

LAS PROVINCIAS



Quién es Quién

En la Economía Valenciana



**HACIA LA
RECUPERACIÓN ECONÓMICA**

2021

Préstamos para tu empresa

Digital desde el inicio, atención personal hasta el final.

Alcanza los objetivos de tu negocio con las mejores soluciones financieras.

¿Hablamos?

900 900 550
gedesco.es



Quién ? es Quién

En la Economía Valenciana

Casi dos años después de que la pandemia de la covid-19 irrumpiera en nuestras vidas y trastocara todo podemos sacar algunas enseñanzas positivas. Como el papel protagonista que han adquirido la I+D+i y la sostenibilidad. Administraciones, empresas, instituciones y sociedad nos hemos dado cuenta de cómo la investigación y la innovación marcan la diferencia y son una herramienta fundamental para hacer frente a la pandemia y para que la recuperación sea más rápida y efectiva.

Por su parte, la sostenibilidad, entendida no solo como protección del medio ambiente sino como compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030, ya no es una opción. Quién no se comprometa de manera efectiva y real y plantee sus actividades teniendo siempre como premisa la sostenibilidad se quedará fuera del mercado.

A lo largo de las páginas de este Quién es Quién hemos recogido muchos testimonios de empresas que están liderando esa transformación y que demuestran cómo esos dos factores, I+D+i y la sostenibilidad, son factores diferenciadores y necesarios para ser más competitivos y hacer frente a los retos actuales.

LAS PROVINCIAS

Edita: Federico Domenech, S.A.
Calle Gremis, 1 - 46014 - Valencia
Teléfono: 96 350 22 11

Coordinación y publicidad: Juan José Ferrandis
juanjo.ferrandis@lasprovincias.es

Redacción: Vicky Beneyto

Diseño y Maquetación: Eva Gayo / Suite 347

Portada: Gonzalo Mora / Suite 347



SUMARIO

- 7 SISTEMA FINANCIERO
- 10 FERIA VALENCIA CELEBRARÁ LA XV EDICIÓN DE FORINVEST, QUE REGRESARÁ DE FORMA 100% PRESENCIAL A PRINCIPIOS DE MARZO DE 2022
- 37 LAS CLAVES PARA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA
- 38 EL IVACE: EL GRAN ALIADO DE EMPRESAS Y PYMES DE LA COMUNITAT VALENCIANA PARA CONSOLIDAR LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA
- 65 ASOCIACIONES EMPRESARIALES
- 85 COLEGIOS PROFESIONALES
- 91 ECONOMÍA VERDE
- 99 SEGUROS
- 123 ABOGADOS, CONSULTORAS, AUDITORAS



Seguros de tu éxito

Hemos cambiado para ofrecerte nuevas maneras de proteger, impulsar y asegurar los riesgos comerciales de tu negocio, seas una **pequeña, mediana o gran empresa.**

Llevamos 50 años trabajando con empresas de todo tipo, así que sabemos cómo ayudarte en los buenos y también en los malos momentos. Estaremos a tu lado protegiendo tu negocio como si fuera el nuestro. Con productos y servicios tecnológicamente innovadores que faciliten la gestión de los créditos comerciales de tu empresa.

En esta nueva etapa, queremos **acompañarte en tu camino hacia el éxito.**

900 10 44 70 | cesce.es



Seguros de tu éxito

Juntos, el éxito está asegurado

En Cesce no solo vendemos
seguros de crédito y de caución:
también **aportamos seguridad a
tu empresa.**



#forinvest22
forinvest.es



FORINVEST

[El mayor espacio de *networking*
financiero empresarial del país]

9-10
.marzo
2022

El reencuentro.

 FERIA VALENCIA



SISTEMA FINANCIERO



Los ODS, marcan el rumbo del sector financiero

Uno de los grandes retos a los que se enfrenta el sector financiero en la actualidad es, sin duda, la transición hacia la sostenibilidad. Esta nueva manera de enfocar las finanzas supone un cambio para el mundo financiero, y con inversores cada vez más concienciados con los recursos del planeta. Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) suponen una vía de obtener rendimientos financieros y generando impacto positivo en las inversiones. Por ello que cada vez hay más empresas invirtiendo en productos financieros que minimizan el impacto medioambiental o fomentan los aspectos sociales y de buen gobierno. Entramos en la era de las finanzas sostenibles, aquellas que adoptan un criterio ético e incluyen factores sociales y medioambientales en las decisiones de inversión a largo plazo. Según el último estudio de Spainsif, de 2018, los activos de este tipo alcanzaron en España los 185.614 millones de euros, lo que supone un 45% de la cuota de mercado. El crecimiento ha sido considerable si se tiene en cuenta que, en 2009, esta cifra era de 35.710 millones de euros.

Y no solo el sector bancario, también las empresas de asesoramiento financiero deben poner el foco en los ODS. Estas firmas, que han experimentado en los últimos años un importante crecimiento que ha ido de la mano de una mayor regulación, son conscientes del riesgo financiero que comporta hacer oídos sordos al cambio climático y también de

la creación y aporte de valor que conlleva y el mensaje que están trasladando a sus clientes es muy claro: la sostenibilidad es rentable.

Reestructuración del sistema

Todo ello mientras el sistema bancario español y de la Comunitat Valenciana se encuentra sumido en un proceso de reestructuración muy importante. Tras la fusión de Bankia y CaixaBank, llega la fusión entre Unicaja y Liberbank, que ya ha sido aprobada por las juntas de ambos bancos y que dará lugar al quinto banco. Un proceso de reestructuración en las principales entidades bancarias que lleva aparejado cierre de oficinas y despidos. Según los datos del Banco de España, hemos pasado de 45.707 oficinas en septiembre de 2008, fecha en la que España registró su récord de sucursales, a las 21.612 sucursales que existían a cierre de marzo de 2021.

Un proceso que va a continuar y que otras entidades están aprovechando. Un ejemplo de ello es Banco Mediolanum, cuya plantilla, los 'family bankers' o asesores financieros de la entidad creció un 28,7% en 2020 hasta los 395 repartidos entre Valencia, Castellón y Alicante. Además, la entidad superó los 2.000 millones de euros en la Comunitat Valenciana a lo largo del pasado año, lo que supuso un aumento del 21,5% más que en 2019.

Caixa Popular también se ha visto beneficiada. La entidad ha seguido abriendo

oficinas durante 2021 y ha continuado con una política activa a la hora de ofrecer financiación a las empresas, cooperativas, comercios, autónomos y familias valencianas. ¿El resultado? En el primer semestre del año, Caixa Popular ha obtenido unos beneficios de 8,5 millones de euros, un 40% más que en el mismo periodo del anterior ejercicio. Unos resultados que después de impuestos ascienden a 6,5 millones de euros. La entidad financiera valenciana ha finalizado el segundo trimestre de 2021 con unos depósitos de 2.092 millones de euros, lo que representa un incremento del 16%.

Otras entidades que continúan incrementando año tras año su cuota de mercado, tanto en crédito como en depósitos, una tendencia que no se ha visto alterada por la pandemia del coronavirus son las cooperativas de crédito. El sector se estaría viendo beneficiado de la intensa reestructuración de oficinas y plantilla que está atravesando la banca, en el que la banca cooperativa está participando en mucha menor medida. Al cierre del primer trimestre de 2021, la banca cooperativa tenía una cuota de mercado del 8,27% en crédito y del 9,6% en depósitos, lo que supone un aumento de 1,18 puntos en crédito y de 1,13 puntos en depósitos desde finales de 2016, según los datos de la patronal Unacc.

A ello hay que añadir que la banca privada ha puesto su foco en la Comunitat

Valenciana. A los tradicionales players, que en muchos casos han ampliado plantilla, en este segmento se han unido nuevos para poder asesorar y gestionar al creciente número de grandes patrimonios que han surgido por operaciones corporativas y la buena evolución del mercado.

Fintech y neobancos

Además, dentro del sector financiero español no hay que perder de vista las más de 460 startups -según los últimos datos de Finnovating- con el foco puesto en poner tecnología en el sector financiero, el fintech. España se está consolidando como el sexto ecosistema más grande de fintech del mundo. Además es una de las verticales que, en este momento, parecen atraer más el interés de los inversores. Al menos así lo pone de relieve el Observatorio de Startups de la Fundación Innovación Bankinter que sitúa al fintech y al insurtech entre los más beneficiados por las rondas de financiación, junto a la movilidad y la logística, en 2020.

Como tampoco hay que perder de vista un nuevo actor: los neobancos. Los neobancos son entidades financieras



con filosofía fintech, 100% online. Este tipo de sucursales han seducido a los jóvenes, principalmente, y comienzan a comer una parte de la tarta reservada hasta ahora a la banca tradicional, hasta el punto de acaparar ya el 29% del mercado de la banca digital en España, con un crecimiento del 62% en los dos últimos años, según Smartme, compañía de data internacional. Solo unos datos

para explicar su importancia: Revolut, una app financiera, está valorada en unos 28.600 millones de euros y N26, un neobanco, ha superado los 7.800 millones de euros. Con estos niveles, superan con creces a algunos de los principales bancos que cotizan en el Ibex 35 y juntos igualan la capitalización de BBVA, la segunda mayor entidad del país.

¿Necesita asesoramiento inmobiliario? Hablemos.

#SomosRealEstate

INDUSTRIAL & LOGÍSTICA | RETAIL | OFICINAS
INVERSIÓN | MEDIANAS COMERCIALES | SUELO

963 38 54 84
www.inmoking.com



Quién **?** es Quién

Feria Valencia celebrará la XV edición de Forinvest, que regresará de forma 100% presencial a principios de marzo de 2022

Vuelve Forinvest con toda la fuerza y muchas ganas. El mayor foro de networking financiero-empresarial de España celebrará su decimoquinta edición en Feria Valencia y se convertirá, un año más, en el epicentro de la economía del país de la mano de expertos que reflexionarán sobre la situación actual de la economía y las finanzas.

Tras la celebración del certamen en 2019 y 2020, con más de 200 ponentes y 143 firmas expositoras, y una edición de 2021 muy simbólica, Forinvest regresa a la presencialidad con ganas de hacer frente a los nuevos retos que se presentan tras lo acontecido en los últimos meses.

Forinvest volverá, como siempre, con ponencias, conferencias y actividades paralelas de la mano de los grandes referentes de la economía: profesionales de gran prestigio, entre los que se encuentran empresarios, gurús de las finanzas, de la banca y del mundo de los seguros. Durante tres días, se analizarán los temas de máxima actualidad sectorial en los distintos foros de debate del certamen: el Forum Forinvest, el Foro Internacional del Seguro, el Foro de Finanzas Personales, el Foro del Asesor y el Innovation & Fintech Forum.

El certamen, presidido por el Conseller d' Hisenda i Model Econòmic de la Generalitat Valenciana, Vicent Soler i Marco, afronta de este modo esta nueva convocatoria con muchas ganas de reencontrarse y, sobre todo, fiel a sus principios fundacionales: la difusión de la cultura financiera, el apoyo al ecosistema emprendedor y la conexión entre empresa y finanzas.





La cita de reencuentro del sector

Forinvest cuenta con 14 ediciones a sus espaldas. Un recorrido importante que le otorga una experiencia y un conocimiento sectorial innegable. Alejandro Roda, director del certamen, afirma que 2022 será la edición del reencuentro y la cita en la que empresarios, expertos en finanzas, seguros e innovación financiera debatirán sobre el escenario socioeconómico actual.

En 2022, se continuará trabajando en torno a una serie de foros en los que se tratará de temáticas variadas: desde el Fórum Forinvest, en el que los grandes expertos nacionales e internacionales reflexionan sobre la realidad económica actual, hasta el Fintech and Innovation Forum, que gana protagonismo año tras año, o el Foro Internacional del Seguro, principal punto de encuentro del sector que reúne empresas, asociaciones y representantes de la Administración en un espacio de debate propio.

Además de estos foros, Forinvest contará con una amplia zona de exposición que reúne la mejor oferta de todo lo relacionado con el mundo de las finanzas, desde productos y servicios financieros, inversiones, asesoramiento, seguros y soluciones tecnológicas para el sector.

FORINVEST 2021

La Noche de las Finanzas. Forinvest arranca cada edición con la Noche de las Finanzas, la gran gala del mundo económico, empresarial, financiero, social y político.

Forum Forinvest. En el que los mejores expertos reflexionan sobre la actualidad, el presente y el futuro de la economía y las finanzas.

Foro Internacional del Seguro. Principal punto de encuentro del mundo del seguro en el que participan los principales CEOs del sector.

Innovation & Fintech Market. Se organiza en colaboración con The Fintechs News y abordan todos los temas de innovación financiera.

Foro de Finanzas Personales. De la mano de profesionales de la inversión a nivel nacional se conocen fondos de inversión, acciones, etc.

Foro del Asesor. Punto de encuentro del asesor fiscal y un foro de conocimiento por donde pasarán un gran número de expertos para hablar de la actualidad.

AFÍN SGR

José María Badía
Director General

Calle Justicia, 4
46004 Valencia
Tfno: 96 339 14 90
info@afinsgr.es
www.afinsgr.es

**ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
ASESORES FINANCIEROS (ASEAFI)**

Fernando Ibáñez Ferriol
Presidente

Plaza de la Independencia, 6
28001 Madrid
Tfno: 633 653 412
info@aseafi.es
www.aseafi.com

**BANCO DE ESPAÑA**

Pedro Javier Sánchez Abad
Director Sucursal Alicante

Rambla Méndez Núñez, 31
03002 Alicante
Tfno: 96 520 82 00
sucursal.alicante@bde.es
www.bde.es

**BANCO DE ESPAÑA**

Paloma Martínez Sempere
Director Sucursal Valencia

Calle Barcas, 6
46002 Valencia
Tfno: 96 342 72 80
sucursal.valencia@bde.es
www.bde.es

**BIGBAN INVERSORES PRIVADOS**

Victoria Majadas
Presidenta

Muelle de la Aduana, s/n
Edificio Lanzadera
46024 Valencia
Tfno: 623 001 126
bigban@bigbanangels.org
www.bigbanangels.org

**CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO,
INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN
DE VALENCIA**

Tfno: 96 310 39 00
info@camaravalencia.com
www.camaravalencia.com

José Vicente Morata
Presidente



Ana Encabo
Secretaria General



Jorge Linares
Director Gerente

**FORINVEST- EL MAYOR ESPACIO DE NETWORKING
FINANCIERO EMPRESARIAL DEL PAÍS**

Vicent Soler
Presidente

Avda. de las Ferias, s/n
46035 Valencia
Tfno: 96 386 11 68
forinvest@feriavalencia.com
www.forinvest.es

**CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO,
INDUSTRIA, SERVICIOS Y
NAVEGACIÓN DE ALICANTE**

Juan Bautista Riera Sánchez
Presidente

Plaza Ruperto Chapí, 3
03001 Alicante
Tfno: 96 520 11 33
presidencia@camaralicante.com
www.camaralicante.com

**INSTITUTO VALENCIANO DE COMPETIVIDAD
EMPRESARIAL (IVACE)**

Julia Company Sanus
Directora General

Ciudad Administrativa 9 de Octubre. Torre 2.
Calle Democracia, 77
46018 Valencia
Tfno: 96 120 96 66
direccion.ivace@gva.es
www.ivace.es

**CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO,
INDUSTRIA, SERVICIOS Y
NAVEGACIÓN DE CASTELLÓN**

M^a Dolores Guillamón Fajardo
Presidenta

Avda. Hermanos Bou, 79
12003 Castellón
Tfno: 96 435 65 00
info@camaracastellon.com
www.camaracastellon.com

**INSTITUT VALENCIÀ DE FINANCES**

Manuel Illueca Muñoz
Director General

Plaza Nápoles y Sicilia, 6
46003 Valencia
Tfno: 96 197 17 00
www.ivf.gva.es

**FUNDACIÓN DE ESTUDIOS
BURSÁTILES Y FINANCIEROS**

Isabel Giménez Zuriaga
Directora General

Palau Boil d'Arenós
Calle Libreros, 2 y 4
46002 Valencia
Tfno: 96 387 01 48
formacion@febfi.org
www.febfi.org



–Nuevo Buscador de Ayudas–
Fondos Europeos Next Generation

Encuentra la



que necesita tu negocio

En el Santander estamos al lado de los negocios y las empresas de la **Comunidad Valenciana**, acompañándolos en la **búsqueda, simulación y tramitación** de todas las ayudas que necesiten.



Entra en **santander.tufinanzacion.com** y encuentra las ayudas que mejor impulsen tu negocio.



Valencia - Family Bankers' Office
C/ Bretón de los Herreros, 5
46003 Valencia

Castellón - Family Bankers' Office
C/ Asensi, 20
12002 Castellón de la Plana



Alicante - Family Bankers' Office
Plaza de los Luceros, 17, 1ª planta
03004 Alicante





BANCA COOPERATIVA

CAJAMAR CAJA RURAL



EDUARDO HOLGADO TERRIZA
DIRECTOR TERRITORIAL VALENCIA
Calle Pintor Sorolla, 20
46002 - València
Tel: 96 387 07 57
www.cajamar.es



JESÚS GARCÍA GARCÍA
DIRECTOR TERRITORIAL CASTELLÓN
Puerta del Sol, 6
12001 - Castelló
Tfno: 96 472 32 00
www.cajamar.es



MANUEL NIETO SALVADOR
DIRECTOR TERRITORIAL ALICANTE
Plaza Los Luceros, 17
03004 - Alacant
Tel: 96 513 53 70
www.cajamar.es



CAIXA RURAL TORRENT
Javier Ruiz Camacho
Director General
Avenida Al Vedat, 3
46900 Torrent - Valencia
Tel: 96 159 50 64
www.caixaruraltorrent.es



CAIXA RURAL VILA-REAL
Manuel Cubertorer Ayet
Director General
Plaza Mayor, 10
12540 Vila-real - Castellón
Tel: 96 450 02 00
www.caixaruralvila-real.es



CAIXALTEA
Felipe Pérez Zaragoza
Director General
Pj. Llaurador, 1-1º
03590 Altea - Alicante
Tel: 96 584 15 00
www.caixaltea.es



CAIXA RURAL BURRIANA
Isabel Ferrer Blanco
Directora General
Plaza El Pla, 1
12530 Burriana - Castellón
Tel: 96 451 09 27
www.caixaruralburriana.es



CAIXAPETRER
Miguel Ángel Erades Ledesma
Director General
Calle San Bartolomé, 2
03610 Petrer - Alicante
Tel: 96 695 27 80
www.caixapetrer.es



CAIXACALLOSA
Juan Antonio Molines Conejero
Director General
Avenida Jaume I, 1
03510 Callosa d'en Sarrià - Alicante
Tel: 96 588 60 64
www.caixacallosa.es



CAIXA RURAL NULES

José Francisco Estañol Ortuño

Director General

Calle Mayor, 66
12520 Nules - Castellón
Tel: 96 465 60 65
www.caixaruralnules.es



CAIXALQUERIES

Rocío Capella Caballer

Directora General

Calle Jaime Chicharro, 24
12539 Alquerías del Niño Perdido - Castellón
Tel: 96 459 17 17
www.caixalqueries.es



CAJACHESTE

José Mª Mira Aguilar

Director General

Plaza Dr. Cajal, 2
46380 Cheste - Valencia
Tel: 96 251 55 02
www.crcheste.es



CAIXA SANT VICENT

Alberto Almazán Martínez

Director General

Plaza del Centro, 4
12600 La Vall d'Uixó - Castellón
Tel: 96 466 30 12
www.caixasantvicent.es



CAIXA RURAL D'ALGINET

Joan Camacho Zurano

Director General

Calle Valencia, 13
46230 Alginet - Valencia
Tel: 96 175 13 11
www.caixaruralalginet.es



CAJA RURAL DE VILLAR

Vicente Estevan Veintimilla

Director General

Calle Las Cruces, 33
46170 Villar del Arzobispo - Valencia
Tel: 96 164 60 34
www.crvillar.es



CAIXA RURAL VILAVELLA

José Luis Orega Monlleó

Director General

Calle Cova Santa, 11
12526 La Vilavella - Castellón
Tel: 96 467 80 00
www.caixaruralvilavella.es



CAIXATURÍS

Juan Manuel Muñoz Carrión

Director General

Plaza de la Constitución, 2
46389 Turís - Valencia
Tel: 96 252 60 61
www.caixaturis.es



CAIXA RURAL ALMENARA

María José Sales Montesinos

Directora General

Calle Dr. Berenguer, 4
12590 Almenara - Castellón
Tel: 96 261 00 54
www.caixaruralalmenara.es



CAIXA RURAL XILXES

Rosa María Alcañiz Bernardos

Directora General

Plaza España, 6
12592 Xilxes - Castellón
Tel: 96 459 00 89
www.caixaruraldexilxes.es



CAIXA RURAL VILAFAMÉS

Eduardo Julián Azuara Palomo

Director General

Avenida Barceló, 6
12192 Vilafamés - Castellón
Tel: 96 432 90 27
www.caixaruralvilafames.es



FERNANDO CANÓS MANGRIÑÁN
 SUBDIRECTOR GENERAL
 DIRECTOR TERRITORIAL ESTE

Calle Pintor Sorolla, 6
 46002 Valencia
 Tfno: 902 030 255
www.grupbancsabadell.com



DAVID GÓMEZ BLASCO
 DIRECTOR TERRITORIAL EMPRESAS



ÓSCAR PÉREZ BERNAL
 DIRECTOR TERRITORIAL BANCA PRIVADA



MARÍA JOSÉ MARTÍNEZ RAMÓN
 DIRECTORA TERRITORIAL
 ORGANIZACIÓN Y RECURSOS



RAMÓN SATORRA ESPINET
 DIRECTOR TERRITORIAL COMERCIAL



FRANCISCO MONTERO SÁNCHEZ
 DIRECTOR TERRITORIAL PREVENCIÓN
 Y GESTIÓN DE MORA



JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ ESTAÑ
 DIRECTOR TERRITORIAL DE RIESGOS

bankinter.

BANKINTER



ANTONIO BERDIEL BITRIAN

SUBDIRECTOR GENERAL
DIRECTOR TERRITORIAL COMUNIDAD VALENCIANA,
MURCIA Y BALEARES

C/ Pintor Sorolla, 24
46002 Valencia
Tfno: 96 398 23 02
aberdiel@bankinter.com
www.bankinter.com



MÁXIMO FERNÁNDEZ
Director Comercial Empresas
Valencia - Castellón

C/ Pintor Sorolla, 24
46002 Valencia
Tfno: 96 398 23 07
mafdeze@bankinter.com



RAÚL MIÑANO
Director Comercial
Empresas Alicante-Murcia

Avda. Alfonso X el Sabio, 1.
03002 Alicante
Tfno: 96 514 68 51
rminanog@bankinter.com



LUIS SÁNCHEZ
Director Comercial Red
Oficinas y Banca Privada
Alicante

Avda. Alfonso X el Sabio, 1
03002 Alicante
Tfno: 96 398 23 89
lschedz@bankinter.com



CARLOS MOCHOLI
Director Comercial Red
Oficinas y Banca Privada
Valencia- Castellón

C/ Pintor Sorolla, 24
46002 Valencia
Tfno: 96 398 23 10
cmocholi@bankinter.com



F. JAVIER PARDIÑAS
Director Comercial Red
Oficinas y Banca Privada-
Murcia

Avda. de la Libertad, 6
30009 Murcia
Tfno: 96 827 02 83
fjpardinas@bankinter.com



ANDREU PONS
Director Comercial Baleares

Pz. Alexandre Jaume, 10
07002 Palma de Mallorca
Tfno: 97 122 84 23
apons@bankinter.com



JORGE BANACLOY
Director Comercial Banca
Corporativa Comunidad Valenciana,
Murcia y Baleares

C/ Pintor Sorolla, 24
46002 Valencia
Tfno: 96 398 23 05
jbanacloy@bankinter.com



SONIA TERRÓN
Directora Comercial Banca Partnet
Comunidad Valenciana, Murcia
y Baleares

C/ Pintor Sorolla, 24
46002 Valencia
Tfno: 96 398 23 05
sterron@bankinter.com



FERNANDO DÍAZ
Responsable Banca de Inversión
Comunidad Valenciana, Murcia
y Baleares.

C/ Pintor Sorolla, 24
46002 Valencia
Tfno: 96 398 23 67
fdiazr@bankinter.com



DAVID CONDE
DIRECTOR TERRITORIAL ESTE

Calle Pintor Sorolla 1-3
46002- Valencia
Tel: 96 388 04 31
direccionterritorialeste.es@bbva.com
www.bbva.com



CARLOS RODRÍGUEZ
Director Regional Este de Banca
de Empresas y Corporaciones

carlos.escudero@bbva.com

Calle Pintor Sorolla 1-3
46002- Valencia
Tel: 96 388 03 60



JOAQUÍN RAGA
Director Banca Privada
Territorial Este
joaquin.raga@bbva.com



CÉSAR SOLERA
Director Patrimonios
Territorial Este
cesar.solera@bbva.com



LUIS FOIX
Director Zona Valencia
y Castellón
luis.foix@bbva.com



GABINO LARA
Director de Red de Empresas
Regional Este
gabino.lara@bbva.com



ALEJANDRO HALIGUA
Director Zona Alicante
alejandro.haligua@bbva.com



SERGIO ALCARAZ
Director Real Estate
Regional Este
salcaraz@bbva.com



ROSA GARCÍA
Directora Instituciones
Regional Este
marosario.garcia@bbva.com



ALBERTO CARRETÓN
Director Pymes
Territorial Este
alberto.carreton@bbva.com



RICARDO CHICHARRO
Director de Transformación
y Productividad Territorial
ricardo.chicharr@bbva.com



PEDRO RAMÍREZ
Director Zona Contigo
pedro.ramirez@bbva.com

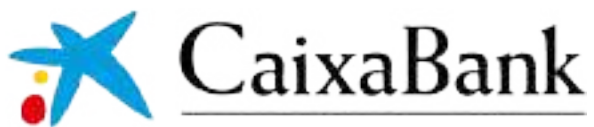


MÁXIMO DEVESA
Director Centro Banca
de Empresas de Valencia
maximo.devesa@bbva.com

JOSÉ RAMÓN FRAGOSO
Director Corporativa Regional Este
jose.fragoso@bbva.com



CRISTINA DOMÍNGUEZ
Directora de Soluciones Especializadas
para Empresas y Corporaciones
cristina.dominguez@bbva.com



CAIXABANK



XICU COSTA
DIRECTOR TERRITORIAL
COMUNITAT VALENCIANA

Calle Pintor Sorolla, 2 - 4
46002- Valencia
Tel: 96 353 42 01
www.caixabank.es



GUSTAVO LÓPEZ
Director Comercial Banca Privada
Comunitat Valenciana
glopez@caixabank.com



FELIPE PULIDO
Director Comercial Empresas
Comunitat Valenciana
fpulido@caixabank.com



BEATRIZ ALVENTOSA
Directora Comercial Red
Comunitat Valenciana
balventosa@caixabank.com



Mª TOMASA RIVES
Directora Comercial Red
Comunitat Valenciana
mtomasa@caixabank.com



JAIME CASAS
Director Comercial Red
Comunitat Valenciana
jaime.casas@caixabank.com



Mª DOLORES PETIT
Directora Comercial Banca Retail
Comunitat Valenciana
mdpetit@caixabank.com



SANTANDER

DIRECTIVOS SANTANDER TERRITORIAL VALENCIA-MURCIA



LUIS RODRÍGUEZ
DIRECTOR TERRITORIAL
VALENCIA-MURCIA

Calle Barcas, 8 • 46002-Valencia
www.santander.com



CARLOS MENDOZA
Director Comercial Empresas
Comunidad Valenciana
cjmendoza@gruposantander.es



CARLOS PRIETO
Director Comercial Universal
Comunidad Valenciana
caprieto@gruposantander.es



JOSÉ MARIANO ORTÍN
Director Comercial Murcia
jortinma@gruposantander.es



NICOLÁS ROMERO
Director Comercial Banca
Privada Valencia-Murcia
nromero@gruposantander.es



JESÚS MARTÍNEZ
Director Grandes Empresas
jesus.martinezgutierrez@gruposantander.es



CAROLINA MONTOLIU
Director Empresas
Valencia-Murcia
cmontoli@gruposantander.es



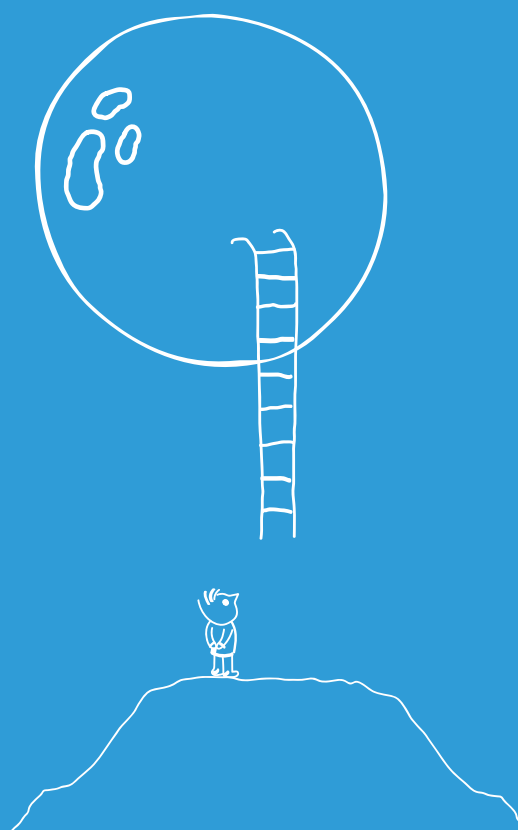
JOSÉ MIGUEL LORENTE
Director Instituciones
Valencia-Murcia
jlorente@gruposantander.es



DAVID PASTOR
Director Negocio Promotor
Valencia-Murcia
dpastor@gruposantander.es



ADRIÁN ARGILÉS
Director Negocio Internacional
Valencia-Murcia
aargilem@gruposantander.es



Para llegar a lo más alto hay que mirar más arriba

Ser los primeros una vez más significa que lo estamos haciendo bien. Seguimos siendo **el banco con los clientes más satisfechos de la banca española***.

Pero también sabemos que ser primeros es un reto constante. Debemos seguir trabajando para hacerlo aún mejor, porque es lo que merecen nuestros clientes. Clientes a los que acompañamos durante todo el Ciclo Financiero de la Vida, para que tomen las mejores decisiones.

Gracias a todos nuestros clientes por confirmar un año más que otra manera de hacer banca es posible. Y a los que lo han hecho realidad: nuestros Family Bankers® y empleados.

Además, de nuevo somos los primeros en valores de relación que incluye atributos como la transparencia, confianza y personalización, con una puntuación de 8,23 (media del sector: 6,76). También los primeros en imagen de marca, combinación de la solidez, solvencia, modernidad y compromiso social, con 8,27 (media del sector: 7,45). Y así hasta en ocho categorías*.

*Según el estudio Benchmarking de Satisfacción de Clientes 2020, realizado por la consultora independiente Stiga que analiza las principales entidades bancarias en España. Family Banker® es una marca registrada de Banca Mediolanum S.p.A



BANCA MARCH



JUAN MARCH DE LA LASTRA

Presidente

- JOSÉ LUIS ACEA RODRÍGUEZ
Consejero Delegado
- CARLOS MURO GÓMEZ
Director Territorial Banca Patrimonial Levante
- RUBÉN A. TENT ÁLVAREZ
Director Territorial Unidad Grandes Empresas Levante
- JOSÉ MARÍA MEMBRIVES CAMPO
Director de Zona Levante (Banca Comercial y Privada)

Calle Grabador Esteve, 4 - 1º, 2ª 46004 - Valencia • Tfno: 96 351 21 43 • info@bancamarch.es • www.bancamarch.es



CAIXA ONTINYENT



JOSÉ PLA BARBER
PRESIDENTE

Plaza de Santo Domingo, 24
46870 Ontinyent (Valencia)
Tfno: 96 291 91 19
presidencia@caixaontinyent.es
www.caixaontinyent.es



VICENTE PENADÉS TORRÓ
DIRECTOR GENERAL

Plaza de Santo Domingo, 24
46870 Ontinyent (Valencia)
Tfno: 96 291 91 29
dir@caixaontinyent.es
www.caixaontinyent.es



El Grupo Caja de Ingenieros es un grupo cooperativo de crédito y servicios financieros y aseguradores dirigido a profesionales y empresas, que desarrolla un modelo de negocio propio, los clientes son también socios. Caja de Ingenieros es una Entidad cooperativa cercana, comprometida, con una clara vocación de servicio personalizado y con la misión de generar valor compartido más allá del componente financiero.

La sostenibilidad es uno de los ejes vertebradores del Grupo. Además de ser una Entidad neutra en carbono o estar adherida al Pacto Mundial de las Naciones Unidas, es innovadora en la oferta de productos y servicios responsables ya sean fondos de inversión, planes de pensiones o préstamos ECO.

oficina10@caja-ingenieros.es • www.cajaingenieros.es
Tfno: 96 353 51 13

GONZALO GREGORI
DIRECTOR OFICINA DE CAJA INGENIEROS
EN VALENCIA



Con más de 40 años de historia, Caixa Popular se ha convertido en la principal entidad del sistema financiero valenciano.

Caixa Popular hace una banca diferente. Cooperativa, valenciana, con valores, social y solidaria. Que destaca por la gestión ética y profesional y por su solvencia. Una cooperativa que crece y basa este crecimiento a seguir generando riqueza local, ocupaciones estables y con una sensibilidad social diferente a otras entidades.

Una sólida realidad, cada día más grande. Con más clientes, más oficinas, más equipo humano y más negocio.

info@caixapopular.es • www.caixapopular.es
Tfno: 96 131 82 82

ROSENDO ORTÍ LÓPEZ
DIRECTOR GENERAL



IBERCAJA



José Gil Domínguez
Director Provincial de Valencia

Calle Roger de Lauria, 6
46002 Valencia
Tfno: 96 353 53 03
jgil@ibercaja.es
www.ibercaja.es



ARQUIA BANCA



Pilar Gómez Miralles
Directora Oficina Valencia



Calle Hernán Cortés, 8
46005 Valencia
Tfno: 96 351 56 25
pg.dz@arquia.es
www.arquia.es

BANCOFAR



Alejandro Gómez Fuster
Director oficina de Valencia

Pza. Alfonso El Magnánimo, 14-1º
46003 Valencia
Tfno: 96 352 48 26
valencia@bancofar.es
www.bancofar.es



Quién? es Quién



EFG International
Somos
Banqueros
Privados

A&G BANCA PRIVADA



ÁNGEL JARQUE
BANQUERO PRIVADO

angel.jarque@ayg.es
www.ayg.es/nuestros-
banqueros/angel-jarque/

VÍCTOR MARTÍNEZ
BANQUERO PRIVADO

victor.martinez@crc.ayg.es
www.ayg.es/nuestros-
banqueros/maral-capital/

PABLO MARTÍNEZ
BANQUERO PRIVADO

pablo.martinez@crc.ayg.es
www.ayg.es/nuestros-
banqueros/maral-capital/

JOSÉ LUIS FLORES
BANQUERO PRIVADO

joseluis.flores@crc.ayg.es
www.ayg.es/nuestros-
banqueros/jose-luis-flores/

BEGOÑA SANZ
BANQUERO PRIVADO

begona.sanz@ayg.es
www.ayg.es/nuestros-
banqueros/begona-sanz-molina/

A&G, es una de las principales entidades independientes de banca privada en España, con más de € 11.000 millones en activos bajo gestión a cierre de 2020.

