

El Gobierno regional destina 5,7 millones de euros a la formación para el empleo p5

Guadalajara acogió el Día de la Industria p6

Firmado el convenio colectivo del sector del metal de la provincia de Guadalajara p7

Nuevo vicepresidente y secretario general de CEPYME p8

Nueva jornada sobre las novedades en materia de seguridad social p9

El Gobierno regional comparte con los CEEIs de CLM su apuesta por la innovación p11

Finaliza el plan de carreteras de la Diputación p12

Pedro Moreno e Hijos, un referente en el mundo de la gestión p14

Se busca lograr una fiscalidad reducida para las zonas más despobladas p15

Luis Simoes inaugura su nuevo centro de operaciones p16

CEOE y Banco Sabadell renuevan su colaboración

Se pondrá a disposición productos y servicios en condiciones preferentes



Agustín de Grandes, presidente de CEOE-CEPYME Guadalajara y Charo Fernández, directora de colectivos y colaboradores en dirección territorial centro des Banco Sabadell, han renovado el convenio de colaboración entre ambas entidades por el cual, las empresas y empresarios asociados a la Patronal alcarreña, podrán beneficiarse de productos y servicios en condiciones preferentes.

pag/3

Presentada la II edición del programa de apoyo a emprendedores



CEOE Guadalajara, dentro del marco de colaboración que mantiene con la Diputación Provincial, ha puesto en marcha la II edición del Programa de apoyo a emprendedores de la provincia, con el objetivo de dar, a los emprendedores, un conjunto de herramientas con el que poder gestionar el desarrollo de su proyecto empresarial. Un programa que cuenta también con la colaboración de Eurocaja Rural.

pag/4

Artículo de Antonio Garamendi, presidente de CEOE: "Incrementar la competitividad"

pag/13

Audi Q5 Black line edition.
Welcome to black.

Motorsan
Trafalgar, 40
Pol. Ind. El Balconcillo
19004 Guadalajara
Tel. 949 20 80 80

Euclides, 13
Pol. Mapfre
28806 Alcalá de Henares
Tel. 918 77 08 35

Audi Q5 Black line edition de 140 kW (190 CV). Emisión CO₂ (g/km): de 136. Consumo medio (l/100 km): de 5,2.

entrevista

JESÚS MORENO CALVO: Socio-director de Pedro Moreno e Hijos, responsable del desarrollo de negocio y del área de Empresas e Inversiones

Pedro Moreno e Hijos, un referente en el mundo de la gestión

Nuestro lema de este año es “Ilusión y Visión”. Tenemos visión de futuro e ilusión de llegar a él. Los números nos acompañan y el equipo que formamos Pedro Moreno e hijos estamos preparados para ello



Los tres hermanos Moreno Calvo continúan con el negocio familiar que inició su padre. / Economía de Guadalajara

Marta Sanz / Guadalajara

Más de 60 años lleva esta empresa en danza dando servicio a toda la provincia con sus despachos de Sigüenza, de donde son oriundos, Molina, Guadalajara y Alovera.

Pregunta: ¿Cuándo nace y a que se dedica Pedro Moreno e Hijos?

Respuesta: Mi padre, Pedro Moreno, empezó hacer seguros con 14 años en la zona de Sigüenza, de donde somos oriundos, por lo que el despacho podemos decir que lleva más de 60 años en danza. Con el espíritu emprendedor que le caracteriza a mi padre, al poco tiempo de iniciar su andadura profesional se lanzó a montar una segunda oficina en Molina de Aragon. Actualmente Pedro Moreno e Hijos se ha

convertido en un negocio familiar, estando al frente de mismo la segunda generación. Mi hermano Roberto, licenciado en Derecho, lleva el área de Seguros y Gestoría, mi hermana Belen, licenciada en Empresariales, gestiona el área de la Asesoría y yo, licenciado en Económicas, tengo un pie en cada área, dedicándome últimamente al desarrollo del negocio.

En línea con esta inquietud de expansión, en el 2006 inauguramos el despacho de Guadalajara con el fin de dar servicio a los clientes que, por el éxodo demográfico de las zonas rurales, se trasladaron a vivir a la capital. La cuarta oficina, en la localidad de Alovera, ha sido fruto de la propia expansión empresarial del

Corredor del Henares. Nuestra empresa nace con el ADN de una gestoría tradicional, con la vocación de dar solución a todos los trámites que requieren tanto las empresas como los particulares en su día a día. Con el tiempo hemos ido evolucionando y ahora trabajamos, principal-

Las pymes y los autónomos, y su entorno, son nuestros principales clientes

mente en dos áreas: la Asesoría (fiscal, laboral y contable) y la Mediación Profesional de Seguros (empresas y particulares). Estas áreas principales las complementamos con otros departamentos como

Administración de Fincas y la Gestoría Administrativa, dando una solución de 360° a nuestra oferta de servicios.

P: Tenéis cuatro sedes en lugares muy dispares ¿Cómo lo gestionáis?

