# atalaya
EMPRESARIAL

Revista del Parque Empresarial Las Atalayas de Alicante
MAYO/2013
Número 4

**TELECO**
Tres décadas a la vanguardia de las comunicaciones

**JOAQUÍN ARIAS – VECTALIA**
Innovación, creatividad y reinversión para la solidez de una marca

**AIRELEC CLIMA**
40 años cuidando del aire

**AMERICAN SUPPLY CORPORATION** Calidad desde alicante para las mejores firmas de calzado

# Te escuchamos a ti, y también a tu negocio.

En **Adeslas SegurCaixa** conocemos tus necesidades y las de tu negocio y, por eso, ponemos a tu alcance las mejores coberturas en asistencia sanitaria y dental.

Sabemos que cada negocio es distinto, y por ello te ofrecemos el seguro **Adeslas Pymes** con **diferentes modalidades** sin copagos, para que encuentres la que mejor se adapte a tus necesidades: **cuadro médico, con y sin cobertura dental**.

# Completa tu seguro con la cobertura dental.

Benefíciate, además, de nuestro amplio cuadro dental de **más de 1.100 especialistas y una amplia red de más de 100 Clínicas Dentales Adeslas**. Tu cobertura sanitaria, aún más completa con todas las ventajas de Adeslas Dental Activa, que te ofrece hasta un 50% de ahorro en tratamientos dentales.

Contrata antes del 30 de junio y llévate hasta 1.000 €* en una Tarjeta Regalo.

| Nivel (nº asegurados) | Importe - nuevo cliente |
|---|---|
| Nivel 1 | 100 € |
| Nivel 2 | 200 € |
| Nivel 3 | 400 € |
| Nivel 4 | 600 € |
| Nivel 5 | 1.000 € |

Para obtener la Tarjeta Regalo con **Adeslas Pymes o Adeslas Pymes más Dental**, el tomador debe ser una persona física.

**Consigue una Tarjeta Regalo de hasta 1.000 €**

## Para más información o contratación:

Clara Rodríguez Vergel
Agente Exclusivo
rodriguezcc@agente.segurcaixaadeslas.es
Tel. 965 14 63 98 / 664 75 57 72

*Promoción válida para personas físicas que contraten y paguen nuevas pólizas de los seguros incluidos en la campaña del 1-4-13 al 30-6-13, con un diferimiento máximo hasta el 31-8-13 para los productos de salud y 30-9-13 para el resto, o hasta agotar existencias de las Tarjetas Regalo (10.000 unidades), en las condiciones y con los requisitos que se indican en las bases de la campaña a disposición del cliente en todas las Delegaciones Adeslas SegurCaixa. El importe de la promoción se abonará en una Tarjeta Regalo y se calculará en función del número de seguros contratados o del de asegurados incluidos, según el producto contratado. El importe máximo entregado por tarjeta y NIF es de 1.000 € para nuevos clientes (con un NIF no registrado en SegurCaixa Adeslas antes del 1-3-13). En caso de que ya sean clientes de SegurCaixa Adeslas, los importes por niveles son: 50 € (nivel 1), 100 € (nivel 2), 200 € (nivel 3), 400 € (nivel 4) y 800 € (nivel 5), siendo este último el importe máximo por tarjeta y NIF. Promoción no válida si el nuevo tomador o asegurado cancela durante la vigencia de esta promoción, o en el mes anterior a su inicio, un seguro de la misma modalidad sobre idéntico bien o persona con SegurCaixa Adeslas (en el caso de salud, se entiende por modalidad un seguro de asistencia sanitaria o dental). En caso de cancelación de los seguros antes de los 12 meses desde la entrada en vigor, SegurCaixa Adeslas podrá cargar el importe del regalo en el depósito en el que el tomador haya domiciliado sus operaciones de seguro. Productos incluidos en esta promoción: Adeslas Plena, Adeslas Plena Vital, Adeslas Plena Plus, Adeslas Plena Extra 150, Adeslas Pymes, Adeslas Pymes Reembolso, Adeslas Pymes más Dental y Adeslas Pymes Reembolso más Dental (para los que los asegurados incluidos cuentan como un nivel); Adeslas Básico y Adeslas Dental Activa (que generan un nivel a partir de 2 asegurados y cuyo nivel máximo es 1, con independencia del número de pólizas contratadas. En Adeslas Dental Activa, los menores de 8 años incluidos en la póliza no cuentan para el nivel de premio); Todo Previsto Decesos (que generan un nivel a partir de 4 asegurados y cuyo nivel máximo es 1, con independencia del número de pólizas contratadas); SegurCaixa Accidentes Completo (que requiere un capital asegurado mínimo de 60.000 €); SegurCaixa Hogar (que requiere una prima mínima de 150 €), SegurCaixa Hogar Completo (que requiere una prima mínima de 200 €), y SegurCaixa Auto. Promoción no compatible con otros descuentos o promociones. Más información, en las oficinas comerciales Adeslas SegurCaixa o contactando con su agente o mediador de seguros. La Tarjeta Regalo se enviará al domicilio del tomador a los 2 meses de la fecha de efecto de la nueva póliza y siempre que esté al corriente de pago. Información sujeta a las condiciones de cada póliza, así como a las condiciones de suscripción. Seguros de salud no contratables en Asturias, País Vasco, Navarra ni Cantabria.

SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros, con NIF A28011864 y con domicilio social en calle de Juan Gris, 20-26, 08014 Barcelona (España), inscrita en el R. M. de Barcelona, tomo 20481, folio 130, hoja B-6492

# Sumario


3| Editorial:
**¡Alicante no es una ciudad industrial! ¿y por qué no?**

4| **AIRELEC CLIMA**
Cuatro décadas cuidando del aire

8| **VECTALIA**
Innovación, creatividad y reinversión para la solidez de una marca

14| **TELECO**
Tres décadas a la vanguardia de las comunicaciones

18| **AMERICAN SUPPLY CORPORATION**
Calidad desde alicante para las mejores firmas de calzado

22| **INYCOM**
Referente tecnológico ofreciendo servicios de alto valor añadido

26| **Noticias**

37| **Convenios**

38| *SECCIÓN*: Áreas Empresariales, el 53% del PIB Nacional
**P.I. CANASTELL**
Un área industrial en constante dinamización

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.

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

## ¡ALICANTE NO ES UNA CIUDAD INDUSTRIAL!

## ¿Y POR QUÉ NO?

Francisco Samper

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

Antecedentes tenemos. Ya pocos se acuerdan del multisectorial entramado de empresas que existía en la década de los sesenta y que luego, con posterioridad ha ido languideciendo, probablemente por una ausencia de políticas impulsoras de asentamientos empresariales.

Por ello, sin descuidar otros sectores productivos, es el momento de impulsar acciones dirigidas a favorecer la implantación de industria en nuestro municipio, concebida desde la nueva acepción industrial-empresarial.

El escenario es envidiable. Pocos municipios de España y diría de Europa cuentan con unas posibilidades como las que tiene Alicante y su entorno. Puerto, aeropuerto, AVE, comunicaciones terrestres, futuro corredor mediterráneo, clima, posibilidades de ocio … son factores que cualquier municipio ansiaría tener aunque solo fuere parcialmente. Pues conjugados, pueden ser una detonante de una proyección que puede llegar hasta donde quieran los alicantinos.

Esa reivindicación que desde los Parques Empresariales llevamos años postulando, está siendo reconocida por el propio sector privado. La llegada de importantes empresas a nuestro Parque así lo refrenda. Y hasta desde algunos departamentos del sector público, si quiera sea por la actual necesidad imperiosa de reactivación de la economía municipal, empieza a apostarse hacia dicha potencialidad.

Por eso, desde nuestra Entidad seguiremos “machacando” desde todos los portales, que hay que creerse que Alicante si puede ser una ciudad de referencia en el ámbito industrial-empresarial. A poco que nos lo creamos aquí y lo hagamos visible al exterior, el cambio puede ser espectacular. No perdamos el tiempo.

# AIRELEC CLIMA
## 40 AÑOS CUIDANDO DEL AIRE

En 1902, un impresor neoyorkino tenía serias dificultades durante el proceso de impresión por las variaciones de temperatura y humedad del aire. Fue entonces cuando Willis Carrier se puso a investigar con tenacidad para resolver el problema, diseñando una maquina específica que controlaba la humedad a través de tubos enfriados, dando lugar a la primera unidad de climatización de la historia.

Desde la primera máquina de Carrier han sido muchos los avances tecnológicos que se han producido en los sistemas de acondicionamiento del aire llegándose a considerar al aire acondicionado un invento que aporta un considerable nivel de calidad de vida para las personas.

Para conocer más de cerca este sector nada mejor que conversar con los fundadores de Airelec Clima S.L., una empresa con 40 años de experiencia que la han convertido en todo un referente en Alicante y parte de la geografía nacional, desarrollando diferentes servicios relativos a la instalación, mantenimiento y reparación de Aire Acondicionado, Calefacción y Climatización.

### LOS ORÍGENES DE AIRELEC CLIMA

La fundación de Airelec S.A. se remonta al año 1973 por lo que en el presente año celebran su 40 aniversario. Como consecuencia de la escisión de sus dos líneas de negocio, el aire acondicionado y la electricidad, nace en 1981, Airelec Clima S.L. .

Dos de sus socios fundadores, Jorge Ibáñez y Antonio Carratalá, ambos ingenieros técnicos industriales , trabajaban juntos en el departamento técnico de una empresa dedicada a la instalación de aire acondicionado. Por aquel entonces ya se dieron cuenta del futuro prometedor de este sector y viendo que en Alicante apenas estaba desarrollado decidieron comenzar su andadura como empresarios formando, junto a José Coronati y otros dos socios, Airelec S.A.

Estos 40 años de sociedad entre Antonio y Jorge han forjado una gran trayectoria cargada de experiencias que han servido para consolidar el negocio. Como apunta Jorge “en este periodo nos ha dado tiempo a pasar por tres grandes crisis, la del 73, justo cuando comenzábamos, la del 92 y la actual en la que estamos inmersos. De todas hemos aprendido y si se hacen las cosas bien se puede salir reforzado”-.

Concretando acerca de la presente crisis ambos socios afirman que "es diferente a las anteriores, es más grave. Pese a llevar un amplio recorrido empresarial nunca es fácil anticiparse a una crisis, ni existe una receta mágica para salir de ella que no sea el trabajo bien hecho. En las crisis el empresario está obligado a buscar todas las alternativas posibles para aminorar y amortiguar los daños. Esta crisis está siendo dura. Ahora no hay obra, la competencia es muy dura, el cliente está primando el precio ante la calidad. Sin embargo, nosotros renunciamos a bajar los parámetros de calidad. Eso siempre nos ha ayudado y nos ha permitido mantener la confianza de nuestros clientes de toda la vida"-.

## LA REALIDAD DE UNA EMPRESA

Con un volumen de facturación de cerca de tres millones y medio de euros, Airelec Clima centra su actividad en el montaje de instalaciones de tamaño medio y grande, aunque también trabaja para pequeñas instalaciones. Su catálogo de servicios es amplio resumiéndose en cuatro grandes parcelas, el diseño de instalaciones de climatización, el montaje de instalaciones, las energías renovables y la eficiencia energética, el mantenimiento integral y el servicio de asistencia técnica.

> *"De todas las crisis hemos aprendido y si se hacen las cosas bien se puede salir reforzado"*

Para el diseño y montaje de instalaciones de climatización cuentan con un equipo de ingenieros que asesoran en la realización de proyectos de llave en mano, así como un grupo de operarios con gran experiencia y especialización. Dentro del campo de las energías renovables Airelec Clima ofrece la posibilidad de diseño y montaje de paneles fotovoltaicos, paneles solares térmicos para A.C.S. y calentamiento de piscinas, instalaciones de biomasa y geotermia, etc.

airelec clima
aire acondicionado

## ALGUNOS HITOS

1973: Nace AIRELEC, S.A. sociedad dedicada a las instalaciones eléctricas y de aire acondicionado.

1981: Nace AIRELEC CLIMA, S. L. como consecuencia de la separación de las divisiones de aire acondicionado y electricidad.

1983: Instalación de la climatización en el Hotel Galeta Mar.

1992: Instalación de la climatización en el Recinto ferial de A1icante.

1996: Se contrata el mantenimiento del área 17 y 18 de los centro de salud de la Comunidad Valenciana.

1999: Traslado del domicilio a una nueva nave de 900 m2 de superficie para el almacén y taller y 500 m2 de superficie en oficinas en el polígono industrial Las Atalayas en Alicante.

2000: Instalación de la climatización en el Hospital San Jaime de Torrevieja.

2001: Instalación de la climatización en el Centro Comercial Panoramis.

2002: Instalación de la climatización en el Hospital General de Alicante.

2004: Obtención del certificado de calidad UNE-EN ISO 9001:2008.

2005: Premio a la calidad en las instalaciones concedido por el CNI (Confederación Nacional de instaladores)

2006: Reforma de la climatización en oficinas centrales de la CAM

2008: Instalación de la climatizaciónen el Polideportivo Arena de Playa San juan.

2009: Instalación de la climatización en el nuevo Hospital Elche - Crevillente

2010: Reforma de los quirófanos clínica en Granada.

2011: Ampliación del catálogo de servicios a nuestros clientes incluyendo el mantenimiento integral de sus instalaciones electromecánicas.

