atalaya
EMPRESARIAL

Revista del Parque Empresarial Las Atalayas de Alicante
SEGUNDO SEMESTRE / 2013
Número 5

FAMOSA
Tradición juguetera con las puertas abiertas al mundo

JULIÁN SÁNCHEZ ACHA
Policía Nacional y Seguridad Privada

A FONDO
Central de compras FEPEVAL

LA FORMACIÓN DEL CAPITAL HUMANO Un gran recurso ante la crisis

SEUR
Gana siempre la partida
con la combinación perfecta.
RESPUESTA
SEUR
EFICAZ
En SEUR te ofrecemos las soluciones más eficientes y competitivas en tiempos, operatividad, seguridad y atención personal, para que sean cuales sean tus necesidades siempre ganes la partida.
SEUR
¿Hasta dónde quieres llegar?
www.seur.com | 902 10 10 10

Sumario

3| Editorial:
¡Vamos a quedarnos con lo bueno!

4| **FAMOSA**
Tradición juguetera con las puertas abiertas al mundo

8| **JULIÁN SÁNCHEZ ACHA**
La policia nacional vela por la seguridad de los polígonos industriales

12| **A FONDO**
Central de compras FEPEVAL
La fuerza de la unión

18| **RESTAURANTE EL NOI II**
Un referente en la restauración del P.I. de Las Atalayas

22| **LA FORMACIÓN DEL CAPITAL HUMANO**
Un gran recurso ante la crisis

24| **GRUPO CALOXA**
Mejorando la cualificación del capital humano

25| **FRANCISCO OCHOA**
Asesoramiento profesional en el Polígono de las Atalayas

26| **Noticias**

37| **Convenios**

38| **ZONAS INDUSTRIALES DE ALICANTE**

40| **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.

unión de fuerza
www.atalayas.com

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

EDITORIAL

¡VAMOS A QUEDARNOS CON LO BUENO!

Francisco Samper

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

No quiero ni acordarme de la falta de confianza que existía en el sector financiero hace un año, hecho que llevó al extremo de plantearse la permanencia de depósitos en los mismos y que condujo a una creciente fuga de capitales al extranjero. Algo ha cambiado desde hace un año. Parece que la estabilidad bancaria ha desvanecido aquellas brujas y se dan mejoras noticias macro.

Sin embargo, cuando bajamos a la arena, observamos que todavía no se ha pacificado la situación de las empresas, sobre todo las que no tienen una alternativa en el sector exterior. La falta de financiación combinada con la morosidad constituye una derivada difícil de resolver. Si esto es así y no cambia a corto plazo (esperemos equivocarnos), pocas variables externas ayudarán a salvaguardar el funcionamiento y, menos aún, a motivar inversiones generadoras de empleo. Por ello, los ajustes acometidos por cada empresario no pueden ser compensados con nuevas exigencias fiscales sean del tipo que sean. Todavía cualquier gota puede colmar el vaso.

Pero, aunque cueste, en estas fechas procede relativizar el análisis económico y apoyarse en las buenas noticias que, a bien seguro, conducirán próximas editoriales con tintes mucho más optimistas. Por ello, desde esta Atalaya quiero transmitiros en nombre de los miembros de la Junta de Gobierno y personal de la Entidad los mejores augurios para el nuevo año que empieza.

FAMOSA

TRADICIÓN JUGUETERA CON LAS PUERTAS ABIERTAS AL MUNDO

Varias han sido las generaciones de niños que han disfrutado durante más de medio siglo de los juguetes de Famosa, un referente a nivel internacional en la materialización de sueños de los más pequeños a través de sus productos. Y es que muchos de nosotros hemos pasado grandes momentos de nuestra infancia junto a alguno de sus juguetes tal y como lo siguen haciendo muchos de nuestros hijos. Esto ha hecho que la marca colivenca forme parte del imaginario colectivo de este país cuando se piensa en juguetes de calidad.

Tras barajar diferentes posibilidades para ubicar su nueva planta de producción, el pasado mes de diciembre Famosa inauguró su nueva fábrica en Alicante en el Polígono Industrial de las Atalayas pasando a ser uno de nuestros nuevos vecinos. En su nueva planta de 24.000 m2 que incluye las últimas tecnologías, Famosa realizará la fabricación integral de juguetes, desde su diseño hasta la distribución final a cualquier parte del mundo.

En Atalaya Empresarial hemos repasado con su máximo responsable, José de La Gándara, la actualidad de la firma, su futuro y cuáles han sido las claves para que Famosa sea una empresa referente del sector juguetero a nivel internacional.

UNA FOTOGRAFÍA DE LA ACTUALIDAD

Famosa nace en 1957 tras la fusión de 25 empresas locales de Onil dedicadas a la producción y comercialización de juguetes. Desde entonces ha ido pasando por diferentes etapas de crecimiento en la que se han ido adquiriendo otras importante compañías del sector como pueden ser Feber o Play by Play, que han convertido a Famosa en una firma líder pasando de ser una juguetera local tradicional a una gran empresa internacional que opera en 95 países diferentes.

-“Así es, Famosa comercializa 2.300 referencias dentro de 8 categorías de las 11 existentes en el mercado. Es líder indiscutible en el mercado de fabricación y distribución de muñecas, peluches, vehículos de batería y juguetes de jardín, aunque cuenta con productos en todos los segmentos con una fuerte presencia internacional”-.

Famosa tiene una clara vocación hacia la internacionalización, -“exportamos nuestros productos a más de 95 países y hemos iniciado un importante proceso de desarrollo en el mercado americano, con la puesta en marcha de una planta de producción propia en México, con la mirada puesta en el mercado estadounidense”-.

Todo esto es posible gracias al trabajo de un equipo de más de 700 personas que comparten un espíritu de trabajo muy marcado, -"en Famosa nos apasiona y nos divierte nuestro trabajo en el que combinamos a diario tradición e innovación, y en el que fomentamos la seguridad, la calidad, el trabajo en equipo y la integridad de todas nuestras actuaciones"-.

BALANCE DE LOS ÚLTIMOS AÑOS

Como comentamos en líneas anteriores, Famosa ha pasado de ser una empresa de corte tradicional a una gran empresa internacional lo que ha supuesto importantes cambios en planificación estratégica y por extensión en su estructura. La entrada en la empresa de la firma Sun Capital Partners, Inc. en el año 2010 supuso un importante punto de inflexión para Famosa a la vez que una importante ayuda para superar las restricciones de un mercado general en plena dinámica de crisis. No en vano el pasado año Famosa presentó un balance positivo aumentando notablemente sus expectativas de crecimiento.

> "Hacer del juguete un producto responsable es tarea de los productores, distribuidores y consumidores"

José de la Gándara
CEO de Famosa

Famosa incluye dentro de su Plan de RSC la iniciativa "Juegorama" que tiene como objetivo ofrecer al sector del juguete, a padres y educadores, datos útiles sobre los hábitos en relación al juego y el juguete.

En su IV edición el estudio "Es juego de todos" analiza el concepto de juguete responsable desde tres puntos de vista: El compromiso de Famosa con la sostenibilidad: económica, social y ambiental, la Responsabilidad Social Corporativa en el sector del juguete y la perspectiva del consumidor final.

De él se han extraído importantes conclusiones. Por una parte, los expertos consideran que hay que educar a los ciudadanos en la compra y el uso responsable de los juguetes, aunque no es fácil escapar de la compra impulsada por la publicidad y el precio marcado en la punta del consumo de Navidad. En este sentido los expertos destacan la extrema vulnerabilidad de los niños.

Por otra parte, la principal preocupación de los padres a la hora de comprar un juguete es la calidad y la seguridad. Los padres, en general, desconocen la existencia del Pacto Mundial y sus principios y consideran que las empresas jugueteras cumplen con la normativa.

Los padres asumen su responsabilidad en el momento de la compra del juguete, pero también exigen a los fabricantes responsabilidad en el terreno de la comunicación publicitaria.

El 81,3% de los padres consideran importante adquirir "juguetes responsables" para sus hijos.

Para los expertos el juguete responsable debe ser divertido y atractivo para el niño, facilitar el desarrollo y promover valores positivos, fomentar la salud física, mental y emocional, ser respetuoso con las personas y el medio ambiente y ser producido de manera ética y rentable.

"En el ejercicio fiscal cerrado en agosto de este año, Famosa ha obtenido una cifra de negocio de 208 millones de euros, experimentando un crecimiento del 1% respecto al año anterior, lo cual ya es un logro para las dificultades que atraviesa el sector. A partir de nuestra posición de liderazgo en las categorías de muñecas y ride-ons/outdoor, hemos obtenido una cuota de mercado en España del 8,4% (un 5% más que en 2012) y en Portugal del 9,6% (un 10% más que en 2012), y hemos crecido en todos los mercados europeos. Estos datos, junto a la apertura de la filial comercial en EEUU nos permiten mejorar las expectativas de cara al futuro"-.

Famosa ha abordado durante 2013 importantes reformas de acuerdo con su Plan Estratégico destacando la incidencia en temas como la seguridad en un doble sentido: seguridad en el trabajo y seguridad en sus productos.

-"Las principales marcas de Famosa (Nenuco, Nancy, Pinypon, Barriguitas y Feber), continúan con su marcha ascendente en los diferentes mercados, lo que se traduce en una presencia cada vez más internacional de Famosa. Internamente hemos avanzado en el desarrollo de los procesos de Atención al Cliente y Planificación, y hemos lanzado los de Pricing y Desarrollo e Industrialización de

Presencia en el mundo

Famosa está inmersa en un proceso de internacionalización basado en pasos medidos, firmes y seguros. El desarrollo de la fábrica de Famosa en México y la apertura de una nueva oficina comercial en USA, junto a la cada vez mayor presencia en otros mercados hasta ahora menos explorados como Rusia, constituyen las bases del impulso actual y futuro de la internacionalización de la compañía, de la mano de Sun Capital, y abren expectativas de crecimiento a medio y largo plazo.

Productos. También se han realizado las acciones previstas en el Plan de Recursos Humanos en cuanto a comunicación, selección y formación. Estamos ya inmersos dentro del marco del Plan Estratégico 2012-2015"-.

FIELES A UNOS VALORES

Estas perspectivas de futuro positivas al igual que el Plan Estratégico de Famosa no se podrían materializar sin la presencia de unos valores que se han mantenido firmes desde sus inicios y que se han ido reforzando a lo largo del tiempo.

-"Efectivamente, estos valores representan la esencia de nuestra firma. Entre ellos podemos destacar nuestro afán por mantener un equilibrio entre tradición e innovación, la tradición con la que nos hemos ganado el reconocimiento mundial y la innovación constante que nos garantiza que ese reconocimiento continúe en el futuro. Seguridad en un doble sentido. Trabajamos para que nuestros productos excedan la exigencias de seguridad a la vez que la seguridad debe ser una prioridad en todo aquello que hacemos en nuestro día a día.

