atalaya
EMPRESARIAL

Revista del Parque Empresarial Las Atalayas de Alicante
JUNIO/2012
Número 3

SUAVINEX
Soluciones innovadoras para los bebes y sus familias

COEPA
Moisés Jiménez Mañas
Presidente de COEPA

ALTERNATIVAS SOSTENIBLES
Autogas GLP, economía y fiabilidad
MEKANICS

Tenemos todo lo que necesitas

Servicios **Ambientales**

- **Consultoría medioambiental** (auditorías, informes técnicos, evaluación de impacto ambiental, registro EPER/PRTR, asesoramiento experto)
- **Vigilancia ambiental** (calidad de las aguas, medio marino, control de vertidos, calidad del aire y emisiones atmosféricas, residuos, ruido, suelos contaminados)
- **Control ambiental y Bioseguridad** (limpieza, mantenimiento y desinfección de instalaciones)
- Diagnóstico, medición y control de olores mediante **olfatometría**
- **Modelizaciones** ambientales
- Seguridad y riesgo químico (**REACH**)

Calidad, Prevención **y Gestión Ambiental**

- **Consultoría** en Calidad, Prevención y Gestión
- Consultoría de **Seguridad y Salud en Obras**
- **Formación** específica en seguridad, prevención y sistemas de gestión ambiental
- Consejero de Seguridad **ADR**

Servicios Técnicos **de Análisis**

- **Laboratorio de análisis y control de calidad** de todo tipo de aguas, suelos, lodos, lixiviados, residuos y aire (emisiones, inmisiones y atmósferas laborales).
- **Gestión** y **planificación** de muestreos, suministro de soportes de **muestreo**.
- **Toxicología** ambiental.
- **Ensayos analíticos:** físico-químicos, metales, microcontaminantes orgánicos, microbiología (bacterias y virus), toxicidad, radiactividad, …
- **Líneas y proyectos de investigación** (I+D+i) a la vanguardia tecnológica, con desarrollo de nuevos productos y registro de patentes.

Medio Ambiente AQUALOGY

ENAC ENSAYOS Nº 109/LE285 Nº 109/LE343 Nº 109/LE446 Nº 109/LE623 Nº 109/LE866 Nº 109/LE982 Nº 109/LE983 Nº 109/LE993 Nº 109/LE1700 Nº 109/LE1857

ENAC INSPECCIÓN Nº 147/EI032 Nº 147/EI249

entidad colaboradora de la administración hidráulica

www.labaqua.com
info@labaqua.com
T. 965 10 60 70
F. 965 10 60 80

AQUALOGY Medio Ambiente es la marca comercial de LABAQUA S.A., titular de las acreditaciones y certificados.

Sumario

2| Editorial:
La actividad empresarial de Alicante tiene futuro

4| Reportaje:
SUAVINEX
Soluciones innovadoras para los bebes y sus familias

8| A fondo
MEKANICS
Autogas GLP, una alternativa económica fiable y más sostenible

14| Entrevista
Moisés Jiménez Mañas
COEPA: Al servicio de las empresas alicantinas

16| Entrevista
José Serna
SERCA - CASERMOVIL
Compromiso y espíritu de servicio

20| Figura empresarial
José Sánchez
ABRASIVOS ALICANTE
El triunfo de la constancia familiar

26| Noticias

37| Convenios

38| *SECCIÓN*: Áreas Empresariales, el 53% del PIB Nacional
MERCALICANTE
Apuesta por la calidad y la estabilidad

40| Agenda y Listado Empresarial

ATALAYA EMPRESARIAL
Edita: **Entidad de Conservación del Polígono Industrial de Las Atalayas**

C/ Chelín, Parc. R22, Oficina 4, Alicante - 03114.
Corresp: Buzon 20.001 - Alicante - 03114.
Tel. 965 280 419 Fax. 965 280 973 - info@atalayas.com

La Entidad de Conservación del Polígono Industrial de Las Atalayas no asume necesariamente como propias las opiniones que puedan expresar los autores de esta publicación.

atalaya
EMPRESARIAL

EDITORIAL

LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN ALICANTE TIENE FUTURO

El ánimo a menudo desfallece en la ardua tarea de transmitir optimismo en tiempos de crisis. La coyuntura, en absoluto, ayuda.

Sin embargo, en nada contribuye reiteradas editoriales de pesimismo. Ya no hace falta concienciar al empresario de lo complicado del momento. No ha lugar a la duda.

En este contexto, y aunque cueste, debemos buscar, identificar y magnificar nuestras potencialidades en el ámbito de empresarial.

Recientemente la Entidad ha asistido, junto con los agentes sociales y económicos más importantes de nuestro entorno, a una de las Jornadas enmarcadas dentro del Plan de Competitividad de Alicante, que viene desarrollando su consistorio, en las que se trató de definir la situación actual de la misma. Si bien, fue casi quimérico identificar la idiosincrasia de la ciudad - ni se distingue por ser únicamente ciudad turística, empresarial, comercial, ni ejercer en exclusiva la capitalidad provincial - tras analizar los intervinientes los distintos segmentos de la ciudad, si se concluyó por unanimidad en la gran potencialidad de constituirse en un referente nacional e internacional en distintos ámbitos.

Y entre ellos, en actividad empresarial. Aprovechando la situación estratégica de Alicante, sus envidiables comunicaciones e infraestructuras (puerto, aeropuerto…), la benignidad de su clima, podemos crear un entorno empresarial atractivo.

Para ello sus Polígonos deben de ir transformándose en Parques empresariales dotados de servicios (transporte público, zonas verdes y terciarias, seguridad…) y buenas infraestructuras, creando otros de valor añadido (formación, guarderías, etc.).

Pero dicha acción debe trazarse no solo a medio plazo, con nuevos espacios económicos que cumplan dichos parámetros, sino que hay que actuar en las áreas actuales. Es aquí donde debemos potenciar que el sector predominante, logística y el transporte, se capitalice en Alicante y sirva de atracción para la implantación y consolidación de otras empresas que quieran favorecerse de su proximidad.

Como ejemplo, sirva nuestro Parque en el cual, si bien se ha detectado una bajada de actividad, el atractivo que presenta su emplazamiento y organización sigue siendo referente para la apertura de nuevas líneas de negocio que denota que las cosas pueden ir a mejor en Alicante y ámbito de influencia.

Francisco Samper
Presidente de la Junta de Gobierno de la Entidad de Conservación del Polígono Industrial de Las Atalayas

Polígono Industrial
Las Atalayas
Entidad de conservación

- Servicio de Vigilancia
- Ludoteca Infantil
- Servicios auxiliares de jardinería y mantenimiento urbanización
- Información sobre ubicación y actividades de empresas del Parque
- Gestión de subvenciones
- Programas formativos. Plataforma E-learning
- Convenios con Proveedores
- Representar y defender intereses comunes antes las Administraciones
- Mediación entre empresas
- Alquiler de despachos y oficinas
- Aula de Formación
- Web
- Correos

C/ Chelín, Parc. R22, Oficina 4, Alicante - 03114. Corresp: Buzon 20.001 - Alicante - 03114. Tel. 965 280 419 - Fax. 965 280 973 - info@atalayas.com

SOLUCIONES INNOVADORAS PARA LOS BEBÉS Y SUS FAMILIAS

Suavinex es el primer fabricante español de puericultura ligera. Cuenta con casi 30 años de experiencia, ofreciendo soluciones innovadoras a las necesidades de los bebés y sus familias. En estas casi tres décadas de rodaje se ha convertido en la marca más innovadora en tecnología y, especialmente, en diseño, como la primera firma del sector en apostar por este factor como un elemento diferenciador para convertir sus piezas en auténticas propuestas de moda.

Durante este tiempo Suavinex ha desarrollado una gran variedad de productos de apoyo a la lactancia materna, lactancia con biberón, succión, elementos de esterilización y limpieza, mordedores y sonajeros, artículos de aseo y baño y menaje para la alimentación. Todo esto ha permitido a Suavinex situarse a la vanguardia de la investigación en puericultura y afianzarse como líderes en las farmacias españolas.

A lo largo de esta entrevista mantenida con su Director General, Juan Ramón García, hemos podido conocer con mayor profundidad la realidad de esta empresa puntera.

CON AMPLIAS MIRAS AL EXTERIOR

Para comenzar, ¿con qué instalaciones cuenta Suavinex y dónde las podemos encontrar?.
Nuestra sede central está situada en Alicante, aquí en Las Atalayas **desde ----**, en ellas es donde diseñamos y creamos nuestro amplio abanico de referencias. Aquí se encuentra tanto la planta de producción, como el almacén y las oficinas centrales de los Laboratorios Suavinex.

Además, desde hace cinco años estamos inmersos en un importante proyecto dentro de nuestro plan de internacionalización: un parque empresarial en Krušovce (Eslovaquia), que nos facilita la expansión de nuestra marca a los principales mercados centroeuropeos.

Juan Ramón García Director General Suavinex

¿Qué ha supuesto para la compañía?, ¿a qué países distribuyen ya desde allí?.

El nuevo centro logístico nos ha permitido continuar con nuestra expansión internacional y ofrecer un mejor servicio a los distribuidores de los distintos países con los que trabajamos. Su puesta en marcha también ha supuesto descongestionar la planta de Alicante y continuar con un crecimiento sostenido. Desde nuestra central en Krušovce abastecemos a los mercados de los países del este, del centro y del norte de Europa.

¿En qué países opera Suavinex?

Nuestro abanico de productos se distribuye en toda la red de farmacias y cooperativas farmacéuticas españolas. En 2006 iniciamos los primeros pasos hacia los mercados exteriores participando como expositores en la Feria Kind+Jugend de Colonia (Alemania), una de las citas obligadas del sector. Desde entonces, y en concreto desde comienzos del 2007, hemos iniciado la internacionalización de la marca y la compañía está ya presente en una veintena de países.

> *“Hemos mantenido un compromiso: buscar la felicidad del bebé y su entorno”*

Nuestro principal mercado internacional es el centro-europeo, donde estamos presentes en países como Italia, Francia, Reino Unido, Polonia, Alemania, Portugal, República Checa, Irlanda, Holanda, Bélgica y Luxemburgo. Aunque también estamos posicionados en mercados como Rusia, Chile, Jordania, Israel, Japón, México, Corea, China, Georgia, República Dominicana y Haití.

¿Hay muchas diferencias de los productos que venden de unos países a otros?.

En cada país se vende en función de las necesidades detectadas en el mercado. Por ejemplo, en Polonia demandan la gama cosmética, mientras que en Italia priman los chupetes y los biberones. También cambia el tipo de material, porque en algunos países, como en España, se prefieren las tetinas de látex y en otros, como en Reino Unido, se decantan por la silicona.

REFERENTE DE CALIDAD Y SEGURIDAD

¿Cómo ha ido cambiando Suavinex a lo largo de los años?.

Durante estas casi tres décadas de historia en Suavinex hemos mantenido un compromiso: buscar la felicidad del bebé y su entorno. En este sentido, hemos apostado constantemente por la innovación en nuestros diseños como uno de nuestros sellos, hasta convertirnos en un referente de calidad y seguridad.

Además, hemos transformado por vez primera la puericultura ligera en un producto de moda; lanzamos nuevas colecciones cada temporada y buscamos convertirnos en tendencia. A esto se une la internacionalización de la marca, así como el desarrollo de nuevos productos, como la línea de cosmética que lanzamos en 2011.

Siendo pioneros en puericultura, ¿cómo y por qué surge la idea de crear una línea cosmética?.
En Laboratorios Suavinex siempre estamos atentos a las necesidades de los bebés y sus padres. Hemos desarrollado relaciones de confianza con pediatras, matronas, ginecólogos y farmacéuticos, además de un amplio conocimiento de las tendencias que se anticipan a la demanda de productos destinados al cuidado del bebé.

Gracias a esto detectamos la oportunidad de crear una línea cosmética basada en la eficacia y naturalidad de sus ingredientes activos. Esta gama se diversifica en dos líneas claras: los productos básicos para el cuidado de la embarazada y los que necesita el bebé durante sus primeros años de vida.

La línea de tratamientos corporales Body Luxuries, incluye, además de los productos básicos, tratamientos muy innovadores y soluciones prácticas que el mercado demanda.

“Además de calidad y seguridad, en Suavinex vendemos diseño y moda.”

¿Cómo van sus objetivos de reforzar nuevas líneas?
Además de Body Luxuries, hemos intensificado la gama de fragancias de la casa, que ya contaba con Baby Cologne, un aroma que se ha convertido en un referente. Ahora, también disponemos de perfumes y estamos trabajando en nuevas líneas de negocio y nuevos conceptos dentro del mundo de la puericultura.

Sus productos destacan dentro del mundo de la puericultura por su diseño, que marca tendencia en el sector. ¿Por qué ese hincapié en el diseño? ¿Qué buscan transmitir?
Además de calidad y seguridad, en Suavinex vendemos diseño y moda. Creamos productos únicos, de máxima calidad, con motivos que cambian cada temporada. Queremos transformar el concepto que existe de la puericultura ligera para convertirla en un complemento o accesorio de moda para el bebé y la mamá.

Ahora, la madre puede elegir entre una amplio abanico de propuestas y diseños para que su bebé vaya siempre conjuntado. Pero además, innovamos para crear productos prácticos que faciliten su día a día, como demuestran algunos de nuestros últimos lanzamientos, como el set On the Go, el kit de cuchara, sujeta-baberos y porta-cucharas; o Doubby, la funda para biberones de neopreno que mantiene el calor y luego se transforma en babero. Eso sí, siempre manteniendo la belleza y armonía en todos nuestros diseños.

