más lugares de la zona. Fue concebido como un complemento a nuestro negocio inicial, el Restaurante Marisquería Kentia.

Sigüenza es una bonita ciudad que se encuentra a menos de 200 Km de cinco capitales: Soria, Teruel, Guadalajara, Zaragoza y Madrid, y nuestro hotel, por sus instalaciones y su ubicación es un lugar idóneo para la celebración de convenciones, congresos, reuniones o eventos sociales de todo tipo.

P: ¿Cómo veis el futuro?

R: ¿El futuro? Creo que hay que ser positivos y optimistas a la hora de pensar en ello, ahora la sociedad y economía han cambiado considerablemente, y tenemos que adecuarnos, esforzarnos y luchar aún más que nunca por sacar adelante nuestros negocios; pensar en el mañana sería ideal si pudiéramos predecir que todo va a resurgir, y que el turismo va a responder como lo ha venido haciendo hasta ahora, pero por el momento hay que vivir el día a día y seguir formando el futuro.

Nunca se sabe lo que puede deparar la vida, si en tiempos de auge decidimos abrir nuestro hotel, quien sabe si el día de mañana mis hijos deciden abrir otro negocio y continuar con ello generación tras generación.



Sus instalaciones pueden albergar hasta 250 comensales. / Economía de Guadalajara

Las claves para la mejora personal y profesional, a exámen

Los ponentes fueron Pedro García Aguado, Francisco Castaño y Alba Cervera. En una sesión organizada por CEOE Guadalajara, y patrocinada por BMW-AutoPremier y El Corte Inglés

E. de G./Guadalajara

Ante los nuevos escenarios con los que nos encontramos, tanto en nuestra vida profesional como personal, nos vemos obligados a continuos cambios que nos afectan de manera muy directa, pues tenemos que aprender, una vez más, a vivir con ellos e ir superando, todos los días, nuevos retos y adversidades. Sobre esto, concretamente sobre "Claves para la mejora personal y profesional" hablaron Pedro García Aguado, más conocido por su programa en televisión:



Los asistentes se mostraron muy participativos en todo momento./M.S.M

Hermano Mayor, Francisco Castaño y Alba Cervera, en un curso de ocho horas organizado por CEOE-CEPYME Guadalajara y que contó

con el patrocinio de BMW-AutoPremier y El Centro Comercial El Corte Inglés-HiperCor de Guadalajara. Pedro García Aguado fue el primero en intervenir quien hizo ver a los presentes como, al final, terminamos siendo un producto, pues es esto lo que vendemos a las empresas, nuestra calidad y valor añadido. Para ello, instó a los presentes a realizar un análisis DAFO personal y así ver las cualidades de cada uno y así ver lo que podemos ofrecer a nuestra empresa, pues "la marca personal es importante".

Además de esto, García hizo referencia a los tipos de personas que nos podemos encontrar, ya sea en el mundo laboral como en el personal, donde se encuentran, entre otros el triunfador, un tipo pragmático y ambicioso, el investigador, que es más cerebral y perceptivo o el pacificador más centrado en agradar y crear armonía a su alrededor evitando cualquier tipo de conflicto. Tipos estos, como explicó Pedro García Aguado, importantes, pues dependiendo de cómo sea, se aportará un valor u otro a la empresa, pues "es importante ser rentable para una empresa, pero sobre todo, es importante ser rentable para uno mismo". Francisco Castaño fue el siguiente en intervenir, el cual hizo referencia a los paradigmas humanos y a la percepción que tenemos de una cosa y como cada uno, lo interpretamos de una forma diferente. Además,

contó a los presentes los hábitos necesarios para ser más efectivos como personas, así como la importancia de ser proactivo y ver siempre el lado positivo de las cosas. El marcarnos un objetivo y tener un fin en mente, son otros aspectos que Castaño trató además de las sinergias y el trabajo en equipo. Alba Cervera fue la encargada de cerrar este curso de "Claves para la mejora personal y profesional", organizado por CEOE-CEPYME Guadalajara y que contó con el patrocinio de BMW-AutoPremier y El Centro Comercial El Corte Inglés-HiperCor de Guadalajara. Cervera se centró en el PNL y los principios básicos del coaching y las creencias limitantes, trabajando con las distinciones y las diferencias entre lo que pasa y lo que creo que pasa. Para cerrar su intervención con un roll playing centrado en los canales de comunicación.

**ACÉPTALO EMPRENDEDOR,
NO PUEDES HACER
TODO TÚ SÓLO.
APRENDE A DELEGAR**
#soyemprendedor



{AHORRA TIEMPO, AHORRA DINERO}



PRUEBA LO
GRATIS

www.tucanagestion.com

El programa de facturación más fácil de usar

Autocarpe, concesionario Renault del año 2013

Es el concesionario Renault y Dacia para Guadalajara y Alcalá de Henares. Premia a los cuatro mejores concesionarios de la Red Comercial en función de su performance global

E. de G. / Guadalajara

El pasado 22 de enero de 2014, en Sevilla, Renault ha hecho entrega a AUTOCARPE del premio "Dealer of the year 2013", que premia a los cuatro mejores concesionarios de la Red Comercial en función de su performance global, que incluye sus resultados comerciales, su rentabilidad y su servicio intachable.

El galardón fue entregado por José Vicente de los Mozos, miembro del Comité Ejecutivo Grupo, director de Fabricaciones y Logística del Grupo y presidente de Renault España, que se desplazó a Sevilla para la ocasión, y por Ricardo Gondo, director general de Renault España Comercial, a Arturo Pérez, gerente de AUTOCARPE, concesionario RENAULT y DACIA en Alcalá de Henares y Guadalajara, del premio "DEALER of the YEAR 2013 - CHALLENGE YOUR PERFORMANCE".

Este galardón supone el reconocimiento de la Marca al esfuerzo de las Concesiones y en particular de AUTOCARPE por la labor realizada por todo su equipo en 2013. Un año más, se ha



Momento de la entrega del galardón. / Economía de Guadalajara

Este galardón supone el reconocimiento de la Marca al esfuerzo de las Concesiones

querido premiar la actuación ejemplar en términos de actividad comercial y de excelencia en el servicio al cliente, tanto en el área de ventas como en el de post-venta, así como la cohesión con las marcas Renault y Dacia a todos los niveles. El Premio está estrechamente vinculado al PLAN DE EXCELENCIA RENAULT y por tanto a uno de los principales ejes estratégicos de Renault y su política hasta 2016 de "DRIVE THE CHANGE".

