

V Valenciana

Comunitat

elEconomista

Revista mensual

23 de marzo de 2016 | Nº 11

“SUFRIMOS UNA ‘RECENTRALIZACIÓN’ ABUSIVA, QUE NO RESPETA EL ESTADO DE LAS AUTONOMÍAS”

Vicent Soler, conseller de Hacienda de la Generalitat Valenciana, denuncia el impacto de la ‘hipoteca reputacional’ heredada de los Gobiernos del PP | P6

Las grandes áreas empresariales dejan atrás la crisis, por el interés de industrias e inversores | P12

Istobal se prepara para reforzar su presencia exterior con la adquisición de compañías | P26



18. Estrategia Sistel crece a través de compras y alianzas

La consultora tecnológica alicantina estudia oportunidades en toda España y mira hacia el exterior

20. Innovación Equipo Humano, gestión del talento personalizada

Innovación y creatividad son la base de los proyectos de la consultora, centrados en experiencias

30. Empresa familiar Leonardo Gestión entra a competir con las grandes

La tercera generación impulsa el desarrollo, con inversiones en nuevas líneas e internacionalización

32. Responsabilidad social La RSE, factor de competitividad empresarial

La integración en el modelo de gestión tiene impactos tanto en reputación como en resultados

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Subdirector de RRH:** Juan Carlos Serrano **Jefe de Publicidad:** Sergio de María

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista Comunitat Valenciana': Olivia Fontanillo **Diseño:** Pedro Vicente y Beatriz Vicente **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Nerea Bilbao

Entrevista Vicent Soler, conseller de Hacienda de la Generalitat

“Estamos sufriendo una recentralización abusiva, que no respeta el Estado de las Autonomías que recoge la Constitución”



06



26

Internacionalización Istobal planea crecer en el exterior con compras de compañías

El 76 por ciento del negocio del grupo corresponde ya al negocio internacional, que podría llegar hasta el 95 por ciento

A fondo Las grandes áreas empresariales dejan atrás la crisis

La demanda de suelo y naves de uso industrial y logístico se reactiva por el crecimiento económico y el interés inversor



12



36

El 'backstage' Las Fallas queman 6,9 millones bajo la mirada de la Unesco

Valencia acogió a más de 1,5 millones de turistas en las fiestas, que han generado un impacto económico de 500 millones

Prioridad: acercarse a Europa y reducir la dependencia estatal

El Gobierno valenciano confía en la captación de fondos europeos como una de las líneas fundamentales para poder hacer frente a inversiones clave para la prestación de servicios en la Comunitat Valenciana. Por ello, ha iniciado una activa labor de relación y comunicación con los representantes y gestores de Bruselas, con la que intenta paliar el impacto que en la imagen de la región han tenido los casos de corrupción y mala gestión de fondos públicos en los últimos años. Una labor *pedagógica* que completa con acciones de refuerzo del control y la transparencia.

La solicitud de la Comisión Europea de recibir información acerca de los proyectos cofinanciados que puedan haber estado implicados en casos investigados judicialmente en la Comunitat -con referencia expresa a la trama del 3 por ciento en comisiones objeto del *caso Imelsa*- es sólo la última iniciativa fiscalizadora de una ya larga lista, que incluye desde las inversiones en grandes proyectos -como Ciudad de la Luz o el Aeropuerto de Castellón-, hasta las conocidas como *facturas en el cajón*, que han derivado en una multa de 18,93 millones por falsear el déficit. Y que podría seguir creciendo, a medida que se vayan conociendo los resultados de

investigaciones que afectan a otras empresas públicas e instituciones -entre ellas, Feria Valencia-. Bruselas dejó en el aire la amenaza de reclamar los fondos aportados, lo que supondría un duro golpe para unas finanzas públicas ahogadas por la situación de infrafinanciación y la altísima deuda -que supera ya el 41 por ciento del PIB-.

Una situación agravada por la decisión del Estado de repercutir en la Comunitat la multa por el déficit oculto, a pesar de las alegaciones del Consell. La experiencia de los últimos meses demuestra que, ante discrepancias de este tipo, el Gobierno actúa de forma unilateral, detrayendo de los fondos enviados a la región la cantidad reclamada. Una práctica que, si bien es criticable en cualquier circunstancia, lo es más aún en un contexto de infrafinanciación, reconocido, pero ante el que no se ha actuado en toda la legislatura.

Las reformas de la financiación autonómica y del sistema fiscal son cada vez más urgentes para avanzar hacia la autonomía financiera y de gestión, frente a la progresiva dependencia de las aportaciones estatales, a través del Fondo de Liquidez Autonómico (FLA), una trampa en sí mismo puesto que, aunque resuelve el problema de recursos de forma puntual, engorda una deuda que es ya inasumible.

Las reformas del sistema de financiación y fiscal son urgentes para la autonomía financiera, ante la alta dependencia de las aportaciones estatales, del FLA que, aunque resuelve problemas puntuales, engorda una deuda ya inasumible



GUILLERMO LUCAS

La música del maestro Lang Lang 'encanta' a los tiburones de L'Oceanogràfic

La inauguración del renovado *túnel de los tiburones* de L'Oceanogràfic de la Ciudad de las Artes y las Ciencias contó con un protagonista de excepción: Lang Lang, uno de los pianistas más reconocidos del mundo. El maestro, de 33 años, se mostró emocionado con su "maravillosa audiencia". "Esto es

increíble, espero poder volver y tocar el piano con los peces y los tiburones", afirmó. El túnel, de 35 metros de largo, es uno de los principales atractivos de L'Oceanogràfic, que abre una nueva etapa, bajo la gestión de Avanqua, en la que uno de los objetivos es reforzar su papel como centro científico y cultural.



Gracias

El extraordinario trabajo que todos los días desempeñan nuestros profesionales ha conseguido el reconocimiento público de uno de los premios más importantes de la sanidad española. ¡Enhorabuena!

16 años trabajando por y para el ciudadano en un modelo sanitario de futuro

riberasalud.com



@riberasalud



ribera salud grupo



VICENT SOLER

Conseller de Hacienda y Modelo Económico de la Generalitat Valenciana

OLIVIA FONTANILLO

Vicent Soler (Rocafort, 1949) asumió la Conselleria de Hacienda y Modelo Económico con el aval de su trayectoria política y académica. Doctor y catedrático de Economía, decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universitat de València (UV), docente y responsable de multitud de investigaciones sobre economía valenciana y geografía económica, ha estado vinculado en las últimas décadas al PSPV, con diferentes cargos. Entre ellos, conseller de Administraciones Públicas, de 1985 a 1987, y vicepresidente de Les Corts Valencianes, de 1987 a 1995. Soler afronta el reto de *cuadrar* las cuentas y cumplir la Ley de Estabilidad Presupuestaria en un contexto de infrafinanciación y deuda en nivel histórico, agravado por las investigaciones y sanciones derivadas de irregularidades en la gestión pública en los últimos años. “A veces me extraño de mi moderación”, afirma.

Bruselas ha pedido una investigación sobre el posible uso de fondos europeos en proyectos afectados por presuntas irregularidades -que se suma a las abiertas por actuaciones como Ciudad de la Luz o el Aeropuerto de Castellón-, al tiempo que el Estado quiere que la Comunitat afronte la multa de 18,9 millones por el déficit oculto. ¿Cómo puede limpiarse la ‘hipoteca reputacional’ que arrastra la región?

G. LUCAS

“Estamos sufriendo una ‘recentralización’ abusiva, que no respeta el Estado de las Autonomías de la Constitución”



G. LUCAS

El pasado, pasado está y tenemos que ser muy pedagógicos. El 24 de mayo, los electores rompieron con esa manera de hacer las cosas, y ni ellos ni el actual Gobierno debe pagar la *hipoteca reputacional* de los anteriores gestores. Lo contrario no responde a la lógica de la democracia. La democracia ha funcionado y eso es lo que, de manera reiterada, nos toca explicar, desde al señor Montoro hasta a Bruselas. Son muchos los ejemplos de mala gestión en el uso de fondos públicos en los últimos años, que han causado grandes pérdidas para los contribuyentes. Nuestro objetivo es que, en cada caso, los responsables de la mala gestión paguen las consecuencias y así lo exigiremos en todos los que sea posible. Además, hemos reformado la estructura de la Intervención de la Generalitat, que, entre otros departamentos, ahora incluye una Viceintervención General de Control de Fondos Comunitarios y Subvenciones, con el doble objetivo de incrementar el control y transparencia sobre la gestión de este tipo de ayudas y la captación de fondos destinados a respaldar proyectos en la región.

En cuanto a la multa, vamos a agotar todas las acciones posibles para evitar que recaiga en la Comunitat, porque entendemos que se ha debido a una falta de supervisión por parte del Gobierno de España, además de que hace mucho que se sabía y no se ha hecho nada para intentar pararla. Son muchos millones que en la región necesitamos para hacer otras cosas. Si hay que pagar, que no lo paguen los valencianos. Nuestros criterios son fundamentados, pero el problema es que el Estado recauda y nos envía el dinero, de manera que puede optar por quitarnos esos 19 millones de manera unilateral. Ya lo hicieron en enero, con 52 millones de euros en intereses derivados del impago del IRPF de funcionarios durante varios años. No nos dieron opción a negociar: ellos deciden y ellos hacen, y esto no puede ser. Estamos sufriendo una situación de recentralización abusiva, que conculca cualquier principio de autogobierno. Sufrimos una permanente deslealtad institucional del Gobierno de España. Este país necesita un cambio; un respeto al Estado de las Autonomías recogido en la Constitución, respeto al autogobierno, más ahora que, con la recuperación, podemos tener más margen en cuanto a ingresos fiscales y reparto de recursos.

“Aun gastando menos que la media, seguimos **generando déficit**”

“Las cifras son claras y van contra las reglas de **suficiencia y solidaridad**”

“**El FLA**, por muy blando que sea, es un crédito y eleva la deuda”

La revisión del sistema de financiación autonómica es, precisamente, uno de los principales ejes de la política del Gobierno valenciano. Desde el primer momento, hay dos líneas estratégicas básicas: la mejora de la financiación y de la eficiencia del sector público. Son dos ejes que se necesitan y se retroalimentan mutuamente. Es fundamental cambiar el

sistema de financiación, porque es malo, injusto y castiga de manera inmisericorde a cinco millones de valencianos. Es el frente más importante. Tenemos la certeza de que, aún gastando menos que la media, seguimos generando déficit. Los ingresos son claramente insuficientes. Las cifras son muy claras y contrarias a los principios de suficiencia y solidaridad. Con datos de 2013, gastando 150 euros per cápita menos que la media española, generamos un déficit de 100 euros per cápita. Es difícil el equilibrio entre aceptar las reglas de juego y rebelarse contra ellas. Hemos tratado de cuadrar el círculo y cumplir las leyes de estabilidad presupuestaria y mantenemos dentro de la ortodoxia, pero, sin embargo, el cambio de prioridades en el uso del dinero es profundo. En 2016, hemos incrementado un 7,8 por ciento el esfuerzo en gasto social. Hemos podido acercarnos bastante al gasto real en Sanidad y Educación, y hacer frente a un tercio de las necesidades pendientes de cubrir en dependencia. Necesitamos 1.300 millones de euros -recogidos en el presupuesto autonómico, pero sin contrapartida, hasta el momento- no para incrementar, sino para mantener el gasto agregado de 2015. La realidad es que algo no está funcionando bien si para mantener el gasto hay que aumentar el déficit en 1.300 millones.

En este contexto, el incremento del gasto en servicios sociales se hace a costa de otras necesidades que tenemos en la Comunitat. Necesidades con mayúscula, como dotar a los sectores productivos, a nuestras empresas, de los medios para hacer frente a los retos de la nueva geografía económica de la globalización. El cambio productivo requiere no sólo de buenas palabras e ideas, sino de recursos. Asimismo, necesitamos inversiones en infraestructuras, tanto de comunicaciones y accesibilidad, como de servicios públicos básicos, Sanidad y Educación.

¿Cómo se van a afrontar las actuaciones más urgentes?

En infraestructuras, estamos trabajando en dos líneas. Por un lado, exigimos al Gobierno que la inversión territorializada se equipare al peso de la población. Ahora es el 6 por ciento, cuando tenemos casi el 11 por ciento de habitantes. El paradigma de esta nula respuesta a nuestras necesidades es el Corredor Mediterráneo. Las inversiones se deben hacer con una lógica económica, y no en función de otros criterios. En cuanto a las infraestructuras de competencia autonómica, no disponemos de recursos suficientes, por lo que tenemos que pensar cómo hacer frente. Son cosas que producen impotencia, como los barracones en colegios. ¿En qué se gastaban los Gobiernos anteriores el dinero? En grandes eventos, como la Fórmula 1, la



G. LUCAS

“Hay empresas públicas que se han usado como **Consellerias en B**”

“Hay que aplicar **el rigor y la transparencia** que merece el dinero de otros”

“**Los que han hecho una mala gestión** deben pagar las consecuencias”

America's Cup,... Las inversiones, en sí mismas, no son malas ni buenas. El problema es que no se hicieron análisis económicos ni planes de viabilidad. La consecuencia son unas deudas inasumibles. ¿Eso quién lo paga? Pedimos que el Gobierno se haga cargo de una contribución equitativa y aplique un trato parecido al de la Cartuja de Sevilla tras la Expo o las Olimpiadas de Barcelona. ¿Los valencianos no pagamos impuestos como los demás? Estemos o no de acuerdo con las inversiones, ya están hechas.