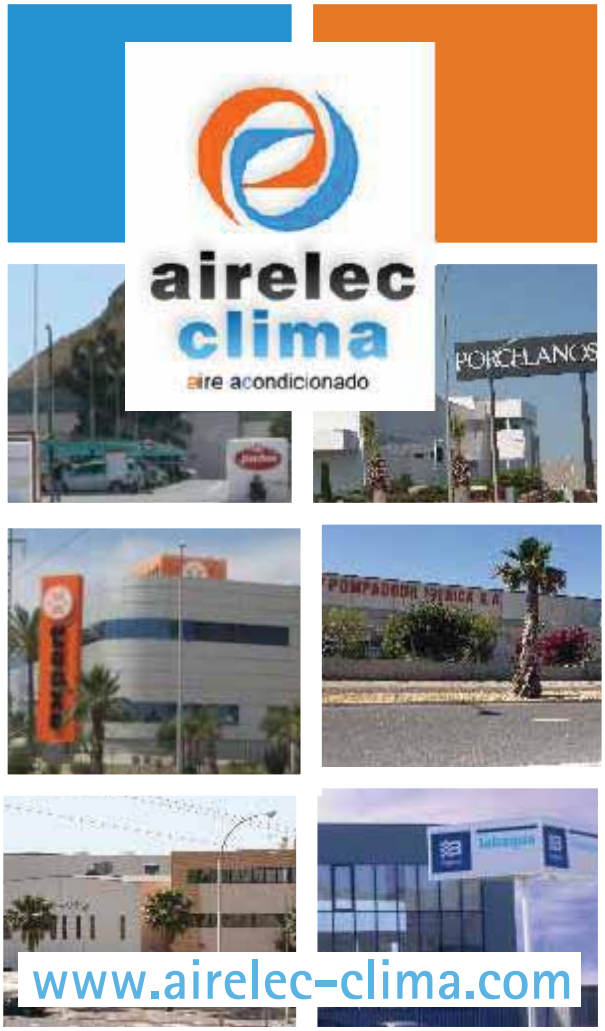
APOSTANDO POR EL FEEDBACK Y LAS TIC

En 2011 se estrenaron en la web 2.0 y ahora se lanzan a la venta online. ¿Qué papel le otorgan al canal on line? ¿Y cuál cree que será su importancia en el futuro?
Siempre hemos apostado por las nuevas tecnologías y llegó el momento en el que decidimos que estábamos preparados para mantener un feedback constante y directo con nuestro público objetivo: la amplia comunidad de madres y padres. Lograr una comunicación bidireccional con tu target es una oportunidad magnífica para mejorar y crecer.

elclubdelasmadresfelices.com

Nos referimos a una comunicación más rica en cuanto a contenidos, ya que tanto nuestro blog www.elclubdelasmadresfelices.com como nuestras plataformas en facebook, twitter y youtube las empleamos como una herramienta a través de la cual podemos facilitar consejos útiles y dar voz a personas que tienen cosas interesantes que contar acerca de la maternidad.

Esta es la dirección en la que queremos seguir trabajando y por eso ahora apostamos por el lanzamiento de nuestra propia tienda on-line. En este nuevo canal de venta se podrán adquirir algunos de nuestros productos de venta en farmacias, así como una serie de productos alternativos, como canastillas para recién nacidos y nuestro nuevo producto estrella: los chupetes personalizados.



EXPERTOS EN CLIMATIZAR

- Diseño de Instalaciones de Climatización
- Montaje de Instalaciones
- Energías Renovables
- Mantenimiento
- Servicio de Asistencia Técnica

- Un correcto mantenimiento preventivo / correctivo, reduce las averías, alarga la duración de las instalaciones y disminuye los consumos eléctricos de los aparatos.
- Ofrecemos un **10% de descuento** a las empresas del polígono.

+34 965 106 600
Pol. Ind. Las Atalayas
Parc. 90 C/ del Dólar · Buzón 20006. ALICANTE
comercial@airelec-clima.com

MEKANICS

AUTOGAS GLP, UNA ALTERNATIVA ECONÓMICA, FIABLE Y MÁS SOSTENIBLE

Cuando la actual situación económica en la que nos encontramos sumergidos nos exige cada día más esfuerzos económicos, urge la búsqueda de nuevas alternativas capaces de proporcionar al usuario un alivio en lo que a gastos se refiere.

Si además hablamos de un sector fundamental como es el de los combustibles fósiles esta apreciación cobra más importancia. No en vano, los precios del combustible han venido sufriendo una escalada continua y exagerada que ha hecho mella en la economía tanto en profesionales como en particulares.

El Autogas GLP se presenta como una alternativa barata, eficiente y sostenible a estos combustibles, que pese a sus ventajas, hasta ahora ha sido un gran desconocido para el público. Sus características están más que nunca en consonancia con las necesidades de la sociedad.

Para conocer un poco más en profundidad este combustible hemos hablado con Juan José Ruiz, gerente de MEKANICS, instalador oficial y homologado de GLP de las principales marcas fabricantes de este sistema en España, TARTARINI (Italia) y GFI TELEFLEX (Holanda).

30 AÑOS AL CUIDADO DEL VEHÍCULO

El origen de Mekanics se remonta más allá de tres décadas, en el taller de Juan José Ruiz, fundador en Albacete de Levantina de Camiones y Plataformas. En un primer momento el taller estaba principalmente enfocado a la reparación de vehículos industriales pero el negocio ha experimentando una gran apertura dedicándose en la actualidad al mantenimiento integral de turismos, furgonetas y camiones en las parcelas de mecánica, electricidad, diagnosis, neumáticos y aire acondicionado entre otros muchos servicios.

Esta apertura coincidió con su traslado en el año 2005 a las instalaciones que tienen en el Polígono Industrial de las Atalayas y la entrada de lleno en la gerencia por parte de su hijo, Juanjo Ruiz, segunda generación en la empresa. A nivel de marketing también se realizó un restyling de marca e imagen. Fruto del carácter dinámico y emprendedor del grupo de profesionales que forman Mekanics surgió la idea de ofrecer un novedoso servicio a sus clientes, la instalación de GLP (Gas Licuado del Petróleo) para mejorar el ahorro y las cualidades de los vehículos. Según Juanjo "el GLP está muy abandonado en España, ya que en el mundo es el tercer combustible más demandado, con una amplio margen de crecimiento. En Mekanics lo vimos rápidamente como una oportunidad de negocio para nosotros y para nuestros clientes y decidimos apostar por este sistema"- .

A la izq. Juan José Ruiz, Gerente y a la dcha. Juan José Ruiz hijo, Ingeniero Técnico Industrial yJefe de Taller, en sus instalaciones de Las Atalayas

UN NUEVO MARCO LEGAL PARA EL RESURGIR EL GLP

Uno de los factores que han condicionado el retraso del GLP en España ha sido el marco legal al que ha estado sometido durante mucho tiempo. El GLP es un combustible alternativo que puede ser quemado en cualquier motor de gasolina, siempre y cuando se hagan unas adaptaciones. Dicha adaptación debería ser única por motor y modelo concreto de coche, porque ha de cumplir unas normativas de emisiones, de seguridad, etc.

Tradicionalmente, el GLP se ha desarrollado en España en un entorno regulatorio muy desfavorable. Sirvan algunos ejemplos para ilústralo, como pueden ser, -" la prohibición de homologación de vehículos a GLP hasta el 17 de abril de 2000, la prohibición de conversión a GLP de vehículos privados hasta el 18 de junio de 2003, rigidez en la normativa de construcción y adaptación de estaciones de servicio, o un alta fiscalidad que se ha reducido considerablemente a partir del año 2005 lo que ha permitido experimentar un amplio crecimiento del sector"-.

-"En un primer momento el gobierno español sólo lo permitió instalar en taxis, después se acogió a la normativa europea R155, una normativa muy costosa que requería varias unidades de cada coche/motor y se realizaba para cada instalación por parte de un fabricante. Pero ahora han cambiado las reglas y se puede instalar en cualquier coche que cumpla la normativa de contaminación EURO 3, por lo que todo coche de gasolina matriculado por primera vez a partir del 1 de enero de 2001 ya la cumple de serie y puede ser adaptado a GLP sin necesidad de tener una homologación R-115 para un modelo y motor concretos. También se pueden adaptar aquellos que anterior a esta fecha ya cumplían con esta normativa. Esto ha hecho que las posibilidades de negocio de multipliquen"-.

VENTAJAS DEL GLP

En la actualidad, su principal ventaja radica en el bajo precio de venta. Como media, el precio del GLP tanto en España como en Europa se sitúa aproximadamente en el 50% menos que el de la gasolina o el gasoil. Este bajo precio se debe fundamentalmente a dos factores, la existencia de un gran excedente de disponibilidad y sólidas expectativas de suministro a largo plazo y a la aplicación de tasas fiscales favorables.
La diversidad de métodos de obtención del GLP (procesado en la extracción del gas natural, procesado en la extracción del petróleo y producto del refinamiento del mismo) y su excedente actual asegura pocas tensiones en el suministro y pocas subidas ostensibles del precio. Respecto a las ventajas fiscales, la normativa de la UE CE/2003/96 mantendrá estable la carga impositiva de los gobiernos sobre el carburante hasta el 2018.

Teniendo en cuanta dicha estabilidad podemos decir que el uso del GLP permite al usuario final un ahorro de un 15-20% en combustible frente a vehículos diesel (aunque esta tecnología no se puede aplicar en este tipo de vehículos) y entre un 40-45% de ahorro en comparación con los vehículos de gasolina (que pueden usar indistintamente ambos combustibles). Ver cuadro comparativo.
“ A esta apreciación hay que añadir una mayor duración del motor debido a un menor desgaste de los cilindros y segmentos del motor. La inyección de GLP al motor asegura una mezcla homogénea, controlada y bien distribuida en los cilindros con el aire, lo que facilita una combustión más limpia y completa. Cuando cambias el aceite de un coche que ha usado GLP lo verás completamente limpio”-. El mantenimiento de un coche con GLP es reducido debido a un menor número de averías, así como a la sencillez del sistema y sus componentes.

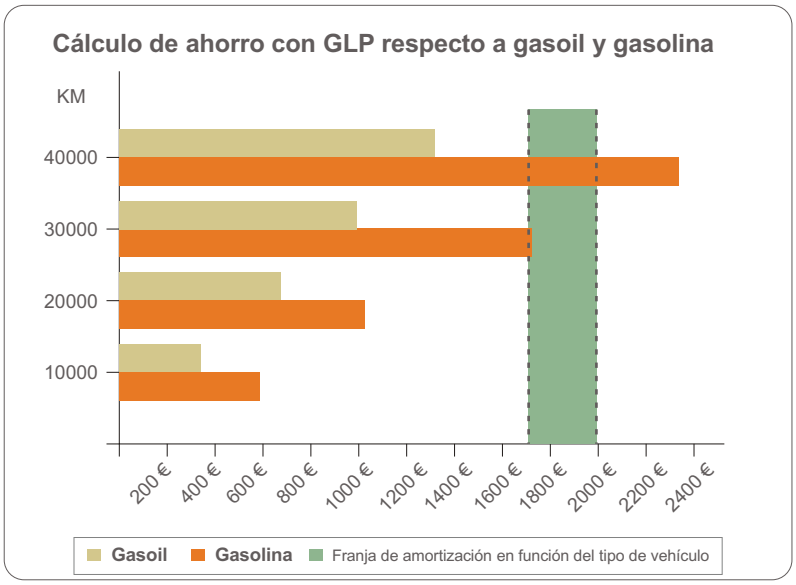
Como consecuencia de estas características, el GLP se presenta como un combustible más ecológico y sostenible. -“El GLP es capaz de reducir un 15% las emisiones de CO2 y un 68% las emisiones de NOx para vehículos de gasolina. Si lo comparamos con un diesel puede reducir en un 99% la emisión de partículas a la atmosfera y hasta un 50% el nivel de ruido”-. Estamos pues ante una gran alternativa ambiental que podría mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

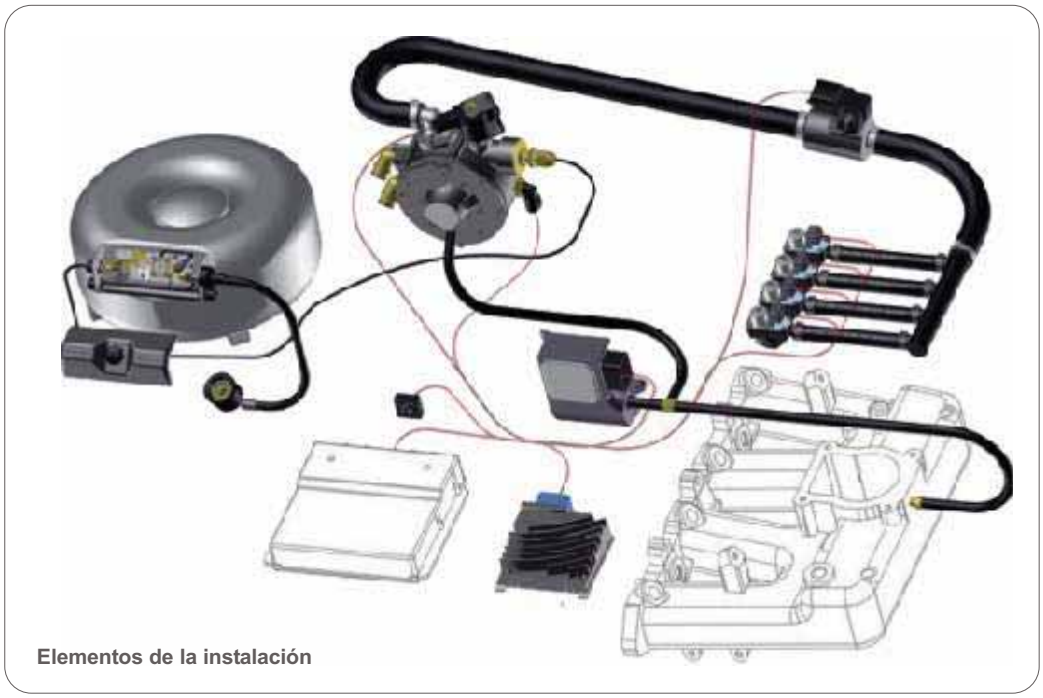
La seguridad de este sistema ha sido puesta a prueba bajo las condiciones más estrictas y se ha concluido que el sistema de Autogás cuenta con un alto nivel de seguridad en caso de choque o incendio (según RACE).