Como en muchas empresas líderes, la calidad y el trabajo en equipo constituyen dos pilares fundamentales. Fabricamos nuestros juguetes con procesos y materiales de máxima calidad sometiéndolos a estrictos procesos de control. Dentro de nuestro equipo de trabajo promovemos la cooperación, la información compartida y el sentimiento de pertenencia.

Hay otros valores de corte más emotivo y ético que no por ello menos importantes como pueden ser la pasión por el trabajo entusiasta y alegre y la integridad, honestidad y fiabilidad de nuestras actividades tanto con nuestro público externo como interno. Estos valores deben permanecer en el tiempo"-.

FAMOSA, LAS CLAVES

- Famosa es la compañía líder del sector del juguete en España, que ha pasado de ser un juguetera local tradicional a ser una gran compañía internacional que opera en más de 95 países.
- Famosa ofrece a los niños entre 2 y 7 años ilusión en forma de juguetes que facilitan su desarrollo integral.
- Famosa proporciona las marcas preferidas de muñecas y Ride-Ons/Outdoor en los mercados de Europa y América.
- Famosa combina a diario tradición e innovación y fomenta la seguridad, la calidad, pasión y diversión, el trabajo en equipo y la integridad.
- En la actualidad, cuenta con un equipo de más de 700 profesionales.
- Famosa comercializa 2.300 referencias dentro de 8 categorías de las 11 existentes en el mercado.
- Famosa es líder indiscutible en el mercado de fabricación y distribución de muñecas, peluches, vehículos de bateríay juguetes de jardín. Famosa trabaja con marcas propias -Nancy, Pinypon, Barriguitas, Nenuco, Feber- y marcas licenciadas.
- En el último ejercicio fiscal (cerrado en agosto de 2013) Famosa obtuvo una cifra de negocio de 209 millones de euros, un 1% más que el ejercicio anterior.
- A mediados de 2010, Famosa fue adquirida por SUN CAPITAL PARTNERS, INC.

POLICÍA NACIONAL Y SEGURIDAD PRIVADA:
PERFECTA SIMBIOSIS CONTRA LA DELINCUENCIA EN LAS ÁREAS INDUSTRIALES

La seguridad en los polígonos industriales, especialmente en lo concerniente a robos, es una de las mayores preocupaciones de los empresarios. Por este motivo desde el presente número de Atalaya Empresarial hemos querido acercarnos a la actualidad y estado de la seguridad de la mano del Jefe Provincial de Operaciones, el Comisario Julián Sánchez Acha que nos ha ofrecido su visión acerca del presente y el futuro del CNP y como es su interacción con las áreas industriales.

EL DÍA A DÍA EN LA DIRECCIÓN DEL CNP

La Comisaría Provincial de Alicante es la cuarta en importancia dentro del territorio nacional después de Madrid, Barcelona y Málaga. Ello se debe a que abarca un amplio territorio caracterizado por una importante densidad de población.

Para la seguridad de esta población el CNP cuenta con más de 2.200 policías y medios materiales que han de ser organizados de forma eficaz. “Esta es la actividad básica que llevamos a cabo diariamente desde la dirección, la planificación y coordinación de los servicios operativos, una tarea que por su magnitud presenta una alta complejidad. El éxito de muchas operaciones depende fundamentalmente de este trabajo en los despachos”-.

Como Jefe Provincial de Operaciones también se encarga de la coordinación de la “Inteligencia Criminal”, -“el registro de todos los datos procedentes de la investigación y su posterior almacenaje en bases de datos es fundamental para la policía ya que nos sirve para cruzar datos y elaborar estadísticas que nos servirán a posteriori. A su vez estos datos nos ayudan a la planificación de los servicios operativos antes mencionados”-.

Otra de las funciones de importancia en su quehacer diario es la referente a la gestión de los recursos humanos con los que cuenta, -“debemos analizar las aptitudes de nuestros efectivos asignar responsabilidades y puestos en función de estas para que se optimice el trabajo y se garantice la máxima eficacia y eficiencia. El trabajo policial está muy especializado por lo que debemos conocer el perfil de nuestro equipo para obtener el máximo rendimiento de cada uno”-.

DISMINUCIÓN DE LA CRIMINALIDAD PESE A LA CRISIS

Acercándonos a la realidad que se vive en la calle, indagamos acerca de la relación entre la crisis y el incremento de la delincuencia viéndose esta relación desmentida por los datos que baraja el CNP. Según Sánchez Acha, -"a pesar de la situación que atravesamos, en los últimos cinco años se ha dado una reducción global de los delitos en Alicante aunque es cierto que si ha habido cambios en las distintas tipologías.

Entre las causas de la disminución se encuentran la "emigración" de cierto tipo de delincuentes que siguen los flujos de dinero y también a la eficacia de los cuerpos de los diferentes cuerpos de seguridad que se ha incrementado pese a los recortes sufridos gracias a la formación y la innovación"-.

Estos recortes han sido sobre todo de tipo económico y en menor medida en recursos humanos. Pese a ello el CNP sigue teniendo los recursos técnicos y humanos suficientes, -" hasta ahora no me consta que se halla dejado de hacer ningún servicio por falta de recursos"- sentencia nuestro interlocutor.

FORMACIÓN Y TECNOLOGÍA COMO FACTORES DE ÉXITO

Como apunta Sánchez Acha estos dos factores han sido claves en la actual crisis para mantener la eficacia policial. "Todos nuestros funcionarios realizan cursos de formación anualmente ya sea on-line o presencialmente en nuestras instalaciones de Ávila y Madrid. Estos cursos están impartidos por técnicos altamente cualificados en diferentes materias.

Los conocimientos adquiridos se han de refrendar mediante la superación de un examen final que hay que aprobar. Estos cursos sirven para baremar las aptitudes de nuestros funcionarios, aumentar la especialización en determinado campos, completar el curriculum y poder ascender dentro de la escala.

Por otra parte, el CNP viene realizando importantes inversiones en tecnología para adaptarse a los cambios de la sociedad convirtiéndose en un cuerpo totalmente tecnificado al más alto nivel hasta tal punto que la delincuencia organizada está dejando de usar la telefonía móvil e Internet para comunicarse. Las tecnologías nos ayudan a mantener un control efectivo del crimen así como a prevenirlo.

El cambio introducido por estas tecnologías es tan grande que ha llegado a introducir un cambio en la localización de nuestro trabajo, pasando de la calle a los despachos"-.

DELINCUENCIA EN LAS ÁREAS INDUSTRIALES

La delincuencia en los polígonos industriales tiene un perfil muy marcado. El mayor porcentaje tiene que ver con el robo dentro de las empresas llevado a cabo por grupos especializados (butroneros) y en un mayor nivel por organizaciones criminales perfectamente jerarquizadas y especializadas.

-"Los robos en empresas no pueden ser cosa de una o dos personas. Requieren de una planificación y ejecución grupal por lo que suponen también un mayor riesgo. Aquí en Alicante estos robos sueles ser operados por grupos organizados procedentes de los países del este entre los que destacan por su mayor incidencia los Albano Kosovares aunque también los hay búlgaros, rumanos…

Por lo general suelen evitar el robo con violencia, entran mediante butrón en pared o tejados cuando no hay nadie en la empresa en busca de cajas fuertes y dinero y son grandes especialistas en sistemas de alarma que es lo primero que anulan.
También existe en los polígonos robos de chatarra o materiales útiles que en ocasiones sólo llegan al a categoría de hurto y desde hace unos años el robo de cobre que en ocasiones puede ocasionar daños comunitarios de consideración"-.

Frente a estos robos, las empresas deben tomar todo tipo de precauciones e instalar sistemas de seguridad

que hagan difícil la labor de los delincuentes. “La contratación de sistemas de seguridad y de empresas de seguridad privada por parte de los polígonos industriales, ya sea a nivel individual o comunitario, es un efectivo elemento disuasorio de robo. Los datos policiales demuestran una clara correlación, a mayor nivel y calidad de seguridad contratada por una empresa menor índice de criminalidad, ahora bien, nada ni nadie es infalible. Se produce una selección del grado de especialización del delincuente en función de los sistemas de seguridad por lo que reducimos las posibilidades de robo ya que los delincuentes altamente preparados son reducidos en número”-.

> *“la cooperación y coordinación con las empresas de seguridad privada es absoluta”*

COORDINACIÓN CON EMPRESAS DE SEGURIDAD PRIVADA FRENTE AL CRIMEN

La seguridad privada cumple un papel muy importante dentro de las áreas industriales. Junto al afecto disuasorio que producen de cara al delincuente se encuentra su estrecha colaboración con el CNP que ayuda a la detección del delito y la resolución de casos.

Como afirma Sánchez Acha “la cooperación y coordinación con estas empresas de seguridad es absoluta. El CNP tiene un Grupo Provincial Especializado en el trato con las empresas de seguridad privada que se encarga de diferentes trámites documentales y también de la coordinación con estas empresas.
Tenemos reuniones de trabajo periódicas con los directores de estas empresas. Se trata de ponerles cara, saber quienes son, conocer sus necesidades y aprender mutuamente de nuestras experiencias. Esta parcela de trabajo se ha ido potenciando en los últimos años. Recientemente se ha aprobado en el Congreso la nueva Ley de Seguridad Privada que amplia las competencias de estas empresas otorgándoles más relevancia en sus funciones”-.

La relación entre empresas y policía es totalmente vinculante ya que las primeras necesitan de los permisos de la policía para ejercer, -“las empresas de seguridad privada son de total confianza porque tienen que hacer obligatoriamente nuestros cursos y pasar una serie de pruebas rigurosas. Esto se hace con el fin de asegurar un alto grado de profesionalidad y al mismo tiempo evitar el intrusismo profesional.

Cuanto más formada esté una empresa y su personal mayores serán las posibilidades de conseguir buenos contratos. Al igual que nosotros, deben esta en constante evolución debido a la naturaleza cambiante de la criminalidad.

El gran trabajo de los profesionales de la seguridad privada ha posibilitado que también halla bajado la delincuencia en los polígonos industriales validando la correlación entre la menor delincuencia a mayor grado de protección”-.

MIRANDO HACIA EL FUTURO

El estado de crisis actual nos puede llevar a pensar en un futuro poco halagüeño respecto a la incidencia de la criminalidad en la sociedad. Pero los datos que maneja el CNP demuestran lo contrario.

-“Así es, estos datos nos dicen que pese a los recortes se están consiguiendo importantes avances en esta

JULIÁN SÁNCHEZ ACHA

Comisario Julián Sánchez Acha
Jefe Provincial de Operaciones

Julián Sánchez Acha es, desde el pasado mes de enero, el nuevo Jefe Provincial de Operaciones de la Comisaría de Alicante. Este logroñés de nacimiento y Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid cuenta con 38 años de experiencia dentro del Cuerpo Nacional de Policía comenzando su carrera en el año 1975 en las Brigadas de Información de Bilbao y Madrid.