En el acto de entrega D. por José Vicente de los Mozos destacó la labor de los Concesionarios como Red de Distribución de los productos y servicios del Grupo RENAULT por su

actividad en 2013, y en particular de la concesión premiada, de que sea el segundo año que logra el galardón de forma consecutiva, porque reafirma el hecho de que "...el mejor trabajo es el Excelente y que perdura Excelente en el tiempo...". Quiso también resaltar el compromiso de AUTOCARPE con los fundamentos básicos de la Marca: la Satisfacción del Cliente con nuestro Servicio, Puesta en Valor de la Marca RENAULT y el Respeto al Medio Ambiente, al mismo tiempo pidió que trasladara la felicitación y agradecimiento a todos y cada uno de sus colaboradores.

AUTOCARPE Concesionario, S.L. fue también ganadora del RENAULT GLOBAL QUALITY AWARD en 2008 y 2010 y del Dealer of the Year 2012.

Más de 250 personas entre concesionarios y distribuidores se han dado cita durante los días 22 y 23 de enero en la capital andaluza para conocer los objetivos de la marca para 2014 y los nuevos vehículos que Renault va a sacar al mercado en los próximos meses.

Crece la actividad privada de la eurozona

La actividad del sector privado de la zona euro experimentó en febrero un incremento mayor de lo esperado, lo que elevó la lectura del índice PMI compuesto hasta los 53,3 puntos, frente a los 52,9 de enero, que representa el mejor dato del indicador en 32 meses y sugiere una expansión del PIB de la zona euro de entre el 0,4% y el 0,5% en el primer trimestre.

Este fuerte incremento se explica por la pujanza de la actividad en el sector servicios de la zona euro, cuyo indicador PMI alcanzó los 52,6 puntos, frente a los 51,6 del mes anterior, mientras en el sector manufacturero bajó a 53,2 puntos desde los 54 de enero.

"El índice PMI final indica que la economía de la zona euro creció al ritmo más fuerte desde junio de 2011", destacó Chris Williamson, economista jefe de Markit.

"El estudio sugiere que la región está en camino de crecer un 0,4%-0,5% en el primer trimestre, lo que sería su mejor resultado en tres años", añadió.

En el caso de España, a pesar de que el indicador compuesto de actividad marcó en febrero su nivel más bajo en 3 meses, con un PMI de 53,8 puntos, el economista jefe de Markit destacó que el país ha registrado su mejor trimestre de crecimiento en años.

"Quizás la mejor noticia la aportó España, la cual está observando su mejor trimestre de crecimiento de los últimos siete años, e Italia, donde su ritmo de crecimiento alcanzó su máxima en casi tres años", indicó Williamson.

En cuanto al PMI del sector servicios, España experimentó un ligero retroceso en el ritmo de crecimiento de la actividad, con un retroceso a 53,7 puntos desde los 54,9 del mes anterior.

En este sentido, los autores del informe señalaron que, a pesar de que el dato crece por cuarto mes consecutivo el empleo en el sector ha vuelto a caer después del repunte observado en enero.

Aumentan las ventas minoristas

El volumen del comercio minorista en la zona euro experimentó el pasado mes de enero un repunte del 1,6% respecto al mes anterior, cuando había caído un 1,3%, lo que su pone su mayor incremento mensual desde noviembre de 2011, mientras que en términos interanuales el dato aumentó un 1,3%, según informó la oficina comunitaria de estadística, Eurostat.

En el conjunto de la UE, las ventas al por menor crecieron un 0,9% respecto a diciembre, cuando habían bajado un 0,7%, mientras que a nivel interanual crecieron un 1,9%.

En términos mensuales, la oficina estadística precisó que el sector no alimentario registró un alza del 1,9%, con un incremento del 1,5% en el combustible para automóviles, mientras que el sector alimentario aumentó un 1,1%.

Entre los países de la UE, el mayor aumento de las ventas minoristas se registró en Portugal (+6,7%), Estonia (+4,6%), Alemania (+2,5%), Rumanía y Eslovenia (ambos +2,4%), mientras que los descensos más notables correspondieron a Reino Unido (-1,5%), Irlanda y Malta (ambos -1%), Dinamarca (-0,9%) y Letonia (-0,6%).

Nueva jornada sobre los riesgos del ruido

Ha estado organizada por FREMAP, en colaboración con CEOE-CEPYME Guadalajara

E. de G. / Guadalajara

FREMAP, en colaboración con el departamento de PRL de CEOE, ha desarrollado esta mañana una nueva jornada de información, basada, en esta ocasión, en la evaluación del ruido. Equipos y procedimientos de medición.

El encargado de dirigir la sesión ha sido Robert Náf Cortés, ingeniero agrónomo, Licenciado en Ciencia y Tecnología de los Alimentos y Técnico Superior en prevención de riesgos labo-

rales en seguridad en el trabajo, higiene industrial y ergonomía y psicología. Quien ha hecho referencia al RD 286/2006 o a la Directiva Marco 89/391/CEE, entre otras leyes.

Además de la normativa, Náf se ha referido a los instrumentos de medición del ruido que están a disposición de las empresas, así como las estrategias que hay que seguir y cómo realizar un informe de evaluación para crear una estrategia pre-

ventiva.

Los protocolos de vigilancia, los grupos de riesgo, los parámetros básicos que caracterizan el ruido industrial, pasando por el nivel de exposición, diario, de cada trabajador al ruido, así como el nivel de riesgo potencial de cada puesto, han sido otros aspectos tratados por el ponente y que han resultado de gran interés para los empresarios asistentes.

La jornada ha estado inaugurada por Francisco Cepas, direc-

tor de la delegación de Guadalajara, Javier Arriola, secretario general de CEOE-CEPYME Guadalajara y la coordinadora de Empleo, María del Mar García.

Todos han coincidido en la importancia de la prevención ante la seguridad de la salud de los trabajadores y el hecho de la continua colaboración entre las tres entidades representadas hoy en pro de la reducción de los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales.

E. de G. / Guadalajara

SCHRÉDER SOCELEC, S.A., es una destacada empresa dedicada a la fabricación de aparatos de alumbrado público, ya sea de carácter urbano, deportivo, industrial, de carreteras y túneles o de iluminación de elementos singulares y monumentos.

Fundada en 1953, se constituye como una compañía que cuenta actualmente con 253 empleados en la planta de producción de Marchamalo (Guadalajara). La empresa pertenece al GRUPO SCHRÉDER, consolidada en 39 países, con más de 100 años de experiencia y una plantilla superior a 2.600 profesionales.