En A&G trabajamos con los estándares de calidad de un gran grupo internacional que hace más que Banca Privada, con total ausencia de conflictos de interés y manteniendo la independencia en la toma de decisiones. Nuestro socio es EFG International, grupo suizo líder de banca privada internacional, que en 2008 se convierte en nuestro accionista de referencia, y que actualmente mantiene una participación del 40,51 por ciento. El 59,49 por ciento restante está en manos de los principales agentes y ejecutivos del Grupo A&G, configurando una estructura de socios que se convierte en una de las señas de identidad más características de la firma. Entendemos que participar de esta manera es la clave para atraer el talento y la forma de asegurar el nivel de compromiso que busca un cliente. Ponemos siempre la gestión del patrimonio del cliente en manos de un socio.

A&G y EFG anunciaron en abril de este año la adquisición de esta totalidad de la participación minoritaria de EFG, por parte de accionistas españoles de A&G. Se espera que la operación se cierre en el primer trimestre de 2022, sujeta a la aprobación regulatoria.

Calle Conde Salvatierra, 9 • 46004 - Valencia
Tfno: (34) 96 045 06 10 • www.ayg.es



CRÉDIT AGRICOLE GROUP

www.ca-indosuez.es

Don Juan de Austria 32 - 3ª • 46002- Valencia

Tfno: 96 351 88 80



DAVID NOGUÉS
DIRECTOR REGIONAL
LEVANTE Y MURCIA

BEGOÑA CEBRIÁN
SUBDIRECTORA REGIONAL
INVESTMENT ADVISOR

IGNACIO AGUIRRE
SENIOR
WEALTH MANAGER

Indosuez Wealth Management es la marca global de gestión de patrimonios del Grupo Crédit Agricole.

Desde hace más de 140 años, emprendedores y familias de todo el mundo confían en nosotros para apoyarles con un asesoramiento financiero experto y un servicio personal excepcional.

Hoy en día, trabajamos junto a nuestros clientes para ayudarles a construir, proteger y transmitir su patrimonio.

Como "Architects of Wealth", ofrecemos asesoramiento de última generación y un servicio inmejorable para definir estructuras patrimoniales eficientes y las mejores soluciones de inversión.

De este modo, hacemos posible que nuestros clientes se centren en lograr sus objetivos, confiando en la ejecución impecable de nuestra gestión patrimonial y los servicios bancarios de precisión del Grupo Crédit Agricole.

Especialistas en Banca Privada

ANDBANK
Private Bankers

Nuestro modelo, único en el mercado, nos permite ofrecer soluciones de inversión adaptadas a las necesidades de cada cliente.

Independencia, experiencia y solidez para su patrimonio.



Empezando por la izquierda de la foto: Javier Gómez, Juan Miguel Belenguer, Marian Beltrán, Joaquín de Vargas, Mercedes Escobar, Joaquín Díe, José Luis Boix, Felipe Albiol, Amparo Serradilla, Luis Pérez, Lourdes Barrachina, Caridad Solera, Joaquín Iborra, Carmen Salinas, Pedro Hermosilla, María José Salvador y Diego Vilar.

Carrer del Dr. Romagosa, 1 • 46002 Valencia • Tfno: 963 03 09 70 • contactenos@andbank.es • www.andbank.es


welzia

Preservamos y protegemos el patrimonio de nuestros clientes creando una planificación personalizada del ahorro a largo plazo.

Welzia Management es una gestora de fondos **INDEPENDIENTE** fundada en el año 2003 y registrada en la CNMV. Nuestro estilo de inversión se caracteriza por la **DIVERSIFICACIÓN** y el **CONTROL DEL RIESGO** con el que ofrecemos soluciones de inversión personalizadas para cada cliente.



Carlos González, Director General
welzia@welzia.com

José Gregori, Director Valencia
jgregori@welzia.com

Amparo Sisternes, Gestora patrimonial
asisternes@welzia.com

Rafael Vilarrasa, Gestor patrimonial
rvc@welzia.com

Álvaro Perelló, Gestor patrimonial
aperello@welzia.com

Equipo de Welzia Management (de izquierda a derecha): Álvaro Perelló, José Gregori, Amparo Sisternes, Carlos González y Rafael Vilarrasa.

Plaza Alfonso el Magnánimo, 13 (1º B) 46003 Valencia • Tfno: 963 94 39 43 • www.welzia.com



Son creadores de **Prosperidad.**

En la vida hay personas que imaginan cómo construir un presente próspero y beneficioso para todos. Pero también hay otras personas muy especiales que no solo lo imaginan, sino que hacen que suceda. Gracias a nuestros clientes trabajamos todos los días compartiendo el mismo **Espíritu Inconformista.**



GVC Gaesco Valores

www.gvcgaesco.es



ANTONIO JIMÉNEZ ESQUIVA

DIRECTOR TERRITORIAL LEVANTE

GVC Gaesco es un grupo financiero independiente, con más de 50 años de experiencia. Con GVC Gaesco tendrá acceso a todos los mercados financieros de Renta Fija, Renta Variable, Derivados, Warrants, ETFs. A una amplia oferta de productos financieros con arquitectura abierta: Fondos de Inversión propios y de otras gestoras tanto nacionales como internacionales, Fondos de Pensiones. Además, disfrutará de todos nuestros análisis y una de las mejores plataformas de negociación. Y si lo prefiere le ofrecemos soluciones personalizadas según sus objetivos, preferencia y perfil inversor.

GVC Gaesco es miembro de las Bolsas de Barcelona, Madrid y Valencia. Miembro liquidador y custodio de MEFF y AIAF. Miembro y Asesor Registrado del BME Growth y del MARF. Miembro y Socio Fundador de ESN (European Securities Network -red europea de compañías de análisis-). Miembro de GAP (Global Alliance Partners -red internacional de compañías de servicios financieros-). Posee el 50% de CERES Global Advisory, una Registered Investment Adviser (RIA) en Miami (EEUU).

OFICINAS LEVANTE:

• **Valencia**

C/ Poeta Querol, 3 pta 1
46002 Valencia
Tfnos: 900 909 065 • 96 113 49 65
valencia@gvcgaesco.es

• **Vinaroz.**

C/ Villarreal, 2 Bajo
12500 Vinaroz (Castellón)
Tfno: 96 440 76 39
vinaros@gvcgaesco.es

• **Castellón.**

C/ Artana, 4 Entresuelo
12005 Castellón
Tfno: 96 422 32 50
castellon@gvcgaesco.es

• **Alicante.**

Av. Maisonnave, 28 Bis, Of. 9.
03003 Alicante
Tfno: 96 523 07 67
alicante@gvcgaesco.es

renta4banco



JUAN ESPINÓS ROCA

DIRECTOR ZONA LEVANTE

Plaza Alfonso El Magnánimo, 2
46003- Valencia
Tfno: 96 394 03 61
valencia@renta4.es
www.renta4.com

"**Renta 4 Banco** es el primer banco español especializado en inversión. Nuestra actividad se centra en servicios de gestión, asesoramiento patrimonial, intermediación en mercados de capitales y asesoramiento corporativo a empresas. Queremos ser referencia en el mercado, proporcionando a nuestros clientes cercanía, atención personalizada y una gestión de su patrimonio e inversiones siempre de acuerdo con sus objetivos personales y expectativas de rentabilidad. Contamos con más de 30 años de experiencia y 63 oficinas repartidas a lo largo de todo el territorio nacional, además de una plataforma online donde nuestros más de 82.000 clientes pueden operar con una amplia gama de productos financieros."

Creand[©]

Wealth Management

Creand Wealth Management (Banco Alcalá, S.A.) somos una entidad especializada en banca privada que forma parte de Grupo Crèdit Andorrà, fundado en 1949. Enfocada a gestionar y asesorar patrimonios privados, prestamos servicios de inversión 360º a familias, particulares, instituciones y entidades financieras, ofreciendo servicios y productos especializados de custodia, asesoramiento patrimonial global, gestión de carteras, gestión de fondos y SICAV. Nuestros recursos y capacidades nos permiten desarrollar un modelo de banca privada global con altos estándares de calidad y flexibilidad, focalizado en establecer relaciones de confianza a largo plazo.

jose.samper@creand.es /info@creand.es • www.creand.es
Tfno: 96 200 15 04

JOSÉ SAMPER HIRALDO
DIRECTOR DE LA COMUNIDAD VALENCIANA
Y MURCIA



Singular Bank

Singular Bank es un banco español, sólido y experimentado, que busca ayudar a sus clientes a definir y alcanzar sus objetivos vitales a través de sus finanzas, ofreciendo herramientas y soluciones adecuadas a sus necesidades y expectativas, a través de distintos modelos de servicio.

Cuenta con una oferta independiente, libre de conflictos de interés y una amplia variedad de productos y servicios.

Con el apoyo de un grupo inversor líder a nivel mundial, Warburg Pincus, pone a disposición de sus clientes sus más de 25 años de experiencia como expertos en banca, ahorro e inversión.

informacionbp@singularbank.es • www.singularbank.es
Tfno: 960 450 390

LUIS HERRERO
DIRECTOR COMUNIDAD VALENCIANA



BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT



Antonio Soler Villalba
Managing Director, Head of Client Development

Calle Correos, 1- 2ª
46002 Valencia
Tfno: 96 350 93 35
antonio.soler@bnpparibas.com
www.wealthmanagement.bnpparibas.es



DEUTSCHE BANK BANCA PRIVADA

José Tur Castellano
Socio Director Gestión de Patrimonios

Calle Colón, 52- 5º- 9ª
46004 Valencia
Tfno: 96 334 11 03/ 667 058 587
jose.tur@db.com
turcastellano.jose@gmail.com



BANCO FINANTIA SPAIN



Alberto Girona Payá
Responsable de Valencia

Calle Colón 60, 8ªA
46004 Valencia
Tfno: 96 353 63 22
alberto.girona@finantia.com
www.finantia.es



CREDIT SUISSE AG, SUCURSAL EN ESPAÑA

Vicente Serra
Director

Calle de la Justicia, 4- 9ª
46004 Valencia
Tfno: 96 319 30 30
vicente.serra@credit-suisse.com
www.credit-suisse.com/es



Quién? es Quién

Implica

CORPORATE FINANCE

www.implicacf.com

Valencia
C/ Isabel la Católica, 8
Piso 5 - Puertas 76 y 77
46004 Valencia
Tfno: 963 945 682

Madrid
C/ Juan de Mena, 25
Puerta 1 izqda
28003 Madrid
Tfno: 914 443 925

Murcia
Av. Juan Carlos I, 43
Piso 5 Puerta A
30009 Murcia
Tfno: 868 970 653

"IMPLICACORPORATEFINANCE, empresa especializada en asesoramiento en venta, adquisición, fusión, inversión o búsqueda de financiación y optimización de la estructura financiera de compañías no cotizadas"



JULIO COBO
SOCIO DIRECTOR



RAMÓN REQUENI
SOCIO DIRECTOR



LUIS FIGUERAS
SOCIO DEBT & ADVISORY



GUILLERMO RAMÓN
MANAGING DIRECTOR



JAVIER SANTAMARIA
MANAGING DIRECTOR



FRANCISCO INIESTA
MANAGING DIRECTOR
MURCIA



JOSÉ RAÚL SÁNCHEZ
DIRECTOR



ARTURO FERNÁNDEZ
DIRECTOR



VÍCTOR LOZANO
DIRECTOR



DIEGO MARQUINA
ASOCIADO



MIGUEL VALENZUELA
ASOCIADO



CRISTINA ALBA
RESPONSABLE SERVICIOS
CORPORATIVOS



MIRIAM SABATER
ANALISTA



BELÉN DELGADO
ANALISTA



EDO MARTINA-RÖSLIE
ANALISTA



FÉLIX SUBIES
CONSEJERO ZONA LEVANTE



JUAN ADSUARA
CONSEJERO ZONA LEVANTE



VICENTE CONDÉS
CONSEJERO ZONA CENTRO



BEATRIZ GALEANO RODRÍGUEZ
CONSEJERA ZONA CENTRO



CARLOS SÁNCHEZ
CONSEJERO ZONA ANDALUCÍA



ANTONIO FLORES
CONSEJERO DE ESTRATEGIA

Quién es Quién

AVANT GESTIÓN DE ACTIVOS

Víctor Jiménez Valle
Socio Director

Calle Artes Gráficas, 20-15
46010 Valencia
Tfno: 96 369 0796
vjimenez@avantconsultora.com
avantconsultora.com



AZNAR PATRIMONIO

Raúl Aznar González
Socio Director

Calle Pérez Bayer, 5-1
46002 Valencia
Tfno: 96 352 70 43
info@aznarpatrimonio.es
www.aznarpatrimonio.es



BONHOLDERS

John Perlaza
Socio Fundador

Avenida de Francia, 17- A- 1
46023 Valencia
Tfno: 96 004 55 91
info@bondholders.com
www.bondholders.com



BUY & HOLD



Antonio Aspas
Socio

Calle La Cultura, 1-1º
46002 Valencia
Tfno: 90 055 04 40
relacionconinversores@buyandhold.es
www.buyandhold.es



CLAVE CAPITAL

Pedro de Álava Horcajo
Director de Inversiones y Fondos

Calle La Paz, 44- 3º- 4ª
46003 Valencia
CPI-UPV Cubo Rojo, 4 Planta
alava@clave.capital
www.clave.capital



COLECTUAL PFP



José María Ferrer
Director General

Plaza Porta la Mar, 6- 3º - 13ª
46004 Valencia
Tfno: 96 135 45 16
info@colectual.com
www.colectual.com



ÉTICA

Fernando Ibáñez
Director General

Calle La Paz, 44- 3º- 4ª
46003 Valencia
Tfno: 96 344 64 84
fernando.ibanez@etica.site
www.etica.site



DRAPER B1



Enrique Penichet García
Founding Partner

Calle de Asturias, 61
46023 Valencia
Tfno: 96 359 11 02
info@draperb1.vc
draperb1.vc



INESPAY

Carlos Castellanos Pedro
COO

Edificio Lanzadera
Muelle de la Aduana, s/n
46024 Valencia
Tfno: 96 198 10 94
ccastellanos@inespay.com
www.inespay.com



EFE&ENE MULTI FAMILY OFFICE



Alejandro Martínez Fuster
Socio Director de Inversiones

Calle Correos, 12- 3º- 3ª
46002 Valencia
Tfno: 96 353 10 54
info@efeyene.com
www.efeyene.com



OVB CONSULTORÍA FINANCIERA VALENCIA

Pilar de la Morena Aparicio
Consultora Financiera

Plaza Ayuntamiento, 19- 10ºG
46002 Valencia
Tfno: 650 004 029
p.delamorena@ovb.es



FINAMETRIX



Salvador Mas
CEO

Calle Pintor Sorolla, 5
46002 Valencia
Tel: 96 147 54 26
contact@finamatrix.com
www.finamatrix.com



TALDE CAPITAL RIESGO

Rogelio Llorens Salvador
Director

Calle Marqués de Sotelo, 1-6
46002 Valencia
Tfno: 96 391 96 61
rogelio.llorens@talde.com
www.talde.com



ANTONIO AYNAT
CONSEJERO DELEGADO

Préstamos inteligentes adaptados a cada negocio

Gedesco se reafirma como la mayor compañía de financiación alternativa de España. Es la empresa de financiación no bancaria líder a nivel nacional, situada en el top 5 de la Comunidad Valenciana y el top 100 de empresas españolas en cuanto a facturación.

A lo largo de estos últimos años tan atípicos, la compañía ha consolidado productos financieros, como Préstamos y Préstamos FEI, mediante los que seguirá inyectando liquidez al tejido empresarial. También ha digitalizado los procesos, tanto internos como de cara al cliente, convirtiéndose con todo ello en el proveedor financiero esencial para las empresas de nuestro país.

A pesar de la crisis sanitaria, Gedesco cerró el pasado ejercicio 2020 con un volumen de más de 1.500 millones de euros.



Av. Aragón, 2 BIS Entlo.
46021 Valencia
Tel: 900 900 550
info@gedesco.es

www.gedesco.es



Préstamos para tu empresa

Digital desde el inicio, atención personal hasta el final.



Alcanza los objetivos de tu negocio con las mejores soluciones financieras.

¿Hablamos?

900 900 550
gedesco.es

Gedesco 20 | veinte años
veinte fintech

Implica

CORPORATE FINANCE

Especializados en asesoramiento en ventas, adquisición, fusión, inversión o búsqueda de financiación y optimización de la estructura financiera de compañías no cotizadas

M&A

Asesoramiento en la venta de compañías

Incorporación de socios

Asesoramiento en la adquisición de compañías

Fusiones

Asesoramiento a los fondos de capital riesgo

Financiación y deuda

Búsqueda de financiación y optimización de la estructura financiera

Independent Business Review

Otros servicios

Alianzas estratégicas

Informes de valoración

Planes de negocio

Planes de internacionalización

Due Dilligence Financiera



www.implicacf.com



Valencia
Madrid
Murcia



**Las claves para
la recuperación
económica**

**EMPRESAS LÍDERES
PANEL DE EXPERTOS**



Júlia Company en las instalaciones de la empresa Gourmet del polígono industrial Fuente del Jarro (Paterna).

El Ivace: el gran aliado de empresas y pymes de la Comunitat Valenciana para consolidar la recuperación económica

El Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial, (Ivace), se ha consolidado como un gran aliado de empresas, pymes y entidades de la Comunitat Valenciana para ayudarles a seguir creciendo, generar riqueza y contribuir así a la recuperación económica y a superar la situación desfavorable derivada de la crisis de la COVID-19.

En la actual coyuntura, marcada por las consecuencias de la pandemia, el verdadero motor de la actividad económica son las empresas y pymes porque ellas son las que crean empleo y riqueza: sin duda la pieza clave para lograr la reactivación de la economía.

Por ello, el Ivace, dependiente de la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, apoyó desde el primer momento de la crisis de la COVID-19 a empresas, pymes y a las personas emprendedoras de la Comunitat Valenciana adaptando y

reforzando sus servicios para que pudieran hacer frente con garantías a los cambios y al nuevo escenario económico al que debían enfrentarse.

En materia de I+D e innovación empresarial se lanzaron dos convocatorias de ayudas específicas para impulsar el teletrabajo en las empresas y para apoyar el desarrollo de nuevos productos innovadores por parte de las pymes manufactureras valencianas.

Del mismo modo, se reforzó la colaboración con los centros tecnológicos de la Comunitat que desarrollaron en tan solo un mes más de una treintena de soluciones como la fabricación aditiva para desarrollar pantallas protectoras y el uso de la inteligencia artificial para la detección temprana de la neumonía causada por la COVID-19.

Asimismo, facilitaron el proceso de homologación de productos sanitarios como mascarillas quirúrgicas higiénicas reuti-

lizables y batas para uso sanitario, indispensables en la lucha contra la COVID-19. Además, el Ivace creó una plataforma específica para poner en contacto a empresas que adaptaron o reorientaron su actividad con el fin de producir a gran escala material sanitario para atender un previsible incremento de demanda y afrontar la emergencia sanitaria ante posibles rebotes.

También se ha seguido ofreciendo a empresas, pymes y personas trabajadoras autónomas suelo industrial de calidad y se aprobó una moratoria y exención en el pago de alquileres de naves industriales y en el canon de derecho de superficie en los parques empresariales promovidos por el Ivace.

Refuerzo del servicio Contacta

Otra de las actuaciones desarrolladas en los momentos más críticos de la crisis derivada de la COVID-19 ha sido el re-

fuerzo del servicio Contacta -videoconferencias con la Red Exterior del Ivace- que ha permitido a las empresas de la Comunitat Valenciana conocer en todo momento la realidad concreta covid o post-covid en cada uno de los mercados. Se puso en marcha el servicio gratuito Diagnóstico Exportador a través del cual las empresas, mediante un cuestionario on line, han podido obtener información sobre los cinco mercados en los que tienen más potencial para exportar a la vez que recibían un diagnóstico sobre su posición en cuanto a estructura, producto, marketing, competencia, procesos, tecnología, barreras de entrada y networking relacionados con la internacionalización.

Asimismo, cabe destacar la convocatoria de las acciones de promoción en el exterior en formato virtual para que las empresas no perdieran oportunidades en los mercados exteriores.

Economía verde

En materia de energía el Ivace ha apostado por una recuperación económica verde vinculando las medidas de reactivación de la economía a los objetivos climáticos, avanzando hacia la descarbonización de la economía, acelerando el pacto verde europeo e intensificando las medidas contra el cambio climático como fuente de reactivación económica generadora de riqueza y creadora de empleo. En este sentido, las medidas de acción directa para luchar contra la crisis climática de Ivace Energía como las energías renovables, eficiencia energética, movilidad eléctrica han favorecido la generación de actividad económica, la mayoría en pequeñas y medianas empresas, tanto en los sectores de fabricación, como de distribución e instalación, así como en los sectores de consultoría e ingeniería energética local.

Apoyo a las empresas

Sin duda, todas estas actuaciones han ayudado a las empresas valencianas a afrontar con garantías la crisis derivada de la pandemia. Un apoyo que hoy en día se ha consolidado de manera clara con un total de 169,3 millones de euros presupuestados para el año 2022.

Un ejercicio en el que el Ivace seguirá acompañando a empresas, pymes, personas trabajadoras autónomas, emprendedores y emprendedoras y entidades en el camino hacia la recuperación y la normalización poniendo a su disposi-

ción un amplio paquete de programas, ayudas y servicios para hacerlas más eficientes, innovadoras, sostenibles y competitivas.

Es decir, para que el sector industrial y productivo valenciano siga creciendo y supere con mayores expectativas de futuro, mejor posicionado tanto en el mercado nacional como internacional y con más oportunidades la coyuntura económica marcada por la COVID-19.

Todas estas iniciativas persiguen además impulsar un nuevo modelo productivo sostenible que contribuya al proceso económico y social de la Comunitat Valenciana a través de una intensa actividad en competencias relacionadas con la innovación y digitalización, la eficiencia energética, las energías renovables, la internacionalización y el desarrollo y la mejora de suelo industrial.

Acciones 2022

En este sentido, la directora general del Ivace, Júlia Company, ha detallado que el Ivace continuará desarrollando en 2022 acciones especializadas dirigidas al fomento de la competitividad de las empresas y pymes a través de la I+D+i, la internacionalización y el emprendimiento; a potenciar un desarrollo energético sostenible y promover las infraestructuras, servicios industriales, captación de inversores, la consolidación del Mapa de Suelo Industrial y las Entidades de Gestión y Modernización, la mejora y modernización de los parques empresariales dotándolos de mayores servicios e infraestructuras y el desarrollo de suelo industrial para la implantación de nuevos negocios que generen empleo sostenible y de calidad en nuestros municipios y comarcas.

"Estamos trabajando intensamente en un proceso de transformación de nuestro modelo económico a través del impulso de la reindustrialización para lograr empresas más competitivas, más productivas, más sostenibles, más limpias y digitalizadas", ha añadido al respecto.

Asimismo, ha resaltado que en un momento como el actual "es fundamental para nuestra economía contar con una industria que pueda producir aquí lo que necesitamos en el día a día, que ayude a generar bienestar, riqueza y cohesión social y que sepa afrontar los problemas que nos acucian. Por ello, desde el Ivace seguiremos apostando por localizar y relocalizar nuestro tejido industrial".

También continuaremos con nuestra

apuesta más decidida, si cabe, por la innovación, el conocimiento y su transferencia al tejido productivo. Así como por las energías renovables, el autoconsumo, y la descarbonización de la economía.

Congreso Go Global

Un claro ejemplo de este camino hacia la reactivación económica lo encontramos en el Congreso Go Global, evento de referencia en internacionalización de las pymes valencianas, que se ha celebrado retomando su formato presencial los días 22 y 23 de noviembre en la Escuela de Negocios Lluís Vives en València y que ofreció además la oportunidad de seguirlo de manera virtual para facilitar al máximo la participación de las empresas.

Esta presencialidad ha permitido a las firmas participantes reunirse con la Red Exterior del Ivace y con empresas importadoras internacionales presentes en el evento. También se celebraron reuniones virtuales con las oficinas comerciales de ICEX en 16 mercados.

En esta ocasión el Congreso se estructuró en torno a cuatro materias centrales: la logística internacional tradicional frente a ecommerce, la ciberseguridad y ciberinteligencia para la exportación, las estrategias de sostenibilidad para la competitividad de las empresas y la estrategia "Horizonte África".

Go Global está organizado por la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo - a través de Ivace Internacional -, las Cámaras de Comercio de la Comunitat e ICEX España Exportación e Inversiones y cuenta con financiación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), lo que supone un importante ejemplo de coordinación.

Durante su celebración se puso de manifiesto que la internacionalización es una apuesta estratégica tanto para las empresas como para las administraciones y por ello, desde la Conselleria de Economía Sostenible y desde el Ivace se continuarán desarrollando actividades, programas y servicios que faciliten la salida al exterior de las empresas de la Comunitat Valenciana.

En este sentido, Júlia Company ha señalado que en el actual escenario, con indicadores que apuntan a la recuperación tras la pandemia, "es importante mantener nuestra presencia en los mercados exteriores y seguir reactivando nuestra economía, uno de nuestros objetivos fundamentales en estos momentos".

El compromiso social de Iberdrola para la recuperación económica

Iberdrola es ampliamente reconocida por su modelo de empresa responsable y sostenible, enfocada en el bienestar de las personas, en el cuidado del entorno y en el desarrollo económico y social de los territorios en los que está presente. Un compromiso que hizo propio Ignacio Galán con su incorporación en 2001 y que ha impregnado a todas las áreas de la compañía.

La compañía, que lleva la sostenibilidad en su ADN, tiene claro que el medioambiente, la sociedad y la gobernanza son los principios base para lograr una recuperación verde de la economía y del empleo. Para ello, ha reformado sus Estatutos para hacer responsable al Consejo de Administración de la aprobación, supervisión y reporting periódico de un plan de acción climática que permita cumplir dichas metas.

Sobre estos pilares la compañía ha dibujado su ambicioso plan de inversiones, en el que tiene previsto **destinar 150.000 millones de euros a 2030**, -75.000 millones de euros a 2025-, fundamentalmente centradas en nuevas renovables y redes con las que triplicará su capacidad renovable hasta casi los 100 GW en 2030 y duplicará los activos de red más inteligentes, maximizando las oportunidades de la revolución energética.

Esta estrategia se inició hace dos décadas **-con una inversión de 120.000 millones de euros en renovables y redes eléctricas inteligentes-**, demostrando cómo su modelo es rentable para todos sus grupos de interés. Y así, en los últimos veinte años, **Iberdrola ha pasado de ser una utility local a convertirse en un líder energético global, que ha cuadruplicado su capacidad renovable, cuadruplicado su beneficio neto y quintuplicado su capitalización bursátil y triplicado la retribución a sus accionistas.** Todo ello, acompañado de un profundo proceso de diversificación geográfica y fortalecimiento del balance. De hecho, genera anualmente más de 31.100 millones de euros de PIB en los países en los que está presente.

Energía verde para la recuperación económica y el empleo

Desde el punto de vista medioambiental, **Iberdrola es el mayor productor eólico del mundo y líder en energías renovables a nivel global.**



Ignacio Galán, Presidente de Iberdrola

La compañía ha sabido anticiparse a la actual **transición energética** y es un referente internacional en la lucha contra el **cambio climático**. Así, las emisiones propias de CO₂ a septiembre se han reducido hasta los 53 g/kWh y **mantiene su objetivo de convertirse en una compañía neutra en emisiones en 2030 en Europa.**

En la actualidad, el 80% de la capacidad instalada por Iberdrola en el mundo y el 76% de la producción global es ya libre de emisiones; porcentajes que en España ascienden al 79% y el 87%, respectivamente.

La compañía es líder en financiación verde y sostenible, con 36.500 millones de euros y primer emisor corporativo de bonos verdes en el mundo.

En la **Comunitat Valenciana**, la compañía sigue reforzando su estrategia de electrificación de la economía, basada en más energías renovables, más redes, más almacenamiento y más soluciones inteligentes para los clientes.

El grupo impulsa también la sostenibilidad en su cadena de suministro, incentivando a sus proveedores a adoptar las mejores políticas y prácticas en materia de gestión sostenible. En este sentido, el 75% de los proveedores de Iberdrola -más de 22.000 en todo el mundo a día de hoy- tendrán que contar con políticas de sostenibilidad al final del periodo.

En la sociedad, Iberdrola también se ha fijado metas concretas para medir su impacto real. Así, el grupo prevé contribuir al mantenimiento de **500.000**

empleos en todo el mundo al final de 2025 y apostar por la diversidad con un 30% de mujeres directivas en ese mismo año. En paralelo, llevará el suministro eléctrico a 16 millones de personas que actualmente carecen de él en 2030. Con este modelo, la compañía actúa como motor de las sociedades donde está presente. Por ejemplo, ha realizado compras a proveedores por valor de 22.000 millones de euros desde el comienzo de la pandemia, entre los que hay centenares de empresas de la Comunitat.

En 2020, la contribución fiscal de Iberdrola en 2020 ha ascendido a 7.500 millones de euros a nivel global, de los cuales 3.400 millones corresponden a España. Además, a lo largo de 2020 las fundaciones del grupo han seguido desarrollando sus programas en los ámbitos de la formación e investigación, la conservación de la biodiversidad, la promoción del arte y la cultura, y la cooperación. Para continuar reforzando su compromiso con la sociedad, Iberdrola redoblará esfuerzos con el plan 'Energía para avanzar', con el que pondrá en marcha más de 350 medidas para aquilatar este enfoque. Con ello, Iberdrola reforzará su liderazgo en la transición energética, fomentará la innovación, contribuirá a la generación de nuevos empleos de calidad, mejorando la calidad de vida de la población; y continuará implementando las mejores prácticas de gobierno, al tiempo que impulsa un mercado financiero sostenible.



HECHOS DE LO QUE SOMOS

CorreosMarket.es

El mercado online de las empresas españolas.



La logística de paquetería como propulsor de la economía valenciana

El boom del eCommerce, la inversión pública en infraestructuras y la apuesta por la región de operadores como GLS Spain, líderes del sector, han convertido la logística de paquetería en un vector de crecimiento estratégico crucial para el presente y futuro de la economía valenciana.

La inesperada irrupción de la pandemia del coronavirus en 2020 impactó en la economía y la sociedad a muchos niveles. Según el informe 'Global E-commerce 2020', de eMarketer, España fue el país de la Unión Europea que experimentó un mayor crecimiento en el comercio electrónico a lo largo de 2020. Esto confirmó la crucial importancia de la logística, no solo para facilitar el comercio y el acceso a todo tipo de bienes de consumo, sino también como catalizador de oportunidades económicas surgidas de la nueva economía digital. Esto coloca a las regiones, logísticamente más preparadas, en una posición de privilegio respecto al futuro, y la Comunidad Valenciana es indudablemente una de ellas.

La apuesta pública por mejorar las infraestructuras y atraer inversión privada que la Comunidad Valenciana ha protagonizado en el último lustro, está dando resultados: hoy, Valencia es la tercera ciudad española a nivel de inversión en el parque logístico, de acuerdo con el informe de CBRE. Su privilegiada ubicación geográfica, la relevancia logística de su puerto a escala nacional e internacional y su excelente acceso al transporte terrestre, ferroviario y aéreo, este último experimentando un aumento de la actividad logística gracias al depósito temporal de mercancías del aeropuerto de Castellón, la han convertido en un hub logístico de primera. La joya de la corona es el Parque Logístico de Riba-roja de Túria: el vestíbulo hacia el interior de la ciudad de Valencia ha sido objeto de ampliaciones y mejoras desde 2016, cuando la Generalitat Valenciana decidió apostar por él como proyecto logístico de presente y futuro.

GLS Spain y su histórica relación con la logística valenciana

Antes de la gran apuesta logística por Riba-roja, GLS Spain ya había escogido la comunidad valenciana para iniciar su expansión por el país. Es en 2006 y 2007, respectivamente, cuando se inauguran las delegaciones de Valencia y Alicante, las cuales atienden directamente a clientes y destinatarios en Levante. Desde su

apertura, la calidad en las entregas y el servicio personalizado de ambas delegaciones consolidan la confianza de GLS en las empresas de la zona.

Más tarde, ya en 2011 y 2012, GLS Spain apuesta por las delegaciones propias de mayor capacidad, eligiendo Valencia como una de las ubicaciones estratégicas. Hoy, la empresa cuenta con 41 hubs y más de 520 agencias en el territorio español, y continúa manteniendo una relación especial con la Comunidad Valenciana.

Por otro lado, el hub regional en Riba-roja de Túria cuenta con una superficie de más de 6.500 metros cuadrados en total, incluyendo 800m² de oficinas, y 24 muelles para vehículos de larga distancia y de reparto. En noviembre de 2019, el centro fue inaugurado tras una importancia ampliación y renovación, y jugó un papel primordial en la creciente escalada de la actividad logística que causó el confinamiento. Entre 2020 y 2021, GLS Spain amplió su capacidad máxima de volumen de paquetes en un 70%, y actualmente, continúan con la planificación de nuevas inversiones en la Comunidad Valenciana. Regiones como Castellón y Alicante se convertirán en dos puntos clave dentro de esta nueva estrategia de crecimiento de la compañía para 2022.

El futuro de la logística: compromiso y sostenibilidad

La logística va a ser una palanca de crecimiento indiscutible para la Comunidad Valenciana en los próximos años. Por eso, es fundamental que las empresas alcen la vista de su cuenta de resultados y se comprometan con la sociedad que las acoge, para lograr que sus beneficios desborden a la organización e influyan positivamente también en su entorno.

GLS Spain, genuinamente determinada a trazar una ruta sostenible y beneficiosa para el territorio, ya avanza en esta dirección. ¿Cómo? Por una parte, ofreciendo soluciones específicas para las necesidades concretas de sus clientes locales. Un buen ejemplo de ello es la reciente ampliación de las rutas diarias de transporte de Valencia hacia Francia, creada específicamente para favorecer los envíos de las empresas valencianas hacia Europa y así acompañarlas en su expansión internacional. Por otra parte, GLS Spain ha establecido una colaboración pionera con la Fundación Novaterra para integrar profesionalmente a personas con diversidad funcional que, después de un proceso de formación profesional adaptado, puedan incorporarse al mercado de trabajo y convertirse en repartidores urbanos a pie, en bicicleta o en moto eléctrica.

La sostenibilidad y las personas, en el centro de la actividad logística. Porque, desde la perspectiva de organizaciones como GLS Spain, la recuperación económica pasa por el crecimiento, pero no a cualquier precio. Y si la logística va a jugar un papel fundamental, mejor que lo haga poniendo a las personas y a su entorno primero.



● Nueva imagen



● Misma pasión

www.gls-spain.es



GLS.
Parcels to People

“Las empresas deben evolucionar a modelos de ciberseguridad proactivos y dinámicos”

LUCÍA MUNDINA

DIRECTORA GENERAL OCCENTUS NETWORK

Miles de empresas han tenido que digitalizarse a contrarreloj durante el último año por la covid-19. Páginas web, improvisados e-commerce adaptando a la venta online todo tipo de negocios, o sistemas de gestión del teletrabajo han llegado de repente para mantener la actividad empresarial. ¿Y su seguridad? Ha llegado el momento de pararse a pensar en la importancia de la ciberseguridad en un entorno digital que requiere abandonar las viejas prácticas y centrarse en fomentar políticas empresariales proactivas y dinámicas, capaces de prevenir los peligros y amenazas que acechan por la Red.