Por otro lado, Europa da la oportunidad, a través del *Plan Juncker*, de recurrir a la colaboración público-privada para infraestructuras a las que no llega el presupuesto y sin elevar el techo de deuda. Estamos trabajando, a través del Instituto Valenciano de Finanzas, en vehículos de financiación privados con aportaciones públicas y respaldo de fondos europeos. Siempre distinguiendo entre infraestructuras y gestión de servicios, que será pública. Otra línea de trabajo es acabar con la indolencia de anteriores legislaturas con los fondos europeos. Quizá, como Administración que no quería ser muy fiscalizada, no se les sacó todo el rendimiento necesario. Para nosotros, cuanto más fiscalización haya, mejor, porque estaremos seguros de que hacemos las cosas bien y, si nos equivocamos, que nos lo digan.

¿Cuáles son las opciones sobre la mesa para cubrir los 1.300 millones ahora sin contrapartida?

Planteamos tres escenarios posibles. El primero, que se aborde este mismo año la reforma del sistema de financiación autonómico; aunque la formación de Gobierno se retrase hasta el verano, tendríamos todo el segundo semestre para hacerla, y que se aplique con efectos retroactivos, con fecha 1 de enero de 2016. El segundo, si no se llega a tiempo, un tratamiento de *shock* para las regiones en peor situación. La primera, la nuestra. Articular una transferencia financiera *ad hoc*, como mínimo para solventar esos 1.300 millones. El tercero, que no nos gusta, es una aportación extraordinaria del Fondo de Liquidez Autonómica (FLA). Éste, por muy blando que sea, es un crédito y la montaña de la deuda, que es astronómica, continúa creciendo.

La Generalitat pide al Estado también que asuma una parte de la deuda histórica, generada por la infrafinanciación.

De los 41.753 millones de deuda, una gran parte -más de 17.000 millones, según los expertos- se debe a la infrafinanciación. Otra parte, se debe al mal uso del dinero por los anteriores Gobiernos. Fueron elegidos por los valencianos y esa parte debo asumirla. Pero la que no se debe a la voluntad



G. LUCAS

de los valencianos, sino a un sistema impuesto y que viene de muy lejos, de antes de la democracia, no. En 1995, la deuda era el 6,5 por ciento del PIB. Hoy, supera el 41 por ciento. El Estado debe asumir su responsabilidad.

Se está trabajando en la reforma tributaria, de cara a 2017.

Sí, otra línea de trabajo es la reforma tributaria, para lograr un sistema más justo, equitativo y progresivo con respecto a los niveles de renta, pero, sobre todo, eficaz, que permita a la Administración luchar de manera contundente contra el fraude fiscal. La reforma se aplicará en todos los ámbitos posibles, con un enfoque en positivo, de manera que el que tenga más, pague más. No se trata de incrementar la presión fiscal, sino de ser más eficaz y reforzar la lucha contra el fraude; que las reglas sean las mismas para todos. Esperamos que esté definida en octubre, al presentar los Presupuestos para 2017. La reforma incluye una Agencia Tributaria Valenciana, con el objetivo de coordinar y obtener el mejor rendimiento de todos los efectivos humanos y

“El cambio productivo no requiere sólo buenas ideas, sino recursos”

“El Estado recauda y puede retener fondos de la región de forma unilateral”

recursos de las diferentes Administraciones y mejorar la posición respecto a la AEAT, que sea más transparente, en aras a la lealtad institucional.

¿Cómo se va a abordar la reestructuración del sector público?

El objetivo es hacer una Ley del Sector Público este año, que ponga la lupa y la linterna en todas las empresas públicas e introduzca racionalidad, reduciendo al máximo el sector; sólo persistirán las empresas necesarias y que funcionen correctamente. Y algunas de las que continúen, no lo harán de la misma manera. Hay que acabar con la oscuridad en la gestión. Uno de los problemas es que algunas -como Ciegsa, donde los sobrecostes superan los 1.000 millones de euros- se han utilizado como *consellerias en b*. Hay que aplicar la transparencia y el rigor que merece el dinero de los otros, porque los gestores estamos de paso. Estas empresas han sido fuente de clientelismo barato y en muchos casos no se han cumplido los principios constitucionales de acceso a la función pública, pero sabemos que también hay gente buena y que no pueden pagar justos por pecadores. La gestión del periodo de transición es delicada, porque hay que asegurar que se mantiene el nivel de servicios y también que acabar con el despropósito clientelar no tenga un coste excesivo para los contribuyentes. Hay que ir con pies de plomo para abordar el proceso con garantías.

Las asociaciones empresariales ven con recelos el hecho de que el IVF se convierta en un banco público.

El ICO y el BEI son bancos públicos y nadie los cuestiona. ¿Por qué el IVF no puede serlo en los mismos términos? Será un banco público del siglo XXI, un *promotional bank*, con ficha bancaria y supervisión del Banco de España, para dar seguridad y ayudar a empresas, familias y entidades de la economía social. Actuará en coordinación con la banca privada, adaptándose al ciclo. Si el ciclo es expansivo, lo hará la banca privada. Si se retrae, actuará el IVF. El crédito está creciendo, pero de manera muy segmentada. El acceso es fácil para las grandes empresas, pero no para las pymes y autónomos, que son el 98 por ciento del tejido. El soporte de fondos públicos puede dar cobertura frente a riesgos y facilitar esas operaciones. Pero sin perder un ápice de rigor en el análisis de riesgos, que ha llevado a un 64 por ciento de dudosos. Lo mismo con la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), que ha estado a punto de desaparecer. Esperamos aplicar con éxito la reestructuración, porque es un buen apoyo para las pymes. El problema es que se desnaturalizó, lo mismo que pasó con las cajas de ahorros. Tiene que volver a sus orígenes.



Benjamín J. Prieto

Socio de Olleros Abogados.
Profesor de Derecho Penal.

El Supremo ha hablado, y lo que ha dicho es muy importante. Pero también ha callado, y su silencio genera muchas dudas procesales que son decisivas para los afectados que aún no habían acudido a los tribunales en busca de justicia

El Supremo zarandea a Bankia por su salida a Bolsa

El Tribunal Supremo, en una sentencia del pasado mes de febrero, constató las “graves inexactitudes” que Bankia incluyó en la información aportada cuando decidió salir a bolsa mediante una OPS (Oferta Pública de Suscripción), con la que pretendía captar toda la liquidez posible. Esta imagen contable, reflejada en el folleto de Bankia, es la única que tenían los pequeños inversores que decidieron apostar por la entidad y la que les hizo perder miles de millones de euros.

Hasta ahora, sabíamos lo que opinaban al respecto centenares de juzgados y las respectivas audiencias provinciales, pero estábamos impacientes por conocer lo que pensaba nuestro más Alto Tribunal, que, en definitiva, iba a decantar la balanza entre los argumentos de los perjudicados y los utilizados por Bankia para tratar de salir lo mejor parada de las miles de reclamaciones que estaban prosperando.

El Tribunal Supremo ha hablado, y lo que ha dicho es muy importante. Pero también ha callado, y su silencio genera muchas dudas procesales que son decisivas para los afectados que todavía no se habían decidido a acudir a los Tribunales en busca de justicia por el atropello que habían sufrido.

Durante el mes de febrero, el Tribunal Supremo dictó dos sentencias que dejaban claro cuatro cosas. La primera, que Bankia faltó a la verdad en el folleto que emitió para salir a bolsa -motivo central para pedir la nulidad de la compra de acciones de aquellos que las suscribieron en la Oferta Pública de Suscripción-. Nada se sabe ya de quienes se posicionaron afirmando que Bankia era “solvente” al salir a Bolsa y que el folleto de su OPS reflejaba su “imagen fiel”.

La segunda, que eso es un hecho notorio, por tratarse de hechos y de datos económicos públicos y de libre acceso y conocimiento por cualquier interesado.

La tercera, que tales inexactitudes del folleto de la OPS son suficientes para que determinen la nulidad de las órdenes de suscripción.

Y, la última, que no procede suspender ninguno de los pleitos iniciados o a iniciar por los perjudicados por prejudicialidad penal.

Bankia trataba de paralizar las demandas civiles con el argumento de que existía un proceso penal en marcha en la Audiencia Nacional contra los administradores sociales del banco por falsedad en las cuentas anuales. El TS ha concluido que ninguna influencia puede tener el resultado de dicha causa

penal para el éxito o fracaso de las reclamaciones civiles de los afectados.

Por tanto, lo que ha dicho el Tribunal Supremo es muy claro, los perjudicados que han reclamado ante los tribunales la nulidad de su compra de acciones tienen ahora el camino expedito para ver satisfechas sus pretensiones.

La propia entidad bancaria ha reaccionado de forma muy positiva ante el panorama procesal que se le presentaba y ha adoptado, en las últimas semanas, dos decisiones que merecen diferente valoración.

Por una parte, ha acordado devolver el dinero a todos los accionistas que invirtieron en la OPS, y lo hace de una forma rápida y sencilla para aquellos que, con un simple trámite en la oficina bancaria que elijan, recuperan lo invertido con un interés del uno por ciento.

Por otro lado, ha comenzado a desistir de los recursos interpuestos contra las sentencias que han venido perdiendo de forma sistemática, y están haciéndose cargo de las costas procesales de sus contrapartes.

Hasta aquí, nada que objetar. Al contrario, es ésta una medida que, en parte, corrige su pésima conducta previa. El problema es que no lo está haciendo con la celeridad necesaria, porque, en la mayoría de los casos, deja pasar el tiempo y, solo en la misma puerta del juicio, ofrece el pago antes mencionado.

Pero decíamos que el Tribunal Supremo también ha callado -y es cierto que su silencio se debe, en parte, a que no se le ha preguntado, si bien cuando quiere extiende sus argumentos a cuestiones conexas, incluso cuando no son objeto del recurso-, y

nos ha dejado sin conocer cuál es su criterio respecto al escenario que se les presenta a otros perjudicados por la conducta de la entidad en su salida a la OPS que pasamos a analizar.

En efecto, son muchos también quienes compraron acciones de Bankia después de la OPS, pero antes de que se conociera que las cuentas del año 2011 estaban falseadas. Esto es, hubo inversores particulares que compraron en Bolsa acciones de Bankia pensando que la entidad era solvente y tenía potencial de revalorización, y ello porque, supuestamente, tenía unos balances saneados, lo que, como después se ha sabido, no era así.

El caso de estos perjudicados no ha sido analizado todavía por el Tribunal Supremo, si bien no es aventurado pensar que, por aplicación del mismo argumento, deberían tener idéntico tratamiento resarcitorio. Ahora bien, la reclamación judicial ya no podrá ser por nulidad, sino por daños y perjuicios, que tiene un plazo de caducidad más corto.

Existe, además, un último grupo de afectados, aquellos que adquirieron obligaciones subordinadas o participaciones preferentes, y a los que, en marzo de 2012, se les ofreció un cambio voluntario por acciones de Bankia, canje que en ese momento no parecía una mala solución, porque la entidad parecía saneada, pero no lo estaba, y, por tanto, su situación coincide milimétricamente con el grupo anterior, ya analizada y a la que nos remitimos.

De nuevo, los Tribunales dirán, y el Supremo tendrá la última palabra.

Benjamín J. Prieto

Socio de Olleros Abogados.
Profesor de Derecho Penal.

Muchos compraron acciones tras la OPS, pero antes de que se supiera que las cuentas de 2011 estaban falseadas. Su caso no ha sido aún analizado por el Supremo, pero no es aventurado pensar que deberían tener idéntico tratamiento resarcitorio

LAS GRANDES ÁREAS EMPRESARIALES DEJAN **ATRÁS LA CRISIS**

La demanda de suelo y naves de uso industrial y logístico retoma el crecimiento, animada por la creación y ampliación de empresas y por el interés de inversores, que buscan activos con alta rentabilidad. Las operaciones de compraventa se centran en los parques y polígonos más consolidados

OLIVIA FONTANILLO



La recuperación en la demanda interna y el fuerte crecimiento de las exportaciones en la Comunitat Valenciana -del 14,9 por ciento, hasta 28.557 millones, máximo histórico- se han traducido, en la práctica, en un aumento de proyectos de creación de empresas y de ampliación de capacidad productiva y empleo. Esta evolución

tiene su reflejo directo en las áreas empresariales y logísticas de la región, sobre todo en las más consolidadas. Los principales parques y polígonos vuelven a registrar operaciones de alquiler y compra de suelos y naves, alcanzando, en algunos casos, volúmenes similares a los de los años previos a la crisis, según las asociaciones del sector y expertos inmobiliarios.

“El ejercicio 2015 marcó un cambio radical con respecto a los años anteriores: pasamos de una época de desaparición de empresas y, prácticamente, sin operaciones de compra-venta a cerrar transacciones sobre 275.000 metros cuadrados de suelo industrial -por más de 30 millones de euros-, un nivel similar al registrado en 2007. La demanda durante el primer trimestre de 2016 hace prever una evolución incluso mejor”, apunta Víctor Gregori, director de Business Development en Valencia de la consultora inmobiliaria CBRE.

La relevancia de las áreas empresariales en el desarrollo económico de un territorio viene avalada por las estadísticas oficiales, según las cuales en torno al 53 por ciento de la generación de empleo y riqueza en España se concentra en estos núcleos. El fuerte crecimiento económico en los años previos a la crisis y el *boom* inmobiliario derivaron en una *explosión* de proyectos de uso empresarial: actualmente, existen en la Comunidad Valenciana 712 polígonos, un número que supera ampliamente al de municipios de la región, 542. El exceso de proyectos y oferta, unido al impacto de la crisis, ha llevado a que un tercio de estas áreas se encuentran casi vacías o abandonadas. “Hasta ahora, nadie ha puesto orden a nivel urbanístico. Hay algunos desarrollos bien ubicados, que podrán ir reactivándose con la mejora económica, pero otros no serán viables, sobre todo, por su ubicación”, apunta Romá.