INSTALACIÓN

Hasta el momento sólo se puede instalar el GLP en vehículos de gasolina, aunque se están realizando pruebas con vehículos diesel que pueden presentar una autentica revolución para el parque de vehículos. Convertir un coche gasolina a autogás conlleva la instalación de un sistema de combustible paralelo al que ya existe pudiendo utilizar ambos combustibles indistintamente (sin realizar ninguna modificación en el motor), -“es decir si se agota la reserva de GLP siempre puedes usar la gasolina, en definitiva estamos convirtiendo nuestro coche en un híbrido”. Ver esquema de instalación.

-“Se instala un nuevo depósito, que suele ir en el hueco de la rueda de repuesto, nuevas tuberías de conducción del combustible, inyectores, nueva toma de llenado… y todo ello está gestionado por una centralita que se encarga de mandar al motor la cantidad exacta de combustible y de gestionar el uso de los dos combustibles. El sistema es bastante sencillo y puedes cambiar de un combustible a otro mediante un conmutador”-.





Elementos de la instalación

El precio de la instalación es asequible si se tiene en cuenta el ahorro que se obtiene con la implantación del sistema. “Este coste está función del tipo de vehículo y el número de cilindros, aunque no hay mucha diferencia entre unos y otros, podemos decir que como media estamos hablando de 1900€ 2000€. Teniendo en cuenta el precio del GLP podemos amortizar el cambio aproximadamente en unos 30.000 kilómetros”. Este precio incluye el montaje, la garantía y la documentación para su homologación en la ITV”-.

redinnovacom.es
innovation & quality

Distribuidor autorizado Vodafone Empresas

ACUERDO DE DESCUENTO
formalizado entre la Entidad de Conservación del Pol. Ind. Las Atalayas y Vodafone
en VIGENCIA
consultar condiciones

Soluciones innovadoras para empresas y profesionales

Smart Card Reader | Solución Sector Transporte
Nuevas Tablets y sus aplicaciones
Disco en Red | Soluciones para almacenamientos de datos
Office 365 | Soluciones en movilidad
Fax Oficina Vodafone | Enviar y recibir faxes desde tu email
Comunicador | Nueva generación de softphone
Oficina Vodafone | Unifica todas las comunicaciones

redinnovacom.es | asociaciones@redinnovacom.es | 902 882 368 | 664 319 785

NUEVA DEMANDA: EL USUARIO REACCIONA ANTE EL ALTO PRECIO DEL COMBUSTIBLE

Entre la tipología de clientes que están optando por las ventajas del autogás Juanjo destaca varios grupos de trabajo. “A día de hoy existe un buen nivel de demanda de particulares tienen un coche de gasolina en la gama media alta y que debido al precio desorbitado del combustible quieren conseguir un buen ahorro con el autogás. También hay gente que está cambiando su coche de gasoil de gama media por un coche de gasolina de gama media alta de segunda mano, cuyos precios representan una verdadera ganga (provocado por el consumo y el precio del combustible) y que con ello están consiguiendo un gran coche con bajo consumo, un 25% que con el diesel”-.

-“El sector profesional también se está moviendo en este sentido, están haciendo sus números y están abandonando la hegemonía del diesel a la hora de renovar la flota. Algunos profesionales del sector del taxi han llegado a tener en su vehículo un triple sistema, gasolina eléctrico autogás, consiguiendo hacer 1000 kilómetros por ciudad con tan sólo 30-40€ de GLP, todo un hito del bajo consumo.

Depósito situado en el maletero

Conmutador de combustibles

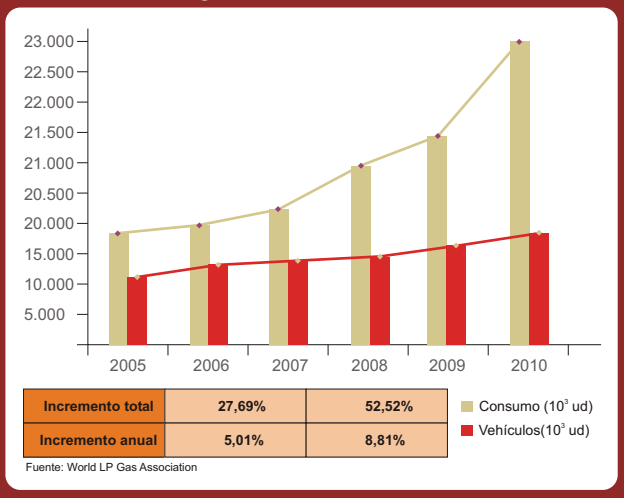
LOGÍSTICA DEL GLP

Autogás en el mundo. Año 2010

País	Consumo (10^3 t)	Vehículos (10^3 ud)	Puntos de suministro (ud)
Corea del Sur	4.450	2.300	1.611
Turquía	2.490	2.394	8.700
Rusia	2.300	1.282	2.000
Polonia	1.660	2.325	5.900
Italia	1.227	1.700	2.773
Japón	1.202	288	1.900
Australia	1.147	655	3.200
Tailandia	922	473	561
China	909	143	310
México	837	535	2.100
Resto del mundo	5.723	5.379	28.094
Total	**22.866**	**17.473**	**57.150**

Fuente: World LP Gas Association

Evolución del Autogás en el mundo



Fuente: World LP Gas Association

La logística de distribución del GLP se presenta como un importante reto para la evolución de este mercado emergente. “Es cierto que encontrar estaciones de servicio donde dispensen GLP a día de hoy es más complicado que en el resto de Europa lo que obliga al usuario a hacer un esfuerzo de previsión y programación a la hora de repostar, pero creemos que el ahorro lo merece. Además la persona que realice viajes largos siempre puede recurrir al cambio a gasolina lo que incrementa la autonomía de kilómetros sin repostar”-.

-“ Hablando de números, en España hay unas 100 gasolineras con GLP, cantidad que se prevé aumentar en unas 140 más para este año. Es cierto que su número es pequeño si lo comparamos con las 2.400 de Italia, las 3.200 de Alemania o las casi 7.000 que tienen Polonia o Turquía, todos ellos países de gran tradición con el autogás, pero los puntos de repostaje aumentarán en consonancia con la demanda. En Francia el 90% de las gasolineras tiene gas”-.

EL FUTURO DEL GLP

Las previsiones a corto plazo para el autogás son bastante favorables por varios motivos. En primer lugar se ha instaurado en España un marco legal menos restrictivo y con una estabilidad de más de cinco años vista. A ello hay que sumar el disparado precio de los carburantes cuyas perspectivas de incremento no parecen tener freno dada la actual situación de crisis y el alto porcentaje que representa en la recaudación fiscal de España. Ver cuadro evolución precios.

-"Estos factores unidos a las ventajas ecológicas y de sostenibilidad del GLP están creando un nicho de mercado que crece constantemente. La gente valora mucho más el ahorro ante la crisis, hace sus cálculos y decide ir un paso más allá apostando por esta alternativa"-.

Evolución de precios - tasa fiscal

	Tasa fiscal a partir de 01/01/2012	Tasa fiscal a partir de 01/01/2014
Gasolina sin plomo €/1000 Lt	359	380
Diésel €/1000 Lt	330	380
GLP €/Tonelada	125	125

La estabilidad de los datos de implantación así como la madurez del mercado del GLP que nos llegan de Europa plantean un escenario positivo a largo plazo en el que por lo menos podemos igualar los consumos de este carburante con nuestros países vecinos.

Otras energías alternativas para la automoción podrían suponer otro reto al que enfrentarse. Este es el caso de los vehículos eléctricos. Según Romero, -"esta tecnología se enfrenta con serias dificultades de implantación, especialmente el precio de la luz, ya que podemos afirmar que tampoco es barato y según su método de producción puede representar un coste ambiental nada despreciable (centrales térmicas que funcionan con carbón, centrales nucleares etc).

-"El futuro pasa indiscutiblemente por las tecnologías híbridas y dentro de estas el autogás puede estar llamado a ser un actor principal"-.

NUEVO SERVICIO DE TRANSPORTE INTERNACIONAL EN CUALQUIER PAÍS EUROPEO

BUYTRAGO

Tel. 965 10 03 11 - Fax 965 10 46 04
Polígono Industrial de Las Atalayas
parcelas 138 - 139. 03114 - Alicante
www.buytrago.es

El pasado 1 de abril de 2012 se formalizó la alianza de exclusividad entre **TRANSPORTES BUYTRAGO** y **GEODIS**, lo que permitirá que toda la mercancía de **GEODIS** sea distribuida en la Península e Islas por **BUYTRAGO**; y toda la mercancía de nuestra empresa será entregada en el resto de Europa por **GEODIS**.

La firma de este contrato, permite al **GRUPO BUYTRAGO** la ampliación de los servicios ofrecidos a sus clientes.

GEODIS
A TOTAL LOGISTICS RESOURCE

Moisés Jiménez Mañas

COEPA: AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS ALICANTINAS

COEPA nació en 1978 para representar a los empresarios y defender sus intereses en todos los foros. Su papel como agente social ha potenciado, en sus tres décadas de vida, su implicación con el tejido productivo, pero también con la sociedad, hasta convertirse en una institución de referencia.

La aportación de COEPA al tejido empresarial ha ido creciendo y ampliándose conforme ha evolucionado la gestión de las empresas y sus necesidades. La Confederación se ha adaptado con agilidad a todos los escenarios para aportar el conocimiento técnico, la formación y su capacidad de aglutinar esfuerzos ante los retos que han ido surgiendo.

Atalayas Empresarial ha mantenido un encuentro con D. Moisés Jiménez Mañas, Presidente de esta veterana institución del que damos cuenta en la siguientes páginas.

¿Cuáles cree que han sido los principales cambios que ha experimentado el tejido empresarial alicantino?

Pues desde finales de los años setenta han sido muy notables. Nuestras empresas, como la sociedad en general, se han modernizado y situado a la altura de los países más desarrollados. En la provincia tenemos un tejido empresarial muy dinámico, apoyado en las pequeñas y medianas empresas, que son abrumadoramente mayoritarias, en todas las comarcas y en nuestra organización.

¿Cuáles son los objetivos trazados por COEPA a corto, medio y largo plazo como institución?

Estamos trabajando en dos líneas fundamentales: por un lado, apoyar a las empresas en todas las cuestiones que son más perentorias en estas circunstancias, como la financiación, la internacionalización, la atención técnica en formación, prevención de riesgos, y medio ambiente, y la interlocución con la Administración y el resto de agentes sociales; y por otro en redimensionar la estructura de la Confederación y sus servicios para que sea sostenible en un nuevo marco de menos recursos.

ESTRENANDO LA PRESIDENCIA

Recientemente ha sido elegido Presidente de COEPA siendo la suya la única candidatura presentada. ¿Qué le ha impulsado a afrontar este reto?

Ha sido una cuestión de responsabilidad. Llevo más de dos décadas trabajando en un segundo plano por las organizaciones empresariales. Pero en estas circunstancias de cambio, un grupo muy importante de empresarios me dieron su apoyo para que liderara un proyecto renovador en la Confederación y asumí ese reto con todas las dificultades que esto implica.

¿Ante que problemas se enfrentan las empresas alicantinas?

Los problemas son similares en todos los países, puesto que la crisis es internacional. Hay uno fundamental, que es la falta de confianza. En nuestro caso se ven agravados por una crisis financiera que se prolonga más de lo que debería, con una escasez de liquidez que impide que fluya la financiación para inversiones, pero también para las familias. Con este escenario el mercado nacional reacciona con prudencia y bajan los índices de consumo y, por tanto, hay que incentivar la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio en el exterior.

¿Qué función cree que deben desempeñar los polígonos industriales dentro del tejido empresarial alicantino?

La aportación de los polígonos industriales ha sido, durante décadas, vital en el desarrollo de la actividad empresarial. Con el paso del tiempo se han convertido en verdaderos centros de apoyo a las empresas, gracias a la creación de asociaciones

que atienden y orientan las necesidades del colectivo. Esta es una magnífica línea de trabajo, puesto que se mejoran los sistemas y se consiguen notables ahorros de tiempo y dinero, gracias a la economía de escala. En la provincia tenernos algunos parques empresariales que son ejemplo en España y en Europa.

PRESIDENTE DE IFA

¿En qué grado está afectando la situación económica a la presencia en ferias por parte de las empresas alicantinas?

Una de las áreas de las empresas que antes se resienten en una crisis con los presupuestos destinados al marketing, en el que se incluyen las ferias. En general las ferias y los certámenes se han resentido notablemente, aunque en el caso de IFA se han realizado unas planificaciones adecuadas y se está trabajando intensamente en la profesionalización de eventos y en la organización de actividades que tienen mucho éxito entre el público. La diversificación de productos y servicios en la que trabajamos desde hace varios ejercicios, y los nuevos proyectos de ampliación con el auditorio al aire libre y la construcción de un Arena, son fundamentales para posicionar Alicante entre los territorios más atractivos para organización de eventos y ocio.

¿Qué iniciativas se deben tomar para motivar a las empresas a que acudan a los recintos feriales?

Las empresas tienen que encontrar retorno en su participación en estos eventos. Es un objetivo prioritario que los expositores que estén presentes en una feria logren negocio o posicionamiento entre sus clientes potenciales. Es preciso dimensionar los costes porque seguramente los grandes certámenes tienden a contar con menos recursos, hay que ser más eficaces y contribuir a que los clientes mejoren sus ventas y su imagen. Este es el nuevo reto.

ALGUNAS CUESTIONES DE ACTUALIDAD

En su opinión, ¿cuál es el estado de la infraestructuras que afectan a las áreas empresariales de Alicante?

En los últimos años se ha producido alguna mejora relevante, como la construcción de la nueva terminal del aeropuerto, y en menos de un año el AVE llegará a la provincia. Pero no es suficiente; un territorio con tantas oportunidades como el nuestro y con sectores tan notables como el turismo, precisa de una mayor vertebración a través de una red de carreteras más adecuada a las cargas de tráfico que tienen actualmente y, sobre todo, de un transporte ferroviario que mejore las comunicaciones, especialmente de las grandes infraestructuras de transporte de viajeros con los destinos turísticos de mayor atractivo. Tenemos que hacer un esfuerzo para conseguir que el Corredor Mediterráneo, tanto de mercancías como de pasajeros esté operativo cuanto antes.