Los ataques a la cadena de suministro han registrado un crecimiento de un 350% entre el primer trimestre del 2020 y el mismo periodo en este año, con acciones que obligan en muchos casos a parar la actividad de las organizaciones afectadas. Todos estos incidentes pueden suponer un escollo importante para la mejorar la situación económica tras la pandemia.

En los mentideros sobre ciberseguridad se suele decir que existen dos tipos de empresas, las que ya han sufrido brechas de seguridad y las que aún no lo saben. “La creciente exposición de las empresas digitalizadas junto a la falta de perfiles especializados en IT en sus plantillas provocan un efecto llamada para los cibercriminales, que usarán en su beneficio todas estas vulnerabilidades”, explica **Lucía Mundina, Directora General de Occentus Network**, un proveedor de servicios gestionados especializado en la explotación y operación de infraestructuras con más de 10 años de experiencia en la gestión de centros de datos e infraestructuras convergentes.

Y es que el eslabón más débil dentro de las organizaciones suele ser el usuario que gestiona los sistemas empresariales y los muchos frentes que se abren en los entornos deslocalizados en ubicaciones de lo más heterogéneas como ahora. Ya no existe la seguridad perimetral y de poco sirven las viejas teorías



de las redes seguras. En los escenarios actuales, las fronteras y los recursos a proteger se han vuelto difusos y difícilmente abarcables entre una multitud de proveedores y revendedores que difícilmente conocen ni tienen capacidad de ofrecer protección alguna. Los atacantes, que saben que el personal de la empresa puede caer fácilmente en sus trampas, crean engaños para apoderarse de información sensible y explotar así una vulnerabilidad. Según datos de la Oficina de Seguridad del Internauta (OSI), el 93% de las brechas de seguridad comienzan a partir de un correo electrónico.

Existen cientos de formas de ataque y tipologías de ciberdelitos. Si escogemos una, los ciberdelincuentes empiezan buscando información en redes sociales de los directivos, empleados y las propias empresas. A través de estos datos publicados en estas redes diseñan un ataque. Y fenómenos como el auge del teletrabajo, diseminar servicios y servidores en múltiples proveedores generalistas, son un nuevo reto para los departamentos de seguridad de las empresas ante ataques ransomware —inyectan un virus—, que han aumentado un 160% en España en el último año, debido a descuidos o errores humanos.

“Los dispositivos de seguridad tradicionales como los anticuados y costosos firewalls, generalmente desplegados sin un criterio de seguridad claro ni definido, han dejado paso a una nueva generación de sistemas distribuidos de gestión de información y eventos de seguridad, junto a equipos de respuesta rápida preparados para intervenir y asegurar la información clave de las empresas”, explica Mundina.

La experiencia de proveedores como **Occentus Network** les ha llevado a conocer de cerca esta realidad, así como sus necesidades en cuanto a infraestructuras, para desarrollar **tecnologías y procedimientos propios para atender las necesidades de seguridad** de sus clientes.

Durante los últimos años **Occentus Network** ha ido posicionándose como un referente en tecnologías cloud punteras hasta ser una de las primeras empresas españolas, y única Valenciana, en formar parte de la **Linux Foundation** así como ser la primera y única española en integrarse en el programa **Kubernetes Certified Service Provider (KCSP)** de la **Cloud Native Foundation**. Donde únicamente los proveedores más cualificados y experimentados en Kubernetes, una

tecnología emergente de automatización y despliegue de servicios, pueden formar parte del programa KCSP de la Cloud Native Foundation.

“La tecnología actual con una estrategia proactiva incluye una visión más amplia y transversal de la seguridad basada en herramientas, gestión de la inteligencia y soluciones avanzadas de detección. De este modo se puede dar respuesta ágil a las amenazas, sin olvidarnos de ofrecer formación para los empleados y personal de todos los niveles. En conjunto, es lo que llamamos **CiberAwareness**”, detalla Lucía Mundina.

Es vital crear una cultura de concienciación entre los empleados y convertirlos en la primera línea de defensa de la organización

“Ofrecemos soluciones de seguridad propias como **EdgeWatch**, que es pionera en ofrecer un servicio global de seguridad y seguimiento frente ame-

nazas de su entorno TI. Está basada en Big Data y Machine Learning y permite desplegar un **Centro de Operaciones de Seguridad (SOC)** propio y gestionarlo como servicio (SOCaaS)”, continúa Mundina.

Como parte de su conjunto de servicios de seguridad, Occentus Network ofrece servicios completamente gestionados en modalidad 24x7 de detección y respuesta: identificación de un incidente de suplantación de identidad (phishing), ransomware, Malware, inicios de sesión sospechosos, puertos de cortafuegos abiertos o intentos de piratería informática, entre otros.

¿Y qué distingue o qué beneficios tiene **EdgeWatch** frente a otras soluciones tradicionales de seguridad? “EdgeWatch es un elemento de seguridad proactiva diseñado por nuestros ingenieros para integrarse y gestionar parques masivos de firewalls distribuidos, que escanea día y noche toda la actividad de la red y sistemas de la organización en busca

de cualquier patrón hostil o actividad sospechosa. La información se procesa mediante inteligencia artificial y escala de forma inmediata a los equipos de respuesta táctica de **Occentus Network** para su análisis y eventual mitigación”, aclara Mundina.

La Inteligencia Artificial entra así de lleno en el campo de la ciberseguridad con el análisis a gran escala de datos en las infraestructuras de las empresas y junto a un equipo de respuesta táctica 24x7, es capaz de identificar y reaccionar antes y con más capacidad que otras soluciones existentes en el mercado. “Los sistemas de información y comunicaciones, tanto empresariales como de la Administración, mejoran en ciberseguridad gracias a que nuestro centro de operaciones supervisa las redes y demás elementos de la infraestructura corporativa en busca de vulnerabilidades conocidas o potenciales para proteger la confidencialidad, integridad y disponibilidad, además de cumplir con las leyes y regulaciones aplicables”, concluye Mundina.



ENTREVISTA A SALVADOR IBÁÑEZ
DIRECTOR DE AENOR CV

"Estamos a disposición de las empresas de la Comunitat, acercándoles unos sistemas de certificación que les ayudan a ser más competitivos"

• AENOR se creó en 1986, ¿qué balance hace de estos 35 años en la Comunitat?

El balance es muy positivo y nos anima a seguir avanzando en el servicio único que prestamos al tejido económico valenciano. Desde que en 1990 se certificó el primer sistema de gestión a una empresa en la Comunitat Valenciana, el crecimiento ha sido constante, estando siempre entre los cuatro territorios de España con un mayor número de centros certificados.

Actualmente hay más de 5.400 centros en la Comunitat Valenciana que disponen de al menos un certificado emitido por AENOR. En cuanto a las personas, en 1996 se estableció en Valencia la sede de AENOR en la Comunitat, con un equipo de tres personas. Hoy en día somos 35 personas en plantilla.

Desde entonces la evolución se dirige hacia esquemas de certificación que, por un lado, permiten a las empresas mejorar sus procesos internos y sus resultados y por otro, dan respuesta a valores que sus clientes y en general los ciudadanos aprecian por parte de las empresas.

Estamos a disposición de las empresas y organizaciones de la Comunitat Valenciana, acercándoles una gama de sistemas de certificación que les ayuden a superar los retos y brechas de competitividad a las que se enfrentan en cada momento. Y lo hacemos tratando de apoyar a la transformación de la sociedad creando confianza entre las organizaciones y las personas.

Así, estamos viendo como las certificaciones más tradicionales de calidad y seguridad, están dando paso a otro tipo de certificaciones relacionadas con la sostenibilidad en su más amplio sentido económico, social y ambiental y a otras como las certificaciones de igualdad de género y retributiva, así como aquellas relacionadas con el buen gobierno y la reputación corporativa.

• AENOR lidera la certificación en la Comunitat, ¿por qué las empresas confían en vosotros?

Las empresas valoran nuestro concepto del rigor en la auditoría, que tiene como objetivo ayudar a las organizaciones a ser mejores. Ese compromiso diario se aprecia y se comenta; como resultado, los certificados de AENOR son los más apreciados,

porque despiertan confianza entre todas las partes interesadas de una organización.

Contamos con un cuerpo propio de auditores especializados que tienen el conocimiento y la capacidad para que las organizaciones obtengan el máximo retorno de cada proceso de certificación. Además, nuestra alta capilaridad nacional y presencia internacional nos permite tener un conocimiento acumulado y una cercanía a las fuentes de conocimiento únicas. Como resultado de todo ello, conocemos bien las necesidades actuales y futuras de las empresas.

• ¿Qué valor añadido tiene una certificación de AENOR para las empresas?

La última encuesta de notoriedad de marca que realiza AENOR anualmente entre consumidores en España indica que un 72,6 % de los ciudadanos reconoce la marca AENOR y la asocia con las cosas bien hechas. Este hecho nos coloca en una situación única en el mercado para que nuestros clientes pueden trasladar un mensaje de confianza en que hacen bien las cosas, con el respaldo de una marca como la nuestra.

• Y para la sociedad, ¿qué le aporta que una empresa o una institución cuente con una certificación de AENOR?

Los consumidores necesitan pruebas palpables sobre la acción de las empresas y no tanto frases elaboradas. La certificación por parte de una entidad en la que todos confían es una prueba de gran potencia. Y esto es una tendencia, la sociedad exige a las empresas el cumplimiento con acciones entorno a los valores compartidos. Según el estudio de la consultora Havas, el 53% de los consumidores están dispuestos a pagar más por una marca que defienda cuestiones ambientales y sociales.

• ¿En qué campos de certificación destacan las empresas de la Comunitat?

Por tipos de certificaciones, actualmente en la Comunidad Valenciana los más numerosos son los 2.178 centros de trabajo —



tanto de empresas como de instituciones públicas—incluidos en certificados conforme a la Norma ISO 9001, que acredita que las organizaciones han implantado este Sistema de Gestión de la Calidad, que mejora los procesos y elimina los costes de la 'no Calidad', apostando por la mejora continua.

A continuación, se sitúan las 889 instalaciones incluidas en certificados según la Norma ISO 14001, que acredita la implantación de este Sistema de Gestión Ambiental que ayuda a prevenir los impactos. Además, 430 centros valencianos tienen en vigor el certificado AENOR del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo según la Norma ISO 45001 que ayuda a prevenir riesgos laborales.

En la Comunidad Valenciana somos la cuarta comunidad española en certificados ISO 14001 y estamos destacando también en la verificación de huellas de carbono de organizaciones, certificación en la que observamos un crecimiento que se viene acentuando notablemente este último año.

También resulta destacable la certificación de residuo cero, tanto por lo ya logrado, con el 20% de los certificados totales de España en la Comunidad Valenciana, como por un crecimiento muy notable que estamos percibiendo en este segundo semestre del año.

ENTREVISTA A ALEXANDRA CORTÉS KLOPF DIRECTORA GENERAL

Alexandra Cortés Klopff, directora general de Ferros La Pobra S.A., empresa con más de 35 años de experiencia en la elaboración de ferralla y distribución de artículos para la construcción, y presidenta de la Asociación de Ferrallas de la Comunidad Valenciana (FECVA), nos cuenta que el alza y la inestabilidad en los precios dentro del sector está siendo el principal reto al que se enfrentan este año. "Todo apunta a que a medio y largo plazo el sector de la construcción seguirá creciendo gracias a las inversiones y planes de recuperación, pero la inflación que estamos viviendo pondrá las cosas difíciles. Llevar a cabo estrategias de mejora dentro de la empresa está siendo clave para erigir el éxito empresarial".

• ¿Cuáles han sido los principales retos a los que os habéis enfrentado este año?

La covid-19 nos ha afectado como a la mayoría de las empresas, pero a su vez nos ha hecho crecer, como deberían hacer los cambios.

Por ejemplo, poner en funcionamiento el teletrabajo en una empresa que atiende al público y que realiza manufactura del acero es complicado, pero no imposible. Organizar turnos y poner en marcha el trabajo online en oficina finalmente nos ha supuesto una ventaja a largo plazo. A día de hoy podemos seguir trabajando con cualquier imprevisto debido a que el personal de oficina está preparado para hacerlo desde casa.

Otro reto importante ha sido el alza y la inestabilidad en los precios de la materia prima, en nuestro caso el acero ha sufrido un incremento de más del 78%. A esto se le suma la subida de otros servicios como la luz, el transporte etc.. Las constructoras son las que al final tienen que asumir esta subida y, muchas veces, como proveedor tienes que hacerte cargo de una parte, porque no quieres que tus clientes asuman el 100% y esto se ve reflejado en los márgenes.

• ¿Qué estrategias de mejora estáis llevando a cabo? ¿Cómo empresa en qué os estáis enfocando?

Lo más importante es tener controlado los riesgos de las empresas, ya que con esta inestabilidad a largo plazo habrán muchas compañías que se verán afectadas. Controlar a cada cliente con el volumen de obras es vital para poder salir airoso de lo que el mercado está generando.

Por otro lado, apostamos desde hace 2 años por la digitalización en varios aspectos. Estar presentes en la venta online y ser pioneros en nuestro sector es

nuestro objetivo. Nuestra venta online ha crecido un 300% en el último año y seguimos apostando por hacer crecer esta cifra, gracias a una página web que permite al cliente comprar de forma rápida y sencilla.

Otro punto importante es analizar los datos y tener la máxima información posible y esto se consigue también gracias a la digitalización interna de la empresa. Con información las decisiones se pueden tomar de forma más ágil y en un tiempo que nos permita maniobrar rápidamente.

"En mi opinión tendrá que haber un mecanismo de revisión de precios para las obras públicas y privadas para que no recaiga todo ese peso sobre las empresas constructoras"

Por otro lado, sabemos que la construcción sostenible es el futuro y en muchos países ya está en pleno auge. En España se empieza a tomar en cuenta, pero nos queda mucho para llegar a países como Noruega, Irlanda, Canadá... Ferros La Pobra ya está apostando por nuevos productos sostenibles que ahorran CO2, como el hormigón e incluso el acero, y tenemos claro que hay que seguir esa línea en un futuro no muy lejano.

Otro punto o reto importante es el del personal. Siempre hemos sido una empresa que ha mirado mucho por sus trabajadores y el equipo. Velando por su bienestar, incentivando su trabajo y permitiendo la conciliación familiar. Hoy en día tenemos la plantilla completa y estamos estables.

Pero a largo plazo nos encontramos con



que no hay mano de obra para el trabajo de ferralla. La plantilla de trabajadores especialistas empieza a tener una edad media de 55 años y hay que poner en marcha varias estrategias a nivel de la asociación de FECVA y con otros organismos públicos para fomentar la formación e inserción de personal en nuestro sector.

• ¿Cuál es la previsión de aquí a unos meses?

De aquí a unos meses la situación seguramente será la misma que ahora. Gracias a las inversiones europeas, los fondos de inversión que apuestan por los alquileres y los planes de recuperación, el sector de la construcción seguirá creciendo, pero tendremos que lidiar con la inflación. En mi opinión tendrá que haber un mecanismo de revisión de precios para las obras públicas y privadas para que no recaiga todo ese peso sobre las empresas constructoras.

Si se consigue eso podremos trabajar y no entrar en una dinámica de impagos y otros factores que frenen el desarrollo de nuestro sector.



comercial@ferroslapobra.es
Tfno: 96 276 30 07
www.ferroslapobra.es

ENTREVISTA A JORGE POMAR Y JOSE MANUEL COSTA
FUNDADORES DE INMOKING

"La experiencia, especialización y el compromiso han sido claves para posicionarnos como un referente en el sector inmobiliario"

• **Inmoking se ha posicionado en pocos años como referente en el sector inmobiliario, ¿cómo se ha conseguido?**

J.M.Costa: Bueno, ya son 12 años de trayectoria, y superando toda clase de circunstancias adversas, y la posición que tenemos en el mercado tanto local como nacional, principalmente se ha conseguido gracias a la gran experiencia, especialización y compromiso de nuestro equipo dentro de cada uno de los segmentos de mercado sobre los que actuamos. También nos ha ayudado mucho la integración de todos los eslabones de la cadena de valor por la que hemos estado apostando durante todos estos años, creando unidades de negocio propias desde las cuales podemos dar un servicio totalmente específico y controlado en cada una de las fases del desarrollo de un proyecto inmobiliario, lo que nos convierte en una solución integral para nuestros clientes, diferenciándonos sobre la competencia, y guiándonos de una manera totalmente personalizada gracias a nuestro método ESCAPE, que se compone de un EQUIPO multidisciplinar, SEGMENTACIÓN, dominando todas las tipologías de activos inmobiliarios, COBERTURA, desde nuestras diferentes sedes a nivel nacional, ANALÍTICA por la capacidad de nuestro equipo de realizar todo tipo de estudios de mercado o valoraciones, PLANIFICACIÓN del plan de negocio y EJECUCIÓN de la solución integral.

• **¿Qué valores caracterizan a Inmoking?**

J.Pomar: Los valores de nuestra compañía, tienen su origen en la fuerza de la relación que siempre hemos mantenido Jose Manuel y yo, entendemos que el éxito de nuestro negocio viene por la confianza, respeto, dedicación, pasión, honestidad y ambición que tenemos en común y que nuestro equipo se alinea con esa forma de entender el negocio que tenemos, ofreciendo una orientación al cliente, basada en la integridad y calidad en el trabajo de asesoramiento que nos hace conseguir relaciones exitosas a largo plazo.

• **¿Qué proyectos tienen en marcha en la actualidad?**

J.M. Costa: Actualmente, en el área comercial, estamos centrados en la desinversión de los vehículos de Inversión Hermes I y II, (que creamos y gestionamos desde hace 5 años) la cual va a muy buen ritmo, lo que nos ha animado a empezar



a proyectar el nuevo vehículo Hermes III, el cual vendrá con novedades de formato respecto a los dos primeros con el fin de hacerlo, aún si cabe, más atractivo para el inversor, por lo que estamos en un proceso activo de captación tanto de oportunidades que nutran este nuevo proyecto como de nuevos inversores.

En el segmento residencial de alto standing, actualmente estamos con dos promociones en marcha y en diferentes fases de maduración, Mas Camarena Luxury Homes, en la recta final de obra para entregar primavera 2022 y hemos empezado la construcción de la primera fase de las villas INHABITAT en la costa blanca y orientada al mercado internacional.

Para el desarrollo de ambas promociones se han generado dos vehículos de inversión desde nuestra marca Telus Promociones Inmobiliarias, del que nosotros formamos parte como accionistas e Inmoking se encarga de la promoción delegada de los proyectos. En esta línea nuestro equipo residencial también se encuentra estudiando nuevos proyectos y captando inversores que participen en el mismo.

• **¿Qué perspectivas ven en el sector inmobiliario (vivienda, comercial y terciario)? ¿Y en el mercado inmologístico?**

J.Pomar: A la hora de hacer previsiones con respecto a las perspectivas del sector inmobiliario de cara al 2022 debemos de ser, sobre todo prudentes, ya que en el contexto general en el que estamos de incertidumbre desde varios ángulos, el sector inmobiliario estará condicionado al control de la pandemia, la evolución de

la crisis de materias primas, a la inflación que va a provocar subidas de renta considerables, la crisis energética, la resistencia de la cadena de suministro y por supuesto a las decisiones políticas... Pero también hay que ser muy optimistas porque lo que hemos visto este año es que, conforme hemos ido controlando la pandemia, el sector ha ido respondiendo muy favorablemente en todas sus áreas, y a nivel inversión claramente hemos comprobado que el sector ha sido un refugio de capital. 2021 va a ser año récord de facturación de INMOKING, por lo que entendemos que por inercia las perspectivas deben ser positivas, en materia residencial hay un incremento de demanda por la vivienda residencial de compradores nacionales, pero además de compradores internacionales el crecimiento es exponencial y va a continuar esa tendencia.

El retail y oficinas han sido los sectores más afectados, el primero por las restricciones y el segundo por el teletrabajo, derivadas de la pandemia, que a medida se ha ido controlando la recuperación va apareciendo por lo que 2022 estaremos cerca de niveles 2019.

Sin duda el inmologístico ha sido el sector más activo y representa un 60% en nuestra facturación de este año, la aceleración del e-commerce ha disparado tanto la absorción de naves por parte de los usuarios finales como la inversión en suelo industrial para el desarrollo de nuevas naves para el sector o en naves ya construidas y alquiladas con rentabilidades entre el 4%-6%.

T R A N S P O R T & L O G I S T I C

Our strategy in action



TRANSPORT & LOGISTIC

Salgar
GRUPO

salgarsl.com



CHRISTIAN HERRERA
CEO LITTLE THAI

Las principales claves del éxito de Little Thai, son el esfuerzo y la capacidad de adaptación

El CEO de la cadena de restaurantes Little Thai es licenciado en económicas y con un máster en dirección hotelera y restauración. Empezó su camino en el sector de la gastronomía antes de cumplir la mayoría de edad, como camarero en los restaurantes del paseo de la playa la Malvarrosa.

La trayectoria de Little Thai comienza en 2013, tras no conseguir la licencia de una franquicia de comida tailandesa, pero esto no impidió que luchara por conseguir su sueño de formar su propio restaurante tailandés, y así nació el primer restaurante *thai-fusión* en Valencia, en la zona de Abastos.

El principio no fue nada fácil, puesto que los comienzos son duros para todo emprendedor. Nadie nace sabiendo y por mucha teoría que adquiriera en sus años de formación superior, corrobora que el trabajo del día a día es el que completa la profesionalidad de cualquier persona. Las principales claves del éxito de Little Thai, son el esfuerzo y la capacidad de adaptación, que se consigue gracias al trabajo duro por parte de todas las personas del equipo, la orientación y la mejora continua, y así consiguió consolidar el nivel de excelencia que se marcó el primer día, y la base a seguir para los siguientes locales.

Hoy por hoy, cuenta con 7 restaurantes, que abarcan toda la ciudad de Valencia y la mayoría de los pueblos de la periferia. El último de ellos, inaugurado el pasado 3 de noviembre, está ubicado en Mercabañal, uno de los barrios más antiguos de Valencia, el espacio gastronómico de moda de la ciudad.

El principal objetivo de esta apertura es el de transmitir al público ese buen rollo que tenemos y que compartimos con Mercabañal. Ahora los valencianos podrán disfrutar de su momento Little Thai desde casi cualquier parte de Valencia. En él, se ofrecen los platos más populares de toda la carta, ya que es un puesto con un espacio reducido, pero eso no impide que los clientes disfruten del auténtico sabor de su cocina.



Si hay algo por lo que destaca Little Thai, es por el servicio a domicilio que se ofrece, ya que tiene sus propios repartidores y su propio *call center*, quien atiende todos los pedidos que se hacen, gracias a esto más del 60% de los pedidos que se realizan mensualmente son pedidos a domicilio. Pero también cuenta con el servicio en mesa de los locales de Abastos, Ruzafa, Francia y Torrente y servicio de *take away* en todos ellos. Esta diversidad de opciones hace que Little Thai se acople a las preferencias de todos los públicos, a aquellos que les guste más salir a comer, a los que les venga de paso recoger su pedido, o a los que prefieran disfrutar de su comida en su hogar.

El equipo de Little Thai es como una verdadera familia, pues están todo el día en comunicación constante, todos saben lo que pasa en cada momento y se apoyan unos en los otros para todo. También cuidan de sus trabajadores, hacen salidas, reuniones semanales, cenas... Como en toda familia siempre hay cosas a mejorar, por ello trabajan constantemente en esto para que todos los trabajadores estén lo más a gusto posible y puedan mejorar cada día y crecer dentro y fuera de Little Thai.

Christian, sabe la importancia de adaptarse a las tendencias del momento en cuanto a comida se refiere, por ello, la carta de sus restaurantes está en cons-

tante movimiento, incorporando los productos de moda, sin perder la esencia de la cocina *thai-fusión*, como por ejemplo la incorporación de platos veganos e ingredientes aptos para estos, como la especialidad "*Udon vegano*", tallarines udon sin huevo, *mix* de verduras, cacahuetes, sésamo negro y salsa palithai, que como todas sus salsas está elaborada por su chef.

El futuro de Little Thai es prometedor, pues el principal objetivo es seguir creciendo y expandiéndose, el primer paso es Madrid, donde esperan estar próximamente. Pero también existen objetivos internos como el de la creación de una cocina central, donde se cocinarán todos los platos y salsas con el fin de mejorar la calidad y mantener siempre el mismo sabor en todos sus locales. Este proyecto abarca aún más mejoras, pues con él, se pretende crear una escuela de formación, donde se formarán tanto a trabajadores internos como a todo aquel que quiera aprender y crecer de la mano de Little Thai. Esto ayudara a formar camareros y cocineros profesionales y a mantener un buen nivel de calidad en todos sus restaurantes.

Los objetivos están marcados, Christian los tiene muy claros, es necesario crecer y adaptarse a los nuevos tiempos, pero siempre a través del esfuerzo, la mejora continua y la mejora de la calidad.

ENERGIA
Cap a un nou
model energètic

**PARCS
EMPRESARIALS**
Construïm
empresa amb tu



INNOVACIÓ
Creem empreses
de futur

INTERNACIONAL
Per a créixer en un
món global

IVACE. FEM EMPRESA

ivace.es

Amb ajudes a la innovació per a impulsar la indústria 4.0 i consolidar un teixit industrial competitiu al nostre territori.

Amb serveis personalitzats i una xarxa exterior per a facilitar l'eixida al mercat global.

Amb sòl industrial de qualitat adaptat a les necessitats de les empreses i línies per a millorar els parcs empresarials.

Amb programes per a impulsar l'eficiència energètica i les fonts d'energia renovables per a construir un futur sostenible.



GENERALITAT
VALENCIANA | TOTS
A UNA
VELU
Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

IVACE

ELE KA

1958

CLEMENTE NAVARRO
DIRECTOR GENERAL



MERCHE NAVARRO
DIRECTORA EJECUTIVA



Fundada en un pequeño taller de Godela en 1958 por D. Clemente Navarro Fabregat, ELE KA bajo el nombre comercial que se conoce a nivel nacional, es un innovador fabricante de Joyería.

Con un fuerte peso en el mercado de las alianzas y colecciones de moda dentro del sector. Dispone de un potente configurador de alianzas y una página web dedicada a la joyería de moda con un sistema actualizado y potente. Trabajando codo con codo con el sector joyero, está disponible en puntos de toda España y Portugal, vendiendo su producto exclusivamente a joyeros.

En plena transición de su tercera generación, esta empresa familiar valenciana es un referente en el sector a nivel nacional con un objetivo claro de crecimiento para los próximos años.

Parque Tecnológico Paterna
Ronda Auguste y Louis Lumière, Nº 18
46980 Paterna (Valencia)

Tfno: 963 638 800
marketing@eleka.es
www.eleka.es

TERESA MONTERDE APARICIO
DIRECCIÓN



"Facilitamos la gestión aduanera y el transporte internacional desde la excelencia y la atención personalizada"

LOGÍSTICA

MEDITERRANEA FORWARDING SA es una empresa transitaria que ofrece servicios de gestión aduanera y transporte internacional de mercancías, así como asesoramiento de comercio internacional.

Somos representantes aduaneros con más de 25 años de experiencia en el sector. Proporcionamos servicio logístico integral tanto de importación como de exportación por vía marítima, terrestre y aérea.

Desde 2016 somos Operador Económico Autorizado (OEA) certificación emitida por la Agencia Tributaria en simplificaciones aduaneras y protección y seguridad. En 2019, Mediterranea Forwarding superó satisfactoriamente la reevaluación de esta figura en su versión más completa. Contamos con una red de agentes presentes en más de 100 países para tramitar importaciones y exportaciones en todo el mundo con servicio puerta a puerta. Coordinamos los transportes marítimos y aéreos de manera eficaz encargándonos de toda la ope-

rativa para que su empresa no tenga que preocuparse por nada.

Les ayudamos a realizar todos los trámites pertinentes antes de la importación (SOIVRE, CITES, SANIDAD, FARMACIA) para que su mercancía no se quede retenida en las Aduanas.

Principios y valores que nos diferencian del resto:

- Atención personalizada: no se pierda en departamentos, atendemos directamente sus necesidades.
- Seguridad y Transparencia: les mantenemos informados en cada momento de donde se encuentra su mercancía.
- Compromiso y Fidelidad: comprometidos a trabajar con integridad y respeto en todo lo que hacemos.

Sabemos que cada negocio es diferente por ello escuchamos y tratamos sus necesidades de manera personalizada. Queremos que nuestros clientes se sientan únicos.

mediterranea
FORWARDING

Mediterranea Forwarding S.A.
Dr. J. J. Dómine 20, 4, 15
46011 Valencia

info@mforwarding.es
www.mforwarding.es

MÁS DE 100.000 m² DISPUESTOS PARA AYUDAR A CRECER TU EMPRESA

mira este video y lo entenderás



FERÍAS
PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS
CENAS DE GALA
COMIDAS DE EMPRESA
TEAMBUILDINGS

961472226 - comercial@huertodesantamaria.com
www.huertodesantamaria.com



EMPRESAS
EVENTOS

ENTREVISTA A FRAN CARRASCO
CEO DE MOLCAWORLD



MolcaWorld empresa especializada en consultoría estratégica de negocio para la revitalización de recintos deportivos y corporativos. Su valor diferencial reside en el desarrollo creativo conceptual, con un foco puesto en la rentabilidad y la experiencia única.

“Somos líderes en revitalización de marca y entidades deportivas”

• ¿Qué aportáis a vuestros clientes y qué tipo de proyectos lleváis a cabo?

A partir de un análisis exhaustivo de las necesidades de nuestros clientes, generamos proyectos ad-hoc basados en la creatividad y el diseño, aplicados a conseguir una alta rentabilidad de sus espacios.

Revitalizamos recintos deportivos y corporativos, realizamos activaciones de marca, diseñamos e implementamos acciones estratégicas de branding.

• ¿Los proyectos más importantes que tenéis?

En nuestra línea Sport, somos un referente internacional en cuanto al gran cambio que hemos generado los últimos años en más de 20 estadios y arenas.

En LaLiga hemos revitalizado estadios como Mestalla, Sánchez Pizjuán, Wanda Metropolitano, Benito Villamarín, Balaídos, RCD Stadium, El Sadar, La Fonteta, El Alcoraz, La Rosaleda, etc...

Actualmente estamos en proyectos con Real Madrid en el nuevo Bernabeu, Real Valladolid, Ponferradina, Mirandés, Mallorca, Real Unión de Irún, etc.

A nivel internacional, el pasado año cerramos proyectos para el mítico estadio Azteca de cara la mundial 2026, y realizamos nuestro primer estadio en Arabia (Mrsool Park).

Este año también hemos conseguido diferentes proyectos en Italia en Serie A y serie B, y estamos negociando con clubes de Uruguay, Argentina y México. Fuera del ámbito deportivo, también hemos comprobado que estos cambios de imagen han funcionado de igual manera en otras corporaciones no deportivas, como sería el caso del Oceanográfico, Dacsá, Heineken, Power electronics, Isaval, etc. Es por ello, que nuestra estrategia pasa por trasladar este sistema a todas las compañías que necesiten incrementar su retorno comercial y potenciar su marca.

SANLUCAR: Compromiso social y medioambiental en tiempos de recuperación post covid

Desde su fundación en 1993, la multinacional hortofrutícola SanLucar, con sede central en el municipio de Puzol, desarrolla su actividad empresarial de forma responsable en el mercado mundial de frutas y verduras. Y lo hace guiada por su filosofía empresarial «Sabor en armonía con las personas y la naturaleza». Un compromiso que la compañía extiende a lo largo de toda su cadena de valor, del campo hasta el punto de venta, y que adquiere especial relevancia en tiempos de recuperación post covid.

Y es que tal y como afirma Stephan Rötzer, fundador y propietario de la marca premium de fruta y verdura, “hoy más que nunca se ha puesto de manifiesto la importancia de la colaboración entre todos, y de la alianza entre empresas, centros de enseñanza, universidades y ONGs para afrontar los nuevos retos que nos depara el futuro y la pandemia”.

En este sentido, la compañía -que es miembro activo de la Red Española del Pacto

Mundial- ha reforzado su compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, con el foco puesto en el fomento de la educación como motor de progreso.

Así, a través de su programa de responsabilidad corporativa DREAMS, la firma productora y comercializadora de fruta y verdura de calidad premium, ha impulsado diversos proyectos de apoyo escolar. Iniciativas dirigidas a niños de familias de escasos recursos y sin acceso a internet, quienes, durante los momentos más duros de la pandemia, no pudieron continuar con sus estudios al impartirse las clases en la modalidad online.



Además, la compañía subraya su compromiso con el desempeño de una actividad esencial para la sociedad como es la agricultura: asegurando la producción de fruta y verdura de una manera sostenible, trabajando para luchar contra el cambio climático y el desperdicio alimentario; y favoreciendo el desarrollo del sector a través de la formación de las futuras generaciones.

ENTREVISTA A ISRAEL PÉREZ CLEMENTE
CEO DE GRUPO TESELA

“El éxito de uno no es el éxito del proyecto, el éxito de un proyecto es el éxito de todos”



• ¿Quién es Grupo Tesela?

Somos una empresa constructora con más de 20 años de experiencia.

Realizamos proyectos integrales de arquitectura e interiorismo, ingeniería y todo tipo de construcción.

Nuestra filosofía de empresa siempre ha sido: “El éxito de uno no es el éxito del proyecto, el éxito de un proyecto es el éxito de todos”. Esa filosofía la hemos querido reflejar de alguna manera en la marca de la empresa, la T estaría completa cuando la Tesela cayera hacia abajo, porque una Tesela por sí sola no dice nada, pero en conjunto forman una imagen perfecta.

Nosotros nos esforzamos por conseguir ese proyecto perfecto, junto con todas las áreas que forman parte de él.

En GRUPO TESELA estamos comprometidos con el desarrollo y la innovación, por ello trabajamos con la metodología BIM y el Escáner Láser 3D.

• ¿Que es el Escáner Láser y la Metodología BIM?

El Escáner Láser 3D actualmente es la herramienta más avanzada de toma de datos de los edificios y sus entornos, esto se realiza mediante un registro fotográfico 360º y una nube de puntos.

Esto nos permite tener un registro exacto y real de los espacios escaneados aportándonos datos precisos para el comienzo de la ejecución del proyecto independientemente del estado en el que se encuentre.

La combinación del Escáner Láser y la Metodología BIM, crea un modelo digital único, el cual recoge toda la información actualizada del proyecto y la obra, permitiendo el acceso a todos los participantes, incluido el cliente.

• ¿Qué beneficio tiene para el cliente?

El beneficio es para ambos, el cliente puede tener la certeza de que su proyecto se va a entregar en plazo y precio, además estas herramientas nos permiten llevar a cabo el levantamiento del proyecto de una manera visual antes de ejecutarlo, de manera que el cliente es capaz de verlo acabado antes de empezarlo, esto a la hora de la toma de decisiones por parte del cliente es algo que nos agradecen mucho, porque no se trata solo de un render, o un plano tradicional, si no que pueden verlo de manera activa y real y participar de las posibles modificaciones con una visión clara. Con el uso de esta metodología previa al inicio, nos permite anticiparnos a los sobrecostos muchas veces derivados de errores de medición, de desarrollo del proyecto o incluso vicios ocultos que gracias al escáner somos capaces de detectar.