Jorge Ibáñez y Antonio Carratalá socios fundadores de Airelec Clima

Una de las parcelas destacadas de Airelec Clima es la del mantenimiento. Este mantenimiento se hace desde tres perspectivas diferentes que le dan el carácter de integral. Se realiza un mantenimiento correctivo con respuesta en 1 hora para averías urgentes y 24 horas para averías no urgentes y un servicio de atención telefónica 24 horas al día todos los días del año. Un mantenimiento preventivo adaptado a las necesidades del cliente con el objetivo de que los equipos estén en óptimas condiciones y evitar averías costosas. Y finalmente un mantenimiento predictivo en el que se informa al cliente de los elementos o equipos que son susceptibles de avería a corto y medio plazo así como de mejoras y deficiencias que afectan a temas de seguridad, higiene, eficiencia energética, ahorro y calidad.

A estos servicios hay que sumarle un eficaz servicio de asistencia técnica capaz de solucionar la avería por complicada que sea y atender al cliente rápida y eficazmente.

La calidad de su trabajo se ha visto reflejada en las más de 7.000 obras que han realizado para organismo públicos, grandes constructoras, cadenas hoteleras, entidades bancarias y especialmente hospitales, una de las áreas de máxima especialización de Airelec Clima y donde más han podido desplegar su amplio abanico de habilidades ya que según Jorge " en un hospital se requiere la instalación de múltiples equipos, desde los más simples destinados a espacio comunes hasta los más complicados como los destinados a quirófanos, salas especiales, UCI, etcétera"-.

Uno de los mayores éxitos de Airelec Clima, especialmente en estos tiempos, es la fidelidad de sus mayores clientes a lo largo del tiempo, -"con algunos llevamos trabajando casi desde nuestros inicios, lo cual dice mucho acerca del nivel de servicio prestado"-.

## EL CAMINO EMPRESARIAL

A la hora de hablarnos de los éxitos y las dificultades en el camino empresarial de Airelec Clima sus dos fundadores se muestran de acuerdo los puntos básicos; -"esta empresa la hemos hecho nosotros mismos, basándonos en la confianza en el proyecto y el apoyo mutuo.

> *"no pensamos renunciar a la calidad. No sabemos trabajar de otra manera"*

-"También ha ayudado la fidelidad de nuestros clientes y la credibilidad que siempre ha mostrado Airelec Clima ante sus proveedores y entidades bancarias. Todo nuestro trabajo ha estado siempre basado en la calidad. Nuestra principal fuerza de ventas ha sido el boca a boca, las buenas referencias que hemos tenido"- añade Antonio Carratalá.

> *“Ahora cuidas más estas áreas y por supuesto miras mucho más el precio comenta Jorge”*

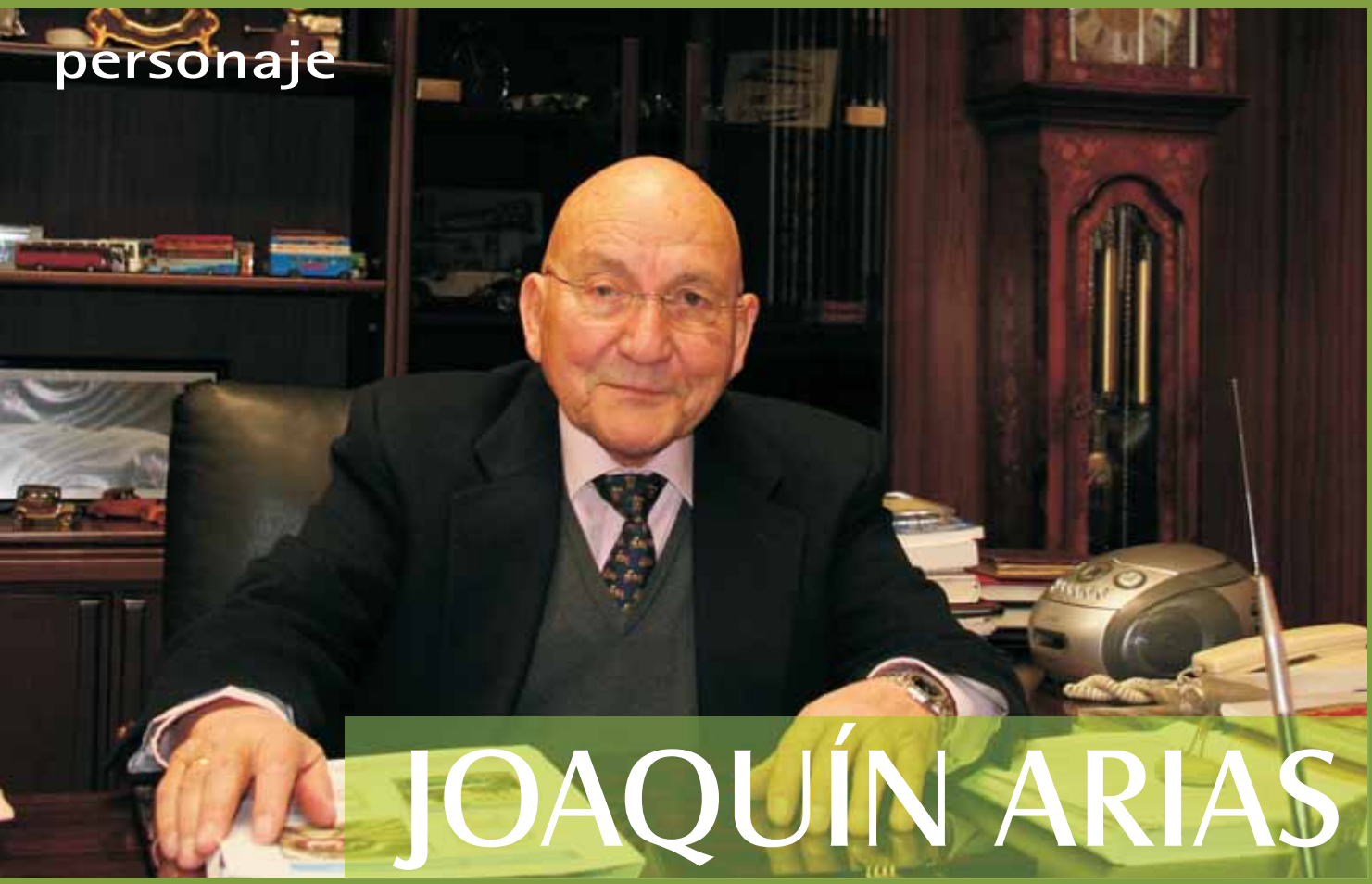
Tampoco escatiman elogios acerca de su equipo de trabajo “hemos cuidado desde siempre la selección de personal lo que nos ha servido en la mayoría de ocasiones para rodearnos de gente magnífica a todos los niveles y que se han comprometido firmemente con nosotros y con el proyecto. A día de hoy seguimos trabajando con gente que lleva de media más de 15 años trabajando en Airelec y algunos casos personas que llevan casi desde el principio, sin contar con aquellos que se han jubilado en esta empresa”-.

Pero esta trayectoria no ha estado exenta de dificultades y retos, -“los principales escollos que hemos encontrado han sido de tipo económico y financiero, aunque hay que destacar la fuerte lucha que mantenemos con la competencia no sólo la leal, sino también con la desleal que es mucha sobre todo en estos tiempos de crisis. Insisto en que si salimos de esta crisis , saldremos reforzados porque estos periodos sirven para corregir errores que en los tiempos de mayor bonanza no se corrigen. Cuando tienes mucho trabajo no te detienes en algunos aspectos de organización, contratación o negociación con proveedores. Ahora cuidas más estas áreas y por supuesto miras mucho más el precio”- comenta Jorge.

Otra vía en la que se está trabajando es la internacionalización, mediante el diseño de proyectos de Ingeniería, como el que hemos desarrollado en colaboración con una empresa inglesa, para un complejo en Bagdad.

“Aprovechamos nuestros conocimientos y experiencia en grandes proyectos para internacionalizar la empresa en proyectos tan ilusionantes como el que hemos diseñado para la capital iraquí, pero somos conscientes de la dificultad que entraña dar el paso hacia la ejecución ya que requiere el desplazamiento de personal cualificado a la zona”-.

Para afrontar el futuro Airelec Clima sigue ampliando su cartera de servicios, sondea la apertura de nuevos mercados con diferentes tipos de cliente y continua apostando por mantener la calidad como firma personal, -“ajustamos nuestros precios para poder hacer frente a la competencia y a las exigencias del cliente, pero tenemos claro que no pensamos renunciar a la calidad. No sabemos trabajar de otra manera”-.



# JOAQUÍN ARIAS

## GRUPO VECTALIA: INNOVACIÓN, CREATIVIDAD Y REINVERSIÓN PARA LA SOLIDEZ DE UNA MARCA

El transporte de viajeros por carretera ha constituido la principal actividad del Grupo Vectalia, siempre con una apuesta decidida hacia la calidad de servicio, la internacionalización y la introducción de nuevas tecnologías, premisas con las que el grupo gestiona actualmente 12 redes de transporte urbano y metropolitano en España y Francia. Además es concesionaría de distintas líneas de transporte interurbano en las provincias de Alicante y Valencia.

En Alicante forma parte de la plataforma TAM que integra diversos modos de transporte (autobús y tranvía), siendo los operadores de transporte pertenecientes al Grupo Vectalia (MASATUSA y ALCOYANA) los encargados de prestar el servicio correspondiente a la totalidad de las líneas de autobús del TAM.

Además del TAM, Vectalia opera en las más importantes ciudades y comarcas de la provincia de Alicante como en Alcoy, con el transporte urbano gestionado por la filial TUASA y la línea regular entre Alicante y Alcoy. También vertebra las localidades de L´Alacantí, La Montaña, El Comptat y L´ Alcoiá por un lado y el Alto, Medio y Bajo Vinalopó con la capital así como las líneas de Alicante y Elche con el Aeropuerto.

Fuera de Alicante, Vectalia y su filial de Transporte: Subús, operan el transporte Urbano de Albacete, así como el de Cáceres y la concesión integral de Movilidad en Mérida (Badajoz) donde se operan, además del transporte Urbano la grúa y el O.R.A. y dos aparcamientos turísticos de rotación.

Vectalia inicia sus actividades fuera de nuestras fronteras en Julio de 1998, al resultar adjudicataria de la gestión de red de transporte urbano de la ciudad de Perpignan. Desde entonces, Vectalia ha venido incrementando progresivamente su cuota de participación en el mercado galo.

En la actualidad, Vectalia gestiona la red de transporte urbano de las siguientes ciudades en Francia: Perpignan, Bassin de Thau (Sète), Cambrai y la red de transporte regular metropolitano de Perpignan.

Vectalia ha diversificado sus actividades empresariales implantándose en otros sectores como son la limpieza, el mantenimiento y la jardinería, la publicidad y eventos, restauración y catering, bodega y viñedos, turismo y ocio, seguridad, tecnologías de comunicaciones, aparcamientos o estaciones de servicio.

Entre estas empresas cabe destacar algunas de ellas por su significación.
En el sector de la comunicación, Publiasa que es la encargada de desarrollar las estrategias de marketing, publicidad, así como de las acciones de RR.PP y eventos en 3 áreas diversificadas: Agencia de Publicidad, Agencia de Eventos y Agencia de exclusivas de publicidad exterior.

Dentro del Grupo Vectalia también encontramos los servicios de su filial Samsa dedicada a la limpieza y mantenimiento integral de edificios, grandes espacios públicos, centros y locales comerciales, oficinas, vehículos e instalaciones especiales, con una alta especialización en sistemas de mantenimiento higiénico integral para clínicas, hospitales, centros de enseñanza, hoteles y vehículos para el transporte de viajeros.

Entre los parkings gestionados por el Grupo Vectalia se encuentran el recientemente remodelado y modernizado Parking de "La Muntañeta" en el centro de Alicante, los del Centro Comercial Alzamora y Parking de la Rosaleda en Alcoy (Alicante), el Parking Estación de Autobuses de Teruel, el Parking de la Plaza de los Zapateros en Elda y en Mérida, dos aparcamientos turísticos.

Grupo Vectalia participa así mismo, en la gestión del Servicio de Estacionamiento Regulado (ORA) y Grúa en Alicante, y recientemente en Mérida, capital administrativa de Extremadura.
Dentro del sector de la restauración cabe destacar que el Grupo Vectalia es propietario de la prestigiosa Bodega Heretat de Cesilia situada en Novelda, y que cuenta con más de 80 hectáreas de viñedos propios donde se cultivan múltiples variedades para dar unos caldos con las características propias del mediterráneo.

Dentro de la propia Finca Casa Sicilia se ha promovido uno de los proyectos de Enoturismo más consolidados de la Comunidad Valenciana. En este enclave se encuentra uno de sus tres restaurantes donde se pueden degustar y catar, además de una exquisita gastronomía, una selección de los mejores caldos de la zona.

También forman parte de su oferta de restauración los prestigiosos y conocidos restaurantes alicantinos Maestral, en Vistahermosa y el Aldebarán en la planta superior del Real Club de Regatas en el Puerto de Alicante.

Todo este conglomerado de empresas es fruto de la apuesta de una empresa familiar por el futuro. Esta apuesta ha evolucionado constantemente apoyada en valores como son el trabajo constante, la honestidad y el rigor profesional, e impulsando el crecimiento desde la creatividad y el sentido innovado con obsesión por mantener e incrementar la calidad de las prestaciones y ofrecer en todo momento el mejor servicio. Atalaya Empresarial ha hablado con su Presidente Joaquín Arias que nos ha explicado algunos de los puntos claves en su camino empresarial.