La actual planta de producción, radicada en el Polígono del Henares, fue levantada entre 2002 y 2004, una vez vendidas las instalaciones de la compañía en Madrid. Esta planta, pasará a ser la mayor de España en fabricación de luminarias de alumbrado exterior, contando con las más modernas instalaciones hasta ese momento conocidas en el sector.

El uso combinado de luminarias LED con sistemas de telegestión permiten maximizar el ahorro energético

En el marco empresarial actual y más considerando el sector en que opera SCHRÉDER SOCELEC, la innovación se convierte en el elemento decisivo para posicionarse en el mercado. En ese campo, la compañía ha contado con los más modernos equipos y atesora múltiples innovaciones en materia de producto; optimizando los recursos, ahorrando energía y fomentando el desarrollo sostenible.

El pasado año, la compañía celebró su 60º aniversario, alcanzando en dicho ejercicio la luminaria fabricada número 7.000.000. A lo largo de su larga experiencia, la empresa ha desarrollado proyectos de alumbrado público por de todo el territorio nacional; lo que ha contribuido a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Al margen del innegable

Schröder Socelec se consolida en el mundo del LED

En 2013, la empresa, coincidiendo con su 60 aniversario, fabricó su luminaria 7.000.000. Recientemente recibía la visita de la consejera de Empleo y Economía, Carmen Casero. Con su trabajo se contribuye a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos

liderazgo en el mercado nacional, la empresa tiene un marcado carácter exportador. En este sentido, la excelencia demostrada por la compañía ha llevado a desplazar parte de la producción del grupo en favor de SCHRÉDER SOCELEC, lo que ha permitido que en el pasado ejercicio 2013 se alcanzara su cifra récord en materia de exportación.

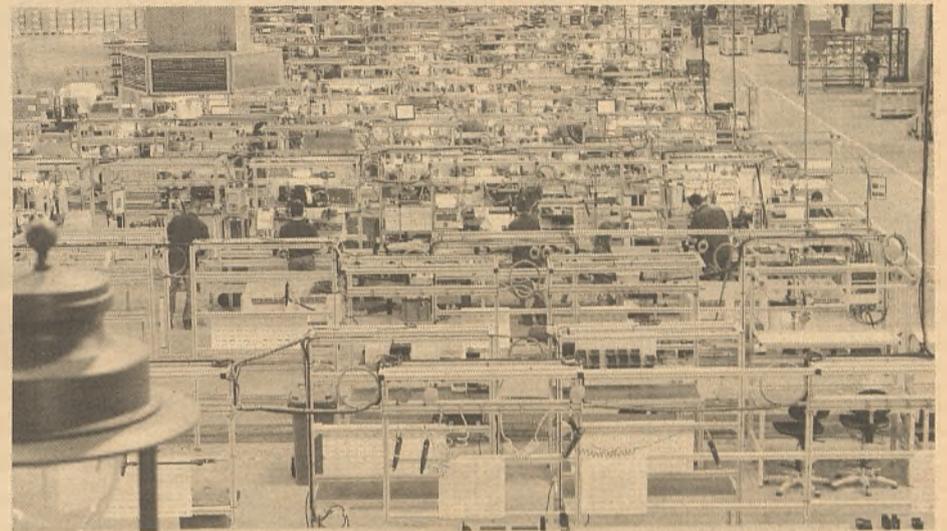
El logro más importante de Schröder-Socelec en España es ser referentes del mercado después de 60 años, desde entonces hemos recorrido una sólida trayectoria; El pasado año, celebramos nuestro 60 ANIVERSARIO, un año muy especial, pues además conseguiremos producir la luminaria número 7.000.000; un recorrido de continua innovación, en los que Schröder Socelec ha contribuido al desarrollo del alumbrado público durante todos estos años en proyectos de alumbrado urbano, iluminación de carreteras y túneles así como en proyectos de proyección de elementos singulares y monumentos.

Schröder, grupo al que pertenece Schröder-Socelec, se posiciona como un colaborador imprescindible en soluciones de iluminación liderando el mercado a través de 48 Compañías en todo el mundo, con más de 2.600 empleados, expertos en el diseño y el desarrollo de soluciones de iluminación exterior. Tras el inicio de la crisis, que ha afectado de manera muy importante al volumen de las inversiones públicas, el mercado interno español sufre una caída superior al 65% en el sector en el que opera la compañía: Alumbrado público.

Gracias a la excelencia demostrada y en dura competencia con otras fábricas

Europeas del Grupo al que pertenece, la compañía ha conseguido consolidar su posición como el 1er centro productivo para Europa Occidental. Como consecuencia de ello: entre 2011-2013 ha generado 144 nuevos puestos de trabajo, aumentando su producción, en 2012, un 220%, llegando a 240% como previsión para

Se posiciona como un colaborador imprescindible en soluciones de iluminación liderando el mercado a través de 48 Compañías en todo el mundo



Los operarios controlan todo el proceso de producción. / Economía de Guadalajara

2013 y teniendo, en el centro productivo, una inversión acumulada de 15,2 mil euros.

Schröder-Socelec mantiene una excelente relación con las instituciones y diversos agentes de la Comunidad CCM, ejerciendo un papel activo, manteniendo cercanía y un diálogo fluido con todas las corporaciones locales, Gobierno Regional y sector empresarial.

En el 2013 con motivo de la entrega de Premios de Excelencia Empresarial, Schröder Socelec ha sido reconocida como la "Empresa con mayor expansión internacional". La crisis en el mercado nacional ha facilitado que nuestra producción se enfocara en la exportación, llegando a consolidar la planta alcaireña como el primer centro productivo para Europa Occidental. Gracias a esta estrategia entre 2011 a 2013 se han generado 144 empleos directos, más todos los empleos indirectos que nuestra actividad crea y que suponen un impulso muy importante para la ciudad de Guadalajara en estos difíciles momentos.

Innovación

Su objetivo siempre es ofre-

cer soluciones inteligentes y responsables con valor añadido para las exigencias específicas de nuestros clientes y esta es la base de nuestro éxito y lo que nos ha permitido ser un referente en el mercado español. Un importante porcentaje de nuestro beneficio generado anualmente se invierte en investigación y desarrollo. La central de I+D cuenta con un equipo de expertos volcados en el desarrollo de soluciones eficientes, de calidad y sostenibles. Estas innovaciones han permitido liderar la transición tecnológica hacia productos de iluminación con LED ofreciendo soluciones punteras y competitivas frente a soluciones convencionales.