De hecho, la reactivación de la demanda está muy centrada en los parques y polígonos con mejores condiciones de mantenimiento, servicios, suministros y conectividad -en telecomunicaciones y transporte-. Estas son tanto o más decisivas para las firmas que el nivel de precios -más atractivo en la Comunitat Valenciana que en Madrid o Cataluña-, “ya que constituyen elementos clave para la competitividad de las empresas en un mercado crecientemente globalizado”, subraya Diego Romá, gerente de la Federación



El parque de proveedores de Ford está al completo, gracias al aumento de producción. G.LUCAS

712 Áreas industriales existen en la región, de las que un tercio están casi vacías o abandonadas

de Polígonos Empresariales de la Comunitat Valenciana (Fepeval).

“Vemos dos tipos de demanda: por un lado, de empresas que buscan suelo o instalaciones para uso propio, que centraron en torno al 80 por ciento de las operaciones en 2015 -con protagonismo de los sectores automoción, agroalimentación y metalmecánico-, y, por otro, de fondos de inversión -sobre todo, extranjeros- y socimis -sociedades de inversión inmobiliaria cotizadas-, dadas las interesantes rentabilidades, que pueden llegar a situarse entre el 7,5 y el 9 por ciento. Los inversores se están focalizando, sobre todo, en proyectos de tipo logístico -plataformas ya terminadas y suelo para construir-, donde hay más margen de actuación”, señala Gregori.

En esta línea, el último informe de CBRE apunta que, en el segmento logístico, “la falta de oferta de calidad ha impedido el cierre de un mayor número de operaciones. La superficie de naves de alta calidad suma sólo 20.000 metros cuadrados -el 1,6 por ciento del *stock* actual-, y hay verdadera necesidad de ampliar y modernizar el parque logístico valenciano”.

Los grandes parques y polígonos son los que muestran los signos de recuperación más claros. Entre ellos, están los de Fuente del Jarro (Paterna), que sumó 15 empresas en 2015 -hasta 445 firmas, con 8.500 empleados, aún lejos de los niveles de 2007, en que llegó a alcanzar 500 compañías y 12.500 trabajadores-, al tiempo que seis compañías ampliaron sus instalaciones; la zona logística de La Reva (en Ribarroja), que ha llegado al 90 por ciento de ocupación -tras la pérdida del 25 por ciento de empresas en la crisis-, o los de Mediterráneo (Abuixech), Las Atalayas (Alicante) y Elche Parque Empresarial, con aumentos en empresas y trabajadores.

Un caso especial es el del Parque Industrial Juan Carlos I, nacido en 1996 para acoger a los proveedores de Ford en Almussafes. Con 1,4 millones de metros cuadrados, reúne a 120 empresas. La imposibilidad de recibir nuevas compañías, mientras no se aborde una nueva ampliación, está llevando a la demanda a buscar opciones en emplazamientos cercanos, como Picassent.

La concentración de la demanda, se ha traducido en una subida de precios en las áreas de mayor interés, tras los recortes de los últimos años. “En zonas como Paterna o Ribarroja, estamos viendo incrementos de entre el 20 y el 40 por ciento en precios del suelo -hasta los 110 o 115 euros por metro cuadrado-, mientras que en el Juan Carlos I se han más que duplicado. Sin embargo, no pensamos que haya mucho más margen de subida, porque los inversores buscan operaciones que les den rentabilidad y los propietarios tienen que adaptarse a esa demanda”, avisa Gregori.

Proyectos con cooperación público-privada

“Uno de los factores que más preocupan es que los polígonos son el último barrio de los municipios. Pagan mucho IBI, además del IAE, y apenas reciben contraprestación por esos impuestos. Muchos sufren problemas de acceso, de mantenimiento, de limpieza, de vigilancia, de conectividad en telecomunicaciones,... Es una asignatura pendiente”, denuncia Romá.

En esta línea, el sector ha acogido muy positivamente la futura Ley de Áreas Empresariales, que podría entrar en vigor este año. El objetivo es “ofrecer las máximas facilidades para que el sector industrial siga creciendo, para potenciar la economía real y productiva, y no la especulativa”, subraya el conseller de Economía, Rafael Climent. En esta línea, la Generalitat ha facilitado, en los últimos años, el acceso a suelo industrial a pymes en condiciones preferentes -desde rebajas de precios cercanas al 30 por ciento, hasta fórmulas de pago aplazado o alquiler con opción a compra, pasando por la cesión de terrenos, a cambio de que la empresa edifique-.

Acuerdos para mejorar gestión y generar sinergias

■ Ganar tamaño para invertir

“El tamaño sí que importa en un polígono. Cuantas más empresas, más posibilidad de abordar proyectos, acciones y estrategias importantes, ya que los costes se reparten y son más asequibles”, afirma Diego Romá. En esta línea, se impone también la colaboración. La federación Fepeval agrupa a 33 de las 42 entidades de gestión, que representan a 108 polígonos y unas 5.500 empresas.

■ Acuerdos con proveedores

Fepeval mantiene acuerdos con 15 empresas proveedoras de productos y servicios, que ofrecen condiciones preferentes a sus asociados.

■ Ahorro en factura energética

El Instituto Tecnológico de la Energía (ITE) está trabajando con Fepeval para dar asesoramiento en la compra de energía a sus empresas. El instituto pretende facilitar la optimización de la gestión y los costes energéticos -con rebajas de hasta un 20 por ciento-.

■ Portal inmobiliario

Uno de los proyectos más recientes de Fepeval es un portal inmobiliario, Topnaves, centrado en suelo y naves de uso industrial y logístico, para recoger una oferta completa y dar mayores garantías a vendedores y compradores. Está gestionado por una red de agentes inmobiliarios que cubren todo el territorio autonómico. Si el modelo tiene éxito, se trasladará a otras regiones españolas.



La nueva norma abarca aspectos que van desde la promoción de la profesionalización en la gestión de las áreas empresariales, hasta la elaboración de un censo de los parques -clasificándoles por servicios y condiciones-, de una estrategia basada en la política de “especialización inteligente” (RIIS3) defendida por Bruselas y el fomento de la colaboración público-privada en su desarrollo, mantenimiento y gestión.

Romá explica que la ley “tendrá tres ejes principales. El primero, incentivar que los ayuntamientos se comprometan en la mejora y mantenimiento. El segundo, favorecer el asociacionismo, de manera que en cada área haya una entidad de gestión, con participación pública y privada. El tercero, se basa en desarrollar fórmulas de colaboración público-privada, ya que hay inversiones y mejoras que deben de acometerse entre todas las empresas, en colaboración con los ayuntamientos. Es una fórmula que funciona con éxito en los países anglosajones y que abriría muchas posibilidades”.



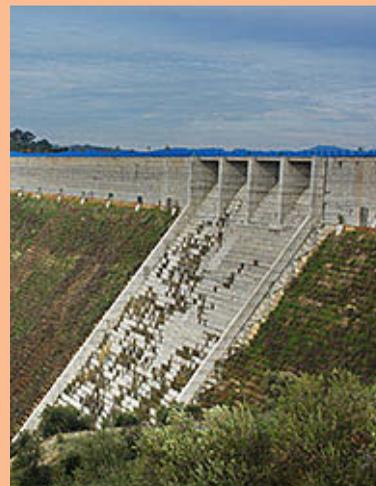
Donpiso planea tener 10 oficinas en la Comunidad

La empresa de servicios inmobiliarios Donpiso ha invertido 500.000 euros en la apertura de tres oficinas en Valencia, las primeras de su plan de expansión en la Comunidad Valenciana, donde espera alcanzar un mínimo de diez en los próximos meses, entre propias y franquiciadas. La firma prevé un crecimiento del mercado inmobiliario en Valencia cercano al 10 por ciento anual los próximos tres años y una subida de precios de entre un 10 y un 15 por ciento este ejercicio.



Javier Quesada, director general de la FVEA

El Patronato de la Fundación Valenciana de Estudios Avanzados (FVEA) ha nombrado director general a Javier Quesada, junto al presidente ejecutivo de los *Premios Rey Jaime I*, Santiago Grisolí. Entre las responsabilidades del catedrático de Economía, estarán las de coordinar los diferentes departamentos de la fundación, actividad no remunerada y de estrecha colaboración con el profesor Grisolí, secretario de la FVEA.



DAM diversifica con la explotación de presas hidráulicas

La empresa Depuración de Aguas del Mediterráneo, DAM, diversifica su negocio con la adjudicación de la explotación, mantenimiento, conservación, inspección y auscultación de cinco presas en las cuencas de los ríos Guadiana y Guadalquivir. Para DAM es el segundo proyecto relacionado con la gestión de infraestructuras hidráulicas, ya que el primero se desarrolló en la Confederación Hidrográfica del Tajo, entre los años 2006 y 2010.



La tecnología de Ingelia, 'Sello de Excelencia' de la UE

La Comisión Europea ha otorgado a la firma Ingelia su *Sello de Excelencia* y recomienda su tecnología para valorizar la basura orgánica de ciudades. Su tecnología HTC -carbonización hidrotermal-, que transforma la fracción orgánica en pellet y biocarbón, ha sido validada en Italia, donde ejecuta un proyecto a 5 años y con una inversión de 70 millones para procesar la basura de 5 regiones, y en Inglaterra, con fondos del Gobierno británico.



Antía abre en Valencia su primera tienda física

Valencia ha sido la ciudad elegida por la firma de calzado artesanal Antía para abrir su primera boutique en España. El diseño que define a la marca son colores llamativos que conviven con negros, dorados o plateados, con una línea de zapatos creados a medida y otra de ediciones limitadas. Antía es una de las empresas de la tercera edición de Lanzadera, iniciativa de la Marina de Empresas, impulsada por Juan Roig.



Alberto de Rosa

Consejero delegado
del Grupo Ribera Salud

En un país normal, un servicio público con más calidad y ahorros para la Administración sería ejemplo de optimización de gestión de los recursos y se estudiarían sus estrategias asistenciales para aplicarlas a todo el sistema

En un país normal

La lista de espera sanitaria es una de esas cosas que influye gravemente en la vida cotidiana de los ciudadanos y de sus familias. Recientemente, la Conselleria de Sanidad ha presentado las cifras de lista de espera quirúrgica, que asciende a 57.898 personas, mientras que la demora media es de 120 días. Según esta estimación, los valencianos tardan más de cuatro meses de media para ser operado en los hospitales públicos. Mientras tanto, en los hospitales públicos de colaboración público-privada *-modelo Ribera Salud-* la lista de espera para ser operado está por debajo de los 40 días.

La diferencia es considerable, y significa que nuestros Departamentos de Salud ofrecen las mejores soluciones a los problemas de los ciudadanos, otorgándoles casi tres meses de mayor bienestar. Hemos diseñado programas enfocados hacia la aplicación de tiempos de atención garantizada, priorizado las listas en función de criterios explícitos e incorporado estrategias para mejorar la indicación de una intervención o prueba. El impacto económico y, por encima de todo, el impacto en el bienestar que supone la reducción de los tiempos, tanto para el paciente enfermo como para la sociedad en su conjunto, implica una reducción de las tasas de

absentismo, del consumo de medicamentos, una mejora de la productividad e incluso ahorro.

Junto al desfase en las listas, la propia Generalitat reconocía los gastos ocultos. El 2014, se cerró con 188.833 facturas pendientes de aplicar a presupuesto, por un importe total de 860,4 millones de euros, según la Intervención General de la Generalitat. Desde el modelo de colaboración público-privado que defiende Ribera Salud, afirmamos que representamos un ahorro de entre el 25 y el 30 por ciento a las arcas públicas; una cifra que no podemos concretar exactamente, porque las facturas en el cajón dificultan una comparación real, ya que, mientras nuestros números son claros, los que ofrece Sanidad no dejan de generar sorpresas, generalmente nada agradables.

En un país normal, cualquier servicio público que ofreciera una mejor calidad y que ahorrara dinero a la Administración sería puesto como buen ejemplo de optimización de los recursos. En un país normal, se estudiarían sus estrategias asistenciales y su metodología, para aplicarla a todo el sistema público. En un país normal, se difundiría su conocimiento y experiencia acumulada en innovación sanitaria. Estoy seguro que la inmensa mayoría de los españoles queremos formar parte de un país normal.



La internacionalización, las falsificaciones y la seguridad tecnológica, retos del juguete

El sector del juguete cerró 2015 con un aumento del 5,8 por ciento en las ventas nacionales, hasta los 1.065 millones de euros, y del 20,3 por ciento en las internacionales, de 534 millones, según se informó en la 50ª asamblea general de la Asociación Española de Fabricantes de Juguetes (AEFJ). El sector afronta nuevos retos, con el objetivo de seguir abriendo mercados internacionales, combatir la falsificación de sus productos e incorporar la tecnología a los juguetes de forma segura. El mercado europeo logró un crecimiento del 5 por ciento, hasta 12.800 millones de euros, una evolución que supone una oportunidad para el juguete español, reconocido por su calidad, diseño y seguridad. A este respecto, Francisco Pérez, secretario general del Instituto Nacional de Ciberseguridad, insistió en la necesidad de trabajar por la confianza digital en los juguetes conectados, desde la prevención, invirtiendo en programación segura, privacidad desde el diseño, realizando auditorías de seguridad externas y concienciando a los públicos internos -empleados, proveedores y vendedores-.



Power Electronics crece en América con planes en Barbados, El Salvador y Honduras

Power Electronics intensificará este año su expansión por Centroamérica y El Caribe, dentro de su apuesta por su división solar y por el mercado latinoamericano. Tras iniciar, en 2015, su actividad en Panamá, la empresa valenciana va a contribuir a la puesta en marcha de una nueva planta de energía fotovoltaica en Barbados y, en los próximos meses, espera cerrar varios proyectos en El Salvador y en Honduras. Para éstos, la compañía tiene previsto suministrar la solución con inversores solares *outdoor* y subestaciones *skid* de media tensión. Power Electronics fabrica inversores que se adaptan a cualquier tipo de instalación fotovoltaica, independientemente de los rangos de temperatura, condiciones climáticas agresivas -como desiertos, instalaciones a alturas, ambientes muy húmedos o salinos-, suministrando energía de forma fiable y rentabilizando al máximo la inversión. La empresa incluye la puesta en marcha de los equipos suministrados y servicios post-venta. Con sede en Valencia, tiene delegaciones en Brasil, México, Colombia, Perú y Chile, y servicio técnico en Panamá y Ecuador.