“mi forma de concebir la empresa es la de entregarse en cuerpo y alma a ella”

Joaquín Arias, Presidente del Grupo Vectalia

## VECTALIA A TRAVÉS DEL TIEMPO

Para conocer la realidad de una empresa como Vectalia hay que comenzar conociendo sus orígenes y para ello nada mejor que las palabras de Joaquín Arias.

-“La Empresa, englobando en este término todas las distintas actividades que ejercemos, a través de más de 20 sociedades, nació con mi padre, que desde su oficio original de relojero, y sin dejarlo, se fue convirtiendo en empresario de varios negocios: cerámicas, fábricas de harina, suministro de electricidad… y autobuses, con la empresa “Autos Arias” en Ponferrada y en las comarcas adyacentes: El Bierzo, La Cabrera, que fue el inicio de la aventura en el sector del transporte de viajeros, participando activamente en las concesiones del transporte urbano de Ponferrada, Lugo, Vigo, Oviedo y otras. A principios de los 70 desembarcamos en Alicante, tras adquirir la mayoría del capital de MASATUSA.

Con Autos Arias, podríamos decir que nació nuestro grupo de movilidad y transporte, que actualmente desarrollamos en España y Francia bajo las marcas “Vectalia” y “Subús”, la primera como universo general y la segunda, que seguimos conservando, bajo la que ejercemos, de manera más específica el transporte de autobús que aún es nuestra mayor actividad.

Paralelamente, nuestra empresa “La Alcoyana”, una de las más emblemáticas de nuestra red, en la que tomamos el relevo en los años 70, ha cumplido ya 100 años llevando viajeros entre Alicante y Alcoy a través de la otrora temida “La Carrasqueta” y en la actualidad por la autovía que une ambas ciudades tan entrañables y significativas para nosotros. En el 2.010 celebramos con gran satisfacción el centenario de la empresa “La Alcoyana” que en 1.910 hizo el primer viaje con vehículo a motor, hecho que podríamos también considerar, en cierto modo, como origen de nuestra empresa”-.

Estos años de dirección han desembocado en una forma concreta de entender la empresa y de solventar los problemas que han ido surgiendo, -“mi forma de concebir la empresa es la de entregarse en cuerpo y alma a ella y así lo he hecho siempre. Ahora yo estoy ya en un segundo plano con respecto a la gestión diaria, que la llevan mis hijos y los directivos profesionales. Mi cometido actual como Presidente de Vectalia es aconsejar, vigilar y ayudar a tomar las decisiones en el Consejo de Administración y en la Junta de accionistas y si puedo servir de ejemplo para mejorar, pues mucho mejor, por supuesto. Yo no dejo de acordarme ningún día de mi padre y del ejemplo que fue para mi en todo momento, aunque quizá ha sido para mí en todo”-.

Desde ese punto de vista, las preocupaciones siguen siendo todas, aunque la gestión directa esté en un segundo plano, si uno es responsable se preocupa por todo, y, por supuesto, la empresa se gestiona día a día pero planificando la actividad y los proyectos a medio y largo plazo”-.

Esta carrera de fondo empresarial ha sido posible gracias a una serie de pilares fundamentales en los que se ha fundamentado la actividad y que Joaquín tiene siempre presentes, -“aunque no recuerdo que nadie me haya regalado nada no me puedo quejar de no haber tenido apoyos, de mi esposa y de la familia en primer lugar y por supuesto de las Instituciones y organizaciones empresariales y las personas que han estado al frente. Hay muchas personas, tendría que mencionar a mucha gente y aún me dejaría a alguien importante fuera de la relación pero sobre todo, el apoyo principal, se lo debemos al equipo humano de la Empresa, desde los directivos a los más humildes empleados, sin cuya aportación no hubiéramos llegado hasta aquí”.

Pero como recuerda Joaquín no todo han sido facilidades y Vectalia ha tenido también que salvar obstáculos aunque estos dependen de la perspectiva desde la que se afronten. -“La verdad es que los obstáculos se ven de distinta manera dependiendo del lado desde el que lo divisemos y como los que ha habido ya han sido saltados o esquivado, desde esta perspectiva se ven más pequeños y sencillos.

Sí que me hubiera gustado, en algunas ocasiones, tener una mayor comprensión y ayuda por parte de algunos representantes sindicales que por el camino hemos tenido que “lidiar”, y entiéndase el término entrecomillado, como una metáfora y en absoluto con ánimo peyorativo, porque lo que hicieron iba en

perjuicio de la empresa y la empresa es de todos y la formamos todos, empresarios y trabajadores, pero bueno, en la conciencia de cada uno quedó y ¿quién sabe?, pero, yo creo que sí, se pudieron haber aprovechado algunas oportunidades que se perdieron. Yo estoy convencido de que con una postura sindical distinta a la que, en general, nos hemos tenido que enfrentar los empresarios, en muchos casos nos hubiera ido mucho mejor a todos, a los trabajadores y a los empresarios.

El camino recorrido por Vectalia ha estado guiado por una serie de valores que ahora con la situación de crisis que nos aborda se han de reafirmar todavía más, -"para mi los valores están en todo esto que acabo de comentar, en la comunión y la colaboración entre el empresario y el trabajador y en la cultura del esfuerzo y la justa compensación. El empresario tiene una retribución mayor porque es el que arriesga y cuando las cosas no salen, y son muchas veces, pierden y a veces hasta lo que no tienen, mientras que el trabajador tiene una retribución menor pero que cobra seguro tenga la empresa beneficios o pérdidas pero las dos partes son necesarias.

Nunca se puede uno alegrar de los males y no cabe duda de que esta crisis tan profunda que estamos atravesando, que dura ya más años de lo deseable y razonable es mala, sin paliativos, pero para triunfar hay que aprender de las experiencias, y extraer lo positivo de todas las situaciones, y puestos a ver lo

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

positivo de esta crisis, yo creo que ha servido para que todos nos demos cuenta de lo que cuestan las cosas y dar el valor que tiene la cultura del esfuerzo para conseguir una posición más competitiva en un mundo en el que lo queramos o no la independencia es la que manda. Entiéndase bien mi frase pero hemos llegado a un punto en el que se ha hecho necesario "trabajar más y ganar menos" para que las empresas puedan ser más competitivas y en definitiva crear más empleo.

Respecto a las habilidades que debe reunir un empresario para alcanzar el éxito empresarial Joaquín afirma que -"en términos generales, cuantas más habilidades, conocimientos y facultades tenga un empresario mejor, aquí no hay límites, y la habilidad imprescindible es conocer las limitaciones de uno y conseguir rodearte de un equipo que complemente las carencias o falta de tiempo que uno tiene. Por supuesto influye también la suerte y las circunstancias.

Yo puedo hablar por mí y no creo que sea una persona con unas habilidades especiales. Dicen que tengo olfato para los negocios y para rodearme de un buen equipo pero bueno, eso no soy yo el que tiene que decirlo y también he tenido fracasos y bastantes en mi trayectoria empresarial. Mi filosofía es que si eso ha sido capaz de hacerlo Pedro, o Juan, yo también soy capaz de hacerlo y si no puedo hacerlo directamente buscar "el hombre" como decía mi padre cuando le planteábamos alguna idea ¿dónde está el hombre?.

## ANALIZANDO EL SECTOR

El sector del transporte de viajeros está atravesando un momento delicado. "Por una parte se pierden viajeros en casi todas las líneas y servicios porque hay menos desplazamientos por el descenso de la población activa, no olvidemos que el desplazamiento laboral es el que más viajeros genera. Por otra parte, el precio del transporte ha venido siendo siempre un precio político y las Administraciones vienen aportando una cantidad importante del coste para que el precio final al ciudadano sea menor, y esto nos lleva a que la crisis por la que las Administraciones están atravesando incide directamente en el sector. Yo espero que las aguas vuelvan a sus cauces y nos concienciemos todos de la importancia de un buen servicio de transporte, con un coste lo más razonable posible que por supuesto no podrá ser repercutido íntegramente a los ciudadanos.

> "nuestra idea es seguir creciendo, porque si la empresa no crece se va al garete"

Pese a los problemas que se dan en el sector Joaquín Arias mantiene unas expectativas positivas de cara al futuro de Vectalia, -"nuestra idea es seguir creciendo, porque si la empresa no crece se va al garete, sin volvernos locos, conscientes de nuestras limitaciones, sabedores de que aunque son tiempos difíciles también son tiempos de oportunidades, queremos seguir consolidando nuestras posiciones en España, especialmente en la Comunidad Valenciana pero también seguir creciendo como estamos haciendo con el establecimiento en Albacete, Cáceres, ahora Mérida que hemos ganado el concurso recientemente, con una buena política de alianzas con otras empresas que nos aportan su "Know How" , su experiencia y sus recursos para conseguir una oferta competitiva.

## VISIÓN EMPRESARIAL DEL PANORAMA ALICANTINO

Joaquín Arias también está involucrado de manera activa en la realidad empresarial alicantina formando parte del Consejo Consultivo del banco Sabadell-CAM. “es un honor que la entidad haya pensado en mi para poner el granito de arena de la experiencia, ya que otra cosa no puedo aportar porque mis conocimientos del mundo financiero están lejos de las ingenierías financieras y fiscales. Yo trato de aportar experiencia y sentido común.

He querido y quiero mucho a la CAM, a la que he considerado como una Institución, con mayúsculas, he sentido mucho lo que ha ocurrido, aunque parece evidente que la solución final a ese problema en su conjunto va a ser mejor que en el caso de otras entidades de mayor solvencia y prestigio. Parece evidente que Banco de Sabadell está haciendo las cosas bien y con la sensibilidad que requiere continuar el legado de la CAM en una zona, no solo la provincia de Alicante sino también en Murcia y también Valencia, en la que estaba tremendamente arraigado”-.

CERAMICA – PIEDRA NATURAL – MADERA NATURAL -- MOSAI COS

COCINAS – MOBILIARIO BAÑO – GRIFERIA - SANITARIO

Alicante: Pg. Ind. Las Atalayas C/ Del Franco P-VI. Tfno: 965109561
San Juan: Cr. Valencia-Alicante Km.88 Tfno: 9656562 00
Elche: Av. De Alicante, 105 Tfno: 966610676

# TRES DÉCADAS A LA VANGUARDIA DE LAS TELECOMUNICACIONES

Teleco fue fundada en el año 1979 en la localidad alicantina de Novelda y comenzó como una pequeña empresa de telecomunicaciones vinculada a Telefónica, uno de sus clientes de máxima referencia desde entonces.

Desde el primer momento, Teleco se distinguió tanto por la calidad de sus servicios como por la rapidez y eficacia en la adaptación a los nuevos productos y tecnologías del mercado. Su estrecha relación con la operadora de telefonía ha permitido a Teleco estar siempre a la vanguardia del sector y de las últimas tecnologías.

Desde Atalaya Empresarial realizamos un amplio repaso a su trayectoria de la mano de su directorgeneral Gianni Cecchin.

## UN POCO DE HISTORIA

Aunque Teleco empezó como una pequeña empresa local, en el año 1991 el holding italiano SIFIP adquirió la compañía, dándole un nuevo rumbo y un gran impulso. Con la nueva dirección, la empresa inició un camino de crecimiento constante tanto en facturación como en cuota de mercado y se extendió por el litoral mediterráneo y centro de España.

Aunque su primera delegación y la sede social están ubicadas en Alicante, en el polígono industrial de Las Atalayas, Teleco ha ido creciendo poco a poco y en la actualidad cuenta con otras sietes delegaciones en Valencia (1979), Mallorca (1992), Ibiza (1992), Castellón (1999), Ciudad Real (1999), Murcia (1999) y Tarragona (2006).

Una de las fechas más significativas en la historia de Teleco fue 2008. Aprovechando toda la experiencia y conocimientos acumulados, se creó el área de servicios avanzados: Teleco Ingeniería y Desarrollo.

Con la nueva división se apostó por abrir tanto los servicios como la cartera de clientes y comenzar una nueva etapa empresarial. Tras sus primeros pasos, el área cambió su nombre comercial por el de Bee Ingeniería, creando una imagen más actual y tecnológica, adaptándose a las exigencias del mercado.

## AMPLIA CARTERA DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS

Los principales servicios de Teleco están dirigidos a la proyección, instalación y el mantenimiento de infraestructuras de telecomunicaciones. Además ofrecen un amplio abanico de servicios en el ámbito de las soluciones

TIC y eficiencia energética, que van desde la consultoría y estudio de rentabilidad hasta la implantación de soluciones TIC avanzadas (Redes LAN/MAN/WAN, CCTV IP, Outsourcing IT…), siempre con el objetivo de optimizar el rendimiento de los procesos corporativos a través de soluciones tecnológicas de última generación y servicios especializados de ingeniería.

Dentro de la eficiencia energética, Teleco diseña, implanta y maximiza proyectos de electrificación, alumbrado y eficiencia energética inteligente, que integran las últimas innovaciones tecnológicas y de control necesarios para garantizar su eficacia, sostenibilidad y durabilidad en el tiempo.

## LA REALIDAD DE TELECO

Teleco desarrolla su trabajo en siete provincias españolas a través de sus ocho delegaciones, Alicante, Valencia, Castellón, Murcia, Tarragona, Ciudad Real, Palma de Mallorca e Ibiza.

Entre oficinas, almacén y campa, suman más de 43.500 metros cuadrados de instalaciones que permiten disponer de todos los materiales, herramientas y vehículos necesarios para ofrecer un servicio rápido y eficiente en cualquier zona de España.

