

EL PERIÓDICO DE LA PROVINCIA

nueva alcarria

com

Guadalajara, viernes 10 de octubre de 2025. Año LXXXVII. Suplemento correspondiente al Nº 8259

Periódico +suplemento: 1,80 euros

Polígono Cabanillas



Presidente de Honor
Pedro Villaverde Martínez

Presidente
del Consejo de Administración
Miguel Bernal Pérez-Herrera

Director general
Alfredo Palafox Gil

Director adjunto
Pedro Villaverde Embid

Redactores jefe:
Alberto Moreno Pérez y Mónica Tovar

Redacción
Miriam Pérez, Javier Pastrana,
Diana Pizarro, Javier Ezquerro
y Óscar Gil (comarca de Molina de
Aragón)

Colaboradores:
Antonio Herrera Casado, Antonio
Yagüe, Emilio Fernández Galiano, Jesús
de Andrés, José Serrano Belinchón,
Tomás Gismera, Pedro Toledo, Javier
Davara, Javier Urra, Jesús de las Heras
(Religión), Eduardo Díaz, Javier Sanz,
Araceli Martínez, Sergio Moreno
(Toros), Rafael Martín (Fotografía)

Corresponsales:
Javier López (Molina de Aragón),
Germán Muñoz (Humanes), Ricardo
Villar (Ducado de Medinaceli), Laura
Alcántara (Valdenufío), Óscar Escarpa
(Atanzón)
y Pedro Larrad (Valle del Mesa).

Diseño y maquetación:
Gonzalo Martín Pascual,
Cristina Asensio y Laurato Omar Latasa

Publicidad:
Marta García Escalera (654 33 83 36)
y Sofía Barrios Cascante (621 62 65 39)

Dirección:
C/ Francisco Arístegui, 76 -Bis-1^a Planta
Guadalajara 19004.

Teléfono redacción: 949 247 472.
Publicidad: 949 247 474.

Administración y suscripciones:
Belén de la Peña y Mercedes Olías
949 247 470.
Fax: 949 225 099.

E-mails:
Redacción:
redaccion@nuevaalcarria.com

Publicidad:
publicidad@nuevaalcarria.com

Administración:
adminon@nuevaalcarria.com

Suscripciones:
adminon@nuevaalcarria.com

Depósito legal: GU-258/1958

Controlado por



Cantos Blancos: el polígono que cambió la historia de Cabanillas del Campo

El municipio es hoy una de las referencias industriales del Corredor

GUADALAJARA
ALBERTO MORENO

Cabanillas del Campo se ha convertido en una de las grandes referencias industriales de la provincia de Guadalajara y del Corredor del Henares. Con cerca de cuatro millones de metros cuadrados de suelo industrial, el municipio ha sabido aprovechar su proximidad a Madrid y su ubicación estratégica en pleno centro peninsular para atraer a empresas nacionales e internacionales.

A finales de los años 80, Cabanillas era una localidad con fuerte carácter rural, marcada por la cercanía a Guadalajara y Madrid, pero sin un tejido económico consolidado más allá de la agricultura y pequeñas industrias locales. Fue entonces cuando se apostó por la creación de un espacio industrial: Cantos Blancos, concebido inicialmente con naves de tamaño reducido, pensadas para talleres, pymes y comercios.

Aquella primera apuesta se convirtió en un punto de inflexión. Con la expansión del transporte por carretera, la mejora de las comunicaciones y la creciente demanda de suelo industrial cerca de la capital, Cabanillas comenzó a atraer empresas que veían en Cabanillas un lugar idóneo para asentarse. “El secreto fue muy simple: disponer de



suelo en el momento preciso”, explica Javier Arriola, secretario general de CEOE-Cepyme Guadalajara que añade que “las empresas no pueden esperar años a que se urbanice un polígono. Cabanillas supo anticiparse y tener metros cuadrados listos, y eso marcó la diferencia”.

A esa previsión se unió un elemento decisivo: la ubicación estratégica. Situada en el centro peninsular, a

pocos kilómetros de Madrid y con acceso directo a la A-2 y la R-2, Cabanillas se convirtió en una puerta logística hacia el resto de España.

Pero disponer de espacio y estar bien comunicado no basta. Fue también determinante la visión política de los sucesivos ayuntamientos, que entendieron la necesidad de acompañar a promotores y empresarios, facilitar trámites y apostar por la



1

FOTOS: RAFAEL MARTÍN

JAVIER ARRIOLA

Secretario general de CEOE-Cepyme Guadalajara



La colaboración entre administración local y desarrolladores ha sido fundamental



3

diversificación. “La colaboración entre administración local y desarrolladores ha sido fundamental. Sin esa actitud, no estaríamos donde estamos”, subraya Arriola.

Más de treinta años después de su nacimiento, Cantos Blancos sigue siendo el polígono más emblemático de Cabanillas. Lo que empezó con naves de 1.000 o 10.000 metros cuadrados ha dado paso a instalaciones de más de 100.000 metros, adaptadas a las necesidades de la logística moderna y a cadenas de distribución globales.

“Es un ejemplo único en la provincia de equilibrio entre pyme y gran empresa”, señala Arriola. “Conviven talleres, comercios, empresas familiares y gigantes de la logística en un mismo espacio. Incluso hay negocios de servicios al ciudadano, como tiendas o espacios deportivos. Esa mezcla lo mantiene vivo y dinámico”.

El impacto económico ha sido enorme. Cabanillas presenta tasas de

paro mínimas, en lo que algunos califican ya de “pleno empleo técnico”. El municipio genera más puestos de trabajo que habitantes tiene, lo que obliga a atraer mano de obra de otros puntos de la provincia e incluso de la Comunidad de Madrid.

Ese dinamismo laboral convierte a Cabanillas en un referente del Corredor del Henares, un área que se extiende desde Madrid hasta la provincia de Guadalajara y que concentra uno de los mayores polos logísticos del país.

No obstante, el crecimiento trae aparejados desafíos. Los empresarios reclaman un mantenimiento más periódico en asfaltado, iluminación y suministros básicos. “Cuando circulan cientos de camiones diarios, las infraestructuras se deterioran mucho más rápido que en un entorno urbano. Es fundamental que los polígonos reciban la atención que merecen”, insiste Arriola que recalca que los accesos viarios son otra asignatura pendiente. Pero el gran reto está en el suministro energético. “La red de Guadalajara está saturada, y eso nos ha hecho perder proyectos”, advierte Arriola. “Podemos tener el suelo preparado, pero si no hay garantías de electricidad suficiente, las empresas no se instalan. Es urgente una inversión en infraestructuras eléctricas que dependen del Gobierno y de las compañías suministradoras”.

Seguridad y futuro

En el lado positivo, la extensión de la fibra óptica a todos los polígonos ha solucionado una de las demandas históricas. También se han reforzado las medidas de seguridad gracias a la colaboración con Guardia Civil y Policía Local. “La mera presencia de controles preventivos en los accesos ya disuade a quien viene con malas intenciones”, explica Arriola.

De cara al futuro, los sectores con más recorrido en la zona son la logís-

3

Los empresarios reclaman un mantenimiento más periódico en asfalto, iluminación y suministros básicos.

tica de nueva generación –cada vez más tecnológica y digitalizada–, la industria especializada y los centros de datos vinculados a la inteligencia artificial. Sin embargo, para atraer estas inversiones, será imprescindible solucionar el cuello de botella energético y garantizar infraestructuras acordes con las exigencias del siglo XXI.

Vivienda

Otro de los retos que asoman en el horizonte es la escasez de vivienda. La llegada masiva de trabajadores ha generado tensiones en el mercado inmobiliario local, encareciendo precios y dificultando el acceso. “Muchas empresas ya nos trasladan que les cuesta encontrar trabajadores por la falta de vivienda en la zona. Es un problema que debemos abordar con ayuntamientos y promotoras”, advierte Arriola.

Frente a otros territorios donde la conflictividad laboral genera incertidumbre, Guadalajara ofrece un clima de paz social que las empresas

valoran enormemente. Iniciativas como Impulsa Guadalajara, en la que colaboran administraciones y agentes sociales, refuerzan la confianza de los inversores. “Cuando mostramos a empresas internacionales que todos los convenios están al día y que el diálogo es la norma, lo consideran una fortaleza clave. Aquí se negocia y se acuerda, no se confronta por sistema”, destaca Arriola.

El riesgo, según el secretario general de CEOE-Cepyme Guadalajara, es “morir de éxito”. Es decir, dejarse llevar por los logros alcanzados y perder la capacidad de reacción. “Debemos seguir trabajando en cinco ejes: energía, vivienda, infraestructuras, servicios y diálogo social. Si descuidamos alguno, podemos perder competitividad”.

Cantos Blancos simboliza esa capacidad de reinventarse y adaptarse a los tiempos. De pequeño polígono a gran motor industrial, de proyecto local a referencia nacional, su evolución resume la transformación de Cabanillas del Campo.

■ **JOSÉ GARCÍA SALINAS**, alcalde de Cabanillas del Campo

“Cabanillas apuesta por la atracción de empresas para seguir siendo líderes en la zona centro”

El alcalde repasa la situación de los polígonos industriales y del empleo en el municipio

GUADALAJARA

ALBERTO MORENO

El Polígono de Cantos Blancos con 1.220.545 m² urbanizados y situado en la Autovía A2 sirve de magnífico escaparate para las empresas allí instaladas. Construido a finales de los años 80, se desarrolló en dos fases denominadas P1 y P2. Las empresas ubicadas en este polígono son muy variadas, desde pequeños talleres de carpintería metálica a empresas logísticas.