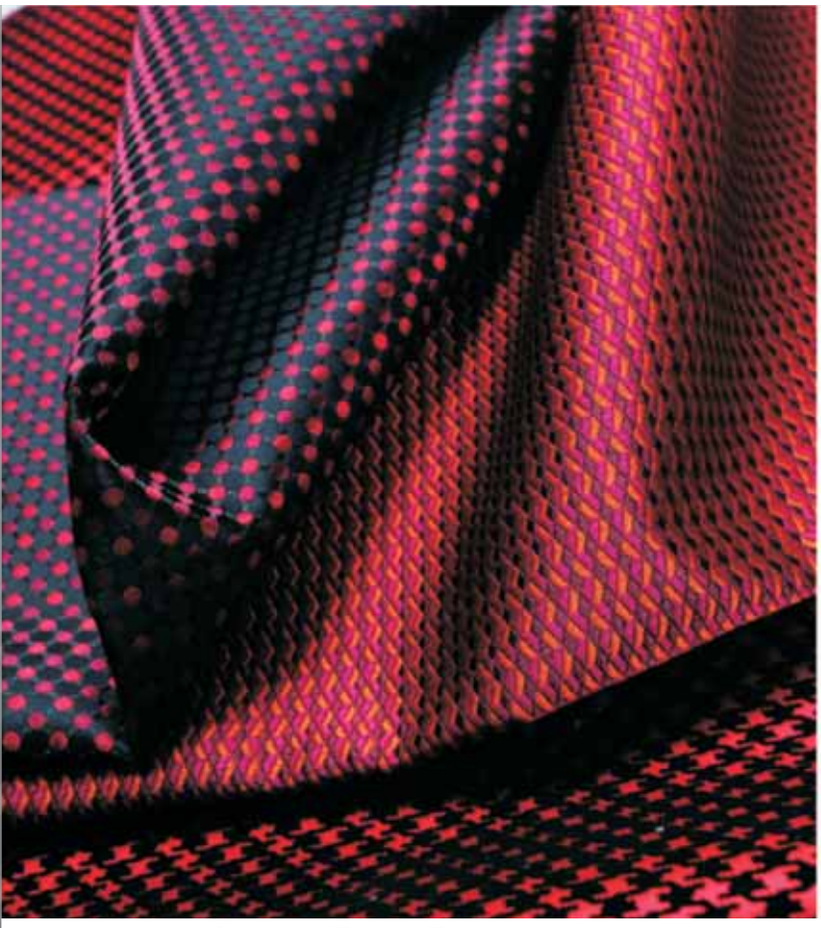
Durante los últimos 15 años ha estado integrado dentro de la Comisaría General de la Policía Judicial Interpol, asumiendo su dirección desde 2010.

Dentro de la Unidad de Cooperación Internacional - Interpol - ha representado a España en reuniones y conferencias internacionales siendo uno de los desarrolladores de la "Orden Europea de Detención y Entrega" además de participar en la creación de numerosos tratados internacionales de asistencia judicial y penal.

materia. Hemos avanzado en formación y técnicamente utilizando gran parte del gasto anual en estas parcelas. Una de las claves ha sido invertir los recursos limitados en parcelas que aseguran el éxito de nuestro trabajo garantizando la seguridad de las personas.

A esto hay que sumar la continuidad en el alto grado de motivación de nuestros efectivos. Esto es debido al carácter vocacional y de servicio de esta profesión, nos gusta nuestro trabajo.

Todos estos datos me hacen ver el futuro con cierto optimismo, teniendo la creencia y el convencimiento de que la criminalidad seguirá bajando en los próximos años para el bien y beneficio de nuestros ciudadanos.



American Supply Corporation, S.A.
Polígono Industrial Las Atalayas. Av. Antigua Peseta, 147. 03114 Alicante (SPAIN)
Tel. +34 965106638 - Fax +34 965281459
info@americansupply.es - www.americansupply.es

A FASHION THAT FITS

A.S.C.

AGS
ALLIANCE FOR GLOBAL SUPPLY

fepeval
Federación de Polígonos Empresariales de la Comunidad Valenciana

CENTRAL DE COMPRAS FEPEVAL

LA FUERZA DE LA UNIÓN

Como ya anunciamos en el pasado número de Atalaya Empresarial, la Federación de Polígonos Empresariales de la Comunitat Valenciana (FEPEVAL) en colaboración con Alizanza Global de Suministro (AGS) puso en marcha el pasado mes de marzo una central de compras multisectorial cuyo fin último es el de conseguir un ahorro para todos sus afiliados sin olvidar la calidad total de los productos tratados.

Durante los meses de funcionamiento, los asociados a esta central de compras, han conseguido reducir sus costes en algunas partidas tan importantes para el funcionamiento empresarial tales como: electricidad, gas, embalajes, envases, transporte, vestuario, mensajería, material de oficina o telefonía.

En el presente número de Atalaya Empresarial hemos querido dedicar este especial a analizar con mayor profundidad el funcionamiento y los objetivos de la central de compras demostrando que la unión sirve para conseguir ventajas efectivas y tener mayor fuerza en los diferentes ámbitos de negociación.

Situación actual

Situación propuesta

Resultados

Gráfico 1

EL MEJOR PRODUCTO AL MEJOR PRECIO

AGS nace con el objetivo de generar ahorro directo y ampliado a través de la contratación conjunta a proveedores únicos y exclusivos por partida de gasto para un colectivo con necesidades específicas como son las empresas asociadas a FEPEVAL..

En definitiva lo que se pretende es crear un Proveedor Único por partida de gasto y aplicar el modelo de Calidad Total a toda la cadena de valor con el fin de darle a las empresas asociadas a FEPEVAL un gran servicio: “El mejor producto al mejor precio”.

Las Empresas asociadas a FEPEVAL tienen las mismas necesidades y comparten en ocasiones los mismos proveedores con los que negocian individualmente. Esto hace que tengan un potencial de compra disperso, desaprovechando una oportunidad única de ser más competitivos y reducir sus costes. El trabajo de todos ellos bajo un mismo modelo de Calidad Total y el tener a un único proveedor permite la interrelación, el aprovechamiento de la compra conjunta y la obtención del máximo ahorro. Véase gráfico 1:

ALIANZA GLOBAL DE SUMINISTROS

Antes de entrar con más detalle en el análisis del funcionamiento de la central de compras vamos a conocer quienes son los promotores de la idea y su forma de organizarse para conseguir los objetivos perseguidos.

Bajo el nombre de Alianza Global de Suministros operan cuatro empresas especializadas en diferentes áreas.

ALTAIR Soluciones Reales, está especializada en la parcela de estrategia, innovación y financiación pública, tecnologías de la información, control de gestión, auditoría, internacionalización y formación.

NEGOZIA se encarga de la reducción y la racionalización de los costes.

ÉXITO Dinamización opera las áreas de dinamización y entrenamiento de redes comerciales, soporte a la red comercial en el proceso de venta y la formación en habilidades.

PRODUCTIA Mejora Continua está enfocada a la formación y el los procesos de mejora continua.

Todas ellas operan en primera instancia bajo los criterios planificados de un Consejo de Administración, un Responsable de Alianzas y un Responsable de Operaciones, divididas en cinco grandes áreas: Producción, Comercial Marketing, Sistemas, Recursos Humanos y Servicios Generales. Gráfico 2.

Dentro de AGS existe la novedosa figura del responsable de gasto cuyas funciones tienen que ver con el control de calidad de proveedores y servicios, dedicación exclusiva por partida de gasto, definición de precios y porcentajes de ahorro, la interlocución con la empresas y la interlocución con el proveedor único por partida de gasto.

En la actualidad, la central de compras implantada por AGS se está encargando de la negociación de los siguientes productos enunciados por área de actuación:

- Producción: electricidad, envases y embalajes, palets y transporte.
- Comercial - Marketing: hoteles, vuelos y tren.
- Sistemas: telefonía.
- Recursos humanos: ETT´S, mutua y vestuario laboral.
- Servicios generales: mensajería, seguros, material de oficina, consumibles, limpieza, combustible y vigilancia seguridad.

En los próximos meses aumentarán expandirán su actividad a otros sectores claves tales como la gestión de residuos, informática y mantenimiento de software y hardware, mantenimiento, imprenta, mobiliario, agencias, merchandising…

UN NUEVO MODELO DE COMPRA DE SUMINISTROS

El modelo de compras de AGS conserva la capacidad de sus empresas asociadas y la transforma en un movimiento acompasado, en el que todos mantienen su individualidad, pero a su vez actúan al unísono para generar rentabilidad con un ritmo constante y competitivo, enfrentándose a la resistencia que se contrarresta con un impulso conjunto.

Con la unión organizada de las Empresas asociadas a FEPEVAL mediante el modelo de AGS se consigue el mayor poder de negociación posible ante cualquier proveedor de productos o servicios, y mediante esta negociación conjunta, disminuir los costes y obtener una mejora directa sobre la cuenta de resultados, asegurando un incremento de los márgenes y aumentando la competitividad de las empresas del Sector.

Los costes juegan un papel fundamental y son un elemento clave a la hora de fijar los precios de los productos y ser competitivos, aumentar los ratios de rentabilidad y mejorar el margen operativo.
La reducción de gastos a través de AGS es un proceso continuo que se convierte en un único modelo de gestión para todas las empresas adheridas al proyecto.

Todo este modelo de compra conjunta supone una serie de ventajas tangibles como pueden ser el ahorro en los costes, directo y continuado, la posibilidad de ofrecer precios más competitivos, aumentar de esta forma la

rentabilidad, mantener un alto nivel de calidad de forma continuada en productos y servicios, tener un mayor prestigio ante grandes proveedores y mayor visibilidad ante organismos públicos, fomentar el asociacionismo entre empresas del sector o ser más competitivos ante otros competidores o frente a productos de otros países.

En este modelo de compra, todos los riesgos son asumidos por AGS sin necesitar una inversión por parte de las empresas asociadas consiguiendo en muchos casos ahorros de entre un 9% y un 20% en cada partida de gasto y todo ello manteniendo una filosofía de Calidad Total en los Proveedores y durante todo el proceso de compra.

MAPFRE

SEGUROS MÉDICOS MAPFRE

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

SALUD FAMILIAR OPCIÓN
Nuestro Seguro Combinado de Asistencia Sanitaria

MEDISALUD OPCIÓN
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 31/12/2013)
SALUD FAMILIAR OPCIÓN	42,21€
MEDISALUD OPCIÓN	55,85€

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

Para ampliar información o contratar:
Tel: 961.309.097 · Marina Fornes: mfornes@mapfre.com
www.mapfre.com/oficinas/9613

¿QUÉ ES UNA CENTRAL DE COMPRAS?

La «Asociación Nacional de Centrales de Compra y Servicios (ANCECO)» define una Central de Compra y Servicios como un operador que, disponiendo de recursos económicos y personalidad jurídica propia, tiene por objetivo desarrollar actividades y prestar servicios a las empresas independientes que, con espíritu de cooperación, se han asociado a su organización mediante una reglamentación interna, para mejorar su posición competitiva en el mercado.