Esto junto con el gran equipo técnico que tenemos, la experiencia y la confianza en nuestros industriales, conseguimos siempre de la mano de nuestros clientes llegar a construir su sueño.



www.grupotesela.com

Calle Correos, 10 pta. 3
46002 • Valencia
Tfon: 96 131 70 31
info@grupotesela.com



Insteimed S.A.

Engineering & Electrical Systems

INSTEIMED S.A. ESPECIALIZADA EN PROYECTOS ELÉCTRICOS “LLAVE EN MANO”, NUEVA CONSTRUCCIÓN, REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO EN BUQUES.

NUESTROS SERVICIOS SON:

- INGENIERÍA ELÉCTRICA BÁSICA
- INGENIERÍA ELÉCTRICA DE DETALLE/CONSTRUCTIVO
- INGENIERÍA ELÉCTRICA Y AUTOMACIÓN
- GESTIÓN DE APROBACIONES CON SOCIEDAD DE CLASIFICACIÓN
- ASESORAMIENTO, CONTROL Y DIRECCIÓN DE PROYECTOS
- FABRICACIÓN MAIN SWITCH BOARDS (MSB), ESB, MCC, CONSOLAS, CUADROS DE DISTRIBUCIÓN, ETC.
- INSTALACIÓN Y CONEXIÓN
- SUMINISTRO (CABLE MARINO, MATERIAL ELÉCTRICO, DETECCIÓN DE INCENDIOS, MOTORES ELÉCTRICOS, ETC)
- PRUEBAS
- REPARACIÓN & REFIT
- SERVICIO DE ASISTENCIAS 24H/7D
- MANTENIMIENTO
- SERVICIO ALREDEDOR DEL MUNDO

¡SOMOS TU EMPRESA DE CONFIANZA!



C/ Sèquia Rascanya, 3
46200 Paiperta, Valencia

Tel. +34 96 330 45 96

Fax. +34 96 330 46 93

Insteimed@insteimed.com

www.insteimed.com



CL
COMUNICACIÓN
Y BRANDING

JOSEP VIOSQUES
SOCIO DIRECTOR



LAURA TRINCHET
SOCIA DIRECTORA



Calle Narciso Monturiol, 21 Despacho 5A
46980 Parque Tecnológico Paterna
Tfno: 637 57 30 75
marketing@clcomunicacion.es

www.clcomunicacion.es

Nace en febrero de 2014 en Valencia, con un equipo de profesionales con una amplia experiencia en el sector de la comunicación visual y el marketing, estamos especializados en estrategias de marca, cuidando, posicionando, promocionando y potenciando su valor, entendiendo la particularidad de cada cliente y reforzando su personalidad como elemento diferenciador.

Trabajamos desde la base de la empresa con consultorías de marketing estratégico, comunicación y desarrollo de negocio. Creamos identidad corporativa desarrollando los proyectos desde una gestión global y personalizada. Eventos corporativos, desde premios empresariales a presentaciones de producto. Diseñando, adaptando a los espacios, fabricando e implementando en un paso más de servicio exclusivo para nuestros clientes.

ALIMENTACIÓN



VELARTE

Pol. Ind. El Bony - Calle 42 s/n
46470 Catarroja (Valencia)
Tfno: 961 267 132
velarte@velarte.com
www.velarte.com



JOSE VICENTE HERRERO
DIRECTOR GENERAL

Productos Velarte es una empresa de origen valenciano especializada en la elaboración de los productos más apetitosos de la panadería mediterránea. Desde 1969, y hasta la actualidad, tradición hornera e innovación han ido de la mano, partiendo de la tradicional "rosquilla valenciana" hasta dar lugar al actual "snack horneado". La selección de materias primas de calidad, la apuesta por la innovación, y una experiencia hornera de más de medio siglo forman parte del éxito de sus productos.

Velarte además de distribuir sus productos en España está presente en más de 10 países, siendo la Gran distribución y el Vending los principales canales de venta de la compañía.

Compromiso, cercanía, autenticidad y bienestar son los valores de Velarte que se materializan en su compromiso con el bienestar económico, social y medioambiental.



GRUPOETRA es un gran grupo empresarial que pone al servicio de la sociedad las tecnologías más avanzadas en las áreas de movilidad, tráfico y transporte, alumbrado, energía, seguridad y comunicaciones, exportando su tecnología desde su centro de I+D en Valencia a todo el mundo.

La innovación continuada de sus productos y servicios tecnológicos, así como su foco en la mejora de la calidad de vida de las personas, permite a **GRUPOETRA** mantener una posición de excelencia y liderazgo al servicio de sus clientes. Todo ello desde el compromiso con la calidad, la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente.

comunicacion@grupoetra.com • www.grupoetra.com
Tfno: 96 313 40 82

ANTONIO J. ORTÍN LÓPEZ
DIRECTOR DE DESARROLLO
DE NEGOCIO TECNOLÓGICO




Grupo Salgar es una empresa joven, familiar, solidaria y con un gran equipo humano. Grupo formado por empresas de transporte terrestre nacional e internacional de contenedores marítimos, transporte de carga general, carga TIR, Refrigerada y Grupaje.

Especializados en la carga refrigerada.

Contamos con oficinas propias en todos los Puertos de España, en Bélgica, Grecia, Italia, Marruecos, Portugal, Rumanía y Rusia. Más de 300 empleados y 400 subcontratados en exclusiva.

Constante aprendizaje tecnológico y digitalización. Consiguiendo así ser una de las principales compañías nacionales de transporte nacional e internacional.

info@salgarsl.com • www.salgarsl.com
Tfno: 961 668 817

XAVIER SALES GARCÍA
CEO




En Pitarch Faus Consultores centramos nuestra actividad en el asesoramiento inmobiliario, y en el fiscal, contable y laboral de pymes y autónomos.

En el departamento inmobiliario contamos con un servicio de representación inmobiliaria, tanto en venta como en alquiler, donde el propietario sabe que un agente cualificado está defendiendo sus intereses en el mercado.

En el asesoramiento fiscal, contable y laboral tenemos un equipo experimentado que pondrá toda su experiencia en maximizar los beneficios de la empresa y reducir la factura fiscal de nuestros clientes.

info@pfconsultores.es • www.pfconsultores.es
Tfno: 96 276 36 74 / 666 315 653 (whatsapp)

ROBERTO PITARCH FAUS
RESPONSABLE ÁREA INMOBILIARIA



Bodegas Vicente Gandía, nuevos retos para afrontar la adversidad

En 2021 Bodegas Vicente Gandía cumple sus primeros 136 años de historia. Estamos viviendo tiempos excepcionales que han provocado una serie de cambios en nuestro estilo de vida. Debido a esta situación no hemos podido disfrutar durante buena parte del año de nuestros queridos bares y restaurantes, esto ha hecho que el consumo de vino en la hostelería haya sido mucho menor por las restricciones que ha sufrido este canal. Por el contrario, se ha experimentado un aumento del consumo de vino dentro de los hogares. Esta ha sido una tónica generalizada en todo el mundo y ha provocado que en algunos países donde la venta de vinos solo está permitida en sistemas de monopolios estatales, como por ejemplo Canadá, Noruega, Suecia y Finlandia hayamos experimentado crecimientos notables en las ventas. Como ejemplo, nuestros vinos de la Finca Hoya de Cadenas, que han crecido en los monopolios canadienses, nuestros cavas El Miracle se han vendido mejor en el Systembolaget sueco y los vinos de la marca Marqués de Chivé han crecido en el Vinmonopolet de Noruega.

Otro cambio de hábitos que hemos detectado es que, al haberse impuesto restricciones en las reuniones sociales en cuanto a la limitación del número

de personas, los consumidores buscan cada vez más formatos individuales que se adaptan mejor a las necesidades de esta nueva situación. El mejor ejemplo lo encontramos en Japón donde el pasado año conseguimos récord de ventas con nuestra marca de espumosos Sandara, con un formato individual en botella de aluminio de 250 ml que ha tenido un éxito sin precedentes. Para ello hemos desarrollado nuevos sabores en este formato y hemos sabido adaptar nuestra oferta a las exigencias de los consumidores.

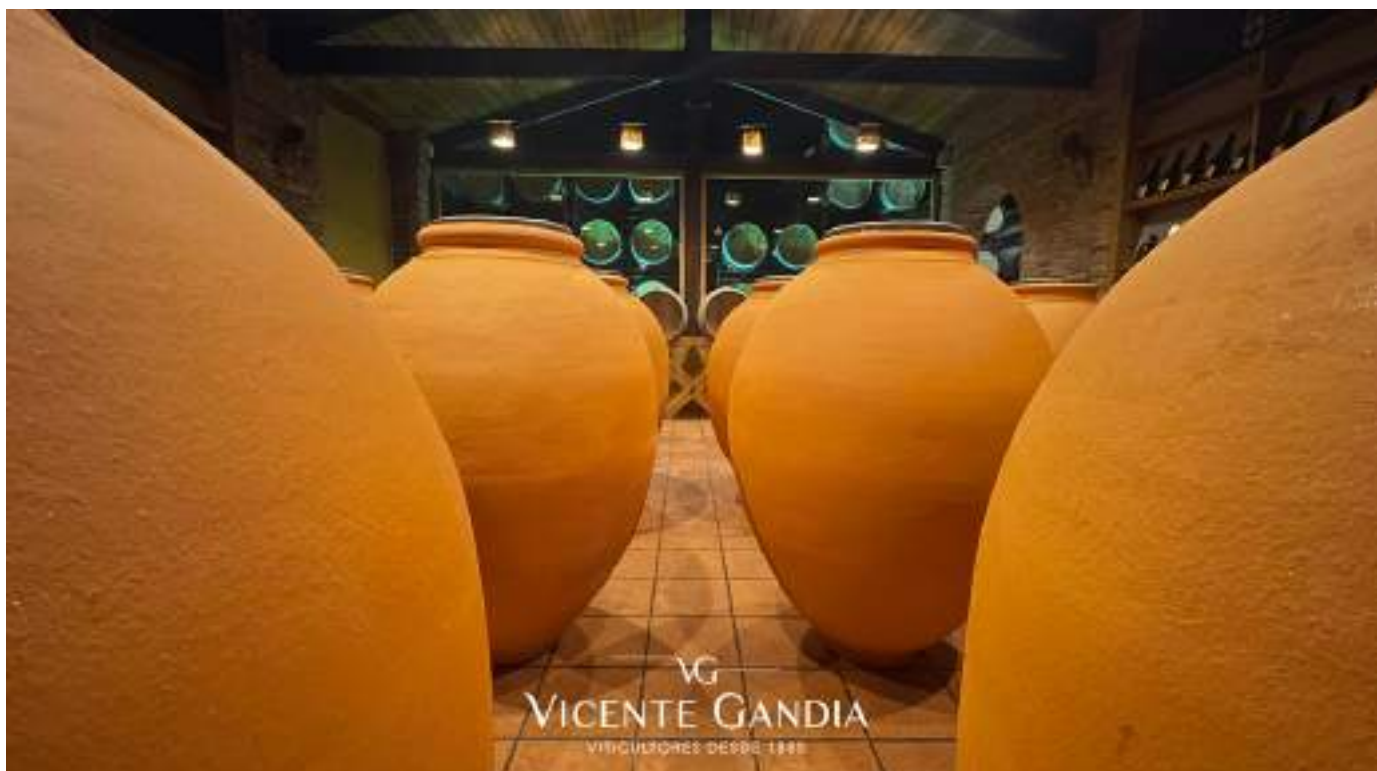
Este año ha servido también para reposicionar nuestra marca de vinos El Miracle y para ello se ha lanzado al mercado una gama de tres vinos, un tinto El Miracle N1, un blanco El Miracle N3 y un rosado El Miracle N5. Tres números que rinden homenaje a nuestro 135 aniversario de la compañía que tuvo lugar en 2020. Debido a su nuevo diseño mejorado y a las mejoras en el packaging con una botella exclusiva, la marca ha experimentado un avance considerable consiguiendo nuevos listings en cadenas como Walmart México o Coop. Dinamarca.

En 2021 hemos conseguido lanzar al mercado el nuevo Ceramic Monastrell Criado en Tinaja, un vino elaborado por nuestro director técnico Pepe Hidalgo

que va a posicionar a los vinos valencianos en el segmento más Premium y va a competir cara a cara con los grandes vinos españoles. Además, hemos afianzado el proyecto de la gama Bobal by Pepe Hidalgo, un blanc de noirs y un tinto elaborados con la misma uva, la Bobal que es el santo y seña de la denominación de origen Utiel Requena.

El siguiente proyecto que verá la luz a principios de 2022 tiene que ver con la adquisición de una nueva finca en Caudete, la finca Casa Gallur con 61 hectáreas de viticultura singular. Aunque se encuentra en la provincia de Albacete la finca se encuentra en la zona de "la vall dels Alforins" y es un pago de excepción donde se permiten elaborar vinos de la DOP València. De las uvas de esta finca nace Clos de Gallur que va a ser el vino más icónico de la bodega, un vino concebido para estar en las mesas de los mejores restaurantes.

Todo ello ha tenido lugar en un periodo en que no se ha celebrado ninguna feria internacional ni hemos podido viajar para ver a nuestros clientes. Hemos tenido que presentar nuestras novedades a través de catas telemáticas a través de videoconferencias, enviando previamente las muestras a nuestros clientes. Una situación muy complicada, pero a la vez llena de retos que hemos sabido superar. Bien entendidas, las crisis pueden traer consigo grandes oportunidades de cambio, crecimiento y desarrollo.



RICARDO CHICHARRO

DIRECTOR DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y PRODUCTIVIDAD DE LA TERRITORIAL ESTE DE BBVA

BBVA, el primer banco español en permitir una apertura de cuenta exclusivamente on line para empresas

"Estamos en un momento de grandes retos globales y de importantes disrupciones y en este contexto estamos convencidos desde BBVA que se generan grandes oportunidades. Por ello queremos ser un agente activo poniéndolas al alcance de todas las familias, empresas y en general de la sociedad valenciana", afirma Ricardo Chicharro, director de Transformación digital y Productividad de la Territorial Este de BBVA.

La sociedad tras la pandemia se enfrenta a grandes retos globales como: el cambio climático, la transformación digital y la lucha contra las desigualdades. Estos retos hay que asumirlos de forma conjunta tanto las administraciones públicas como las empresas y particulares. "A las empresas como BBVA se les pide no solo que aporten valor a sus accionistas sino que contribuyan de manera positiva a la sociedad. En particular, que el desarrollo económico al que contribuyen con su actividad sea inclusivo, sin dejar a nadie atrás. En BBVA la sostenibilidad es una prioridad estratégica y queremos acompañar a nuestros clientes en su transición energética hacia un futuro más verde y más inclusivo. En este sentido tenemos ya varios proyectos que están ayudando a nuestros clientes hacia esa transición energética".

Además, el Director de Transformación digital y Productividad de la Territorial Este de BBVA, destaca que, en 2020, BBVA fue el primer banco del mundo en usar analítica de datos para calcular la huella de carbono de las empresas. La huella de carbono es la señal que deja nuestro paso en el planeta. Contabiliza las emisiones de gases de efecto invernadero que se producen al fabricar un producto o al realizar nuestras actividades ordinarias. Se expresa en toneladas de CO2 emitidas. "Una funcionalidad del agregador financiero que permite a las empresas, a través del análisis de datos, conocer la cantidad de gases de efecto invernadero que emiten a la atmósfera con su actividad diaria". Conocer su huella de carbono es un primer paso para implementar acciones que les ayuden a reducir sus gastos en energía, al mismo

tiempo que generan un impacto positivo en el planeta. "Este año hemos ido más allá, siendo pioneros en mostrar también a nuestros clientes particulares en la app cuál es la huella de carbono que dejan, basándonos en sus recibos y compras. Cada persona deja una huella diferente en función de sus hábitos de consumo y sus rutinas. Queremos sensibilizarles de la importancia de reducir esas emisiones".

Otro de los retos a los que nos enfrentamos como sociedad es la digitalización. "En BBVA hace ya más de 10 años entendimos que la transformación digital cambiaría nuestras vidas y nuestras formas de relacionarnos, por eso emprendimos junto a nuestros clientes un viaje hacia un modelo de banca más conveniente, más accesible y que aprovechara al máximo las ventajas que las nuevas tecnologías ponían a nuestro alcance", asegura Ricardo Chicharro.

Esta transformación digital que han trabajado desde hace años se ha visto como una clara ventaja competitiva en momentos como el del confinamiento, "donde fuimos capaces de atender a todos nuestros clientes de forma remota, con un 90% de nuestros empleados teletrabajando, gracias a las capacidades tecnológicas desarrolladas durante estos años. Este año nuestra App ha cumplido 10 años y seguimos recibiendo reconocimientos por ser la mejor app bancaria de Europa y del mundo".

Nuevas funcionalidades

Para poder seguir siendo un referente mundial, siguen lanzando nuevas funcionalidades de forma continua:

- Cualquier usuario (cliente o no cliente) puede utilizarla.
- Servicio cambio de banco de una manera rápida y en un solo paso.
- Salud financiera: Seas como seas, ahora la app de BBVA aprende de tí para darte ideas adaptadas a tus necesidades y a tu economía. Así puede ayudarte a



tomar mejores decisiones a corto y largo plazo, ahorrar dinero y que el cliente se sienta más tranquilo.

- Hace tan solo unos pocos meses, de nuevo BBVA se ha convertido en pionero en posibilitar el uso de la huella dactilar o el rostro para firmar operaciones bancarias a través de la 'app'.

"Por último destacar también que hemos sido el primer banco español en permitir una apertura de cuenta exclusivamente on line para empresas, al igual que lo fuimos también para aperturas de cuentas a clientes particulares", comenta el director de Transformación digital y Productividad de la Territorial Este de BBVA, que añade, "no cabe duda que la pandemia ha acelerado la transformación que ya se había iniciado en el sector bancario. En BBVA, hemos trabajado para dar a nuestros clientes el mejor servicio por los distintos canales. A través de la web y de la app de BBVA los clientes ya pueden realizar prácticamente todas las operaciones a distancia, pero además hemos dado un impulso decidido al canal remoto por el que llevamos años apostando y donde disponemos de las mejores herramientas como así se ha puesto de manifiesto en los peores momentos de la pandemia. Además, permite ofrecer un asesoramiento 'persona a persona' sin necesidad de ir a la oficina y es accesible para personas con menores capacidades digitales, como el colectivo de los mayores".



Banco Santander, con las empresas valencianas

Uno de los principales objetivos de Santander este año ha sido respaldar a las empresas españolas para que hayan podido hacer crecer sus negocios y dejar atrás la última crisis derivada de la pandemia de la forma más rápida posible. Con una cuota de mercado en España del 25% en pymes, Santander es el banco líder en este segmento, lo que hace que, por un lado, la agilidad a la hora de resolver las propuestas de financiación de los empresarios y autónomos y, por otro, la especialización de sus profesionales para que ofrezcan el mejor servicio a los clientes sean los dos pilares de su modelo de negocio.

La Comunidad Valenciana es un buen ejemplo de ello, como refleja el apoyo del banco al sector agroalimentario de la región, con más de 300 millones de euros de financiación en los primeros nueve meses del año. La contratación de los anticipos cosecha, el préstamo I+D+I Agro para la transformación digital del sector, el leasing, el renting o el seguro agrario, han sido algunos de los productos más demandados por los clientes valencianos en los primeros meses de 2021.

La ya mencionada agilidad del banco a

la hora de resolver las propuestas de financiación de agricultores y ganaderos ha sido determinante para que muchos empresarios hayan podido seguir con su actividad. Santander ha estado al lado de los más de 415.000 clientes con los que el banco cuenta en este sector, con campañas como la de la PAC, en la que el banco ha puesto todos sus técnicos agrícolas a disposición de agricultores y ganaderos y con la que ha promovido la suscripción al Cuaderno de Campo Digital, una herramienta para registrar toda la información de sus explotaciones, uso de fitosanitarios, tipo de semillas, cabeza de ganado, maquinaria agrícola..., con el objetivo de conseguir una agricultura más sostenible y digital.

Santander continúa reforzando su apuesta por el sector agroalimentario español y ha comenzado a remodelar algunas de sus oficinas, con la creación de un corner agro específico para atender a agricultores y ganaderos mediante un especialista dedicado exclusivamente a este sector.

Este nuevo modelo de oficinas, que presenta también una imagen renovada en el exterior, con vinilos orientados al sec-

tor agro, pretende reforzar la relación de cercanía y especialización que Santander mantiene con sus clientes. Además del apoyo financiero, la digitalización y sostenibilidad de los negocios de agricultores y ganaderos son los otros dos pilares que Santander trata de reforzar, con el mejor asesoramiento y las mejores herramientas digitales a disposición de sus clientes.

Unidades de Negocio Internacional

El negocio internacional es también otro de los ejemplos más significativos de la presencia de Santander en el mundo empresarial. En este sentido, cabe destacar que Santander financió el negocio internacional de las empresas de la Comunidad Valenciana con más de 1.000 millones de euros en el primer semestre de 2021. Pese al parón de la actividad como consecuencia de la crisis derivada de la covid-19, este importe indica que las empresas están recuperando ya la actividad internacional para consolidar su crecimiento, con más peticiones de anticipos de exportación y de financiación de las importaciones.

Más de 11.800 empresas de la Comunidad Valenciana realizan ya su actividad internacional con el apoyo de Santander, que ha reforzado los servicios digitales que presta a las compañías, para aumentar sus capacidades digitales con el seguimiento de pagos internacionales online o la gestión de la divisa.

Las Unidades de Negocio Internacional, una red de especialistas en los productos más complejos, es uno de los servicios más demandados por las empresas, que cada vez más, requieren información sobre las oportunidades de exportación de sus productos y que buscan también orientación sobre precios de importación. Además de los servicios básicos para aumentar su presencia internacional, Santander ha puesto el foco en mejorar su propuesta de pagos. Las empresas pueden beneficiarse ya en sus transacciones internacionales del servicio de PagoNxt, una empresa autónoma y global de pagos, clave en la estrategia del Grupo para conectar a las empresas.

Fondos Next Generation Europe

En el momento actual, en el que los empresarios miran hacia adelante con la vista puesta en los fondos europeos, es importante señalar que el banco ha puesto todo de su parte para que las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, puedan beneficiarse de las ayudas procedentes de los fondos Next Generation Europe y maximizar su uso con el fin de impulsar la recuperación económica y acelerar la transformación del tejido productivo hacia un modelo más verde, más digital y más sostenible.

Con este objetivo, el banco ha puesto a disposición de las empresas un servicio que les permite acceder a toda la información sobre las convocatorias de proyectos con cargo a estos fondos, subvenciones y licitaciones de todas las administraciones públicas. La herramienta, desarrollada en colaboración con KPMG y LocalEurope, trabaja con algoritmos que facilitan la localización de aquellos fondos que se ajustan más al perfil de cada empresa, lo que permite al banco ser proactivo y contactar con los posibles beneficiarios de cada ayuda.

Financiación

Y, por supuesto, no podemos olvidarnos de la principal contribución del Banco Santander al tejido empresarial: la financiación. Solo el pasado año la entidad puso más de 100.000 millones en España a disposición de los autónomos y



Luis Rodríguez de la Fuente, director territorial del Banco Santander en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia

empresarios para contribuir a mitigar el impacto de los efectos de la pandemia. Pero no solo colabora con las empresas a través de la financiación tradicional, sino también por medio de otros vehículos como el Fondo Smart (un fondo de deuda que acompaña a las empresas en su crecimiento) o Tres Mares (una plataforma de financiación independiente, que tiene por objeto también acompañar el desarrollo de las pymes de elevado crecimiento, tanto desde el capital como a

través de una financiación a medida). Ofrecer el mejor servicio al cliente es la prioridad de Santander, que este año ha renovado el certificado AENOR de Asesoramiento de Banca de Empresas para su red de oficinas de empresas en España. Este certificado acredita la excelencia de la banca de empresas de Santander España, así como el cumplimiento de los requisitos de la especificación técnica de AENOR de asesoramiento financiero a empresas.



BENEDICTO JIMÉNEZ
DIRECTOR COMERCIAL DE GRUPO GEDESCO



Benedicto Jiménez, Director Comercial de Grupo Gedesco, es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Salamanca, posee un máster en Marketing por ICADE y es PDD por el IESE. Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector financiero. Gestiona un amplio equipo de profesionales con alta orientación al cliente, ayudando a las empresas a crecer.

Financiación y digitalización, claves para la recuperación económica

Debemos mantener viva la actividad empresarial, es el motor de nuestro país y no podemos darle la espalda. La utilización efectiva de los **fondos europeos**, la **ayuda financiera a empresas viables** con problemas de liquidez y la **digitalización** serán claves a la hora de consolidar la recuperación económica.

Alrededor de las empresas más grandes se mueven las más pequeñas que funcionan como proveedores de diferentes sectores, las pymes. De esta manera, si los grandes crecen y necesitan los servicios de los pequeños, todos crecerán y retomarán un ritmo de vitalidad que se había perdido.

Es evidente que el crecimiento que están experimentando muchas compañías implica que van a requerir **apoyo financiero a corto, medio y largo plazo**. Somos optimistas aunque sabemos que el proceso es lento.

Como consecuencia del endeudamiento obtenido por los ICO's y la caída en ingresos, nos encontramos con deterioros en los balances de las compañías que implican gran dificultad en la obtención de financiación en las entidades bancarias.

La concentración bancaria también va a tener clara incidencia a la hora del crecimiento en el crédito a empresas. Las compañías que más diversificación tenían en sus fuentes de financiación van a tener **mayor ventaja competitiva y su adaptación al nuevo entorno** será mucho más rápida. Aquí el papel de la financiación no bancaria como Gedesco cobra más importancia si cabe.

Gedesco es la primera alternativa en financiación no bancaria, hemos fortalecido aún más nuestros recursos para seguir prestando y contribuyendo a que

las compañías puedan llevar a cabo sus planes de crecimiento. Somos intermediario financiero cualificado bajo el programa de InnovFin del FEI (Fondo Europeo de Inversiones), lo que significa que podemos canalizar a las empresas

préstamos avalados por dicho Fondo. Además, nuestra evolución tecnológica nos ha permitido tener mayor agilidad en la disposición de fondos y un mejor servicio de atención al cliente.

Fundamentalmente, la financiación no bancaria no computa CIRBE. Ello posibilita a las compañías incorporar mayor endeudamiento al balance, sin que penalice su capacidad financiera en el sistema bancario. A la larga permite a las compañías consolidar un crecimiento en ventas basándose en la diversificación de sus proveedores financieros.

Impulsar la digitalización

No podemos olvidarnos de la digitalización. Somos conocedores de primera mano que la transformación digital ha llegado con fuerza. Es otro reto importante para las empresas, vital para el desarrollo de cualquier negocio y **una inversión con muchos beneficios**: mejorar la productividad, reducir costes, agilizar procesos y mejorar la gestión de la información.

Esta crisis sanitaria nos ha obligado a ponérselo más fácil al cliente, que sin desplazamientos ni largos trámites pueda contratar un servicio. Por nuestra parte, seguimos impulsando esta transformación ofreciendo liquidez a las empresas que requieren destinar recursos, tanto



humanos y tecnológicos como financieros a este cambio. Creemos que se está haciendo un buen trabajo en este ámbito pero queda aún mucho camino que recorrer.

¿Qué previsiones de futuro tiene la compañía para ayudar al tejido empresarial? Gedesco ha **sido pionera en crear vehículos de financiación con los principales fondos de inversión a nivel mundial**, canalizando financiación de inversores al tejido empresarial español, y abriendo las puertas de los mercados de capitales internacionales a compañías que hasta ahora no tenían acceso al este tipo de financiación.

Año tras año, se han ido incorporando productos financieros y digitalizando los procesos, tanto internos como de cara al cliente, lo que nos ha permitido mantener nuestra facturación a pesar de la pandemia.

A lo largo del próximo año, vamos a seguir apostado por el talento y el empleo, generando una **aceleradora de proyectos** y nuevas ideas a las cuales aportar soporte financiero y logístico. Esto hace que los jóvenes que quieran emprender, tengan el apoyo de un grupo sólido donde aprender realmente a crear y gestionar una empresa y con ello **potenciar el crecimiento del tejido empresarial**.

ENTREVISTA A **ALEJANDRO MARTÍNEZ FUSTER**
SOCIO DIRECTOR DE INVERSIONES



• **¿Qué es un Multi Family Office?**

Es un despacho de profesionales senior donde ayudamos a grupos familiares en todas sus decisiones patrimoniales. Desde oportunidades de inversión a la búsqueda de financiación, pasando por la protección del patrimonio y la correcta sucesión, llevamos 18 años asesorando de forma independiente y completa en todo lo que conlleva un patrimonio familiar.

• **¿En qué se diferencian frente a bancas privadas o agentes financieros?**

Las semejanzas terminan en que también somos empresa regulada, por lo demás no tenemos nada que ver: Recomendaremos los instrumentos más convenientes para que nuestro cliente cumpla sus objetivos, ya sean fondos, inmuebles, empresas o cualquier otro.

Hacemos una gran pedagogía de lo que significa que los tipos estén al cero, y contamos con muchos recursos para que el cliente genere rentabilidades seguras sin tener que ir a los mercados. Pero quizá lo más importante es que cobramos por asesorar, no por vender productos.

• **¿Cuáles son las características de un buen asesor?**

Se habla mucho de trabajo, empatía y lealtad, pero con eso no basta para dar un servicio de excelencia. Creo que la neutralidad es la que más se pasa por alto.

Una escucha verdaderamente activa para entender lo que el cliente quiere (y no asumirlo erróneamente). Una posición neutral en los consejos de familia, sobre todo cuando hay varias partes y mucha emoción. Unas reglas claras a la hora de invertir, especialmente en momentos de pánico. Creo que esa neutralidad marca la diferencia, y es lo que nos permite estar por delante y ser un puerto seguro para nuestros clientes.

• **¿Cuál es vuestro cliente tipo?**

Normalmente son grupos familiares que quieren profesionalizar la gestión de su patrimonio, y que vienen recomendados por el boca a boca. Tienen una cartera financiera que no les va muy bien, o una empresa que quieren financiar para crecer, quizá venderla, quizá buscan oportunidades inmobiliarias fuera de mercado... La tipología es variada, pero clara:



buscan tener todo el asesoramiento en un solo sitio.

• **¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo? ¿Y lo que menos?**

Sin duda lo que más me gusta es la variedad de inversiones, operaciones y sectores que vemos día a día, que nos mantienen profesionalmente al máximo nivel. Cada cliente es diferente, y es una satisfacción personal que familias enteras cuenten con nosotros para todo y nos recomienden durante años.

Quizá lo que menos me guste es la regulación intensa a la que nos someten, pese a que tan sólo asesoramos (no depositamos fondos ni tampoco ejecutamos).

• **¿Consigues desconectar de los mercados financieros y de las operaciones?**

Por suerte no tengo interés en desconectar, me encanta lo que hago desde que empecé y cada día más. Es una sensación que compartimos en el equipo: nos gusta lo que hacemos y nos gusta tener relaciones a largo plazo con los clientes, así que no hay necesidad de desconectar (aunque sí de descansar).

• **¿Qué libro nos recomendarías?**

Obligatoriamente "Un paso por delante de Wall Street", de Peter Lynch. Es cercano, ameno y lleno de buenas ideas para entender qué es una buena inversión. Un libro un poco más transversal sería "El principio del 80/20", de Richard Koch. También es muy ameno y lleno de ideas prácticas, y probablemente sea el principio más citado pero menos leído y entendido (junto con la Ley de Murphy).

• **¿Cuál es el principal reto al que se enfrenta la economía?**

Sin duda es la inflación. La inflación es una consecuencia impresión masiva de

dinero que está realizando el mundo desarrollado, y es la principal amenaza para nuestra economía y para nuestra estabilidad social.

Es fruto de una política deliberada, con el objetivo de aliviar el peso del endeudamiento de nuestras economías, pero tiene muchos riesgos y definitivamente todo el mundo debería tener un buen plan para enfrentarse a ello.

Pensemos que la peor consecuencia de la inflación es la fractura social, ya que los tenedores de activos verán sus precios actualizados mientras que los trabajadores por cuenta ajena llevarán un retraso considerable en la actualización de sus salarios.

• **¿Por qué elegiste dedicarte a esto?**

Me atrajo el ambiente de los mercados, el dinamismo, la promesa de estímulo constante. Una vez en velocidad de crucero y después de tantas crisis como hemos vivido en los últimos veinte años, a cualquiera que empiece le diría que es el método lo que nos convierte en profesionales, no la agilidad.

• **¿Crees que ha mejorado la cultura financiera valenciana?**

A fuerza de crisis, sí. España es un país muy bancarizado, y los empresarios han aprendido la lección tras la crisis de liquidez de 2008. El cambio de regulación en el sector bancario les ha impedido prestar en muchas ocasiones, y esto ha abierto la puerta a una oleada de fondos que vienen cargados de dinero y buscando proyectos.

Ha sido el entorno perfecto para acercar al empresario nuevas alternativas gracias a dos situaciones muy motivadoras: las crisis para algunos y las oportunidades para otros.

La vivienda sostenible ha venido para quedarse

No podemos permitirnos obviar la situación de nuestro planeta. Las conclusiones del último informe de Expertos sobre Cambio Climático (IPCC) son abrumadoras. La reciente COP26, ha traído una mayor alineación del capital con la crisis climática, lo que se presenta como oportunidad para el sector inmobiliario.

Las viviendas de consumo casi nulo están más cerca gracias a la última modificación del Código Técnico. Ahora hay que ejecutarlas bien y no hacernos trampas al solitario. Sin duda con un mayor coste de construcción, si bien los compradores aún no parecen valorar las diferencias tan sustanciales.

Investleading, creadora de **tuprojectovive.com**, está liderando el cambio en obra nueva en la Comunidad Valenciana, construyendo el primer edificio pasivo en su totalidad (incluyendo sus zonas comunes) con el sello de sostenibilidad passivhaus. Hemos incorporado los requisitos del nuevo código técnico, y añadido adicionales para garantizar el bajo consumo. El edificio se encuentra en Godella, donde en breve iniciará otro proyecto similar.

¿Qué es una vivienda pasiva? Viviendas que consumen hasta un 90% menos de energía que una vivienda convencional, muy bien aisladas, con una ventilación mecánica de doble flujo con recuperador de calor (y filtrado del aire). Mantienen su temperatura todo el año entre 20-22°. Destaca la estanqueidad al aire de su envolvente, la eliminación de puentes térmicos y sus ventanas de altas prestaciones. La sensación es que mantiene la temperatura como en una casa de pueblo. Pero hay que pasar la prueba del algodón, Blower door, que mide la estanqueidad y



fugas de aire, y garantiza la temperatura de confort y consumo energético.

Está claro que a nivel de sostenibilidad tenemos mucho por hacer. Podemos pedir más y pensar en el CO2 embebido y ciclo de vida de los materiales, efectos para la salud, pero el camino se demuestra andando y todo esto ya supone pasos de gigante.

Iratxe Rodríguez
CEO Investleading
www.tuprojectovive.com



ISABEL GIMÉNEZ ZURIAGA

DIRECTORA GENERAL FUNDACIÓN DE ESTUDIOS BURSÁTILES Y FINANCIEROS

igimenez@febfi.org
[@IgimenezFebfi](https://twitter.com/IgimenezFebfi)

Claves para la recuperación de la economía española

Según las últimas proyecciones previstas, la economía española no recuperará el crecimiento económico de 2019 hasta 2022. En este contexto, las políticas monetaria y fiscal deben evitar una retirada prematura de estímulos, garantizando condiciones de financiación favorables para las pymes y centrandolo la política fiscal en las empresas y grupos poblacionales más afectados por la crisis. Es importante que las medidas sean temporales, para no aumentar adicionalmente el déficit estructural.