Nuestras luminarias son compatibles con sistemas de control inteligente. Gracias a estos las ciudades pueden reducir su factura de energía en hasta el 85%, mejorar el mantenimiento y proporcionar una mayor seguridad con un mayor bienestar a sus ciudadanos. Toda esta innovación tecnológica nos ha permitido diferenciarnos y aportar las mejores soluciones ya que todos nuestros clientes se benefician de la sólida acumulada en nuestra experiencia.

LED

La aparición del componente LED como fuente luminosa y la necesidad imperante de conseguir ahorros energéticos y mayor eficiencia energética han actuado como vectores en la transformación del sector,

Hoy en día más del 80% de la producción de Schröder-Socelec son luminarias con tecnología LED,

En el año 2012, promovido por el IDAE (Instituto para la Diversificación y ahorro de Energía) y el CEI (Comité Español de Iluminación), se desarrolló en España el primer proyecto de renovación total de alumbrado público a través de una Empresa de Servicio Energético (ESE) en Soto del Real. Schröder Socelec suministró la totalidad del alumbrado en tecnología LED alcanzándose unos ahorros de energía superiores al 83%.

El uso combinado de luminarias LED con sistemas de telegestión permiten maximizar el ahorro energético, optimizar el servicio, las labores de mantenimiento y dotar a la instalación de la máxima flexibilidad para integrarse en proyectos Smart City.

ESTRENA LO NUEVO ESTRENA NUEVOS PRECIOS

La moda mas actual a los mejores precios

Todo esto y mucho mas te está esperando en

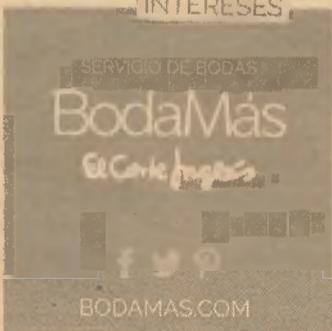
El Corte Inglés

GUADALAJARA

con tu lista de Boda en BodaMás
TODOS SON VENTAJAS

Hasta un
15%
de descuento en tu viaje de novios (2)

Y PAGALO EN 10 MESES SIN INTERESES



Transfiere hasta un
50%
Transfiere a tu cuenta hasta el 50% del dinero de tu lista (1)

Y GÁSTALO COMO QUIERAS

Hasta un
10%
de descuento en tus compras en El Corte Inglés (1)

DURANTE 18 MESES



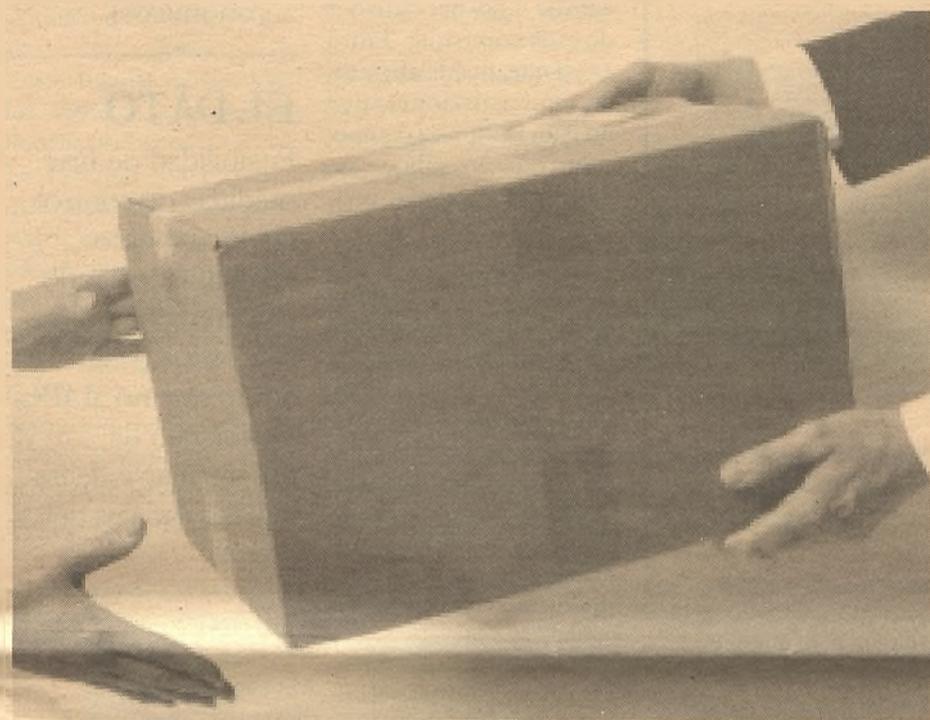
El Corte Inglés



¡¡ Paga en 3 meses sin intereses con nuestra Tarjeta de Compra !!

El criterio de caja en IVA, esperar a que madure

Tal y como está configurado en nuestro ordenamiento, el criterio de caja en IVA puede aplicarse a las operaciones realizadas dentro de la Península y las Islas Baleares por parte de los empresarios o profesionales, entre otros



Las PYMES son las más afectadas por el criterio del IVA de caja / Economía de Guadalajara

Alexandra García / Ruiz-Ayucar y Asociados

El IVA es un impuesto armonizado dentro de la Unión Europea, lo que implica que la regulación respecto al mismo debe respetar los márgenes establecidos en la Directiva

El empresario que esté en régimen especial de caja sólo podrá deducirse el IVA cuando pague a sus proveedores

2006/112/CE (Directiva de IVA en adelante). Esta normativa es la que introduce la posibilidad de que el IVA se devengue en el momento del cobro del precio de la operación (art. 66.b de la Directiva), siendo actualmente numerosos los países de la Unión Europea que tienen implementado este criterio de devengo y exigibili-

dad del IVA, entre los que se encuentran Polonia, Italia, Irlanda, Alemania o Reino Unido. A través de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, España se ha unido a los países anteriores introduciendo la posibilidad de que los empresarios y profesionales que reúnan determinados requisitos, puedan declarar el IVA conforme efectúen el cobro de las operaciones que realicen (tal y como se venía demandando desde hace tiempo). Sin embargo, esta medida, lejos de ser un éxito, ha sido objeto de numerosas críticas que vienen dadas, entre otros motivos, por la posible contravención de la normativa comunitaria, así como por las distorsiones que se generan a la hora en que los clientes de proveedores acogidos a este criterio ejerciten el derecho a deducir las cuotas soportadas de IVA. Para comprender estas críticas se hace necesario conocer cómo está configurada la aplicación del régimen especial del criterio de caja en

nuestro ordenamiento, y entender cómo funciona el IVA en los casos en que en el tráfico económico intervienen empresarios acogidos a dicho régimen.