Según la Cámara de Comercio de Valencia una Central de Compra consiste en la creación, por parte de un grupo de empresas de una persona jurídica independiente que, en nombre de todas las cooperantes y para las mismas, adquiera conjuntamente cualquier tipo de producto o servicio y pueda, debido a la mayor capacidad de compra, conseguir condiciones más beneficiosas en tales adquisiciones, de las que las empresas obtendrían por sí mismas.

De estas definiciones se derivan las siguientes características y ventajas:

- Personalidad jurídica propia y, por lo tanto, capacidad para asumir derechos y obligaciones.

- Recursos económicos propios que le permitan tener una estructura con los recursos humanos, materiales y equipamientos necesarios. Esta estructura debe de ser independiente de la de los socios.

- Las empresas asociadas tienen independencia de gestión, no obstante, deben de tener unos intereses comunes, espíritu de cooperación, compromiso con la organización y aceptar una cierta pérdida de autonomía.

- Reglamento de Régimen Interior que regule las relaciones de la organización con los asociados y con los proveedores. Una buena reglamentación interna puede solucionar los problemas que trae consigo la cooperación y que son fuente de reticencias a asociarse.

- La finalidad de mejorar la posición competitiva de sus asociados funcionando con criterios empresariales.

Las empresas asociadas mantienen la independencia en la gestión de su negocio y obtienen ventajas
por la mayor fuerza del grupo:

Mejores precios y formas de pago al gestionarse las compras agrupadas (economía de escala), esto trae consigo que las empresas sean más competitivas al comprar a precios similares a los de las grandes empresas. La central debe de tener una capacidad de compra suficiente para poder negociar con los proveedores y obtener mejores descuentos que los que se obtienen individualmente.

Las Centrales de Compra ofrecen servicios adicionales a los asociados: información de mercado, asesoramiento (contable, fiscal, laboral, etc.), disponibilidad de tecnología, formación, etc.

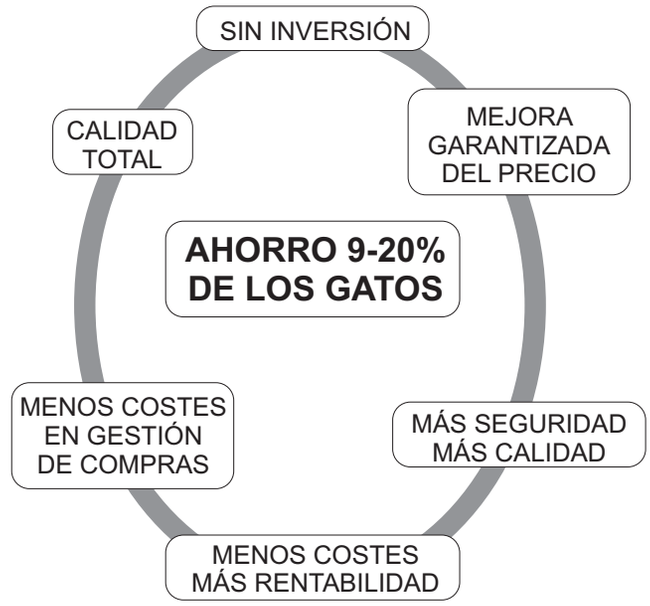
La oferta de servicios de una Central de Compra puede responder a la necesidad de las empresas de realizar actividades que individualmente no podrían realizar, o bien, a la necesidad de externalizar las que no son propias de su negocio.

Mayor fuerza ante entidades públicas y privadas, por ejemplo, debido a la importancia del volumen de negocio de la central, los proveedores informan a la misma de novedades, precios, ofertas, etc.

Una Central de Compra es una empresa de servicios dirigida a los asociados. Cuando comienza a funcionar los servicios ofrecidos a los asociados son pocos, y a lo largo del tiempo se deben ofrecer nuevos servicios, siendo posible evolucionar hacia una Central de Comercialización, pero para ello es necesario un cambio de enfoque del negocio.

Una Central de Compra puede crecer aumentando el número de asociados o uniéndose a otras Centrales de Compra. Al crecer aumenta el volumen de compra y se obtienen mayores descuentos de los proveedores. Es aconsejable que las empresas asociadas sean homogéneas y estar abiertas a una posible integración societaria.

No existe una regulación propia de las Centrales de Compra.



BLINKER APUESTA POR AGS

La prestigiosa marca de componentes profesionales Blinker, firma un interesante acuerdo con AGS para beneficiarse de sus grandes ventajas como alianza de compras.

Pese a que el acuerdo entrará completamente en vigor a partir de enero de 2014, la marca ya ha comenzado a disfrutar de algunos de sus descuentos. Ejemplo de ello es el ahorro cercano al 18% que ha experimentado en su material de oficinas, consiguiendo comprarlo a un precio menor sin renunciar a la calidad con la que venía trabajando.

Blinker también se beneficiará entre otros, de un nuevo proveedor de limpieza de instalaciones que le supondrá un ahorro directo del 9%.

AGS sigue siempre una filosofía de acuerdos sólo con primeras marcas. La Alianza Global de Suministros se traduce en una sencilla y rápida manera de ahorrar, pues se trabaja con un único proveedor siempre de primera calidad que no genera ningún problema por el cambio.

Cada vez son más las empresas ubicadas en zonas industriales que con éxito confían en AGS, quien como pieza clave en su expansión y crecimiento apuesta por un modelo de cercanía a los Polígonos Industriales.

RESTAURANTE EL NOI II

UN REFERENTE EN LA RESTAURACIÓN DEL P.I. DE LAS ATALAYAS

Los establecimientos de restauración que ofrecen sus servicios en las diferentes áreas industriales siempre han sido un lugar de encuentro en las horas de descanso del trabajador. En ellos nos hemos reunido para tomar un desayuno revitalizante, un merecido almuerzo o bien una comida reponedora que nos permita seguir con nuestra jornada laboral.

Algunos de estos establecimientos han ido a lo largo del tiempo desarrollando una importante fidelización de su clientela debido a su buen hacer detrás de la barra y en los fogones, por su ambiente de familiaridad y su trato profesional.

Este es el caso del "Restaurante Noi II", que de la mano de su gerente traemos en esta ocasión a las páginas de Atalaya Empresarial. Aprovechamos su conversación para conocer un poco de su historia, descifrar algunas claves de la restauración en los polígonos, saber como está afectando la crisis al sector y cuales son sus expectativas de cara al futuro.

UN CAMBIO EN LA CALIDAD DE VIDA

A sus 53 años, Vicente Mulero acumula una larga experiencia dentro del mundo de la restauración en el que ha pasado por diferentes puestos de trabajo siempre con la satisfacción del público como objetivo.
De su trabajo destaca el espíritu de sacrificio que hay que tener, -"hacer bien este trabajo no tan fácil como se puede pensar, hay que tener una pasta especial. Es muy sacrificado, grandes madrugones, trasnochar, trabajar fines de semana y festivos, cuando todo el mundo está disfrutando, es duro pero también te acaba recompensando"-.

Este sacrificio que lleva haciendo desde los 15 años es en parte el germen de la creación del Restaurante Noi II. "Efectivamente. Tras empezar trabajando a esa edad para José Llorca Torregrosa, fundador de "El Noi" en El Bacarot, mi pueblo de toda la vida y tras haber pasado por la co-gerencia del Restaurante Íllice en Torrellano durante varios años, decidí embarcarme en la restauración para el polígono de la mano de nuevo de José Llorca. Este me planteó la

posibilidad de adquirir un local aquí en la Entidad de Conservación y yo la consideré ayudándolo a dar forma al proyecto.

Además de las posibilidades de negocio que ofrecía, en mi cabeza rondaba también la posibilidad de una mejora en la calidad de vida. Este negocio me ofrecía la posibilidad de recuperar unos horarios y un calendario laboral más "normales" ya que en el polígono no solemos trabajar los fines de semana, salvo que tengamos eventos y además cerramos a una hora prudencial. El ritmo de trabajo que impone la restauración es "bestial" pero con El Noi II hemos normalizado nuestra situación, tenemos más vida social y familiar"-.

"como en otros trabajos, en la hostelería hay que sembrar para poder recoger"

RESTAURACIÓN EN EL POLÍGONO

El Restaurante Noi II abrió sus puertas en lo Polígono Industrial de Las Atalayas en el año 2005. Vicente Mulero es su gerente desde la jubilación de José Llorca quedándose con los dos restaurantes, (el del P.I. y el de Bacarot) y ampliando su cadena con la compra de la Cafetería Gas Bar (en la gasolinera del polígono).
Su plantilla de trabajo está compuesta por seis personas, tres de ellas se encargan de la cocina, dos de la sala y una persona está al frente de la barra. Entre la tipología de cliente Vicente destaca su heterogeneidad, -"al Noi II vienen desde trabajadores, ejecutivos, directores de empresa y también gente de fuera del polígono ya que conocen nuestra reputación desde hace tiempo. Tenemos gente muy fiel que lleva desde que abrimos en Bacarot celebrando sus comidas de empresa o de Navidad en nuestros salones. Estamos muy orgullosos de ello, ya que es una señal de que las cosas se han hecho bien"-

-"Con este local hemos tenido que cambiar el "chip", cambiar la concepción del negocio ya que todo es diferente. Es algo que hemos ido descubriendo día a día. Aquí se trabaja a "borbotones", la clientela tiene unos horarios muy marcados y se producen picos de asistencia en ciertas horas de desayuno, almuerzo o comida. En otros restaurantes estos tiempos tienden a dilatarse"-.

CAMBIOS EN LAS DINÁMICAS Y AMPLIACIÓN DE ACTIVIDADES

A raíz de la situación económica actual también han ido cambiando las pautas en la clientela observándose una reducción progresiva de clientela. "Es cierto, creo que el sector en general ha notado mucho la crisis. En nuestro caso también se ha dejado notar llegando a reducir nuestro volumen de negocio en casi un 50%, algo muy drástico ante lo que hay que aumentar el esfuerzo y suplir las carencias con imaginación. Por poner un ejemplo, antes del 2008 llegábamos a servir diariamente entre 150 170 menús cuando ahora esta cifra ronda los 70-80 menús. Cada vez más gente trae su comida de casa o bien reducen los días de asistencia, pasan de venir todos los días de la semana a almorzar a venir un par de días. También limitan sus consumiciones"-.

Vicente Mulero en la barra del Gas Bar

SERVICIO A LAS EMPRESAS

El Noi II dispone de un completo servicio de catering destinado a las empresas.

Entre ellos destaca la realización de desayunos y almuerzos de empresa, coffe - breaks, vinos de honor, celebraciones especiales y también menús para trabajadores basados en platos o bocadillos, servidos directamente en la empresa con los métodos más modernos de conservación y envasado.

-"Este servicio está siendo demandado por algunas de las empresas más importantes de la zona, tales como Famosa, Jimtem, Labaqua... El objetivo es ponérselo fácil, ofrecer un buen servicio y a un coste muy competitivo.

Acercamos nuestra restauración hasta sus oficinas para que no se tengan que preocupar por nada, incluso podemos realizar cocina "in-situ" si disponemos del espacio necesario"-.