En paralelo, debería iniciarse el diseño de un programa de consolidación para reducir déficit y deuda públicos, con vistas a su puesta en marcha una vez que la recuperación sea sólida.

La política económica debe facilitar también la adaptación de las empresas y trabajadores a las nuevas realidades surgidas tras la pandemia. Para ello, debe permitirse el uso de los mecanismos de ajuste, mejorar los procedimientos de reestructuración de deudas, y reforzar las políticas de formación y ayudas a la búsqueda de

empleo de los trabajadores.

Asimismo, deben afrontarse los retos de medio plazo con una agenda decidida de reformas estructurales, apoyadas por el uso de los fondos europeos.

Finalmente, debe gestionarse adecuadamente la

política económica en el contexto actual de repunte inflacionista, evitando indexaciones generalizadas en las partidas de gasto, dando apoyo a las familias vulnerables así como una reflexión profunda sobre las potenciales deficiencias estructurales de nuestro mercado energético, reduciendo la dependencia exterior y favoreciendo una transición realista.

Las empresas y trabajadores deberán buscar un reparto equitativo de la merma de



rentas de la economía nacional frente al resto del mundo de los aumentos de costes, concentrados sobre todo en bienes y servicios que nuestra economía requiere, pero no produce.

La recuperación de la covid-19 está siendo asimétrica e incompleta. Los principales retos son la evolución de la pandemia, la recuperación del turismo y el sector exterior, la deuda pública, los problemas en las cadenas de suministro y la inflación.



**ASOCIACIONES
EMPRESARIALES
COLEGIOS
PROFESIONALES**



CONFEDERACIÓN
EMPRESARIAL
COMUNITAT
VALENCIANA

SALVADOR NAVARRO
PRESIDENTE

Plaza Conde de Carlet, 3
46003 Valencia
Tfno: 96 315 57 20
cev@cev.es



www.cev.es

CEV VALENCIA



EVA BLASCO
PRESIDENTA

C/ Hernán Cortés, 4
46004 Valencia
Tfno: 96 165 89 64
cev-valencia@cev.es

CEV ALICANTE



PERFECTO PALACIO
PRESIDENTE

C/ Orense, 10
03003 Alicante
Tfno: 96 598 26 02
cev-alicante@cev.es

CEV CASTELLÓN



SEBASTIÁN PLA
PRESIDENTE

Edificio Moruno.
Plaza del Mar, s/n
12100 Castellón
cev-castellon@cev.es



ARVET

Agrupación Española
de Empresas Exportadoras

Plaza Colegio del Patriarca, 4. 3º, Pta 5-6
46002 Valencia
Tfno: 96 353 20 07



VICENTE LLATAS
PRESIDENTE

info@arvet.es
www.arvet.es



COFEARFE

Federación de Fabricantes Españoles
de Ferrería y Bricolaje

VICENTE LLATAS
PRESIDENTE



info@cofearfe.com
www.cofearfe.com



ASEBAN

Asociación de Fabricantes Españoles
de Equipamiento de Baño

RAÚL ROYO
PRESIDENTE



info@aseban.com
www.aseban.com



ASFEL

Asociación de Fabricantes Españoles
de Productos de Limpieza e Higiene

JUAN CARLOS CEBRIÁ
PRESIDENTE



info@asfel.com
www.asfel.com



I V E F A

DESDE 1997

Calle Poeta Querol, 15 (Cámara de Comercio, 1ª Planta)
46002 Valencia
Tfno: 963 922 706
ivefa@ivefa.com
www.ivefa.ocm

FRANCISCO VALLEJO
PRESIDENTE



Desde 1997 representa a más de 400 empresas valencianas. IVEFA es una asociación empresarial independiente sin ánimo de lucro que trabaja por y para la empresa familiar valenciana.

IVEFA une, atiende, asesora, forma e impulsa a las familias empresarias para que puedan cumplir con su propósito. La idiosincrasia de la empresa familiar se caracteriza por sus valores, y el haber sido construidas con esfuerzo, pasión y unión.

El objetivo de IVEFA es acompañar a las familias empresarias para darles continuidad y potenciar sus empresas

compartiendo experiencias. Además, se ha convertido en la institución de referencia que une y representa a todas las familias empresarias apoyándolas en sus distintos ámbitos.

Al frente de la asociación desde hace algo más de tres años se encuentra el empresario valenciano Francisco Vallejo, que ha conseguido por primera vez para la asociación sobrepasar la cifra de 200 asociados y lograr 18 patrocinadores.

Además, durante el último año, IVEFA ha organizado más de 30 actividades de diversas temáticas e índole que han enriquecido la experiencia del empresario familiar fomentando la interrelación generacional y empresarial.



sabor
empresarial

ANTONIO JORDÁN. PRESIDENTE SE
COO JORDÁN JOYEROS

PABLO JORDÁN. VICEPRESIDENTE SE
CEO JORDÁN JOYEROS

FERNANDO VALLE FURIÓ. SECRETARIO SE
CEO GRUPO AUTOMOCIÓN JR VALLE

JOAN M. IBÁÑEZ. TESORERO SE
DIRECTOR-GERENTE MICO F

SALVADOR ANDRÉS. VOCAL SE
CEO DEL GRUPO ANFUSAL S.L.

LOURDES VAÑÓ. VOCAL SE
FUNDRAISING MANAGER CASA CARIDAD

JOSEP VIOSQUES VOCAL SE
SOCIO DIRECTOR CL COMUNICACIÓN Y BRANDING



Es una asociación empresarial independiente y sin ánimo de lucro cuyo objetivo es ayudar a que se conozcan los empresarios valencianos y se establezcan redes de negocio.

Para ello, Sabor Empresarial organiza encuentros de diversa temática e índole. Siempre se trata de citas profesionales, con un formato social. Descubrir oportunidades de negocio y proyectos de futuro se vuelve más sencillo si conoces al emprendedor personalmente.

Durante los 5 años de andadura, esta asociación empresarial ha ofrecido a los empresarios más de 40 actividades diferentes con profesionales de alto nivel como el director de Recursos Humanos del Real Madrid, Jose María García Tomás; los deportistas olímpicos Abel Antón y Martín Fiz; el conferenciante motivacional Javier Iriondo; los expertos en movilidad Juan Bueno y Nacho Mas, el presidente de AJEV, José Vicente Villaverde o el periodista de Antena 3, Carlos Villán.

Pero si hay un acto que ha destacado especialmente en la trayectoria de Sabor Empresarial es la Noche Solidaria a beneficio de Casa Caridad, bueno, mejor dicho, las Noches Solidarias porque ya van camino de celebrar la cuarta edición, prevista para febrero del 2022. Esta ONG valenciana quiso reconocer esta gran labor solidaria y otorgó en 2018 a Sabor Empresarial el Premio a la Iniciativa Social. La apuesta por la Responsabilidad Social Corporativa es, sin duda, uno de los baluartes de esta asociación empresarial.

Antonio Jordán encabeza, como presidente, Sabor Empresarial. Le acompañan en la junta directiva, su hermano Pablo Jordán, los empresarios Fernando Valle, Josep Viosques, Salvador Andrés, Joan Marc Ibáñez y la periodista Lourdes Vañó. Para poder asistir a cualquiera de los encuentros ha de ser uno de estos miembros el que te invite. Nadie de los asistentes paga ninguna cuota a la asociación.

Quién? es Quién



C/ Hernán Cortés, 4, 3ª planta
Edificio CEV
46004 Valencia
Tfno: 963 518 619
info@quimacova.org
www.quimacova.org



MIGUEL BURDEOS BAÑÓ
PRESIDENTE



MANUEL GARCÍA PORTILLO
VICEPRESIDENTE



FCO. JAVIER CORTÉS FIBLA
SECRETARIO GENERAL



MANUEL VENTIMILLA MUÑOZ
TESORERO



JESÚS CARRETERO LÓPEZ
DIRECTOR



JAIME AGRAMUNT FONT DE MORA
VOCAL



SUSANA CABALLER BAS
VOCAL



YOLANDA CANAL CASTRO
VOCAL



AMAYA FDEZ. DE UZQUIANO
VOCAL



JOSÉ LUIS MONTAÑÉS ABAD
VOCAL



JOSÉ M^a PARIS LLUCH
VOCAL



EMILIO PEÑA IVARS
VOCAL



FRANCISCO RETAMAR SANZ
VOCAL

Jabones Beltrán cumple 100 años de historia

La empresa castellanense Beltrán Hermanos, más conocida como Jabones Beltrán, alcanza el centenario con cinco generaciones de la misma familia dedicadas a la producción del jabón tradicional.

Las modestas instalaciones de los orígenes de la actividad en 1921, han dado paso, cien años después, a una moderna fábrica donde la cuarta y quinta generación de la misma familia mantienen vivo el espíritu y la filosofía de la producción del jabón. Jabones Beltrán, ubicada hoy en día en la localidad de Almazora, se ha convertido en una empresa reconocida por su producción de jabón ecológico y artesanal y destaca también por haberse erigido en 2011 como el primer fabricante en España que formula y produce, bajo la marca Biobel, jabones y detergentes para la limpieza de la ropa con certificación ecológica, sin ingredientes sintéticos ni etoxilados. La empresa sigue especializada en la producción de distintos tipos de jabón natural para diferentes usos, como son limpieza de ropa y hogar (bajo las marcas Beltrán eco, Vital y Biobel), jabones cosméticos en pastilla (Essabó), e incluso jabón negro para uso agrícola (Castalia). "En las últimas décadas hemos diversificado productos y marcas según las necesidades del momento y de nuestros consumidores, primando siempre por encima de todo la calidad, entendida en términos tanto de efectividad como de sostenibilidad" afirma Mara Beltrán, responsable comercial y de marketing de la empresa.

Para llegar hasta el centenario, Jabones Beltrán ha pasado por momentos históricos muy diversos y ha superado también grandes cambios en la industria del jabón. El desarrollo químico y tecnológico en la década de los cincuenta y sesenta, con el

surgimiento de maquinaria industrial moderna y la aparición de los detergentes y las lavadoras, marcaron un antes y un después en el sector.

La compañía castellanense, a pesar de haber atravesado momentos difíciles, ha logrado mantenerse y adaptarse a ellos gracias a la combinación de tradición e innovación tanto en sus procesos como en sus productos. Por ello Jabones Beltrán es en la actualidad la única de la veintena de empresas que registran las Guías Anuario de la Provincia de Castellón de los años veinte, que ha sobrevivido al paso del tiempo. Convirtiéndose en un caso único

Joaquín Beltrán: "Lo más importante para nosotros es mantener la esencia de la empresa, combinando tradición e innovación y ofreciendo un trato profesional y cercano"

de empresa jabonera con carácter familiar con esta longevidad que se mantiene en activo en España. La historia de la compañía ha sido objeto de una exhaustiva investigación desarrollada por el profesor de la Universitat Jaume I, Ramón Feenstra, y publicada en el libro Historia del jabón. 100 años de Jabones Beltrán.

En la actualidad, la compañía refleja en su código ético, publicado en su web, su misión de fabricar productos de alta calidad a base de jabón natural que respetan la salud y el medio ambiente. Según Iris Beltrán, responsable de control de gestión,

"esta forma de tomar decisiones basadas en nuestros valores ha permitido que una pequeña empresa familiar en un sector tan competitivo como el de los productos de limpieza, pueda cumplir cien años". Con un siglo de experiencia, todavía mantienen sus procesos tradicionales de producción de jabón artesanal mediante saponificación en frío y agitación constante, cortado a mano en barras con alambre de acero inoxidable. La empresa dispone del sello de Artesanía de la Comunidad Valenciana, y en su esfuerzo por llegar a la excelencia empresarial, recientemente la certificación ISO 9001 de Calidad. A su vez, para sus diferentes productos, trabaja con certificaciones ecológicas tales como Ecocert, Biovidasana-Bioinspecta, Natrue, Sohiscert y Ecolabel.

Con un departamento de I+D siempre en continua investigación, implementan continuas mejoras en el ámbito de la calidad, la eco-innovación y en que la forma de consumir los productos sea lo más sostenible posible. Desde su lanzamiento, los productos Biobel se ofrecen en formatos grandes para su venta a granel en tiendas, potenciando así en el consumidor la práctica de las tres R's: reducir, reutilizar y reciclar. Su última y revolucionaria novedad en este ámbito es una moderna máquina de ecovending para la venta de los productos, la primera en España para venta automática a granel de productos de limpieza certificados.

"Lo más importante para nosotros es mantener la esencia de la empresa, combinando tradición e innovación; así como ofrecer un trato profesional y cercano gracias a nuestro excelente equipo humano", afirma Joaquín Beltrán, gerente y director de operaciones de la compañía.





SIPCAM: el cuidado del medio ambiente está en nuestro ADN

En el sector de la sanidad vegetal, empresas como SIPCAM, se replantean y desarrollan productos respetuosos e innovadores para la agricultura cada día.

Ubicado en Sueca (Valencia) el grupo SIPCAM lleva desde 1974 fabricando y comercializando productos fitosanitarios, bioestimulantes y nutricionales para la agricultura española. Su larga trayectoria empresarial es una prueba de su eficiencia y calidad, pero más allá de la profesionalidad, esta compañía líder en su sector trabaja en el desarrollo de formulados para el campo que sean vanguardistas, sostenibles y respetuosos con el medio ambiente.

Desde insecticidas hasta fungicidas, los fitosanitarios de origen natural garantizan la protección que el agricultor necesita frente a dificultades tales como plagas, enfermedades o deficiencias del desarrollo de la planta. Para hacer frente a dicha problemática, las soluciones ecológicas se encargan de defender tanto a los cultivos convencionales como a los ecológicos.

En 1995, SIPCAM comenzó a comercializar el primer bioinsecticida en España compuesto por la sustancia Azadiractin y consiguió convertirlo en un producto consolidado en el mercado en muy poco tiempo.

Azadiractin es una materia activa todavía hoy líder en el mercado ecológico que posee muchos abanderados, como es el caso de José Miguel Moreno Cano: "No existen muchas herramientas que nos ayuden a controlar tantas plagas al mismo tiempo. Llevo utilizándola ya 20 años y seguiré aplicándola en mis cultivos", comenta. Gracias a esta molécula y demás productos ecológicos, "podemos

decir que somos pioneros en bioprotección desde hace 25 años", añade el Product Manager Daniel Mulas.

Preservando el entorno natural

Más allá de la protección de los cultivos, preservar el entorno natural es una de las principales inquietudes tanto de los agricultores como de las empresas fabricantes de fitosanitarios. "El cuidado del medio ambiente está en nuestro ADN y por eso tenemos proyectos de sostenibilidad en los que calculamos nuestra huella de carbono y buscamos alternativas para reducirla", afirma Montañés.

El cambio de la flota de carretillas de combustión por eléctricas es ya una realidad que ha minimizado los gases de efecto invernadero de la compañía, así como su participación en proyectos locales y nacionales para la compensación de las emisiones de CO₂: más de un 65% fueron compensadas gracias a esta acción y a la compra verde.

Innovando en las TIC

A pesar de las contrariedades que la agricultura ha vivido durante la pandemia, ha demostrado ser un sector que sigue avanzando para dejar atrás esa imagen tradicional y poco modernizada utilizando cada día más las nuevas tecnologías para su desarrollo.

Es por ello por lo que SIPCAM, en colaboración con la Universidad de Córdoba, lanzó el pasado año la Cátedra de Transformación Digital. Una oportunidad para que los profesionales del sector puedan desarrollar sus habilidades digitales y enterarse de las últimas tendencias en las TIC, así como en el análisis de datos, para adaptarlas al entorno agrícola y a su día a día.

Dando un paso más, la compañía quiso acercar su conocimiento y años de ex-

periencia de una manera más cercana y abierta a todo el mundo a través de su nuevo blog: SipcamlContigo. "Este espacio tiene el propósito de crear una comunidad donde los amantes de la agricultura puedan crecer, aprender y comunicarse de manera multidireccional", explica el CEO de la compañía en España, Pablo Montañés. Además de contar con el asesoramiento de expertos, también ofrece un punto de vista externo a través de divulgadores como Rosa Gallardo, directora de la ETSIAM de la Universidad de Córdoba.

Así mismo, SIPCAM también lanzó en 2019 una nueva web a través de la cual ofrecer su catálogo a todo el mundo con un solo clic. Una plataforma intuitiva, atractiva y con mayor usabilidad y contenidos que permite al usuario descubrir más sobre las soluciones que ofrece la sanidad vegetal.

Para llegar además al público más joven y de forma más inmediata, la creación de un perfil en Instagram ha sido el último avance de la compañía en materia de comunicación online. Un paso que le permite profundizar en su estrategia digital: "El mundo agrícola está en plena transformación digital y los agricultores son cada vez más tecnificados/as y jóvenes. Hoy en día, todos usan sus smartphones para informarse sobre las últimas novedades en materia de protección vegetal", aclara Laurent Boavida, Responsable de Comunicación y Marca.

SIPCAM sigue desarrollando nuevos productos y estrategias sociales para ofrecer lo mejor de la compañía al mundo agrícola. Porque el respeto y cuidado de la agricultura y el medio ambiente son dos de sus propósitos y valores de cada día.

ENTREVISTA A **CÉSAR VILLALBA NUÑO**
GENERAL MANAGER DE STOCKMEIER QUÍMICA

"Queremos ser un referente mundial de la preservación del medio ambiente"

• ¿Quién es Stockmeier Química?

Hace 3 años y dentro del plan de expansión del Grupo STOCKMEIER en el sur de Europa, se funda en febrero de 2019 STOCKMEIER Química, absorbiendo el negocio de Química Industrial de Indukern. Somos una empresa joven, pero que recoge el trabajo profesional realizado por Indukern desde su planta en Paterna, así como el trabajo anterior realizado por Villarán Química y R. Orts Simó, empresas con una larga trayectoria en el pasado en el sector químico de la Comunidad Valenciana. El Grupo STOCKMEIER nació hace 101 años como distribuidor local alemán de productos químicos. Hoy, el grupo tiene presencia en más de 17 países y se encuentra entre los 5 distribuidores europeos de referencia y con una facturación superior a los 1.200 M€.

• ¿Dónde está ubicada y cual es vuestra actividad principal?

Nos podemos definir como un distribuidor generalista de productos químicos en la península ibérica y el Maghreb, con foco específico en determinados segmentos industriales en los que aportamos de forma creciente especialidades químicas. Actualmente estamos trabajando en la incorporación de nuevas líneas de negocio que se vienen desarrollando en el grupo. Contamos con instalaciones en varios puntos de la geografía española y en particular en el Polígono Industrial de Fuente del Jarro, Paterna.

• ¿Cómo es el equipo humano de tu empresa? ¿Quién lo compone?

El equipo humano de STOCKMEIER lo componen buenas personas que a la vez son grandes profesionales, responsables

en su función, con un elevado compromiso, orientados al cliente, apasionados en su trabajo y que saben colaborar entre ellos. En realidad, compartimos con todos ellos nuestros valores de empresa, dedicándole mucho tiempo al proceso de selección para asegurarnos que todas las piezas encajen y que las nuevas incorporaciones tengan éxito en su función y desempeño.

• ¿Cómo ves la situación actual del sector de la distribución química en España?

Actualmente estamos inmersos en un período de cambio constante e incertidumbre. La covid-19 supuso un parón de la cadena de suministro global, no sólo a nivel productivo, también a nivel logístico. Ahora, estamos viendo sus consecuencias en la reactivación económica, lastrada por la escasez de materias primas y otros componentes esenciales.

Además, la digitalización de las empresas ha supuesto un gran reto este año. En pocos días el teletrabajo se impuso a nivel global, las ferias se paralizaron, los viajes de empresa se cancelaron... un cambio que estoy seguro afectará a nuestro entorno sociolaboral.

A pesar de todo, STOCKMEIER se ha beneficiado del fuerte tirón de la demanda en un contexto de recuperación de precios, a pesar de los problemas de encontrar disponibilidad de producto para atender a nuestros clientes. Ser miembros del Grupo STOCKMEIER nos permite acceder a fuentes de suministros que otras empresas más pequeñas no tienen acceso.

No creo que seamos una excepción, ya que el sector de la distribución química sigue creciendo a tasas por encima del



crecimiento del sector químico y este a su vez, por encima de los indicadores de producción industrial.

• ¿Qué perspectivas tiene tu empresa para los próximos años en la Comunidad Valenciana?

Desde hace años gozamos de la confianza de nuestros clientes de la Comunidad Valenciana y el área de Levante ofreciendo un servicio de referencia y calidad con un gran equipo de profesionales. Además, somos un miembro activo de Quimacova como asociación referente del sector químico en la Comunidad Valenciana.

STOCKMEIER Química siempre ha apostado por la innovación y desarrollo del negocio y actualmente estamos inmersos en un proyecto de inversión en la Comunidad Valenciana. En 2023 tenemos previsto inaugurar una nueva planta y centro de distribución que nos permitirá incorporar nuevas líneas de negocio actualmente desarrolladas en otras business units del Grupo STOCKMEIER. Es nuestra contribución al desarrollo de la industria local.

La intención es convertir dicho centro en nuestro hub de operaciones del arco mediterráneo y en especial del área de Levante, reforzando y fortaleciendo nuestro compromiso con clientes y proveedores.

STOCKMEIER
QUÍMICA

STOCKMEIER
GROUP
GREAT CHEMISTRY SINCE 1920

www.stockmeier.es
info@stockmeier.es
93 506 91 83

Referente europeo en la distribución de productos químicos



Partida Alameda, s/n
46721 Potries (Valencia)
Tfno: 96 280 05 12
info@citrosol.com y citrosol@citrosol.com
www.citrosol.com

JORGE BRETÓ
CEO DE CITROSOL



Citrosol, con más de 50 años de antigüedad, se dedica al desarrollo de tecnologías postcosecha. Productos y sistemas cada vez más precisos para que las frutas y hortalizas frescas lleguen al consumidor con todo su sabor y frescura, y con la máxima garantía de seguridad alimentaria.

Todos nuestros desarrollos reducen la variabilidad en la aplicación industrial y así ayudamos a nuestros clientes a obtener la máxima eficacia y homogeneidad en los tratamientos. Medimos y verificamos, y con los datos que obtenemos trabajamos de forma continua para reducir dicha variabilidad.

Desarrollos cada vez más sostenibles, pues conseguimos reducir la huella climática y disminuir el consumo de agua y energía y evitamos generar vertidos y la gestión de éstos. Contribuimos así, a aminorar las

pérdidas postcosecha a lo largo de la cadena de distribución y, en consecuencia, el desperdicio alimentario que se produce en los hogares.

Somos la empresa líder europea en postcosecha de frutas y hortalizas. Hemos experimentado un gran crecimiento, no solo a nivel económico sino también en recursos humanos. Hoy en día facturamos 25 millones con una cuota de mercado de casi el 35%, y somos ya 105 empleados.

Con sede en Sudáfrica y personal propio en Egipto y Perú. Somos líderes en los países del Mediterráneo como Turquía y Egipto y en los países de Latam como Perú y con gran crecimiento en Chile y Colombia. En la región de Asia-Pacífico estamos experimentando un gran auge y estamos presentes en Australia desde hace décadas y en más de 22 países hoy en día.

ENTREVISTA A **MIGUEL CATALÁ**
CEO DE ESSENTIAL



“La creatividad, competitividad y calidad de nuestras fragancias son nuestras señas de identidad”

• ¿Cuál es su historia?

Es la historia de 3 hermanos cautivados por una pasión, las fragancias. En el año 2000, tras años de preparación, junto a Gonzalo y Alberto, recogemos el legado de Enrique Catalá y decidimos elevarlo a una nueva escala. Con ese objetivo creamos ESSENTIAL, una nueva marca para una nueva generación.

• ¿Cuál es su día a día?

Gonzalo, Fragrance Manager y Alberto como Sales Manager de la empresa lideran un equipo de profesionales que aún el conocimiento de nuestros clientes con la creatividad e innovación de nuestros perfumistas. Así creamos fragancias para las diferentes industrias. Mi misión: “**hacer que todo funcione**”.

Unas instalaciones equipadas con la última tecnología aseguran una producción de 2.000 TN anuales. Nuestro departamento de I+D+i es buen reflejo de la dimensión actual de la firma. Un equipo multidisciplinar de perfumistas y técnicos desarrolla y crea junto a nuestros clientes fragancias

personalizadas de calidad y rendimiento idéntico a cualquier multinacional.

• ¿Qué proyectos de futuro tienen?

Creemos en los clientes, con independencia de su origen, tamaño o proyecto. Para llegar a todos, se diseñó un plan estratégico para el periodo 2020-2023 con un objetivo ambicioso: ‘Proyección e implantación internacional de ESSENTIAL’.

La finalidad es ampliar nuestro alcance internacional y lograr una implantación sólida en diferentes mercados. No olvidamos nuestras raíces y mantenemos nuestro esfuerzo en el mercado nacional que tanto ha confiado en nuestra firma convirtiendo ESSENTIAL en un referente. Podemos destacar dentro del plan de actuaciones la creación de una línea de producción de fragancias microencapsuladas y las nuevas instalaciones de I+D+i, equipadas con las últimas tecnologías en espectrometría. Este plan estratégico ayudará a ESSENTIAL a llegar a más de 50 países alcanzando unas ventas de 20 millones.

ENTREVISTA A **MARÍA JESÚS GÓMEZ**
CEO



Flor de Mayo y la Casa de los Aromas es una empresa solvente con una sólida y valiosa estructura y con un know-how en el sector de 30 años. En esta andadura se ha consolidado como un referente especialista en la selección y aplicación de los más sofisticados aromas y esencias, basados en la calidad, autenticidad y en el saber hacer de una gran familia comprometida con la belleza y el bienestar de los consumidores. La firma, que mantiene su expansión nacional e internacional, trabaja en la mejora continua de todas las áreas, apuesta por los jóvenes profesionales especializados y por la formación, así como por la eficiencia en los procesos y la transformación digital.

• **¿Qué valores hay detrás de Flor de Mayo y La Casa de los Aromas?**

Los principios éticos sobre los que se asienta la cultura de nuestra empresa y nos permiten crear nuestras pautas de comportamiento son: un equipo humano honesto, responsable y transparente; una familia unida y sólida; la orientación y cercanía al cliente; la mejora continua; una actitud proactiva; y la pasión y esfuerzo como nuestros motores.

• **La entrada de la segunda generación supuso la apertura a los mercados internacionales, ¿dónde estáis presentes?**

Actualmente estamos presentes en más de 50 países de todo el mundo manteniendo una expansión constante tanto nacional como internacional que no tiene límites.

• **Habéis apostado por la digitalización y el canal digital para comercializar vuestros productos, ¿por qué? ¿Qué aporta?**

Desde luego, desde hace 2 años hemos apostado por invertir en acciones en marketing y comunicación. Realizamos un proyecto de branding para ambas marcas, en el que seguimos embarcados. Trabajamos en un cambio en la cultura de la empresa 360º porque nosotros al ser industria, principalmente todos nuestros procesos iban focalizados a producir producto con unos óptimos estándares de calidad. Ahora también, pero añadiendo el factor del cliente y consumidor. Pensamos y fabricamos para el consumidor, por lo que la imagen, la presentación del producto, el como se presenta y se comunica es muy importante. La digitalización nos ha permitido poder estar más cerca de nuestro



consumidor gracias a las redes sociales y al e-commerce. Y esto nos permite interactuar directamente con nuestro consumidor, la persona que compra nuestro producto para darle uso. Poder tener esto es una maravilla, es una herramienta para aprender cada día y mejorar nuestros procesos y productos. Hacemos mucha escucha activa y tenemos muy en cuenta el punto de vista del que nos sigue la pista y nos compra día a día. Y también es una forma de darnos a conocer y posicionarnos como marca en el mercado.

ENTREVISTA A **JOSE SENDRA Y OLGA VILANOVA**
CEO Y FUNDADOR DE LABORATORIO SYS / TÉCNICA DEL DEPARTAMENTO DE CALIDAD

“El valor añadido de Laboratorio SYS es que trabajamos una gran cantidad de marcas, con varias líneas de producto y somos líderes en muchos sectores”

• **¿Cuál es el valor añadido de Laboratorio SYS?**

-Jose: Además de nuestras marcas; SYS, LABNATUR, LABNATUR BIO, MYHOME, BIOGLOW y AHIRE, hacemos marca propia para un centenar de clientes y marca blanca para grandes superficies. Fabricamos para todos los sectores, lo que nos hace estar muy diversificados y vender en todas partes, desde las grandes cuentas, hipermercados y gran consumo, hasta los minoristas donde igual estamos en una farmacia, que en una tienda de regalos, una herboristería o una clínica de estética. Tenemos la suerte de contar con un producto que tiene cabida en todas partes.

• **¿Sois una empresa Made in Spain?**

-Olga: Totalmente, fabricamos producto español de alta calidad. Todos los principios activos que utilizamos son naturales, muy escogidos y de alta eficacia y no solo *made in Spain* sino *Made in Valencia*, pues nos encanta la terreta y además de que lo fabricamos

todo aquí, apostamos por ingredientes como naranjas, limones, romero, lavanda... los ingredientes del Mediterráneo y así nos parece que a través de nuestros productos y aromas, llevamos la Comunidad Valenciana a todo el mundo.

• **¿Es Laboratorio SYS una empresa sostenible?**

-Jose: Somos sostenibles antes que nada y antes que nadie. Aunque esté de moda lo sostenible, ¡que ya era hora!, nosotros lo somos desde hace 30 años. Afortunadamente hemos crecido tanto que estamos estrenando nuevas instalaciones, 5.000 m2 en Torrent, con una nueva sala blanca recién construida, laboratorio, control de calidad, fábrica, alma-

Jose Sendra lleva 30 años creando marca y por supuesto comercializándola. Sus marcas propias están presentes en 20 países y sólidamente implantadas en el mercado latinoamericano. Jose es un pionero en medio ambiente y un referente en el sector industrial de la Comunidad Valenciana. Lo confirman sus nuevas y sostenibles instalaciones de Torrent, desde donde dirige a un equipo de 60 profesionales entre personal de oficina y de fábrica.



cén, oficinas, todo súper moderno, con alta tecnología y funcionando solo con energía sostenible, con las 80 placas solares que tenemos instaladas y con certificado de energía 100% verde que garantiza que además de lo que nos suministran las placas, el resto de la energía que consumimos proviene en un 100% de energías renovables.

CHEMSERVICE

IBERIA

Chemservice Iberia presta servicios de consultoría a la industria química en el campo de tutela de producto y asuntos regulatorios.

La empresa forma parte del grupo internacional Chemservice, con sede central en Alemania y oficinas en EE.UU., Reino Unido y Corea del Sur, entre otros países. El grupo cuenta con un amplio equipo de expertos en áreas como toxicología, evaluación de riesgo químico, registro de sustancias, estrategia y posicionamiento regulatorio (*advocacy*), y gestión de consorcios.

En Chemservice Iberia ayudamos a las empresas a gestionar sus obligaciones con los reglamentos europeos REACH, CLP y BPR, entre otros, transformando el cumplimiento legal en una ventaja competitiva para su negocio. También estamos especializados en regulaciones emergentes similares en América Latina.

j.sales@chemservice-group.com • www.chemservice-group.com
Tfno: 964 915 028

JAIME SALES SABORIT
DIRECTOR GENERAL



idainature®

— A ROVENSA COMPANY —

Idai Nature es una empresa biotecnológica valenciana especializada en la **investigación, desarrollo y fabricación** de soluciones naturales a base de microorganismos y novedosos extractos botánicos con carácter **biofungicida, biobactericida y/o bioinsecticida** enfocados al **biocontrol agrícola**.

La innovadora tecnología natural de **Idai Nature**, permite el cultivo de alimentos inocuos y sostenibles, proporcionando a los agricultores de todo el mundo **estrategias naturales** para producir alimentos exentos de residuos químicos aptos para **todos los mercados**. En 2020 **Idai Nature** ha sido galardonada por la Comisión Europea en los **European Business Awards** como **Empresa Más Sostenible de Europa** en la categoría de Producto/Servicio, viendo reconocida su trayectoria empresarial como compañía comprometida en el cuidado del medioambiente y la biodiversidad.

Desde 2018 la compañía forma parte del **Grupo Rovensa**, liderando su **unidad de biocontrol**, de la que forman parte empresas de gran experiencia y trayectoria internacional en el biocontrol agrícola como son **Grupo Agrotecnología y Agrichem Bio**.

info@idainature.rovensa.com • www.idainature.com
Tfno: +34 96 166 14 14

CARLOS LEDÓ
DIRECTOR GENERAL Y FUNDADOR



SPB

SPB es una empresa familiar convertida en un gran grupo empresarial con 40 años de historia y líder en el sector de productos de cuidado del hogar y cuidado personal. Somos una de las 10 empresas más importantes de Europa en nuestro sector empleando más de 650 personas. Contamos con un Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico y tres plantas productivas en Valencia, una en Sevilla y otra planta en Vlotho (Alemania). Estamos comprometidos con la sociedad y con el planeta. Somos innovadores y nos anticipamos a futuras necesidades. Desde la escucha activa del mercado, pasando por el diseño, formulación, fabricación, hasta llegar a los hogares de las personas.

info@spb.es • www.spbglobal.com
Tfno: 962 51 20 85

GRACIA BURDEOS
DIRECTORA GENERAL





www.nitroParis.com

Your chemical partner

Pol. Ind. la Mina, s/n.
12520 Nules (Castellón)
info@nitroParis.com
www.nitroParis.com

JOSÉ MARÍA PARIS
DIRECTOR GENERAL



NitroParis S.L. nació en 1951 como empresa fabricante de nitrato potásico siendo en la actualidad **la única empresa española fabricante de este producto**.

Ante el crecimiento de la empresa y, por las exigencias de los clientes, se amplió la gama de productos comercializados teniendo en la actualidad más de 400 referencias de productos destinados a diferentes sectores como pirotecnia, industria militar, laboratorios o incluso compañías de conservantes y aditivos alimentarios.

Actualmente los productos químicos que exporta NitroParis S.L. están presentes en más de 53 países, enviando fuera de nuestras fronteras más del 62% de su fabricación.

Desde los comienzos de la empresa, NitroParis S.L. ha intentado aunar tradición y vanguardia y con el paso de los años ha demostrado ser una empresa seria y de confianza. Una evolución constante basada en la experiencia y la innovación, tanto en los procesos de fabricación como en la calidad y servicio a los clientes. Una prueba de ello son las distribuciones en exclusiva para la península ibérica de importantes y reconocidas multinacionales europeas y los diferentes premios recibidos desde diferentes organismos por su trayectoria y acción empresarial.



Somos una empresa con más de 15 años de experiencia en limpieza y desinfección en la industria alimentaria.

Nuestro propósito es proteger la salud de las personas creando un mundo más limpio y sostenible y trabajamos día a día para potenciar los tres valores que nos definen, la innovación, la eficiencia y el compromiso.

2021 ha sido un año de cambios en los que hemos crecido como empresa, desarrollando tres unidades de negocio.

Cleanity Solutions: nuestra razón de ser, soluciones innovadoras, eficientes y comprometidas con el medio ambiente para la industria alimentaria.

Cleanity Services: nuestra apuesta por las personas. Quien mejor que un equipo propio para implantar nuestras soluciones con total seguridad y garantía.