Es el polígono más antiguo de Cabanillas del Campo Cabanillas, una localidad que se ha convertido en uno de los emplazamientos mejor valorados para el asentamiento de nuevas empresas. Así se demuestra tanto por el creciente número de licencias como por la demanda de suelo industrial. El alcalde, José García Salinas, explica la situación actual de estas zonas industriales y la situación de empleo de la localidad.

P Cabanillas del Campo cuenta con seis polígonos industriales. Alcalde, ¿cuál es la estrategia actual del Ayuntamiento para la promoción y el impulso de estos polígonos?

R El Ayuntamiento tiene una estrategia que llevamos ya desde hace algunos años, enfocada en la atracción de empresas ligadas al sector de la producción. Si bien debemos seguir trabajando e impulsando el suelo existente, nos centramos mucho en atraer a este tipo de compañías. De hecho, tenemos empresas muy importantes implantadas, como pueden ser Mixer o Bol, entre otras muchas. Hace unos meses, inauguramos también EcuGlobal, una importante empresa ligada al reciclaje de componentes del sector de las telecomunicaciones.

Cabanillas sigue apostando por la creación de empleo, por la atracción de empresas y por el desarrollo de nuevo suelo industrial para seguir siendo líderes en el centro de España, en este magnífico eje que tenemos, que es el de Madrid-Barcelona, con conexión a la A1 y cercanías a aeropuertos, y ahora con la Ciudad del Transporte de Guadalajara y el Puerto Seco, tanto de Marchamalo como de Azuqueca de Henares.

P Parece que la estrategia funciona. ¿Simplemente la pulen o hay cambios significativos?



mentado ocho nuevos agentes de Policía Local, además de la inestimable colaboración con la Guardia Civil y la inversión en iluminación y otros servicios que conlleva este crecimiento industrial.

P Hablemos de sostenibilidad. ¿Qué requisitos exigen a estas nuevas empresas y proyectos que se implementan en los polígonos?

R En realidad, las empresas a través de las normas ISO y otras normativas ambientales suelen ir muy avanzadas, incluso más que los requisitos de la propia administración, en cuanto a producción limpia y reutilización de agua o electricidad en sus cadenas productivas. De todas formas, muchos de estos requisitos van dentro de la Declaración de Impacto Ambiental, que es competencia de la Comunidad Autónoma y que exige un control y diseño magníficos.

P Vamos a hablar del polígono de Cantos Blancos. Es el más antiguo, ¿qué características tiene esta zona?

R Sí, es el primero. Cantos Blancos combinó grandes y pequeñas empresas. Recordamos a Helicolor, que elaboraba revistas, fundamentalmente del corazón, que generó mucho empleo. Estaban esa empresa y Dagü como principales referentes o Infiniti System. Luego vinieron otras. Había muchas pequeñas naves ligadas al sector de la construcción (aluminio, materiales, etc.). Llegó el momento de la crisis y muchas tuvieron que echar el cierre, pero, por suerte, estamos en otra época dorada con mucha actividad. Hay que pasear por esa zona para ver el tránsito de vehículos y trabajadores, incluyendo muchos autónomos, que también generan mucho empleo y riqueza en la localidad.

P ¿Cuáles destacaría como sus peculiaridades más relevantes?

R Lo que le diferencia a Cantos Blancos es que es un polígono mucho más de autónomos. Las naves son de un menor tamaño en su gran mayoría y hay mucha más variedad de negocios, incluyendo pequeños comercios que prestan servicios. En cambio, en el resto de los polígonos, tienden a ser grandes plataformas logísticas de miles de metros cuadrados.

P De Cantos Blancos pasamos al reciente, el ST-31, situado al otro lado de la A-2 y conocido como de Moyarniz, ¿cómo va su

1 2

El alcalde de Cabanillas asegura que el Ayuntamiento sigue apostando por la creación de empleo y la atracción de empresas.

R Lo que funciona es mejor no cambiarlo, lo vamos puliendo en función de las necesidades que nos marcan el requerimiento de las empresas y la evolución del propio empleo. Estamos muy contentos con los resultados de los últimos años, puesto que el suelo industrial de Cabanillas es de los más cotizados en cuanto a la atracción de empresas.

P Un polígono industrial no consiste solo en dejar el terreno, sino en habilitarlo. Hablamos de conectividad, servicios, seguridad. ¿Cómo se plantea todo esto?

R Ya tenemos mucha experiencia. Evidentemente, no solo es crear suelo, es crear unas condiciones: seguridad jurídica, agilidad en la tramitación de las licencias, una

“No solo es crear suelo, es crear unas condiciones: seguridad, agilidad en la tramitación de licencias, baja fiscalidad, incentivos...”

baja fiscalidad e incentivos para la creación de empleo. Es un conglomerado de hitos que deben estar muy ligados y conectados para que sigamos siendo atractivos y competitivos frente a otras zonas de España.

P Y en ese paquete de condiciones, la seguridad en estas áreas es vital, ¿no?

R Sí, claro. Nosotros, por ejemplo, en los últimos años hemos imple-

"Tenemos en Cabanillas un paro prácticamente residual, es casi un pleno empleo en la localidad"

desarrollo?

R El polígono de Moyarniz donde ya se encuentran Logista y otras empresas, se sigue construyendo y desarrollando. Va muy bien, y lo importante es que ya hay compañías implantadas y personal trabajando. Nuestro objetivo es ese polígono, que se está urbanizando de forma coordinada entre los ayuntamientos de Alovera y Cabanillas. Son dos proyectos, pero los hemos conurbado para que tengan una única uniformidad y apariencia. Esto significa más de dos millones de metros cuadrados que generarán mucho empleo y riqueza.

P: Me hablaba al principio de nuevo suelo industrial. Entiendo que se refiere a esa conurbación con Alovera.

R Exacto. Es este suelo que te comento. Dependemos ya de institucio-

nes que deben dar el visto bueno para la continuación. Podríamos tenerlo en un breve espacio de tiempo para que salga a concurso la licitación del agente urbanizador.

P: Alcalde, cuando hablamos de Cabanillas, siempre sale el tema del empleo. Cuénteme cómo está este asunto, con esa cifra cercana al pleno empleo.

R En cuanto al empleo, en Cabanillas remamos en la misma dirección instituciones, sindicatos y empresarios. La muestra es que ahora mismo tenemos un 8% de paro, que es un paro prácticamente residual, un pleno empleo para la localidad. Lo que sí notamos ahora es que las empresas tienen problemas para encontrar trabajadores. Tenemos que seguir esforzándonos en los servicios de empleo e informar a los trabajadores para que se adapten a las necesidades de negocio que tienen nuestras zonas.

P: ¿Y cómo se consigue llegar a este pleno empleo?

R Bueno, pues al final es el efecto llamada, el boca-oreja. Es cómo se cuida y trata a las empresas, cómo se les da certidumbre a la hora de tener una licencia de actividad o una

primera ocupación. Debo reconocer el trabajo de mis colaboradores y funcionarios, que se dejan la piel para que Cabanillas sea un referente en esto. Cuando alguien va a hacer una inversión millonaria, no se tira uno o dos años esperando una licencia o un papel del ayuntamiento.

Priorizamos mucho todo esto porque entendemos que es un bien de interés general. No es solo que una empresa se implante y gane dinero; conlleva que una persona que llevaba mucho tiempo en el paro pueda tener un puesto de trabajo, que pueda desarrollar una vida, incluso que venga gente de otras ciudades. Tenemos muchos gallegos que han venido, se han implantado y han echado raíces aquí.

P: ¿Y qué porcentaje de residentes del municipio trabajan en estos polígonos?

R Es muy bonito que la gente pueda trabajar donde quiera en función de sus requisitos. Hay muchos cabanilleros, pero también otros vecinos que, por ejemplo, siendo profesionales liberales, trabajan en otras localidades. El panorama es muy plural y muy diverso.



2

N.A.

MOTOR ECONÓMICO DEL CORREDOR

- +5 millones de m² de suelo industrial consolidado
- Videovigilancia y seguridad
- Dos millones de m² de suelo industrial en desarrollo en el Polígono Cabanillas / Alovera
- Salidas a: Autopista Radial 2, Autovía N-II, N-320, CM-10, CM-1007 y CM-1008
- Agilidad y rapidez en la tramitación de licencias

- Baja fiscalidad
- Nuevo Polígono de Moyarniz en marcha
- Suelo disponible para asentamiento de nuevas empresas
- Referente nacional en el sector logístico



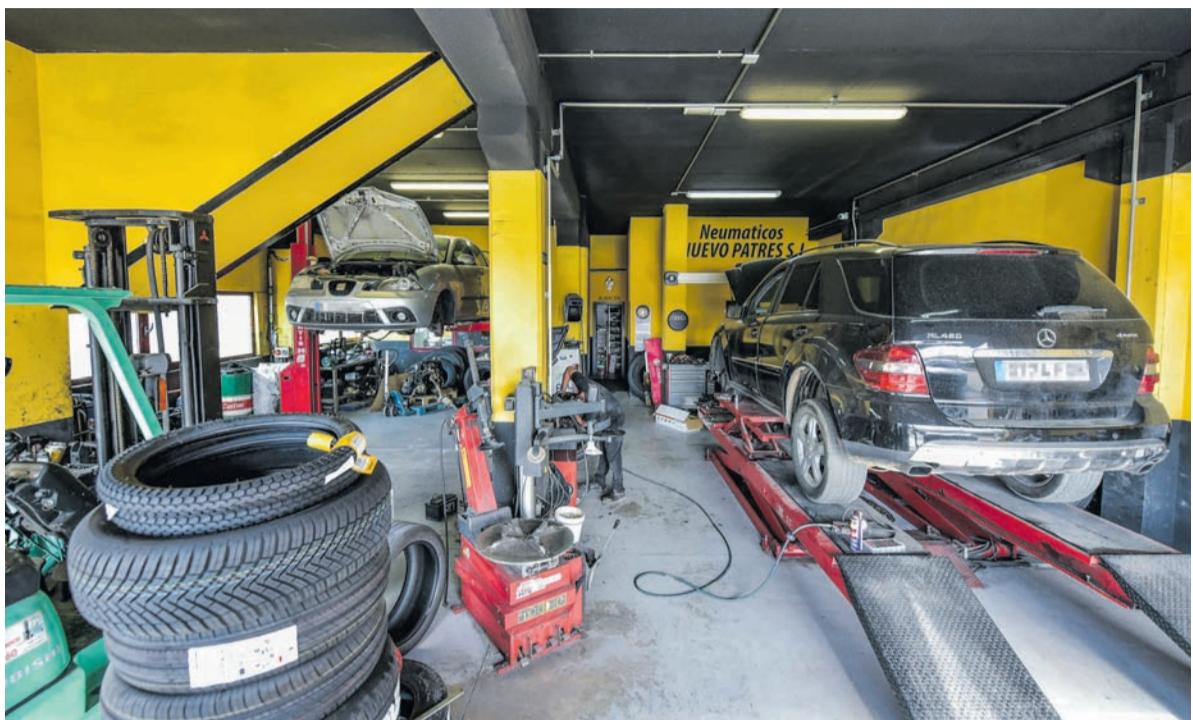
**Cabanillas del Campo
Vocación industrial**