Cuídate Cosméticos impulsará 50 tiendas franquiciadas de PB Cosmetics en España

La marca francesa PB Cosmetics ha elegido la ciudad de Valencia para inaugurar su primera tienda física a nivel mundial. Los responsables son tres emprendedores valencianos, que crearon Cúidate Cosméticos, quienes convencieron a su socio, que basaba su negocio en la venta *online*, para que la ampliara al comercio tradicional. Cúidate Cosméticos, masterfranquicia en España de PB Cosmetics por 10 años, prevé alcanzar un total de 15 tiendas franquiciadas este año, 25 en 2017 y llegar a 50 en tres años. Ya tienen propuestas avanzadas para abrir, antes de verano, tiendas en Alicante, Madrid, Girona y Castellón. La inversión inicial para el franquiciado ronda los 47.500 euros. La marca de cosmética profesional fue fundada en 2014 y ofrece productos de maquillaje profesional y vanguardista, de calidad y a precios *low cost*. Hasta este año, PB Cosmetics vendía solamente a través de su plataforma *online* en Francia, Portugal, Bélgica, Luxemburgo y Marruecos. Desde que se asoció con la empresa valenciana, ha sumado la tienda de la calle de Valencia, las franquicias y la red de ventas a domicilio.

EL TAMAÑO SÍ IMPORTA: **SISTEL** CRECE CON COMPRAS Y SOCIOS

La consultora tecnológica alicantina, con 26 años de historia, analiza oportunidades de crecimiento en toda España y mira hacia el exterior, para acompañar a sus clientes en sus proyectos internacionales

OLIVIA FONTANILLO

Manuel Cazorla es el director general de Sistel. G. LUCAS



El tamaño es un factor clave “para competir con éxito en un mercado muy maduro, con una enorme competencia y unos márgenes muy reducidos, lo que obliga a tener una masa crítica y generar sinergias”, afirma Manuel Cazorla, director general de Sistel. La consultora tecnológica, con sede en

Alicante y 26 años de trayectoria, puso en marcha, a mediados del pasado ejercicio, un nuevo plan estratégico, en el que se apuesta por completar el crecimiento orgánico con el desarrollo de una política de acuerdos de colaboración y adquisiciones de otras compañías, tanto a nivel autonómico como nacional.

Sistel cerró la compra de la firma de marketing *online* y *ecommerce* NeoST, a finales de agosto de 2015, y, en el último trimestre del año, firmó un acuerdo de colaboración tecnológica y comercial con Kio Networks, orientado a fomentar la implantación de modelos basados en la *nube* en empresas españolas. Cazorla explica que, actualmente, está en proceso de evaluación de cuatro oportunidades de adquisición. “Dentro del departamento financiero del grupo, se ha configurado una oficina de fusiones y adquisiciones (M&A) para sistematizar los procesos”, indica.

“Las empresas sólo tienen dos estados: o crecer o morir. El crecimiento orgánico en el sector TIC -tecnologías de información y comunicación- es complicado. Hace falta un equipo humano muy preparado y el tiempo que lleva detectar el talento y formarlo es, a veces, excesivamente largo. Hay muchas compañías pequeñas, especializadas en nicho, con mucho talento y un compromiso extraordinario con su proyecto, pero con una estructura de empresa no adecuada. Lo que nos planteamos es sumar esas capacidades cualitativas extraordinarias con nuestra estructura y enfoque empresarial, siempre garantizando la compatibilidad. No se trata de engordar la cifra de negocio, sino de crecer construyendo un ecosistema sostenible”, detalla.

Reactivación de la demanda

Sistel cerró 2015 con un incremento del 50 por ciento en facturación, que superó los seis millones de euros, y del 20 por ciento en plantilla, con más de 70 profesionales. Su objetivo es superar los 16 millones de negocio en 2020.

La actividad de Sistel incluye la creación y mantenimiento de infraestructuras TIC, el desarrollo de soluciones de *data analytics*, de aplicaciones Java, aplicaciones de negocio y marketing *online*. Trabaja con algunos de los principales proveedores del sector, tanto a nivel nacional como internacional -como Oracle, Dell, NetApp, Hitachi y Fujitsu-, y, entre sus



La compañía tiene oficinas en la Comunidad Valenciana, Murcia, Madrid y Andalucía. EE



La plantilla de Sistel creció un 20 por ciento el año pasado y supera ya los 70 profesionales. EE

clientes, destacan empresas e instituciones como la Generalitat Valenciana, la Universidad Miguel Hernández, la aseguradora Caser, Federópticos, GoldCar Rental, Mustang y Sprinter. Uno de sus objetivos es seguir creciendo en el segmento de pequeñas y medianas empresas (pymes), al tiempo que aumenta su penetración entre las medianas y grandes compañías.

Cazorla destaca el crecimiento en la demanda de este tipo de servicios en empresas e industrias, que atribuye, en gran parte, “a un cambio generacional, con nuevos empresarios líderes más formados y con una capacidad de visión diferente de lo que puede aportar la tecnología, no sólo en cuanto a ahorro de costes, sino en cuanto a aportación de valor a la compañía. La inversión en IT puede convertirse en un elemento extraordinariamente importante para competir. Los clientes tienen que ser especialistas en su negocio, no en tecnología. Nosotros somos los que les aportamos el *expertise* tecnológico que necesitan”.

En este sentido, el responsable de Sistel subraya que “la tecnología abre oportunidades extraordinarias a las pymes, ya que les da la posibilidad de usar las mismas herramientas que una gran corporación -en ámbitos como sistemas de gestión (ERP), de clientes (CRM), análisis de datos, marketing

Especialización a través de la ‘Escuela de Profesionales TIC’

Manuel Cazorla apunta que, aunque las universidades generan talento, “hay especialidades -como Sage X3 y Java- donde no es fácil encontrar perfiles cualificados”. Para resolver esta ineficiencia, Sistel ha creado la ‘Escuela de Profesionales TIC’, cuyo objetivo es “apostar por personas recién graduadas o con poca experiencia y formarlas en la empresa, logrando una especialización”. Esta iniciativa se añade a los programas de captación y retención de talento que desarrolla Sistel, para ofrecer a su equipo humano opciones de tener una carrera profesional atractiva dentro del grupo.

online..., cosa que hace unos años no ocurría, y sin las limitaciones y complejidad que tiene una empresa de gran tamaño, lo que les da más flexibilidad y capacidad de respuesta, cambiando las reglas del juego. La clave no sólo es llegar al mercado, sino ser disruptivo”, subraya Cazorla.

Sistel tiene oficinas en Comunidad Valenciana, Murcia, Madrid y Andalucía, desde las que ofrece sus servicios a empresas e instituciones de toda la geografía española. “Nuestro objetivo es reforzar estos mercados y, a medio plazo, ampliar nuestra presencia geográfica, en aquellos territorios en los que haya proyectos sólidos que lo sustenten”, apunta el director. La firma abrirá delegación en Castilla-La Mancha y Gran Canaria en los próximos meses.

Los planes de Sistel a corto plazo incluyen también prestar servicios a las filiales en Europa de algunos de sus clientes. “No se trata de abrir oficinas propias, sino de acompañarles en sus proyectos en el exterior, aprovechando el *know-how*, la capacitación y el trabajo conjunto. Hablamos de empresas con presencia en Alemania, Francia, Bélgica, Checoslovaquia, Polonia o Abu Dhabi, entre otras localizaciones”, explica el directivo.

“Antes del estallido de la crisis, teníamos planes muy avanzados para abrir una oficina propia en Miami, pero el cambio de contexto llevó a su paralización. De momento, no está previsto reactivarlos”, indica Cazorla.

EQUIPO HUMANO, GESTIÓN DEL TALENTO PERSONALIZADA

La innovación y la creatividad son las bases de los proyectos de gestión y formación de profesionales de la consultora Equipo Humano, que aplica métodos de carácter experiencial

O. FONTANILLO



El diseño de proyectos personalizados, adaptados a las circunstancias y necesidades de cada organización, ha permitido a la empresa valenciana Equipo Humano mantener un crecimiento sólido, incluso en los peores años de la crisis, y contar entre sus clientes con grandes compañías como BBVA,

MSC, C&A, Kinépolis, Noatum, Aquaservice, SanLucar Fruit o Keraben. “Empresas de recursos humanos hay muchas. Las personas son la base del éxito de una organización y nuestro objetivo es innovar y ser creativos, para aportar valor y resultados a nuestros clientes, con los que existe una total implicación y colaboración, y hacerlo mirando al medio y largo plazo. Si no, nuestro trabajo no tiene sentido. Afrontamos cada propuesta para un cliente como un reto propio y una oportunidad para crear, porque no hay dos empresas iguales”, detalla José Enrique García Llop, fundador y director general de la compañía.

Con este enfoque, Equipo Humano ha logrado multiplicar por cinco su plantilla -hasta 38 empleados- y por cuatro su facturación en los últimos siete años -el ejercicio 2015 cerró con un crecimiento del 20 por ciento en volumen de negocio, hasta 1,28 millones de euros-. Equipo Humano ha pasado de un enfoque local, centrado en dar servicio a pymes valencianas, a trabajar también con empresas de tamaño mediano y grande y con multinacionales, tanto a nivel nacional como internacional. Además, cuenta con un equipo especializado en proyectos con Administraciones Públicas.

“Actualmente, contamos con 42 clientes y 24 proyectos activos en cartera. Queremos abordar la expansión lentamente, porque lo fundamental es garantizar la calidad en servicios al cliente”, subraya García. Equipo Humano cuenta ya con delegaciones en Madrid y Galicia, y equipos colaboradores en Sevilla, Barcelona y Lisboa. En los próximos meses, prevé abrir una oficina propia en Barcelona y en París, junto a un socio local.

García destaca que en torno al 22 por ciento de su actividad corresponde, actualmente, a proyectos europeos, tanto promovidos por autoridades comunitarias -por ejemplo, el proyecto Trans Finecvet, que trabaja en homologación de cualificaciones profesionales-, como por empresas e instituciones de otros países -por ejemplo, un programa de cualificación de desempleados con las universidades de Rumanía-. “En estos momentos, contamos ya con una red de *partners* en toda Europa, en continua evolución”, señala.

La firma, que inició su actividad en 2001, dio un vuelco a su modelo de negocio hace ocho años, en un momento en el que el estallido e impacto de

la crisis obligó a las empresas a replantear sus estrategias en recursos humanos, para dar respuesta no sólo a los retos producidos por los ajustes en el mercado nacional, sino a los derivados de la necesidad de competir en el exterior. “Optimizar la gestión de los recursos humanos tiene una repercusión directa en términos de motivación, productividad y resultados en una empresa. No hay que verlo como un coste, sino como una inversión. Uno de los grandes errores es que muchas compañías aún piensan que tener herramientas de multinacional es caro, pero no tiene por qué ser así”, afirma el ejecutivo. “Los medios tecnológicos permiten abaratar costes y un grado de escalabilidad alto. Es una cuestión de actitud; hay muchas personas con aptitudes -formación y capacidades teóricas-, pero lo que importa es la actitud -su implicación y capacidad de hacer-”, añade.

Soluciones y resultados

En este contexto, García explica que Equipo Humano apostó por “convertirse en una *boutique* de recursos humanos, para dar soluciones globales a los clientes de una forma diferente y accesible. En la práctica, desarrollamos la metodología de la *Triple A*: Aproxima, Aprende y Aplica. A partir de un *mapa de empatía* definimos las acciones y entramos en contacto con los destinatarios dos o tres semanas antes de la formación o consultoría; es imposible diseñar una propuesta eficiente sin ponerte en la piel del destinatario, que es clave para lograr su implicación. La formación o aprendizaje es experiencial; no van a escuchar, van a trabajar. Se plantean problemas sobre los que realizar análisis, tomar decisiones, ejecutarlas y hacer evaluación y seguimiento. La tercera *a*, *Aplica*, es clave. Durante 21 días, que es el tiempo mínimo para cambiar un hábito, se plantean actividades, lecturas, análisis... Se trata de dar soluciones y lograr resultados reales”. Para medir resultados, se diseñan indicadores específicos para cada propuesta. “Trabajamos con personas y, por lo tanto, se trata de indicadores indirectos -sobre reconocimiento, motivación, liderazgo...-”, indica.

Para completar su oferta de servicios a empresas, Equipo Humano puso en marcha la escuela de formación *online*, *Adapt*, en la que ofrece cursos a bajo coste y accesibles desde cualquier soporte y en cualquier momento.

El directivo indica que los servicios que más están demandando las empresas son evaluación de desempeño y captación y gestión de talento. “La reactivación de la economía tras la crisis tiene un reflejo directo en demanda de profesionales cualificados, que ha crecido entre un 15 y un 20 por ciento en el último año. Ya no se trata de seguir ajustando plantillas, pero tampoco de



Los métodos de Equipo Humano exigen una implicación directa del personal con el que trabaja. EE

La demanda de profesionales cualificados crece un 20% en el último año por la reactivación

aumentarlas sin control. El objetivo es lograr contar con los mejores profesionales en cada ámbito y eso exige gestión de las personas”, dice.