Cleanity Recycling: nuestro compromiso con el medioambiente, especialistas en la gestión de residuos y reciclaje. Disponemos de tres plantas de tratamiento que nos proporcionan más de 12.000m² de espacio para la gestión de residuos peligrosos, no peligrosos y RAE 's.

info@cleanity.com • www.cleanity.com
Tfno: 96 251 41 53

MARIAM BURDEOS
DIRECTORA GENERAL / CEO





JOSÉ VICENTE VILLAVERDE
PRESIDENTE



Calle Hernán Cortés, 4. 3ª planta
46004 Valencia
Tfno: 96 3515621

info@ajevalencia.org
www.ajevalencia.org

AJEV es la asociación que une a los empresarios y empresarias jóvenes de la provincia de Valencia con un compromiso de superación y esfuerzo. Uno de los objetivos principales de la asociación es dinamizar el tejido empresarial valenciano, y contribuir de forma sostenible a su desarrollo socioeconómico.

AJEV representa a más de 350 empresarios/as de la provincia de Valencia con el objetivo de ayudar en la consolidación de empresas jóvenes valencianas, poniendo en valor la imagen del empresario y apoyándole en su crecimiento.

Desde 2015 es presidente de la asociación José Vicente Villaverde, quien en colaboración con la junta directiva de AJEV, focalizan sus esfuerzos en poner en marcha acciones e iniciativas beneficiosas para

los socios/as, como comunicación constante, organización de eventos y conexión entre ellos.

Proyectos como Operación Consolida, programa formativo dirigido a fomentar la consolidación y crecimiento empresarial en las jóvenes empresas, ha celebrado este año su quinta edición con un gran éxito de convocatoria.

Además, gracias al apoyo de Diputación de Valencia, AJEV ha desarrollado una nueva iniciativa, Valemprén, el primer programa formativo y de mentorización dirigido a fomentar la cultura emprendedora en zonas más rurales de la provincia de Valencia. Más de 150 emprendedores han participado, todos ellos de zonas más periféricas, como Requena, Hoya de Buñol, Horta Sud y Nord, entre otros.



Calle El Perelló, 31
Polígono Industrial Mas del Jutge,
46900 Torrente (Valencia)
Tfno: 96 154 18 33
info@guerrerocasings.com
www.guerrerocasings.com

SANDRA GUERRERO
IMPORT/EXPORT MANAGER



Guerrero Casings, es una empresa dedicada a la elaboración, distribución y venta de tripa natural de cerdo, cordero y buey para la fabricación de embutidos, con una amplia experiencia en el sector y presencia tanto en el mercado nacional como europeo.

OVINO 100% NATURAL

Tripa más delgada y fina ideal para embutidos estrechos, ya sea fresco y curado.

Salchichas frescas - Salchichas rojas - Frankfurt - Longanizas pascua.

BOVINO 100% NATURAL

Normalmente se utilizan para un calibre ancho y son las adecuadas para el embutido de alta calidad crudo y cocido. Se presenta en madejas saladas. También se emplea la tripa lisa o Roscal.

Morcilla de arroz - Butifarra blanca y negra - Morcillas.

PORCINO 100% NATURAL

Las tripas de cerdo son ideales para embutidos más anchos como: butifarra, bratwurst, chorizo, morcilla, fuet, etc.

Chorizo casero - Sobrasada - Lomo embuchado - Fuet.



ENTREVISTA A ALBERTO SC CEO DE [MR] ADHESIVOS

En [MR] adhesivos aportan un gran abanico de soluciones en todo el proceso de etiquetado industrial, implementan soluciones para que las empresas puedan imprimir sus propias etiquetas a color, bajo demanda, sin esperas optimizando sus procesos, costes y materiales.

Están especializados en optimizar y mejorar todos los procesos de etiquetado de la industria. Asesoran sobre materiales de última generación, reciclados, reciclables, y en materiales alternativos...

• ¿Qué es MR adhesivos? ¿A que os dedicáis?

Somos una empresa creada desde cero a mediados de 2015, dinámica, joven y transgresora, pero sobre todo lo que más nos gusta, es hacer las cosas bien, la satisfacción de nuestros clientes es una premisa, hacemos el trabajo con mucha pasión y sobre todo teniendo al cliente siempre en el centro de todo, ofreciendo soluciones personalizadas de etiquetado y packaging a todo tipo de empresas. Nos diferenciamos por ofrecer soluciones 360º que se adaptan a cada uno de los obstáculos que se encuentran cada día las empresas. Nuestra solución más novedosa y que mejor encaja con las necesidades de nuestros clientes, es la de impresión bajo demanda.

Instalamos equipos de impresión digital en las empresas de nuestros clientes con los que pueden imprimir sus propias etiquetas a color, con una gran calidad y velocidad, al momento, y lo más importante, imprimiendo la cantidad exacta de etiquetas que necesitan. Esto les permite poder adaptarse perfectamente al cambio de normativas, abrir nuevos mercados de exportación e incluso ofrecer productos personalizados a sus clientes sin necesidad de grandes inversiones.

La puesta en marcha de los sistemas de impresión tradicional de etiquetas son muy costosos, y por ello, los clientes se ven obligados en muchas ocasiones a adquirir un número de etiquetas mayor del que precisan inicialmente, para así, mejorar sus costes, el problema que esto implica, los llamados costes ocultos, ya que en la mayoría de ocasiones, un porcentaje de esas etiquetas van a terminar sin utilizarse, con el consecuente desperdicio de tiempo, dinero y sobre todo de material.



"Emprender no es un camino fácil, pero sí, muy bonito y apasionante, se lo recomiendo a todas las personas"

Aquí es donde nosotros ponemos nuestro foco, en el lado de la sostenibilidad, evitando desperdicios, tiempo y dinero a nuestros clientes, ya que todas las empresas y todos en general, tenemos un compromiso muy responsable con nuestro planeta.

• ¿A que tipo de clientes os dirigís?

Nos dirigimos principalmente a fabricantes de productos, en especial a todos aquellos que fabrican para terceros o exportan. La personalización de los productos está a la orden del día y en constante crecimiento. Este es nuestro valor diferencial hacia la competencia, y aquí es donde juega un papel diferencial una buena personalización en el etiquetado y el packaging.

Disponemos de un departamento propio de diseño y asesoramiento para nuestros clientes donde plasman sus ideas y llevan a cabo sus proyectos con el mejor de los resultados. Ofrecemos un servicio técnico especializado, para poder realizar el correcto mantenimiento de los equipos que suministramos, tanto de impresión como de aplicación de etiquetas.

• ¿Cómo consideras el camino del emprendimiento en España?

Emprender no es un camino fácil, pero sí, muy bonito y apasionante, se lo recomiendo a todas las personas, pero

considero que no es para todo el mundo, ya que conlleva un gran sacrificio e implicación, y tienes que estar por y para el negocio, siempre, 24/7, y eso creo que es la parte más complicada. Tienes que estar bien rodeado de personas tanto en lo personal como en lo laboral que te apoyen y comprendan lo que haces. Por eso valoramos tanto al Team [MR] sin ellos nada sería posible.

Hace poco, escuché una frase, que me marcó muchísimo, decía "la gran diferencia entre España y EEUU, es que allí tienes una idea para emprender un negocio, y siempre aparecen dos o tres personas para ayudarte, y la diferencia aquí en España, es que tienes una idea y quieres emprender algo y parece que siempre aparezcan dos o tres pero para pisotear-te". Sea más cierta o no, a mí me hizo reflexionar, y considero que se nos ponen demasiadas trabas a los emprendedores en este país, y eso tiene que cambiar. Por eso estamos tan involucrados en asociaciones de empresarios para poder aportar soluciones a este problema.

• ¿Qué planes de futuro tenéis?

Principalmente nuestros retos para los próximos años es seguir consolidando la empresa, seguir creciendo como en estos últimos años y seguir aportando valor al tejido empresarial español. Abrir nuevas áreas de negocio, crecer y seguir ayudando a nuestros clientes. Continuar diferenciándonos de la competencia, y apostando fuertemente por la sostenibilidad, ya que el futuro está ya en nuestras manos.

DUEN

Somos una empresa familiar avalada por más de 30 años de experiencia, dedicada al transporte de viajeros por carretera.

Nos caracterizamos por ser una empresa ágil y moderna, respaldada con la tranquilidad, seguridad y experiencia que nos dan nuestros años de antigüedad.

Contamos con una amplia y moderna flota de autocares para ofrecer el mejor servicio en Transporte escolar, de personal a empresas, turístico, transfer, bodas grandes eventos, congresos y cruceristas.

Nos dedicamos principalmente al transporte de viajeros por carretera a nivel comarcal y nacional.

Nuestro propósito no es solo trasladar personas, queremos que cada viaje sea una experiencia única y un recuerdo especial.

comercial@autocaresduen.com • www.autocaresduen.com
Tfno: 616 966 705

LORENA MASCARELL FURIÓ
CEO



Exhicine es una empresa de exhibición cinematográfica independiente. Su circuito de cines se centra en cines tradicionales de una única sala ubicados en municipios que carecen de este servicio cultural a lo largo de la geografía española. Además, posee el mayor circuito de terrazas de cine de verano en el levante valenciano. Por otra parte, ofrece soluciones de cine itinerante para entidades públicas como ayuntamientos que carecen de las instalaciones necesarias para la proyección de películas. Asimismo, es capaz de proveer de todo el material técnico para festivales o muestras de cine.

serauna@hotmail.com • www.exhicine.es
Tfno: 654 328 922

LEVÍ NAVARRO NAVARRO
CEO



Empresa química internacional especializada en polimerización base agua; fabricantes de emulsiones y compuestos. Actualmente, Laiex fabrica y exporta más de 250 soluciones en forma de producto, servicios y tecnologías. Sus emulsiones y compuestos son el ligante principal de los productos finales en el sector automóvil, asfalto, textil, pintura, madera, construcción, etc.

"Ser la única empresa química productora de polímeros base agua de capital 100% español frente a un mercado global de grandes multinacionales requiere un factor diferenciador clave: el servicio y la calidad que ofrecemos".

LAIEX está presente en treinta y nueve países con plantas de producción en España (Valencia) y Alemania (Recklinghausen).

laiex@laiex.com • www.laiex.com
Tfno: 961 321 012

CARLOS ALBORS RAMOS
DIRECTOR GENERAL





C/ Guardia Civil, 26 Bajo izquierda
46020 Valencia
Tfno: 96 110 20 10
comercial@ymant.com
www.ymant.com



CARLOS VICENTE CÓRDOBA
GERENTE



JAVIER CALVET SÁNCHEZ
RESPONSABLE FINANCIERO

YMANT | servicios informáticos nace en el año 2006 y hoy día cuenta con más de 50 profesionales especializados en diferentes áreas (técnicos certificados, instaladores, administradores de sistemas, CIOs y comerciales entre otros).

EL rápido desarrollo le llevó a recibir en el año 2017 el premio joven empresa generadora de empleo, otorgado por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia (AJEV). Su crecimiento les hará trasladarse en enero del 2022 a sus nuevas oficinas situadas en Valencia.

Con sus servicios aspira a convertirse en el departamento informático de sus clientes, principalmente PYMES ubicadas en la provincia de Valencia.

Cuenta con cobertura en España y Portugal, ofreciendo servicios a otras empresas informáticas, integradores y empresas de publicidad interactiva.

SOPA DE COCO

Descubre nuestra cocina Thai-fusión
www.littlethai.es 960 261 040



Av. Del Oeste 38, 2ª
Tfno: 96 351 6159
cmonge@avep.es
www.avep.es



SALVADOR BENEDITO GÓMEZ
PRESIDENTE



CRISTINA MONGE FRONTIÁN
DIRECTORA GENERAL

AVEP es la Asociación Valenciana de Empresarios de Plásticos, que se constituye en 1977 como asociación profesional sin ánimo de lucro en representación de las empresas de transformación de plásticos de la Comunidad Valenciana. AVEP, con más de 150 empresas asociadas, tiene como principales fines defender y representar los intereses del sector desarrollando actividades de comunicación, información, lobby, intermediación laboral, promoción comercial, apoyo a la innovación, fomento de la formación sectorial y sirviendo de foro de encuentro del sector. AVEP además promueve y participa activamente en la mejora de la competitividad del sector así como su desarrollo social,

laboral y medioambiental. La asociación representa a la patronal en la negociación colectiva del Convenio de la Industria Transformadora de Plásticos de la Provincia de Valencia. AVEP asesora y presta servicio de gestión laboral a sus miembros. Así mismo participa activamente en los todos los foros de debate político, institucional y normativo en representación de los intereses de las empresas asociadas, gozando de representatividad en organismos empresariales y sectoriales como Cámara de Comercio, Confederación Empresarial Valenciana, Asociación Nacional de Transformadores de Plásticos, Instituto tecnológico del Plástico, etc.

ITC Packaging, líderes en el desarrollo de envases a medida

ITC Packaging es una empresa familiar con alma global que se ha convertido en líder entre los fabricantes de packaging plástico de pared fina del mercado español. Fabrican envases mediante la inyección de polipropileno (PP) con decoración IML y el soplado de envases de PET con el foco puesto en la optimización de la sostenibilidad de sus envases.

En ITC están especializados en el **desarrollo integral de envases a medida para los mercados de la alimentación, la cosmética y la limpieza del hogar**. Cuentan con 3 plantas de producción en España, en las localidades de Ibi (Alicante) y Sopelana (Vizcaya) desde las que distribuyen sus envases a todo el mundo.

La compañía es experta en la tecnología **IML (in mould labeling)** que aplican en la decoración de sus envases hechos a medida y estándar. "Las etiquetas IML son una potente herramienta de marketing que realza el atractivo del producto y aporta diferenciación en el lineal gracias a su decoración 360º, que es percibida como



una impresión directa de alta calidad sobre el envase", afirman desde la compañía.

Recientemente han inaugurado su nuevo **centro de innovación, ITC Crea**, que nace con el fin de solucionar las necesidades presentes y futuras del mercado mediante el desarrollo de packaging sostenible. ITC Crea será el encargado de **desarrollar, testar e incorporar nuevos materiales sostenibles al proceso productivo**. En-

tre sus logros ya alcanzados se encuentran la incorporación de polímeros biobasados, compostables o reciclados.



ENTREVISTA A **JAVIER VALLS**
 ADJUNTO A GERENCIA DE PLÁSTICOS FERRANDO

"Cercanía, calidad y agilidad son valores que identifican a Plásticos Ferrando y que generan confianza y seguridad a nuestros clientes "

• ¿Cuál es la historia de la compañía?

Plásticos Ferrando fue constituida en 1962 como fábrica de transformación del plástico. De sus inicios hasta ahora ha tenido la capacidad de saber adaptarse a la evolución de los tiempos y orientar su capacidad productiva hacia nuevos productos donde el futuro apuntaba.

Es una empresa 100% familiar, en la que la segunda generación, introducida en la misma desde muy jóvenes, ha apostado por la modernización de la misma para hacerla cada vez más eficiente y poder competir en mercados muy agresivos con importantes multinacionales.

Desde sus inicios, **Plásticos Ferrando** ha apostado por la calidad de sus productos, obteniendo las certificaciones correspondientes que garantizan un producto con las mejores cualidades. Su presencia en el mercado nacional desde hace ya 60 años hace de **Plásticos Ferrando** uno de los fabricantes líderes en el sector en la fabricación de tuberías de polietileno, PVC flexible y mangueras industriales y de jardín.

Como resultado de su política de internacionalización, la empresa sigue creciendo hoy en día y está consolidándose en diferentes mercados de la Unión Europea, África y América, suponiendo en estos momentos un volumen importante de sus ventas.

Estamos introducidos en diferentes sectores y no dependemos nunca de un solo producto, pudiendo contrarrestar momentos bajos de uno con otros. Los sectores de la economía en los que estamos presentes son los siguientes: Obra Pública, Energías renovables, Red eléctrica, Telecomunicaciones, Agricultura, Industria gas y explotaciones petrolíferas, Minería, Edificación y Acuicultura.

• ¿Qué valores caracterizan a Plásticos Ferrando y que aportáis a vuestros clientes?

A lo largo de tantos años, **Plásticos Ferrando** ha conseguido hacerse un nombre en el mercado que es sinónimo de confianza, calidad y seguridad para una cartera de clientes muy amplia y heterogénea y también para las administraciones y empresas de aguas receptoras de nuestras tuberías.

Los grupos de compra, la pequeña y gran distribución y las constructoras ven en nosotros una Industria que les respeta, ayuda y colabora con ellos en todas las ocasiones que es necesario.

La cercanía y agilidad en la toma de decisiones que una empresa familiar de tamaño medio ofrece respecto a grandes compañías multinacionales pensamos que es un valor añadido que ofrecemos respecto a la frialdad y dificultad de comunicación y respuesta que pueden tener nuestros clientes con otros proveedores.

• ¿Cuáles han sido los principales retos a los que os habéis enfrentado este año?

Estos dos últimos años hemos vivido dos crisis muy importantes para cualquier Industria, primero la sanitaria y después la de las materias primas, pudiendo afirmar que la empresa ha salido reforzados de las mismas, ya que ha conseguido adaptarse y salir con éxito de todas las dificultades que han ido surgiendo, tanto a nivel de descenso de la actividad y total incertidumbre en la crisis sanitaria, como a un nivel de escasez de materiales e incremento de sus precios nunca vistos durante todo este último año en la de las materias primas.

Plásticos Ferrando ha sufrido para conseguirlo, pero creemos que gracias a una buena gestión por nuestra parte y la colaboración inestimable de nuestros proveedores, hemos conseguido afianzar nuestra relación con nuestros clientes y mejorar más aun nuestra imagen frente a los mismos, al haber sido capaces de satisfacer todas sus demandas a pesar de los problemas de escasez generalizados que han existido.

• ¿Qué proyectos tiene en marcha para el año que viene?

Para el año que viene, después de 2 años en los que hemos estado centrados en renovar nuestro parque de maquinaria y hacer una importante inversión en energía renovable, desde **Plásticos Ferrando**



tenemos el proyecto de seguir invirtiendo en renovación de maquinaria en búsqueda de una mayor productividad y eficiencia energética, y también el de acabar de digitalizar nuestro proceso productivo y de almacenaje.

• Su empresa ha apostado por la innovación y la sostenibilidad, ¿por qué?

Plásticos Ferrando tiene comprobado que en un mercado tan cambiante, con unos ciclos de productos cada vez menores, tienes que apostar por la innovación, ya que aunque esta te provoque inversiones iniciales en investigación y desarrollo con un retorno incierto, no hacerlo implica envejecer poco a poco tu empresa, con las consecuencias que eso provoca.

El motivo de apostar por la sostenibilidad es básicamente que lo consideramos una obligación moral con el planeta y con las generaciones venideras.

Pensamos que nuestra apuesta por certificarnos medioambientalmente, invertir para poder trabajar con energías renovables, producir con máquinas cada vez más eficientes energéticamente hablando, trabajar con materiales 100% reciclables y reducir el uso de papel internamente entre otras cosas, nos da más valor como empresa dentro de la sociedad.



Sede Central de Polymer Char

Polymer Char, un referente internacional en análisis de plásticos

Polymer Char centra su actividad en el desarrollo y fabricación de instrumentos para la caracterización y conocimiento de las poliolefinas, siendo éstos los polímeros más utilizados tanto en la industria como en la vida cotidiana. Su amplia cartera de **14 instrumentos y su línea de servicios analíticos** hacen de Polymer Char el socio más completo a nivel global para la investigación en este campo.

Gracias a su **tecnología y servicios analíticos**, los fabricantes de plásticos pueden optimizar sus procesos de síntesis para hacerlos más sostenibles, siendo ésta una labor importante hoy en día dadas las consecuencias medioambientales, económicas y sociales derivadas del mal uso de estos materiales y sus residuos. También ofrece **servicios de formación y consultoría**, compartiendo conocimiento con la comunidad científica para así contribuir a un cambio en la sociedad que reduzca el impacto medioambiental del plástico, mejore sus usos y permita avanzar en su reciclaje y reutilización.

Polymer Char es una **empresa** con un gran equipo humano y un clima laboral encomiable. La compañía busca el bienestar físico, emocional y social de su equipo, promoviendo medidas de conciliación laboral y familiar, fomentando la actividad física y los hábitos saludables, así como organizando periódicamente diversos talleres de formación que contribuyen a incrementar el sentimiento de equipo y la motivación. En el año 2020 marcado por la pandemia de la COVID 19, la responsabilidad social cor-

porativa ha sido uno de los ejes centrales de las actividades en Polymer Char, que ha reforzado su **compromiso y solidaridad tanto con su plantilla como con la sociedad** en general.

Polymer Char se fundó en **Paterna en el Parque Tecnológico**, desde donde se ha posicionado como marca de referencia en todo el mundo, haciendo llegar su tecnología a todas las multinacionales e institutos de investigación de más de 25

países. Actualmente exporta 98% de su producción.

El desarrollo tecnológico de Polymer Char también se puede comprobar a través de sus **publicaciones científicas, patentes, colaboraciones tecnológicas y presencia en congresos y ferias internacionales**. Especial mención a su labor de divulgación científica y organizativa es el congreso Internacional sobre Caracterización de Poliolefinas "ICPC Conference", organizado cada dos años por Polymer Char en diferentes sedes (Valencia, Houston, Shanghai), en el que se reúnen investigadores de todo el mundo, procedentes tanto de la industria como de entidades académicas.

En sus líneas presentes y futuras se incluyen nuevas alianzas estratégicas y proyectos de investigación centrados en mejorar **las tecnologías de reciclado y el uso de disolventes menos agresivos**, etc...

A punto de cumplir su **30º aniversario**, Polymer Char sigue actualmente diversificando su actividad, en concreto con una nueva línea de negocio dedicada exclusivamente a los **Servicios Analíticos**. Para ello está finalizando la construcción de un **nuevo laboratorio**, más avanzado y sostenible, que compartirá con el nuevo centro de **I+D** localizado también en el Parque Tecnológico de Paterna.



Laboratorios de Polymer Char



Derecha: Dr. Benjamín Monrabal (Fundador de Polymer Char y Director de I+D)
Izquierda: Javier Monrabal (actual Director de Polymer Char)



Molder Disnova Composites

Molder Disnova Composites, desde el año 1994, diseña, produce piezas y ensambla conjuntos en materiales compuestos denominados internacionalmente como "Composites". Podemos ver aplicaciones de estos materiales en las palas de aerogeneradores, los barcos de pesca o recreo, carrocería de vehículos, productos de deporte y ocio, fachadas y cubiertas de edificios, radomos para la protección de antenas de telecomunicaciones, etc. En general, son empleados por su bajo peso frente a su alta resistencia, contribuyendo decididamente a la reducción de la huella de carbono, especialmente en las aplicaciones de movilidad. Y todo ello con una baja inversión en moldes.

comercial@molderdisnova.com • www.molderdisnova.com
Tfno: 961 240 136

JOAQUÍN LASERNA CUÉLLIGA
CEO



Pérez Cerdá
PLÁSTICOS

PÉREZ CERDÁ S.A. fabrica productos plásticos por inyección con más de 60 máquinas de inyección desde 50Tn hasta 2.700 Tn. Dispone de unas instalaciones de más de 30.000 M2, equipadas con Matriceria, Montaje, Extrusión, Inyección y un equipo de I+D donde desarrollan todos los proyectos antes de iniciar la producción. Recientemente hemos implantado una unidad para el uso de materiales reciclados, con el objetivo de realizar productos 100% de material reciclado.

info@perezcerda.com • www.perezcerda.com
Tfno: 966 560 543

ANTONIO REYES PÉREZ RODRÍGUEZ
DIRECTOR GENERAL



INDUSTRIAS
ALEGRE

Industrias Alegre es una empresa familiar, cien por cien valenciana, fundada en 1953 por Vicente Alegre, cuya actividad principal es la fabricación de piezas plásticas de inyección para el sector de automoción, donde actúa como un proveedor global de servicio completo del diseño de la pieza, fabricación de su molde, su producción e incluso su embalaje, siendo este último su segunda unidad de negocio. El rango de productos fabricadas por la Compañía cubre prácticamente el total del contenido de plástico del interior de los vehículos. Profesionalidad, flexibilidad, tecnología e innovación son las palabras que la definen.

El equipo humano de Industrias Alegre es sin duda la pieza clave para que la empresa avance hacia la transformación tecnológica que está viviendo el sector de automoción hacia la nueva movilidad.

En la actualidad la compañía está presente en cinco países, España, donde se encuentra su sede central y Polonia, con ambas plantas propias, Rumanía, India y México, mediante cooperación con partners locales.

monica-alegre@ialegre.com • www.ialegre.com
Tfno: 96 122 02 00

MÓNICA ALEGRE
DIRECTORA



ATEVAL

JOSÉ VICENTE SERNA
PRESIDENTE



ATEVAL es la Asociación de Empresarios Textiles de la Comunidad Valenciana cuyo principal fin es defender y representar los intereses comunes de las empresas del sector textil valenciano.

Desde nuestra fundación, el 6 de mayo de 1977, la base del trabajo de la entidad viene siendo observar, escuchar y actuar, lo que convierten a ATEVAL en un interlocutor indiscutible ante entidades, instituciones y administraciones.

Nuestra misión consiste en ayudar a nuestros asociados a impulsar y proyectar sus empresas a través de la innovación, la internacionalización y la cooperación como elementos tractores de la competitividad y de la generación de nuevas oportunidades empresariales.

ateval@ateval.com • www.ateval.com
Tfno: 962 91 30 30

AECTA

Carmen Blasco Lucas
Gerente

Plaza Conde de Carlet, 3
46003 Valencia
Tfno: 96 392 32 10
info@aecta.org
www.aecta.org



ANIEME (ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIALES Y EXPORTADORES DE MUEBLES DE ESPAÑA)



Amparo Bertomeu Talens
Directora General

Calle de Vinatea, 22
46001 Valencia
Tfno: 96 315 31 15
info@anieme.com
www.anieme.com



ASCR (ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AZULEJOS Y PAVIMENTOS CERÁMICOS)

Vicente Nomdedeu Lluésma
Presidente

Ronda Circunvalación, 186
12003 Castellón
Tfno: 96 472 72 00
global@ascr.es
www.ascr.es



ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DEL CAMP DE MORVEDRE (ASECAM)

Cristina Plumed Pérez
Presidenta

Avda. Fausto Caruana, 37
Edif. Empresarial l'Epicentre P3- Des. 3035
46520 Sagunto (Valencia)
Tfno: 96 269 80 48
administracion@asecam.com
www.asecam.com



ASOCIACIÓN VALENCIANA DE EMPRESARIOS DEL CALZADO (AVECAL)

Marián Cano
Presidenta

Calle Severo Ochoa, 16
Elche Parque Empresarial
03203 Elche (Alicante)
Tfno: 96 546 12 04
info@avecal.es
www.avecal.es



AVIA

Mónica Alegre
Presidenta

Polígono Industrial Juan Carlos I
Avda. de la Foia, 8-Edif 3- 1º- 2ª
46440 Almussafes (Valencia)
Tfno: 96 394 12 58
avia@avia.com.es
www.avia.com.es



BIOVAL CLÚSTER BIO DE LA COMUNITAT VALENCIANA

Ángela Pérez
Presidenta

Avda. Benjamín Franklin, 12
Edificio CEEI Valencia.Parque Tecnológico
46980 Paterna (Valencia)
Tfno: 96 014 01 00
infobioval@bioval.org
www.bioval.org



FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE LA MADERA Y MUEBLE COMUNIDAD VALENCIANA (FEVAMA)

Alejandro Bermejo Fliquete
Presidente

Parque Tecnológico
Avda Benjamín Franklin, 13
46980 Paterna (Valencia)
Tfno: 96 121 16 00
fevama@fevama.es
www.fevama.es



FEDERACIÓN EMPRESARIAL METALÚRGICA VALENCIANA (FEMEVAL)

Vicente Lafuente
Presidente

Avda. Blasco Ibáñez, 127
46022 Valencia
Tfno: 96 371 97 61
femeval@femeval.es
www.femeval.es



GRECOTEX - C.V. (GREMIO DE COMERCIANTES TEXTILES, MODA Y COMPLEMENTOS DE LA C.V.)

Francisco Mora Picazo
Presidente

Plaza Conde de Carlet, 3
46003 Valencia
Tfno: 96 391 93 38 - 674 166 906
info@grecotex.org
www.grecotex.org



FEDERACIÓN ASOC. JÓVENES EMPRESARIOS PROVINCIA ALICANTE- JOVEMPA FEDERACIÓN

Hugo Quintanilla Ripoll
Presidente

Calle Orense, 10
03003 Alicante
Tfno: 96 557 33 18
direccion@jovempa.org
www.jovempa.org



ENTREVISTA A **SALVADOR PUIGDENGOLAS**
DECANO DEL COIICV

"Los Ingenieros Industriales son un auténtico motor de ideas y soluciones al servicio de la sociedad"

• ¿Qué análisis hace de la situación económica tras la pandemia en la industria de la Comunitat?

Como profesionales ya lo veíamos venir, y así lo advertimos, en el mes de julio de este 2021, cuando los resultados de la VII edición del Observatorio Industrial de la Comunitat Valenciana reflejaban que el 50% de los profesionales encuestados coincidíamos en que los márgenes de las empresas iban a bajar en los próximos doce meses por la subida de costes de materias primas y energía. Ya éramos conscientes que después de la pandemia sanitaria íbamos a sufrir la pandemia económica.

Pandemia económica provocada por una inflación de costes y demanda debido a la distorsión y aceleración del consumo después de un 2020 donde las economías nacionales se contrajeron. Situación coyuntural que esperemos no se traduzca en un problema estructural, aunque los encuestados indicábamos que la percepción de la economía a corto plazo era más negativa que la del horizonte de 3 a 5 años.

• ¿Qué proyectos está llevando a cabo el COIICV para afrontar este momento económico?

Con el Observatorio Industrial fuimos conscientes que fruto de los márgenes ajustados y el entorno de incertidumbre, los ingenieros mostrábamos descontento con relación a la realidad de la transformación digital de nuestra sociedad siendo unos de los principales caballos de batalla para ganar en competitividad.

En este sentido, liderado por **Red.es**, entidad pública adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, abordamos el gran proyecto de impulsar, de forma gratuita, la transformación digital de pymes, autónomos y emprendedores, así como sensibilizar sobre cómo la transformación digital supone una oportunidad estratégica para su productividad y competitividad para empresas y trabajadores autónomos, desde la Oficina Aceleradora Pyme (OAP) del COIICV.

Además, y liderado por la **Agencia Valenciana de la Innovación (AVI)**, con apoyo y financiación hemos iniciado el proyecto "**Industrias inteligentes; el desafío digital del futuro**", que capacitará en el uso y aplicación de tecnologías necesarias para la transformación digital de las compañías hacia un nuevo modelo productivo de industrias inteligentes, realizándose nume-

rosos eventos de sensibilización y difusión del uso de tecnologías habilitadoras.

• ¿Están abordando otras áreas en las que los ingenieros industriales tienen protagonismo para la reactivación económica después de la pandemia?

Por supuesto. Dentro del llamado "Pacto verde Europeo" en el que Europa quiere liderar a nivel mundial el paso hacia una economía verde y circular, los ingenieros industriales somos grandes actores de este desarrollo y tenemos amplias competencias en él. Los modelos de construcción sostenible, la eficiencia energética de envolventes e instalaciones, el vehículo eléctrico, las energías verdes y renovables o la autonomía de las baterías son grandes hitos en los que los ingenieros industriales tenemos un papel relevante debido a nuestra formación multi e interdisciplinar. Y por ello, desde el COIICV estamos abordando todas estas áreas de interés formativo para nuestros colegiados con webinars, jornadas y cursos de formación, junto a los principales actores del sector como la Generalitat Valenciana e Iberdrola.

• ¿Y para aquellos ingenieros industriales que se han visto afectados por la pandemia, qué medidas se están llevando a cabo?

Contamos con una de las herramientas más potentes que puede ponerse al servicio de colegiados y empresas: nuestra Bolsa de Empleo.

Pese al momento vivido, en 2020 hemos logrado 28 inserciones laborales, encontrándonos en el COIICV en situación de pleno empleo con relación a las compañeras y compañeros colegiados.

Además para incidir en el grupo de edad en el que el desempleo puede suponer mayor problema, los mayores de 45 años, hemos diseñado un programa *ad hoc* de *coaching*. Programa con el que el 40% de los colegiados que iniciaron este servicio han encontrado empleo gracias a Juan Fernando Bou Pérez quien con mucha calidez y dotado de herramientas para el éxito a los colegiados, ha creado un fantástico grupo.

• ¿Qué papel han tenido los ingenieros industriales en la pandemia y cómo trabaja el COIICV para visibilizar esta tarea?

Como profesionales acostumbrados a los retos y búsqueda de soluciones, los ingenieros industriales hemos sido un verdade-



ro motor impulsor de ideas de gestión ante una crisis que nos puso a prueba a toda la sociedad. Momentos como este ponen de manifiesto la vital importancia de profesionales cualificados, formación multi e interdisciplinar así como como un sector, la industria, como catalizador del desarrollo de estrategias de contención ante eventos sobrevenidos garantizando el abastecimiento crucial de productos alimentarios, de limpieza, textiles, sanitarios y de protección personal a través de polos de producción o logísticos de infraestructuras, como los puertos y aeropuertos valencianos.

Premios Luis Merelo i Mas

Por ello, por ese espíritu de innovación, de ideas y soluciones al servicio de la sociedad que representamos como colectivo, esta edición de los Premios Luis Merelo i Mas que tuvo lugar hace apenas unos días, ha cobrado una especial relevancia y significado. Unos premios que llevan el nombre de quien fuera el ingeniero industrial más joven de España y colegiado del COIICV desde sus inicios a principios de los años 50 y que tanto aportó a la sociedad valenciana de aquel entonces.

Unos premios que este año han contado con categorías especiales con el objetivo de reconocer y poner en valor la labor de diferentes colectivos, empresas y personalidades que han aportado tanto en la gestión de la covid-19 en nuestro país como las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, el sector educativo, el sanitario, los medios de comunicación, las infraestructuras, el Hub de Innovación y también la Corona, representada por la Jefatura del Estado, S.M el Rey Felipe VI, a la que otorgamos el Premio Concordia por la fortaleza y templanza demostrada en el momento más exigente y complejo vivido en la historia reciente en España.

ENTREVISTA A JUANJO ESTRUCH

DECANO DEL COLEGIO OFICIAL DE TITULARES MERCANTILES Y EMPRESARIALES DE VALENCIA (COMEVA)

Juanjo Estruch, el decano del Colegio Oficial de Titulares Mercantiles y Empresariales de Valencia (COMEVA), la primera institución colegial constituida en la ciudad, analiza con detalle el futuro de las empresas tras la pandemia y sobre todo cual será su situación cuando la covid-19 pase. Además, explica que supondrá la nueva Ley Concursal y los cursos de formación que tienen planificados en el colegio para continuar actualizando el conocimiento de los colegiados.

“La nueva Ley Concursal va a provocar una gran cantidad de querellas en los juzgados de lo penal”

• ¿Cómo cree que afectará al empleo la modificación de la reforma laboral que quiere impulsar el Gobierno?

La modificación de la reforma laboral es un tema que todavía no se ha aprobado y hay muchas incógnitas sobre como quedará finalmente la Ley. Lo que si que está claro es que algunos de los aspectos que suscitan mayor controversia son los temas de los contratos temporales, subcontratación y los convenios.