Respecto a las infraestructuras tecnológicas y como gran conocedor del sector, ¿Qué papel deben jugar las nuevas tecnologías en el tejido empresarial alicantino?

Vivimos una era en la que la tecnología define el ser o no ser de una empresa. Hay muchos empresarios de la provincia que aplican esta filosofía a sus proyectos. Desde la Confederación animamos a todo el colectivo empresarial a que estudie sus necesidades tecnológicas y las aplique con intensidad como propuestas de diferenciación y de mejora de sus resultados.

¿Podía destacarnos alguna de las últimas iniciativas de COEPA?

La Confederación es una organización empresarial pionera por su presencia constante en las redes sociales. Desde hace varios años la presencia en internet de COEPA, la formación on-line y las aplicaciones informáticas en red han permitido mejorar la gestión y la atención al cliente de forma muy notable.

COMPROMISO Y ESPÍRITU DE SERVICIO

SERCA – CASERMOVIL

Desde sus orígenes, la filosofía de Casermovil ha contado con dos valores fundamentales: la atención al cliente y su satisfacción. Hoy, tras una experiencia avalada por más de 50 años, estos valores han convertido a Casermovil en un referente en el sector de la maquinaria del automóvil en España.

La vocación de Casermovil ha sido siempre la de transformar las necesidades en soluciones, para ello trabajan bajo el compromiso de ofrecer al cliente un servicio integral de calidad que cubra las necesidades de un taller de automoción. Para ello cuentan con las últimas tecnologías y un equipo humano altamente cualificado que ofrece un tratamiento personalizado a la demanda de cada cliente.

Para Casermovil contar con la confianza y el respaldo del cliente y de las mejores marcas del mercado supone una gran satisfacción a la vez que una gran responsabilidad, un reto continuo que obliga a mejorar día a día.

Atalaya Empresarial ha charlado con su actual gerente D. José Serna para hacer un repaso acerca de la trayectoria recorrida hasta ahora y de la actualidad del sector.

casermovil
MAQUINARIA PARA EL AUTOMÓVIL

SERCA

En primer lugar, ¿cómo empezó el negocio y cuál fue su evolución?.

Repuestos Serca fue fundada en 1958. Por aquel entonces solo disponíamos de una pequeña tienda situada en la avenida de Maisonnave, con 6 empleados, una bicicleta, y un citroën 2 cv. Desde entonces hemos aplicado la máxima de dar un servicio de calidad a nuestros clientes.

Esto, junto con el duro trabajo realizado día a día, nos ha permitido llegar a nuestra situación actual con un centro logístico y 14 tiendas distribuidas entre las provincias de Alicante y Albacete.

¿Cuándo llegaron al Polígono de Las Atalayas y cómo ha visto su evolución a lo largo del tiempo?.

El crecimiento de la empresa a lo largo de los años nos obligo a replantearnos la ubicación de nuestra central, que estaba en el centro de Alicante. Nuestras instalaciones se quedaron pequeñas y obsoletas, y nos planteamos el reto de acometer una nueva sede central que debía albergar tanto el almacén logístico robotizado como las oficinas centrales de la empresa.

Este nuevo centro debía cumplir otros requisitos como que tuviera fácil acceso a vías rápidas de transporte, y que tuviera la capacidad de absorber un futuro crecimiento de la empresa.

Todo esto lo hemos podido hacer realidad en el Polígono de las Atalayas, al que nos trasladamos finalmente en el año 2005

Al final, el tiempo nos dio la razón en nuestros planteamientos, y la nueva ubicación de la empresa ha resultado una herramienta fundamental en el crecimiento de la misma.

“TODO SE BASA EN SENTIRSE COMPROMETIDO CON TU TRABAJO”

¿Cuál es el secreto para llevar más de 50 años dedicándose a este sector de negocio?.

Todo se basa en sentirse comprometido con tu trabajo. Este compromiso hace que intentes dar siempre lo mejor de ti, lo mejor de tu empresa a tus clientes. La calidad y el servicio es la guía principal por la que nos guiamos.

PORCELANOSA Design Studio

Teléfono de atención al cliente (+34) 901 100 201 www.porcelanosa.com

Cerámica - Piedra Natural - Madera Natural - Terracotta - Mosaicos - Cocinas

Vestidores - Mobiliario baño - Hidromasajes - Griferías - Sanitarios - Soluciones Técnicas

Alicante: Pg. Ind. Las Atalayas C/Del Franco P.VI Tfno: 902 401 219
San Juan: Cr. Valencia-Alicante Km.88 Tfno: 965 656 200

Elche: Av. De Alicante, 105 Tfno: 966 610 676
Torrevieja: Av. Cortes Valencianas, 58 Tfno: 966 708 445

Esto, junto con una política económica de reinversión continua para garantizar la modernización y crecimiento de la empresa, nos ha permitido alcanzar nuestra posición actual

¿Qué personas o instituciones han sido importantes en su trayectoria empresarial para conseguir lo que ahora tiene?

Seria injusto personalizar la colaboración recibida de una u otra institución o entidad, cuyas ayudas han sido imprescindibles a lo largo del camino.

No puedo dejar de mencionar a quienes realmente nos debemos y sin los cuales todo esto habría sido imposible, …nuestros clientes. Son ellos los que realmente hacen que podamos estar aquí día tras día, y los que con su confianza nos han apoyado desde un principio.

“NUNCA DEBEMOS AHORRAR CON NUESTRA SEGURIDAD EN CARRETERA”

Con la perspectiva empresarial de una persona con largo recorrido en el sector, ¿cómo observa el marco actual de su sector dentro de la crisis?, ¿en qué grado ha afectado a la automoción y a Casermovil?.

La economía española se encuentra inmersa en una situación muy delicada. La trágica tasa de paro existente y las duras perspectivas que tenemos hacen que el futuro, cuanto menos, sea incierto.

Nuestro sector, como no podía ser de otra forma, se ha visto gravemente afectado por todo ello. Cualquier persona con dificultades económicas prioriza sus gastos, y la puesta al día de su vehículo no siempre esta entre sus prioridades. Sin embargo, debiéramos concienciarnos de que el buen estado del vehículo es fundamental para la seguridad de sus ocupantes, y nunca debemos ahorrar con nuestra seguridad en carretera.

¿Cuál es su opinión acerca de las reformas laborales realizadas por el Gobierno?, ¿Cree que propiciaran una pronta salida de la situación actual?.

La situación actual económica es muy compleja, y la única forma de salir de ella es si todos nos concienciamos de donde estamos, donde queremos llegar, y de que este camino va a ser duro y sacrificado. Pero esto no es labor de un solo gobierno, es labor de toda la sociedad.

Si todos empujamos en la misma dirección, estoy seguro de que podremos superar esta crisis, ya lo hicimos en el pasado y lo volveremos a lograr ahora.

Espacio de exposición en Las Atalayas

Almacen para logística y distribución

MEKANICS

Cámbiate al GLP

ECOLÓGICO
ECONÓMICO
COMPATIBLE

GLP
965 110 396
www.mekanics.es

INSTALACIÓN RÁPIDA Y SENCILLA

TECNOLOGÍA 100% FIABLE Y ECOLÓGICA

GASOLINERAS GLP EN TODA ESPAÑA

FINANCIACIÓN A UN AÑO al 0% de interés

AHORRO HASTA 40% COMBUSTIBLE

LOS VEHÍCULOS NO MERMAN SU POTENCIA USANDO GAS GLP RESPECTO A GASOLINA

MENOR DESGASTE DEL MOTOR

REDUCCIÓN DE EMISIONES CO2 Y PARTÍCULAS CONTAMINANTES

INSTALADOR OFICIAL DE LAS MARCAS:

GFI Alternative Fuel Systems

TARTARINI

Dracma, R44 - Pol. Ind. Las Atalayas - 03114 Alicante - www.mekanics.es

CEPSA

AUTOGAS,
el carburante alternativo del futuro y la mejor opción de ahorro para tu negocio.

RALAPE 965 102 573 / 965 100 958
Gas Envasado Propano y Butano
Pol. Ind. Las Atalayas
Parc. 75-76 / 03114 Alicante
ralape@teleline.es / wwwcepsagasalicante.com

CEPSA
Innovando para ti

En primer lugar, ¿cómo empezó el negocio y cuál fue su evolución?.

Repuestos Serca fue fundada en 1958. Por aquel entonces solo disponíamos de una pequeña tienda situada en la avenida de Maisonnave, con 6 empleados, una bicicleta, y un citroën 2 cv. Desde entonces hemos aplicado la máxima de dar un servicio de calidad a nuestros clientes.

Esto, junto con el duro trabajo realizado día a día, nos ha permitido llegar a nuestra situación actual con un centro logístico y 14 tiendas distribuidas entre las provincias de Alicante y Albacete.

¿Cuándo llegaron al Polígono de Las Atalayas y cómo ha visto su evolución a lo largo del tiempo?.

El crecimiento de la empresa a lo largo de los años nos obligo a replantearnos la ubicación de nuestra central, que estaba en el centro de Alicante. Nuestras instalaciones se quedaron pequeñas y obsoletas, y nos planteamos el reto de acometer una nueva sede central que debía albergar tanto el almacén logístico robotizado como las oficinas centrales de la empresa.

Este nuevo centro debía cumplir otros requisitos como que tuviera fácil acceso a vías rápidas de transporte, y que tuviera la capacidad de absorber un futuro crecimiento de la empresa.

Todo esto lo hemos podido hacer realidad en el Polígono de las Atalayas, al que nos trasladamos finalmente en el año 2005

Al final, el tiempo nos dio la razón en nuestros planteamientos, y la nueva ubicación de la empresa ha resultado una herramienta fundamental en el crecimiento de la misma.

“TODO SE BASA EN SENTIRSE COMPROMETIDO CON TU TRABAJO”

¿Cuál es el secreto para llevar más de 30 años dedicándose a este sector de negocio?.

Todo se basa en sentirse comprometido con tu trabajo. Este compromiso hace que intentes dar siempre lo mejor de ti, lo mejor de tu empresa a tus clientes. La calidad y el servicio es la guía principal por la que nos guiamos.

PORCELANOSA Design Studio

Teléfono de atención al cliente (+34) 901 100 201

www.porcelanosa.com

Cerámica · Piedra Natural · Madera Natural · Terracotta · Mosaicos · Cocinas

Vestidores · Mobiliario baño · Hidromasajes · Griferías · Sanitarios · Soluciones Técnicas

Alicante: Pg. Ind. Las Atalayas C/Del Franco P.VI Tfno: 902 401 219
San Juan: Cr. Valencia-Alicante Km.88 Tfno: 965 656 200

Elche: Av. De Alicante, 105 Tfno: 966 610 676
Torrevieja: Av. Cortes Valencianas, 58 Tfno: 966 708 445

Esto, junto con una política económica de reinversión continua para garantizar la modernización y crecimiento de la empresa, nos ha permitido alcanzar nuestra posición actual

¿Qué personas o instituciones han sido importantes en su trayectoria empresarial para conseguir lo que ahora tiene?

Seria injusto personalizar la colaboración recibida de una u otra institución o entidad, cuyas ayudas han sido imprescindibles a lo largo del camino.

No puedo dejar de mencionar a quienes realmente nos debemos y sin los cuales todo esto habría sido imposible, …nuestros clientes. Son ellos los que realmente hacen que podamos estar aquí día tras día, y los que con su confianza nos han apoyado desde un principio.

"NUNCA DEBEMOS AHORRAR CON NUESTRA SEGURIDAD EN CARRETERA"

Con la perspectiva empresarial de una persona con largo recorrido en el sector, ¿cómo observa el marco actual de su sector dentro de la crisis?, ¿en qué grado ha afectado a la automoción y a Casermovil?.

La economía española se encuentra inmersa en una situación muy delicada. La trágica tasa de paro existente y las duras perspectivas que tenemos hacen que el futuro, cuanto menos, sea incierto.

Nuestro sector, como no podía ser de otra forma, se ha visto gravemente afectado por todo ello. Cualquier persona con dificultades económicas prioriza sus gastos, y la puesta al día de su vehículo no siempre esta entre sus prioridades. Sin embargo, debiéramos concienciarnos de que el buen estado del vehículo es fundamental para la seguridad de sus ocupantes, y nunca debemos ahorrar con nuestra seguridad en carretera.

¿Cuál es su opinión acerca de las reformas laborales realizadas por el Gobierno?, ¿Cree que propiciaran una pronta salida de la situación actual?.

La situación actual económica es muy compleja, y la única forma de salir de ella es si todos nos concienciamos de donde estamos, donde queremos llegar, y de que este camino va a ser duro y sacrificado. Pero esto no es labor de un solo gobierno, es labor de toda la sociedad.

Si todos empujamos en la misma dirección, estoy seguro de que podremos superar esta crisis, ya lo hicimos en el pasado y lo volveremos a lograr ahora.

Espacio de exposición en Las Atalayas

Almacen para logística y distribución

MEKANICS

Cámbiate al GLP

ECOLÓGICO
ECONÓMICO
COMPATIBLE

GLP

965 110 396

www.mekanics.com

INSTALACIÓN RÁPIDA Y SENCILLA

TECNOLOGÍA 100% FIABLE Y ECOLÓGICA

GASOLINERAS GLP EN TODA ESPAÑA

FINANCIACIÓN A UN AÑO al 0% de interés

AHORRO HASTA 40% COMBUSTIBLE

LOS VEHÍCULOS NO MERMAN SU POTENCIA USANDO GAS GLP RESPECTO A GASOLINA

MENOR DESGASTE DEL MOTOR

REDUCCIÓN DE EMISIONES CO2 Y PARTÍCULAS CONTAMINANTES

INSTALADOR OFICIAL DE LAS MARCAS:

GFI Alternative Fuel Systems

TARTARINI

Dracma, R44 - Pol. Ind. Las Atalayas - 03114 Alicante - www.mekanics.es

CEPSA

AUTOGAS,
el carburante alternativo del futuro y la mejor opción de ahorro para tu negocio.