Formación interna

García dice que Equipo Humano aplica la innovación y creatividad en su propia organización. “El espacio de trabajo es diáfano y flexible; no tenemos puestos, cada uno se sienta donde quiere, con su portátil, y trabajamos en equipo, buscando sinergias entre áreas. En la relación con los clientes, somos muy proactivos, con acciones de marketing directo y neuromarketing. Analizamos un nicho de mercado y lo atacamos directamente y nos dirigimos de manera personalizada a empresas. Hemos destinado muchos esfuerzos y recursos a formación, en un momento en que las grandes multinacionales del sector se veían atadas por los costes de grandes estructuras. Ahora, están intentando captar el talento de pymes como nosotros”, afirma.



Sistema de ITE para lograr electricidad a partir de aluminio

El Instituto Tecnológico de la Energía (ITE), junto a Indetec y Jap Energéticas Medioambientales, ha desarrollado una tecnología para obtener hidrógeno a partir de residuos de aluminio y amoníaco, con un proceso basado en la reacción entre aluminio y agua. El hidrógeno alimentará una pila de combustible, que generará energía para ser usada para diversos fines. El hidrógeno es una alternativa viable, rentable y limpia con expectativas de futuro.

Juan Juliá, premio 'Pepe Miquel de Cooperativismo'

Los premios *Pepe Miquel de Cooperativismo* han reconocido la trayectoria de Juan Juliá, catedrático de Economía Agroalimentaria y exrector de la Universidad Politécnica de Valencia, por su contribución a la divulgación científica y dignificación del cooperativismo y por una trayectoria investigadora y docente al servicio de la sociedad, como expresión ejemplar de lo que debe ser la colaboración entre la universidad y las empresas de su entorno.

Vicios Italianos celebra 20 años con dos aperturas

El grupo de restauración Vicios Italianos, compuesto por los restaurantes *La Pappardella*, *Al Pomodoro*, y *los Sorsi e Morsi* de Alameda, *Ruzafa* y *Cánovas* -todos ellos en Valencia ciudad- y el distribuidor de productos de alimentación italiana *Il Magazzino*, celebra su 20 aniversario en 2016. A pesar de la crisis, ha logrado mantener todas sus enseñanzas y crecer gracias al modelo de franquicia. Este año abrirá dos locales más, en la Patacona.

Los valencianos reciclaron 79.800 toneladas de vidrio

Los valencianos reciclaron 79.844 toneladas de envases de vidrio en el contenedor verde en 2015, un dos por ciento más. Ecovidrio gestionó la recogida de 304 millones de envases -unos 61 envases por ciudadano-. Los puntos de reciclado aumentaron un 4 por ciento, hasta 22.258. Los valencianos evitaron la emisión de 53.000 toneladas de CO₂, la extracción de 96.000 toneladas de materias primas y ahorraron más de 215.000 MWh de energía.

Correos tendrá 351 puntos 'HomePaq' en edificios

Correos ha iniciado la implantación en la región de su servicio de paquetería con terminales automatizados *HomePaq*. Prevé instalar 229 dispositivos en la provincia de Valencia y 122 en la de Alicante, en comunidades de vecinos y lugares con un amplio número de usuarios. A través de una aplicación en móviles u ordenador, cada vecino puede darse de alta y, cada vez que envíe o reciba un paquete, recibirá un código de barras para acceder al *HomePaq*.

OCEANOGRÀFIC

DE NUEVO, LO INCREÍBLE SE HACE REALIDAD



Información
y reservas:

960 47 06 47 www.oceanografic.org

Síguenos: [oceanografic_vlc](https://www.instagram.com/oceanografic_vlc)





José Ribes Bas

Director general de Rimontgó

En 2015, cinco bodegas españolas se colocaron entre las 20 mejores del mundo. La inversión en bodegas seleccionadas en España puede ofrecer una excelente oportunidad de negocio, según quién sea el comprador y cuáles sus motivaciones

El vino concita la atención de inversores extranjeros

Rimontgó es bien conocido por sus resultados en la venta de propiedades inmobiliarias residenciales de carácter exclusivo, sector en el que atesora una experiencia internacional de más de 50 años. Pero es menos conocido que

Rimontgó cuenta con un departamento especializado en la comercialización de activos singulares, entre los que se pueden citar palacios, castillos, hoteles, edificios de oficinas, fincas de caza y, en términos generales, todo lo que se pueda considerar como inmueble singular. Es poco conocido porque estos inmuebles siguen un proceso, que en Rimontgó denominamos *venta silenciosa*, que es la forma que tenemos de comercializar los activos que son más sensibles a la publicidad y que requieren confidencialidad extrema, bien porque sean negocios en marcha, bien porque el simple hecho de saber que un activo conocido pudiera estar en venta, afectaría a su valoración.

Aún menos conocido puede ser su magnífico departamento de venta de bodegas, que, desde hace seis años, viene promocionando las ventas confidenciales de bodegas ubicadas en las distintas regiones vinícolas españolas. Decimos que es magnífico porque a los éxitos de venta realizados se acaba de

incorporar una persona con 14 años de experiencia en la exportación a 120 países de los vinos producidos por uno de los grupos bodegueros más antiguos e importantes de España. Con su experiencia, profesionalidad, conocimiento y saber hacer este departamento aspira a ser líder en la venta de bodegas de calidad en España.

Esta incorporación viene acompañada por un reforzamiento de la presencia exterior de Rimontgó, que está llevado a cabo por dos personas que trabajan en exclusiva el mercado chino, y, en particular, en inversiones inmobiliarias no residenciales, con un apartado específico para bodegas.

Según la Asociación Internacional de Escritores y Periodistas de Vinos, el año pasado cinco bodegas españolas se colocaron entre las 20 mejores del mundo, cuyos vinos compiten internacionalmente con una elevada relación calidad-precio. La inversión en bodegas seleccionadas en España puede ofrecer una excelente oportunidad de negocio, según quién sea el comprador y cuáles sus motivaciones.

El perfil del inversor en inmuebles es tan diverso como la tipología de los activos: hay inversores que compran un edificio de oficinas, un local comercial o acciones de una bodega con criterios de rentabilidad-riesgo y hay otros que prefieren aportar

su conocimiento y experiencia, maximizando el valor mediante inversiones adicionales o aportando su gestión personalizada - por ejemplo, en un hotel o una bodega en funcionamiento-.

La gestión eficiente de una bodega es tarea muy especializada, pues no sólo se trata de tener el conocimiento y la maestría para hacer un vino excelente, sino que hay otros factores relevantes que influyen en el éxito empresarial y comprenden, como es natural, desde la calidad del suelo y de las vides, hasta la comercialización del producto terminado que cada vez tiende a ser más internacional.

Así como la compra de una vivienda para uso propio tiene, no sólo un componente económico, sino otro, principalmente, emocional, en la venta de bodegas el aspecto racional, el del análisis de los estados financieros, la estructura de personal, la red comercial, etc. son elementos clave para tomar una decisión de compra. Sin embargo, también hay un elemento emocional, que es el propio vino, su historia, su cata, su proceso de maduración, los viñedos, la belleza del edificio de la bodega, etc., que hace que el abanico de potenciales compradores se amplíe.

Cada uno de estos inversores responde a un perfil diferente: a veces es por afición personal, porque les gusta el vino y desean tener un vino de calidad propio o para crearse un *club de amigos*; en este caso, suelen preferir participaciones minoritarias en bodegas en funcionamiento bien gestionadas, o también bodegas pequeñas o familiares, que no requieran excesiva gestión. El peso específico que adquiere el factor emocional que aportan la calidad del vino y su entorno físico es una característica inseparable de la compra de una bodega.

En el otro extremo de la parrilla de inversores encontramos a grupos de distribución de vinos y alcoholes o afines, que adquieren una bodega para completar su cadena de producción-distribución-venta, o grandes empresas del sector interesadas en la adquisición de otras bodegas -productoras en algunos casos de millones de botellas-, para aumentar su mercado o diversificar su oferta.

El perfil de bodega más deseado por los inversores extranjeros particulares es el del *tipo château*, en el que los viñedos se encuentran alrededor del edificio de la bodega. Se trata de una tipología que facilita, si se desea, añadir un negocio secundario al vitivinícola, relacionado con la hostelería.

Por nacionalidades, el interés mayoritario proviene de inversores europeos en general, seguidos por los de Estados Unidos, México, India y China.

En cuanto a la venta, también responde a distintos motivos. A veces es por razones vitales, porque no hay sucesión generacional garantizada, porque la empresa quiere crecer con un socio que aporte distribución internacional o bien porque no puede hacer frente a sus compromisos económicos a medio plazo. A pesar de estas dificultades, para realizar una venta que maximice su precio, es mejor que el negocio siga en marcha y sus gestores lleven el día a día de forma normal.

Rimontgó ha demostrado en estos últimos años ser una pieza clave en el proceso de dar continuidad a un negocio que, por unas circunstancias u otras, necesita algo de ayuda. Con la incorporación de este nuevo personal, tanto en Valencia, como en China, vamos a dar un mejor y más amplio servicio en este sector tan apasionante.

José Ribes Bas

Director general de Rimontgó

En bodegas, el aspecto racional -estados financieros, red comercial,...- es clave para tomar una decisión de compra. Pero también hay un elemento emocional, que hace que el abanico de potenciales compradores se amplíe



ISTOBAL COMPRARÁ FIRMAS PARA CRECER EN EL EXTERIOR

El grupo valenciano de sistemas de lavado de vehículos opera ya en 75 países, que aportan el 76 por ciento de su negocio total. El objetivo es que esta cifra siga creciendo, hasta rondar el 95 por ciento

OLIVIA FONTANILLO

Istobal da por *liquidada* la crisis tras superar en 2015 los volúmenes de facturación y beneficios de 2008 y lograr nuevos registros históricos, con 117 millones -un 19 por ciento más que en 2014- y 8,2 millones de euros -un 150 por ciento más-, respectivamente. La compañía valenciana de diseño, fabricación y comercialización de soluciones de lavado para la automoción abre nueva etapa con la mirada puesta en seguir consolidando su presencia internacional, que alcanza ya 75 países y aporta el 76 por ciento de la facturación. Istobal, que tiene ocho filiales operativas en el exterior, combinará su expansión a través de nuevas delegaciones y

acuerdos con socios locales -tanto distribuidores, como grupos petroleros-, con la implantación a través de adquisición de compañías.

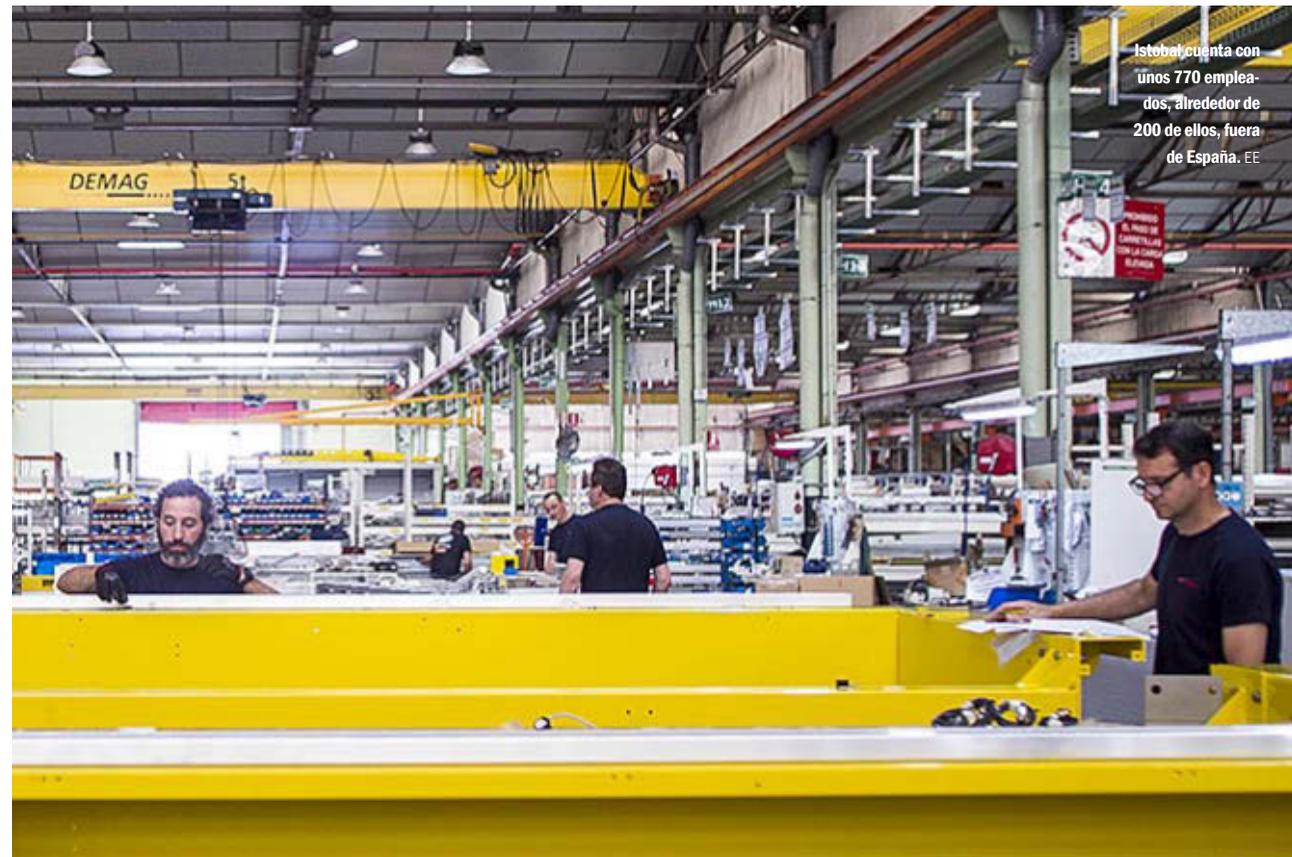
“Somos la primera compañía en nuestro sector a nivel nacional y la segunda a nivel europeo. Queremos reproducir el modelo de crecimiento que hemos seguido en España, combinando el desarrollo orgánico con las compras. Estamos abiertos a analizar las oportunidades que vayan surgiendo y esperamos abordar operaciones en un año o año y medio”, detalla Rafael Tomás, director general de la compañía. En el mercado nacional, la última operación la realizó en 2014, con la integración de la empresa Hercor -con 100 empleados-, para reforzar su actividad de ingeniería de producción y transformación metálica. En el exterior, ha realizado algunas operaciones puntuales, como la compra de dos filiales del grupo francés Lavance o de la mayoría accionarial de su distribuidora en Dinamarca, Ninki Bilvask, en 2013.