El Gobierno quiere impulsar los contratos indefinidos y en mi opinión es una gran noticia. El contrato indefinido permite otorgar una cierta estabilidad al empleado y al empresario le ayuda a no tener una alta rotación en su equipo de personal y su consiguiente proceso formativo. El empleado que lleva muchos años en la misma empresa conoce a la perfección la actividad de la misma y es más rentable porque con los mismos medios y menos tiempo es capaz de obtener mejores resultados.

Yo potencio el contrato indefinido, el temporal debe ser únicamente para cuestiones puntuales como puede ser una subida en la producción de la empresa. Pero como te decía, esta ley está pendiente de negociación y veremos lo que pasa finalmente.

• ¿Cómo va a afectar a las empresas y las pymes esta reforma?

Lo primero de todo, tenemos que diferenciar entre las empresas que son viables y las que definitivamente no lo son. Desconocemos las empresas que quedarán tras esta pandemia, que en lo económico va a ser devastadora cuando el Gobierno retire la “respiración asistida” a las empresas. Es cierto que algunas empresas que estaban al borde de

la desaparición, durante la pandemia se han reinventado y han conseguido relanzarse. Por ejemplo, es el caso de las empresas que comenzaron a fabricar mascarillas en los momentos más complicados de la cuarentena. Vieron un nicho de mercado y han sabido ocuparlo.

Pero, en el caso del sector de la hostelería, se han visto muy afectadas por todas las medidas tomadas por el Gobierno.

“El Gobierno quiere impulsar los contratos indefinidos y en mi opinión es una gran noticia. Pero esta ley está pendiente de negociación y veremos lo que pasa finalmente”

• ¿Qué piensa del anteproyecto de Ley Concursal?

Esta nueva Ley va a ser un auténtico coladero. Las empresas que se encuentren en situación financiera insostenible tendrán que cumplimentar un simple formulario que se presentará en el juzgado sin abogado ni procurador. De este modo, las empresas con menos de 10 trabajadores y un pasivo inferior a los dos millones de euros podrán acogerse a esta nueva modalidad para liquidar su empresa sin el acompañamiento de un profesional. El Gobierno quiere llevar por este nuevo cauce a la mayoría de los autónomos que están ya arruinados.

Esta nueva herramienta es perjudicial para todas las partes, pero principalmente el acreedor. Con esta nueva Ley habrá empresas que no entren ni en concurso, será una mera comunicación a la administración a través de un do-

cumento o formulario. El deudor liquidará su empresa a su antojo sin contar con los servicios de un profesional. Esto generará una gran inseguridad jurídica para los acreedores y para el deudor que se enfrentará a una situación extrema sin la necesidad de contar con los profesionales.

Esto tiene consecuencias, la inseguridad jurídica que se contempla en el proyecto de ley concursal provocará cierres y liquidaciones desordenadas de empresas insolventes y en consecuencia gran cantidad de querellas y más colapso en los juzgados de lo penal.

Recientemente el Gobierno ha prorrogado la moratoria concursal hasta el 30 junio 2022. Es por ello que la nueva Ley Concursal verá la luz por esas fechas.

• ¿Cómo va a afectar a los profesionales que se dedican a los concursos?

Los profesionales concursales van a ser otros de los grandes perjudicados de esta nueva Ley. Se busca regularizar el acceso a la profesión, el problema está con las personas que su amplia experiencia les avala como profesionales concursales y quieren que pasen por unos exámenes habilitantes que aún están por concretar. No es lo mismo si el que accede es abogado porque se le podrá eximir de gran parte del contenido legal del examen, pero no del económico. Lo mismo pasa con el acceso para economistas y titulados mercantiles se les podrá eximir de la parte económica pero no de la jurídica. El examen es lo correcto, pero con matices. Debe ser para los que empiezan a ejercer a partir de la publicación de la ley, hay profesionales con una gran experiencia que acredita su conocimiento en la materia.



"Una de las ventajas de estar colegiado en COMEVA está en los cursos de formación que ofertamos, con personas muy reputadas y que podemos ofertar a un precio irrisorio"

• El Colegio ha sabido adaptarse a la época de covid-19 y ha redirigido la oferta formativa en esta dirección, ¿Qué oferta formativa se está trabajando para final de año y para 2022?

La formación es uno de los pilares más importantes de nuestro colegio. Es fundamental que nuestro colectivo esté actualizado ante todas las novedades legislativas y de procedimientos que van surgiendo. Nuestra oferta formativa es muy amplia pero nos centramos en tres grandes áreas: economía, fiscalidad y contabilidad. Para final de año estamos preparando nuestro curso de cierre fiscal y contable que siempre causa un gran interés. Además, realizaremos formación sobre las novedades en cuanto a IVA, no-

vedades de la renta, el impuesto de sociedades y algunas jornadas de auditoría de cuentas. Por supuesto no podemos olvidar uno de nuestros cursos estrella, el de derecho concursal que será muy interesante por los nuevos cambios que se avecinan en la ley concursal.

• El pasado 8 de octubre el Consell aprobó la solicitud de COMEVA para facilitar la tramitación telemática, ¿Qué va a suponer esto para el colegio y cómo se van a beneficiar los colegiados?

Todo lo que sea adaptarse a las nuevas tecnologías y herramientas digitales está comprobado que es beneficioso para el colectivo. Esto nos obliga a seguir actualizándonos para beneficio de todos. Esta colaboración evitará en gran medida desplazamientos a las oficinas públicas ya que, en su lugar, se realizarán intercambios de datos entre sistemas de información que, además, cumplirán todos los requisitos establecidos y contarán con todas las garantías jurídicas y técnicas. Los colegiados

deberán presentar e ingresar las autoliquidaciones tributarias generadas mediante el Sistema de Ayuda a la Recepción de Autoliquidaciones (SAR@), y tendrán el deber de cumplimentar las declaraciones y autoliquidaciones de forma correcta, así como aportar toda la documentación anexa que sea necesaria. Es una gran noticia que demuestra que el colegio está a la última en temas tecnológicos.

• Me gustaría que explicara las ventajas de estar colegiado en COMEVA.

Nuestro colegio es un colectivo pequeño en cuanto a número de colegiados en comparación con otros. Pero, en lo que pocos pueden superarnos es en los cursos de formación que ofertamos y sobre todo, al precio que lo hacemos. Son formaciones con personas muy reputadas y con un gran caché que gracias a nuestros mínimos costes estructurales los podemos ofertar a precios irrisorios para los colegiados. Gracias a esto, el colegio puede presentar cursos de alto nivel a precios muy competitivos.

Quién? es Quién

ENTREVISTA A JAIME GINER

PRESIDENTE DEL MUY ILUSTRE COLEGIO OFICIAL DE FARMACÉUTICOS DE VALENCIA (MICOF)



El presidente del Muy Ilustre Colegio Oficial de Farmacéuticos de Valencia (MICOF), Jaime Giner, ha destacado que el futuro de la farmacia comunitaria, tras estar en primera línea en la pandemia de la covid-19 como punto sanitario más próximo a la población, pasa por potenciar su labor asistencial en beneficio de la salud de los pacientes.

“Como punto sanitario más próximo a la población, el futuro de la farmacia comunitaria pasa por potenciar su labor asistencial en beneficio del paciente”

• ¿Hasta qué punto han sido claves los farmacéuticos durante la pandemia?

La pandemia ha puesto a prueba a los farmacéuticos y, en todas y cada una de sus especialidades, han demostrado estar capacitados y a la altura de la difícil situación sanitaria. El caso de la farmacia comunitaria, como punto sanitario más próximo a la población, ha evidenciado ser fundamental no solo para dispensar medicamentos, sino también por su servicio asistencial. En este sentido, no cabe duda de que el futuro de la farmacia comunitaria pasa por potenciar la labor asistencial en beneficio de la salud del paciente.

• ¿Cómo ayuda el Colegio a potenciar esa labor asistencial?

En el último año, el Colegio ha puesto en marcha dos iniciativas: la Cátedra DeCo para la detección precoz del deterioro cognitivo a través de las farmacias, en colaboración con la Universidad CEU Cardenal Herrera, y el programa piloto de entrega de medicación hospitalaria también en farma-

cias, en colaboración con las Unidades de Farmacia de atención a Pacientes Externos (UFPE) de los hospitales del SVS y las empresas de Distribución Farmacéutica, gracias al cual ya se han beneficiado más de 570 pacientes de la provincia.

No obstante, desde el MICOF llevamos tiempo trabajando en esta línea. Buena muestra de ello es nuestra Plataforma digital ATENFARMA para la capacitación en Servicios Profesionales Farmacéuticos Asistenciales (SPFA).

• ¿Qué Servicios Profesionales Farmacéuticos Asistenciales ofrece el Colegio a sus farmacéuticos?

Actualmente disponemos de una cartera de servicios variada en la que los farmacéuticos comunitarios pueden capacitarse y certificar su farmacia tanto en servicios de control de la medicación del paciente -RECORDA o REVISEM- como en detección precoz de la diabetes (DETECTA SUCRE) o en ayudar a dejar de fumar (SENSE FUM).

INDUSTRIAS INTELIGENTES:

El desafío digital del futuro

De Septiembre de 2021 a Septiembre de 2023

NO PERDAS EL TIEMPO EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Aprovecha las herramientas de innovación, networking y casos de éxito, que ponemos a disposición de manera gratuita.

Puedes informarte sobre las próximas acciones en www.iicv.net/agenda-valencia/

GENERALITAT VALENCIANA

AVI AGENCIA VALENCIANA DE INNOVACIÓN

Unión Europea

Colaboradores:

Acción cofinanciada por el Departamento de Innovación del Programa Operativo del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Comunidad Valenciana 2014-2020

ENTREVISTA A **JUAN JOSÉ ENRIQUEZ**
 DECANO DEL COLEGIO DE ECONOMISTAS DE VALENCIA

El decano del Colegio de Economistas de Valencia, Juan José Enriquez, señala que la institución está más presente que nunca en la sociedad valenciana para asesorar y reconducir la situación económica de las empresas afectadas por la pandemia.

“Como Colegio perseguimos crear valor”

• **¿Qué premisas fundamentan el Colegio?**

Desde el principio nuestra Junta de Gobierno ha trabajado bajo dos premisas, la participación y la transparencia. Estamos convencidos que tenemos la obligación de ser el instrumento vertebrador de nuestra profesión y por eso trabajamos incansablemente desde las diversas comisiones para ofrecer a nuestros colegiados todo lo que necesitan en el ejercicio de su profesión, apoyando a los que empiezan y asistiendo a los veteranos.

• **¿Existe una hoja de ruta?**

Por supuesto, nuestro objetivo es trabajar para que los colegiados se sientan integrados, se sientan parte del Colegio, y todo ello se consigue trabajando desde la credibilidad, la transparencia y la ética, estando siempre pendiente de las necesidades de

los colegiados en todos los ámbitos con independencia de si ejercen en el sector público o privado, por libre o integrados en organizaciones, porque como Colegio lo que perseguimos es crear valor.

• **¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el COEV actualmente?**

El principal reto es estar actualizado, porque tras la pandemia se están produciendo grandes cambios a nivel social y legislativo y nuestro papel es fundamental para ayudar a los colegiados a dar el mejor servicio profesional. Por ello, desde el Colegio estamos realizando numerosos cursos y talleres que son punteros en muchos casos, para aprender de los mejores expertos y estar siempre perfectamente actualizados en un mundo que cada vez cambia más deprisa.



• **¿Cuál es el papel de los economistas tras la pandemia?**

Somos esenciales, no sólo porque desgraciadamente se están produciendo cierres de negocios, sino como asesores para precisamente hacerle frente a esas situaciones. Como decía, el mundo está cambiando muy rápidamente, y nosotros estamos ahí para mejorar las organizaciones y el bienestar de todos.

OFICINA Acelera pyme

Acelera la transformación digital de tu PYME

Laboratorio de Digitalización para Pymes, Autónomos y Emprendedores

red.es
 Fondo Europeo de Desarrollo Regional
 "Una manera de hacer Europa"

COLEGIO INGENIEROS INDUSTRIALES
 COMUNITAT VALENCIANA

Agentes de Integración

Acelera Pyme: "Si eres pyme, autónomo o empresario, no te lo pierdas. Puedes inscribirte en www.digitalpyme.iicv.net"



La Mediación permitiría ahorrar 6,4 millones de euros en la Comunitat Valenciana

El Ilustre Colegio de Abogados de Valencia siempre ha impulsado la Mediación. El mayor ejemplo de ello fue la creación de su propio Centro de Mediación (CMICAV), en el año 2012, apostando claramente por esta vía alternativa de resolución de conflictos, dotándolo de un espacio propio dentro de las instalaciones de la sede del colegio, con el objetivo principal de difundir y dar a conocer la mediación.

Son muchas las ventajas que ofrece la Mediación como método de resolución de conflictos. Solo en términos económicos, hablamos de un posible ahorro de 6,4 millones de euros, según fuentes de la Consellería de Justicia. Un gasto que dejaría de hacerse al no celebrarse los más de 5.000 juicios que se podrían derivar a la Mediación, de los 266.153 asuntos pendientes que los juzgados valencianos acumulaban en el primer trimestre de

2021, según datos del Consejo General del Poder Judicial.

Pero no solo ofrece ventajas en el plano económico. Se trata de un método más rápido, flexible y ágil que los procesos judiciales, al ser las partes junto con la persona mediadora, las que gestionan los tiempos, sin señalamientos, vistas ni plazos para recurrir.

Otro de sus puntos a favor es la confidencialidad, lo que garantiza la confianza en este proceso de resolución de conflictos.

Otra de las ventajas, es que, con carácter previo a la firma del acuerdo, las partes pueden contar con el asesoramiento de sus letrados para firmarlo con total tranquilidad.

En el CMICAV (Centro de Mediación del Ilustre Colegio de Abogados de Valencia), se recomienda que sean los letrados de las partes quienes asesoren jurídicamente en cada caso concreto sobre la conveniencia de elevar el acuerdo a escritura pública u homologarlo ante el Juzgado.

El CMICAV es, hoy por hoy, referente para otros colegios profesionales y colegios de abogados de España, que lo visitan habitualmente para conocer sus programas.

Desde que comenzó su andadura, se ha atendido a más de 27.000 usuarios, abriéndose más de 14.200 solicitudes y expedientes de mediación con un alto índice de acuerdos, realizándose también, más de 13.500 sesiones Informativas y atenciones.



CITOP es un Colegio Profesional que auna a más de 15.000 profesionales de la ingeniería civil para dar servicio a la sociedad. Creamos espacio urbano e infraestructuras, así como su explotación y mantenimiento sostenible. Como actores de significativa incidencia en el desarrollo de la sociedad nuestros profesionales se dedican con empeño a preservar nuestro entorno hacia el cumplimiento de las ODS y la Agenda 2030 que define el paradigma actual.

Además, somos motor de emprendimiento como explicó la Gerente del Citop en VLC Startup Market mientras interactuaba con la ciudadanía valenciana.

valencia@citop.es • www.citopcv.com
Tfno: 963 392 154

ALICIA M. BIELSA ARTERO
GERENTE DE VALENCIA Y CASTELLÓN DEL CITOP





ECONOMÍA VERDE

Es el indicador bursátil global de referencia para medir la aportación de las empresas al desarrollo sostenible

Iberdrola, única 'utility' europea incluida en las 22 ediciones del índice mundial Dow Jones de Sostenibilidad

- Desde 2001, este índice se ha revalorizado un 113%, mientras que Iberdrola ha subido un 203% en ese mismo periodo
- La inclusión de la compañía pone de manifiesto, un año más, su fuerte compromiso con los más altos estándares medioambientales, sociales y de gobierno corporativo

Iberdrola ha sido incluida de nuevo en el índice Dow Jones de Sostenibilidad (DJSI, por sus siglas en inglés), lo que la convierte en la única *utility* europea que ha estado presente en el selectivo durante sus 22 ediciones. Así lo refleja la actualización anual publicada por S&P Dow Jones Indices y RobecoSAM, responsables de su elaboración.

De este modo, se pone de manifiesto el firme compromiso del grupo con los más altos estándares medioambientales, sociales y de gobierno corporativo, puesto que, de un universo inicial de unas 10.000 empresas, solo es seleccionado finalmente un 10% de las cotizadas con mejores puntuaciones de sostenibilidad.

La evolución de este índice demuestra, además, cómo se ha ido incrementando el interés de los inversores en las compañías más sostenibles en los últimos años y que es compatible crear valor para los accionistas con un modelo de negocio sostenible e implicado con el medio ambiente: desde 2001, el DJSI World se ha revalorizado un 113%, frente al 203%¹ que ha subido Iberdrola en el mismo periodo.

Esta evolución refleja el éxito de un modelo basado en un desarrollo sostenible, que ha llevado a Iberdrola a ser líder mundial en generación renovable, con más de 37.300 megavatios (MW) instalados al cierre de los nueve primeros meses de 2021, y una referencia en sostenibilidad y lucha contra el cambio climático. En esta edición la compañía una vez más ha demostrado su liderazgo en aspectos tan relevantes como innovación, relación con grupos de interés, oportunidades de mercado, gestión de riesgos, gestión ambiental y agua.

Líder en sostenibilidad

Iberdrola tiene plenamente incorporados a su estrategia los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, aprobados en septiembre de 2015.

En línea con su actividad, Iberdrola enfoca su esfuerzo en el suministro de energía asequible y no contaminante (objetivo 7) y en la acción por el clima (objetivo 13). Además, el grupo contribuye directamente a asegurar agua limpia y saneamiento (objetivo 6), ha aumentado su inversión en actividades de I+D+i hasta los 400 millones de euros en 2025 (objetivo 9), promueve el respeto hacia la vida de los ecosistemas terrestres (objetivo 15) y trabaja por establecer alianzas para lograr los objetivos (objetivo 17).

Tras anticiparse 20 años a la actual transición energética, el grupo Iberdrola planea invertir 150.000 millones de euros hasta 2030, y permanecer así a la cabeza de la revolución energética que afrontan las principales economías del mundo. La compañía avanza en su histórico plan de inversión de 75.000 millones de euros hasta 2025 y consolida su modelo de negocio, basado en más energías renovables, más redes, más almacenamiento y más soluciones inteligentes para los clientes.

De esta manera, en 2030 Iberdrola habrá triplicado su capacidad instalada renova-

ble -hasta alcanzar los 95 gigavatios (GW)- y duplicado su base de activos regulados -hasta los 60.000 millones de euros-.

Sobre Iberdrola

Iberdrola es una de las principales energéticas del mundo, líder en renovables, que abandera la transición energética hacia una economía baja en emisiones. El grupo suministra energía a cerca de 100 millones de personas en decenas de países y desarrolla sus actividades de renovables, redes y comercial en Europa (España, el Reino Unido, Portugal, Francia, Alemania, Italia y Grecia), Estados Unidos, Brasil, México y Australia y mantiene como plataformas de crecimiento mercados como Japón, Irlanda, Suecia y Polonia, entre otros.

Con una plantilla de más de 37.000 personas y unos activos superiores a 122.518 millones de euros, en 2020 obtuvo unos ingresos superiores a 33.000 millones de euros y un beneficio neto de 3.611 millones de euros. La compañía contribuye al mantenimiento de 400.000 puestos de trabajo en su cadena de suministro, con compras anuales de 14.000 millones de euros. Referente en la lucha contra el cambio climático, ha destinado más de 120.000 millones de euros en las dos últimas décadas a construir un modelo energético sostenible, basado en sólidos principios medioambientales, sociales y gobernanza (ESG).



Ignacio Galán, Presidente de Iberdrola

¹ Datos a cierre del 11 de noviembre de 2021

Avanzan las pruebas piloto para aumentar la resiliencia a los efectos directos del Cambio Climático en el Parc Natural del Túria

En los últimos meses el proyecto GUARDIAN ha despertado el interés de numerosos representantes políticos, empresas e instituciones

La instalación contra incendios más grande de Europa y la segunda más grande del mundo avanza en las pruebas piloto que permitirán que quede concluida en el primer trimestre de 2022. Financiada por la Unión Europea, a través de los Urban Innovative Actions, y promovida por el Ayuntamiento de Riba-roja de Túria, Ayuntamiento de Paterna, Hidraqua-empresa del grupo Agbar-, Medi XXI, Universidad de Valencia, Universidad Politécnica de Valencia y Cetaqua; esta instalación busca hacer frente a una de las consecuencias directas del Cambio Climático, los incendios forestales.

En los últimos meses, el proyecto GUARDIAN está llevando a cabo las pruebas piloto para comprobar el correcto funcionamiento de la infraestructura hidráulica, consistente en 6.500 metros de conducciones y 5 depósitos que se encargan de recoger el agua de la estación regeneradora y conducirla hasta las 40 torres fijas SIDEINFO que ya han quedado instaladas en su totalidad y que aumentarán la protección contra incendios.

También se están ajustando en estos momentos los niveles de agua que las torres SIDEINFO aportarán a esta zona verde en función del estado de la misma. Para ello, se ha instalado una red sensorial inalámbrica (SIDEINFO NETSense) que monitoriza el riesgo de incendios forestales del Parque Natural en tiempo real y permite a sus gestores activar el sistema defensivo en caso de necesidad, tanto con carácter preventivo (bajar temperatura, incrementar humedad) como para combatir incendios forestales en curso.

Asimismo, un sistema de telecontrol supervisará el funcionamiento, tanto de la infraestructura hidráulica: niveles de depósitos, bombeos, estación regeneradora de agua, etc; así como el de las infraestructuras de prevención y defensa: señales de los sensores y activación torres de agua.

Por otro lado, se sigue trabajando en las tomas de agua que permitirán el uso de cañones portátiles, complementarios a las torres ya instaladas, para incrementar la resiliencia y el aporte de agua en caso de riesgo extremo o incendio.

El proyecto contempla además la realización de trabajos de tratamientos silvícolas. Se trata de tareas de desbroce, la poda del arbolado, o el clareo de árboles enfermos, dominados o que aportan una densidad



excesiva, así como la eliminación del cañaveral. En total, se han gestionado más de 37 hectáreas de carácter estratégico con el objetivo de evitar que un fuego urbano se propague al Parque Natural, y de que un fuego en el Turia o sus inmediaciones afecte las zonas pobladas. Además, los equipos del proyecto GUARDIAN han plantado más de 2.000 unidades de especies mediterráneas autóctonas de menor combustibilidad (fresno, boj, serbal, lentisco, mirto o durillo, entre otros) que actuarán, junto con riegos prescritos, como auténticas barreras verdes. Con esta combinación de actuaciones se trata de prevenir el impacto de incendios de alta intensidad.

El Proyecto GUARDIAN, dado su carácter innovador y sostenible, ha despertado el interés de numerosos representantes políticos, empresas e instituciones de cualquier índole. Hace unos días, el secretario de estado de medio ambiente, Hugo Morán, acompañado por la Delegada del Gobierno, Gloria Calero, visitaron este proyecto. Asimismo, en los últimos meses, Mireia Mollà, consellera de Transición Ecológica, o Carolina Pascual, consellera de Innovación, Universidades, Ciencia y Sociedad Digital, han visitado también el estado de esta instalación.

Así, este proyecto contribuye activamente al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, está basado en la innovación y la sostenibilidad para hacer frente a las consecuencias directas del Cambio Climático y pone en relieve la importancia de la colaboración público-privada para aumentar la resiliencia de los municipios.

Una iniciativa financiada por la Unión Europea

El proyecto GUARDIAN fue seleccionado en la 3ª convocatoria UIA Urban Innovative Actions (Acciones Urbanas Innovadoras). Se trata de una iniciativa de la Unión Europea que tiene por objetivo facilitar, a través de fondos FEDER, la ejecución de nuevas soluciones ante los retos urbanos a los que nos enfrentamos (demografía, contaminación, empleo, cambio climático). Las propuestas debían contener soluciones creativas, innovadoras, replicables y sostenibles para abordar el desafío. Después de un riguroso proceso de selección, se dieron a conocer las candidaturas seleccionadas y la financiación obtenida (el 80% del presupuesto). El resto del presupuesto ha sido aportado directamente por los socios del proyecto GUARDIAN.

Los ecoparques de la EMTRE, un servicio fundamental en la gestión de los residuos del área metropolitana de València

Uno de los indicadores para medir el alcance de la recuperación económica, a partir del levantamiento de las restricciones más duras a causa de la pandemia de covid-19, es la cantidad de residuos urbanos que se depositan en los ecoparques. La Entidad Metropolitana para el Tratamiento de Residuos (EMTRE) dispone de una red de 20 ecoparques fijos y 6 móviles que prestan este servicio a la ciudadanía de València y su área metropolitana, 45 municipios que suman más de un millón y medio de habitantes. Analizando las cantidades recogidas en los tres primeros trimestres de 2019, 2020 y 2021, se aprecia un descenso importante durante 2020 a causa de las restricciones provocadas por la pandemia de la covid-19 que repercutieron directamente en la actividad económica. En cambio, en los primeros 9 meses de 2021 se produce un rebote y se superan con creces las cifras de 2019, el último año de normalidad plena.

Los usuarios de la red de ecoparques fijos han depositado en las instalaciones de la EMTRE, durante los primeros nueve meses de 2021 un total de 62.163 toneladas de residuos. Se trata de un incremento del 26,24% sobre el mismo periodo de 2020, cuando se recogieron 49.243 toneladas. Es una cifra muy importante relacionada directamente con la evolución de la pandemia. Pero el crecimiento también es significativo si lo comparamos con los tres primeros trimestres de 2019, cuando todavía no se sabía nada de la covid-19.

Todos los ecoparques registran subidas

Los vecinos del área metropolitana de València pueden utilizar cualquiera de los 20 ecoparques fijos para reciclar sus residuos, de manera que siempre se puede encontrar uno cerca del lugar de residencia para los residuos que no se pueden depositar en ninguno de los contenedores que hay habitualmente en la vía pública. Por volumen de residuos, el primero es el de Paterna, que ha pasado de 6.790 toneladas en 2020 a las 8.418 en 2021. Una cantidad que también supera ampliamente las 6.795 toneladas que se contabilizaron en 2019. También registra una subida el de Vara de Quart, en la ciudad de València, que pasa de las 5.739 toneladas a las 6.937 y supera ligeramente el registro de 2019.

Los seis ecoparques móviles que reco-

RESIDUOS ECOPARCS PRIMER, SEGON I TERCER TRIMESTRE

ECOPARCS FIXOS	QUANTITAT (TONELAS)		
	2019	2020	2021
Albal	1.631	1.236	1.578
Albalat dels Sorells	693	535	832
Alicante	7.993	6.546	8.880
Albuixech	301	278	314
Alfala	4.398	3.452	4.757
Alexander	2.041	1.737	2.493
Cabarroja	2.477	2.874	2.710
Canals	1.241	1.054	1.387
Massamagrell	1.892	1.284	1.584
Medina	1.392	1.182	1.428
Palopar	4.247	3.388	4.412
Paterna	6.795	6.780	8.418
Picasent	2.657	2.294	3.348
Puçol	1.018	880	1.077
Sedaví	2.831	2.289	2.898
Silla	1.276	1.085	1.581
Torrent-1	1.988	2.168	3.935
Torrent-2	1.437	1.575	1.737
València (Vara de Quart)	6.898	5.739	6.937
Xirivella	3.994	3.813	4.808
TOTAL	55.883	49.243	62.163

ECOPARCS MÓBILS	QUANTITAT (OBJETES)		
	2019	2020	2021
	287.150	444.879	489.620

tana de València para acercar el reciclaje a los vecinos también han registrado subidas en los nueve primeros meses de 2021. Durante este periodo, los ecoparques móviles han recogido casi medio millón de objetos de toda clase, un 12,3% más que en los tres primeros trimestres de 2020, cuando a pesar de la pandemia se superaron ampliamente los registros de 2019. Destacan las más de 128.000 pilas alcalinas, los 125.000 electrodomésticos y aparatos eléctricos o los más de 15.000 litros de aceite usado. También se han recogido 104.000 cápsulas de café, 20.700 luminarias y más de 3.800 botes de pintura usados. Prácticamente todos los residuos aumentan respecto a 2020 y también se sitúan por encima de las cifras del año 2019, una muestra de la utilización cada vez mayor de estas instalaciones por parte de la ciudadanía para reciclar sus residuos.

Cambio hacia la economía circular

Los objetivos de la EMTRE no se centran únicamente en la adecuada valorización de los residuos domésticos del Área Metropolitana de Valencia, sino que van más allá. Nos encontramos ante un cambio de paradigma en la gestión de los residuos, marcado por la necesidad de romper con el modelo de producción y consumo obsoleto centrado en la línea-

La EMTRE está desarrollando un plan de educación ambiental para que la ciudadanía tome conciencia de la importancia de reducir residuos, separarlos y reciclarlos adecuadamente

lidad, en aras de una economía circular. En este contexto de emergencia climática, la ciudadanía demanda un cambio sustancial en el ecosistema natural y también en el urbano.

En este sentido, la EMTRE está desarrollando un importante plan de educación ambiental para que los habitantes del área metropolitana de València tomen conciencia de la importancia de reducir la cantidad de residuos, así como de separarlos y reciclarlos de forma adecuada. Para ello, ha lanzado una aplicación ciudadana para teléfonos móviles que informa de dónde hay que tirar cada residuo y que premia a los usuarios por reciclar correctamente con descuentos en la tasa TAMER. También tiene en fase de desarrollo un ecoparque autónomo que se podrá utilizar directamente a través de una pantalla táctil. No necesitará operarios y estará disponible las 24 horas. Toda la información referente a los ecoparques de la EMTRE puede ser consultada en www.emtre.es



C/ Marjana,29-30.
Pol. Ind. La Pahilla
46370 Chiva (Valencia)

Tfno: 962 521119
info@recicladosballester.com
www.recicladosballester.com

GEMA BALLESTER FERRE
SOCIA MAYORITARIA



Nuestra empresa desarrolla como actividad la especialidad del **reciclado y gestión de bidones y envases industriales** de una manera eficiente tanto en los **contenedores** como en los **bidones de plástico**, gracias a su larga experiencia de años en el sector del **reciclaje**.

Para ello contamos con la autorización exigible según la legislación vigente, incluido el Título de Gestor Autorizado por la Consellería de Medio Ambiente de la Comunidad Valenciana, con Números: **44/G01/CV y 867/G04/CV** (Tanto para residuos peligrosos como no peligrosos). También disponemos de la certificación en **ISO 9001 e ISO 14001** como muestra de nuestro compromiso ambiental.

Mas de 50 años de **Economía Verde y Circular**

La economía verde y circular van de la mano siendo uno de los pilares del **reciclaje y la reutilización** de las materias y productos para reducir los residuos producidos que tanto impacto generan en nuestro medio ambiente. Es necesario generar actividades que presenten el mínimo impacto ambiental para garantizar la sostenibilidad del sistema económico.

Desde Ballester trabajamos para que los envases que pasan por nuestra planta de recuperación queden listos para su **reutilización**. Nuestro personal cualificado se encarga de la reacondicionado de los envases, **augmentando así la vida útil** de dichos envases reduciendo emisiones y residuos.

Nuestro gama de **contenedores reciclados 1.000 litros (GRG-IBC)** y **bidones reciclados de 200 litros** son la mejor opción para transporte y almacenamiento de mercancías con total garantía de calidad y seguridad. Así como nuestro servicio de **limpieza de envases**.

Descontaminado y... como nuevo.



VICENTE BALLESTER RIOS S.L, especializados en el Reciclado y Gestión de Envases Industriales, **renueva su imagen**. Ballester, supera con creces todos los estándares de calidad y requerimientos legales



VICENTE BALLESTER RIOS, S.L. Pol. Ind. La Pahilla, C/ Marjana 29 y 30 - 46370 Chiva - Valencia
T: 962 521 119 - F: 962 521 146 - www.recicladosballester.com - info@recicladosballester.com





FERNANDO MATAIX MIRA
CEO. CONSULTOR DIRECTOR

Edificio de Oficinas ABM - Calle Ronda Narciso
Monturiol, Nº 3 - Torre B, oficina 4 y 5, piso 1º
Parque Tecnológico de Paterna
46980 Paterna (Valencia)
Tel. 960 040 971
atmnatura@atmnatura.es

Impulsamos la sostenibilidad en la empresa

ATM Natura lleva desde el año 1994 ayudando a las empresas a mejorar su gestión ambiental, siempre desde un punto de vista preventivo. Nuestro asesoramiento técnico y jurídico ambiental ha contribuido a que nuestros clientes tengan la seguridad de estar al día en esta materia, gracias a nuestro trabajo y capacitación, además de la involucración y cercanía que mantenemos de forma constante como valor diferenciador.

En **ATM Natura** contamos con un equipo formado por técnicos altamente cualificados y con una amplia experiencia, lo que nos permite afrontar los diferentes retos y proyectos de una forma decidida y apostando por el éxito.

Nuestra experiencia de más de 27 años, nos ha permitido desarrollar áreas de trabajo interrelacionadas y de gran valor para nuestros clientes:

- Consultoría y Asesoría Ambiental.
- Consultoría de Normalización mediante la implantación y mantenimiento de sistemas de gestión empresarial de referenciales diferentes.
- Consultoría estratégica en Responsabilidad Social Empresarial.

Nuestra sede está ubicada en Valencia, aunque nuestro sistema de alianzas nos permite trabajar a nivel nacional y prácticamente cualquier sector productivo. ATM Natura dispone de una cartera de clientes que incluye empresas locales y multinacionales que operan nacional e internacionalmente.

Nuestro objetivo es seguir impulsando la sostenibilidad en el mundo empresarial como modelo de negocio, apoyando a las empresas a desarrollar las estrategias, mejorar los procesos necesarios y apostando por la Responsabilidad Social como medio para conseguir entre todos un mundo más sostenible, justo e igualitario.

UVAX

TECHNOLOGY IN ACTION

En UVAX llevamos casi 30 años diseñando soluciones tecnológicas avanzadas y más de 12 años ofreciendo una solución única en el mercado de las Smart Cities que aporta valor e innovación.

La solución Smart Cities de UVAX transforma el alumbrado público en una verdadera autopista de comunicaciones, que puede ser explotada por municipios, empresas de mantenimiento o de servicios energéticos u operadores de comunicaciones durante los años posteriores, mediante nuevos modelos de negocio en desarrollo. La solución permite además la actuación sobre todos los cuadros eléctricos en una sola operación y desde cualquier ubicación, sin la necesidad de desplazar técnicos. Adicionalmente, esta solución es la única que permite la actualización remota del software en todos los dispositivos conectados, gracias a su tecnología de banda ancha (BPLC).

Nuestras Ventajas: + Ahorro + Seguridad + Escalabilidad

UVAX empresa Ecofriendly concienciada con el medio ambiente. *"Creemos en el poder de las Smart Cities"*

info@uvax.es • www.uvax.es • Tfno: 96 132 54 79

SERAFÍN TAMARIT
DIRECTOR GENERAL



ENTREVISTA A **JOSÉ EDUARDO RODRÍGUEZ FUENTES**
FUNDADOR Y CEO DE JONSOK AUTOCONSUMO S.L.