Ante este panorama los locales de restauración tienen que agudizar sus estrategias de negocio, diversificarlas y ampliarlas. Además de sus clásicos desayunos, almuerzos, comidas y meriendas el Restaurante Noi II ofrece a las empresas del polígono un extenso servicio de catering que pueda cubrir un amplio rango de necesidades con independencia del horario. "

También han abierto su abanico de negocio con la celebración en su local de todo tipo de eventos, comidas y cenas de empresa, actos conmemorativos, comuniones…

Todo ello con la profesionalidad de un equipo experimentado y utilizando materias primas de calidad. "Somos conscientes de que nuestra trayectoria profesional se ha forjado a base de utilizar género de primera calidad y un servicio cercano y familiar pero siempre desde el prisma de la profesionalidad. Ese es nuestro sello y así queremos que perdure. Entre nuestras especialidades destacan los arroces en sus diferentes tipos en los que usamos caldos naturales para su elaboración sin ningún tipo de aditivo externo, y eso se nota"-.
Recientemente han ampliado su oferta de restauración con la adquisición de la cafetería "Gas Bar" en la gasolinera del polígono que ha servido para recolocar a parte de su personal y contratar a nuevos trabajadores. El enfoque de negocio de Vicente Mulero posee un componente social ya que "el dinero es importante pero no lo es todo en esta vida. Hay que ayudar a aquellos que han ayudado a forjar tu reputación aunque es cierto que si un negocio no es mínimamente rentable no tiene sentido seguir sufriendo todos por él"-.

El servicio de restauración de Gas bar se ha enfocado teniendo en cuenta la tipología del cliente. Es un punto de encuentro, ya que por la gasolinera pasan muchos vehículos a lo largo del día, camioneros transportistas, trabajadores, por lo que se ha pensado en una amplitud de horarios a la hora de servir comidas. "Este local supone la posibilidad de captar una nueva cartera de clientes con más movilidad".

APRENDIENDO CON EL TIEMPO

Todo este rango de servicios sirve a Vicente para acumular más experiencia a su amplio currículum. "Existen algunas fallos generalizados dentro del mundo de la restauración. Uno de los que destacaría desde mi experiencia es la poca paciencia que tiene el empresario para que el negocio empiece a funcionar. Por ejemplo desde 2005 hasta ahora

El Noi II está abriendo a las 5 de la mañana, pues bien, durante un buen número de meses teníamos una afluencia media diaria de entre 4-6 personas. Con el tiempo ya gracias al boca a boca hemos llegado a tener una afluencia diaria de más de 40 personas en esa franja horaria. La paciencia y el conocimiento de que en el polígono había un grupo importante de personas que entraba a trabajar muy temprano o terminaban su turno a esas horas nos sirvió para fidelizar este tipo de clientela.

En líneas generales y como en cualquier otro trabajo, en la hostelería hay que sembrar, aunque sea un poquito, para obtener frutos. El que nada siembra nada recoge, es algo que tengo muy claro desde que empecé.

Restaurante - Cafetería Gas Bar gestionado por Vicente Mulero

DOS AMIGOS CON UNA VIDA EN COMÚN

Jose Llorca y Vicente Mulero

La existencia de El Noi tiene mucho que ver con el recorrido vital de su fundador José Llorca y de Vicente Mulero, ambos vecinos la pequeña pedanía de "El Bacarot", jefe y trabajador, compañeros y poseedores de una gran amistad forjada a lo largo del tiempo.

José Llorca comenzó su vida profesional como albañil viéndose esta interrumpida por el servicio militar que realizó en la Base Aérea de San Javier y en la que desempeño las funciones de camarero. Terminado el servicio retomó su profesión de albañil y sin saber aún que le deparaba el destino participó en la construcción de Hostal de El Bacarot, a la postre, sede de lo que es hoy El Noi. Tras un año de dificultades para abrir el edificio, José Llorca da un paso al frente y decide en 1975 abrir el mismo su propio restaurante en esta ubicación, dándole como nombre el apodo de su suegro (de procedencia catalana), El Noi.

Para la inauguración del restaurante invitó a todos sus vecinos y entre ellos se encontraba un joven estudiante de bachillerato de tan sólo 15 años llamado Vicente. De la amistad con su padre y la necesidad de una persona para que echara una mano con las tareas del bar a José y su mujer, encargada de la cocina, surgió una propuesta de trabajo que unió sus destinos.

Vicente Mulero comenzó a trabajar a esa temprana edad pero se empeñó en terminar sus estudios de bachillerato por lo que durante un buen tiempo su vida transcurrió entre platos y libros, entre El Bacarot y el Figuras Pacheco, recorriendo el camino viejo hasta Alicante a lomos de su bicicleta.

Con el tiempo Vicente decidió emprender su aventura en solitario siendo copropietario del restaurante Íllice de Torrellano con el que tuvo una importante época de prosperidad no exenta de duro y sacrificado trabajo.

El Restaurante Noi II volvió a unir sus caminos hasta la jubilación de José Llorca el pasado año 2012 en el que Vicente Mulero toma las riendas del negocio en calidad de propietario.

Juntos, empezando desde cero, con sacrificio y con muchas ganas de trabajar han hecho posible la trayectoria de El Noi.

LA FORMACIÓN DEL CAPITAL HUMANO:
UN GRAN RECURSO ANTE LA CRISIS

El nuevo escenario abierto por la actual situación económica de crisis y sus expectativas de alargarse en el tiempo hacer necesario que las organizaciones respondan tratando de ser más eficientes comercial y operativamente.

Una parte muy importante de esta respuesta se encuentra en la formación del capital humano de las empresas. En momentos como el que atravesamos, las empresas tienden a mirar en su interior para ver qué es lo que tienen y como lo pueden utilizar. En muchas ocasiones se dan cuenta de tienen muchos recursos infrautilizados que están siendo contratados externamente, entre ellos las habilidades de su equipo de trabajo. Lo importante de esta apreciación es cómo hacer que esa experiencia y conocimientos que existen dentro de casa se proyecten a los demás a través de programas de formación que permitan compartir los conocimientos y adquirir nuevos en favor de la evolución de la empresa.

Es cierto que la crisis ha hecho que las empresas reduzcan sus presupuesto de formación e incluso a eliminarlos pero ante este hecho totalmente nefasto se debe combatir con la búsqueda de alternativas, explotando los recursos introducidos por las nuevas tecnologías que introducen nuevos modelos formativos.

CAMBIOS EN EL MODELO FORMATIVO

La formación, junto con el marketing y la comunicación, ha sido una de las áreas más afectadas por la crisis. Junto a esta reducción también se han producido otros cambios en la formación como por ejemplo en las metodologías, pasando de modelos en los que la formación se hacía totalmente presencial a modelos mixtos o en los que únicamente se realiza online.

No sólo se han producido cambios en su forma de impartir sino que también han cambiado los contenidos de forma evidente. El pasado la formación se centraba especialmente en habilidades directivas y en los idiomas mientras que ahora hay un notable giro hacia temáticas que tienen que ver con el proceso de producción y la formación dirigida al negocio.

La introducción de la Web 2.0. está introduciendo importantes reformas en el cambio de modelo arrinconando en muchas ocasiones al e-learning tradicional. Hay empresas que utilizan el Web 2.0. en sus proyectos formativos y están demostrando que sus empleados aprenden de forma eficaz. En este sentido hay algunas experiencias que están consiguiendo altas cotas de éxito con la utilización de redes sociales, blogs, foros para el debate o documentación en la nube a disposición de los trabajadores para compartir los conocimientos al tiempo que se estandarizan hábitos de aprendizaje grupal. En este contexto ha surgido muy recientemente la figura del profesor formador con un perfil de “community manager”.

FACTORES CLAVE EN LA FORMACIÓN EMPRESARIAL

Para que un proyecto de formación tenga éxito en una empresa es fundamental el trabajo conjunto entre esta y la entidad que se encarga de la formación. El formador debe

implicar a la empresa y valorar junto a ella las necesidades de formación de sus trabajadores. Esto es importante porque es la propia empresa la que tiene un conocimiento más profundo del perfil del trabajador y de sus conocimientos previos.

Se trata de que el trabajador perciba a la empresa totalmente implicada en el proyecto de formación, que la formación se adapta totalmente a su puesto de trabajo y que vea en ella una aplicabilidad que en muchas ocasiones se obvia pero que es una de las claves del éxito de la formación a medida.

Otro factor clave es la completa alineación de los contenidos con las estrategias de la empresa. A la hora de valorar los programas no sólo es importante la satisfacción del alumnado o de la empresa sino que es vital la valoración positiva de esta formación en el negocio. De nada sirve un proyecto de formación si luego no se transforma en una realidad objetivable en forma de consecución de beneficios.

Las tendencias actuales de formación giran entorno a la transversalidad del conocimiento, un cambio en cultural que va más allá del plano jerárquico. La información pasa de unas pocas manos a estar en posesión de todos los individuos de la empresa, un cambio que a priori puede provocar resistencias, pero que a largo plazo supone un beneficio ya que todos son capaces de aportar ideas y soluciones con las que afrontar las dificultades empresariales. Se trata de poner en conexión a empleados de distintos departamentos para involucrarles en unos mismos objetivos al tiempo que se favorece la innovación, y todo ello a través de la formación, de compartir los conocimientos.

LA FORMACIÓN EN LA PYMES

Cabe resaltar en este artículo la importancia de la formación en las Pymes ya que estas suponen un alto porcentaje del tejido empresarial español y en muchas ocasiones están realmente necesitadas de formación.

Muchos han sido los casos de éxito en el que las pymes han apostado por la formación, demostrando que se puede crecer en beneficios sin tener que crecer en estructura. El fin último es trabajar en base al apalancamiento en la formación continua y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) factores que ayudan a las pymes a situarse ventajosamente en el mercado.

Las pymes tienen en la formación online un recurso fácilmente accesible con unos costes más comedidos pero no por ello exentos de calidad.

GRUPO CALOXA

FACILITAMOS LA GESTIÓN DE PERSONAL
MEJORAMOS LA COMPETENCIA PROFESIONAL

SERVICIOS A EMPRESAS

- Diagnóstico y detección de necesidades formativas
- Diseño del Plan de Formación
- Ejecución de la Acción Formativa
- Control interno de la Acción formativa
- Gestión y/o Certificación de las Acciones formativas
- Estudio económico importe máximo de bonificaciones por empresa
- Aportación de centros y recursos formativos
- Auditoria de la Formación realizada
- Evaluación y medición del impacto de la Formación realizada

DESCUENTO ESPECIAL:
Creación y Gestión de equipos de Ventas.

Formación del equipo. Lanzamiento Selección, Entrenamiento y el Seguimiento del Equipo Comercial.