RALAPE 965 102 573 / 965 100 958

Gas Envasado Propano y Butano

Pol. Ind. Las Atalayas
Parc. 75-76 / 03114 Alicante
ralape@teleline.es / wwwcepsagasalicante.com

CEPSA
innovando para ti

ABRASIVOS ALICANTE

JOSÉ SÁNCHEZ

EL TRIUNFO DE LA CONSTANCIA FAMILIAR

Abrasivos Alicante ha seguido a lo largo de su existencia los patrones propios de una empresa familiar.

Estos patrones incluyen valores tales como la dedicación, la constancia, la calidad, la tradición y el trato directo, mezclada con un carácter empresarial innovador que ha servido para convertir el germen de un pequeño proyecto en una realidad exitosa, hasta el punto de poder sortear la actual coyuntura económica con cierta tranquilidad.

Su fundador José Sánchez y sus dos hijos, David y Rubén han ofrecido a Atalayas Empresarial algunas de las claves para hacer esto posible.

NACER EN UNA CRISIS

Abrasivos Alicante remonta sus orígenes al año 1993, cuando José Sánchez decide unir su trayectoria laboral y sus conocimientos con la juventud y el carácter emprendedor de sus hijos.

Por aquel entonces este Licenciado en Magisterio no practicante ya había desarrollado un largo camino como agente comercial dentro de varios sectores productivos especialmente el de productos dedicados al tratamiento de la piedra o como José la llama, “la industria de las toneladas”.

A los 60 años, su carácter inquieto, su curiosidad por cuanto le rodea, su afición por la química y los laboratorios y esa virtud que sólo unos pocos tienen de aprender constantemente le hacen tomar una decisión que a la vista de los resultados ha sido satisfactoria; - “ante la disyuntiva de un futuro disfrutando de la jubilación o de un futuro profesional para mis hijos, opté por el segundo camino, asumir el reto, los riesgos y el miedo de emprender un proyecto. Todo ello con la negra perspectiva de la crisis de 1993. Pero el tiempo no me ha quitado la razón”-.

Y es dentro de una crisis donde nace Abrasivos Alicante, no en vano, los primeros años fueron muy duros. Como afirma David “los tres primeros años fueron de duro aprendizaje. Nuestro padre dio un paso atrás al frente de la empresa y Rubén y yo íbamos poco a poco cogiendo las riendas del negocio. Todo lo hacíamos nosotros tres, investigábamos, producíamos, repartíamos el producto y gestionábamos los pagos y a eso había que sumarle nuestra juventud y un entorno por entonces hostil. Durante ese tiempo te das cuenta que en la calle sirve de bien poco lo que has aprendido en la universidad y tienes que reinventarte o morir”-.

Pero la voluntad y el ingenio fue más fuerte que los obstáculos que iban apareciendo. “Partimos de mi experiencia previa en los abrasivos dirigidos al sector de la piedra. En un primer momento con un solo producto y con la poca ambición de sobrevivir con el fruto de nuestro trabajo.

Pero pronto surgieron los miedos y las incertidumbres ante posibles problemas con el producto, la dura competencia, la pérdida de ingresos o la escasa liquidez. Te das cuenta de

“Las dos generaciones de Abrasivos Alicante. De izquierda a derecha: David Sánchez, José Sánchez y Rubén Sánchez”

que hay que ir más allá, ampliar con imaginación la línea de productos y no limitarnos comercialmente a un mercado o un sector. Había que abrir puertas y eso lo hicimos con muchas horas de investigación propia, muchos ensayos y errores y sobre todo ilusión”-.

INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN COMO ARMAS ANTE LA CRISIS

Estos términos suenan a tópicos en este periodo de crisis, pero para muchas empresas han sido una verdadera tabla de salvación ante el naufragio generalizado. Como señala Rubén, encargado de la parcela de ingeniería, -“no sólo hicimos esfuerzos para desarrollar nuevos productos, sino que también desarrollamos la maquinaria para fabricarlos, de hecho tenemos varias patentes y modelos de utilidad”-.

-“Todo empresario debe permanecer atento a las oportunidades, rastreando continuamente las necesidades de sus clientes y obteniendo de ellas nuevos productos que satisfagan esas demandas a la vez que generalizamos la solución del problema para otros clientes con idénticos problemas. En mi caso siempre he estado en búsqueda del producto perfecto, hasta he soñado muchas veces con él”-, afirma José Sánchez.

Esta es una constante en Abrasivos Alicante, de hecho todos los años ponen en el mercado nuevos productos que les permiten estar a la vanguardia mundial dentro de su sector.

DE ALICANTE AL MUNDO: INTERNACIONALIZACIÓN PARA REDUCIR RIESGOS

Abrasivos Alicante ha visto como su pequeña nave industrial del Polígono de Aguamarga fue creciendo con los años hasta que en el año 2000 se trasladaron a sus instalaciones actuales en Las Atalayas y desde aquí han extendido sus productos al resto del mundo.
Y es que la internacionalización ha cambiado por completo las expectativas iniciales. “En un primer momento teníamos la intención de abarcar el mercado más cercano, dirigir nuestro único producto a las fabricas de piedra y mármol de Novelda, Almería o de la provincia de Valencia, pero los miedos y el camino que íbamos recorriendo nos iba dando nuevas pistas”-, afirma José.

> *“Hay que seguir el camino de la innovación, la diversificación y la internacionalización”*

Uno de los hitos principales con el que comenzaron a abrir las fronteras fue la asistencia a su primera feria dentro del sector, en Verona, allá por el año 19--, según David, -“la feria fue toda una revelación y además toda una aventura. Teníamos la feria ya cerrada y de repente nos dimos cuenta de que no teníamos ni idea de hablar italiano por lo que mi padre rápidamente puso solución contratando una profesora particular semanas antes de asistir al evento. Allí nos empezamos a dar cuenta de que lo que ofrecíamos al mercado nacional podía servir para cualquier parte del mundo”-.

Esta apreciación sirvió para convertir a Abrasivos Alicante en una de las empresas con mayor distribución a nivel mundial y con más diversificación en su cartera de productos, -"distribuimos nuestros productos a cerca de 70 países de los que 25 generan una demanda constante de material. El 70-80% de nuestra facturación proviene de la demanda exterior. Al mercado nacional seguimos sirviendo productos porque hemos hecho un gran esfuerzo comercial, pero se ha visto muy mermado por la crisis de la construcción. Andamos siempre a la búsqueda de mercados emergentes lo que nos está dando destacables resultados como por ejemplo en Argelia, Irán, Marruecos y algunos de Sudamérica, además de seguir teniendo buenas ventas en países de la Unión Europea como Portugal o Italia, este último cuna de nuestros principales competidores del sector"-.

> *"He estado en siempre en busca del producto perfecto hasta he soñado con el"*

Especial mención requiere Brasil en el que recientemente se ha abierto una filial en la que se está trabajando con empleados autóctonos.

En cuanto a la apertura de mercados cabe destacar el estudio previó que realizan de los mismos, aprovechando las sinergias captadas en ferias o a través de clientes y proveedores. "Muchas veces le damos más valor a los canales abiertos que a la potencialidad de un país para aceptar nuestro producto y es que entrar en un país sin conocimientos asentados te hace incurrir en más gastos que beneficios"-.

¿CRISIS PARA TODOS?

La crisis parece haber afectado a todo el tejido empresarial, pero está claro que no todos han sufrido el mismo grado de daño. "Algunos de nuestros principales clientes en España se han visto seriamente dañados por la crisis del ladrillo y los que sobreviven es gracias a la exportación. Con el boom del ladrillo había hueco en el mercado para la piedra nacional y para la piedra que saliendo de aquí, era tratada en China, disminuyendo el precio y la calidad del producto. Ahora sólo hay espacio para el producto que viene de fuera"- apunta David Sánchez.

El tejido empresarial del sector de la piedra alicantino y por extensión, el nacional, está seriamente dañado y será difícil de reconstruir a corto y medio plazo pero hay que mantener una actitud positiva ante la coyuntura, como afirma David, -"no hay que bajar los brazos y enfocar la crisis desde el punto de vista de las oportunidades. La globalización actual hace que puedas encontrar nichos de mercado en los que pueden encajar perfectamente tu producto o servicio. He de reconocer que no es una tarea fácil pero hay que seguir el camino de la innovación, la diversificación y la internacionalización"-.

Para José Sánchez la solución a esta situación viene dada por “la vía de más trabajo y siempre con miras al exterior. Tenemos que dejar de lamentarnos e intentar buscar la solución allí donde esta se encuentre, la idea es internacionalizar, importar ideas y exportar soluciones”-.

UNA TRAYECTORIA SIN ALTIBAJOS

El camino abierto por Abrasivos Alicante no ha sido fácil. Sus complicados inicios y el traspaso de responsabilidad de José Sánchez hacia la segunda generación familiar de empresarios, han dado paso a una trayectoria empresarial sin altibajos, en constante crecimiento gracias a su espíritu innovador, siempre con las ideas muy claras. “Nunca hemos creído en la cultura del pelotazo que ha llegado a desbordar a algunos sectores en este país, nuestro padre nos enseña cada día que el camino se hace caminando, con ilusión por lo que haces y con la mentalidad siempre dispuesta a aprovechar las oportunidades y nosotros estamos dispuesto a seguir creyendo en esas máximas porque el tiempo nos ha demostrado que así es”- sentencia David Sánchez.

Productos de su amplia gama

Presencia en ferias internacionales

COMPARTE TU COCHE POR UN TRANSPORTE SOSTENIBLE

La Entidad de Conservación del Parque Empresarial de Las Atalayas está ultimando los trabajos necesarios para poner en marcha una alternativa de movilidad eficiente a través de la creación de una plataforma on-line para compartir coche entre los trabajadores del polígono.

Este trabajo, que se está desarrollando gracias a la colaboración de la Agencia Valenciana de la Energía (AVEN) y el Instituto de Diversificación y Ahorro de la Energía (IDEA), se enmarca dentro de las actuaciones previstas en el "Plan de Transporte de "Las Atalayas", del que hablamos en anteriores números de esta publicación, y su objetivo primordial la disminución del uso de vehículos privados con los beneficios que ello conlleva, ahorro en combustible y gastos mecánicos, menor contaminación, mayor número de plazas de aparcamiento libres, reducción del ruido y disminución de la accidentalidad entre otras.

Dicha plataforma web será accesible a través de la nueva web de la Entidad de Conservación y permitirá poner en contacto a los trabajadores/as cuyas rutas sean compatibles. El servicio tendrá unos principios de funcionamiento sencillos. Cada usuario publicará su propio recorrido ya sea conductor o pasajero con la ayuda de una plantilla. Una vez publicado, el anuncio aparece en los resultados de búsqueda de los trabajadores que buscan una ruta similar de forma que se podrán poner en contacto con el anunciante para ser pasajero u ofertarle una plaza en su vehículo. La comunicación entre anunciante y solicitante se realizará a través del sistema de mensajes de la plataforma que a su vez se encarga de transmitir con antelación y por correo electrónico los datos necesarios para el día del viaje.

Para este cometido La Entidad de Conservación ha contado con la asistencia técnica del Instituto Mediterráneo para el Desarrollo Sostenible (IMEDES), que además será la encargada de desarrollar la campaña de comunicación dirigida a los trabajadores del Parque Empresarial y recabar el feedback para mejorar en lo sucesivo el servicio con la aportación de los usuarios.

Cartel de promoción para la campaña

Dentro de esta campaña de comunicación y promoción, cuyo lema es "Comparte coche con un click. ¡Entra y ahorra!", se ofrecerán una serie de incentivos y bonificaciones para motivar a los usuarios tales como vales descuento en gasolina, vales de restaurante para los 50 primeros usuarios dados de alta en el sistema o el programa de vuelta a casa garantizada.

Más información en Imedes, telf. 96 315 21 40 o en aescriva@grupimedes.com

FUTURA LÍNEA DE BUS

También incluido dentro del Plan de Transporte de "Las Atalayas", la Entidad de Conservación se encuentra inmersa en pleno proceso de negociación con empresas de autobuses y el Ayuntamiento de Alicante para el lanzamiento de una línea de autobús que cubra regularmente el trayecto con el Parque Empresarial y que tendría inicialmente proyectada su salida desde Alicante a las 8:45 y la vuelta a las 17:45.

NUEVA WEB EN LA ENTIDAD DE CONSERVACIÓN DEL PARQUE EMPRESARIAL DE LAS ATALAYAS

En proceso de dar forma a los detalles finales, en próximas fechas verá la luz la nueva web de la Entidad de Conservación del Parque Empresarial de Las Atalayas que además de contener información práctica acerca de las actividades de la institución servirá de plataforma para el proyecto Compartir Coche.

A ella tendrán acceso todos los usuarios que se quieran adherir a esta iniciativa con el fin de gestionar los trayectos con otros usuarios y ahorrar en sus desplazamientos.

Esta nueva web ha sido posible gracias a la colaboración de ---------- que ha prestado sus medios técnicos y asesoramiento para hacer realidad nuestra identidad en la red. Los contenidos son de esta forma presentados en una interfaz más moderna y dinámica acorde con los valores de nuestra Entidad. A su vez se ha estructurado basándose en los principios de sencillez e interactividad.

DESAYUNOS DE TRABAJO: NUEVAS TENDENCIAS EN SALARIO Y PRODUCTIVIDAD

Asistentes a los desayunos de trabajo

El pasado día 26 de enero, tuvo lugar en el Aula de Formación de la Entidad de Conservación del Polígono de Las Atalayas el Primer Desayuno de Trabajo, bajo el título -Salarios y productividad. Tendencias salariales 2012 . "Soluciones y avances legales en materia salarial"-.

Esta iniciativa pretende reunir a profesionales de diferentes áreas interesados en actualizar sus conocimientos y compartir sus respectivas experiencias, todo ello dentro de un entorno distendido, dinámico y participativo.

Para esta ocasión se ha contado con la participación de D. Aurelio Carrillo, socio de Empatía Consulting y D. Ricardo Ruiz del Despacho de Abogados Ruiz&Galvez que introdujeron a los presentes en las nuevas tendencias salariares impuestas por la evolución de la economía actual que ha llevado a las empresas a redimensionar sus estrategias de negocio y sus estructuras adaptándolas al nuevo escenario.