A pesar de la crisis, y gracias al trabajo bien hecho y la calidad de sus servicios, Teleco mantiene una facturación constante entorno a los 50 millones de euros y obteniendo su mejor resultado en 2008 con cerca de los 71 millones.

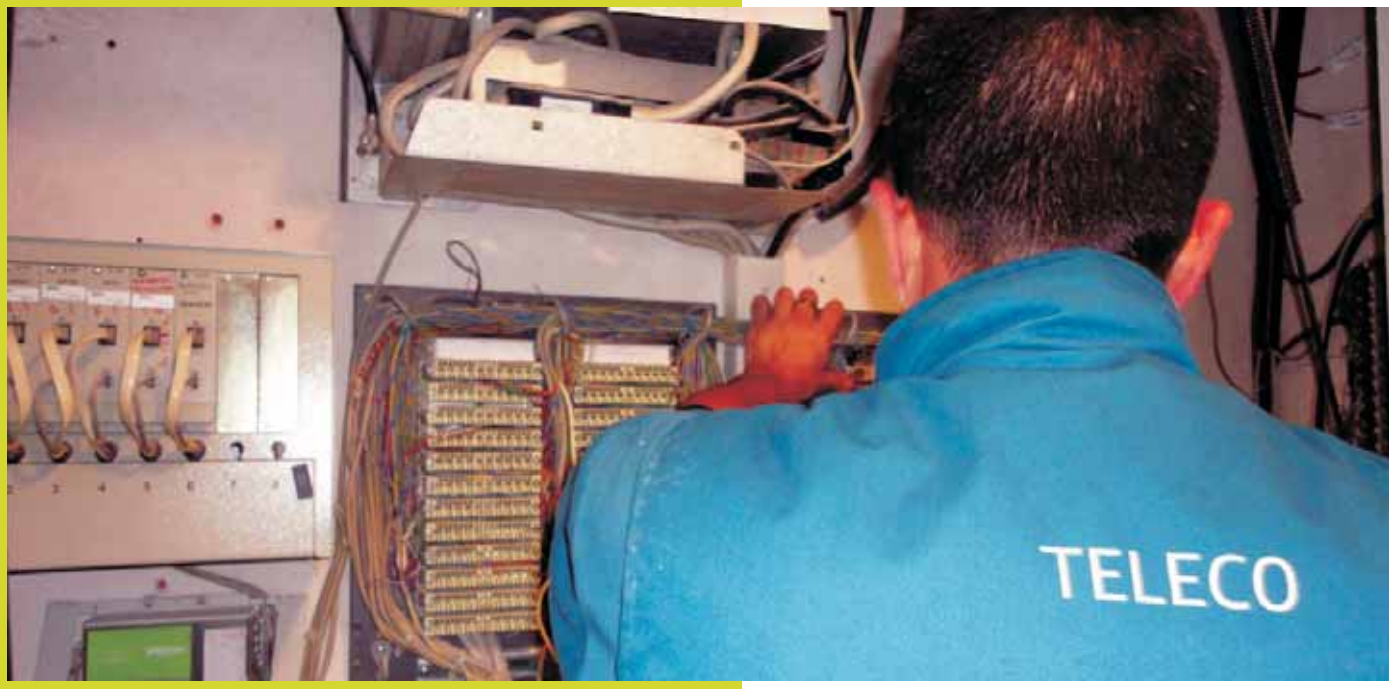
Durante buena parte de su historia, Teleco ha basado su actividad en la colaboración con Telefónica (en la actualidad Movistar), alcanzado una cuota de mercado superior al 50% en la mayor parte de sus provincias y con una cuota del 12% a nivel nacional.

Pero con la creación en 2008 de Bee Ingeniería, el área de servicios avanzados de Teleco, su cartera de clientes ha crecido notablemente ofreciendo servicios a un buen número de grandes empresas (como Juver o El Pozo) y administraciones públicas locales, autonómicas y nacionales (Ayuntamientos de Alicante y Jávea o las Diputaciones de Alicante, Castellón y Valencia).

-“Teleco mantiene con todos sus clientes un compromiso real: su máxima satisfacción. Para conseguirlo ofrecemos calidad, flexibilidad y el trato amable y profesional que nos caracteriza”-, sentencia Cecchin.

## 12 AÑOS INSTALADOS EN LAS ATALAYAS

Las obras de la actual sede central de Teleco comenzaron en el año 2000, aunque no sería hasta 2001 cuando se inauguró y se realizó el traslado.




-"Aunque parezca que fue ayer, llevamos ya 12 años en el polígono. Hasta ese momento contábamos con oficinas en dos polígonos industriales distintos de Alicante y decidimos unirlos y adecuarlos a las necesidades que la empresa tenía. Tras estudiar las posibilidades, concluimos que Las Atalayas era el polígono con más futuro y proyección de Alicante y contaba con las características que más se adaptaban a lo que buscábamos.

*"Teleco mantiene con todos sus clientes un compromiso real: su máxima satisfacción."*

En mi opinión, es el mejor polígono industrial de la ciudad de Alicante. Por eso estamos aquí. Tiene una ubicación privilegiada que nos permite conectar con las dos autovías más importantes de Alicante en cuestión de minutos. Cuenta con calles anchas y despejadas, un elevado nivel de seguridad y goza de todos los servicios que una gran empresa necesita. Además, alberga a las mejores empresas de la ciudad"-.

## LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE SECTOR

Sin entrar a describir la situación económica y política nacional e internacional, está claro que las telecomunicaciones son el eje fundamental para el desarrollo de las grandes empresas, pymes y la sociedad en general. Eliminan las distancias y estés donde estés gracias a ellas puedes establecer marcos de colaboración, negociaciones, etc. Telepresencia, Telemedicina... solo es la parte que se ve, detrás está el trabajo de un sin fin de empresas y personas muy alejadas unas de otras que la suma de sus esfuerzos nos llevan a que estos conceptos sean realidad, y las telecomunicaciones hacen que se puedan producir esos escenarios.

-"Por eso las autoridades Europeas luchan por derribar tasas, como el roaming internacional, y promueven iniciativas para acelerar el proceso de implantación de la FTTH (Fiber To The Home), o con planes específicos con fecha límite en el 2020, de las 20 Mb en todos los hogares, el razonamiento parece obvio, una autopista colapsada necesita ensancharse y eliminar peajes para hacerla más fluida"- afirma Cecchin.

De la misma manera que no concebimos nuestro día a día sin la electricidad, tampoco concebimos nuestro día a día sin estar conectados. Las telecomunicaciones son necesarias e indispensables, y su madurez en el mercado, hace que sea un sector altamente competitivo, con modelos en permanente cambio y con nuevas propuestas lanzadas y cambiantes por parte de todas las empresas.

"Todos conocemos sitios sin cobertura de datos 3G y ya estamos exigiendo que nos hagan llegar de una vez el LTE. El cambio caracteriza las telecomunicaciones y todos esperamos esos cambios, aunque no se produzcan a la velocidad deseada"-.

## TELECO ANTE LA SITUACIÓN ECONÓMICA

La situación de crisis hace que todo el mundo recorte gastos y las telecomunicaciones no son una excepción. -"Los operadores pierden clientes y no precisamente porque se los roben los unos a los otros (las famosas portabilidades), si no porque los clientes prescinden de un gasto. Y además hay un dato que tenemos que tener en cuenta, en 2012, la población en España ha decrecido, y en 2013, volveremos a perder población.

Como nuestra principal actividad está vinculada a una operadora de telecomunicaciones, la crisis nos está afectando fuertemente, teniendo que reducir la inversión al mínimo y optimizando lo que ya tenemos"-.

> *"el futuro, a pesar de la crisis, es apasionante."*

## PENSANDO EN EL FUTURO

La velocidad en el cambio del sector en el que desempeña su labor Teleco obliga a la renovación continua. Esto hace que siempre haya que avanzar el futuro.

-"Ahora mismo nos encontramos inmersos en un proceso de internacionalización. Es un asunto muy complejo ya que en el fondo somos una empresa de servicios. Estamos viendo posibilidades, valorando alternativas y sopesando pros y contras. Tenemos claro que si queremos crecer, debemos buscar nuevos mercados y posibilidades de negocio, en España o fuera de ella. Las cosas no son fáciles para nadie y el que algo quiere, algo le cuesta.

Nuestra principal opción es el norte de África, donde el sector de las telecomunicaciones está actualmente en crecimiento y donde nosotros somos expertos y tenemos mucho por aportar".

-"El futuro, a pesar de la crisis, es apasionante. Las nuevas tecnologías y la iniciativa privada hacen que haya un mundo en evolución. Las grandes infraestructuras (FTTH y LTE) ya están llegando, aunque no sea a la velocidad deseada. Tenemos infinidad de ciudades Wifi en marcha buscando un modelo que consolidar y las ciudades inteligentes (Smart Cities) requerirán que las telecomunicaciones estén a la altura.

Y por supuesto las constantes sorpresas con las que nos despertamos todos los días en tecnología"-.

# GIANNI CECCHIN

Gianni Cecchin - Director General de Teleco

Nacido hace 36 años en Italia, Gianni Cecchin acumula una amplia experiencia en el sector de las telecomunicaciones. Un campo en el que empezó a trabajar en su país natal en 1997 a través de la empresa familiar ICI, germen del actual grupo SIFIP. Durante dos años realizó tareas de técnico de instalaciones, mantenimiento y encargado. A continuación se incorporó a la empresa Valtellina spa proveedora de la compañía tecnológica Marconi, donde desarrolló la función de responsable de pre y post venta. De ahí paso a la operadora Wind de red móvil y fija como responsable de zona.

Gianni Cecchin llega a España para incorporarse a Teleco en 2003. Durante tres años trabajará en los diferentes departamentos de la compañía para conocerla en profundidad hasta que en 2006, con 29 años, se hace cargo de la Dirección General.

Como director general, Gianni Cecchin ha conseguido un crecimiento sólido y constante de la compañía, basado en los ejes fundamentales de la política de Teleco como la calidad, la satisfacción del cliente y el trabajo en equipo. Además, en 2008 se embarcó en un nuevo reto empresarial, con la creación de Teleco, Ingeniería y Desarrollo, actualmente Bee Ingeniería, división comercial de la compañía dedicada a ofrecer soluciones reales y efectivas en consultoría, auditoría, mantenimiento y ejecución de proyectos en materia de eficiencia energética y soluciones TIC. En la actualidad esta división cuenta con un alto número de profesionales, la mayoría de ellos ingenieros técnicos e ingenieros de telecomunicaciones.

# AMERICAN SUPPLY CORPORATION

## CALIDAD DESDE ALICANTE PARA LAS MEJORES FIRMAS DE CALZADO

American Supply Corporation lleva más de 30 años comercializando una amplia variedad de tejidos de moda destinados al sector del calzado y la marroquineria de gama alta, así como todo tipo de foils y transfers para acabados en piel y textil, configurándose durante este tiempo como una empresa de referencia en el sector a nivel internacional.

Los ingredientes para esta exitosa trayectoria se pueden resumir en la alta calidad de sus productos, su presencia en más de 40 mercados internacionales, su espíritu innovador, la excelencia en la atención al cliente y un carácter familiar que no ha perdido con el paso del tiempo.

Atalaya empresarial ha conversado con su fundador, José Antonio Castillo Díaz y con su Sales Manager al frente de American Supply. Ambos nos han acercado un poco más la labor de esta empresa y las claves empresariales que han guiado su trayectoria empresarial.

### VANGUARDIA, MODA E INQUIETUD

En la actualidad American Supply se dedica a la transformación, comercialización y distribución de tejidos de moda para calzado y productos afines, tales como cinturones y bolsos. Sus productos están dirigidos principalmente a fabricantes de calzado y marroquinería teniendo dos líneas de producto definidas.

Por un lado se encuentra la línea de comercialización y transformación de “tejidos de moda” para el calzado y afines.

Dentro de esta línea hay una serie de productos de alta gama que vienen importados desde países europeos y otros tejidos que se transforman en la propia fábrica, realizando estampados, laminados, serigrafiados y todo tipos de acabados que se puedan realizar en un tejido.

La segunda línea de negocio es la comercialización de “laminados para acabados en piel”, destinada a las empresas de curtidos y acabados en piel.

En toda la producción de A.S.C. siempre está presente la innovación y la vanguardia propias del sector de la moda al que van dirigidos, - “todos los años desarrollamos dos colecciones nuevas para primavera - verano y otoño - invierno. La inquietud y el espíritu de ofrecer un producto novedoso forma parte de nuestro ADN y es para nosotros una obligación”- afirma José A.

No en vano estas colecciones estarán presentes en los zapatos de las mejores y más prestigiosas firmas del mercado mundial tales como Louis Vuitton, Tod´s, Louboutin, Stuart Weitzman, o a nivel nacional firmas tan destacadas como Pedro García, Mascaró o Munich.

Dentro de este sector es muy importante seguir las últimas tendencias marcando un estilo propio siempre al más alto nivel creativo y productivo. -“La moda se tiene que estar siguiendo y haciéndola al mismo tiempo. Hay que buscar nuevos materiales constantemente, indagando, mezclando, probando hasta encontrar ese producto con el que sabes que tu vas a estar satisfecho y el mercado lo va a aceptar”-.

## TRASPASO DE PODERES

Para conocer con más profundidad la trayectoria de A.S.C. hay que hacer referencia a su carácter familiar. En la actualidad, la empresa está dirigida por los tres hijos de José Antonio Castillo, el mayor, José Antonio Castillo, Susana Castillo y el menor de ellos Iago Castillo cada uno ocupando parcelas diferentes de la misma pero interactuando de manera conjunta en pro de la empresa.