+ info www.acesanjorge.es | www.facebook.com/acesanjorge | Contacto: 680646776

centro de estudios CALOXA
C/ Espadadores s/n | Pol. Industrial San Roque
03360 Callosa de Segura (Alicante)
Teléfono 966756565

cromo system
C/ Gramadores s/n | Pol. Industrial San Roque
03360 Callosa de Segura (Alicante)
Teléfono 966756565

San Jorge agencia de colocación
C/ Fernando el Católico, 18
03804 Alcoy (Alicante)
Teléfono 966522210

GRUPO CALOXA:
MEJORANDO LA CUALIFICACIÓN DEL CAPITAL HUMANO

Francisco J. Expósito Yepes, Gerente del Grupo Caloxa

En la actualidad una óptima formación empresarial se ha consolidado como un pilar fundamental en el funcionamiento de las empresas a la hora de conseguir logros y objetivos.

El Grupo Caloxa conoce bien esta premisa ya que lleva trabajando en el sector de la formación y el empleo desde 1984, casi tres décadas que la han servido para tener una visión holística del sector e implementar diferentes estrategias para conseguir una formación enfocada siempre a la calidad. En este número de Atalaya Empresarial hemos hablado con su gerente Francisco J. Exposito acerca de su funcionamiento y sus áreas de actuación.

EL CAMINO RECORRIDO

Desde su nacimiento el GRUPO CALOXA ha tenido como objetivo ofrecer la mejor calidad posible en formación y empleo, así como todos los servicios complementarios. Para ello ha ido expandiendo territorialmente su modelo de negocio, - "disponemos de Centros de Formación en la Provincia de Alicante, impartimos formación en la Comunidad Valenciana y en el resto del Estado"- afirma Francisco.

En la actualidad el Grupo Caloxa perteneve a las principales organizaciones del Sector de la Formación y el Empleo formando parte del Grupo Empresarial INMARK.
-"Además contamos con una Imprenta que oferta servicios gráficos de alta calidad, así como con una Editorial que diseña y distribuye nuestras publicaciones especializadas, principalmente a institutos y centros de formación"-.

PRINCIPALES ÁREAS DE ACTUACIÓN

El abanico de actuación es muy amplio merced a la experiencia acumulada a lo largo de los años. Entre ellos Francisco destaca, -"los cursos que impartimos de Administración y Gestión, Atención al Cliente, Comercial y Ventas, Contabilidad, Diseño, Idiomas, Estrategia Empresarial, Habilidades Directivas, Informática, Marketing e Internet, Recursos Humanos o Prevención y Medioambiente"-.

-"Muchos de nuestros cursos se enmarcan en procesos más completos de Consultoría, como la Creación y Gestión de equipos de Ventas, que conllevaría la formación del equipo así como el lanzamiento, la selección, el entrenamiento y el seguimiento posterior"-.

SELECCIÓN ÓPTIMA DE PERFILES Y PLAN DE FORMACIÓN

Una de las actividades más valoradas por parte de los clientes del Grupo Caloxa, es la puesta a disposición de las empresas de aquellos alumnos que mejor se ajustan al perfil de sus demandas tanto por su cualificación como por su disponibilidad.

-"Con la reciente normativa que favorece la creación de AGENCIAS DE COLOCACIÓN PRIVADAS, nuestros centros de formación han visto favorecida su acción en este sentido y por ello hemos obtenido las correspondientes licencias para ejercer la actividad de forma aún más profesional y eficaz.

Por otra parte, uno de los servicios estrella demandados por las empresas es el PLAN DE FORMACIÓN, una valiosa herramienta en manos de la gerencia de la empresa que le permite ver con facilidad las necesidades formativas de cada trabajador.

-"De este modo, conocer las posibilidades que ofrece la plantilla actual a la empresa, permite las sustituciones internas, promoción, así como la posibilidad de abordar estrategias de presente o futuro desde el conocimiento de las competencias de sus trabajadores.

El Plan de Formación diseña correctamente el perfil profesional de cada puesto de trabajo, lo que facilita en caso de sustituciones o incorporaciones de personal conocer con exactitud qué perfil o perfiles son los necesarios, ahorrando tiempo y dinero en las incorporaciones de plantilla"-.

FRANCISCO OCHOA

ASESORAMIENTO PROFESIONAL EN EL POLÍGONO DE LAS ATALAYAS

Francisco Ochoa Agente Exclusivo Allianz

Los seguros para empresas siempre han representado una importante complejidad ya que son muchas y variadas las tipologías de actividad así como las parcelas a asegurar dentro de una misma empresa. Esta complejidad induce al inmovilismo en estas cuestiones pero abandonarlo y realizar una revisión en profundidad de las pólizas podría suponer un importante ahorro para los empresarios sin una reducción de las coberturas.

Esta es la opinión de Francisco Ochoa, un profesional de los seguros con más de 30 años de experiencia y que desde junio del presente año ha comenzado una nueva andadura en el Polígono Industrial de Las Atalayas ofreciendo sus servicios como Agente Exclusivo para Allianz, compañía líder dentro del amplio mundo de los seguros.

Desde su oficina situada en las instalaciones de la Entidad de Conservación de Las Atalayas ofrece sus servicios de asesoramiento a las empresas del polígono y también a particulares ya que según afirma “las empresas están formadas por personas con diferentes necesidades respecto a la contratación de seguros”-.

Está especializado en el asesoramiento y seguros de empresa y transporte, de ahí la óptima localización con la que cuenta en el Polígono. Partiendo de un enfoque estrictamente profesional Francisco Ochoa analiza las necesidades de las empresas y diseña un producto específico para cada una de ellas, -“realizamos un traje a medida en lo que a seguros se refiere, con un enfoque más allá de lo estrictamente monetario, llevamos de la mano a nuestros clientes y lo asesoramos constantemente, con profesionalidad y cercanía”-.

Si desea realizar alguna consulta o recibir asesoramiento acerca de seguros para empresas sin ningún compromiso puede visitar nuestras oficinas en la Entidad de Conservación o bien llamar al 619 922 551.

Francisco Ochoa Martínez.
Agencia de seguros exclusiva de Allianz
C/ Chelín, Parc. R22, Oficina 4 Polígono de Las Atalayas 03114 Alicante
Teléfono de contacto: 619 922 551

Allianz

CONVENIO ENTRE LA AGENCIA DE LA ENERGÍA Y FEPEVAL

Acto de la firma del convenio

La Agencia Provincial de la Energía asesorará a todas las empresas de FEPEVAL en la provincia de Alicante, que voluntariamente suscriban el Sistema de Compromisos Voluntarios de Eficiencia Energética y Reducción de Gases de Efecto Invernadero, para ahorrar un mínimo del 20% en energía hasta el año 2020, de acuerdo con directrices europeas.

Del convenio, firmado entre la presidenta de Diputación de Alicante, y del ente energético, Luisa Pastor, y el vicepresidente provincial en Alicante de Fepeval, Vicente Seguí, se podrán beneficiar las 1.200 empresas alicantinas que pertenecen a Fepeval a través de los polígonos de Las Atalayas y el Pla de la Vallonga en Alicante, Elche Parque Empresarial, El Rubial de Villena y AEPI Sant Vicent del Raspeig.

Pastor ha señalado que “el acuerdo surge de la necesidad de coordinar y gestionar actuaciones dirigidas a implantar la eficiencia energética y la protección medioambiental en el sector industrial de la provincia”. Y Vicente Seguí, vicepresidente en Alicante de Fepeval y director de gestión del Polígono de las Atalayas, ha destacado “los aspectos medioambientales de la iniciativa y el ahorro que puede suponer para las empresas reducir un 20% el consumo de energía en un momento como este”.

La iniciativa establece la elaboración de planes anuales tutelados por la Agencia y acciones de formación para potenciar la figura del Responsable de la Gestión Energética Empresarial.

A la firma del convenio han acudido el gerente de Fepeval, Diego Romá; el vocal y la gerente de Elche Parque Empresarial, Diego García y Raquel Rosique; el diputado de Medio Ambiente, Javier Sendra; y el director de la Agencia Provincia de la Energía, José Luis Nuin.

Según los datos de consumo del año 2011, el sector servicios, doméstico e industrial suman el 45% del consumo de energía en la provincia de Alicante, correspondiendo un 15,5% a la industria.

La Federación de Polígonos Empresariales de la Comunidad Valenciana (Fepeval) representa a unas 4.500 empresas en toda la autonomía asociadas a una veintena de parques y polígonos empresariales.

JIMTEN SE ADHIERE AL SISTEMA DE COMPROMISOS DE LA AGENCIA PROVINCIAL DE LA ENERGIA

Alejandro Perales (Director Técnico de JIMTEN) y Antonio Belmar (Técnico de la Agencia)

Jimten, empresa fabricante de productos plásticos para la conducciónde fluídos en EVACUACIÓN y PRESIÓN para fontanería ubicada en el P.I. de Las Atalayas es una de las primeras empresas en adherirse al Sistema de Compromisos de la Agencia Provincial de la Energía, con el fin de mejorar la eficiencia energética y por extensión la mejora de la calidad del medio ambiente, mostrando así su compromiso social con el entorno.

INFORMES DE EMPRESA GRATUITOS PARA LOS MIEMBROS DE LA ENTIDAD

La Entidad de Conservación del P.I. Las Atalayas ha suscrito un Convenio de Colaboración con Gremial Cinco Gestión, S.L., en virtud del cual cualquier asociado puede obtener Informes de las Sociedad Mercantiles, ejecutivos y autónomos de forma ilimitada y gratuita.

Asimismo, y con independencia de lo anterior, Gremial Cinco Gestión, ofrece a todos los miembros de la Entidad, un 30% de descuento del precio de tarifa del año 2013 del resto de líneas de productos de información, Listados de Seguimiento de Empresas/Autónomos, Gestión Integral, Marketing, Empresas de reciente creación con sus teléfonos.

Se puede acceder a esta herramienta desde el enlace habilitado al efecto en www.atalayas.com

Gremial Cinco

EN BICI A LAS ATALAYAS

Más de veinte ciclistas prueban, al amanecer, la ruta que une Alicante con el Polígono de las Atalayas

La iniciativa, impulsada por la Entidad de Conservación del Polígono de las Atalayas, contó con la colaboración de Alacant en Bici, y permitió detectar las deficiencias de seguridad del recorrido de ocho kilómetros desde el centro de la ciudad. Ambas entidades, por separado, han pedido que el Plan de Movilidad Urbana Sostenible (PMUS) del Ayuntamiento de Alicante habilite esta ruta para que los trabajadores puedan ir en bici a este y otros recintos empresariales próximos como Pla de la Vallonga.

Un grupo integrado por 25 ciclistas, algunos de ellos trabajadores de empresas de Las Atalayas, partieron el pasado 27 de noviembre rumbo al Polígono de las Atalayas para participar en la iniciativa. La comitiva salió a las siete de la mañana desde la Avenida Óscar Esplá de Alicante, siguiendo por Lorenzo Carbonell aprovechando carriles bici ya habilitados en aceras y calzadas, para circular posteriormente por carretera y túneles hasta el camino rural de El Fraile que les permitió llegar a su destino.