Tal y como está configurado en nuestro ordenamiento, el criterio de caja en IVA puede aplicarse (salvo determina-

El IVA es un impuesto armonizado dentro de la Unión Europea

das excepciones) a las operaciones realizadas dentro de la Península y las Islas Baleares por parte de los empresarios, profesionales, así como entidades acogidos al régimen especial del criterio de caja, siempre que su volumen de operaciones no sea superior a 2.000.000 de euros y que el importe de los cobros en efectivo, respecto de un mismo destinatario durante el año natural, no supere la cuantía de 100.000

euros. Los sujetos pasivos de IVA acogidos a este régimen declararán e ingresarán el IVA cuando cobren las operaciones que realicen, o el día 31 de diciembre del año posterior en que se realizó la operación, si ésta no se ha cobrado.

Este último límite temporal que introduce nuestra norma no viene contemplado en la regulación que hace la Directiva de IVA. De hecho, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, ha declarado como contraria a la Directiva una mención similar en la normativa polaca a través de una cuestión prejudicial planteada en el seno de un proceso llevado a cabo en Polonia (Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea Sala 6ª, S 16-5-2013, nº C-169/2012). En consecuencia, la compatibilidad con la Directiva de IVA del régimen especial del criterio de caja, previsto en nuestro ordenamiento respecto a este límite temporal es muy discutible, habida cuenta de la interpretación de la Directiva hecha por el TJUE vía cuestión prejudicial, cuyos efectos trascienden del proceso concreto en que se planteó y vincula al resto de Estados Miembros. Aun así, y a pesar de esta declaración por parte del TJUE, no somos el único país de la Unión Europea que establece este tipo de límites al devengo del IVA en el criterio de caja ya que países como Italia o Portugal contienen menciones similares en su legislación interna.

En lo que respecta al régimen de deducciones, la Directiva de IVA establece en su artículo 167 como regla general que el IVA es deducible en el momento en que éste es exigible, previendo desde 2010 un sistema específico de deducciones para empresarios en régi-

men especial de criterio de caja siempre que se cumplan determinados requisitos, que ha sido implementado en nuestro ordenamiento. Las consecuencias de lo anterior son las siguientes:

- ♦ El empresario que esté en régimen especial de caja sólo podrá deducirse el IVA cuando pague a sus proveedores, independientemente del régimen en que estos se encuentren.

- ♦ El empresario en régimen general cuyo proveedor se encuentre en régimen de caja sólo podrá deducir el IVA cuando pague a su proveedor o el día 31 de diciembre del año posterior si no han pagado, y ello porque su proveedor que se encuentra en régimen especial de caja tiene obligación de declarar e ingresar el IVA cuando cobra.

- ♦ Sin embargo, el empresario en régimen general cuyo proveedor se encuentre también en régimen general podrá deducir el IVA con la entrega de bienes o prestación de servicios, siempre y cuando esté en posesión de la factura correspondiente, debido a que su proveedor que se encuentra en régimen general debe ingresar el IVA cuando presta el servicio o efectúa la entrega de bienes (salvo determinadas excepciones), independientemente de que cobre o no.

De este modo, el empresario o profesional no acogido al régimen especial del criterio de caja, soportará mayor carga financiera en cuanto contrate con proveedores acogidos al mismo, dado que estará obligado a declarar e ingresar el IVA conforme realiza las operaciones (salvo alguna excepción), pero sin embargo, verá retrasado su derecho de deducción de IVA al momento de pago o día 31 de diciembre del año inmediato posterior a la operación. Sin embargo,

si cliente y proveedor están en régimen general, el cliente se podrá deducir el IVA independientemente de que haya pagado o no. Este retraso en el derecho a deducir que sufre el cliente de los empresarios en régimen especial de caja puede desincentivar la contratación con los mismos produciendo distorsiones en el mercado y es el principal motivo por el que la mayoría de los empresarios deciden no acogerse al criterio especial de caja.

Ante esta situación, ¿podría el legislador plantearse una regulación que permita el anticipo del derecho a deducir en estos casos?, la respuesta, con la Directiva en la mano, es no. Sin embargo, sí cabría solicitar, tal y como han hecho otros países de la Unión Europea, si bien respecto a otros puntos de la Directiva, la aplicación de medidas excepcionales para simplificar el cobro del impuesto, en el sentido de permitir que aquellos empresarios en régimen general que contraten con empresarios en régimen especial de caja puedan deducir el IVA cuando estén en posesión de la correspondiente factura. Así, contratar con empresarios acogidos al régimen especial no repercutiría en el régimen de deducibilidad de IVA de otros empresarios no acogidos al mismo, solventándose las posibles distorsiones en el mercado que pudiera generar este criterio. Tal y como se ha podido ver en este comentario, el mecanismo del funcionamiento del IVA, cuando interactúan sujetos acogidos al régimen especial de caja, es muy criticable tal y como está configurado en nuestro ordenamiento actualmente. Por una parte, nos encontramos con la incompatibilidad de nuestra regulación con la Directiva de IVA, respecto al establecimiento de límites temporales al devengo de IVA para empresarios acogidos al criterio de caja. Por otra, las relaciones entre empresarios en régimen general y en régimen especial se hacen más complicadas dado el momento del ejercicio del derecho a deducir el IVA para empresarios en régimen general. No obstante, queda una vía abierta para el cambio, siempre y cuando se decida a utilizarla.

El convenio colectivo de empresa como norma privilegiada tras la reforma laboral

Operada por el real decreto-ley 3/2012 de 10 de febrero. El objetivo de la Reforma Laboral, ha sido adaptar el sistema de negociación colectiva a la realidad de la situación empresarial y del mercado de trabajo



Los convenios colectivos sirven para regular la vida laboral y social dentro de las empresas. / Economía de Guadalajara

Oscar Serra / Guadalajara

El objetivo de la Reforma Laboral, ha sido adaptar el sistema de negociación colectiva a la realidad de la situación empresarial y del mercado de trabajo.

La reforma otorga prioridad aplicativa al convenio

La novedad más importante se introduce mediante la modificación del apartado segundo del artículo 84 del Estatuto de los Trabajadores

colectivo de ámbito empresarial, sobre otros convenios (sectoriales, estatales, autonómicos).

Es una realidad irrefutable que en el futuro empresarial, a corto, medio y largo plazo, las diferencias entre la competitividad de las empresas estará determinada por la capacidad de regular con flexibilidad sus relaciones laborales y establecer mecanismos de control y garantía de su coste. Ello sólo será posi-

ble implantando un convenio colectivo propio que se ajuste exactamente a la realidad de la propia empresa.