Aunque en un principio A.S.C. España formaba parte de una multinacional americana que operaba en diferentes países, en la actualidad pertenece a la familia Castillo al 100%, según su fundador “nuestra delegación nace en al año 1980, aunque mi relación con la empresa se remonta a los años 60 cuando estuve formándome y trabajando en su delegación de Francia. El presidente de American Supply, Charles Riu deseaba abrir delegación en España y para ello contó con mis servicios una vez que la situación económica en este país se fue fortaleciendo tras los años de dictadura”-.

-“Poco a poco he ido cediendo los poderes a mis hijos. Al tiempo que American Supply iba vendiéndome participaciones yo me encargaba de ir poniéndolas a nombre de ellos con lo que empezaban a formar parte de este negocio. Al final la empresa es en su totalidad de nuestra propiedad mientras las demás delegaciones han ido cambiando de marca según se iban produciendo los cambios generacionales”-.

Según José A. hijo, -“este trabajo lo hemos mamado desde pequeños, nos gusta este negocio y el ritmo de vida que a veces te impone como puede ser estar un tercio del año fuera de casa, viajes, representaciones, ferias, pero nosotros lo disfrutamos”-.

El control total sobre American Supply, la entrada de savia nueva en la dirección y la retracción del mercado nacional del calzado fueron los tres factores claves para impulsar la internacionalización del negocio lo que a la postre ha servido para cimentar la solidez empresarial de la compañía.

## LA GARANTÍA DE MERCADO INTERNACIONAL

Como un buen número de empresas nacionales, A.S.C. ha seguido el camino de la internacionalización para garantizar la estabilidad y poder hacer frente a los envites de la situación económica que nos afecta.

En la actualidad A.S.C. exporta sus productos a más de 40 países entre los que cabe destacar EEUU, Francia, Italia, Portugal, China, Japón, Australia o buena parte de los países

# JOSÉ ANTONIO CASTILLO DÍAZ
## UNA VIDA LIGADA A AMERICAN SUPPLY

José Antonio Castillo fundador de American Supply Corporation España

La vida de José Antonio Castillo ha estado ligada desde muy joven a American Supply. Este orensano de nacimiento, de carácter inquieto y abierto, se fue a vivir a París tras terminar sus estudios de bachillerato. En el año 1966 regresó a España para hacer el servicio militar y a su vuelta a París en 1967 se dedicó a buscar un trabajo donde desarrollar sus aptitudes.

Pero esta no resultó una tarea fácil de modo que decidió publicar su disposición y servicios mediante un anuncio en el periódico americano "Herald Tribune" con la esperanza de encontrar un trabajo acorde a sus necesidades. Este anuncio no tardó en hacer efecto y a los pocos días fueron varias las ofertas que tenía sobre la mesa. Entre ellas llamó su atención un telegrama enviado por Charles Riu, personaje que acabó marcando su vida laboral. En este telegrama citaba a José Antonio en un prestigioso hotel de París para exponerle sus necesidades.

¿Quién era Charles Riu?. Charles Riu era un Americano originario de una familia francesa poseedora de una de las mayores fábricas de calzado del país. Tras heredar su parte del negocio decide iniciar su aventura en EEUU creando para ello American Supply Corporation. Los negocios iban bien de modo que abrió delegaciones en diferentes países europeos, Francia, Bélgica, Italia, Alemania y en 1967 deseaba abrir negocio en España. José Antonio era la pieza que buscaba para empezar a dar sus primeros pasos en España, pero la situación política y económica freno estos intentos. Mientras tanto J.A. Castillo empezó a formarse en Burdeos y a trabajar para American Supply hasta que decide volver a España a finales de los 70.

Tras dos años desligado de American Supply y trabajando en Ourense para una multinacional de vehículos, Castillo se encuentra con Charles Riu en una feria. El trabajo encorsetado y con horarios que choca por completo con su personalidad, la mejora de la situación económica y social de España y el empeño y la constancia de Charles Riu hace que en 1980 sea el año en que American Supply aterrice en nuestro país. Para ello Charles Riu ofrece un 10% de la empresa a Castillo y la exclusividad del mercado nacional.

Tras analizar las características de su producto y el sector al que va dirigido, la sede escogida no pudo ser otra que Alicante, donde se concentraba la fabricación de calzado nacional. Y hasta aquí vino José Antonio con toda su familia, primero instalándose en Elda, después abriendo oficinas en las conocidas Galerías Castaño de Alicante pasando posteriormente por diferentes locales en los populares barrios de Plaza América y La Florida. Finalmente en 2003, coincidiendo con el control total de la empresa, compraron los actuales terrenos en el Polígono Industrial de Las Atalayas construyendo unas modernas instalaciones de más de 2500 m2 desde la que se da servicio a toda la red de American Supply.

La vida de José Antonio Castillo es un ejemplo de cómo a veces las casualidades del destino pueden marcar el rumbo de toda una trayectoria profesional y vital de éxito, que no está exenta de grandes dosis de trabajo, voluntad y mucho esfuerzo para logarlo.

Sudamericanos bien sea directamente o a través de sus distribuidores en los mismos.

Según José A., -"necesitábamos poner nuestra vista en varios mercados, no tener todos los huevos en la misma cesta. Las cosas habían cambiado, antes vendías tu producto al lado de tu casa, en Elda o Elche pero desde hace tiempo esto es inconcebible"-.

A.S.C. destina cerca de un 60% de su producción al exterior y un 40% al nacional "esto nos ha ayudado a pasar la crisis casi de puntillas, nos consideramos privilegiados dentro del sector que aunque ha sufrido la crisis, en nuestro caso apenas nos ha afectado"-.

### CLAVES PARA EL ÉXITO

Además de trabajo duro, José Antonio señala algunas otras claves, -"el secreto de una empresa como American Supply no es otro que dirigir la empresa dentro de sus posibilidades, llevando siempre las cuentas saneadas, una estructura ajustada y aprovechar las sinergias positivas.

-" Estar muy centrados en un artículo de alta gama y con un valor añadido nos ha permitido un mayor margen de beneficio y una estabilidad que no hubiéramos encontrado entrando en una lucha de precios dentro de un mercado muy agitado"- añade José A..

Otro de los pilares fundamentales de A.S.C. ha sido su precoz y continuada presencia en ferias internacionales.

Anualmente acuden a las ferias más importantes del sector como pueden ser la de París, New York y Bolonia así como otras significativas en Méjico, Brasil o Argentina. “Desde hace muchos años asistimos a ferias internacionales, esto nos ha ayudado a posicionarnos como una empresa referente. Cuando las empresas españolas del sector empezaron a salir a ferias, nosotros ya estábamos allí”-.

Este esfuerzo siempre ha resultado rentable para American Supply, como señala José Antonio -“dentro de una empresa puedes economizar en otras partidas pero es fundamental la inversión que realices en ferias. Es cierto que son caras pero tienen una gran proyección y acaban por resultar muy rentables”-.

## ANALIZANDO EL SECTOR

Como apuntaban nuestros interlocutores, la internacionalización de A.S.C. ha servido para situar a la empresa en una posición privilegiada frente a la crisis que atraviesa el sector.

Dentro de este mercado están notando mucho más los envites las empresas que se han dedicado a vender sólo en España. Según la opinión de José A. “se puede decir que el sector ahora mismo no está mal del todo, pero si es cierto que se han producido importantes restructuraciones y se han ajustado las plantillas, pero muchas de estas empresas han conseguido sobrevivir, algo que no ha pasado en otros sectores. Aquellas empresas que no tuvieron el suficiente valor de iniciar hace 10 años el proceso de internacionalización llevan un retraso notable que en algunos casos es bastante difícil superar. El cliente no te va a buscar a tu casa, por eso tienes que buscar fuera, y ahora para que te hagan caso tienes que acudir con un producto muy bueno, novedoso o con un precio muy ajustado”-.

*“dentro de una empresa puedes economizar en otras partidas pero no en ferias”*

Empresas como A.S.C. siguen siendo un ejemplo de cómo el trabajo constante y la continua búsqueda de soluciones sirven para marcar el camino a seguir en la consecución de un objetivo.

# INYCOM

## REFERENTE TECNOLÓGICO OFRECIENDO SERVICIOS DE ALTO VALOR AÑADIDO

Cuando hacemos referencia a Inycom, hacemos referencia a una empresa tecnológica conocida por sus más de 30 años de experiencia ofreciendo soluciones y servicios de valor añadido en Tecnologías de la Información y Comunicaciones.

Hacemos referencia también a una empresa que ha apostado claramente por la innovación, a través del desarrollo de proyectos de I+D+i, la calidad en la gestión mediante la aplicación de un Sistema de Gestión basado en la Excelencia Empresarial, y la creencia en las personas como generadoras de valor. En definitiva, una empresa de referencia que ha conseguido consolidarse como socio tecnológico de una gran cartera de clientes distribuidos por todo el territorio nacional.

¿La clave del éxito? Un equipo de profesionales altamente cualificado, que trabaja diariamente para aportar valor en cada uno de los servicios ofertados, unido a una dirección que ha sabido planificar estratégicamente sus actividades y reinvertir todos sus beneficios, pensando en la empresa y en su innovación continua.

“Si por algo somos conocidos es por nuestro amplio portfolio de servicios TIC, que van desde las soluciones de Business Intelligence a las soluciones de apoyo a los procesos y a la continuidad en el negocio, pasando por servicios de soporte a la Infraestructura TIC”, explica Victor Vidal, director de la UN TIC de Inycom.

En este reportaje queremos conocer mejor estas áreas en las que Inycom es especialista, pero queremos hacerlo a través de sus responsables porque nadie mejor que ellos para adentrarnos en su día a día y hacernos conocedores de las últimas novedades en el sector. Moisés Gil, Luis Uliaque e Ignacio Hernando, responsables de diversas áreas tecnológicas de Inycom, nos acercan a su día a día.

## Moisés Gil, responsable del área de Inteligencia en el Negocio

Desde el área de "Soluciones de Inteligencia en el Negocio" se trabaja para ofrecer Soluciones que faciliten, a quienes toman decisiones en las organizaciones, información ágil y precisa en el momento y de la manera adecuada para su óptima gestión y análisis.

En palabras de Moisés Gil, responsable del área, "cada vez más las empresas necesitan transformar sus Datos en Información y la Información en Conocimiento. Únicamente así gestionarán adecuadamente su negocio. Para ello deben analizar de forma adecuada y eficiente la gran cantidad de datos de la que disponen".

**¿Qué tipo de soluciones pueden ofrecer desde el área que dirige?**

Podemos ofrecer Soluciones en distintos ámbitos de la Organización: soluciones CPM para la gestión de la Estrategia corporativa y financiera, que permiten elaborar planificaciones, presupuestos y previsiones integrados en los distintos procesos de la Organización; soluciones de Cuadros de Mando y Reporting Corporativo; Soluciones de Integración de datos y Datawarehouse; soluciones de Análisis ad-hoc y Calidad de datos; etc

Sin embargo lo que destaca de nuestro servicio es que ofrecemos aquello que realmente es útil para el cliente, independientemente de la tecnología a utilizar. Trabajamos con las principales herramientas BI y ofrecemos aquella solución que mejor se adapte a las necesidades de cada uno.

**¿A quién van dirigidas estas soluciones?**

Son soluciones dirigidas a aquellas personas que deben tomar decisiones que pueden afectar a todos los ámbitos de la organización. Por ejemplo, a personal de Dirección (Gerencia, director financiero, director de marketing, director de procesos, etc). Se trata de personas que necesitan disponer de información relevante y agregada que les permita analizar tendencias, establecer relaciones entre indicadores, etc. Pero también a mandos intermedios y personal del ámbito operativo que tengan que tomar decisiones, y necesiten información relativa a su ámbito de actuación para tomar decisiones.

**Con la actual situación económica ¿hay interés por implementar en las organizaciones este tipo de herramientas?**

Las empresas han de ser capaces siempre de aunar la gestión estratégica de sus negocios con sus operaciones para llegar a alcanzar el máximo rendimiento posible, pero precisamente en tiempos difíciles mucho más. Para ello es imprescindible contar con los recursos adecuados.

**¿Con qué herramientas y partners trabajan habitualmente?**

Trabajamos con herramientas punteras del ámbito BI, como SAP BO, Microstrategy, Microsoft BI, Teradata, Oracle, Informatica, Tagetik,… pero, como comentaba, nosotros ofrecemos las herramientas que mejor se adaptan al cliente.

Entre nuestros partners se encuentra Microsoft, Informatica, Tagetik, CPM Solutions, o Crono Analytics.

## Luis Uliaque, responsable del área de Soluciones de Procesos de Negocio

Otra de las áreas de trabajo de Inycom es la de "Soluciones de Procesos de Negocio" a través de la que se ofrecen soluciones especialmente diseñadas para mejorar la productividad de las organizaciones; optimizar el rendimiento de la fuerza de ventas, agilizar los tiempos de gestión o reducir costes.

"El buen resultado de un proceso de negocio está cada vez más condicionado por el uso apropiado de herramientas y soluciones de TI, por ello nos alineamos con los procesos de negocio de nuestros clientes y les ofrecemos la solución más adecuada en cada caso", explica su director, Luis Uliaque.

El área está formada por técnicos especialistas en diseño de software a medida e implantación de productos, así desarrollamos desde aplicaciones en movilidad hasta soluciones de negocio específicas en diversos entornos y para diversas plataformas.