Debido a la hora de salida de la ruta y a la ausencia de luz, imitando las condiciones reales del desplazamiento, el grupo estuvo acompañado en todo momento por una dotación de Policía Local, también en bici, que ha facilitó el tránsito. Las mayores necesidades de seguridad se detectaron en la parte final del trayecto por carretera, que no cuenta con carril bici y en la falta de señalización en la zona de los túneles.

Para el director de la Entidad de Conservación del Polígono Industrial de Las Atalayas de Alicante, Vicente Seguí, que se unió a la marcha, “con el uso de la bicicleta como medio de transporte fomentamos un triple objetivo: el

ahorro, ya que sabemos que el 96% de los trabajadores de Atalayas utiliza el vehículo privado para ir al trabajo y supone un coste de unos 400€ anuales sólo en combustible; el poder hacer deporte; y un criterio de sostenibilidad y apoyo al medioambiente".

El grupo llegó a Las Atalayas pasadas las ocho horas de la mañana siendo invitado a desayunar por la empresa de mensajería y transporte SEUR, instalada en el recinto. En el Polígono Industrias Las Atalayas trabajan unos 2.500 trabajadores de 200 empresas. Se estima que el 65% reside en Alicante capital, de ahí la importancia de acciones de sensibilización como esta.

Fruto de esta iniciativa la Junta de Gobierno Local del Ayuntamiento de Alicante ha acogido la solicitud de inclusión de una vía ciclista que permita a los trabajadores desplazarse en bicicleta al trabajo. En concreto, se proyecta la ampliación de la red futura de itinerarios ciclistas, actuando en los viales de Camino los Frailes, Carretera de Ocaña, Avenida de la Antigua Peseta, Urbanización Pla de la Vallonga, Avenida Dr. Jiménez Díaz y Eje Operación Integrada 2.

RENAULT DACIA INFINITI SSANGYONG
GRUPO AUTOMÓVILES GOMIS
www.grupoautomovilesgomis.com

DELEGACIONES
Alicante ▪ S.Vicente del Raspeig ▪ Finestrat ▪ Alcoy ▪ Elda-Petrer
CONTACTA CON NOSOTROS
965 223 934

NUEVO ACERCAMIENTO DE GAS NATURAL CON ATALAYAS

En la reunión mantenida ayer martes 16 de octubre entre representantes de la Entidad de Conservación del Parque Empresarial Atalayas y Óscar Arrazola Samper, Delegado Territorial de Proyectos de Transportes Vehicular de Gas Natural Fenosa, se analizaron las ventajas de la aplicación del gas a las flotas de transportes y la posibilidad de establecer un punto de suministro para abastecimiento en el Polígono habida cuenta la importante flota de vehículos industriales y flota comercial existente en Atalayas.

A la reunión también asistió Guillermo Villena, Delegado de la Zona de Levante de Gas Natural, que avanzó los análisis que se están llevando para que el gas canalizado pueda llegar al núcleo industrial de Atalayas y Vallonga.

La Entidad sigue potenciando el acercamiento para que la implantación del Gas siga avanzando y se constituya en un nuevo factor de competitividad para las empresas instaladas en este área industrial y ayudando a aquellas que puedan decidir su establecimiento beneficiándose de esta nueva fuente de energía alternativa.

SEMANA DE LA MOVILIDAD EUROPEA

La Entidad de Conservación del Polígono Industrial Las Atalayas, sigue desarrollando actividades para concienciar a sus empresas y trabajadores de la necesidad de apoyar iniciativas de movilidad en el trabajo.

La buena acogida del software de Coche Compartido, que ha beneficiado a muchos usuarios de nuestra Área Empresarial, ha animado a la Entidad para implementar sus acciones de transporte sostenible dados los beneficios de salud y económicos que proporcionan los mismos a nivel individual y colectivo. Así, durante el pasado mes de Octubre se desarrolló una campaña de utilización de la Bici, en la que se difundió la viabilidad de su utilización y las mejoras precisas para favorecer la generalización de dicho medio de transporte.

COMPARTIR COCHE AHORRARÍA MAS DE 1 MILLÓN EN GASOLINA

Si tan sólo un 10% de un parque empresarial de 15.000 personas compartiera su coche ocupando tres plazas en lugar de una, se ahorrarían al año 1,05 millones de euros en gasolina y más de 990 toneladas de emisiones de CO2, según ha informado en nota de prensa Amovens.

El 'carpooling', iniciativa en la que empleados del mismo núcleo empresarial comparten transporte, constituye una iniciativa cada vez más popular entre los parques empresariales como plan de transporte alternativo. Conscientes de ello, parques empresariales como WTC Almeda Park (Barcelona), Miramón Parkea (San Sebastián) y Las Atalayas (Alicante) confían en el uso del coche compartido por las múltiples ventajas que supone para sus trabajadores.

"El 'carpooling' es un modo de transporte más económico que evita problemas de aparcamiento, reduce las emisiones de CO2, mejora las relaciones entre los empleados y tiene efectos muy positivos para la responsabilidad social corporativa de la empresa", ha indicado el responsable de comunicación de Amovens, Javier Arenillas.
Para Amovens, fomentar el 'carpooling' en los parques empresariales es una medida fácil de implantar que no supone un gran esfuerzo económico en comparación con otras formas de transporte sostenibles, ya que no requiere de la construcción de infraestructuras y se basa en una optimización de la ocupación de los vehículos de los propios empleados. “Los trabajadores son más puntuales, llegan más relajados, mejoran su productividad y, en consecuencia, los beneficios de la compañía", ha concluido Arenillas.

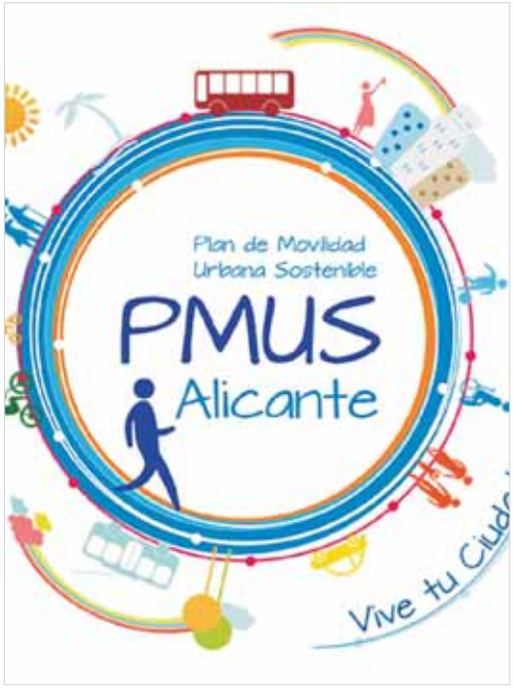
ATALAYAS PRESENTA ALEGACIONES AL PMUS DE ALICANTE

La Entidad de Conservación presentó el pasado 19 de noviembre Alegaciones al *Plan de Movilidad Urbana Sostenible de Alicante*.

En el documento presentado se han relatado las acciones que la propia Entidad ha llevado a cabo en esta materia como la herramienta de Coche Compartido, se ha solicitado la creación de carriles bici para facilitar la seguridad del trayecto de los trabajadores que opten por dicho medio de transporte, así como, una vez más se ha requerido la normalización del transporte público a las áreas empresariales.

También se ha advertido de los problemas de acceso que supondrá la ampliación de los polígonos prevista en el Plan General si no se prevén medios alternativos al transporte particular.

En este sentido, se ha solicitado que se modifique el trazado de la ampliación del Proyecto Tram 1 para que conecte con el núcleo empresarial que conforman Atalayas, Pla de la Vallonga, Mercalicante para su conexión con el casco urbano, aeropuerto y zonas urbanas e industriales de ciudades colindantes como Elche.



CONVENIO CON AUTOMÓVILES GOMIS

La Entidad de Conservación del P.I. Las Atalayas y Automóviles Gomis - Renault han firmado un convenio de colaboración dirigido a los trabajadores del polígono a través del cual podrán beneficiarse de unas condiciones especiales en la compra de vehículos nuevos y de ocasión así como de los servicios de taller multimarca de la firma.

Las condiciones especiales para trabajadores y directivos del polígonos son: descuento del 2% adicional en vehículos de la gama Renault (adicional a los descuentos mensuales establecidos por el fabricante) por la compra de un vehículo nuevo; regalo especial de accesorio para coche valorado en 200€ (DVD portátil, silla infantil, etc) o descuento equivalente para la compra de vehículos de ocasión (seminuevos o kilómetro 0) y un 10 % descuento sobre importe total factura en los servicios de taller multimarca.

El convenio incluye descuentos especiales en la compra de vehículos profesionales y servicios de taller exclusivos para empresas: Servicio de recogida y entrega de vehículos GRATUITO en la sede de su empresa, vehículo de sustitución GRATIS (previa petición y según disponibilidad), precios especiales en piezas/recambios y mano de obra, horarios de taller adaptados a clientes profesionales y diagnósticos en una hora.

TALLER NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO TECNOLÓGICO

Todos los martes a las 9:00 horas y, en un formato de duración de 1 hora, la Entidad ha impulsado desde el mes de octubre una serie de jornadas prácticas y gratuitas para la empresa, que han cumplido la expectativa de los asistentes.

Con la colaboración de Chedalán y Twoixland, se han desarrollado Talleres sobre Nuevos Modelos de Negocio Tecnológico, encaminanados a proporcionar la base de como montar un negocio online.

Se ayuda al empresario que ya dispone de un negocio, para con herramientas totalmente objetivas valorar la viabilidad de su proyecto.

La siguiente acción formativa será de 4 jornadas y se impartirá a partir de enero:

01. Objetivo reducir los costes y gastos.
02. Ordenar los gastos y costes necesarios para priorizar nuestro análisis.
03. Incrementar los beneficios creando un plan de reducción de costes.
04. REFLEXIONES. Toma de decisiones. El problema de Crecer (Colaboraciones Cooperaciones). El problema de diversificar (alianzas estratégicas). Sistema de Cobro a Clientes “Que cuesta garantizar el mismo”. Sistema de Pago a Proveedores “Que cuesta garantizar el mismo.

atalaya convenios

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

AUTOMÓVILES GOMIS
Concesionario Vehículos Renault
www.grupoautomovilesgomis.com
info@automovilesgomis.com
Tel.:965152510

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

Gremial Cinco
Gestor de información preventiva
http://www.gestordeinformacion.es
clientes@gestordeinformacion.es
Telf. 966 691 117

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

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

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

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

EL SOL limpiezas
Servicios de limpieza
limpiezaselsol@gmail.com
Telf. / Fax: 965 253 635
Móvil: 650 735 051 - 693 640 105

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
ww.empatiaconsulting.es
Info@empatiaconsulting.es
Telf. 966118480/ 868948735

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

Soluciones TIC

- Redes FTTH
- Redes LAN / MAN / WAN
- Infraestructuras de core
- Telefonía IP
- CCTV IP

Eficiencia energética

- Sistemas de alumbrado inteligente
- Auditoría energética
- Sistemas de telegestión

Alcatel-Lucent · enterasys · CISCO · AVAYA · HUAWEI · MOTOROLA · Cambium Networks · RADWIN · Brand-Rex · Panasonic

bee
INGENIERÍA Y DESARROLLO
Conectamos tu mundo al futuro

PHILIPS · GE · AIRIS soluciones LED · Schneider Electric · Global energos · DEXMA · CIRCUTOR · Schréder Socelec

info@beeingenieria.es - www.beeingenieria.es - Tlf.: 965 114 350 - Fax: 965 114 346 - C/ Chelín 115, P.I. Las Atalayas. 03114 - Alicante

ZONAS INDUSTRIALES

LA RELEVANCIA DEL TEJIDO INDUSTRIAL ALICANTINO

En Atalaya Empresarial, seguimos haciendo un repaso a las diferentes zonas industriales que conforman el tejido empresarial alicantino. En este y en números venideros nos acercaremos a aquellas áreas con gran tradición industrial que no se han acogido a la figura asociativa de parque empresarial y que no tienen una entidad comunal que las represente.