Ventajas

Las ventajas que directamente afectan a la productividad de las empresas son las siguientes:

- ♦ Posibilidad de regular la movilidad funcional dentro de un grupo profesional, ampliando, con ello, la polivalencia de los empleados y la posibilidad de realizar movilizaciones intragrupo, sin estar sujeto a los costes añadidos que la rigidez de los convenios colectivos de sector imponen.
- ♦ Posibilidad de fijar medidas de control del incremento salarial, vinculando el incremento a los resultados de la empresa y no al IPC.
- ♦ Posibilidad de desvincularse de las tablas salariales del sector estableciendo los salarios determinados por la empresa.
- ♦ Posibilidad de establecer una regulación de la jornada, horarios y vacaciones que, con respeto a

la Ley, se adapten a la realidad productiva de la empresa. Igualmente establecer reglas para que los empleados en reducción de jornada concreten horarios no necesariamente de la misma franja sin causar problemas a la producción.

No habrá empresa competitiva que no aplique un convenio colectivo propio

- ♦ Posibilidad de implantar mecanismos de régimen disciplinario propios de sus actividades concretas y basadas en la experiencia de la propia compañía.
- ♦ Posibilidad de eliminar imposiciones en materia de subrogación que imponen en algunos sectores los convenios colectivos de ámbito supraempresarial.
- ♦ Posibilidad de establecer una regulación propia de la estructura salarial de los empleados con una definición ajustada a la re-

alidad de la empresa de aquellos complementos salariales que se introduzcan.

- ♦ Posibilidad de establecer los sistemas de desarrollo profesional y carrera que se adapten a las necesidades propias.
 - ♦ Posibilidad de fijar un convenio colectivo de vigencia garantizada durante los próximos años y con ello sostener sus previsiones empresariales sobre una base de certidumbre.
 - ♦ Posibilidad de que sea el empresario quien regule directamente lo que conviene a su empresa en lugar de permitir que sean otros quienes regulen la empresa.
- Descendiendo al detalle jurídico, la novedad más importante se introduce mediante la modificación del apartado segundo del artículo 84 del Estatuto de los Trabajadores

Incidencia

Esto es lo que está teniendo mayor incidencia en el ámbito de las relaciones laborales en nuestro país, pues va a permitir, dentro

de los márgenes del derecho laboral necesario, establecer una regulación acorde a las necesidades de cada compañía. Tanto es así que, puede afirmarse, sin vacilaciones, que no habrá empresa competitiva que no aplique un convenio colectivo propio. Claro ejemplo de la importancia que adquiere la reforma, es su incidencia en la regulación de la clasificación profesional, máxime, tras la desaparición de la categoría profesional como elemento clasificatorio de los trabajadores, quedando como único criterio de encuadramiento el grupo profesional

Siendo la adaptación al ámbito de la empresa del sistema de clasificación profesional de los trabajadores una de las materias en las que el convenio colectivo de empresa tiene hegemonía normativa, junto con la cuantía del salario base y de los complementos salariales, incluidos los vinculados a la situación y resultados de la empresa, es evidente, que las empresas individualmente consideradas, tienen en su mano, a través de la negociación colectiva, definir la realidad retributiva de sus empleados y, lo que es más relevante, su grado de polivalencia funcional.

Normativas

Llegó, por tanto, el momento de que las empresas establezcan su propia normativa laboral, siendo conscientes de que el futuro, no sólo premiará a las que hayan sabido negociar una norma colectiva propia acorde a su realidad, sino que castigará a quienes, por no aprovechar esta ocasión de negociar la norma a su medida, se dejen llevar por negociadores ajenos a su situación y su fisonomía propia.

LA PALABRA

La reforma otorga prioridad aplicativa al convenio colectivo de ámbito empresarial, sobre otros convenios (sectoriales, estatales, autonómicos).

EL DATO

Posibilidad de fijar medidas de control del incremento salarial, vinculando el incremento a los resultados de la empresa y no al IPC. Posibilidad de desvincularse de las tablas salariales del sector

ACTUACIÓN

las empresas individualmente consideradas, tienen en su mano, a través de la negociación colectiva, definir la realidad retributiva de sus empleados y, lo que es más relevante, su grado de polivalencia funcional.

EL DATO

Es una realidad irrefutable que en el futuro empresarial, a corto, medio y largo plazo, las diferencias entre la competitividad de las empresas estará determinada por la capacidad de regular con flexibilidad sus relaciones laborales y establecer mecanismos de control y garantía de su coste

E. de G. / Guadalajara

El departamento de Formación de CEOE-CEPYME Guadalajara ha clausurado dos nuevos cursos, concretamente el de aplicaciones informáticas de tratamiento de texto y cálculo de prestaciones de la seguridad social. Entrega de diplomas en la que estuvo presente la directora general de Formación, Paloma Barredo, pues hay que recordar que estos cursos, de carácter gratuito para los alumnos, están financiados por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, a través de Fondos Europeos. La directora general, además mostrarse interesada por la satisfacción de los cursos por parte de los alumnos y así ver en qué se puede mejorar, les comentó el hecho de que, de los que se forman con estos cursos, hay un alto grado de inserción en el mundo laboral, a pesar de la actual situación laboral. Haciendo hincapié

Entregados los diplomas de dos nuevos cursos de formación

Estuvo presente Paloma Barredo, directora general de Formación de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, entidad financiadora de los cursos por medio de fondos europeos

en el esfuerzo conjunto que se está realizando entre la Patronal y el Gobierno para que la formación llegue, además de a los trabajadores, a los desempleados, mejorando así su cualificación. Paloma Barredo no se olvidó de los emprendedores, de aquel que se arriesga y da un paso para delante, haciendo referencia a que la cultura emprendedora tiene que estar más presente en la sociedad.

Javier Artiola, secretario general de CEOE-CEPYME Guadalajara, estuvo con la representante regional,



Los alumnos se mostraron satisfechos con los cursos realizados. / M.S.M.

agradeciendo la confianza puesta en la organización para el desarrollo de estos cursos e instando a los alumnos a optimizarlos todo lo posible. Ambos es-

tuvieron acompañados por María del Mar García de los Ojos, coordinadora de Empleo en Guadalajara.