FOTO: NUEVO POLÍGONO DE MOYARNIZ

AYUNTAMIENTO DE CABANILLAS DEL CAMPO



NEUMÁTICOS NUEVO PATRÉS

Un completo taller mecánico de confianza que pronto ampliará sus instalaciones

Con una larga trayectoria en el sector, Neumáticos Nuevo Patrés es el lugar de confianza para cuidar de tu coche. Está especializado en el cuidado y mantenimiento de vehículos y se ha ganado la confianza de sus clientes gracias a su profesionalidad y eficacia.

Dispone de un completo taller mecánico multmarca donde se pueden realizar todo tipo de reparaciones y revisiones para mantener el vehículo en óptimas condiciones. Además, su taller de reparación de automóviles

Está especializado en el cuidado y mantenimiento de vehículos y se ha ganado la confianza de sus clientes

cuenta con un equipo de expertos que se encargarán de resolver cualquier problema que pueda surgir en tu coche.

Es el lugar ideal, además, para cambiar los neumáticos. En su tienda hay una amplia variedad de marcas y modelos para elegir los que mejor se adaptan a las necesidades y presupuesto del cliente.

Neumáticos Nuevo Patrés ampliará próximamente sus instalaciones frente a las actuales –calle Francisco de Medina y Mendoza, 13, 28B– para poder dar un mejor servicio a sus clientes.

Uno de los aspectos que destacan de esta empresa es su apuesta por la accesibilidad. Tiene una entrada accesible

en silla de ruedas para garantizar que todas las personas puedan acceder a sus instalaciones con comodidad, además de un aseo adaptado para personas con movilidad reducida.

Los profesionales de Neumáticos Nuevo Patrés se caracterizan por ser expertos en ofrecer servicios y productos óptimos para el mantenimiento y funcionamiento de todo tipo de vehículos. Confianza, seguridad y un asesoramiento personalizado garantizan el servicio de Neumáticos Nuevo Patrés.

NUEVO PATRÉS, S.L.
Continental
APROVECHE
LAS CONDICIONES QUE LE OFRECE
Continental
PARA RENOVAR SUS NEUMÁTICOS



**Tu taller
de mecánica rápida**



**Pastillas de freno
Tubos de escape
Embragues
Distribución
Alineación**

**SIN CITA
PREVIA**

C/. Francisco Medina y Mendoza, 13 - parcela 28 B
CABANILLAS DEL CAMPO (GU) Tfno.: 949 202 584

MEMSA

Líderes en estructuras metálicas, carpintería de aluminio y mantenimiento de puertas automáticas

Ubicados en la calle Francisco y Mendoza, parcela 15, del polígono de Cabanillas, Memsa se ha consolidado como líder en estructuras metálicas, carpintería de aluminio y mantenimiento de puertas automáticas, entre otros.

Y es que consolidar una empresa no es fácil hoy en día sin la entrega e implicación de sus empleados. El hecho de que varios miembros de una misma familia formen parte de la plantilla es un aliciente más que, en el caso de Memsa, ha resultado crucial para convertirse en un grupo empresarial, que comenzó hace más de 20 años con una pequeña cerrajería. A partir de ahí, Memsa ha ido evolucionando y adaptándose a las nuevas demandas. A la cerrajería se sumó pocos años después Memsa Antenas, dedicada a instalaciones eléctricas, domótica, telecomunicaciones y todo tipo de automatismos, y hace cinco años la carpintería de aluminio.

A primeros de 2015, debido a la ralentización en el sector de la construcción, decidieron ampliar los campos de actividad de la empresa y crear esta carpintería de aluminio. Se adquirieron maquinarias como sierras de doble cabezal, ensambladoras o centro de mecanizado... para conformar una carpintería que ya está despegando en el sector. Además, y con el objetivo prioritario de buscar la satisfacción de todos

sus clientes, se contrató personal altamente cualificado y experimentado. Con todo ello, en la actualidad, 43 personas conforman la plantilla de Memsa, entre los tres sectores.

Dejando huella

En este corto periodo de tiempo ya puede presumir de haber realizado varias obras importantes, como por ejemplo el colegio público en Cobefía, el colegio Miguel Delibes en San Sebastián de los Reyes, el Museo de Bomberos en Vallecas, la pérgola en la Mutua Asepeyo de Madrid, recuperación de viviendas en Albares, la residencia de ancianos Francisco de Vitoria, y recientemente realizó la recuperación y finalización de 43 viviendas en Pioz.

Como nuevos proyectos destacan también:

- Instalación puertas y automatismos en 96 viviendas en Villalbilla (Contrata Hercesa).
- Palacio de Congresos (Contrata Ferrovial).
- Biblioteca y Centro Cultural Vallecas (Contrata Ferrovial).
- Hospital de Guadalajara (En ejecución).
- Trabajos de aluminio y estructura metálica 321 Despachos en San Sebastián de los Reyes (Contrata Constructora San Jose).

También realiza todo tipo de obra para particulares. Su horario de atención al cliente en Guadalajara es de lunes a viernes, de 9.00 a 13.30 horas, y de 15.30 a 18.30 horas.



MEMSA

www.grupomemsa.com

- ✓ Carpintería aluminio
- ✓ Fachadas, puertas, ventanas
- ✓ Estructuras metálicas
- ✓ Cerrajería
- ✓ Mantenimiento puertas automáticas

AGRUPACIÓN DE TRANSPORTES ALCARREÑOS (ATA)

Defender los intereses de los transportistas y hacer oír su voz, principal objetivo de ATA

La Agrupación de Transportistas Alcarreños se formó en el año 1990 con el único objetivo de defender los intereses del colectivo de transportistas, tanto de ligeros, como de pesados, y también de taxistas.

Su único afán es el de conseguir que las reivindicaciones de todo el colectivo sean escuchadas y defendidas en los foros apropiados para ello.

La Agrupación de Transportistas Alcarreños está adherida a FETRANSA, entidad de carácter nacional, y por consiguiente pertenece al Comité Nacional de Transporte.

Su domicilio social se encuentra en Guadalajara, calle Francisco Medina y Mendoza, parcela 10, Polígono de Cabanillas, Guadalajara. Teléfono/Fax: 949 20 12 79 o móvil: 650 45 99 77 y su horario de oficina es de lunes a viernes de 08.30 a 13.30 horas.

Servicios

ATA cuenta con una amplia variedad de servicios y redes de apoyo para transportistas, de ligero, de pesado y de taxi. Entre los servicios que ofrece a todos sus socios cabe destacar:

- Realización de visados.
- Recursos de sanciones de tráfico.
- Representación de sus socios en el Comité Nacional de Transportes.
- Tramitación de la documentación de su autorización.
- Renovación del C.A.P.

Ofrece suministro de gasóleo y Adblue para autoconsumo de los



Uno de los objetivos de ATA es defender las reivindicaciones de todo el colectivo y representarlo ante las instituciones

socios, disponiendo de tres surtidores de gasóleo y uno de Adblue abiertos las 24 horas del día.

Los socios pueden conseguir beneficios y descuentos en los costes de las herramientas fundamentales para su trabajo, como pueden ser: carburantes, lubricantes, neumáticos, repuestos, recambios, etc.



AGRUPACIÓN DE TRANSPORTISTAS ALCARREÑOS

C/ Francisco de Medina y Mendoza, Parc. 10.
P. I.Cabanillas (19171-Guadalajara)

Tel./Fax: 949 201 279 Móvil: 650 459 977
info@ataguada.com

FERRYMAS ALCASUM

La ferretería de confianza donde tus proyectos se hacen realidad

GUADALAJARA
REDACCIÓN

Con una trayectoria de más 30 años, Ferrymas Alcasum se ha convertido en la ferretería de referencia en el polígono de Cabanillas del Campo. Desde sus inicios, esta ferretería ha tenido una visión clara: surtir tanto a la industria como al público en general con productos de ferretería de alta calidad.

Lo que comenzó como un modesto negocio con tres o cuatro empleados, que atendían las exigencias mercantiles de los clientes particulares, ha crecido considerablemente con el tiempo, empleando actualmente a una plantilla de trabajadores que ronda la docena de personas, un aspecto que demuestra su impecable reputación, su compromiso

con el crecimiento y la excelencia en el servicio al cliente.

Una característica distintiva de Ferrymas es su atención personalizada. Cuentan con diversos comerciales que trabajan incansablemente para satisfacer las necesidades de los clientes en todo el Corredor del Henares. En la tienda, un equipo de profesionales con amplio conocimiento en ferretería está siempre disponible para brindar asesoramiento experto.