Durante la sesión se analizaron los principales frentes en los que se está trabajando dentro de las políticas salariales, entre los que cabe destacar, la contención del gasto (vía reducción de las subidas medias salariales, congelaciones, reducción de el salario de acceso de las nuevas contrataciones, Eres…), el rediseño de los sistemas salariales buscando formulas de ligar productividad y salarios, las políticas de variable actual o la búsqueda de nuevas formas de retribución, flexible y emocional.

ÉXITO DE PARTICIPACIÓN EN LA PLATAFORMA E-LEARNING

En solo unos meses de andadura, son ya 17 las empresas que se han acogido a la iniciativa de formación "Plataforma E-learning" que la Entidad de Conservación ha promovido en colaboración con Chedalán.

Las ventajas que ofrece la Plataforma como son la **adaptación** de los programas a las necesidades e intereses de las empresas, con **incorporación de sus propios temarios y acciones de formación internas**, la identificación con **informes** de los resultados a corto plazo y la gestión de la **Formación Continua Bonificada**, han sido determinantes para que cada vez más empresas se sumen a la propuesta que se pone a disposición de nuestro colectivo. Además la formación **Brended-Learning** que ofrece la Plataforma va a incorporar diversos cursos incidiendo en las necesidades de los sectores predominantes en nuestra área empresarial, que se verá complementada en breve con Cursos Presenciales como el Certificado de Aptitud Profesional **(CAP), ADR**. Obtención y Renovación Autorización Transporte de Mercancías Peligrosas y Semipresenciales como Consejero de Seguridad de Mercancías Peligrosas.

Para más información contacta con la Entidad (965 28 04 19 info@atalayas.com)

Del mercado a casa, con la garantía SEUR

From the market to your home, guarantee SEUR

Todo el mundo sabe desde tiempos remotos, que los alimentos más frescos deben transportarse con sumo cuidado. Todo lo que compres en los **Mercados Municipales de Alicante**, te lo llevamos a casa. **Con la garantía SEUR.**

Por cada 20€ de compra recibirás un bono de 1€. Acumúlalos y podrás hacer el envío de tu compra **GRATIS** con SEUR.

Everybody knows since ancient times, the freshest food must be transported carefully. Everything you buy in the **Mercados Municipales de Alicante**, we carry it to your home. **Guarantee SEUR.**

For every 20€ of purchase will receive a bonus of 1€. Accumulate it and you'll make your purchase **FREE** shipping with SEUR.

* Incluye 2 bultos máximo, con un total de 30kg.
* Includes 2 full packages with a total of 30kg.

Sólo para envíos a Alicante, San Juan, Muchamiel, Campello y San Vicente.
Para otros envíos nacionales consulte precios al personal del Mercado.

Shipping only to Alicante, San Juan, Muchamiel, Campello & San Vicente. For other national shipping check prices with the Market employee.

mma
mercados municipales de alicante

SEUR
www.seur.com | 902 10 10 10

RENOVACIÓN DE LAS INFRAESTRUCTURAS DEL PARQUE EMPRESARIAL

Durante los primeros meses de este año la Entidad de Conservación del polígono ha estado realizando gestiones con diferentes instituciones públicas y privadas con el fin de llevar a cabo algunas reparaciones necesarias para el correcto funcionamiento del Polígono y la seguridad de todos sus usuarios.

Este es el caso del asfaltado de la rotonda principal de entrada y salida del polígono así como de sus vías principales y que presentan mayor afluencia de tráfico, Av. De la Antigua Peseta y la Calle de la Libra.

Estos viales presentaban importantes deficiencias en el firme que han sido reparadas tras fluidas conversaciones con el Ayuntamiento de Alicante que ha puesto de los medios necesarios para tal fin. También se ha procedido a la reparación y el repintado de la señalización horizontal de estos viales.

Por otra parte, la Mancomunidad de Canales del Taibilla ha procedido a la reparación del hundimiento existente en el cruce la Calle del Marco y la Av. Del Euro generado por las obras de canalización de Agua desalada producida en las instalaciones de Aguamarga y que es impulsada hasta el depósito de Foncalent.

Esta última obra contempla la adecuación general de las zona ajardinada y pavimento

Agradecemos desde aquí el esfuerzo de las instituciones implicadas en dichas reformas que a pesar de las dificultades económicas han ejecutado dichas reparaciones, trabajos que entendemos son imprescindibles y precisos para la seguridad de la circulación y el mantenimiento de la imagen del Parque Empresarial, de debe estar en el mejor estado para mantener la actividad y atraer inversiones.

ALQUILER DE OFICINAS EN EL CENTRO DE CONSERVACIÓN

El Centro de Conservación del Parque Empresarial de Las Atalayas pone a disposición de empresas y particulares el alquiler de oficinas para la celebración de reuniones, cursos, eventos así como la posibilidad de instalar empresas en dicho espacio de forma permanente.

Con unos precios altamente competitivos, la Entidad ofrece oficinas modernas, luminosas y funcionales totalmente equipadas y de gran calidad. Asimismo puede ampliar sus servicios en base a sus necesidades.

JORNADA SOBRE ENERGÍA FOTOVOLTAICA

Asistentes a la jornada fotovoltaica

Organizada por las entidades gestoras de los Parques Empresariales de Las Atalayas y Pla de la Vallonga y bajo el título **"Impacto en las INSTALACIONES FOTOVOLTAICAS del Real Decreto-Ley 14/2010, de 23 de diciembre. ¿Recursos en contra?"**, se llevó a cabo en las instalaciones de la Entidad de Conservación del Parque Empresarial una jornada informativa acerca de los recortes sufridos en las subvenciones para los productores de energía fotovoltaica.

El encuentro tuvo lugar el pasado día 17 de febrero y contó con la presencia de D. Juan Carlos Hernanz socio de la consultora CUATRECASAS, GONÇALVEZ PEREIRA que desglosó los pormenores de la controvertida Ley y las posibles soluciones a las que se pueden acoger los afectados.

Hernanz comenzó su exposición con el análisis del déficit tarifario, que desembocó en la aprobación del los Reales Decretos "RD 1565/2010 y RD-LEY 14/2010 para la Regulación de energía eléctrica en régimen especial y corrección del déficit tarifario", cual ha sido el impacto sobre las instalaciones fotovoltaicas y cuestionando si realmente estas han sido las causantes del déficit tarifario.

Estos Reales Decretos han servido para limitar las horas de retribución subvencionada para las instalaciones fotovoltaicas en función de zonas estipuladas (creando agravios comparativos entre regiones españolas), mermando en cerca de un 30% los ingresos de los productores, ha suprimido la retribución más allá de vigésimo quinto año de funcionamiento de las instalaciones y todo ello con carácter retroactivo (para instalaciones en marcha dentro de un marco legal anterior).

Estos hechos han supuesto un importante contencioso entre productores y gobierno auspiciado por la presunta inconstitucionalidad de dichos decretos que viola el principio de confianza legítima.

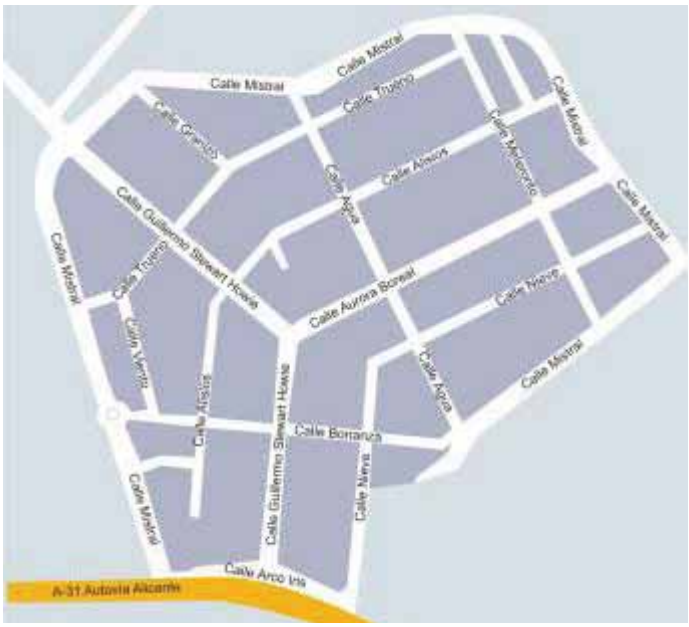
Hernanz concluyó con las posibles acciones legales que tienen los productores ante esta situación como pueden ser el recurso de inconstitucionalidad, las denuncia ante la Comisión Europea, acciones de responsabilidad contra el Estado Legislador o la Carta de la Energía.

El encuentro contó con la asistencia de numerosos afectados por el Real Decreto-Ley 14/2010, que pudieron exponer todas sus dudas y sus experiencias personales al respecto.

EL POLÍGONO INDUSTRIAL DEL PLA DE LA VALLONGA CAMBIA EL NOMBRE DE SUS VIALES

Como ya avanzábamos en el anterior número de Atalayas Empresarial durante la entrevista que mantuvimos con D. Gonzalo Romero, Presidente de la Asociación de Propietarios del Pla de la Vallonga, el Polígono Industrial del Pla de La Vallonga cambia el nombre de sus viales.

La antigua numeración de las distintas calles que antes se basaba en la numeración consecutiva (Calle Nº1, Calle Nº2…) pasa ahora a tener denominaciones basadas en fenómenos meteorológicos, por lo que podremos encontrar nombres tan peculiares como Calle Aurora Boreal, Calle Mistral o Calle Granito (ver gráfico) con la salvedad de la calle principal que toma su nombre del fundador del polígono, Calle Guillermo Stewart Howie. El objetivo es facilitar a los usuarios la localización de las empresas.



consultoría
ambiental
instituto
imedes

blog.grupimedes.net facebook.com/Imedes2.0 twitter.com/imedes

www.grupimedes.net

MENCIÓN HONORÍFICA PARA LA ENTIDAD DE CONSERVACIÓN DEL PARQUE EMPRESARIAL LAS ATALAYAS

Entrega de los reconocimientos

D. Vicente Seguí Picó, en representación de la Entidad de Conservación del Polígono Industrial Las Atalayas, fue el encargado de recoger la Mención Honorífica entregada por D. Antonio Moreno Piquer, Jefe Superior de Policía de la Comunidad Valenciana durante la celebración del 5º Día de la Seguridad Privada en la Comunidad Valenciana. Dicha distinción fue otorgada en reconociendo a la colaboración con el Cuerpo Nacional de Policía y fue concedida a propuesta de la Comisaría Provincial de Alicante, a cuyos integrantes, encabezados por el Comisario Provincial, D. Enrique Durán, agradecemos desde estas páginas el reconocimiento.

Al acto asistieron diferentes autoridades entre las que reseñamos, Dª. Paula Sánchez de León, Delegada del Gobierno en la Comunitat Valenciana, Serafín Castellanos, Conseller de la Gobernación y Esteban Gándara, Comisario Jefe de la Unidad Central de Seguridad Privada.

LAS EMPRESAS DE ATALAYAS REDUCEN COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL AL UTILIZAR EL PLAN DE MOVILIDAD DISEÑADO POR LA ENTIDAD

Nuestro colaborador, Mutua Fremap, nos informa que varias empresas del Polígono han obtenido **reducciones en las cotizaciones a la Seguridad Social** por contingencias profesionales en el ejercicio 2.011, al justificar uno de los requisitos necesarios para dicha minoración con la aportación del **Plan de Movilidad** diseñado por la Entidad de Conservación del **Pol. Ind. Las Atalayas**.

A los citados efectos de bonificación, recordarles que dicho Plan sigue a disposición de todas las empresas del Parque Empresarial Atalayas.

LUDOTECA Y ESCUELA INFANTIL DEL PARQUE EMPRESARIAL: NUEVAS TARIFAS Y SERVICIOS PARA EL CURSO 2012-2013

La Escuela Infantil de Las Atalayas continúa ofreciendo su servicio de enseñanza y cuidado de niños entre 0 y 3 años dirigido a los hijos de los trabajadores del parque empresarial dentro de un amplio horario de funcionamiento que va desde las 7:00 de la mañana a 20:00 de la tarde ininterrumpidamente. Como novedad este año se ofrecerá servicio de Ludoteca para niños de entre 3 y 12 años durante el mes de agosto, en horario intensivo de 7:00 a 20:00.
Nuevas tarifas curso 2012-2013:

ESCUELA (Proyecto educativo PECA y LINO) MATRICULA 120 €

- **Jornada completa (7:00 a 20:00):** 255 € (incluye almuerzo, comida y merienda)
- **Media Jornada (7:00 a 13:30 h):** 189 € (incluye almuerzo)
- **Bebes (7:00 a 20:00 horas):** - de 0 a 6 meses 189 €
  - 6 a 12 meses (comida propia) 250 €

LUDOTECA (abierta en Agosto) MATRICULA 45 €

- **De 7:00 a 20:00 horas** Con almuerzo, comida, merienda, clases de repaso, excursiones y talleres 9 €/DÍA.

Para más información: 679 52 90 58, desireesoria@gmail.com o en la Entidad de Conservación de la calle Chelín.
Visítenos en Facebook: lutodeca infantil atalayas

JORNADA: REAL DECRETO-LEY 3/2012, DE 10 DE FEBRERO DE MEDIDAS URGENTES PARA LA REFORMA DEL MERCADO LABORAL

La Entidad de Conservación del Parque Empresarial de Las Atalayas, con la inestimable colaboración de FREMAP Mutua, organizaron el pasado día una jornada informativa acerca del Real Decreto Ley 3/2012 del 10 de febrero por el que se tomaron medidas urgentes para la reforma del mercado laboral.

Esta reforma abre un nuevo escenario para los diferentes agentes sociales implicados así como impone unas nuevas reglas del juego que han supuesto una profunda transformación en el sistema de relaciones laborales español.

Dicha jornada contó con la presencia de D. Antonio J. García Jiménez, Técnico de Prestaciones de Fremap Mutua que en su ponencia trató de analizar las reformas que afectan al sistema de relaciones laborales, la modificación de la contratación laboral, la negociación colectiva, la regulación de las medidas de flexibilidad interna en la empresa, la extinción de los contratos y las instituciones de Seguridad Social.