R: Estamos inmersos desde hace un año en el programa de transformación digital y, gracias a la tecnología, ahora es más fácil. Antes, la distancia, creaba barreras. Ahora, todos estamos en un entorno único, totalmente intercomunicados. Gracias a esta circunstancia, nuestra plataforma central la mantenemos en Sigüenza, por una apuesta clara por nuestras raíces. Actualmente formamos 16 personas el equipo de Pedro Moreno e Hijos disper-

sos en las 4 oficinas.

P: ¿Es complicado trabajar en zonas tan despobladas como las comarcas de Molina y Sigüenza?

R: No es difícil trabajar, lo complicado es mantener unas cuotas de crecimiento que soporten los nuevos ritmos del mercado. La despoblación cada día es mayor, por lo que cada día los negocios que causan baja, no se reponen. Hay un éxodo del mundo rural incomprensible al que se podría poner más medios.

Tenemos que poner en valor este tipo de poblaciones como Sigüenza o Molina, donde se pueden obtener prácticamente todos los servicios y un tipo de vida mucho más tranquilo y económico, fuera de los elevados costes de las ciudades, la complicada conciliación familiar y la ausencia de relaciones personales en el día a día.

Entiendo que este entorno no sirve para cualquier tipo de trabajo, pero sí creo que hay modelos de desarrollo para nuevos trabajos y negocios muy compatibles con estas circunstancias.

Aunque este tema, nos llevaría a otra entrevista completa para dar respuesta...

A pesar de este escenario, nuestra vocación es seguir dando servicio a nuestros clientes, ya sea de forma presencial o digital desde cualquier punto geográfico de la provincia.

P: Hace poco recibíais un galardón por parte de AXA ¿Cuál ha sido?

R: El premio que nos han dado ha sido a la “Mejor Gestión Global de Negocio”. Fue toda una sorpresa, siendo un reconocimiento que engloba la metodología de trabajo, los resultados operativos y las herramientas que hemos incorporado para el control de nuestra cartera de clientes. Un modelo de gestión que parece ser que nos diferencia positivamente dentro del mercado asegurador.

P: ¿Qué habéis sentido al recibirlo?

R: Mucha gratitud de quien nos lo entregó y, a su vez, la satisfacción del propio reconocimiento. Es una manera de recompensar nuestro trabajo diario. Tú crees que haces las cosas bien, pero también piensas que habrá más gente que lo haga igual, por lo que este premio parece ser que nos reconoce que lo estamos haciendo bien, que vamos por el buen camino.

P: Dentro de los proyectos con los que trabajáis destaca el Modelo de Productividad

Asesoramiento profesional, cercano y de confianza. Creo que, ahora mismo es el producto más importante que tenemos

Agencial (MPA) ¿En qué consiste?

R: En resumen, consiste en la aplicación de la metodología de consultoría de negocio aplicada tanto a los procesos de gestión como a los equipos de personas que los componen. Se mide todo en nuestro día a día,

desde los tiempos dedicamos a cada trabajo, la productividad de las tareas, el coste por servicio,... Esta información nos permite medir que actividades son más productivas que otras y nos da la clave de por donde debemos mejorarlas.

Este modelo de MPA se ha aplicado a nuestra área de Seguros y, ahora, lo estamos replicando en el área de la Asesoría.

P: ¿Ha cambiado mucho el sector desde que comenzasteis hasta ahora?

R: Yo creo que el sector como tal no ha cambiado, lo que ha cambiado es el mercado, la facilidad de información y la forma

El sector sigue siendo el mismo. Ahora lo que hay es más competencia por la información que aporta Internet a los clientes

de relacionarnos con el cliente. El sector sigue siendo el mismo, simplemente adaptado a las nuevas tecnologías. Ahora lo que hay es más competencia por la información que aporta Internet a los clientes, por lo que la profesionalidad es un componente altamente diferenciador.

P: Y, en esta transición ¿Cómo se está adaptando Pedro Moreno e Hijos a los nuevos tiempos?

R: Creo que bien. Tengo la sensación de que nos estamos adaptando rápidamente al cambio. Para ello hace tiempo que iniciamos programas de formación para entender esta revolución tecnológica y plantear las medidas que actualmente estamos implantando en nuestro negocio. En mi caso, realicé un programa formativo en Transformación Digital de Negocios que me ha dado una visión más amplia de la gestión del cambio.

Este año, en nuestra 6ª Convención de la empresa nuestro lema es "Transform@rse: Ilusión y visión". Es importantísimo tener una visión clara y, por supuesto, disfrutar de su consecución. Las pymes también tenemos que mirar a medio y largo plazo y crear objetivos en consecuencia. En la mayoría de las ocasiones somos cortoplacistas, y nos centramos solo en el día a día, pero es fundamental, incluso diría que obligada, tener una visión a largo plazo, mirar al futuro...

P: En la actualidad ¿Qué servicios os demandan más?

R: Asesoramiento profesional, cercano y de confianza. Creo que, ahora mismo es el producto más importante que tenemos un despa-

cho profesional como el nuestro. Al cliente lo situamos en el centro de todos nuestros servicios, desde donde puede demandar el asesoramiento de cualquiera de nuestras áreas de negocio.