Ferrymas no solo abarca productos de ferretería tradicional o herramientas industriales (sierras, taladros, martillos, lijadoras, cintas métricas, abrazaderas, cerraduras, bisagras, interruptores, juntas, candados, guantes, cementos, abonos, generadores...) para la comunidad local, sino que también ofrece una variada y extensa gama de artículos de droguería,

menaje y productos de pintura.

Además de su ubicación en el polígono de Cabanillas del Campo, en la calle Francisco Medina y Mendoza, parcela 17A, nave 24B, Ferrymas Alcasum tiene presencia también en la calle Lepanto, en el Polígono El Balconcillo de Guadalajara. Aunque este centro presta atención a particulares tiene un enfoque más industrial y ofrece servicios de venta al por mayor para servir mejor a la creciente demanda.

Lo que diferencia a Ferrymas Alcasum de sus competidores es su compromiso inquebrantable con ofrecer productos de calidad a precios competitivos. De ahí que su relación con la competencia sea excelente, pues los clientes pueden estar seguros de encontrar exactamente lo que necesitan y cuando lo necesitan para sus proyectos de bricolaje, reparaciones o

tareas industriales, sin tener que preocuparse por gastar una fortuna.

El equipo de Ferrymas está siempre dispuesto a responder preguntas y brindar asesoramiento experto *in situ*, por vía telefónica en el 949 202 670 (Cabanillas), o en el 949 20 19 18 (El Balconcillo), o bien por correo electrónico a ferreteria@alcasum.es.



FERRYMAS  **ALCASUM**
FERRETERIA INDUSTRIAL

C/. Fco. Medina y Mendoza Parcela 17-A. Nave 24-B
19171 CABANILLAS DEL CAMPO (Guadalajara)

WWW.ALCASUM.ES
949 20 19 18

BURCOL

Tres décadas sembrando confianza desde el corazón de Guadalajara

En un mundo cada vez más consciente de la alimentación saludable y sostenible, Burcol se ha consolidado como una referencia nacional en la producción y distribución de legumbres, arroces y semillas. Fundada hace más de tres décadas en Guadalajara como una empresa familiar, hoy tiene su sede en Cabanillas del Campo, desde donde impulsa una filosofía clara: alimentos del campo, para personas que cuidan su bienestar.

Para profesionales exigentes
Burcol no solo piensa en el consumidor doméstico. Su línea profesional está diseñada para negocios de hostelería, restauración y alimentación que buscan ingredientes de primera. La empresa ofrece atención personalizada, asesoramiento técnico y productos adaptados a las necesidades del sector, convirtiéndose en un aliado estratégico para chefs y distribuidores.

Raíces que alimentan

Burcol nace del respeto por la tierra y la pasión por los alimentos auténticos. Su trayectoria refleja una firme apuesta por el cultivo nacional, apoyando a agricultores locales y garantizando productos frescos, saludables y trazables. Desde las emblemáticas lentejas castellanas hasta los garbanzos secos y el arroz para paella, cada alimento cuenta una historia de sabor, tradición y excelencia que conecta el campo con la mesa.

Tal como expresó el gerente Francisco Cobo en una entrevista anterior: "Apostamos por las personas, por cuidar al máximo el trabajo de

origen y por ofrecer alimentos que refuercen estilos de vida saludables y sostenibles". Esta visión se mantiene viva en cada rincón de la empresa.

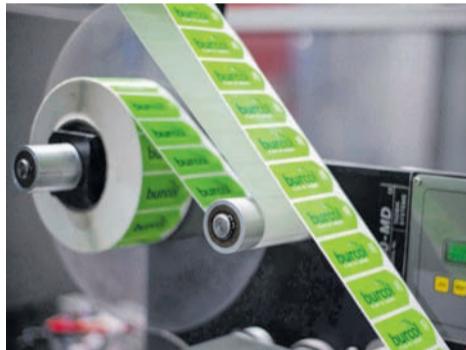
Tienda online y física al servicio del consumidor

Además de su plataforma digital burcol.es, Burcol abrió en 2022 su primera tienda física en Guadalajara capital, en la calle Molina de Aragón. Este espacio permite a los clientes acceder a más de 130 productos, participar en degustaciones y conocer de cerca el compromiso de la marca con la alimentación saludable.

Compromiso con la Sostenibilidad

Burcol entiende que la calidad no solo está en el sabor, sino también en el impacto. Por eso, promueve prácticas agrícolas responsables, minimiza el uso de plásticos y fomenta el consumo consciente. Su política de calidad y transparencia refuerza la confianza de los consumidores y posiciona a la marca como un referente ético en el mercado agroalimentario.

Desde su sede en Cabanillas del Campo (Guadalajara), Burcol impulsa una visión de futuro basada en la excelencia, la innovación constante y el compromiso medioambiental. Tres pilares que la consolidan como un referente indiscutible en el mundo de las legumbres.



DEL CAMPO, A TU MESA

El compromiso de Burcol, es ofrecer la máxima calidad en sus legumbres, arroces, semillas y harinas.

Contacto Fábrica:
C/ Francisco Medina y Mendoza,
Parque 22A, Pol. Ind. Cabanillas
19171, CABANILLAS DEL CAMPO

Contacto tienda:
C/Molina de Aragón, 3
19008, GUADALAJARA

burcol
El arte de cuidarte

burcol.es

ERCALUM



Ercalum, en constante evolución en la carpintería de aluminio y PVC

Calidad, asesoramiento y flexibilidad son las máximas de Ercalum, empresa en la que trabajan desde ventanas de aluminio y pvc hasta las puertas, vallas y cancelas de aluminio soldado o las mosquiteras, cerramientos, toldos y mamparas. Esa calidad en el producto viene acompañada de un trabajo minucioso, cuidado al detalle por profesionales con amplia experiencia en el sector y que garantiza la satisfacción del cliente. Trabajan con una filosofía auspiciada bajo unos parámetros de calidad marcados por el certificado de VERYCER ISO:9001 y la normativa comunitaria.

Ercalum ha crecido como fabricante de estructuras en aluminio, principalmente de ventanas y cerramientos, y ha estado en constante evolución, ampliando servicios, apostando por nuevos productos y materiales, sin dejar de lado la calidad que ha dado una



seña de identidad a sus trabajos. Esto hace que una ventana, por ejemplo, se entienda como una inversión a largo plazo que cuenta con los mejores cierres, el mejor cristal, el mejor aislante, los mejores tambores. Sube el precio,

pero también la calidad y por ende, la garantía.

Con esta filosofía de pensar siempre en los mejores materiales, invirtiendo en maquinaria innovadora y con profesionales cualificados, se han consolidado

en el sector, a través de la fabricación y la instalación en obra de productos de carpintería en aluminio y PVC, el asesoramiento técnico de calidad en la elección y montaje de los productos y la atención personalizada durante todo el proceso de obra. A esto hay que sumar los trabajos de carpintería estándar y también personalizada según diseño de arquitectos, decoradores, etc.

Su compromiso con la calidad también se traduce en que son distribuidores oficiales en la provincia de Veka, empresa innovadora de ámbito europeo que fabrica ventanas y puertas a medida desde hace 45 años. A esto se une que en automatismos para persianas y toldos son servicio oficial en Somfy.

Ercalum se encuentra en el polígono de Cabanillas, donde tienen la fábrica y central de ventas, con una amplia exposición en la que los clientes pueden elegir el producto que se ajusta a sus necesidades.



CARPINTERÍA DE PVC Y ALUMINIO
ERCALUM

C/ Fco. Medina y Mendoza, Parc.1, nave 69
Pol- Ind. Cabanillas 1



949 20 02 51



648 905 888

SIGUENOS EN:



www.ercalum.com

email: ercalum@ercalum.com



- VENTANAS
- MOSQUITERAS
- MAMPARAS DE BAÑO
- TOLDOS
- VERANDAS



ERCALUM

empresas

POLÍGONO INDUSTRIAL 1

C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA
PARCELA 1 - NAVE 69
19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)

Telf.: 949 29 02 51 - 949 23 59 24
www.ercalum.com
ercalum@ercam.es



MEMSA

empresas

POLÍGONO INDUSTRIAL 1

C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA
PARCELA 15
Telfs.: 949 203 492 - 949 207 197
Fax: 949 202 300

www.memsa.es



DAGU

empresas

POLÍGONO INDUSTRIAL 2

CTRA. NACIONAL II KM 50,6
Telfs.: 949 20 88 32
19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)
www.dagu.es



NEUMATICOS NUEVO PATRÉS

empresas

POLÍGONO INDUSTRIAL 1

C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA, 13
PARCELA 28 B
Telfs.: 949 202 584

19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)



TRANSPORTES SANTOS

empresas

POLÍGONO INDUSTRIAL 2

C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA
PARCELA 13.
Telf.: 949 27 56 28
www.santotransportes.es

19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)



ATA

empresas

POLÍGONO INDUSTRIAL 2

C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA
PARCELA 10
19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)

Telf.: 949 201 279
Telf y Fax: 650 459 977





FERRYMAS

POLÍGONO INDUSTRIAL 1
C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA
PARCELA 17A. Nave 24B
Telf.: 949 201 623 - 949 202 670

C/ LEPANTO, 5
POLÍGONO INDUSTRIAL EL BALCONCILLO
Telf.: 949 201 918
www.alcasum.es
ferreteria@alcasum.es



ETALENTUM

POLÍGONO INDUSTRIAL 1
C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA, 21-10
19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)
Telf.: 949 790 793 / 609 748 561

rbaena@etalentum.com
www.etalentum.com



BURCOL

POLÍGONO INDUSTRIAL 2
C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA
PARCELA 22A
19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)
www.burcol.es