La ponencia se estructuró en dos grandes bloques, el primero, dedicado al estudio de las medidas constitutivas de la Reforma, profundizó en las medidas para crear empleo, los nuevos derechos, la flexibilidad interna y la eficacia de dichas medidas; el segundo bloque en el que se analizaron los aspectos prestacionales del Sistema de Seguridad Social García Jiménez incidió en temas como la incapacidad laboral, las contingencias profesionales y las prestaciones de los trabajadores a tiempo parcial.

Dada la importancia de la Reforma Laboral la convocatoria cosechó un gran éxito de público llegando los asistentes a abarrotar la sala destinada a tal fin contando y planteando cuestiones de gran interés.

FEPEVAL CELEBRA SU ASAMBLEA GENERAL

La Federación de Polígonos Empresariales de la Comunidad Valenciana (FEPEVAL) celebró el pasado mes de abril su Asamblea General en la que realizó un repaso a las actividades de la entidad acaecidas durante el pasado año, se planificaron y aceptaron los proyectos para este año así como las cuentas de la misma.

Entre los temas tratados destacaron la propuesta de Proyecto de Ley de Competitividad en las áreas empresariales, la creación de entidades gestoras y la organización de una jornada de Polígonos y Parques Empresariales de la Provincia de Alicante.

Además se procedió a la ratificación del ingreso en FEPEVAL de la Asociación de Empresarios del Camp de Morvedre (ASECAM), lo que incrementa el número de socios a 23.

SEGUROS MÉDICOS MAPFRE

TENEMOS LA MEJOR COBERTURA
Y ATENCIÓN MÉDICA
PARA TU FAMILIA Y EMPRESA

MAPFRE | FAMILIAR
| EMPRESAS
| VIDA Y PENSIONES

CAJA SALUD FAMILIAR
Nuestro Seguro Combinado de Asistencia Sanitaria

MEDISALUD
Nuestro Seguro de Reembolso de Gastos Médicos

* OFERTA EXCLUSIVA aplicable a empresas asociadas a la Entidad de Conservación del Polígono de la Atalayas

PRODUCTO	PRIMA PERSONA/MES (válida hasta 31/12/2011)
CAJA SALUD FAMILIAR (De 0 a 65 años)	42,21 € (SIN COPAGO)
MEDISALUD (De 0 a 65 años)	54,24 €

* Primas aplicables a Empresarios y Directivos, Empleados, y familiares de todos ellos, de Empresas asociadas

Para ampliar información o contratar:
Tel: 961.309.097 · Iris Sauquillo: sairis@mapfre.com

IMPULSALICANTE: PLAN DE COMPETITIVIDAD URBANA

Durante los pasados días 17 y 18 de mayo se celebró en la Sede de la OAMI la "Mesa Sectorial de Trabajo, Economía y Empresa" organizada por la Concejalía de Fomento y Empleo del Ayuntamiento de Alicante enmarcada dentro de su Plan de Competitividad Urbana.

Este Plan de Competitividad se encuentra en una primera fase de diagnóstico, una etapa que sirve para extraer conclusiones sobre la situación actual de Alicante a la vez que se detectan tendencias, potencialidades y vulnerabilidades para afrontar los próximos años y sirva esta para hacer una reflexión estratégica. Una vez concluya esta fase comenzará la etapa decisiva de establecer propuestas sobre los pilares en los que se asentará el desarrollo de Alicante en el futuro.

Sobre la mesa se debatieron y analizaron diferentes materias entre las que podemos destacar las referentes al impulso empresarial, la generación de empleo, la consolidación de un modelo turístico diferenciado, la apuesta por la internacionalización, el establecimiento de ventajas competitivas sostenibles, la apuesta por una estrategia de financiación de futuro y la mejora de la imagen de la ciudad.

La introducción de la Mesa de Trabajo corrió a cargo de D. Carlos Castillo, Concejal de Fomento y Empleo y entre los asistentes cabe destacar la presencia de importantes figuras de la actividad empresarial y social alicantina empezando por D. Pablo Sandoval, Concejal de Modernización, D. Luis Berenguer de la OAMI, D. Enrique Garrigós, Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Alicante, D. Moisés Jiménez, Presidente de COEPA e IFA, D. Joaquín Ripoll Presidente del Puerto de Alicante, D. Santiago Martínez, Director del Aeropuerto de Alicante, D. Cesar Quintanilla, Presidente de JOVEMPA, D. Ramón Mañas, Director de FUNDESEM, D. Iván Sempere, Presidente de FUNDEUN, Dª. Cristina Rodes, Presidenta de la Asociación de Hoteleros de Alicante, así como representantes de la dos universidades de la provincia, D. Ignacio Giménez de la UA y D. José Mª Gómez Gras de la UMH.

En representación del Polígono Industrial de Las Atalayas acudió D. Vicente Seguí que al igual que D. Juan Antonio Tolón, del Polígono Industrial del Pla de La Vallonga expusieron la situación actual de los polígonos industriales de la ciudad.

Desde estas páginas queremos agradecer la invitación a formar parte de ImpulsAlicante como representantes de la realidad económica que se desarrolla en dichas áreas, estando a disposición de la iniciativa para aportar ideas que ayuden a mejorar la situación en la que nos encontramos y nuestro entorno más inmediato.

atalaya convenios

La Entidad de Conservación del Parque Empesarial de Las Atalayas tiene firmados convenios de colaboración con las siguientes empresas:

instituto imedes
Consultoría ambiental
blog.grupimedes.net - twiter.com/imedes
facebook.com/Imedes2.0
www.grupimedes.net

FREMAP
Mutua de accidentes de trabajo y enfermedades
www.fremap.es
Telf. 965229244

aemol
Protección de datos
www.aemol.com
alicante@aemol.com
Telf. 966100584 - 607402888

redinnovacom.es
Distribuidor Autorizado Vodafone Empresas
www.redinnovacion.es
Telf. 902 88 23 68

Bankinter energía
Optimización tarifaria eléctrica
Fjzorzo_fgrae@bankinter.es
Telf. 916579086 - 659 30 90 79

airelec clima
Aire acondicionado
www.airelec-clima.com
comercial@airelec-clima.com
Telf. 965106600 - 965109290

eneas
Asesoría para rentabilidad de la empresa
www.eneasinnovacion.es
eneas@eneas.es
Telf. 965203195

cenpremed
Riegos laborales
www.cenpremed.com
josemiguel@cenpremed.com
Telf. 965923042

Jardinería y Limpieza
Jardinería y limpieza
C/ José García Selles, nº 1, bloque C, 9º O
Telf. 617 79 71 70

Crea Natura
Ingeniería y Consultoría Ambiental
www.creanatura.es
info@creanatura.es
Telf. 963 990 531

wincontrol seguridad
Vigilantes y sistemas de seguridad e incendios
www.wincontrolseguridad.com
direccion@wincontrolseguridad.com
Telf. 965102405

Sociedad de Prevención de FREMAP
Prevención de riesgos laborales
www.prevencionfremap.es
jvicente_anton@prevencionfremap.es
Telf. 965135756

MAPFRE | FAMILIAR | EMPRESAS | VIDA Y PENSIONES
Seguros médicos Mapfre
sairis@mapfre.com
Telf. 961 309 097

TALCOR
Obras, servicios y mantenimiento
www.talcor.es
gerencia@talcorgestion.com
Telf. 965105057

CHEDALAN
Formación a empresas
www. chedalanformacion.com
exito@chedalan.es
Telf. 966 375 067 – 608 054 153

EMPATÍA consulting
organización y recursos humanos
Organización y recursos humanos
ww.empatiaconsulting.es
Info@empatiaconsulting.es
Telf. 966118480/ 868948735

ICURIS Business Solutions
Soluciones Empresariales
www.icuris.es
vicentemartinez@icuris.es
Telf. 629 461 108

la imprenta de los profesionales

www.quintaimpresion.com

QUINTA impresión

Polígono Ind. Las Atalayas · C/ del Marco, P 95, Naves 3-4
03114 ALICANTE · Tel: 965 106 975 · Fax 965 114 694
www.quintaimpresion.com · info@quintaimpresion.com

AENOR ER Empresa Registrada
CERTIFIED EQNet QUALITY SYSTEM
ISO12647

MERCALICANTE
APUESTA POR LA CALIDAD Y LA ESTABILIDAD

Mercalicante es parque alimentario de 135.000 metros cuadrados para la distribución de productos perecederos y no perecederos, que alberga a 96 empresas a las que presta distintos servicios. Fue creado en 1968 a iniciativa de Mercasa y un grupo de comerciantes, y se inauguró en 1973, sustituyendo a la antigua Lonja de Frutas y Hortalizas del centro de la ciudad. Su director gerente, José Ramón Sempere, explica el proceso de modernización y mejora de los servicios que están desarrollando desde hace tres años para potenciar su calidad y estabilidad.

Mercalicante es una empresa mixta, participada mayoritariamente por el Ayuntamiento de Alicante y Mercasa, que desarrolla el servicio de Mercado Central Mayorista de Frutas y Hortalizas, aunque desde la década de los ochenta alberga otras actividades como cárnicas, almacenes, y empresas de transporte y servicios logísticos. Este Mercado Mayorista, que mueve anualmente 78,2 millones de kilos de fruta y verdura, está integrado en la red de centros que el Ministerio de Economía utiliza como referencia para el seguimiento de los precios en España, que son publicados dos veces por semana y pueden servir de referencia de cotizaciones del Mercado Mayorista de destino, a los detallistas y a las empresas en general. Las empresas vinculadas a la alimentación son mayoría en el recinto.

"Es un buen sitio para hacer negocios por nuestra situación, acceso a autovía y carreteras, proximidad a la ciudad de Alicante, instalaciones y servicios. Y además estamos especializados en el sector alimentario", asegura el director gerente, José Ramón Sempere. "Por otra parte, cualquier empresa, restaurante o comercio que adquiera sus productos en Mercalicante puede encontrar carne, pan, congelados, y fruta y verdura fresca en el mismo recinto, con precios competitivos, aparcamiento gratuito y a cinco minutos del centro de la ciudad", añade.

DATOS POLÍGONO

- Inaugurado en 1973.
- Participado por el Ayuntamiento y Mercasa.
- 135.000 metros cuadrados.
- 96 empresas instaladas.
- Mercado Mayorista de Frutas y Hortalizas.
- Especializado en alimentación.
- Marca de calidad propia.
- Más de 600 empleos directos e indirectos.
- 2.400 usuarios diarios.
- 588.000 vehículos anuales.
- Excelentes comunicaciones a puerto, aeropuerto y autovías.

MARCA DE REFERENCIA Y GARANTÍA DE CALIDAD

Desde hace tres años, la empresa está inmersa en una política de reestructuración, renovación y acondicionamiento de servicios e instalaciones para afrontar con éxito su futuro. Convertirse "en un parque alimentario integral de servicios avanzados, y ser una marca de referencia, garantía de calidad y salud, que promocione los productos de los usuarios entre los consumidores finales, son sus principales objetivos", explica el director gerente.

Estos cambios se están ejecutando desde el Plan Estratégico 2010-2012, estructurado en cinco grandes retos: "mejorar la situación económica y financiera; ser un Parque Alimentario Integral de Servicios Avanzados; crecer en clientes y oferta alimentaria; crear una imagen de marca asociada con la garantía; y rediseñar la organización con nuevas responsabilidades y áreas", explica Sempere.

Hasta la fecha se ha ejecutado el 70% de este plan alcanzando algunos desafíos como la reestructuración interna o la mejora de los resultados económicos. "Hemos logrado equilibrar nuestras cuentas y seguimos apostando por este equilibrio", dice Sempere. "No obstante, en un entorno de incertidumbre estamos obligados a ser prudentes por varias circunstancias: la situación de la que partía Mercalicante, la incidencia de la crisis en nuestra propia actividad; y la incidencia de la crisis en la actividad de nuestros clientes. No debemos olvidar que una parte de nuestros resultados se debe a los alquileres y servicios que prestamos a las empresas de nuestro recinto". Desde 2009 tiene beneficios tras mejorar la gestión general de los recursos, racionalizar el gasto, disminuir los costes de personal, ahorrar energía, o reducir los costes financieros.

El parque ha crecido en este periodo en clientes -logrando una ocupación próxima al 95%- con la incorporación de nuevas

empresas como Frutas Isaías, Fruklas, Apercat o Alicante New Food; y también en servicios. “Un ejemplo es nuestra aduana, por la que en este primer trimestre de 2012, han pasado, con destino a países de fuera de la Unión Europea, 41 millones de kilogramos de frutas y hortalizas, lo que supone un 35% más que en el primer trimestre del año anterior”.

MERCALICANTE: SALUD MEDITERRÁNEA

La creación de una marca que avalara la calidad de los productos de Mercalicante es otro reto recogido en la estrategia de Mercalicante, que recientemente ha visto la luz con la presentación de la marca “Mercalicante: salud mediterránea”. Esta nueva marca paraguas, de adscripción voluntaria, avala la “excelencia de los procesos de manipulación, trazabilidad y conservación de los productos comercializados por los mayoristas del Mercado de Frutas y Hortalizas, empresas agroalimentarias del recinto y los establecimientos minoristas que adquieren sus productos en el Parque alimentario”, explica José Ramón Sempere. Y además, “dará a conocer a los ciudadanos los beneficios de la dieta mediterránea sobre la salud”. En su presentación pública, Sempere destacó lo novedoso de esta iniciativa “al ser la primera de sus características y el beneficio que supone para un importante número de consumidores finales teniendo en cuenta el volumen de venta de nuestro Mercado”.

Además, con la marca se difundirán los beneficios de la dieta mediterránea para la salud, algo que Mercalicante también desarrolla a través de su proyecto de Responsabilidad Social Corporativa. El año pasado la empresa donó 7.200 kilogramos de fruta fresca para repartir en una veintena de actividades culturales, deportivas y solidarias de la provincia y repartió otros 1.500 kilogramos de fruta fresca entre los casi 2.000 escolares y estudiantes de secundaria que participan en las visitas escolares al parque alimentario en las que se explica el recorrido de los productos desde el campo a la mesa.