Una vez conseguida esta confianza, ponemos a disposición de nuestros clientes toda nuestra oferta de productos tanto aseguradores (particulares y empresas), asesores (Laboral, Fiscal, Contable), financieros (ahorros, pensiones, inversiones), gestión administrativa, Administración de Fincas, ...

P: ¿Quién es vuestro principal cliente?

R: Las pymes y los autónomos, que nos derivan al resto de su entorno de influencia, ya sea el ámbito profesional (empleados, proveedores, clientes, ...) como su ámbito familiar. Creemos que es el segmento de población que va a demandar siempre del asesoramiento de un profesional en su día a día.

P: ¿Cómo veis el futuro de Pedro Moreno e Hijos?

R: Como ya he mencionado antes, nuestro lema de este año es "Ilusión y Visión". Tenemos visión de futuro e ilusión de llegar a él. Los números nos acompañan y el equipo que formamos Pedro Moreno e hijos estamos preparados para ello. Estamos en un momento idóneo para continuar otros 60 años más

Una fiscalidad reducida para zonas despobladas, es posible

La CEOE y la Red SSPA, han presentado "Una fiscalidad diferenciada para el progreso de los territorios despoblados en España"

E. de G./Guadalajara

Este informe ha sido elaborado por un grupo de expertos de la Universidad de Valladolid, coordinado por el Doctor en Economía José Antonio Herce San Miguel, y financiado desde la Red SSPA con fondos europeos Leader. Previamente la Red SSPA, formada por FOES, CEOE, CEPYME Cuenca y CEOE Teruel y los Grupos LEADER de Desarrollo Rural de Soria, Cuenca, Teruel, ha hecho entrega del informe a la Comisionada del Gobierno frente al Reto Demográfico, Isaura Leal, para que se tenga en cuenta en la estrategia nacional. Le han transmitido que sí se puede implantar medidas de reducción fiscal para combatir la despoblación, y para ello solo hace falta voluntad política.

Han transmitido que, de no implantarse de inmediato políticas y medidas específicas capaces de corregir esta situación, el desequilibrio entre el medio urbano y el rural continuará acrecentándose hasta el extremo, sufriendo la Unión Europea la inexorable pérdida de una parte fundamental de los valores sociales, culturales, económicos y ambientales asociados al medio rural. La red SSPA está convencida que es posible revertir esta situación como se ha demostrado en otros lugares de Europa como Escocia, explicando las razones por las que se necesita una política fiscal diferenciada y las medidas más efica-

ces y eficientes para lograr resultados positivos.

Este informe presenta una propuesta fiscal para la repoblación de un territorio que en el informe denomina como la "Ultraperiferia Demográfica Española", con el objetivo crear los incentivos que eviten la despoblación y fomenten la repoblación.

Se ha presentado su justificación, valoración e impacto socioeconómico de una propuesta fiscal para la repoblación, así como los potenciales efectos de una serie de estímulos fiscales de cierta envergadura aplicados a las personas físicas y jurídicas de todos los territorios afectados por la despoblación y los que decidan establecerse en ellos.

En este informe se valora el encaje jurídico, ya que los estímulos fiscales diferenciados territorialmente deben pasar un estricto examen basado en las propias disposiciones del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) para evitar ser considerados "Ayuda de Estado". Según ha informado SSPA, existen antecedentes en España y en otros países adaptables al caso de la despoblación, como el Régimen Económico y Fiscal de Canarias que está reflejado en la Constitución Española como "Región Ultraperiférica" (por su distancia geográfica. Estas excepciones, reinterpretadas en el plano de la baja densidad y

la alta dispersión poblacional, son las que ayudarían a afrontar el reto normativo que plantea la excepcionalidad fiscal para la España despoblada que se defiende en este informe.

El análisis jurídico que se ha llevado a cabo en este informe concluye que, el reconocimiento de una Zona Fiscal especial para los territorios despoblados podría tener encaje de realizarse una interpretación adecuada, y que una petición razonada del Gobierno de España podría iniciar un proceso hacia su autorización por la UE.

También han analizado que el coste que tendría para el Estado estas medidas fiscales diferenciadas sería mínimo y podría recuperarse a medio plazo con el incremento de la actividad económica que se generaría en estos territorios. Es un momento clave para el medio rural y las zonas despobladas de nuestro país, y este informe es fruto de la preocupación por el despoblamiento progresivo e imparable de una gran parte del territorio español, y del compromiso irrenunciable de la Red SSPA hacia la reversión de dicho proceso de despoblamiento aportando propuestas rigurosas. Esta red realizará próximamente presentaciones del informe en Soria, Cuenca y Teruel con mesas de debate para dar más detalles y analizarlos con el conjunto de la sociedad.



El equipo al completo de Pedro Moreno e Hijos en una de sus jornadas de convivencia. / Economía de Guadalajara

RGPD

Cumple con el
Reglamento General
de Protección de Datos,
a un coste razonable y
con todas las garantías.

Jorge Carlos Rieger Reyes
Delegado de Protección de Datos
dpo@rieger.es · www.rieger.es · 633 315 766