AGROQUÍMICA ALCARREÑA

POLÍGONO INDUSTRIAL 2
C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA, s/n
PARCELA 35. Nave 7
Telf.: 949 211 941 646 516 998
19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)
info@agroquimicaalca.com
www.agroquimicaalca.es



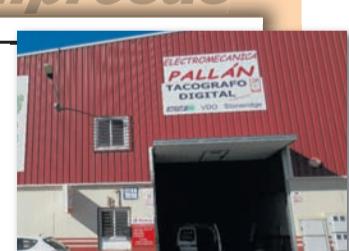
BODEGÓN DE KOLDÓ

POLÍGONO INDUSTRIAL 1
C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA
PARCELA 4-EQ32
Telfs.: 633 67 04 02



ELECTROMECÁNICA PALLÁN

POLÍGONO INDUSTRIAL 1
C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA PARCELA 4-B1
Telfs.: 949 200361 / 687 401159
juanpallan@hotmail.com
19171-Cabanillas del Campo



APITIENDA SOLTAN SL

POLÍGONO INDUSTRIAL 1
C/ FCO. MEDINA Y MENDOZA, 45 nave 1
19171-Cabanillas del Campo (Guadalajara)
www.apitienda.es
info@apitienda.es
Telfs.: 640 527 836 / 949 873 359



ELECTROMECÁNICA PALLÁN

Tacógrafos: precisión y cumplimiento garantizados

Electromecánica Pallán cubre todas las marcas y modelos de tacógrafos, tanto digitales como analógicos, consolidándose así como referente en el sector de mantenimiento de tacógrafos.

A los servicios de tacógrafos se unen los trabajos de mecánica rápida y de electricidad en vehículos industriales, diagnóstico eléctrica para camiones y aire acondicionado. Para ello tienen los mejores equipamientos de diagnosis y reparación, estando

siempre muy atentos a las actualizaciones. Y cuentan con una amplia experiencia de 30 años en el sector.

Electromecánica Pallán ofrece a sus clientes trabajos de calidad, que es lo que delimita la competitividad de las empresas.

Estar siempre a disposición del cliente y ofreciendo un trato personal, en el que prima el asesoramiento y el buen hacer, han hecho de Electromecánica Pallán un referente para los conductores.



TACÓGRAFOS

- ELECTRICIDAD Y MECÁNICA EN GENERAL
- DIAGNOSIS ELÉCTRICA PARA CAMIONES

Fco. Medina y Mendoza Pol. Ind. Parc. 4-B-1

Tfnos: 949 20 03 61 - 687 40 11 59 - juanpallan@hotmail.com

BODEGÓN DE KOLDÓ

Desayunos y menú del día a buen precio y "todo casero"

En el número 4 de la calle Francisco de Medina y Mendoza, en la nave 32, se ubica El Bodegón de Koldó. La comida casera es su especialidad, desde los desayunos al menú de día. En cuanto a los primeros, tienen especial fama sus tortillas, para comer allí o recoger para llevar, muy variadas y originales, de queso de cabra, de morcilla, de jamón york y queso y, por supuesto, las tradicionales con o sin cebolla. En el menú de día, a 12 euros, siempre ofrecen un plato principal de cuchara o pasta, además de un segundo de carne o pescado. También se ofrece un menú especial de fin de semana por 15 euros. Muy demandados son sus torreznos, de

Soria. El Bodegón de Koldó realiza también servicio de catering y desayunos a empresas, con la garantía de que lo que ofrece es "todo casero", como precisa su dueño, Juan Carlos Rafael. También ofrece la posibilidad de alquilar el local para la celebración de cumpleaños u otras fiestas, ya sea con o sin servicio de comida.

El éxito de los cuatro años de trayectoria de este restaurante en el polígono de Cabanillas está avalado por el buen hacer y la experiencia de su dueño en el sector, y de los cinco empleados que, en este caso, lo acompañan.

El Bodegón de Koldó abre de lunes a viernes de 6.00 a 19.00 horas, y los sábados, de 9.00 a 17.00 horas.



Cocina castellana Cocina casera



Francisco Medina y Mendoza, Pol. 1, parcela 4, nave EQ 32
Cabanillas del Campo - Tlf.: 633 67 04 02

DAGU

DAGU, 50 años de historia basados en la calidad, el servicio y la excelencia

GUADALAJARA

M.T.A

Si hay una empresa emblemática en el polígono de Cabanillas, esa es DAGU. El polígono nació con ella, o más bien con aquella Cooperativa AGU inicial que fue la primera entidad que se instaló en estos terrenos en 1974. Y ahí permanece, aunque ocupando un espacio mucho mayor fruto del crecimiento que ha experimentado en estos 50 años de historia, en los que ha sido "pionera" en el sector, con la realización de proyectos de I+D para mejorar la salud de las gallinas, optimizar los procesos de producción y ofrecer al mercado el mejor huevo.

En 1974 nació la cooperativa AGU con el objetivo de poner en común a los productores locales para centralizar su comercialización hacia su mercado natural: Madrid. Cinco años más tarde, en 1979, la sociedad se transforma en Sociedad Anónima. En los años 2000 la empresa comenzó a integrar toda la cadena de producción del huevo con la adquisición de granjas, la creación de una fábrica de pienso y un laboratorio propio de control de calidad.

En 2021 se alió con Ous Roig -compañía líder en la producción de huevo en Catalunya- y en 2022, con la incorporación de la conquense Granja AGAS, nació Hevo Group. A él se ha incorporado recientemente la vasca Avícola Larrabe, con la que este grupo ha aumentado su producción hasta los más de 80 millones de docenas de huevos al año, "siendo uno de los grupos líderes en el mercado de la avicultura de puesta en nuestro país", tal

y como señalan desde el grupo.

DAGU tiene diferentes centros: granjas y centro de clasificación de Cabanillas; y en cada uno se realizan tareas distintas, pero el día a día de todos ellos tiene un único objetivo: trabajar para llevar a los clientes los mejores huevos.

De sus granjas, situadas en un ratio cercano a los centros de clasificación, salen cada día huevos que llegan al centro de Cabanillas, donde se clasifican, envasan y son expedidos a los clientes (las principales cadenas de gran distribución de nuestro país).

En el centro de Cabanillas están situadas también las oficinas; la fábrica de pienso, una fábrica de ovoproducto (donde se procesa el huevo de clase B para su tratamiento y comercialización para la industria alimentaria) y el laboratorio, donde cada año se hacen cerca de 25.000 controles de calidad.

"El día a día es frenético, con una gran actividad en todos los centros y departamentos que funcionan como un engranaje perfecto con un único objetivo: llevar los mejores productos a nuestros clientes", insisten desde el grupo.

En la planta de Cabanillas se realiza un envasado diario de cerca de 1,8 millones de huevos; 10.000 litros de huevo líquido pasteurizado y se producen cerca de 650 toneladas métricas de pienso.

El principal mercado de los productos de DAGU es el ámbito nacional,



abarcando todos los canales, retail (con presencia en todo el territorio español en cadenas como Carrefour, Alcampo, Lidl y Mercadona) así como mercado mayorista e industria.

Tiene delegaciones en diferentes comunidades autónomas (Asturias, Andalucía, Cataluña y Levante) y tiene presencia en la zona centro peninsular (Madrid y Corredor del Henares) y Aragón.

En la actualidad, DAGU cuenta con una plantilla total de cerca de 250 personas. De ellas, más del 65% trabaja en la central de Cabanillas del Campo, lo que da muestra de la dimensión de la planta.

La calidad, el servicio y la excelencia con sus clientes son las premisas sobre las que se asienta DAGU en su objetivo de ofrecer productos de máxima calidad y alimentar mejor al mundo.

Entre sus principales valores están el bienestar animal; para lo que trabajan en las granjas con estándares superiores a los exigidos por la Unión Europea con la ins-

talación de patios de invierno para que las gallinas puedan salir al aire libre haciendo un uso racional del suelo.

También promueve la innovación y la sostenibilidad en toda la cadena de valor, desde la cría a la alimentación de las gallinas, el uso de materiales reciclados y reciclables y el uso de fuentes de energías renovables. También apuesta por

la utilización de materias primas preferentemente de origen local.

Ofrece a sus clientes un servicio integral, capaz de cubrir todas las necesidades en términos de producto, suministro, surtido o valor añadido.

Y tiene un firme compromiso social y local, con una producción responsable, fomentando el cuidado del entorno y de las personas que viven en él; aprovecha todos los recursos que ofrece el hábitat natural; y está comprometido con el empleo estable, generando riqueza en la zona.

Según la clasificación de la compañía Deyde Datacentric, DAGU es la tercera empresa más relevante de la provincia, lo que demuestra, tal y como afirman, "el compromiso con la excelencia y la innovación en el sector avícola". "Apostamos por nuestra tierra con el foco en la calidad y la sostenibilidad. Algo que nos permite seguir creciendo para contribuir al desarrollo socioeconómico de la región".



DAGU



Comprometidos con tu bienestar y el de nuestras gallinas



dagu.es



Cabanillas, líder económico gracias a su ubicación estratégica

A partir del 2000 se instalan 40 empresas al año

Una de las principales apuestas del municipio es la de multiplicar por 10 el actual suelo destinado a uso terciario (oficinas, hoteles, pequeños almacenes, talleres de montaje, laboratorios...), pasando de los 65.000 m² actuales a 567.750 m² situados en pleno casco urbano.

También hay que destacar la expansión industrial en Cabanillas del Campo en los últimos años, determinada por la ubicación geoestratégica de la localidad.

Las actividades de las empresas se centran en la industria, distribución y servicios. Según un estudio de CEOE-Cepyme, Cabanillas del Campo es el municipio con mayor desarrollo económico de la provincia de Guadalajara gracias a su ubicación estratégica y expectativas de crecimiento.