José Ramón García Sempere, Director de Mercalicante

Crea Natura
Soluciones Ambientales
ingeniería y consultoría ambiental
Gestión
Educación
Ingeniería
Investigación
Sistemas de Gestión Integrados: Calidad, Medio Ambiente y Prevención de Riesgos Laborales - Seguridad y Salud Industrial - Movilidad Sostenible - Eficiencia energética y Energías Alternativas - Dirección de obra y vigilancia ambiental - Análisis de riesgos ambientales - Peritajes e informes técnicos - Autorización Ambiental Integrada, Licencia Ambiental - Formación a medida
96 399 05 31 - info@creanatura.es - www.creanatura.es

agenda
atalaya empresarial

junio

- **Asamblea General de la Entidad**

julio

- Primer Ciclo de Formación: Formación Inicial
- Formación de nivel básico en la construcción
- **Jornada Polígonos y Parques Empresariales Provincia de Alicante**
- Primeros Auxilios
- Riesgos y medidas preventivas en el puesto de dependiente de comercio.

septiembre

- **Jornada RR.HH.**
- **Circulo buenas prácticas gestión del absentismo**
- **Taller de máquinas**
- Formación para la integración de la prevención de riesgos laborales según R.D. 1109/2007.
- Riesgos y medidas preventivas en oficinas.
- Primer Ciclo de Formación: Formación Inicial

octubre

- **Evaluación vial**
- Riesgos y medidas preventivas en trabajos de limpieza.
- Plan de emergencias. Funciones del Equipo de Primera Intervención y Equipo de Alarma y Evacuación.

noviembre

- **Manejo del estrés como riesgo laboral**
- Riesgos y medidas preventivas en el sector de hostelería.
- Primer Ciclo de Formación: Formación Inicial
- Primeros Auxilios

Listado Empresas Parque Empresarial de las Atalayas

Para su inclusión o rectificación de datos del Listado pueden dirigirse a la Entidad. Tel. 965 28 04 19 - info@atalayas.com

A.B. SERVICIOS SELECTA ESPAÑA, S.L. - ABM MERCANTIL INTERCONTINENTAL, S.L.U. - ABRASIVOS ALICANTE, S.L. - ACCESORIOS SIMON, S.A. - ADHESIVOS KEFREN, S.A. - AEMOL CONSULTORÍA Y FORMACIÓN, S.L. - AGROTECNIA, S.L. - AIRELEC-CLIMA, S.L. - ALGO BUENO, S.L. - ALHAMBRA INTERNACIONAL, S.A. - ALICANTINA DE RENTA Y GESTION, S.L. - ALICER, S.A. - ALICOMBUS, S.L. - ALUMINIO Y ACCESORIOS DEL MEDITERRÁNEO, S.L. - AME MATERIAL ELÉCTRICO, S.A. - AMARENNA EUROGROUP, S.A. - AMERICAN SUPPLY CORPORATION, S.A. - AMOROS Y RIQUELME, S.L. - AQUALUNG ESPAÑA, S.L. - ATALAYAS COURIER, S.L. (MRW) - AUTICON INGENIERIA, S.L. - AUTISA - SERVICIOS, S.L. - AUTODESGUACES ECO, S.L.U. - AUTORECAMBIOS DESANCH, S.L. - AVENIDA PLASTICS, S.L. - BANKINTER, S.A. - BAR RESTAURANTE NOI II - BAR RESTAURANTE SARAY - BIMBO MARTÍNEZ COMERCIAL, S.L.U. - BLINKER ESPAÑA, S.A. - BLUMAQ, S.A. - BRIALSA, S.A. - BUYTRAGO ALICANTE, S.A. - CALZANETTO, S.L. - CARBUROS METALICOS - CARRETILLAS ALMENAR, S.L. - CARRETILLAS ELEVADORAS SUDESTE, S.A. - CASERMOVIL, S.A.U. - CAT ESPAÑA, S.A. - CELIM LEVANTE - CESSER INFORMATICA Y ORGANIZACION, S.L. - COMCARCÍA, S.L. - CONSTRUCCIONES MECANICAS TALLME, S.L. - CRISTALERIA RABASA, S.L. - DASS DIVISIONES AGRUPADAS, S.L. - DECOEXSA FORWARDERS, S.L. - DEKORA INNOVA, S.A. - DEKORMAT - GLASS, S.L. - DEPORTE EN CASA ON LINE, S.L. - DESMON ALICANTE, S.L. - DHL EXPRESS ALACANT SPAIN, S.L. - DISTRIBUIDORA VALENCIANA DE ELECTRODOMÉSTICOS, S.A. - DYST, DESARROLLO Y SISTEMAS TÉCNICOS - EIFFAGE ENERGÍA, S.L. - EL CORTE INGLES, S.A. - ELECTRIFICACIONES SOCUELLAMOS, S.L. - ENCUADERNACIONES ALICANTE - ENRIQUE ORTIZ E HIJOS - ENVIALIA ALICANTE - EPROM POWER, S.L. - ERA - ELEMENTOS RECUPERADOS ARQUITECTÓNICOS. - EUROKEYTON, S.A. - EUROTEC EQUIPAMIENTOS HOTELEROS, S.L. - EXCAVACIONES Y TRANSPORTES BLAY - EXCLUSIVAS ALICANTINAS, S.A. - EXCLUSIVAS DAE, S.L. - EXCLUSIVAS RIMAR, S.L. (GRUPO RIMAR) - FACASER, S.L. - FERRI Y SANCHIS, S.L. - FRANJABEARA, S.L. (NACEX) - GALCYSER, S.L. - GAM ESTE ALQUILER DE MAQUINARIA, S.L. - GEFCO ESPAÑA, S.A. - GESTEL LEVANTE, S.L. - GESTI TRUCKS LEVANTE, COOP. VAL. - GESTION DE PROYECTOS COLOR COMUNICACION, S.L. - GESTIÓN INSTALACIONES CONTRA INCENDIOS, S.L. - GESTIÓN REINA GALICIA, S.L. - GRÁFICAS CERVANTES, C.B. - GRUPAJE, TRANSPORTES Y TRÁNSITOS, S.L.U. - GRUPO COSTABLANCA, S.L. - GRUPO DISBER ALACANT, S.L. - GRUPO DISBER SIGLO XXI, S.L. - HIDROTERMICA COMERCIAL, S.A. - HIERROS DEL TURIA, S.A. - HIPERGOLF, S.L. - HORMAR XXI, S.L. - HORMIGONES RELOSA, S.A. - HORMIGONES Y MORTEROS SERRANO, S.L. - IBEROFORWARDERS, S.L. - I.D. ELECTROQUIMICA SL (IDEGIS) - IMES, S.A. - INAPELSA ASCENSORES - INDUSTRIA TECNOLOGICA DE APLICACIONES ELECTRONICAS -ITAE-, S.COOP.VAL. - INELBO, S.A. (INSTALACIONES ELECTRICAS Y BOBINAJES, S.A) - INSTALACIONES Y MOBILIARIO INOXIDABLE, S.L. - INVEST MADA, S.L. - JAIME IVORRA, S.L. - JELF BRICOHOUSE - JIMTEN, S.A. - JOFEL INDUSTRIAL, S.A. - LABAQUA, S.A. - LABORATORIO DE INGENIERIA Y MEDIO AMBIENTE, S.A. - LA GARZA IMPOREX - LAMINADOS Y TROQUELADOS ALICANTE, S.L.U. - LECHE PASCUAL - LEUKA MOTOR, S.L.L. - LEVANTINA DE CAMIONES (MEKANICS) - LOGISLAND, S.A. (SEUR) - LOGÍSTICA BLASMAR, S.C.V. - LOGISTICA QUIRANT, S.L - LUBRICANTES ESPECIALES LUBRIGRAS, S.L. - LUDOTECA INFANTIL ATALAYAS, S.L. - LUMISOL PUBLICIDAD - LUNEL COSMETICS, S.L. - MARTIN FIERRO LIBROS, S.L. - MEDIAGUA, S.C. - MESON L'ARNADI - MESON LAS ATALAYAS - MJC WORLD WIDE LINK, S.L. - MOLDTRANS, S.L. - MRW - MTS TOBACCO, S.A. - NEXIAPHARMA, S.L. - OBLEAS PASTOR, S.L. - ORDITRANS ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN, S.R.L. - ORIENTAL WORLD, S.L. - OULEDALI.SIG, S.L. - PANRICO, S.A.U. - PAPI TRANSITOS, S.L. - PATOLOGÍAS Y OBRAS CIVILES, S.L. - PEDREÑO AUTO PARTS, S.L. - PEREZ CLOQUELL, S.L. - PISCISPESCA, S.L. - POMPADOUR IBERICA, S.A. - PROMOCIONES Y DISTRIBUCIONES SEMPBLAQ, S.L. - PUNTO GOFRE, S.L. - QUINTA IMPRESION, S.L. - RAMIREZ Y ALIAGA HERMANOS, S.L. - RAMON L. PEREZ PEREZ - RENT-AUTISA, S.L. - REPSOL DIRECTO, S.A. - REPUESTOS ATALAYAS ALICANTE, S.L. - REPUESTOS SERCA, S.L.U. - RESTAURANTE "EL RINCÓN DE TU CASA" - RIBERSA, S.A. - RUBBER VUL, S.L. - S.A.T. Nº 9490 "TOMSPRING" - SABATER FUNDIMOL, S.L. - SAICA NATUR, S.L. - SANTOS EUROPEA DE DISTRIBUCION, S.A. - SAVINO DEL BENE, S.L. - SEFITEC LEVANTE, S.L. - SEGURIDAD D&J GRUPO, S.L.U. - SEMPERE BELDA, S.L. - SERRDURA, S.L. - SERVEAL AUTOMOCION, S.L. - SOCIPHONE, S.L. - SOLDACORTE, S.L. - SOSCLIMAN MEDITERRANEO, S.L. - SOSCLITEC, S.L.L. - SPORT CREBER, S.A. - SUAVINEX, S.A. - SUMEVET, S.L. - SUMINISTRO DE ELECTRODOMESTICOS, S.A. - SUMINISTROS FARMACEUTICOS DYR, S.L. - TALCOR MANTENIMIENTO Y GESTION, S.L.U. - TELECOMUNICACION DE LEVANTE, S.L. - T.N. MANUCAR CARRETILLAS 2006, S.L. - TOURLINE EXPRESS MENSAJERÍA, S.L.U. - TRANSCALVO, S.L. - TRÁNSITOS ALIMUR, S.L. - TRANSPORTES CAPELO LOGISTICA - TRANSPORTES JOFRA - TRANPORTES JURTO, S.A. - TRANSITO ISLAS CANARIAS PLASENCIA, S.A. - TRANSPORTES MARCO VERDÚ, S.L. - TRANSPORTES OCHOA, S.A. - TURBOTECH, S.L.U. - T500 PURATOS, S.A. - WENZHUOU OWERSEAS - IMPORT - 1- 0, S.L. - WINCONTROL SEGURIDAD, S.L. - WINTECNIC, S.L.

Inycom

SOLUCIONES Y COMPROMISO
CON SU NEGOCIO

- **Soluciones de Inteligencia en el Negocio**
  Soluciones CPM para la Gestión Corporativa/Financiera. Integración de Datos y Datawarehouse. Cuadros de Mando y Reporting Corporativo. Análisis Ad Hoc y Calidad de Datos.
- **Soluciones orientadas a Procesos del Negocio**
  CRM. Gestión de Incentivos y Pagos Variables. Selección de Personal. Coaching Comercial. Formación Online. Generación Automatizada de Ofertas. Comunicación Comercial 360º. Productividad Comercial. Gestión de la Comunicación Online Corporativa.
- **Ingeniería de Software**
  Desarrollo de Aplicaciones para Móviles. Portales e Intranets Colaborativas. Portales Corporativos. Proyectos a Medida. Mantenimiento Preventivo, Correctivo y Evolutivo de Aplicaciones.
- **Soluciones de Sistemas y Comunicaciones**
  Virtualización. Almacenamiento. Replicación y Alta Disponibilidad. Infraestructuras de Servidores Cloud. Comunicaciones. Diseño de CPDs. Seguridad de Activos. Consultoría de Hacking Ético. Soluciones Gráficas y Sistemas GIS.
- **Soluciones de Soporte a la Infraestructura TIC**
  Centro de Atención a Usuarios. Soporte 24x7 Primera y Segunda Línea. Migraciones.

30 años ofreciendo Soluciones
Tecnológicas, Innovadoras y de Calidad

AENOR ER Empresa Registrada
AENOR ER Seguridad de la Información
AENOR Gestión Ambiental
CMMI NIVEL II
ITIL®
Microsoft Partner
2012 GOLD ServiceONE
hp Specialist

► Más información: Teléfono. 902 511 006 / E-mail. info@inycom.es
www.inycom.es

MADRID - BARCELONA - ZARAGOZA - NAVARRA - LA RIOJA - VIZCAYA (Parque Tecnológico de Zamudio) - LA CORUÑA - HUESCA (Parque Tecnológico Walqa) - ALICANTE

Wincontrol
seguridad
D.G.P. 2.746
Profesionales en su Seguridad
VIGILANTES DE SEGURIDAD CON o SIN ARMA
SERVICIO DE PATRULLA (GPS)
VIGILANCIA DE POLÍGONOS INDUSTRIALES, GRANDES SUPERFICIES
INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE SEGURIDAD
INSTALACIÓN DE CCTV
SISTEMAS CONTRA INCENDIOS
CONTROLES DE ACCESOS (Lectura de matrículas)
SERVICIOS AUXILIARES
SEGURIDAD
Las Atalaya
Wincontrol seguridad.
DGP 2.746
comercial@wincontrolseguridad.com
www.wincontrolseguridad.com
EDIFICIO NUEVA ECONOMIA. C/ De la Libra esquina C/ Chelín, s/n - Planta 2ª, Local 6 - Pol. Ind. Las Atalayas, Alicante - Telf. 902 079 112 / 965 10 24 05