**¿Puede concretar o poner como ejemplo alguna de esas aplicaciones?**

Sí, centrado en los procesos de negocio de nuestros clientes tenemos gran experiencia en herramientas de Gestión

Comercial, Retribución variable, Colaboración y Gestión Documental, soluciones siempre enfocadas a sacar el máximo rendimiento a los recursos de las organizaciones.

Ya en el área de movilidad, hemos desarrollado una aplicación denominada "Alerta Polen", que informa de los niveles ambientales de polen. AlertaPolen es una aplicación gratuita para teléfonos móviles, desarrollada por Inycom, para AstraZeneca y la Sociedad Española de Alergología e Inmunología Clínica (SEA IC), que facilita información sobre los niveles ambientales de polen que producen alergia frecuentemente.

**¿Puede explicar alguna más?**

Disponemos de multitud de herramientas desarrolladas. Por ejemplo, se ha diseñado una Interfaz móvil muy sencilla dirigida a discapacitados para gestionar sus comunicaciones; o una aplicación de Gestión de seguridad vial que permite a los agentes de tráfico la creación e impresión de denuncias en tiempo real. O la aplicación llamada Eccobuzz, que permite monitorizar, analizar y gestionar de forma integral la comunicación corporativa online de cualquier organización.

**En estos momentos de recortes presupuestarios en entidades públicas y en empresas ¿tienen este tipo de soluciones interés?**

Por supuesto, porque dan una respuesta visible a las necesidades de las empresas. Conscientes de la difícil situación económica por la que atraviesan la mayoría de las empresas, recientemente hemos firmado un acuerdo de colaboración con la empresa alemana Movilitas, para fomentar la implantación de soluciones de movilidad de bajo coste en empresas e instituciones.

## Ignacio Hernando, responsable del área de Sistemas y Comunicaciones

"Garantizar la disponibilidad de los sistemas corporativos de una organización es fundamental para asegurar la continuidad del negocio. Desde el área que dirijo elaboramos y ejecutamos proyectos que mejoren e innoven la arquitectura de nuestros clientes", explica Ignacio Hernando, director del área de Sistemas y Comunicaciones.

**¿Qué tipo de servicios se ofrecen desde su área?**

Somos especialistas en desarrollar proyectos de Almacenamiento, Virtualización y Consolidación de Servidores así como de Infraestructuras de Seguridad, Servicios en la Nube e Infraestructuras de Comunicaciones

Los servicios de Cloud Computing están siendo muy nombrados por empresas del sector tecnológico. Para aquellos ajenos a la materia hay que explicar que la computación en

nube es un modelo que nos permite ofrecer servicios informáticos en línea, garantizando que las organizaciones dispongan de sus recursos a través de Internet y que, por lo tanto, sean accesibles desde cualquier lugar y estén disponibles en cualquier momento.

**¿Qué tipo de cliente demanda este tipo de servicios?**

No es tanto el perfil de cliente que solicita estos servicios, sino el por qué los solicita, ya que es un servicio que se adapta al tamaño y sector de la empresa que lo requiere.

**¿Entonces por qué se requiere este tipo de servicios?**

Se requieren porque, entre otras ventajas, permite minimizar la inversión en infraestructura; ahorrar costes; acceder desde cualquier lugar y mediante cualquier dispositivo a los recursos que se necesiten; ofrece seguridad, escalabilidad y flexibilidad. Todo ello se hace muy atractivo en una época de dificultad económica como la actual.

**También es importante la seguridad. ¿Qué servicios ofrecen en esta materia?**

Efectivamente, cada vez es mayor el número de amenazas al que hacer frente para proteger la información que está contenida en nuestra infraestructura tecnológica. Ante virus, spam, intrusiones, y otras tantas amenazas, se hace indispensable garantizar la integridad y disponibilidad de la información y datos.

Inycom ofrece el diseño e implementación de una infraestructura de seguridad que permita resguardar su información y garantizar la protección lógica de servidores y aplicaciones. Así, podemos ofrecer desde Soluciones de Monitorización, Inventario y Gestión de Sistemas; hasta soluciones de Gestión de Accesos y Detección de Intrusos, pasando por los servicios de Consultoría de Hacking Ético.

Para Victor Vidal, todos estos servicios especializados unidos a la amplia experiencia de la compañía en sectores tan específicos como las Administraciones Públicas, la Banca, las empresas de marketing y telecomunicaciones así como la Industria en general hacen de Inycom "una empresa tecnológica de referencia, sobre todo, de servicios de alto valor añadido."

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

# ATALAYAS.COM: UNA WEB MÁS COMPLETA E INTERACTIVA

Ya está en funcionamiento la nueva web de la Entidad de Conservación del Polígono Industrial de Las Atalayas, www.atalayas.com, un escaparate renovado que en su diseño ha dado un paso más hacia la interactividad con el usuario a través de diferentes secciones que invitan a su participación.

La web está dirigida a todas aquellas personas que forman parte del polígono así como al público en general que quiera conocer más a fondo nuestra actividad y la de las empresas que forman parte de él.

En cuanto a contenidos en la web se pueden diferenciar tres partes que varían según su grado de actualización e interactividad con el usuario. Dentro de la parte más estática podemos encontrar secciones que contienen información de utilidad tales como la presentación e historia del polígono, accesibilidad, servicios y los diferentes convenios establecidos. También entraría en esta parte el directorio de empresas que forman el polígono, dentro de la pestaña “empresas”, así como la sección “contacto”.

Con una mayor actualización encontramos las sección en la que se da cabida a los diferentes números de esta revista (sección “Revista Atalayas”), disponibles para su descarga en pdf, o la actualización constante de las noticias que afectan al polígono.

El mayor grado de interacción con el usuario se da en las secciones “Formación Profesional” y “Coche Compartido”. En la primera de ellas el usuario puede encontrar toda la información necesaria para desarrollar sus conocimientos a través de las diferentes opciones que en ella se reflejan. En colaboración con Chedalan Formación ofrecemos cursos presenciales, semipresenciales o de tipo on-line, estos últimos con los sistemas de enseñanza a distancia más novedosos utilizando para ello la Plataforma E-Learning, a la que se puede acceder desde nuestra página.

www.lasatalayas.com

Desde atalayas.com también se puede acceder a la iniciativa “Coche Compartido” que forma parte del Programa de Ahorro y Eficiencia Energética en el Transporte para Empresas mediante el cual el usuario puede darse de alta en la busca u ofrecimiento de coche para contactar con otros usuarios con necesidades similares de ahorro y horarios de trabajo.

Esta iniciativa está teniendo buena acogida entre los trabajadores del polígono.

# COCHE COMPARTIDO: UNA EXPERIENCIA REAL

Lidia Ferrándiz y sus compañeros de coche

Dentro de atalayas.com podemos destacar la buena acogida que ha tenido la iniciativa para compartir coche que desde la Entidad de Conservación se viene fomentando. Son ya más de 60 usuarios los que se han dado de alta en la plataforma que con mayor o menor grado de implicación están dotándola de actividad.

Uno de estos usuarios es Lidia Ferrandiz que desempeña su trabajo en la empresa de servicios ambientales LABAQUA, S.A., dentro del Departamento de Recursos Humanos, y que nos ha contado cuales han sido sus impresiones acerca de la plataforma y la experiencia que supone compartir el coche con otros trabajadores para venir al polígono.

Desde el primer momento que conoció la iniciativa ya se despertó en ella la curiosidad "me pareció una idea realmente interesante y a tener en cuenta simplemente mirando el precio que están alcanzando los carburantes. Además el hecho de que te faciliten la labor de búsqueda de otros usuarios con necesidades parecidas desde la web te anima a apuntarte"-.

Nada mas entrar en funcionamiento la plataforma se dio de alta como usuaria y se sorprendió por los resultados inmediatos. "En pocas horas me llegaron peticiones de usuarios para realizar el mismo trayecto que yo realizó desde Elda hasta aquí, ya sea como conductores o como acompañantes. Enseguida formamos un grupo de personas que pusimos en común nuestros horarios y lo flexibilizamos para encajar en el grupo. Una de las 6 personas que formamos el grupo finalmente no pudo continuar porque no trabajaba por las tardes.

Actualmente hemos consolidado un grupo de cinco personas con gran coordinación. Dos de ellos son compañeros de trabajo en LABAQUA y otras dos chicas provienen de JIMTEN y MOLDTRANS, todos venimos de la zona del Medio Vinalopó estableciendo como punto de encuentro el centro comercial "Bassa El Moro" de Petrer.

Lidia se encuentra muy satisfecha con la experiencia y desea que dure mucho tiempo, -"hoy por hoy sólo le veo ventajas. Cada uno coge su coche una semana cada cinco semanas lo que implica una reducción de los costes considerablemente, he pasado de gastar 200 € mensuales a unos 50-60 €. La plataforma tiene un funcionamiento muy sencillo y se trata de una cuestión de voluntad. Al principio puedes pensar que pierdes cierta autonomía pero compensa con creces el ahorro que consigues y además es una experiencia que te permite conocer gente nueva y muy interesante como ha sido mi caso"-.

Desde estas páginas os invitamos a probar esta plataforma. Mejora tu economía y el medio ambiente.

# LA JUGUETERA "FAMOSA" DESEMBARCA EN EL POLÍGONO DE LAS ATALAYAS

Tras realizar una búsqueda intensiva para su nuevo emplazamiento, la juguetera "FAMOSA" ha elegido el Polígono Industrial de Las Atalayas. Según sus representantes -"en el se cubren con creces todas nuestras necesidades empresariales: 25.000 metros cuadrados de naves y más 2.000 de oficinas, con la calidad, disposición y características necesarias para albergar una actividad segura, eficiente y competitiva. Se trata de un emplazamiento idóneo para mantener la actividad estable y con viabilidad para muchos años"-.

El planing que se ha seguido para la adecuación y reubicación en las nuevas instalaciones ha sido la siguiente: Los departamentos de Compras, Logística, Administración financiera, RRHH están en funcionamiento desde principios de 2013. También está operativo desde finales de enero el Departamento de Montaje y Estructura. La maquinaria de inyección y soplado dará por concluida su instalación en los tres primeros meses del año. Los departamentos de sistemas y Customer Service comenzarán su actividad en Marzo y Calidad de Producto, Diseño e Innovación además del Show-room entre Mayo y Junio.

Tras finalizar el proceso de reubicación de FAMOSA la plantilla de trabajadores estará formada por 16 personas dentro del Departamento de Administración, Recursos Humanos y Sistemas, 22 formarán parte del Departamento de Atención al Cliente, 60 al Departamento de Desarrollo, 4 trabajarán en del Departamento Comercial, y el grueso de la plantilla, 210 trabajadores, se insertarán en el área de Fabrica. En total la plantilla contará con 312 trabajadores

La Sede Central de FAMOSA se encuentra en Madrid, con 75 trabajadores más, repartidos en diferentes áreas, tales como, Dirección General, Dirección RRHH, Dirección Financiera y Dirección Comercial y Marketing.
FAMOSA tiene actualmente en el mundo una plantilla de 688 personas en Portugal, Francia, Italia, China, Puerto Rico, México y USA.

Esta es sin duda una gran noticia para el Polígono de Las Atalayas por el factor de revitalización que grandes empresas como FAMOSA introducen en su entorno más cercano.

# ESTUDIO PARA EL AJARDINAMIENTO Y ADECUACIÓN DEL TERRIZO DEL POLÍGONO

Tras la reparación parcial de las calzadas realizada por el Ayuntamiento, la Entidad de Conservación está preparando un plan de adecuación de las zonas de terrizo de las calles.

El objetivo es transformar dichas franjas en un espacio ajardinado de arbusto o arbolado de bajo mantenimiento, iniciativa que con anterioridad han adoptado algunos empresarios.

Con esta actuación se mejorará la imagen del polígono de cara al visitante y sus trabajadores convirtiendolo en un lugar más "amable" y uniformizado. Además se evitaría el constante tratamiento con herbicidas que se realiza con periodicidad.

La Entidad está realizando un estudio de uniformidad y costes para plantearlo al Ayuntamiento y los empresarios. La Entidad de Conservación es consciente del esfuerzo que supone pero el resultado sea beneficioso para todos.

Biconsulting

ANALIZAMOS TUS PROYECTOS DE INNOVACIÓN Y TE AYUDAMOS A DEDUCIR SUS GASTOS

**Experiencia**

Más de 15 años presentes en el sector nos han proporcionado un gran *know-how* que nos permite lograr elevadas tasas de éxito.

**Equipo de trabajo**

Equipo de ingenieros, biólogos y economistas con amplia experiencia multisectorial. El capital humano y el trabajo en equipo son la base de nuestro éxito.

**Formación continua**

Invertir en nuestro capital humano nos permite ser más competitivos, atender a las demandas más recientes del mercado y ofrecer la máxima calidad en nuestros servicios.

**Sucess fee %**

Establecemos nuestros honorarios sin costes fijos, en función de los resultados conseguidos con el cliente.

# NUEVOS CURSOS DIRIGIDOS AL SECTOR DEL TRANSPORTE

Una vez más Chedalan Formación en colaboración con la Entidad de Conservación del Polígono continúan con su labor formativa, en esta ocasión orientada al sector del transporte.