El Ayuntamiento está implicado en este crecimiento, garantizando las infraestructuras adecuadas y proporcionando un trato ágil a las empresas, haciendo que la confianza empresarial depositada no se vea defraudada.

La autopista de peaje R-2 permite que el municipio quede en una situación inmejorable, con acceso directo a la Autopista y a la Autovía de Aragón.

Características del tejido

El tipo de actividad dominante en Cabanillas del Campo es la actividad terciaria (servicios, comercio, logística y transporte). También tiene un peso importante la actividad industrial (pequeñas empresas del sector del metal).

El tejido empresarial de Cabanillas del Campo presenta claros rasgos de juventud, si

tenemos en cuenta que más de la mitad de las empresas tiene menos de diez años y que solo un 7 % de los negocios tiene más de 25 años. Las llamadas empresas de nueva creación (con menos de 7 años) representan actualmente más del 30 % de todas las empresas.

Durante los años 1996-2000 se creció una media de 15 empresas al año, a partir del 2000 se instalan una media de 35-40 empresas al año. Destacan la instalación masiva de empresas de logística y de venta al por mayor en los últimos 10 años.

Aproximadamente la mitad de las empresas tienen una plantilla inferior a los 5 trabajadores. Junto a estas pequeñas empresas existe un grupo de 20 empresas (6 % del tejido empresarial) que dan empleo a más de la mitad de todos los trabajadores de la localidad (3.400 sobre un total de 6.500 trabajadores) y que presentan plantillas superiores a los 70 trabajadores. Como consecuencia el tamaño medio de las empresas de la localidad se eleva a 18 empleados, cifra muy superior a la media de otros municipios de la zona.

Empleo según edad

El grupo más numeroso es el formado por hombres y mujeres de 31 a 50 años que representa casi la mitad de los trabajadores (48 %). El empleo juvenil (menores de 30 años) representa el 41 % del empleo total generado en el municipio. Queda un 10 % para trabajadores con más de 50 años.

Destaca la menor presencia de jóvenes en el comercio (25,9 %) y la construcción (31,2 %).

La autopista de peaje R-2 permite que el municipio quede en una situación inmejorable, con acceso directo a la Autopista y a la Autovía de Aragón



AGROQUÍMICA ALCARREÑA



Especialistas en mantenimiento y limpieza de áreas industriales

En el polígono industrial Cabanillas II se encuentra Agroquímica Alcarreña, una empresa familiar con una rica trayectoria, fundada en 1984. Durante casi 40 años, esta empresa se ha dedicado a la venta y aplicación de fitosanitarios, así como a la prestación de servicios relacionados con la agricultura, la jardinería y la **limpieza de áreas industriales**, destacándose como un verdadero líder del sector.

Su compromiso con la calidad se refleja en la elección de productos de primeras marcas para satisfacer las necesidades de agricultores, cooperativas y particulares para sus fincas, huertos y hogares. Agroquímica cuenta con una amplia gama de productos certificados para la agricultura ecológica. Trabaja con importantes marcas del sector, Haifa, Fertiberia Tech, Bioenergy, Agromonegros, Medifer y Agralia para poner a su disposición abonos sólidos, líquidos, convencionales y especiales, además de multinacionales como FMC, BASF, IQV, Kenogard y Karyon, que destacan en el sector de los fitosanitarios, así como empresas líderes en semillas LG, Lidea, Batlle y Rocalba, lo que asegura que sus clientes tengan acceso a productos de la más alta calidad y efectividad.

Un importante servicio que ofrece es la limpieza y mantenimiento de parcelas industriales, ya que cuentan con personal altamente capacitado y una flota de vehículos dedicados a la limpieza de áreas no cultivadas, contribuyendo al mantenimiento



AGROQUÍMICA ALCARREÑA

*¡Agricultor
siempre contigo!!*

C/ Francisco Medina y Mendoza s/n, parcela 35 - nave 7
info@agroquimicaalca.es 949 211 941 - 646 516 998

Horario habitual de 8.30 a 14.00 horas, ampliando su horario de 16.30 a 19.30 en campañas estivales

APITIENDA



Más de una década ofreciendo todo el material necesario para los apicultores

GUADALAJARA
REDACCIÓN

Ha pasado más de una década desde que Iván Soltan, un apasionado del mundo de las abejas desde joven, llegara a España y se animara a instalar algunas colmenas. Al darse cuenta de que había poca variedad de material apícola y de que entonces la compra por internet no estaba tan extendida, decidió abrir una tienda de material apícola en el polígono industrial de Cabanillas, en la calle Francisco de Medina y Mendoza, 45.

Apitienda cuenta con una tienda física, pero también dispone de venta online. De hecho, sus clientes son principalmente de la zona, aun-

que también venden por internet a nivel nacional e incluso exportan.

En este establecimiento se puede encontrar todo lo que necesita un apicultor: productos de alimentación para las abejas, colmenas, fundidoras y estampado de cera, material como ahumadores o filtros, vestuario, envases, productos sanitarios, material para la cría de abejas reinas y semillas. A estos se suman moldes de silicona para elaborar velas, así como productos de cosmética y joyería. En definitiva, ofrecen una amplia gama de materiales y equipos relacionados con la crianza y la producción de abejas y productos apícolas.

Dispone de herramientas, equipos y maquinaria tanto para principiantes como para apicultores experimentados. Para los primeros,

cuentan con kits de inicio, manuales, materiales educativos y equipos básicos necesarios para comenzar con la apicultura de manera segura y eficiente. En cuanto a los segundos, ofrecen herramientas especializadas, tecnología moderna para el manejo de colmenas, productos para el control de plagas y enfermedades, y materiales de alta calidad para la extracción y el procesamiento de la miel.

Apitienda es distribuidora de numerosas marcas; entre ellas, es la única que comercializa la marca Lyson, reconocida a nivel mundial. Además, ofrecen miel de cosecha propia y venta de pellet.

Su horario de apertura es de lunes a viernes, de 09.00 a 14.00 horas y de 16.00 a 19.00 horas.



ApiTienda Soltan SL



LYSON

Tus abejas - nuestra pasión

- VENTA DE MATERIAL APÍCOLA
- TODO PARA EL CUIDADO Y MANTENIMIENTO DE TUS COLMENAS

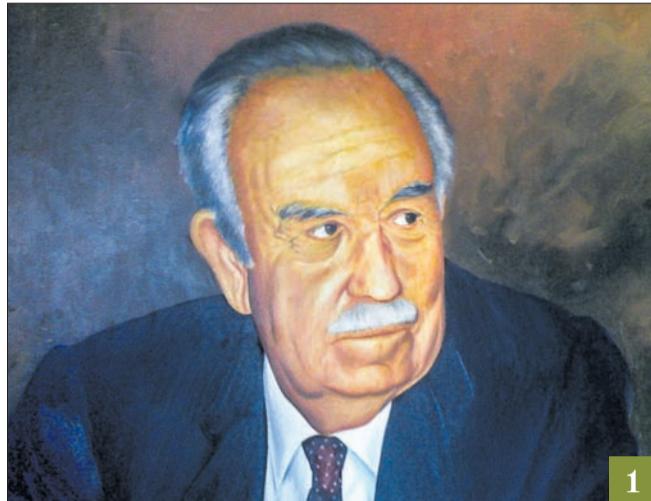
Pol. Ind. Cabanillas del Campo
C/ Francisco de Medina y Mendoza 45, nave 1
CP 19171 Guadalajara, España

+34 640 527 836 / +34 949 873 359

info@apitienda.es
www.apitienda.es



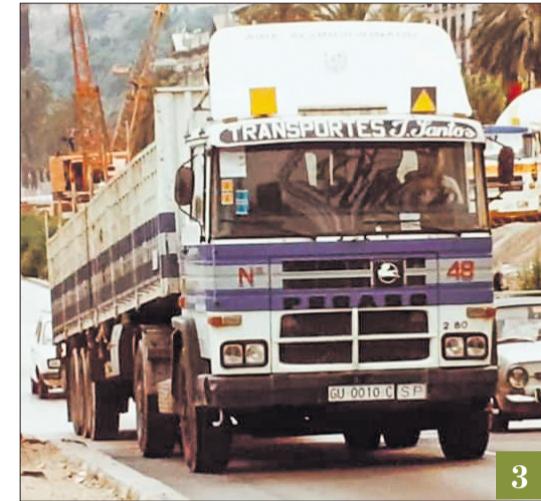
GRUPO LOGÍSTICO SANTOS



1



2



3

Más de 70 años de pasión por Guadalajara y la logística de excelencia

DECIDIMOS HACERLO BIEN, y así lo llevamos haciendo desde hace más de 7 décadas que se fundó la empresa, aquí en nuestra querida, amada y siempre orgullosos de ella, Guadalajara.

Aterrizando en Cabanillas del Campo, en este polígono allá por los años 90.

Se ha buscado siempre emprender, consolidarse y crecer y para ello, como empresa familiar que somos, y honrando el esfuerzo de nuestros "Yayos" Juan y Mari, se ha trabajado duro en ser un referente del sector y llevar nuestro apellido, nuestra marca, nuestra familia, así como nuestra ciudad y nuestra provincia a todos los lugares a los que hemos llegado, llegamos y llegaremos.

Porque eso es lo que tenemos los de Guadalajara, 'los de Guadalajara de Toda La Vida', que llevamos a nuestra ciudad en lo más profundo de nuestro corazón, y eso se nota en el cariño que ponemos a nuestro trabajo por y para la imagen y defensa de nuestra vida, de nuestra gente, cultura, ciudad y provincia.