Tomás detalla que el interés se centra, fundamentalmente, en mercados con “tamaño mínimo suficiente y en los que podamos aportar valor añadido”. “El potencial de crecimiento internacional es enorme. España es nuestro primer mercado, con un 24 por ciento del volumen de facturación, pero, al final, puede suponer en torno al 4 ó 5 por ciento del mercado total”, dice.

El directivo destaca los crecimientos del 20 por ciento logrados el año pasado en Brasil y Estados Unidos, donde cuenta con filiales y plantas de ensamblaje propias desde hace tres y cinco años, respectivamente, así como en Turquía, Irán y Escandinavia. “En Estados Unidos el límite es el cielo; podemos crecer aún muchos años”, subraya.

En el mercado europeo, Istobal cuenta con seis filiales, en Austria, Serbia, Suecia, Dinamarca, Francia y Reino Unido -durante la crisis, cerró las de Alemania e Italia-, y dos plantas de ensamblaje, en Francia y España. Francia es el primer mercado de exportación de Istobal, seguido por Austria, Turquía, Reino Unido e Italia. “En esta zona, iremos creciendo a medida que vayan surgiendo oportunidades”, dice.

Dos de los objetivos prioritarios para Istobal son Australia y China, “mercados que también tienen un gran tamaño y donde hay mucho recorrido. En Australia, teníamos una presencia pequeña, en vehículo industrial, pero no en lavado de turismos. A mediados de 2015, firmamos un acuerdo con el distribuidor número dos en este mercado y estamos registrando un crecimiento exponencial. El caso de China es más complejo. De momento, nos centramos en distribución de maquinaria exportada desde España, a través de distribuidores locales, pero el objetivo, a medio plazo -dos o tres



Istobal cuenta con unos 770 empleados, alrededor de 200 de ellos, fuera de España. EE

Ofrece un paquete único con la maquinaria productos y servicios necesarios

años- es crear una filial y ensamblar maquinaria allí, como hacemos en Estados Unidos y Brasil, porque son mercados con gran demanda y lejanos, y vale la pena la presencia directa por motivos logísticos y económicos. China es un mercado que aún no está consolidado, con máquinas muy sencillas y baratas, pero la previsión es que pase a ser un mercado real de maquinaria compleja. En India vemos una situación parecida”, detalla.

Diversificación y servicios financieros

En España, la evolución en 2015 también fue muy positiva, con un crecimiento del 30 por ciento. “Es uno de los mercados que más ha sufrido con la crisis y estamos aún muy lejos de los niveles de negocio que teníamos en 2008, pero empezamos a recuperarnos”. Tomás destaca que, dada la alta cuota de mercado en maquinaria de lavado en España, el crecimiento logrado en los últimos años se ha sustentado no tanto en la demanda de



Istobal tiene dos plantas en Europa, una en Brasil y otra en EEUU. EE



Dos de los objetivos de su expansión son China y Australia. EE



La firma ha reforzado su gama de servicios y productos. EE



Rafael Tomás lidera la estrategia de desarrollo de Istobal. EE

Proveedor oficial de las grandes petroleras

■ La compañía valenciana Istobal es proveedor oficial de las siete principales petroleras que operan en España -Repsol, Galp, Cepsa, Disa, Shell, BP y Saras-, gracias a la adjudicación de concursos por periodos de entre tres y cinco años de duración.

■ Esta estrategia se replica en los diferentes mercados donde está presente, con acuerdos con MOL, OMV, ENI, Total, Malthurst (MRH), ESSO, Texaco, JET, TORQ, Statoil, Q8 y Preem, entre otros grandes grupos petroleros.

máquinas de lavado como en las líneas de accesorios, complementos, suministros técnicos y servicios de la compañía.

“Hemos apostado mucho por estos segmentos de negocio, porque nos aportan ingresos más estables y continuados y generan una relación de fidelidad con el cliente. El objetivo es seguir reforzando las líneas para tener gamas cada vez más completas en cada una”, afirma. Tomás detalla que la maquinaria ha pasado de aportar el 80 por ciento del negocio en 2008 al 60 por ciento en la actualidad y el objetivo a medio plazo es que este segmento tenga un peso equilibrado con el de productos y servicios, “al 50-50”.

En esta línea, Istobal ofrece a sus clientes proyectos “llave en mano” -en los que asume la preparación del suelo, instalaciones eléctricas, hidráulicas...- y ha puesto en marcha la *Fórmula 360*, a través de la que se ofrece al cliente un paquete único con la maquinaria y todos los productos y servicios necesarios para su funcionamiento y mantenimiento, incluida la financiación directa. “Nos convertimos en socios de nuestros clientes, viabilizando los costes”, afirma el ejecutivo.

Para Tomás, una de las ventajas competitivas es que el desarrollo de tecnología y producto se realiza internamente, gracias a un equipo integrado por medio centenar de profesionales de alta cualificación. “A veces contamos con el respaldo de universidades, ingenierías o centros de investigación para ciertos desarrollos, pero la I+D base es interna”, detalla.

Reestructuración interna

Istobal, fundada en 1970 en L'Alcudia (Valencia), cuenta con 770 empleados, alrededor de 200 de ellos fuera de España. “Los primeros años de la crisis supusieron grandes caídas en facturación y nos obligaron a abordar una reestructuración, culminada en 2013, con ajustes en estructura y costes. Lo bueno es que hemos sabido hacerlo bien y hemos logrado configurar una estructura adecuada a nuestro tamaño, que nos permite volver a crecer con fuerza sin disparar los gastos. Somos flexibles y ágiles, y no hay tensiones internas. Esperamos crecimientos sostenidos en los próximos ejercicios de, al menos, un 10 por ciento anual”, concluye Tomás.



Lufthansa amplía su oferta en Valencia tras incrementar un 38% sus pasajeros en 2015

Lufthansa trasladó desde y hacia Valencia 180.000 pasajeros en 2015, un 38 por ciento más que en 2014, según los datos de Aena. Junto a sus socios del Grupo Lufthansa -Eurowings y Swiss- el número de pasajeros superó los 500.000, un 40 por ciento más, en 54 líneas con Alemania, Austria y Suiza. Carsten Hoffmann, director general de Lufthansa para España y Portugal, anunció que la compañía abrirá un segundo vuelo diario directo entre Valencia y Frankfurt para el periodo estival de 2016 -desde el 27 de marzo-. Lufthansa conectará 28 veces ambas ciudades y operará cuatro vuelos semanales entre Valencia y Múnich. Las aerolíneas del grupo pondrán a disposición de los valencianos 94 vuelos semanales, permitiendo, así, las conexiones con otros destinos alemanes, europeos e intercontinentales. En 2015, los destinos europeos preferidos por los valencianos fueron Berlín, Moscú y Praga, mientras que, entre los intercontinentales, destacaron Shanghai, Nueva York y Delhi. La firma destaca el incremento en pasajeros de negocios. Además, abre una nueva ruta entre Alicante y Frankfurt, operativa una vez a la semana.



Idai Nature y la UPV crean una cátedra para promover insecticidas sin residuos químicos

La empresa Idai Nature ha firmado el convenio para la creación de la Cátedra *Bioinsecticidas Idai Nature* en la Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Agronòmica i del Medi Natural (Etseamn) de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV). La finalidad de la cátedra será la promoción y el desarrollo de la investigación de extractos botánicos con actividad bioinsecticida para el tratamiento de plagas, con el objetivo de crear soluciones naturales innovadoras que posibiliten el cultivo de frutas y hortalizas sin residuos químicos que sean nocivos para la salud de las personas. La cátedra promoverá actividades de investigación y de formación -como colaboración en másteres y otras actividades docentes, diseño e impartición de programas de formación permanente, becas predoctorales y posdoctorales, premios a proyectos de fin de carrera, trabajos y concursos de ideas, talleres, promoción de prácticas en empresas e instituciones y colaboración en planes de formación de la empresa-. También se desarrollarán actividades de divulgación y transferencia de conocimiento, así como promoción en acontecimientos científicos y técnicos.



Iker Marcaide y dos socios abren un colegio del método 'Montessori' en Valencia

El empresario y mentor de emprendedores Iker Marcaide ha puesto en marcha junto a dos socios, Mariano Pontón e Irene Cañero, el centro educativo Imagine Montessori School, en Valencia. El colegio combina el contenido completo del británico con los beneficios de la pedagogía Montessori, que se basa en que cada uno nace con talentos propios, potencial y una curiosidad natural que nos lleva a aprender. "Esta filosofía está muy desarrollada, por ejemplo, en Estados Unidos, donde el 30 por ciento de las escuelas privadas son *Montessori*, con cerca de un millón de estudiantes. Pero hay pocas alternativas en España", dice Mariano Pontón, director ejecutivo del centro. El método, con origen en la neurociencia, utiliza 4 elementos diferenciales: mezcla de edades en las clases, trabajo ininterrumpido, material didáctico cuidadosamente estudiado y diseñado y *maestro-guías*, que acompañan en el proceso educativo, fomentando la participación activa del niño en el aprendizaje. Imagine Montessori abrirá sus puertas el curso 2016-2017 para niños de 3-6 años y ofrecerá progresivamente el ciclo completo de edades, desde los 3 a los 18 años.

LEONARDO GESTIÓN ENTRA A COMPETIR CON LOS GRANDES

La tercera generación de la empresa familiar ha dado un vuelco a la gestión, con profesionalización, nuevas líneas de negocio, inversión en instalaciones y equipos y el inicio de la actividad internacional

O. FONTANILLO



El ejercicio 2010 marcó un antes y un después en la historia de Leonardo Gestión Ambiental. Juan Carlos García, nieto del fundador, asumió la responsabilidad de la dirección de la empresa familiar, fundada en 1947, con la puesta en marcha de un nuevo plan estratégico, que ha supuesto un salto cualitativo y cuantitativo para la entidad. En cinco años, ha abordado la profesionalización de los puestos de trabajo de la empresa, ha ampliado sus líneas de negocio y ha pasado de dar servicio sólo a empresas de la provincia de Valencia a contar también con grandes clientes, como FCC o Ferrovial, y convertirse en un grupo con vocación internacional, con un 75 por ciento de la facturación procedente de mercados exteriores.

Todo ello ha permitido a Leonardo Gestión lograr un incremento acumulado del 250 por ciento en facturación en cinco años, hasta los 3,35 millones de euros en 2015 -un 38 por ciento más que en 2014-.

Para acompañar los crecimientos, en el periodo 2012-2015 Leonardo Gestión invirtió 600.000 euros en nuevas tecnologías, maquinaria de última generación, flota de vehículos e instalaciones, cuya superficie se incrementó un 50 por ciento y en las que ahora se tratan 2.000 toneladas de residuos al mes. El nuevo plan estratégico, puesto en marcha este año, prevé duplicar las instalaciones en tres años. En 2016, la inversión prevista asciende a 250.000 euros. Además, ha formalizado acuerdos con empresas nacionales para poder dar servicio a clientes con varias sedes en España y, en 2015, se homologó como centro gestor de plantas de Ecoembes.

Proveedor de plantas asiáticas

“La crisis en España nos impulsó a buscar salida a los materiales en otros mercados. La internacionalización se ha basado, fundamentalmente, en la exportación de papel, cartón y plástico recuperado, que son utilizados por las fábricas de cartón y plástico de otros países para producir embalajes, sobre todo en la zona asiática, y se está ampliando con otros productos -como bidones, jaulas o palets- que pueden reutilizarse”, indica García. “El transporte en contenedores hasta China tiene buenos precios, porque llegan muchos con mercancías que tienen que volver a su origen, en muchos casos vacíos. Enviamos por barco entre 70 y 80 contenedores al mes”, detalla.

La creciente demanda exterior llevó a Leonardo Gestión a extender, en 2015, su actividad a Latinoamérica, en este caso centrándose en la compra de residuos que se tratan en España y, una vez valorizados, se envían a sus clientes compradores asiáticos. En estos momentos, la compañía importa



Juan Carlos García es el nieto del fundador de la empresa familiar. G. L.



La inversión de la compañía suma 850.000 euros en cinco años. G. L.



Uno de los servicios de Leonardo es la destrucción de documentos. G. LUCAS



En 2013, logró los permisos para gestionar residuos peligrosos. G. L.

“El 67% de los residuos aún van a vertederos”

Juan Carlos García destaca que aún hay mucho camino por recorrer para que España pueda equipararse con las economías más avanzadas de Europa en reciclaje y valorización de residuos. “En residuos peligrosos, hay más conciencia entre las empresas, porque existe una regulación y sanciones en casos de incumplimiento. En no peligrosos, no ocurre así y muchas los tiran al vertedero. En Alemania se pusieron multas y sólo un 3 por ciento de residuos va al vertedero, frente al 67 por ciento en España”.

cartón desde Colombia y prevé entrar en Chile este año.

Además, está analizando diferentes proyectos en Marruecos. “Ya en 2011 nos planteamos abrir una delegación o constituir una empresa en este mercado, pero el proyecto se paró por la situación del mercado nacional. La idea es retomarlo, probablemente en 2017”, explica el responsable.