Los cursos van dirigidos tanto a empresas del sector como para personas que se muestren interesadas en dicha temática. La totalidad de los cursos puede hacerse de forma presencial y algunos de ellos se pueden cursar a distancia mediante el envío por correo postal del material de estudio (textos escritos, DVD, guías…). A modo de resumen son estos:

## POR LEGISLACIÓN CON AULA HOMOLOGADA

- **CAP FORMACIÓN CONTINÚA 35 H** Se pueden dar todos los meses, bajo inscripción en el Aula homologada de la Entidad de Conservación, para 15 Plazas con calendarios pre-fijados o individualmente en el polígono de San Vicente del Raspeig durante todo el año en curso.

## POR LEGISLACIÓN CON AULA A HOMOLOGAR

- **CARNET ADR** Inicial, con examen en Tráfico. Obtención Básica y Obtención Cisternas
- **CARNET ADR** Renovación, Renovación básico y Renovación básico cisternas

## POR CONVOCATORIAS EN AULAS DE LA ENTIDAD O EN LA MISMA EMPRESA

Con fecha de Inscripción al examen y fecha de presentación al mismo, de carácter anual.

- **TACÓGRAFO:** Legislación, tiempos de conducción y descanso - 6 h., (grupos en empresas),
- **ADR** Formación obligatoria para el personal implicado en la carga, descarga o transporte de mercancías peligrosas según 8.2.3 del ADR 2013 - 6 h. Presencial (Grupos en empresas),
- **CONSEJERO DE SEGURIDAD DE MERCANCÍAS PELIGROSAS,** (inicial y renovación) de 60 h.

## EN AULAS DE LA ENTIDAD

- **LOGISTICA Y TRANSPORTE COMBINADO,** Presencial y a distancia para personal de empresas de transporte de mercancías que tienen que interactuar con operadores logísticos en su actividad profesional. Duración de 20 Horas.
- **COMERCIO EXTERIOR Y TRANSPORTE INTERNACIONAL.** Presencial y a distancia para ofrecer una visión practica de las relaciones comerciales de una empresa de transportes con los mercados exteriores, así como proporcionar los conocimientos teóricos que se precisan para desarrollar las actividades de transporte internacional y acceder a nuevos mercados. Duración 30 Horas.
- **GESTOR DE TRANSPORTES** para toda persona que quiera tener una empresa de transportes de servicio público. Obligado un examen en Transportes. Curso de 100 h., se puede hacer presencial y a distancia.
- **CONDUCCIÓN EFICIENTE Y MEDIOAMBIENTAL** para conductores de turismos, furgonetas, camiones y autobuses 6 h., (para grupos en empresas)
- **CONDUCCIÓN EN SITUACIONES EXTREMAS PARA CONDUCTORES DE VEHÍCULOS INDUSTRIALES** (Camiones y autobuses) teórico 6 h.

## CON DISPONIBILIDAD DE PARQUE AUTOMOVILÍSTICO

- **CONDUCCIÓN EN SITUACIONES EXTREMAS PARA CONDUCTORES DE TURISMOS Y FURGONETAS,** curso práctico en pista deslizante de 8 h., válido para guardaespaldas y todo conductor que quiera tener un control sobre el vehículo en situaciones “complicadas”.
- **CONDUCCIÓN CON VEHÍCULOS TODO TERRENO**, para protección civil, bomberos, policía, servicios forestales, etc., tanto con vehículos ligeros como camiones. Curso práctico de 8 h.

**Para más Información**
Chedalan Formación & Atalayas Telf. 608 054 153
**Mail:** bmira@chedalan.es
**Información General: www.atalayas.com**

# LAS ATALAYAS NEGOCIA SERVICIOS DE COMUNICACIÓN PARA SUS ASOCIADOS

La entidad de conservación del Parque Empresarial de Las Atalayas y la agencia de comunicación Grupo Comunicating han suscrito un acuerdo de colaboración por el cual, las empresas del polígono se beneficiarán de sus servicios de comunicación en condiciones preferentes. El convenio incluye, como servicio adicional para los asociados del Polígono, una auditoría de comunicación, a petición de las empresas interesadas. que les permita conocer cual es su proyección y reputación pública para establecer planes estratégicos de comunicación que posicionen, on line y off line, a la empresa, marca y productos.

Vicente Seguí y Caterina Ferrero en la firma del convenio

Grupo Comunicating es una agencia de comunicación que diseña planes estratégicos de comunicación, contenidos para web y redes sociales, branding, marketing de contenidos, comunicación visual, publicaciones y web responsive o adaptables al dispositivo de acceso.

Como valores la agencia cuenta con una “elevada especialización en la relación con los medios de comunicación y periodistas, y la experiencia probada en la elaboración de contenidos, la comunicación empresarial y la comunicación en situaciones de crisis”, añadió en la firma del convenio, Caterina Ferrero, directora de Proyectos.

El convenio también incluye un apartado dedicado a la formación de directivos y empleados de las empresas de Las Atalayas. “Comunicación para influir y resistir”, es la primera acción formativa, dirigida a directivos y empresarios. Se celebrará el 17 de abril y servirá para analizar cómo las empresas pueden incorporar la comunicación como una herramienta de gestión más.

# P.I. LAS ATALAYAS Y P.I. PLA DE LA VALLONGA SOLICITAN UNA OPTIMIZACION DE LOS SERVICIOS DE EXTINCION DE INCENDIOS

En la continua búsqueda de mejora y mantenimiento de los servicios con que cuentan nuestras áreas empresariales y teniendo en cuenta los años transcurridos desde la urbanización de los Polígonos Industriales de Las Atalayas y Pla de La Vallonga, ambas entidades han mantenido una reunión con el Concejal de Seguridad, D. Juan Seva, en el que estuvieron presentes representantes de la Jefatura del Servicio de Prevención, Extinción de Incendios y Salvamento (Speis), encabezados por su Jefe D. Carlos Pérez. En la misma, se solicitó al consistorio un plano de ubicación de los hidrantes a efectos de la verificación de su estado, así como señalizar su ubicación para una inmediata localización en caso de siniestro.

En la reunión también se trató la posibilidad de la colaboración del Ayuntamiento con el Consorcio Provincial de Bomberos a efectos de que se pueda prestar servicio desde el Parque que este último organismo tiene en San Vicente del Raspeig dada la cercanía con los Parques Empresariales. Por parte, del concejal se comprometió a mantener una reunión conjunta con el Consorcio Provincial para tratar dicha posibilidad. A dichos efectos los parques empresariales comunicaran dicha disposición al Diputado Provincial responsable del Consorcio.

# PLAN DE COMPETITIVIDAD DE ALICANTE

El pasado día 4 de diciembre tuvo lugar en las instalaciones de la Autoridad Portuaria la “Mesa de Trabajo, Conectividad e Infraestructuras” enmarcada dentro del Plan de Competitividad Urbana “Impulsa Alicante”. El evento contó con la presencia de algunos de los interlocutores más representativos de Alicante

Durante gran parte de la reunión se realizaron varias intervenciones con un denominador común. Este denominador se centró en la búsqueda y definición de un modelo de ciudad sostenible, basada en la calidad de vida y en la creación de empleo ligado a la sostenibilidad. Además se trataron las propuestas de líneas estratégicas, objetivos y programas de los proyectos más valorados en el ámbito de infraestructuras y conectividad. También se presentaron distintos puntos de vista y proyectos relacionados con infraestructuras ferroviarias, portuarias, tecnológicas, etcétera. La accesibidad de la ciudad es otro de los aspectos fundamentales que se pusieron sobre la mesa pues es necesario construir una ciudad cómoda para todos los Alicantinos.

La Entidad de Conservación de Las Atalayas aprovechó su presencia para reivindicar una mejora en los accesos existentes entre los Parques Empresariales y la ciudad (nudo de conexión entre la A-31 y A7, desdoblamiento de la carretera de Ocaña, terminación del acceso Sur Vía Parque Elche-Alicante), exponer el precario estado del transporte colectivo a los Polígonos y las alternativas puestas en marcha desde la Entidad (Coche Compartido) y la necesidad de una revisión de sus servicios energéticos y tecnológicos, factores todos ellos determinantes de la competitivad de nuestras áreas empresariales.

# REPRESENTANTES DEL PSOE VISITAN LAS ATALAYAS

El pasado 7 de noviembre la Entidad de Conservación del Polígono Industrial Las Atalayas recibió la visita del D. Miguel Ull Laita y Dª Loles Fernández Martí, Portavoz y Concejala del Grupo Municipal Socialista.

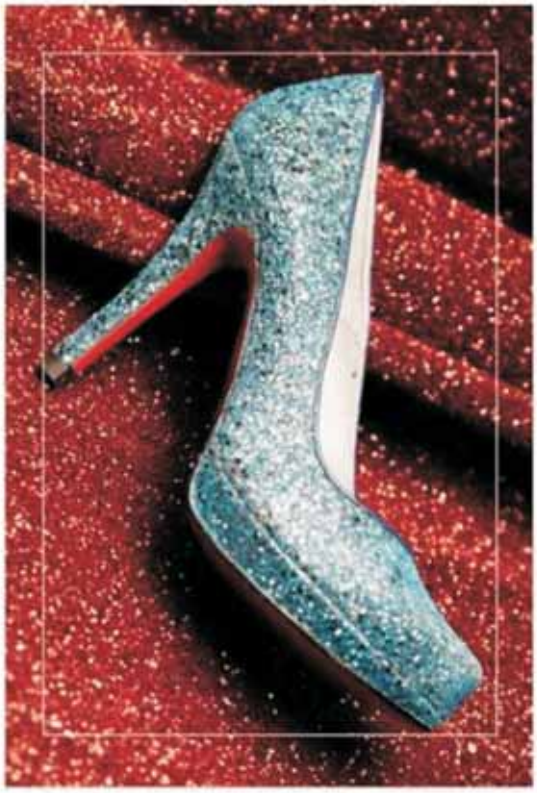
En la reunión mantenida, el Presidente y el Director de la Entidad, reivindicaron la importancia de los servicios e infraestructuras de los Polígonos Empresariales de Alicante como factor de competitividad para el mantenimiento y atracción de empresas.

Los representantes socialistas se comprometieron a la elaboración de una Propuesta de Plan de Mejora de las Áreas Empresariales a plantear en el Pleno Municipal.

Miguel Ull y Loles Fernández en la Entidad de Conservación

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.

# JUNTA DIRECTIVA: ATALAYAS ANALIZA SU PLAN DE SEGURIDAD

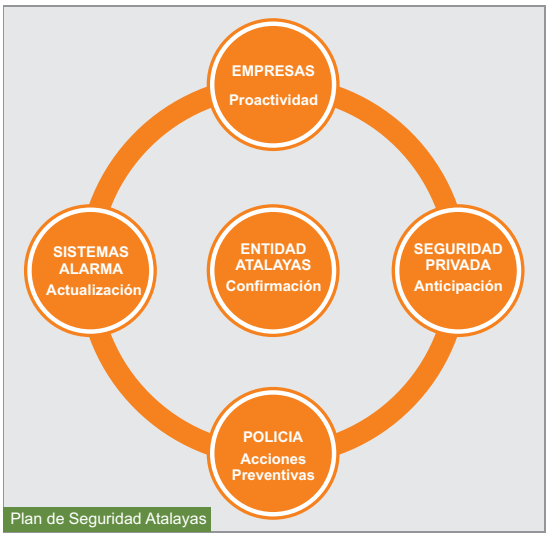
Asistentes a la Junta Directiva de Diciembre

La Seguridad centró la reunión de la Junta Directiva del pasado 18 de diciembre. El incremento de robos en zonas industriales, motivó el análisis de la seguridad en el Polígono y las medidas a incrementar. Habida cuenta de ello, se acordó potenciar la coordinación de la Entidad con los distintos sujetos que intervienen en la seguridad de nuestra área empresarial.

Así se ratificó seguir desarrollando planes de actuación preventiva con la Policía Nacional y Servicio de Seguridad Privada del Polígono, la implantación de nuevas medidas preventivas, así como, impulsar la sensibilización en las empresas para que colaboren en la información propia de su actividad y alerten sobre movimientos sospechosos, invitando a la revisión y actualización de sus propios medios de seguridad (sistemas de alarma).

En la reunión también se abordó la marcha del resto de servicios que la Entidad presta a las empresas. Así se comentó la homologación del Aula para impartir cursos de Certificado de Aptitud Profesional (CAP). Por parte de la Entidad se va a seguir actualizando su oferta formativa, con nuevos contenidos y realizando nuevas jornadas con a asuntos de interés para las empresas.

El Concejal de Fomento y Empleo, D. Carlos Castillo, expuso a la Junta el estado de ejecución del Plan de Competitividad de Alicante agradeciendo la colaboración que la Entidad sigue prestando en las mesas de trabajo en las que se cree oportuna su aportación.




Plan de Seguridad Atalayas

# LUDOTECA INFANTIL LAS ATALAYAS: NUEVAS TARIFAS PARA 2013

La Ludoteca Infantil Atalayas sigue prestando sus servicios de enseñanza y cuidado de niños desde sus instalaciones situadas en la primera planta del edificio de la Entidad de Conservación.

Durante 2013 seguirá siendo una gran aliada para los padres que trabajan en el polígono haciéndose cargo de sus hijos con una amplia gama de servicios educativos y de ocio y una franja horaria que va desde la 7 de la mañana a las 8 de la noche ininterrumpidamente.