Esta familia ha trabajado duro, gracias al esfuerzo realizado por el Yayo Juan (†) y la Yaya Mari (†), al trabajo realizado por todos los hermanos, cada uno en su especialidad (Alfonso, Gonzalo, Juan Valero (†), Isabel, Matilde, Sol, Pablo, María del Mar y Eduardo) fueron afianzando una empresa de referencia en la logística y el transporte. Las bases establecidas como familia y como empresa lo han hecho posible y ahora la tercera genera-

ción, sobre esas bases, sigue con el camino establecido, enfrentándose a nuevos retos, cambios y casuísticas especiales del mercado, manteniendo esa filosofía de trabajo que en el origen de la empresa y con capacidad de adaptación heredada por la historia hemos llevado y por la experiencia

Operador logístico

En la actualidad nos definen tanto los servicios que ofrecemos como la calidad de los mismos, como los mejores sastres hacemos de nuestros proyectos y trabajos trajes a medida.

Si queremos seguir siendo una empresa de referencia en el sector y que nuestro nombre sea nuestra tarjeta de presentación, no puede ser de otra manera.

Ofrecemos, tal como se puede ver en nuestra web: www.santotransportes.es, un servicio integral de operación logística, con servicios de FTL, LTL y Distribución capilar, así como servicios de Almacenaje.

Prueba de lo anterior, son nuestras acreditaciones de calidad, así como de buenas prácticas para encabezar siempre las listas de operadores en el mercado.

Actualizamos y reforzamos nuestra flota, e invertimos en nuevas tecnologías que nos permitan la mayor eficiencia. Prestamos gran importancia a la sostenibilidad, invirtiendo en vehículos de última generación y semirremolques aligerados.

Lo que nos caracteriza es dar un servicio integral, de gran calidad y con cercanía, creando operativas AdHoc que el cliente valora y nos hacen crecer dentro de nuestros clientes actuales.

La variedad de sectores en los que par-

ticipamos nos avala como un operador flexible y capaz. Sectores como la Industria Química, donde contamos con chofer y vehículos con todos los requerimientos necesarios. Industria Farmacéutica, donde recientemente acabamos de renovar nuestra certificación GDP. Electro o Alimentación, donde tenemos a nuestros clientes más longevos y que seguimos trabajando con ellos en el día a día adaptándonos a los cambios del mercado y de las marcas.

Es muy importante para mantenerse y crecer en estos escenarios cambiantes y complicados, tener una inversión en tecnología de peso, colaborar con herramientas que están en el mercado, que nos permitan tener un conocimiento para medir y tomar decisiones en un corto plazo y poder adaptarnos.

Talento

Otro punto importante que hay que tener en cuenta es nuestro equipo. Disponemos de un equipo formado e implicado en los proyectos de la empresa que nos permite crecer y dar lo mejor de nosotros mismos.

No podemos dejar de mencionar a nuestros trabajadores, que los consideramos de la familia, y que conocen el sector y los clientes como nadie ya que la mayoría llevan muchos años con nosotros y es una filosofía que se ha mantenido a lo largo de las generaciones y la de hacer equipo e intentar mantenerlo frente a bajadas de producción o cambios del mercado.

Al igual que con nuestros proveedores, que nos permiten poder dar todo tipo de servicios y en cualquier época del año o en cualquier situación. Sin duda, son nuestra clave para la satisfacción del cliente y la

consecución de contratos de larga duración.

Transporte

Respecto al transporte, dispone de una amplia gama de vehículos, contando con más de 60 unidades, entre las que podemos encontrar vehículos pesados, vehículos ligeros, furgonetas, semirremolques tipo tautliner convencionales, plataformas mega, furgones y frigoríficos, adaptadas a las últimas tecnologías y con la capacidad de invertir en nuevos medios, en base a las características, necesidades y vinculaciones con cada uno de los clientes.

Almacenaje

Grupo Logístico Santos incluye entre sus servicios el de Almacenaje y Cross Docking de los productos de sus clientes. Sus instalaciones dan apoyo a las operativas con más de 25.000m² entre Cabanillas del Campo y delegaciones en Barcelona y Valencia que aportan valor a la operativa diaria y a las necesidades de cada cliente.

Distribución

Los servicios de distribución tanto industrial como capilar que ofrece el Grupo Logístico Santos se engloban entre los servicios a medida que ofrece a sus clientes y que son resultado del trabajo de mejora continua y de valor dentro de la operativa global de todos sus clientes en todos los sectores mencionados, incluyendo este servicio con productos ADR.



Avenida Francia s/n (Guadalajara)
C/Francisco Aritio 92 (Guadalajara)

Avenida Francia s/n (Guadalajara)
C/Francisco Aritio 92 (Guadalajara)
Carretera Nacional II, km 47.50 (Alovera)





4

RECONOCIMIENTOS A GRUPO LOGÍSTICO SANTOS

- ▶ Premio Popular de Nueva Alcarria a la Empresa Alcarreña, en 1990.
- ▶ Agradecimiento por parte del Inspector jefe de la Policía Nacional de Guadalajara, Don Javier Martínez, por donar material sanitario y de aislamiento a los efectivos de la Comisaría, en 2020.
- ▶ Agradecimiento por parte del teniente coronel y jefe de la Comandancia de la Guardia Civil de Guadalajara, Don Pascual Luis Segura, por donar material sanitario y de aislamiento a los Guardias Civiles de la Institución, en 2020.
- ▶ Premio Excelencia Empresarial CEOE, Empresa Familiar, en 2021.
- ▶ Agradecimiento por la colaboración prestada por parte de la Asociación de Policías Motoristas Ángeles Custodios en la VIII Motera NIPACE de 2022.
- ▶ Premio al Mérito Empresarial de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, a la Empresa Familiar, en 2022.
- ▶ Banco Santander España, La Tribuna de Guadalajara y Ceoe-Cepyme Guadalajara nos han concedido el honor de recibir el premio 'Pyme del Año 2024'
- ▶ Colaboración con entidades deportivas y sociales de Guadalajara.



1 - 3
Juan Santos,
fundador.
Vehículo
orígenes Santos.
Mudanza a
Cabanillas.

4 - 5
Alfonso Santos
recibiendo el
VIII Premio a
PYME del año
2024.

5



■ EL POLÍGONO DE CABANILLAS EN IMÁGENES

FOTOS: RAFAEL MARTÍN

Una de las joyas industriales de Guadalajara

El Polígono Industrial Cantos Blancos en Cabanillas del Campo es una de las joyas industriales de Guadalajara, gracias a su combinación de ubicación estratégica, infraestructuras modernas y compromiso con el desarrollo empresarial. Situado junto a la Autovía A-2, Cantos Blancos ofrece una excelente accesibilidad por carretera, lo que facilita tanto los transportes de mercancía como los desplazamientos de personal. Con más de 1.220.000 m² de suelo totalmente urbanizado, el polígono cuenta con parcelas de distintos tamaños adaptadas a empresas grandes y pequeñas, lo que permite flexibilidad para diferentes modelos de negocio.



■ RAFAEL BAENA, gerente de Etalentum en Guadalajara

Etalentum cumple un año en Cabanillas superando todas las previsiones

“El principal reto sigue siendo la escasez de profesionales en Guadalajara”

GUADALAJARA

ALBERTO MORENO

Hace un año, Etalentum –empresa especializada en selección de personal líder en España– apostó por Guadalajara para ampliar su red de oficinas. Desde entonces, la delegación ha trabajado estrechamente con empresas locales y regionales para conectar el talento con las oportunidades laborales que ofrece un territorio en crecimiento constante y marcado por la escasez de profesionales. En este primer aniversario, conversamos con Rafael Baena, gerente de Etalentum en Guadalajara, quien hace balance de los logros alcanzados, analiza la evolución del mercado laboral en la provincia y comparte los retos y objetivos que marcarán la próxima etapa del proyecto.

■ ¿Cómo y por qué decidió Etalentum abrir una sede en Guadalajara, y más en concreto en el Polígono Cantos Blancos de Cabanillas?

■ Con más de 40 oficinas en España, Etalentum tiene en marcha un ambicioso plan de crecimiento a nivel nacional que tiene como objetivo superar las 100 en los próximos años, incrementando así la capilaridad de la empresa en todo el territorio español. Guadalajara era claramente uno de los principales focos y el Polígono Cantos Blancos nos pareció el mejor sitio: fácil acceso a la R2 y la A2 y un gran dinamismo empresarial.

■ ¿Qué factores influyeron en la elección de esta provincia para establecer la delegación?

■ Guadalajara es el mayor dinamizador de Castilla-La Mancha, como avalan los datos: 1^a en renta media bruta por habitante, un crecimiento demográfico por encima de la media comunitaria y de la nacional siendo una de las provincias que más crecen en España, con una tasa de paro por debajo de la media española y de la castellanomanchega y una contratación de un 16% más en el 2023 sobre el 2022. Esta dinámica de crecimiento económico y demográfico excepcional genera un desafío directo para las empresas. La intensa actividad y la escasez de profesionales implican que las compañías no solo compiten por clientes, sino que deben competir de forma activa por cada profesional, elevando la exigencia en sus procesos de selección y en las propuestas de valor al empleado. Por ello es tan necesario contar con una empresa especializada



para optimizar sus procesos.

■ ¿Cuáles han sido los principales logros alcanzados durante este periodo?

■ Podría insistir en alcanzar los objetivos mencionados..., pero me quedo con el principal logro: que los clientes que empezaron a confiar en nosotros hace un año para solucionarles su escasez de talento, hayan repetido nuestros servicios en estos meses. No hay nada más satisfactorio para el propio orgullo profesional que ver que tus clientes quedan satisfechos, repiten e incluso te recomiendan.

■ ¿Qué retos o dificultades han tenido que superar en el proceso de implantación?