En sus orígenes, Leonardo realizaba recuperación de papel, cartón, trapos y chatarra para su valorización y reciclaje. Hoy, ofrece también consultoría y servicios globales de gestión medioambiental para empresas, desde gestión y recogida de residuos no peligrosos y peligrosos -desde 2013-, hasta su almacenaje y tratamiento, reciclaje y destrucción de documentos. Los residuos que no se pueden recuperar, se trasladan a vertederos o a centros para usarlos como combustible sólido -por ejemplo, a plantas cementeras-.

García apunta que “una de las líneas con más potencial de crecimiento es la de residuos peligrosos. En poco más de un año, ya aporta el 10 por ciento de la facturación y el objetivo es que llegue a, al menos, el 20 por ciento en dos años. Es un segmento donde hay menos competencia, porque los

requisitos para poder entrar y para tener un almacén propio son muy estrictos. Si en gestión de residuos no peligrosos puede haber más de 100 empresas competidoras, en peligrosos no llegará a 15. Además, nos da la posibilidad de ofrecer un servicio integral a las empresas para las que ya trabajamos. Les damos más cercanía, flexibilidad y capacidad de respuesta que la que puede darles un gran grupo, con estructuras más rígidas”.

A este respecto, García afirma que “las empresas demandan cada vez más este tipo de servicios, tanto por exigencias normativas como porque se han dado cuenta de que gestionar de manera eficiente los residuos puede ser rentable. En función del tipo de desechos, hay casos en que, en vez de tener que pagar, consigue un coste cero o, incluso, ingresos por su venta para revalorización”, afirma. El grupo facilita a cada cliente información de los materiales recogidos y recuperados, para incluirla en sus memorias anuales.

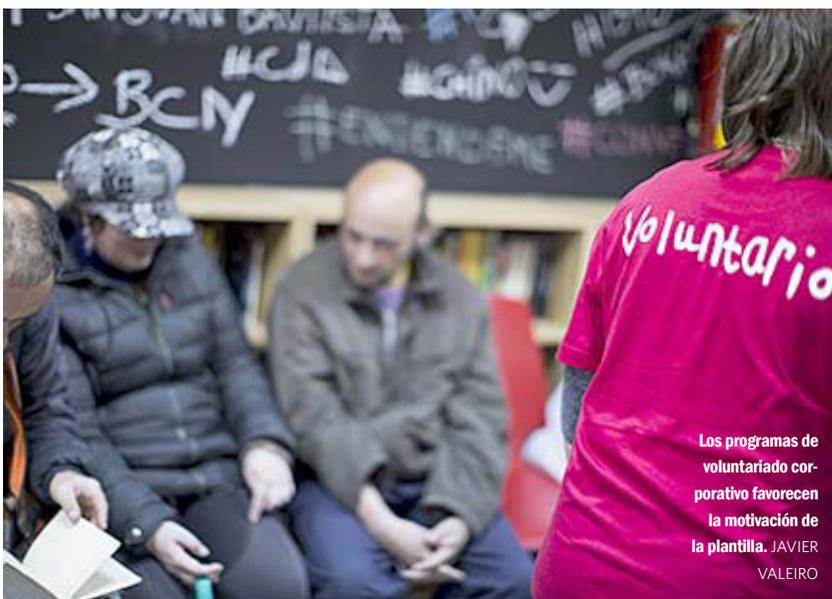
García es vicepresidente del Instituto Valenciano de Empresa Familiar y, en enero de 2016, fue galardonado con la *Medalla Europea al Mérito en el Trabajo*, otorgada por la Asociación Europea de Economía y Competitividad.

LA RESPONSABILIDAD SOCIAL, **FACTOR DE COMPETITIVIDAD**

La patronal empresarial elabora una guía para acercar a las pymes las estrategias de RSE como 'modelo de gestión' que tiene un impacto directo, tanto en la reputación, como en la cuenta de resultados de las compañías

O. FONTANILLO





Los programas de voluntariado corporativo favorecen la motivación de la plantilla. JAVIER VALEIRO

Las políticas de responsabilidad social empresarial (RSE) no sólo contribuyen a mejorar la reputación de las empresas, sino que tienen un impacto directo en la competitividad y la cuenta de resultados de las compañías. “La RSE no puede ni debe ser sólo una cuestión de marketing; es legítimo y aconsejable que contribuya a mejorar los resultados de la empresa”, subraya la *Guía Responsabilidad Social para pymes: cómo este modelo de gestión puede mejorar la competitividad de la empresa*, editada y elaborada por la patronal empresarial autonómica, Cierval.

“Para muchas pymes, la responsabilidad social no es más que un nuevo término para describir algo que venían haciendo desde años. Muchas empresas han esponsorizado actividades deportivas o culturales, colaborado con ONG o mejorado las condiciones laborales de sus trabajadores, más allá de lo establecido en el convenio o la ley. La RSE supone integrar esta forma de proceder en la cultura de la empresa, su estrategia y sus operaciones diarias, de manera que no se limite a acciones puntuales, sino que se convierta en una forma de gestionar el negocio”, indica la guía.

En esta línea, la patronal recomienda a cada empresa “centrarse en aquellos aspectos que le resulten más relevantes, adoptando una estrategia que afecte, de manera transversal, a todos los departamentos”.

La guía elaborada por Cierval, disponible para su descarga gratuita en la

La voluntariedad y la flexibilidad resultan claves

- José Vicente González, presidente de los empresarios, defiende la aplicación de medidas de RSE, pero “autorreguladas y aplicadas con criterios de voluntariedad. Los empresarios no somos partidarios de legislar en esta materia”.
- La patronal estima que “la adopción de medidas que, directa o indirectamente, conlleven obligatoriedad podría distorsionar el auténtico carácter de la RSE, pudiendo traducirse, en la práctica, en la exclusión automática del mercado de empresas que no puedan asumirlas”.
- En este sentido, la guía defiende la “flexibilidad” de la RSE, en función de las circunstancias de cada empresa, “en el sentido de que las iniciativas que se adopten dependerán de diversos factores, como el tamaño de la empresa, el sector o la localización”.
- Una de las recomendaciones para diseñar las estrategias de RSE, es “ser consciente de las buenas prácticas que la empresa ya está llevando a cabo. Puede ser una buena idea empezar haciendo balance de las mismas y trabajar a partir de ese punto”.
- “El valor auténtico de la RSE reside en la convicción de actuar voluntariamente, en base a valores propios y principios corporativos sólidos. Si se hiciera obligatoria, podría ser considerada por las empresas como una nueva carga legislativa, frenando las posibles iniciativas voluntarias”, concluye la guía.

¿Por qué incorporar la RSE a mi empresa?

- ➕ Mayor facilidad para atraer y retener personal cualificado.
- ➕ Mayor motivación, orgullo y satisfacción entre su personal, que suele traducirse en una mayor productividad y menor índice de absentismo.
- 🔄 Mejora de la reputación y la imagen de la empresa. Mejora las relaciones con los clientes y facilita el acceso a los mercados.
- ➕ Mayor prestigio entre los consumidores sensibilizados con la sostenibilidad en la producción de bienes y servicios.
- ✔ Nuevas oportunidades de negocio en el rango de productos éticos y “verdes”.
- ✔ Al escuchar a los grupos de interés, la empresa puede anticiparse a las necesidades del mercado y detectar nuevos nichos de negocio.
- ⬇ Reducción de costes como consecuencia de una mayor eficiencia energética.
- ➕ Mayor facilidad para obtener condiciones favorables de empresas inversoras y prestamistas que valoran favorablemente la RSE.
- ✔ Anticipación a nuevas normas y regulaciones.

Fuente: Cierval.

elEconomista

web corporativa de la organización, pone ejemplos de buenas prácticas en función de los grupos de interés: recursos humanos, medioambiente, sociedad y proveedores y clientes.

En el primer ámbito, se menciona promover la seguridad y salud en el trabajo; elaborar un plan de formación para el personal; adoptar medidas que favorezcan la conciliación de la vida laboral y familiar; promover la integración de personas con discapacidad y en riesgo de exclusión; promover la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, y favorecer la diversidad cultural.

En medioambiente, se recomienda promover un uso eficiente del papel y del agua; fomentar el ahorro energético, y limitar las emisiones de CO2, tanto en vehículos de empresa, como en el transporte particular de la plantilla.

Respecto a la sociedad, se plantea fomentar el voluntariado corporativo entre el personal; desarrollar relaciones de proximidad con la comunidad, y participar en programas de prácticas en empresas para estudiantes.

Sobre proveedores y clientes, la guía incluye, como ejemplos de buenas prácticas, promover la compra responsable en la empresa; primar la compra y contratación con empresas locales; hacer un uso ético de la publicidad; prestar una atención integral a los clientes, y favorecer la comunicación transparente hacia clientes y proveedores.

La guía concluye que “para que la RSE tenga éxito, es aconsejable que se acompañe de acciones de comunicación, tanto interna como externa”.



El equipo de Consum que recogió el sello 'Top Employer'. EE

CONSUM, TRES AÑOS EN LA ÉLITE DE LOS RECURSOS HUMANOS

La cooperativa es la única compañía valenciana con la certificación internacional 'Top Employers', que reconoce las buenas prácticas en gestión de personal

O. F.

Consum ha sido reconocida en 2016, por tercer año consecutivo, como empresa *Top Employers España*, que la certifica como una de las mejores organizaciones para trabajar, por su labor de gestión en materia de recursos humanos. La cooperativa es la única organización con sede en la Comunidad Valenciana en integrar este selecto grupo, que este año incluye a 73 entidades en España -de las cuales, el 95 por ciento son multinacionales que operan, de media, en 78 países y tienen 70.000 empleados-.

“Es un orgullo estar entre las compañías que más se preocupan por sus trabajadores, y más para una empresa cooperativa, en la que los empleados somos los propietarios, con un modelo empresarial basado en la responsabilidad social y centrado en las personas. La apuesta por la formación, conciliación e igualdad, los beneficios para la plantilla y el fomento del empleo estable y de calidad, han sido siempre objetivos prioritarios para Consum”, explica Evarist Casany, director de Recursos Humanos del grupo.

Consum cerró 2015 con más de 12.000 trabajadores, tras crear 500 empleos netos durante el ejercicio, consolidándose como una de las empresas con mayor volumen de plantilla de la Comunidad Valenciana.

El sello *Top Employers* es uno de los reconocimientos internacionales más prestigiosos y se otorga a compañías que sobresalen en áreas de recursos humanos, liderazgo y estrategia empresarial. “Supone una referencia externa importante a la hora de diseñar y construir un modelo de gestión de las personas, porque ofrece orientaciones y criterios, no sólo generalistas, sino también específicos, de por dónde van las nuevas tendencias entre las empresas que buscan la excelencia en las condiciones sociolaborales de sus trabajadores”, subraya Vicent Sanz Sancho, ejecutivo de Desarrollo de Personal de Consum.

El análisis, realizado por el organismo independiente Top Employers Institute -con sede en Valencia-, tiene como base exhaustivas auditorías de los candidatos, para reconocer “a las empresas que ofrecen condiciones laborales excelentes, hacen crecer y desarrollar el talento a través de todos los niveles de la organización y luchan constantemente por mejorar sus políticas de empleo”, según la organización.

Evaluación de 600 buenas prácticas

En su edición de 2016, el Top Employers Institute ha evaluado 600 buenas prácticas en nueve áreas de recursos humanos: estrategia de talento, planificación de la plantilla, procesos de acogida (*on-boarding*), aprendizaje y desarrollo, gestión del desempeño, desarrollo del liderazgo, gestión de carrera y sucesión, compensación y beneficios, y cultura de empresa.

Sanz explica que el primer paso del procedimiento para obtener esta certificación consiste en la cumplimentación de un amplísimo *Cuestionario de Buenas Prácticas en RH (Best Practices Survey)*, diseñado específicamente para analizar las políticas en materia de recursos humanos de una organización, y en la aportación de evidencias documentales que certifiquen lo que la empresa ha contestado afirmativamente.



600

El análisis para conseguir el sello se basa en 600 buenas prácticas en nueve áreas

Una vez cumplimentada la encuesta de buenas prácticas y enviados los documentos que las justifican, Top Employers Institute procede a revisar la encuesta y validar los documentos. Ese proceso finaliza con la elaboración de un informe, llamado *Key Finding Documents*, en donde Top Employer señala aquellas preguntas o procesos que, a su juicio, no han quedado suficientemente justificados.

Ahí se abre otra fase, en la cual cada empresa puede aclarar o aportar más información que ayude al Top Employers Institute a acreditar si se cumple o no con dicha o dichas prácticas o si, simplemente, se descartan. Tras esta fase, Top Employers Institute cierra el proceso de justificación y procede a emitir el resultado final.

Sanz subraya que el objetivo de Consum “es seguir trabajando en las mejores políticas laborales y de conciliación para todos los socios-trabajadores, para continuar entre las empresas de referencia”.

LAS FALLAS 2016

QUEMAN 7 MILLONES BAJO LA MIRADA DE LA UNESCO

La ciudad de Valencia recibió más de 1,5 millones de turistas en las fiestas, que tuvieron un impacto económico de unos 500 millones, según los datos de las asociaciones falleras

O. FONTANILLO

Las Fallas de 2016 dijeron adiós con la quema de 6,92 millones de euros en monumentos, más de 1,5 millones de turistas y un impacto económico estimado en la ciudad de unos 500 millones de euros -según un estudio de la Interagrupación de Fallas, que tendrá que ser confirmado por el Ayuntamiento de Valencia-. Los valencianos despiden su principal fiesta con la esperanza de que las Fallas de 2017 se celebren ya con el reconocimiento como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad, tras la evaluación del comité de expertos de la Unesco que ha disfrutado este año de los diferentes actos.