Cursos

Los cursos clausurados fueron el de Aplicaciones informáticas de tratamiento de textos y Cálculo de prestaciones de la seguridad social. El primero de ellos ha tenido una duración de 30 horas y se ha centrado, entre otras cosas, en la utilización de las funciones del procesador de textos en la elaboración de documentos, insertando texto con diferentes forma-

tos, imágenes, u otros objetos, de la misma u otras aplicaciones, así como utilizar los asistentes y plantillas que contiene la aplicación, o a partir de documentos en blanco generar plantillas de documentos.

Por su parte, el curso de Cálculo y prestaciones de la seguridad social se ha basado en la aplicación de los diferentes tipos de prestaciones que se prevén en el Sistema de la Seguridad Social para prever, reparar o superar situaciones de infortunio o estados de necesidad concretos, además de identificar y calcular las prestaciones asistenciales y económicas, respectivamente, que se derivan de la acción protectora de la Seguridad Social, para cada caso concreto.

Los cursos, organizados por el departamento de Formación de CEOE-CEPYME Guadalajara, cuentan con la financiación de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Condiciones especiales para asociados a CEOE CEPYME Guadalajara.

En SegurCaixa Adeslas sabemos lo importante de estar protegido en todo momento. Con Todo Previsto Decesos, te facilitaremos la ayuda necesaria en el momento más difícil, ante el fallecimiento de un ser querido. Completas coberturas para resolver todas las gestiones y trámites, así como ayuda a la familia en los aspectos emocionales.

Todo Previsto **DECESOS**

Desde

1,50€

mes / asegurado

**CEOE
CEPYME
GUADALAJARA**

SegurSalud
tu salud, tu vida, tu seguro

Av. Buendía, 11. Oficina, 21. 19005 Guadalajara.
Persona de contacto: Sara García Pérez
949 21 82 03 - 663 35 66 41 - asesor@segursalud.com

Para más información o contratación:

Adeslas Guadalajara
Juan Diges Antón, 21



La reunión sirvió para explicar el funcionamiento del centro así como el nivel de ocupación actual. / Marta Sanz

El presidente de GICAMAN se reúne en el CEEI con representantes de CEOE

En enero, el Centro, ha registrado el mayor número de informaciones desde sus inicios en 2009

E. de G. / Guadalajara

El presidente de GICAMAN, Aquilino Iniesta, visitó, recientemente, las instalaciones del CEEI (Centro Europeo de Empresas e Innovación) de Guadalajara, donde mantuvo un encuentro con representantes de CEOE-CEPYME

Guadalajara, gestores de este centro.

Durante la reunión, los representantes de ambas instituciones dialogaron sobre el funcionamiento de este centro, propiedad de GICAMAN, que no sólo acoge un buen número de empresas y emprendedores, sino donde se celebran a lo largo del año

Durante el primer mes del año, 75 han sido los emprendedores asesorados

una amplia gama de actividades, centradas en la formación y en el emprendimiento. A continuación, Iniesta recorrió las instalaciones del CEEI y comprobó el alto grado de ocupación de las instalaciones, así como el desarrollo de algunos de los proyectos que allí se desarrollan.

Durante el encuentro, también estuvieron presentes el delegado de la Junta en Guadalajara, José Luis Condado, el coordinador de

Fomento, Fidel de Luz, el presidente de CEOE-Cepyme, Agustín de Grandes, el director del CEEI, Javier Arriola, y el vicepresidente de CEOE-Cepyme Guadalajara, Pedro Hernández Berbería.

Datos

El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Guadalajara, (CEEI Guadalajara), continúa, en el 2014 como referente en el asesoramiento y la información a los emprendedores de la provincia de Guadalajara. Así, durante el primer mes del año, 75 han sido los emprendedores asesorados en el CEEI alcarreño, lo que supone un incremento de 47,5% con respecto al mes de enero de 2013. De estos 75 asesoramientos, 61 se ha realizado a emprendedores y los 14 restantes han sido a empresarios.

Estos emprendedores asesorados, han realizado un total de 129 consultas, en materias como fiscal, jurídico, medio ambiente, además de financiero, tecnológico o innovación, entre otras.

De estos asesoramientos se desprende que los emprendedores que acuden al CEEI de Guadalajara tienen una media de edad de 33 años, donde el 46% son mujeres y el restante 54% hombres y que tienen una necesidad media de financiación, por

proyectos, de 14.533 euros. Dentro de estos asesoramientos, realizados a lo largo del mes de enero, el 52% provenían de la capital y el resto de diferentes puntos de la provincia, siendo 39 proyectos de Guadalajara capital y 36 de emprendedores de diferentes municipios de la provincia.

Talleres

Además de los asesoramientos a emprendedores con ideas de negocio, el Centro Europeo de Empresas e Innovación desarrolla talleres formativos con jóvenes emprendedores de la provincia de Guadalajara. Así, durante enero de 2014 se han desarrollado cuatro talleres con los centros educativos IES Carmen Burgos de Segú de Alovera y los capitales Colegio Santa Ana, IES Brianda de Mendoza y IES Aguas Vivas. En estos talleres han participado alumnos de bachillerato, tanto de ciclos medios como superiores y donde han participado 111 alumnos.

Ocupación

El Centro de Nuevas Empresas, en estos momentos, se encuentra al 82% de su ocupación, que en números absolutos son 37 empresas, que suponen un 2,77% más que en el cierre de 2013. En este primer mes del año, una empresa ha entrado a formar parte del vivero de

empresas.

Del mismo modo, el área co-working se encuentra al 100% de ocupación, con nuevos emprendedores que acuden al CEEI de Guadalajara en busca de asesoramiento y acompañamiento a la vez que un espacio donde trabajar a un precio muy reducido.

En cuanto al posicionamiento online y su presencia en las redes sociales, la Fundación

Los emprendedores tienen una media de edad de 33 años. El 46% son mujeres

ha mejorado los datos con los que cerró 2013. Así, durante el mes de enero se registraron 1.912 visitas a la página Web y se contabilizaron 871 seguidores en Twitter y 266 usuarios de Facebook.

Del mismo modo, el CEEI alcarreño, como punto PAE fomenta la creación de empresas en la provincia de Guadalajara y, a través de la tramitación telemática y, con costes muy reducidos, se pueden crear sociedades en 48 horas y darse de alta como autónomo en 24.

Aquellos emprendedores que quieran más información pueden solicitarla en el 949-88-14-25 o en la Web www.ceeiguadalajara.es

El CEEI y Esradio promocionan el centro

El pasado 27 de febrero, se desarrolló, en el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Guadalajara (CEEI Guadalajara), el programa especial de radio "Centro Europeo de Empresas e Innovación", emitido en directo por la emisora Esradio.