■ Darnos a conocer. El tener que convencer al empresario guadalajareño que invertir en selección no es un coste. Como decimos muchas veces, ¿cuánto suma el coste oculto que supone para una empresa el retraso e incluso la imposibilidad de poner en marcha un proyecto debido a la falta de talento humano para afrontarlo? ¿Cuánto es el coste oculto de una mala selección? Esa es la clave. En cuanto el empresario o responsable de Recruitment hace números, y nos prueba, este debate desaparece.

■ ¿Podría compartir algún dato o cifra que refleje el crecimiento o impacto logrado en este primer año (número de clientes, procesos cerrados, sectores más activos, etc.)?

■ Hemos superado en un 30% nuestro mejor escenario, con una explosión en los últimos seis meses que nos augura un segundo año en el que posiblemente doblemos el trabajo del primero. Y mantenemos la ratio interna de un 90% de candidatos finales provenientes de nuestra búsqueda directa y un 10% de candidatos postulados directamente a las ofertas: ¿es consciente el empresario del 90% de talento que se le escapa?

■ ¿Cómo describiría la situación actual del mercado laboral en Guadalajara y su entorno?

■ Con una sola palabra: escasez. No hay suficientes profesionales. La población de la provincia no es capaz de atender las demandas que el dinamismo de su economía genera. Además, la gran concentración en Logística acapara un sector concreto de la población laboral, dejando desabastecido de talento el resto de los sectores.

■ ¿Qué perfiles profesionales son más demandados por las empresas de la zona?

■ Continúa el incremento de la

1

Rafael Baena es el gerente de Etalentum en Guadalajara, empresa que ha cumplido ya su primer año de andadura.

que les ayude en ese camino.

■ ¿Cómo recuerda los primeros pasos de Etalentum en Guadalajara hace un año?

■ El proceso de implantación fue sorprendentemente ágil y eficaz. La clave fue combinar la experiencia y el *know-how* acumulado por Etalentum en sus más de 40 oficinas a nivel nacional -lo que permitió tener todos los pasos de apertura estandarizados y probados- con un profundo conocimiento del tejido empresarial local de Guadalajara. Esto aseguró que, desde el primer momento, la elección de la sede, la formación del personal y el enfoque comercial estuvieran perfectamente alineados con las necesidades específicas del territorio.

■ ¿Qué balance hace de este primer año de actividad en Guadalajara?

■ El balance es muy positivo, supe-

“En este tiempo hemos visto que las empresas de la provincia necesitan de una empresa especializada para optimizar sus procesos”

1

N.A.

rando las proyecciones iniciales y confirmado la plena validez de nuestra estrategia de implantación territorial. Este sólido desempeño nos ha permitido validar nuestro modelo operativo que funciona perfectamente gracias a nuestro conocimiento de las características del mercado laboral local. Al mismo tiempo, nos ha demostrado que las empresas de la provincia necesitan de una empresa especializada

demanda en todo lo relacionado con ingeniería y construcción, así como en expertos en plantas de producción de cualquier tipo, especialmente la farmacéutica y toda su auxiliar. De forma transversal a cualquier sector, siguen estando muy demandados los profesionales de seguridad y protección, los administradores de IT, financieros, comerciales...

P ¿Qué nivel de disponibilidad o escasez de talento han detectado en determinados sectores?

R Escasean profesionales relacionados con la ingeniería, con mantenimiento de plantas, y especialmente faltan en la provincia mandos intermedios en la construcción residencial, lo que está perjudicando en mucho el desarrollo de nuevas urbanizaciones, lo que a su vez dificulta el incremento de la población que la provincia necesita. Estamos inmersos en un bucle. Desde Etalentum colaboramos aportando talento desde el Corredor del Henares madrileño, pero obviamente es una labor que compete a las autoridades locales, ayudando a que nueva población se instale en Guadalajara desde otras provincias, especialmente Madrid.

P ¿Cómo valora la colaboración con instituciones locales, universidades o centros de formación para captar y retener talento?

R Hemos colaborado con diferentes organismos para la captación de recién graduados, pero de nuevo nos encontramos con el problema de que hay pocos para las profesiones demandadas. Y nos viene un gran problema: la edad media de un jefe de Obra, por ejemplo, ronda los 50 años. No hay generación por detrás que la sustituya. Alguien debería preguntarse, ¿qué va a ocurrir dentro de unos años cuando esos profesionales se jubilen?

P ¿Qué diferencia a Etalentum de otras consultoras de selección de personal?

R En Etalentum tenemos la convicción de contribuir a mejorar la vida de las personas y ayudar con nuestro trabajo al crecimiento de las empresas de la provincia. Conjugamos un equipo humano de más de 100 profesionales preparado para atender las necesidades de nuestros clientes, con una forma de trabajar basada en una política de proximidad territorial y conocimiento de los mercados locales, que logra una alta eficacia de los procesos de selección con el uso de nuevas tecnologías, y que tiene un *know how* propio adquirido durante más de 13 años de trayectoria empresarial. Pero todo esto desde la cercanía sobre el terreno. Con personas que entienden al empresario y hablan su propio idioma.

P ¿Cuál es la filosofía de trabajo o los valores que guían su labor diaria?

R Básicamente, utilizamos un *Know how* compartido en toda la organización. Integramos la innovación tecnológica con la capacidad y las altas habilidades de nuestro equipo humano, y usamos metodologías ágiles que nos permiten ajustes y mejoras continuas. Tenemos una base de candidatos vali-



2

N.A.

dada de alta calidad que nos permite llegar a muchos profesionales.

P ¿Qué papel juega la tecnología en los procesos de selección y en la relación con los clientes y candidatos?

R Muchísima. Somos líderes en el uso de la tecnología desde nuestros comienzos. Nuestra IA Robinson utiliza nuestra experiencia previa en más de mil procesos de selección para ser más eficientes en las búsquedas, lo que permite evitar los descartes automáticos. El sistema criba utilizando múltiples parámetros simultáneamente, analizando los requerimientos del cliente y ampliándose en cuanto a experiencias, formación académica, idiomas, distancia al lugar de trabajo, entre otros. También otorga un peso específico a cada ítem según las tareas realizadas y las posiciones laborales ocupadas con anterioridad.

P ¿Qué objetivos se han marcado para el segundo año de Etalentum en Guadalajara?

R Profundizar en los objetivos marcados y logrados. Desde la humildad, pero también desde la confianza que nos da nuestro sistema de trabajo, aspiramos a ser el socio estratégico para aquellas empresas de la provincia que necesitan incorporar talento a sus organizaciones. Como lo somos ya en otras provincias. Para ello, estamos integrados en CEOE-CEPYME y colaboramos en diferentes actos sociales como los Premios Populares *Nueva Alcarria*.

P ¿Prevén ampliar el equipo o la cartera de servicios en la provincia?

R De hecho, ya hemos tenido que ampliar el equipo de Consultoría en

"Nuestra IA Robinson utiliza nuestra experiencia previa en más de mil procesos de selección para ser más eficientes en las búsquedas"

el primer año, debido a que hemos sobrepasado las expectativas iniciales, y probablemente tengamos que hacerlo también en el segundo año. Respecto a nuestra cartera de servicios, es única: en un mercado en el que operan empresas de trabajo temporal, consultoría, outsourcing, formación, prevención, etc., en Etalentum hemos decidido apostar únicamente por la selección de personal. Al concentrarnos en una actividad específica podemos aportar a nuestros clientes un conocimiento y experiencia profundo del sector, de las posiciones más buscadas, de los salarios recomendados, así como otras variables que contribuyen a encontrar el candidato ideal para cada organización.

P ¿Qué tendencias cree que marcarán el futuro del reclutamiento y la gestión del talento en los próximos años?

R Especialmente en Guadalajara, no vemos motivos a corto plazo para que cambie la actual tendencia. Los nuevos desarrollos urbanísticos tardarán en aportar más población y, por lo tanto, más talento, por lo que seguirá siendo necesario aprovechar muy bien el existente y salir a buscar fuera el resto. Eso sí, esperamos un mayor aporte de la digitalización y la transición ecológica,

con nuevas posiciones que respondan a estos retos para las empresas.

P ¿Cómo espera que evolucione la economía local y qué oportunidades ve para las empresas de la zona?

R Hay unas oportunidades enormes para todo proyecto que implique logística, y no solo las Logísticas en sí, sino toda planta necesitada de insumos y de distribución de sus fabricados. El puerto seco de Marchamalo, por ejemplo, va a brindar a las empresas unas posibilidades desconocidas hasta ahora. El incremento de población, a su vez, genera más necesidad de servicios, que poco a poco irá abandonando la idea de ir a Madrid en la búsqueda de estos. Y no nos olvidemos del turismo y la gastronomía, somos unos auténticos desconocidos para los madrileños y estamos muy cerca.

P ¿Qué ha significado para usted dirigir este proyecto en Guadalajara?

R Un gran reto personal y profesional. Una reinención de mí mismo, que no podría haber realizado sin el apoyo de la red, de la familia y de amigos. Y, por supuesto, de mi pareja, que me ha transmitido seguridad y confianza en todo momento.

P ¿Qué mensaje le gustaría transmitir a las empresas y profesionales de la provincia en este aniversario?

R Que no duden que Etalentum está a su lado. Que el problema de la falta de talento tiene solución si se trabaja adecuadamente, y que no están solos en esa labor. No somos magos, no garantizamos soluciones milagrosas, pero sí prometemos constancia y profesionalidad. Y, como todo empresario sabe, eso al final da resultados.



etalentum

Next to people.
Next to companies.



**UN AÑO CONECTANDO TALENTO
Y EMPRESAS EN GUADALAJARA**

Etalentum Guadalajara
C/ Francisco Medina y Mendoza, 21-10B Of. 24
19171 Cabanillas del Campo (Guadalajara)

949 790 793 · 609 748 561
rbaena@etalentum.com
www.etalentum.com