En esta ocasión se trata del área industrial delimitada por el conocido Barranco de Las Ovejas en su parte norte y este, por la A-31 en su parte sur y al oeste por la A-70.

Dentro de esta área se encuentran ubicadas importantes multinacionales como Coca-Cola que sirve de referente para cualquier alicantino o la petrolera Cepsa, importantes motores para la economía y el empleo de la zona. También podemos encontrar las nuevas instalaciones logísticas de Correos donde se centraliza el reparto diario de paquetería y correo postal masivo.

Entre la heterogeneidad de empresas que podemos encontrar destaca entre su tipología aquellas destinadas a la distribución de productos, entre ellos, materiales de construcción o bebidas, también talleres y desguaces.

El área cuenta con servicios complementarios tales como gasolineras, restaurantes y hoteles.

El sector de la automoción se encuentra representado por Móvil Begar, concesionario de la prestigiosa marca alemana de vehículos BMW. Sin que sirva de generalización y a modo de opinión personal como empresa representativa del área, hemos conversado con su gerente, Jaime San Simón, con el propósito de conocer más las características y peculiaridades de la zona.

Indagando acerca de los motivos por los que una empresa como Móvil Begar ha seleccionado esta ubicación Jaime San Simon destaca, -"Estamos en una de las vías principales de acceso y salida de la ciudad de Alicante, la antigua carretera de Madrid-Ocaña. Es fácilmente identificable nuestra localización, ya que nos encontramos en primera línea de carretera, frente a Mercalicante que es conocido por la mayoría de los habitantes de la provincia y está, además, señalizado en la autovía de circunvalación de Alicante.

También porque la carretera de Madrid-Ocaña es uno de los principales focos del sector de la distribución del automóvil y, por tanto, el cliente que piensa en adquirir un vehículo es muy probable que se dirija a esta zona, ya que están representadas muchas marcas del sector. Finalmente, porque en esta ubicación disponíamos de la superficie necesaria para el desarrollo del negocio"-.

La zona industrial destaca por su visibilidad, la cercanía e inmediatez con los principales viales que vertebran la ciudad o el espacio de sus parcelas.

Por otra parte existen una serie de carencias, -"desde mi punto de vista, mejoraría el acceso al polígono y su señalización, también aumentaría la frecuencia del transporte público y, por supuesto, mejoraría los servicios del polígono industrial, a modo de ejemplo, no hay alcantarillado público en el polígono. Lo cierto es que no tenemos servicios comunes con el resto de empresas del polígono, salvo los servicios derivados de la urbanización del polígono.

Algunos de los servicios de vital importancia para el funcionamiento del área como puede ser el de la seguridad corre a cargo de cada empresa sin existir unos servicios comunes que servirían de mejora y para compartir gastos"-.

La carencia de una representación comunal en la figura de una Entidad de Conservación, Comunidad de vecinos industrial, o cualquier otra figura asociativa limita en cierta forma la capacidad del área en cuanto a la resolución de problemas que afecten a todos sus usuarios derivadas de los servicios comunes además de reducir su capacidad de negociación con entidades y organismos públicos y privados que puedan cooperar a mejorar la zona.

Desde la Entidad de Conservación del P.I. de Las Atalayas nos ponemos a disposición de cualquier figura representativa del área para informar y asesorar acerca de la creación de una figura asociativa que ayude a mejorar en lo posible los servicios comunes de dicha área y animando a que así sea.

MÓVIL BEGAR

Jaime San Simón Aldabero - Gerente de Móvil Begar

Móvil Begar comienza su actividad en enero de 2005 como **Concesionario Oficial BMW**, con la misión de dar servicio a los clientes de BMW de la ciudad de Alicante, su área metropolitana y de las comarcas del Vinalopó Medio y Alto, poniendo a su disposición una instalación de 12.500 m2. En 2007 amplían sus instalaciones en otros 4.000 m2 inaugurando la sucursal de Elda-Petrer.

En estos casi nueve años de actividad de Móvil Begar ha asistido al máximo nivel de matriculaciones de la historia de España en 2007 con más de 1,6 millones de unidades y a las peores cifras en décadas que se produjeron el pasado 2012, por debajo de las 700.000 unidades. “Esta evolución de los mercados nos ha obligado a adaptarnos a las circunstancias, optimizando los recursos y ampliando nuevas líneas de negocio. Concretamente, hemos ampliado nuestra línea de negocio de Vehículos de Ocasión con la apertura de una nueva zona de exposición con una amplia gama de vehículos seminuevos, procedentes de BMW Ibérica. Así mismo, hemos sido nombrados agentes exclusivos BMWi para la comercialización de vehículos eléctricos e híbridos enchufables, adelantándonos a lo que muy probablemente sea el futuro de la movilidad.

Desde los inicios, Móvil Begar ha sido Concesionario Oficial BMW, comercializando, toda la gama de automóviles BMW. Así mismo, ofrece los servicios de mantenimiento y reparación. También comercializamos vehículos de ocasión, con especial atención a los vehículos certificados bajo la marca BMW Premium Selection (BPS). Finalmente, desde 2013 somos uno de los nueve agentes exclusivos para España de BMWi, la submarca de BMW que comercializa la gama de vehículos eléctricos.

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. - ABRASIVOS ALICANTE, S.L. - ACCESORIOS SIMON, S.A. - ADHESIVOS KEFREN, S.A. - AEMOL CONSULTORÍA Y FORMACIÓN, S.L. - AIRELEC-CLIMA, 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. - AUTO DESGUACES ECO, S.L.U. - AUTORECAMBIOS DESANCH, S.L. - AVENIDA PLASTICS, S.L. - BANKINTER, S.A. - BAR RESTAURANTE NOI II - BAR RESTAURANTE SARAY - BECHINATURAL NUTRICIÓN, S.L. - BIMBO MARTÍNEZ COMERCIAL, S.L.U. - BLINKER ESPAÑA, S.A. - BLUMAQ, 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 - COMCARCÍA, S.L. - COMCARROCERÍAS, S.L. - CONSTRUCCIONES MECANICAS TALLME, S.L. - CRISTALERIA RABASA, S.L. - DASS DIVISIONES AGRUPADAS, S.L. - DEKORA INNOVA, S.A. - DEPORTE EN CASA ON LINE, S.L. - DESMON ALICANTE, S.L. - DHL Express Alacant Spain, S.L. - EIFFAGE ENERGÍA, S.L. - EL CORTE INGLES, S.A. - ELECTRIFICACIONES SOCUELLAMOS, S.L. - EMPRESA EUROLANZ 2000, S.L. - ENCUADERNACIONES ALICANTE - ENRIQUE ORTIZ E HIJOS - ENVIALIA ALICANTE - EPROM POWER, S.L. - EUROKEYTON, S.A. - EUROTEC EQUIPAMIENTOS HOTELEROS, S.L. - EXCLUSIVAS ALICANTINAS, S.A. - EXCLUSIVAS RIMAR, S.L. (GRUPO RIMAR) - FACASER, S.L. - F.A.M.O.S.A. - FERRI Y SANCHIS, S.L. - FOISA LEVANTE, S.A. - FRANCISCO A. OCHOA MARTINEZ - FRANJABEARA, S.L. (NACEX) - GALCYSER, S.L. - GAM ESPAÑA SERVICIOS DE MAQUINARIA, S.L.U. - GEFCO ESPAÑA, S.A. - GESCLIVAL, S.L.L. - GESTIÓN INSTALACIONES CONTRA INCENDIOS, S.L. - G.L.S. SPAIN, S.L. - G.M.V. 3000, S.L. - ECOTERRA - 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. - GUZMÁN GASTRONOMÍA, S.L. - HIERROS DEL TURIA, S.A. - HIJOS DE RAMÓN PUCHE, S.L. - 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. - JELF BRICOHOUSE - JIMTEN, 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. - MESON L'ARNADI - MESON LAS ATALAYAS - MJC WORLD WIDE LINK, S.L. - MOLDTRANS, S.L. - MTS TOBACCO, S.A. - MUCHO CARTUCHO - 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 - REPSOL DIRECTO, S.A. - 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. - SOSCLITEC, S.L.L. - SUAVINEX, S.A. - SUMEVET, S.L. - SUMINISTRO DE ELECTRODOMESTICOS, S.A. - SUMINISTROS FARMACEUTICOS DYR, S.L. - 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 - TRANSITO ISLAS CANARIAS PLASENCIA, S.A. - TRANSPORTES MARCO VERDÚ, S.L. - TRANSPORTES VIDAL - TURBOTECH, S.L.U. - T500 PURATOS, S.A. - VETA, S.L. - WENZHUOU OWERSEAS - IMPORT - 1- 0, S.L. - WINCONTROL SEGURIDAD, S.L.

Inycom innovation technologies

www.inycom.es
info@inycom.es
902 500 226

El Valor de la Experiencia
Confianza Tecnológica

Inycom es una empresa tecnológica con más 30 años de experiencia, que ofrece servicios y soluciones de valor añadido en:

SOPORTE A LA INFRAESTRUCTURA TIC

- SOPORTE INTEGRAL
- MIGRACIÓN W7/8
- LOGÍSTICA
- CONSULTORÍA ITIL

SISTEMAS Y COMUNICACIONES

- SOLUCIONES CLOUD
- DATACENTER Y VIRTUALIZACIÓN
- ALMACENAMIENTO
- NETWORKING Y COMUNICACIONES
- SEGURIDAD

PROCESOS DE NEGOCIO

- MOVILIDAD
- PRODUCTIVIDAD
- MANTENIMIENTO DE APLICACIONES
- COLABORACIÓN

INTELIGENCIA EN EL NEGOCIO

- CUADROS DE MANDO
- DATAWAREHOUSE
- CPM
- REPORTING

CMMI Institute · ITIL · Scrum Manager · PMP · Microsoft Partner (Business Intelligence, Management and Virtualization, Devices and Deployment) · Gold Specialist 2013 · ServiceOne Specialist 2013

► Más información: Teléfono. 902 500 226 / 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

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

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