La recuperación económica ha llegado también al mundo fallero, que incrementó, por segundo año, el presupuesto en los monumentos, si bien aún quedan muy lejos las cifras récord del año 2008, cuando la inversión total superó los 10,5 millones. Hotelería, restauración, comercios, transporte y pirotecnia han sido, un año más, los principales beneficiados por las fiestas. Se estima un gasto medio por turista de entre 100 y 125 euros al día.

Las representaciones de contenido político tuvieron más protagonismo del habitual en los 760 monumentos falleros, en un año marcado por los pactos políticos sellados -*Acord del Botànic*- y los que aún no han dado sus frutos -Gobierno central-, así como por la caída de algunos de los pesos pesados del PP valenciano, por su implicación en casos de corrupción.



■ Un primer premio con polémica

2016 ha sido el año de la comisión fallera Cuba-Literato Azorín, que se hizo con los dos premios más deseados: el de iluminación de la calle y el primero de la Sección Especial, por primera vez en su historia. La obra, titulada '¡Calla, canalla!', basada en "el arte del piropo", batió a las favoritas, Convento Jerusalén y l'Antiga de Campanar -segunda y tercera-, que han pedido revisar las actas para conocer los criterios que sustentaron el veredicto.



■ Barberá, diana de las sátiras

La ruptura total del vínculo entre los valencianos y la que fue su alcaldesa durante 24 años, Rita Barberá, quedó patente en las representaciones de la senadora que inundaron la ciudad.



■ La mascaleta, punto de encuentro de valencianos y turistas

La Plaza del Ayuntamiento acogió 20 mascaletes, con un coste de entre 4.500 y 5.000 euros cada una. Un evento aprovechado por muchas empresas para hacer relaciones.



■ La solidaridad, también protagonista

El homenaje a la labor de entidades sociales y ONGs estuvo muy presente en los monumentos falleros.



■ El 'Acord del Botànic', en clave fallera

Ximo Puig, Mònica Oltra y Antonio Montiel han revivido su negociación en un momento en que el 'pacto a la valenciana' se plantea como única opción para el Gobierno central.



■ Más de 100.000 personas en la Ofrenda a la Virgen de los Desamparados

La fallera mayor de Valencia, Alicia Moreno, y su corte de honor cerraron uno de los actos más emotivos para los valencianos, la Ofrenda de flores a la Virgen de los Desamparados. A pesar de que la lluvia acompañó buena parte de la segunda jornada del acto, 100.028 integrantes de las comisiones falleras de la ciudad de Valencia y los municipios de alrededor desfilaron portando los claveles con los que se tejió el manto de la Virgen, este año dedicado a San Vicente Ferrer.



■ Equilibrios y 'fórmulas mágicas' para la formación del Gobierno

La negociación de los pactos de gobierno ha sido uno de los temas recurrentes de los monumentos, que fueron visitados en persona por los líderes de Ciudadanos, Albert Rivera, y del PSOE, Pedro Sánchez. Éste aprovechó su 'escapada' a Valencia para acercar posturas con Mònica Oltra de cara a recabar el apoyo de Compromís a su investidura.

■ Arte, creatividad y música en las calles iluminadas

Miles de bombillas de colores encendidas al ritmo de música en impactantes 'coreografías' reúnen, cada noche, a miles de personas. Los técnicos sorprenden cada año, innovando en diseños y formas, que acompañan a algunos de los principales monumentos falleros de la ciudad.



■ Una 'cremá' con mucho corazón

La cremá en la Plaza del Ayuntamiento cerró de manera oficial las Fallas 2016. La obra se planteó como un homenaje al artista fallero, representado por la figura central, y a la proyección internacional de las fiestas, en un guiño a los representantes de la Unesco.



Ricard Martínez

Presidente de la Asociación
Profesional Española de
Privacidad (APEP)

El cumplimiento normativo es muy significativo, si se compara con el tejido asociativo general. Pero el carácter formal de la implementación puede chocar con procesos de gestión basados en redes informales de confianza

La protección de datos en la comunidad fallera

Las Fallas de Valencia constituyen un universo social particular. Se trata de una actividad festiva con una extraordinaria capacidad de vertebración social. Además, son un generador de riqueza y actividad económica de primer nivel. Cabe destacar que, estructuralmente, se enmarcan en modelos de gestión propios del asociacionismo. Pero se trata de asociaciones en las que tradición y dimensión familiar-vecinal generan redes de relaciones en las que gestión y emoción se entrelazan y las relaciones de confianza personal son determinantes. Además, hay que entender algo fundamental desde un punto de vista sociológico: fallero o fallera prácticamente se nace. Y un porcentaje muy significativo son menores de edad.

La fiesta fallera sucede en la calle. Y esta realidad física, organizativa y sentimental confluye en nuestros días con el alcance de las redes sociales. Ello hace que los impactos del tratamiento de información y, particularmente, de imágenes, adquiera un valor significativo. Así, incluso el espacio más encerrado en sí mismo, la intimidad del casal fallero, trasciende de modo inmediato a lo público.

Es fundamental entender que aquí, cuando hablamos de promover condiciones de cumplimiento de la Ley de Protección

de Datos, nos referimos a información de más de 200.000 personas. En este sector, enormemente preocupado por la garantía de este derecho fundamental, la Junta Central Fallera y la Asociación Profesional Española de Privacidad (APEP) han unido esfuerzos para la concienciación.

Aquí, el grado de cumplimiento normativo es, con toda seguridad, muy significativo, si se compara con el tejido asociativo general. Sin duda, gracias al esfuerzo de la Junta Central Fallera. Sin embargo, el carácter formal de la implementación normativa puede chocar con procedimientos de gestión basados en redes informales de confianza. Porque hablamos de datos de menores o, incluso, de información sobre morosidad.

Los retos inmediatos son prepararse para el Reglamento de Protección de Datos de la Unión Europea y para el desarrollo de códigos de conducta sobre privacidad de los menores.

La Asociación Profesional Española de Privacidad y la Junta Central Fallera trabajarán unidas en la definición de reglas que garanticen el interés superior de nuestros niños y niñas. Y las Fallas de Valencia serán un ejemplo a imitar por el mundo asociativo.

No las pierdan de vista; ocurrirán grandes cosas.



Valenciaport pone en marcha una línea con Argelia

Valenciaport ha puesto en marcha una línea de pasajeros y vehículos con el puerto de Mostaganem, en Argelia, operada por Enterprise Nationale de Transport Maritime. Están previstas 17 escalas hasta septiembre. Permitirá aumentar los tráficos con Argelia, que han ido creciendo hasta convertirse en el primer país en tráfico con el recinto portuario.



El jurado de 'Premios Fundeun' elige 20 proyectos para tutorizar

El jurado ha seleccionado 20 de los 55 proyectos presentados en la XXII Premios Nuevas Ideas Empresariales de Fundeun, teniendo en cuenta la innovación, la diversificación y la viabilidad. Las propuestas contarán ahora con la tutorización de expertos para elaborar un plan de empresa. Tendrán que entregarlo el 3 de junio.



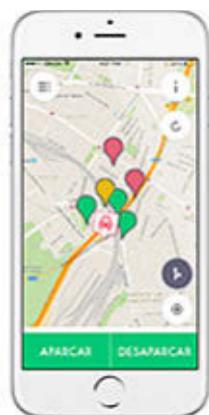
La Oami preside la Red de Agencias Comunitarias

La Oficina de Armonización del Mercado Interior (Oami), la mayor agencia de la propiedad industrial e intelectual de la UE, con sede en Alicante, ha asumido la presidencia de la Red de Agencias Comunitarias, hasta marzo de 2017. En este período, se organizarán más de 12 eventos, con 600 personas procedentes de 28 países.



Fundación Gas Natural forma a 60 directivos en exportación

Fundación Gas Natural Fenosa reunió a cerca de 60 empresarios y gerentes de pymes de la Comunitat Valenciana en el marco del Programa Primera Exportación, que busca formar y asesorar gratuitamente a pymes que deseen exportar, con un plan continuo. Hasta la fecha, han participado en el programa 90 empresarios de la región.



Unos 45.800 conductores usan el 'crowdparking' en la región

La Comunidad Valenciana es la cuarta región en la que más se practica el *crowdparking*, según la plataforma Wazypark. El ranking lo lidera Madrid, seguida por Barcelona y Andalucía. Más de 45.800 conductores de la comunidad se avisan cuando hay sitio libre. Sólo en febrero, se notificaron 81.000 avisos de aparcamiento a través de Wazypark.



Mywigo lanza un terminal con reconocimiento de huella digital

MyWigo ha lanzado un nuevo smartphone, MyWigo City 2, dispositivo de 5,5 pulgadas con pantalla HD y tecnología IPS que usa un sistema de reconocimiento de huella digital, empleado por primera vez en un terminal de una marca española. Incorpora el sistema cloud MyWiGo World, con el que se puede acceder a múltiples servicios y aplicaciones.



Opau abre oficina de gestión de alquileres en Valencia

Opau (Oficina Provincial de Alquileres Urbanos) ha abierto oficina en Valencia. Es la segunda franquicia de la marca, que ya tiene otra en Barcelona, que se suman a la oficina propia de Opau en Murcia. El modelo de Opau elimina los intermediarios para que particulares y propietarios puedan negociar y reajustar sus condiciones, si procede.



S2, premio 'Dona i Dona' por su apoyo a víctimas de violencia

S2 Grupo, empresa de ciberseguridad, ha recibido el premio *Dona i Dona* de la Asociación de Empresarias y Profesionales de Valencia/Business Woman -Evap/BPW Valencia-, en reconocimiento por la contratación de mujeres víctimas de violencia de género, de manera continuada, a través de la empresa de inserción Integras-Tú.



Deutsche Bank inaugura una nueva sucursal en Elche

Deutsche Bank ha fusionado sus dos oficinas en Elche y atenderá a sus clientes en una nueva sucursal, en la calle Doctor Caro. La oficina, con ocho empleados, tiene espacio amplio y diáfano, buscando más cercanía con el cliente, zonas de conversación y salas de reuniones. El banco tiene 20 oficinas en Alicante y cerca de 38.000 clientes.



Dos medallas de oro a Pago de Tharsys en el concurso CIVAS

Los cavas *Pago de Tharsys Millésime Rosé 2013* y *Tharsys Único* han sido puntuados por los catadores del Concurso Internacional de Vinos Akatavino Sumilleres de España (CIVAS 2016) con medallas de oro y estarán en la categoría "vinos fuera de serie" de la *Guía Xtreme*, la publicación de vinos digital de mayor difusión, con 200.000 descargas.



Ainia, considerada "ejemplo modélico" de la I+D+i nacional

La Red de Políticas Públicas de I+D+i ha seleccionado el proyecto Agrobiocom de Ainia Centro Tecnológico como una de las tres "Actuaciones Relevantes de 2015" de la I+D+i en España. La Fundación Española para la Ciencia y Tecnología, que selecciona los proyectos, considera a Ainia "ejemplo modélico" en el impulso de la I+D+i nacional.



La DO Utiel-Requena constituye una mesa sectorial

La sede del Consejo Regulador de la DO Utiel-Requena ha creado una mesa sectorial para defender el territorio vitivinícola de Utiel-Requena. La mesa está compuesta por representantes políticos y del sector del vino que trabajan dentro de la demarcación geográfica de la DO, reafirmando la unión existente entre las partes implicadas.



G. LUCAS

JESÚS Rivaya

Titular del despacho Rivaya Procurador & Asociados

O. FONTANILLO

Con 25 años, Jesús Rivaya ha asumido la responsabilidad del despacho familiar Rivaya Procurador & Asociados, con la apuesta personal de innovar en un sector muy tradicional, gracias a la incorporación de las nuevas tecnologías. Con sus ahorros y un préstamo concedido por su familia, Jesús Rivaya ha digitalizado la gestión procesal, desarrollando una oficina virtual, 'Data JRM', en la que tanto procuradores como letrados tienen acceso confidencial a los procedimientos judiciales, de forma inmediata y desde cualquier lugar con acceso a Internet.

¿Cómo surge el proyecto?

La procura es un ámbito en el que se maneja una gran cantidad de información, con todo lo que ello implica. Sobre la base de ciertas aplicaciones de lo que era el despacho familiar, y con la ayuda de un equipo de informáticos, diseñadores y analistas de contenidos -con empresas como Indra o Alfatec-, hemos desarrollado 'Data JRM', un despacho virtual de procuraduría accesible 24 horas 365 días. Una gran ventaja es la posibilidad de acceder desde cualquier tipo de dispositivo -ordenador, móvil o tableta-, sin necesidad de instalar ningún programa, sólo con disponer de una conexión a Internet. La herramienta es sencilla y muy visual, y segmenta la información por mandamientos, oficios, vencimientos, señalamientos... El usuario puede conocer su expediente en cualquier momento y ser avisado con un sistema de alarmas y sin depender de los horarios de la Administración de Justicia. La aplicación cuenta con la homologación del Ministerio de Justicia y está conectada con Lexnet -sistema virtual oficial de presentación de escritos y envío de notificaciones-. Todo ello permite agilizar los procesos y reducir costes.

¿Está previsto comercializar el sistema Data JRM o se ha concebido para ser de uso exclusivo de Rivaya?

Es una herramienta exclusiva de nuestro despacho, con la que no sólo mejoramos el servicio a nuestros clientes -bancos, aseguradoras, multinacionales, pymes y particulares-, sino que es un arma clave a la hora de captar otros nuevos. Además, los letrados con los que trabajamos pueden dar acceso a la oficina virtual a sus clientes, utilizando su marca, lo que mejora el sistema de consultas y su relación. Esta función puede ser muy útil para abogados encargados de procesos donde los afectados son un colectivo de personas y tienen multitud de consultas.

“La gestión digitalizada permite agilizar procesos y reducir costes”