Las tarifas para el presente año, incluyendo la asistencia por personal especializado y el material didáctico, son las siguientes:

- Matrícula 120 € (pediatra + psicóloga + seguro escolar)
- Media jornada sin comida y con almuerzo: 189 € / mes
- Jornada completa con desayuno y comida: 255 € / mes
- Bebés (traen su propia comida) 8 horas: 225 € / mes

Para más información puede visitar su página de Facebook: www.facebook.com/centro.infantil/ludotecaatalayas

# UN SERVICIO PARA LA CONCILIACIÓN LABORAL

Pepa Hernández Sánchez es trabajadora de JIMTEN y madre de tres hijos, todos ellos han sido usuarios de la Ludoteca Infantil Atalayas.

Desde que Pepa descubrió el servicio sus hijos son asiduos al mismo y ella puede realizar su jornada laboral con total tranquilidad.

Conocí el servicio por un anuncio que estaba pinchado en el tablón del trabajo, al principio me pareció raro una ludoteca en un polígono, pero me informé y me pareció una buena iniciativa. Este servicio me ha permitido la conciliación familiar amoldando el horario de mis niños con el laboral ganando en comodidad cuando antes esto suponía verdaderas tareas de ingeniería familiar.

Desde entonces estoy muy satisfecha con el servicio del que destacaría el trato familiar, el cariño y la atención que reciben mis niños, la calidad de la comida, la estupenda asistencia del pediatra, ya que te cuidan a los niños aunque estén enfermos y además los tengo aquí muy cerca.

Otra de las ventajas que tiene es el amplio horario ya que está abierta desde las 7 de la mañana hasta las 8 de la tarde de forma que no me parte los horarios e incluso me permite flexibilizar mis jornadas laborales. Además el precio es muy ajustado, haciendo cuentas en otros sitios que había mirado me llegaban a cobrar casi el doble por los mismos servicios pudiendo ahorrar cerca de unos 500 euros al año.

# FEPEVAL CREA UNA CENTRAL DE COMPRAS PARA LAS EMPRESAS DE LOS POLÍGONOS DE LA AUTONOMÍA

La Federación de Polígonos Empresariales de la Comunidad Valenciana (Fepeval), que aglutina a una veintena de parques y polígonos empresariales de la autonomía, presentó el pasado día 13 de marzo la central de compras multisectorial que ha impulsado junto a AGS "para conseguir un ahorro por cada partida de gasto en las empresas de entre el 9 y 20%", según las estimaciones del director general de AGS, Fernando Sebastiá.

El objetivo de esta alianza general de compras y servicios es "ser más eficientes y competitivos generando un ahorro de costes, sin merma de calidad, creando un proveedor único para cada partida que nos dé servicio", explicó el secretario general de Fepeval y gerente del Polígono Industrial de Fuente del Jarro, Joaquín Ballester.

A la reunión, celebrada en el Polígono Empresarial de Las Atalayas de Alicante, asistieron dieciséis representantes de once parques, polígonos y asociaciones empresariales de la Comunidad Valenciana, entre ellos Fuente del Jarro, Parque Empresarial de Elche, Carrús de Elche, Moncada, Villena, Pla de la Vallonga, San Vicente del Raspeig, Atalayas, Ibi o Vega Baja.

Como ventajas de la central de compras, el director general de AGS , destacó que las empresas no necesitan hacer ninguna inversión en la plataforma, obtienen mejor precio, acceden a servicios y productos de calidad, y consiguen ahorros que oscilan entre el 9 y 20% en la partida de gastos. Además, las pequeñas empresas pueden conseguir precios que no podrían obtener en solitario.

Para sumarse a la iniciativa es necesario estar asociado a alguna de las entidades y asociaciones de gestión de los polígonos y parques, que forman parte de Fepeval, aportando una única cuota de entrada en función del número de trabajadores de la empresa. La adhesión a alguno de los servicios negociados implica el compromiso de compra si se cumplen las condiciones de negociación pactada, la permanencia de un año, y estar al corriente de pago de las cuotas con las asociaciones o entidades de gestión de los polígonos.

La central de compras ya está operativa y quien se incorpore se beneficiará de las negociaciones ya alcanzadas por AGS en electricidad, gas, envases y embalajes, transportes, vestuario, mensajería, seguros, material de oficina, entre otros productos y servicios. En abril comenzará la fase de adhesión de las empresas, y en paralelo se irán incorporando las negociaciones que se vayan cerrando con nuevos proveedores para, en el segundo año de funcionamiento, tener un solo proveedor por partida de gasto.

# 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 Profesionales de la Seguridad Social Número 61
Mutua de accidentes de trabajo y enfermedades
www.fremap.es
Telf. 965229244

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

**redinnovacom.es**
innovation & quality
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
Aire acondicionado
www.airelec-clima.com
comercial@airelec-clima.com
Telf. 965106600 - 965109290

**eneas consultores**
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**
LUIS MIGUEL IGUALADA MARTÍNEZ
Jardinería y limpieza
C/ José García Selles, nº 1, bloque C, 9º O
Telf. 617 79 71 70

**communicating**
www.grupocomunicating.com
Agencia de Comunicación
www.grupocomunicating.com
info@grupocomunicating.com
Telf. 965 201 850

**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 ER-1613/2004
CERTIFIED EQNet QUALITY SYSTEM
ISO12647

# P.I. CANASTELL

## UN ÁREA INDUSTRIAL EN CONSTANTE DINAMIZACIÓN

Dentro de esta sección, que tiene como objetivo hacer una radiografía al tejido empresarial de la provincia, nos acercamos en esta ocasión a la vecina localidad de San Vicente del Raspeig, que cuenta con una distribución heterogénea de sus zonas empresariales situándose su principal núcleo industrial en el joven y emprendedor P.I. de Canastell.

Esta área se sitúa en la zona norte del término, abrazando el trazado de la carretera de Agost pero totalmente integrada en el municipio. El P.I. de Canastell experimentó un rápido crecimiento debido al impulso decidido de las autoridades de municipales y a sus buenas comunicaciones. Actualmente cuenta con cerca de 200 empresas y tiene un carácter multisectorial donde se mezclan grandes empresas con pequeños propietarios. Destacan en él empresas de alimentación, siderometalúrgicas, tecnológicas, logísticas publicitarias, talleres mecánicos, empresas de mantenimiento y servicios.

Atalaya Empresarial ha conversado con el actual responsable de AEPI (Asociación de empresas del Polígonos Industriales de San Vicente del Rapeig, D. Juan Gran, que nos ha acercado un poco más a su realidad y a su historia.

### LOS COMIENZOS

El nacimiento del polígono como entidad comenzó a gestarse en Octubre de 2002, en una reunión para el análisis de la "Problemática común de los asentamientos industriales", a la que acudieron los gerentes de tres empresas de Canastell y que sirvió como primera toma de contacto entre estos y D. Juan Peran Ramos, presidente del Polígono Elche Parque Industrial, y D. José Ramón García Antón, Ilmo. Sr. Conseller de Obras Públicas de la Generalitat Valenciana.

El siguiente paso fue la solicitud de una reunión con el Ayuntamiento de San Vicente del Raspeig con el objetivo de iniciar las gestiones oportunas para la formación de la Asociación del polígono. A esta reunión asistieron Dª Luisa Pastor, por aquel entonces alcaldesa del municipio, miembros de la Asociación de Comercio y de la Concejalía de Limpieza. Como representantes de la Asociación y a la postre fundadores del polígono acudieron D. Vicente Llopis, D. Francisco Dumont, D. Andrés Boix y D. Juan Guillermo García.

**DATOS POLÍGONO**

- **Año de creación, 2005.**
- 540.972 $m^2$ dedicados a suelo industrial.
- 7.169 $m^2$ dedicados a superficie de servicios y zonas verdes.
- + de 200 empresas instaladas.
- Multisectorial.
- Óptimas comunicaciones junto a los principales viales que vertebran la provincia.

Tras varios meses de reuniones se reúnen con los representantes del Polígono Elche Parque Industrial para que desde allí se inicien las labores de puesta en marcha, de la mano de su entonces Director de Gestión D. José Orts. Finalmente, el acta fundacional de la Asociación se formalizó en noviembre de 2005 y en marzo de 2006 se obtiene su identificación fiscal, empezando así plenamente su trayectoria como Asociación, siendo su primer presidente D. Vicente Llopis.

### TRABAJANDO PARA EL POLÍGONO

AEPI tiene como objetivo principal dar diferentes servicios a las empresas que la componen, entre ellos la seguridad, el mantenimiento y la mejora de las instalaciones del polígono, la firma de convenios con proveedores de servicios o la intermediación con otros organismos y entidades locales y provinciales. Esta labor diaria atiende también a los problemas y necesidades principales bien de tipo estructural o bien de funcionamiento diario.

En este sentido D. Juan Gran- afirma, -"uno de los problemas que tenía el polígono y que estuvo arrastrando durante un largo

periodo fue el de su mala accesibilidad que se ha conseguido solucionar tras largas conversaciones con el Consistorio y su petición de una subvención que fue concedida para el arreglo y mejora del vial principal, que comunica el Polígono con la Autovía. Otro problema importante lo teníamos con el correo, ya que no llegaba puntualmente. Reunidas las partes implicadas se llegó al acuerdo de que el Consistorio construyera un panel de buzones y Correos se comprometió por su parte a repartir diariamente el correo en él”-

La Asociación también puso un importante empeño en que los empresarios del área empresarial tuvieran un espacio común para diversos usos, -“cierto, necesitábamos un centro donde los empresarios pudieran reunirse, o un centro donde se pudieran impartir cursos de formación y otras actividades por lo que nuevamente se solicitó ayuda al Ayuntamiento que gestionó a través de un fondo FEDER la construcción de un Centro de Empresa que está a disposición de aquellos empresarios que lo soliciten. Es un lugar óptimo para hacer reuniones, charlas, desayunos empresariales, sesiones de networking, exposición de productos, y un largo étcetera.

Otro punto de especial atención fue el de la seguridad, -“en este sentido hemos conseguido bajar la siniestralidad en un 80% gracias al control de Vigilancia Nocturna para todas las empresas asociadas. Se ha disminuido notablemente la delincuencia callejera, el vandalismo y se ha incrementado el poder disuasorio ante robos”-.

No podemos terminar pasando por alto el tema de la consabida crisis admitiendo que “como en todos los polígonos industriales de la provincia hay empresas que han tenido que cesar su actividad, pero queremos ver el futuro con cierta dosis de optimismo, confiamos en el carácter emprendedor de nuestros empresarios y en su afán de superar esta crisis, nosotros estaremos ahí para intentar poner nuestro granito de arena”-.

consultoría
ambiental
instituto
imedes
blog.grupimedes.net facebook.com/Imedes2.0 twitter.com/imedes
www.grupimedes.net

# agenda
atalaya empresarial

## mayo

- Comunicación para influir y resistir
- "Cómo aumentar las ventas creando una tienda en internet"
- Riesgos y medidas preventivas en trabajos en altura
- Presentación de la Central de Compras FEPEVAL

## junio

- Plan de emergencias. Funciones del Equipo de 1ª Intervención y Equipo de Alarma y Evacuación.
- Asamblea General

## 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. - 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 - CESSER INFORMATICA Y ORGANIZACION, S.L. - COMCARCÍA, S.L. - CONSTRUCCIONES MECANICAS TALLME, S.L. - CRISTALERIA RABASA, S.L. - DASS DIVISIONES AGRUPADAS, 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. - 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. - EUROKEYTON, S.A. - EUROTEC EQUIPAMIENTOS HOTELEROS, S.L. - EXCAVACIONES Y TRANSPORTES BLAY - 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. - FRANJABEARA, S.L. (NACEX) - GALCYSER, S.L. - GAM ESPAÑA SERVICIOS DE MAQUINARIA, S.L.U. - GEFCO ESPAÑA, S.A. - GESCLIVAL, S.L.L. - GESTION DE PROYECTOS COLOR COMUNICACION, S.L. - GESTIÓN INSTALACIONES CONTRA INCENDIOS, 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. - 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. - JAIME IVORRA, 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 - RENT-AUTISA, S.L. - 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. - SPORT CREBER, S.A. - 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 OCHOA, S.A. - TRANSPORTES VIDAL - TURBOTECH, S.L.U. - T500 PURATOS, S.A. - VETA, S.L. - WENZHUOU OWERSEAS - IMPORT - 1- 0, S.L. - WINCONTROL SEGURIDAD, S.L. - WINTECNIC, S.L.

Inycom

SOLUCIONES Y COMPROMISO
**CON SU NEGOCIO**

- **Servicios de Migración a Windows7**
  *Pilotos y despliegues adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes.*

- **Servicios Logísticos TIC**
  *Coordinación del almacenaje, creación de masters, envío, configuración, entrega al usuario final y puesta en funcionamiento de los equipos de nuestros clientes. Ordenadores, tablets, Impresoras, plotters y otros periféricos, etc.*

- **Service Desk. Servicios de Soporte 24x7**
  *Recepción de avisos multicanal. Equipo técnico cualificado. Respuesta inmediata. Segundo y tercer nivel de atención. Seguimiento de incidencia hasta su resolución. Cumplimiento de los niveles de servicio. Sistema de seguimiento y alertas para la monitorización de la infraestructura TIC.*

- **Servicio Integral a la Infaestructura TIC**
  *Help Desk para recepción de solicitudes de intervención. Centralita IPCM. Primera línea de soporte (atención telefónica y acceso remoto). Segunda línea de soporte (in situ) y gestión de terceras líneas. Soporte software. Mantenimiento hardware preventivo y correctivo. Equipos en préstamo.*

30 años ofreciendo Soluciones
Tecnológicas, Innovadoras y de Calidad

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

► Más información: Teléfono. 902 522 252 / E-mail. info@inycom.es
www.inycom.es

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