Dos horas de programación en la que los patronos del Centro, CEOE-CEPYME Guadalajara, representada por Pedro Hernández Berbería, Ayuntamiento de Guadalajara, de manera telefónica con Encarnación Jimenez, Diputación Provincial de Guadalajara, representada por Alberto Domínguez y APETI, con su presidente Francisco Bonilla a la cabeza, junto con la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, encarnada en el delegado de Guadalajara, José Luis Condado, contaron a los oyentes las ventajas que ofrece este espacio así como lo que aporta cada institución a los emprendedores de la provincia. Los servicios que ofrece el CEEI de Guadalajara fueron detallados por su director, Javier Arriola, que además de la información y el servicio de asesoramiento y acompañamiento a los emprendedores, destacó los espacios de co-working y la preincubadora.

En la segunda parte del programa de radio los protagonistas fueron los emprendedores, concretamente, Álvarez y Gismena Asesores, La Cruda realidad, Actio Asesoría Jurídica, Inversiónes online Borz, Gusic y Herbol Hispania.

Quienes contaron a los oyentes su experiencia en el camino hacia el emprendimiento y lo que el CEEI les ha aportado en sus empresas y a la hora de sus comienzos empresariales.

El CEEI de Guadalajara se encuentra a disposición de todos los emprendedores de toda la provincia de Guadalajara, cuyos patronos son la Diputación provincial de Guadalajara, CEOE-CEPYME Guadalajara, APETI y el Ayuntamiento de Guadalajara y que cuenta con la colaboración de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

Aquellos que quieran más información sobre el centro y sus instalaciones pueden solicitarla en el 949-88-14-25.



EsRadio



DipuEmplea presenta cuatro nuevas acciones formativas

Los nuevos cursos tienen por objetivo propiciar la inserción en el mercado laboral en la provincia. La formación se impartirá en Albares, Molina de Aragón, Sigüenza y Quer

E. de G. / Guadalajara

La presidenta de la Diputación Provincial de Guadalajara, Ana Guarinos, dio a conocer, recientemente las nuevas acciones formativas que la Institución Provincial pone en marcha dentro del programa DipuEmplea. De esta forma, Guarinos incidió en la apuesta de la Diputación “por el empleo, atendiendo a la formación y al estudio de las posibles oportunidades de inserción en el mercado laboral”; en definitiva, “empleo estable y de calidad”. “El programa DipuEmplea está dando muy buenos resultados propiciando la búsqueda de nuevas oportunidades de trabajo con un nivel de inserción al mercado laboral

muy satisfactorio”, dijo Guarinos en rueda de prensa junto al diputado delegado de Bienestar Social, Antonio Ruiz. El Pacto Provincial para la creación de empleo estable y de calidad constituye un importante compromiso entre la Diputación, la Consejería de Empleo y Economía de la Junta y los cuatro grupos de desarrollo rural. “Un compromiso por el que todos nos unimos para trabajar en un fin común que pretende dar respuesta a una de las mayores preocupaciones que tenemos en estos momentos: el desempleo”, dijo Guarinos recordando que la Diputación actúa como coordinadora de

dicho Pacto, en el que se ha invertido casi 1,4 millones de euros gracias a las ayudas del Fondo Social Europeo.

“Gracias a este programa y a este empeño hemos conseguido formar a alrededor de 250 personas desempleadas de la provincia a las que se les ha proporcionado acompañamiento personalizado para su inserción laboral acompañado de prácticas profesionales en empresas, y muchas de ellas han conseguido trabajo”, explicó la presidenta de Diputación.

Además, Guarinos informó acerca de la puesta en marcha de la segunda fase de la Unidad de Promoción y Desarrollo que ya

se encuentra en la fase de selección del personal que trabajará para detectar aquellos proyectos de formación que luego pueden traducirse en la creación de una empresa, así como en el asesoramiento y facilidades de información a aquellos ayuntamientos y municipios que lo soliciten.

DipuEmplea

De esta forma, y en cuanto al programa DipuEmplea, durante este año 2014 se pondrán en marcha cuatro nuevas acciones formativas que vuelven a descentralizar la oferta con el objetivo de llegar a los pueblos de la provincia.

Los cursos, tal y como detalló la máxima responsable de la Institución Provincial, se centran en ‘Atención sociosanitaria a personas dependientes en instituciones sociales’, que tendrá lugar en Albares con una duración total de 525 horas durante cinco meses; ‘Limpieza de superficies y mobiliario en edificios y locales’, que se desarrollará en Molina de Aragón con una duración de 305 horas durante tres meses; ‘Creación y gestión

de microempresas: Autoempleo’, que será en Quer con una duración de 300 horas durante tres meses; y ‘Actividades auxiliares en viveros, jardines y centros de jardinería’, que se celebrará en Sigüenza con una duración de 405 horas durante cuatro meses. Las personas interesadas en acceder a alguno de estos cursos, que comenzarán en el mes de mayo y se desarrollarán con un máximo de 15 alumnos por curso, deberán cumplir una serie de requisitos, como estar desempleado e inscrito como demandante de empleo, además de estar empadronado en cualquier municipio de la provincia de Guadalajara, excepto la capital.

Las solicitudes se pueden presentar hasta un mes antes del inicio de los cursos en el área de Promoción Social de la Diputación, en el Centro San José (calle Atienza, número 4) o en la página web www.dipuemplea.es, donde también se podrá obtener toda la información relativa a pruebas de acceso, entrevistas y selección del alumnado.

**MENOS MAL
QUE NOS QUEDA
LA RURAL**



**CAJA RURAL
CASTILLA-LA MANCHA**



No frenes tus impulsos. Nuevo Clase A 45 AMG.

Tus impulsos te llevan hacia el Nuevo Clase A 45 AMG, el primer modelo compacto de AMG. Una experiencia fascinante de conducción deportiva que supera incluso a la de los superdeportivos más potentes. Destaca por su equipación de alta tecnología, como el motor de cuatro cilindros con 265 kW (360 CV) de potencia y la tracción a las cuatro ruedas 4MATIC, que dan como resultado el coche más dinámico y eficiente del mundo.



AMG
DRIVING PERFORMANCE



Mercedes-Benz

Clase A 45 AMG 4MATIC. Consumo medio 6,9-7,1 l/100 km y emisiones de CO₂ 161-165 g/km.

Santogal Motor

C/Francisco Aritio 142.19004 Guadalajara

E-Mail: sgmontalvo@santogal.es Tel.: 949 202158

<http://www.mercedes-benz.es/>