Calle Bailén nº 4 - 11 • 46007 Valencia
M. 628 990 497 • info@jonsok.es

José Eduardo Rodríguez Fuentes. *Ingeniero Naval por la UPM y MBA por ESADE. Más de 20 años desarrollando proyectos de Energías Renovables como ejecutivo de grandes empresas del sector, funda en 2018 JONSOK Autoconsumo S.L.*



• **¿Por qué JONSOK?**

Es la denominación nórdica del solsticio de verano (noche de San Juan), una fiesta milenaria que celebra *la llegada del sol y la luz, como fuentes de vida y energía.*

• **El "apellido" de AUTOCONSUMO, ¿no encasilla demasiado?**

Es nuestra vocación desde que JONSOK sale al mercado en 2018. Por entonces, el reto era construir conocimiento en una sociedad todavía escéptica y desconocedora. Ahora, es hacer sostenible un crecimiento imparabile. No obstante, además de Autoconsumo, estamos desarrollando con éxito grandes instalaciones fotovoltaicas sobre suelo en la provincia de Alicante.

• **O sea, que la travesía del desierto ha sido corta.**

Está siendo un recorrido natural, orgánico. Como corresponde a una herramienta muy potente que reporta un abanico de ventajas, al alcance de una gran masa social.

• **Veamos esas ventajas. Porque, de entrada, el Autoconsumo requiere una inversión.**

Una inversión que se traduce, objetivamente, en la suma de: (i) ahorro importante (inversión rentable) + (ii) contribución medioambiental (reduce emisiones de CO2) + (iii) emancipación energética (en mayor o menor medida, nos hace autosuficientes).

• **¿Son valoradas a partes iguales por los clientes?**

Sería lo ideal, pero lógicamente es subjetivo de cada cliente.

• **¿Balance de 2021 y futuro?**

Estamos cerrando un año extraordinario en proyectos desarrollados y puestos en marcha, y ya se ha firmado una importante cartera de proyectos programados para 2022. Pero insisto, el crecimiento del Autoconsumo no tiene límites, y por eso debemos pensar en las generaciones futuras para hacer sostenible este desarrollo.

• **¿La causa de ese buen resultado?**

Vocación y Oficio. Que en JONSOK significa elevar la importancia de la opinión del cliente por encima del beneficio. El resultado es nuestro mejor activo: 100% de clientes satisfechos y fidelizados. Nuestra mejor referencia y promoción comercial.

• **Por último, un deseo de mejora.**

Tres. A la Administración central: Balance Neto ya. No tiene cabida continuar con el timo de la Compensación. A la administración local y autonómica: están realizando un proceso de mejora en procedimientos y plazos, pero hay que animar y exigir que sigan en esa línea porque queda mucho recorrido de mejora. Y a los fabricantes de baterías: cuanto antes deben eliminar márgenes encubiertos para disponer en el Autoconsumo de sistemas de acumulación a un coste viable.




Autoconsumo

JONSOK

Servicio integral de ingeniería y construcción
Llave en Mano en proyectos de Autoconsumo

www.jonsok.es



Proyecto 'FARO' 33 kWp
Estación de Servicio
Alcaudete (Jaén)



Proyecto 'DONATO' 5 kWp
Casa de campo
Albalat dels Tarongers (Valencia)



Proyecto 'MAINZU' 285 kWp
Industria Cerámica
Vila-real (Castellón)



Proyecto 'MACARIA' 17 kWp
Parque Público
Albalat dels Sorells (Valencia)





Designable, una alternativa de vivienda de obra nueva más accesible, personalizada y sostenible

Designable es una plataforma digital de Crowdfunding que ofrece una alternativa de obra nueva en la ciudad, más accesible, más sostenible y bajo demanda. Detrás de ella están Andrés Perales, Founder & Chief Executive Officer y Pablo Bertolín, Founder & Chief Operating Officer que cuentan con un equipo formado por 7 directores de departamento, 12 profesionales en el equipo interno entre arquitectos, marketeros, UX/UI designers, financieros y desarrolladores y están respaldados por 6 expertos en estrategia, tecnología, sostenibilidad, legal, real estate e inversión.

Su propósito es hacer más accesible vivir en la ciudad, en una casa personalizada y protegiendo al planeta. Designable ofrece un modelo basado en la autopromoción inmobiliaria, similar a la cooperativa avanzada pero con mayor seguridad. "Hemos diseñado un producto con el usuario en el centro para que puedas decidir más sobre tu nueva casa. Revolucionamos el sector inmobiliario con una solución que mejora la oferta del mercado inmobiliario tradicional, mejora la experiencia de compra a través de la digitalización de los procesos y ofrece la libertad de decidir cómo configurar y personalizar tu casa en un edificio con certificado de sostenibilidad", explican desde la compañía. Para ello ha conseguido digitalizar los diferentes procesos y etapas de los proyectos, obteniendo un

mayor control y una experiencia de compra única.

La experiencia de usuario es core esencial en la estrategia de la empresa, por eso todo el proceso de compra actual es un mix entre tecnología y equipo humano. La tecnología les permite ser más flexibles, rápidos y automatizar procesos; el equipo hace que se cree una relación de confianza, cercanía y profesionalidad entre el proyecto y los vecinos. A ello se une otro factor más, la sostenibilidad. Todos los edificios Designable están construidos bajo el precepto de ser edificios sostenibles utilizando materiales con huella de carbono neutra y bajo impacto medioambiental. Se alimentarán de energía procedente de fuentes renovables y limpias o autoproduciéndola siempre que sea posible, comprometiéndose así a mejorar la calidad de vida de los barrios y de sus vecinos. Además en todos sus edificios fomentan el reciclaje facilitando los espacios para la gestión de los residuos.

Conectar compradores, propietarios de suelo y arquitectos

Designable aparece como figura gestora entre los compradores, los propietarios de suelos y los arquitectos locales. En diferencia del modelo de cooperativa, ahorra tiempo al comprador o "vecino" gestionando a todos los profesionales que forman parte del proceso de llevar a

cabo cada edificio y además limita la responsabilidad económica a cada vecino, de manera individual, lo que se traduce en una garantía de seguridad. Siendo las ventajas para estos tres (compradores de casa, propietarios de suelo y arquitectos) las siguientes:

- **El comprador de la casa:** ahorra el beneficio del promotor al comprar su casa a precio de coste, elige estilo de acabados y combina si quiere, añade extras a la casa como por ejemplo domótica o suelo radiante entre otros y vive en un edificio con certificado de sostenibilidad a nivel internacional (BREEAM®).
- **El propietario del suelo:** oferta un +10% superior al de la competencia, además de aumentar un 10% de beneficio si acepta aplazar el cobro.
- **El arquitecto local:** decide sus honorarios y recibe un encargo rentable y solvente, personaliza las distribuciones y diseña un proyecto sostenible y gestiona la promoción y dirige la construcción del edificio.

Desde 2018, Designable cuenta con 5 edificios que autoproducen parte de su energía en Valencia y Madrid, algunos ya entregados y otros en etapa de comercialización. Ya son más de 70 vecinos en 40 casas totalmente personalizadas. En un horizonte cercano se esperan nuevos edificios en nuevas ciudades como Málaga entre otras.



SEGUROS



El sector asegurador, a la cabeza en RSC e inversión de impacto social

El sector asegurador español tiene un alto grado de compromiso social, manteniendo el 85% de las entidades una política activa en materia de responsabilidad corporativa y destinando 112 millones de euros al año a acciones como el mecenazgo cultural, acción social o seguridad vial, entre otras. Así se desprende del estudio 'Inversiones en I+D y responsabilidad corporativa', realizado por ICEA, Investigación Cooperativa de Entidades Aseguradoras, y organismo encargado de realizar y publicar todas las estadísticas sectoriales y patrocinado por Kaudal, compañía especializada en la financiación del ecosistema I+D+i en España a través del Mecenazgo Tecnológico.

El estudio, en el que han participado algunas de las aseguradoras más importantes de nuestro país, realiza un análisis exhaustivo del sector, abordando temas como las políticas relacionadas con el medio ambiente, la inversión sostenible y la inversión en I+D.

Así, el estudio recoge que ocho de cada diez entidades afirman que tienen en cuenta la Agenda 2030 y los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) a la hora de tomar decisiones en este ámbito.

Además apunta que la RSC actúa de forma sinérgica con la inversión de impacto social, cuyos objetivos comprenden desde el impulso de la investigación en ciencia y tecnología y la mejora de la vida de las personas hasta el fortalecimiento de la capacidad innovadora del tejido empresarial del país.

En este sentido, si se observa las cifras de inversión en el último año, se puede comprobar que la inversión de impacto en España creció un 26% en 2020. Cada vez son más las empresas que tienen muy en cuenta factores sociales, ambientales, de gobernanza y, en definitiva, de impacto social.

Bajo gasto en I+D

Por otro lado, la inversión en I+D se ha consolidado como una de las vías innovadoras que actualmente genera más impacto social a medio y largo plazo. Sin embargo, en 2019 el 49,1% del gasto en investigación y desarrollo fue financiado por las propias empresas de I+D+i, lo que indica un desconocimiento por parte del sector privado de la existencia de instrumentos que les permitan incluir la I+D en su estrategia y cartera de inversión.

En lo que respecta al sector asegurador, su inversión en I+D es reducida actualmente; siendo el 68,5% de las entidades

Los retos a los que se enfrenta el sector tienen que ver precisamente con la sostenibilidad y la digitalización

encuestadas las que invierten en ella menos del 1,0% de su facturación. Como contrapunto, tres de cada cuatro aseguradoras incrementarían su cartera de I+D si conocieran mejor los instrumentos que les permiten adherirse a este tipo de inversión.

En este sentido, el 98,3% de las entidades considera que se deberían incrementar los recursos destinados a proyectos de I+D en nuestro país. Sin duda, el sector asegurador como captador de ahorro privado juega un papel decisivo a la hora de financiar e impulsar este tipo de inversiones/proyectos.

Precisamente, dos de los retos a los que se enfrenta el sector tienen que ver precisamente con la sostenibilidad y la digitalización, que serán dos de los pilares

sobre los que se asentará el futuro.

Los ingresos de las aseguradoras por primas a cierre de junio de 2021 se situaron en 31.558 millones de euros, un 5,48% más en comparación con el mismo periodo de 2020, según los datos provisionales recabados por ICEA y difundidos por la patronal del sector, Unespa.

Las cifras, al alza

El ramo de no vida facturó 19.680 millones de euros, un 3,4% más en comparación con el primer semestre de 2020, y un 3,6% más respecto a 2019.

En este ramo, los seguros de salud y multirriesgos son los que mejor evolucionan. Los seguros de atención sanitaria han incrementado sus ingresos en un 4,8% frente a 2020 y un 10% si la compara-

ción se efectúa con 2019. Las pólizas que protegen inmuebles, crecen un 6,1% en los últimos 12 meses y un 9% si se toma como referencia el primer semestre de 2019. Unespa destaca que el seguro del automóvil ha seguido siendo la línea de actividad que mayor negocio reporta, si bien no se ha recuperado todavía de la irrupción del coronavirus. En términos de facturación se sitúa al mismo nivel en que estaba en junio de 2020.

La categoría 'Otros ramos', que engloba buena parte de los seguros ligados con la actividad empresarial, muestra una tendencia positiva. Este bloque aportó 4.868 millones de euros al sector asegurador entre enero y junio de 2021. Esta cifra es un 3,8% mayor que la anotada al acabar el primer semestre de 2020 y

constituye un incremento del 1,9% frente al período entre enero y junio de 2019. En cuanto al ramo de vida, facturó 11.878 millones de euros, un 9,2% más que en el mismo periodo de 2020, pero un 19,2% menos que en los seis primeros meses de 2019. La asociación destaca que los ahorros gestionados por el seguro de vida se mantienen estables en los últimos dos años.

A todo ello hay que añadir que diversos estudios señalan que el sector asegurador ha sido capaz de superar con nota el desafío de la covid-19. En todo momento ha continuado con su actividad en todo momento, respondiendo a las necesidades de sus clientes y desplegando múltiples iniciativas en beneficio de toda la sociedad.

ASOCIACIÓN CORREDORES DE SEGUROS CV (ACS-CV)



Miguel Sánchez Amorós
Presidente

Pza. Alquería de Culla, 4 oficina 501
46910 Alfafar (Valencia)
Tfno: 96 184 46 80
acs@acs cv.es
www.acscv.es



ASOCIACIÓN DE PERITOS DE SEGUROS Y COMISARIOS DE AVERÍAS (APCAS)

Juan Antonio De Diego Tudela
Presidente Sección Autonómica CV

Avda. Cortes Valencianas, 39-1º
46025 Valencia
Tfno: 661 348 005
presidente.valencia@apcas.es
www.apcas.es



ASOCIACIÓN DE PERITOS DE SEGUROS Y COMISARIOS DE AVERÍAS (APCAS)

José Bonafont Furió
Secretario Autonómico CV

Calle Fortuna, 32
46026 Valencia
gpb@bonafont.es
www.peritosbonafont.es



COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE ALICANTE



Florentino Pastor Tierra
Presidente

Calle Segura, 13-1º
03004 Alicante
Tfno: 96 521 21 58
alicante@mediaseguros.es
www.mediaseguros.es



ASOCIACIÓN DE PERITOS DE SEGUROS Y COMISARIOS DE AVERÍAS (APCAS)

Pablo Molina Vidal
Presidente Organización Provincial Alicante

Calle Benito Pérez Galdós, 22
03004 Alicante
Tfno: 609 105 084
molina@molinaperitaciones.com
www.apcas.es



COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE CASTELLÓN



Antonio Fabregat Fabregat
Presidente

Avenida Capuchinos, 14 entresuelo
12004 Castellón
Tfno: 96 422 03 87
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com



ASOCIACIÓN DE PERITOS DE SEGUROS Y COMISARIOS DE AVERÍAS (APCAS)

Juan Antonio De Diego Tudela
Presidente Sección Autonómica CV

Calle Asturias, 7
46185 Poblade Vallbona (Valencia)
Tfno: 661 348 005
presidente.valencia@apcas.es
www.apcas.es



COLEGIO PROFESIONAL DE MEDIADORES DE SEGUROS DE VALENCIA



Jorge Benítez Verdejo
Presidente

Avenida Capuchinos, 14 entresuelo
12004 Castellón
Tfno: 96 422 03 87
csc@mediadorescastellon.com
www.mediadorescastellon.com



ENTREVISTA A **MAR ROMERO**
DIRECTORA TERRITORIAL LEVANTE-BALEARES DE AXA

"Queremos ser un referente mundial de la preservación del medio ambiente"

• ¿Cómo está viviendo AXA y el sector asegurador estos años de pandemia?

Yo creo que el sector asegurador ha estado a la altura de las circunstancias, como lo demuestra el hecho de que, en una decisión sin precedente, todas las compañías nos pusiéramos de acuerdo en un tiempo récord para constituir un fondo de más de 38 millones de euros para cubrir el fallecimiento de sanitarios por causa directa de la covid-19 y un subsidio para los que resulten hospitalizados. Además, durante la primera ola el sector puso sus activos sanitarios a disposición de las autoridades para luchar contra el virus. Ahora estamos en una nueva fase, impulsando proyectos de investigación y paliando los efectos sociales a colectivos más desfavorecidos.

En lo que respecta a la Familia AXA, hemos visto la mejor versión de muchas personas, con gestos de solidaridad y con un sobre esfuerzo de todos y cada uno de los empleados. Esto es lo que ha hecho que hayamos podido mantener el estándar de calidad de servicio y atención al cliente desde el primer día del confinamiento.

• ¿Han vuelto ya a la normalidad en las oficinas?

Actualmente ya hemos vuelto a las oficinas de manera escalonada y siempre protegiendo la salud de nuestros empleados. Tenemos que recordar que la actividad aseguradora fue declarada esencial, nosotros no paramos en ningún momento. Jugó a nuestro favor el hecho de que mucho antes del inicio de la pandemia, el 60% de la plantilla de AXA ya teletrabajaba uno o dos días por semana. Con lo que el confinamiento nos pilló muy preparados.

El pasado mes de junio comenzamos un retorno escalonado y con grupos burbujas; y a finales de septiembre pasamos a la siguiente fase, de eliminación de estos grupos burbuja, para comenzar nuestra andadura en lo que denominamos Smart Working. Apostamos claramente por un modelo híbrido, con dos días trabajando en remoto y tres días trabajando desde la oficina para todos los empleados de la compañía. Ahora es importante plantearse 'para qué' vamos a utilizar nuestro



tiempo en la oficina y 'para qué' el tiempo en remoto.

• ¿Cuáles son los principales retos del negocio para los próximos meses?

AXA lleva ya unos años aplicando una estrategia de mediación basada en la estabilidad, la competitividad y el servicio, que es la que nos ha permitido mantenernos en la senda del crecimiento sostenible. Las palancas que permitirán alcanzar los objetivos de 2021 son la rentabilidad (con especial atención en el multiequipamiento), el impulso de los ramos estratégicos (Vida, Salud y Empresas) y negocios fundamentales como Hogar y Auto.

• Y a nivel social ¿cuáles serían los principales desafíos que tendremos que afrontar?

En nuestro caso, yo creo que los desafíos sociales están muy vinculados a nuestro negocio, que no es otro que la protección de las personas. Precisamente el Grupo AXA acaba de hacer público su informe anual sobre riesgos futuros. Se trata de una encuesta mundial realizada por IPSOS que concluye que, según los expertos, las consecuencias derivadas del cambio climático han vuelto a colocarse en el primer puesto, después de haber sido desplazadas temporalmente por la pandemia, como el riesgo más importante al que se enfrentará el planeta en los próximos años. Para nosotros es fundamental conocer el nivel de percepción de riesgos que tienen las personas, cómo se enfrentan a ellos y qué consecuencias podrían ocasionarles. Porque con esta información vamos a poder protegerles mejor. Además, en España contamos con un instrumento clave, la Fundación AXA, que

lleva más de 20 años como importante actor social en el ámbito de la prevención de riesgos y la protección.

• ¿Y qué está haciendo AXA para afrontar ese gran desafío climático?

El objetivo de AXA es ser un actor principal en el desafío climático. De hecho, hace apenas unos días anunciamos que invertiríamos 1.500 millones de euros para apoyar la gestión sostenible de los bosques, incluyendo 500 millones que se destinarán a proyectos de reforestación en países emergentes, lo que permitirá capturar un total de 25 megatonnes de CO2 cada año.

El objetivo del Grupo AXA y de todas sus entidades en el mundo para el periodo 2012-2020 era reducir las emisiones de CO2 en un 25%. Bien, pues es 2019 AXA España ya había logrado una rebaja total del 54%, llegando un año después al 84%, casi 60 puntos porcentuales por encima de establecido desde nuestra sede en París, lo que ha colocado a nuestra división española entre las entidades con mejores resultados medioambientales de todo el Grupo AXA.

Esto es solo un botón dentro de una estrategia más global que busca hacer de AXA un referente mundial de la preservación del medio ambiente.

Los cuatro grandes objetivos del Grupo AXA para los próximos años son: que las actividades de sus inversiones supongan un potencial calentamiento global por debajo de 1,5 °C, para 2050; el lanzamiento de bonos de transición, inversiones verdes por valor de 25.000 millones de euros para 2023 y la salida total de sectores como las armas controvertidas, carbón, arenas petrolíferas, tabaco, aceite de palma y derivados de food commodities.

Nueva videoconsulta dermatológica por imagen e IA

BluaU sigue evolucionando. Reinventamos la videoconsulta en la especialidad de Dermatología, incorporando el uso de la imagen e **inteligencia artificial**.

Ahora, desde la App Mi Sanitas, podrás consultar con un médico especialista tus lesiones dermatológicas por videoconsulta, estés donde estés.

Y mucho más con bluaU.



Juan Antonio Camaño
658 87 97 53
oficinavalencia@sanitas.es

Ven ahora y consigue **bluaU**
Disfrútalo ya si eres **bluaU**

1. Promoción aplicable a nuevos asegurados que causen alta en pólizas que hayan sido contratadas con fecha efecto entre el 01/10/2021 y el 01/02/2022 en los productos Más Salud, Más Salud Familias, Profesionales, Más 90.000, Premium 500.000, International Residents y Real Madrid, sin que la fecha de alta de dichos asegurados tenga que estar incluida dentro de dicho periodo. Los nuevos asegurados de dichas pólizas no abonarán la prima de seguro correspondiente al complemento digital bluaU que formará parte de la póliza durante toda su vigencia salvo comunicación en contrario de Sanitas. Promoción no aplicable a pólizas colectivas y no acumulable a otras promociones. Nuevo asegurado: es aquel que no lo haya sido de otra póliza de Sanitas en los 6 meses inmediatamente anteriores a su fecha de alta en la nueva póliza.

2. Estos servicios no constituyen un diagnóstico clínico de un profesional médico. Su propósito es mejorar el conocimiento del bienestar general. No diagnostican, tratan, mitigan ni previenen ninguna enfermedad, síntoma, desorden o condición física anormal. Los pacientes deben consultar con un profesional médico o servicio de urgencias si creen tener algún problema médico.

El seguro ante la covid-19. La salud y el ahorro principales preocupaciones tras la pandemia

Estos años de pandemia causada por la covid-19 nos han enseñado como sociedad varias cosas, como la importancia de valorar lo que tenemos, cuidar a nuestros seres queridos y proteger nuestros bienes. También hemos visto la importancia de ayudar, de la solidaridad y de la empatía entre ciudadanos.

Conscientes de esta extraordinaria situación en MAPFRE junto a Fundación MAPFRE desde un primer momento adoptamos medidas por valor de más de 250 millones de euros para ayudar y proteger a los colectivos más vulnerables de la sociedad y a nuestros clientes y proveedores.

Entre ellas destacan medidas para apoyar el empleo, ayudas a pymes y autónomos; anticipos para proveedores; la participación de la aseguradora en una póliza colectiva con 5,7 millones de euros para proteger al personal sanitario en España; la creación de un fondo de inversión para financiar la compra de material sanitario; adquisición de respiradores, material médico y de protección sanitaria que ayudaron a combatir la enfermedad en 27 países, entre otras ayudas destinadas también a la investigación y asistencia psicológica.

Concretamente a la Comunidad Valenciana se destinaron 14 millones de euros para ayudar a clientes, proveedores y red comercial. Cerca de 5 millones se

destinarán a los clientes pymes y autónomos valencianos. Además, MAPFRE proporcionó liquidez a sus proveedores de mayor vinculación. De esta manera, reparadores, gruistas, taxistas y otros proveedores de la comunidad que colaboran habitualmente prestando sus servicios a los clientes de la compañía pudieron solicitar un anticipo de su facturación.

La salud es siempre lo primero

No es una novedad que la salud de nuestros familiares sea una de las cosas que más nos importan, pero es cierto que, desde que comenzó la pandemia, la preocupación por la salud ha crecido, lo cual es lógico. En nuestro país somos afortunados porque tenemos un magnífico sistema público de salud, y desde la sanidad privada ofrecemos también seguros que pueden complementar ese sistema. En estas situaciones, la colaboración público-privada es más necesaria que nunca.

En MAPFRE lo sabemos y por eso ofrecemos a nuestros clientes un amplio catálogo de productos, en el que ponemos a su disposición diferentes coberturas y propuestas de valor. Prueba de nuestro buen hacer es que en septiembre alcanzamos el millón de asegurados en este ramo.

También esta crisis sanitaria ha puesto de manifiesto la importancia de la digitalización -ya entendíamos su necesidad-, pero ahora más que nunca hemos visto que es imprescindible. En este sentido nuestro seguro de salud ofrece consultas médicas por videollamada, hablar con un especialista a través del chat, solicitar la autorización de prestaciones sanitarias, liquidar sus gastos médicos y farmacéuticos y solicitar cita online, de forma ágil y cómoda, a través de la app de MAPFRE Salud.

Somos conscientes de que el día a día de una familia es bastante ajetreado (trabajo, colegio, compras, deporte, tareas del hogar, etc.) Por ello, con las coberturas que ofrecemos pretendemos que nuestros clientes puedan agilizar trámites como pedir citas o recetas online, que se eviten desplazamientos y que los propios asegurados puedan autogestionar desde donde quieran muchos aspectos de su salud y de su seguro.





Asimismo, ofrecemos la posibilidad de personalizar la póliza en función de las necesidades de los miembros de la familia, y para sumar tranquilidad a nuestros asegurados, cuentan con la ventaja de tener cobertura con cualquier médico y hospital del mundo. Además, pueden acceder a programas de medicina preventiva y rehabilitadora y descuentos en servicios añadidos, como son estudios genéticos o medicina estética.

En MAPFRE disponemos de 15 centros médicos propios repartidos por toda España, uno de ellos en Valencia y otro en Alicante en los que los pacientes pueden solicitar la receta electrónica de forma gratuita. Los medicamentos son prescritos por los facultativos, y los pacientes reciben por correo electrónico la

receta que enseñan desde su móvil en la farmacia.

Y conscientes de la necesidad de ofrecer un servicio aún más completo, recientemente hemos incorporado en nuestros centros médicos propios la atención postcovid a nuestros asegurados. Este servicio incluye asesoramiento, seguimiento de la enfermedad y una valoración médica para conocer la evolución y posibles complicaciones de esta.

Además de nuestros centros propios, tenemos acuerdos con más de 270 centros médicos concertados y más de 31.000 profesionales para ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes.

El seguro, compañero de viaje hacia el futuro

Otra de las lecciones que nos ha dejado la pandemia es que la incertidumbre nos acompaña en nuestro día a día y que es algo a lo que nos tenemos que acostumbrar. Eso no significa vivir sin pensar en el futuro. Es más, debemos estar prevenidos de cara a lo que pueda venir.

Esta situación excepcional ha puesto de manifiesto la necesidad de contar con una seguridad para afrontar ciertos riesgos que tocan directamente a la propia vida y a la estabilidad y optimización de nuestros ahorros. La difícil situación económica de personas y empresas ha creado una mayor conciencia del ahorro

y la previsión y de que los recursos públicos son limitados y es necesario recurrir al sector privado para estar protegidos ante cualquier eventualidad.

MAPFRE cuenta con diversas formas de ahorrar de manera periódica. Un ejemplo de ello es "Programa Tu Futuro", que permite al cliente despreocuparse sobre la evolución del producto o del tipo de plan de pensiones elegido para ahorrar. Con este programa de ayuda para la planificación del ahorro para la jubilación, MAPFRE ofrece una gestión activa y profesional de los ahorros y permite ajustar de forma automática el ahorro-previsión del cliente para el momento de la jubilación.

El programa cuenta con ocho modalidades de planes de pensiones que satisfacen desde las necesidades de los clientes más decididos hasta las de los más prudentes. La adhesión a este programa de MAPFRE es revocable en cualquier momento y totalmente gratuita para el usuario.

Asimismo, el programa Horizonte Inversión es un producto compuesto por distintas carteras de fondos, que se adapta tanto al perfil de riesgo de cada cliente, como al horizonte temporal en el que desea planificar y mantener sus ahorros. Este producto, además de ser totalmente flexible en cuanto a la manera de realizar las aportaciones (primas únicas, periódicas o extraordinarias), permite recuperar el valor de la inversión de forma total o parcial en cualquier momento, lo que supone una tranquilidad para los clientes que pudieran necesitar disponer del capital en un caso de necesidad. Cuenta también con fondos que aplican criterios de Inversión Social Responsable (ESG), que aparte de buscar un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente, demuestran rentabilidades muy interesantes.

En MAPFRE estamos contribuyendo a la recuperación de la economía del país. Por ello continuaremos apoyando a las personas, así como a las empresas ofreciéndoles productos y servicios adaptados a sus necesidades y su actividad para ayudarles a prevenir riesgos o mitigar sus consecuencias.





ASISA, garantía de tranquilidad para cuidar a las personas

ASISA celebra este año su 50º aniversario consolidada en la Comunidad Valenciana como una aseguradora de referencia par cuidar a las personas y garantizar su tranquilidad. La compañía ofrece a sus clientes seguros de salud, dentales, de vida, accidentes, decesos, mascotas y asistencia en viajes con el objetivo de ayudarles a llevar una vida más saludable, más larga y con acceso a todos los servicios y coberturas que puedan necesitar sus familias.

En los últimos años, ASISA ha desarrollado una cartera de productos aseguradores personalizados, que se adaptan a las necesidades y demandas particulares de todos sus clientes, ya sean familias, pymes o grandes empresas. Para ello, la compañía cuenta con seguros flexibles, que incluyen coberturas en función de lo que cada asegurado necesita en cada momento y con múltiples formas de contratación y pago.

Tal y como explica el Dr. Javier Gómez-Ferrer, consejero de ASISA y delegado en Valencia y Castellón, "ASISA se ha transformado en los últimos años en una compañía multirrama que quiere extender su experiencia en el cuidado de la salud a otros ámbitos de la vida de las personas. Queremos ayudar a nuestros asegurados a vivir más sanos, durante más tiempo y con la tranquilidad de saber que, si lo necesitan, recibirán la mejor atención".

Para lograr este objetivo, ASISA ha trazado una estrategia que sitúa al asegurado en el centro de su actividad, simplifican-

do las gestiones administrativas y los procesos de autorización, facilitando el acceso a las prestaciones y garantizando una atención rápida, cercana y de la máxima calidad. En este sentido, ASISA cuenta en la Comunidad Valenciana con una amplia red de atención al cliente, formada por una veintena de oficinas situadas en las principales ciudades de la región. Además, la compañía facilita el contacto de sus clientes a través de canales telefónicos y digitales, entre ellos una completa app para dispositivos móviles, y de las redes sociales.

Igualmente, ASISA ha hecho un gran esfuerzo en los últimos años para reforzar su equipo comercial y de grandes cuentas, con el objetivo de mejorar la atención que reciben los asegurados y ampliar su cartera de clientes con la incorporación de nuevos clientes, tanto particulares como pymes y grandes empresas.

Red asistencial propia

Para garantizar la calidad del servicio, además de garantizar el acceso a los hospitales y centros médicos de referencia en la Comunidad Valenciana, ASISA es la aseguradora española que cuenta con la red asistencial propia más extensa. El Grupo HLA lidera esa red, formada por 17 hospitales (dos de ellos en la Comunidad Valenciana) y 36 centros médicos multiespecialidad (cuatro de ellos en la región) con unidades de referencia en tratamientos de última generación, que trabajan de forma integrada para proporcionar acceso a una asistencia

sanitaria de alto nivel. Todos los centros cuentan con tecnología de diagnóstico y tratamiento de última generación, permiten acceder a las técnicas médicas más avanzadas y cuentan con una cartera de servicios adaptada a la demanda. Esta red se completa con casi un centenar de clínicas especializadas (dentales, oftalmológicas, audiológicas, de reproducción asistida, etc.), 15 de ellas en la Comunidad Valenciana, que permiten ofrecer a sus clientes acceso a una prestación sanitaria de la máxima calidad.

ASISA completa su atención presencial con un sistema de telemedicina que permite acceder a las prestaciones contratadas desde cualquier lugar y dispositivo. Para ello, la compañía cuenta con Asisa LIVE, un servicio de videoconsultas con una veintena de especialidades, y con el Chat Médico, una app para dispositivos móviles que permite contactar con profesionales médicos en las disciplinas más demandadas y con el servicio de atención al cliente las 24 horas del día.

"ASISA está en continua búsqueda de la mejora para garantizar a nuestros asegurados una propuesta de valor en todos los productos y servicios que ofrecemos. Para ello, contamos con un equipo humano multidisciplinar excepcional, compuesto por personal de atención al cliente, equipo comercial y de gestión que, junto con los médicos y enfermeros que prestan servicio en nuestros centros médicos, están siempre a disposición de nuestros asegurados para acompañarles en todo aquello que necesiten", concluye el Dr. Gómez-Ferrer.

Refuerzo de la red comercial

Para ello, la compañía ha desarrollado una cartera de productos flexible, que se adapta a las demandas particulares de cada cliente tanto en prestaciones y coberturas como en servicios adicionales o formas de pago.

Como explica el Dr. Gómez-Ferrer, "ASISA es consciente de las necesidades específicas que tienen las empresas valencianas, cada vez más comprometidas con ofrecer a sus empleados las mejores condiciones laborales posibles y el acceso a algunos seguros personales. Por ello, ASISA cuenta con una cartera de seguros de salud, vida o accidentes que permiten a estas empresas garantizar el acceso a sus empleados a las mejores prestaciones en diferentes circunstancias. Nuestra experiencia de 50 años cuidando la salud de las personas es nuestro mejor aval".



www.previsorageneral.com

PREVISORA GENERAL, MPS

Plaza del Ayuntamiento, 19, 9º H
46002 Valencia
Tfno: 96 353 00 22

C/ Segre, 271º B-D
28002 Madrid
Tfno: 91 547 50 24

C/ Balmes, 28
08007 Barcelona
Tfno: 93 304 1 600



SERGIO ALONSO CARBÓ
DIRECTOR COMERCIAL
CANAL MEDIACIÓN



OSCAR MARTÍNEZ
DIRECTOR TERRITORIAL
CATALUNYA, ARAGÓN Y
ZONA NORTE



FERNANDO HEINE
DIRECTOR TERRITORIAL
LEVANTE - BALEARES Y
CANARIAS



ÁNGEL DE LA FUENTE
DIRECTOR TERRITORIAL
MADRID - CENTRO Y
ANDALUCÍA



DAVID BARRIOS
DIRECTOR
REPRESENTACIÓN
CANARIAS



JUAN CARLOS AGUILERA
Responsable de Cuentas
Barcelona
y Girona



CARLOS MARTÍNEZ
Responsable de Cuentas
Zona Norte



PAQUI ALEMÁN
Responsable de Cuentas



MARIANO RODRIGUEZ
Responsable de Cuentas
Andalucía



LUCÍA CAMAZANO
Responsable de Cuentas

Especialistas en Seguros Personales

• ¿Qué papel tiene Previsora General en el sector asegurador?

Previsora General es una Entidad especialista en seguros personales, nuestro objetivo es ser la preferencia del mediador en la distribución de estos seguros. Para nosotros es estratégico el Canal Mediador de Seguros Independiente, o lo que es lo mismo, Corredores y Corredurías de Seguros, le otorgamos las mejores herramientas digitales para asesorar y comercializar nuestros productos. Somos el principal "player" en el canal del sector asegurador y nuestra vocación es continuar creciendo en el número de mediadores que tienen como "partner" principal a Previsora General en la distribución de Convenio Colectivo, ILT, Salud, Vida, Accidentes y Decesos.

• El 1 de julio asumió una nueva responsabilidad ¿Qué retos se plantea como Director Comercial?

Desde ese día asumo la Dirección Comercial formando parte del Comité de Dirección de la Entidad. Hemos trabajado en la redacción del nuevo modelo comercial que se acaba de implantar el 1 de octubre. Se han creado tres nuevas Direcciones Territoriales; Catalunya Norte a cargo del Sr. Óscar Martínez, Madrid-Centro y Andalucía con el Sr. Ángel de la Fuente al frente y Levante-Baleares y Canarias liderada por el Sr. Fernando Heine. Entramos en un modelo digital con un planteamiento comercial híbrido con el objetivo de dinamizar la actividad. Estamos muy satisfechos de los primeros resultados tras la implantación.

• ¿Cómo ve el futuro del sector asegurador?

El valor de la digitalización debido a la pandemia ha servido para que se reconozca de forma plena, cualquier inversión en este aspecto ya está pagada. La tecnología será estratégica para el sector y se invertirá en ciberseguridad, herramientas tecnológicas, Big Data o Inteligencia Artificial.

Nos encontramos en un mercado maduro que en 2022 volverá a cifras anteriores a la pandemia. El mayor recorrido estará en los seguros personales y Previsora estará presente en este crecimiento.

Quién ? es Quién

La Previsión Mallorquina de Seguros. Un seguro para cada profesional

La especialización y conocer el mercado al cuál te diriges son los ejes fundamentales de nuestro negocio asegurador. **Previsión Mallorquina** somos líderes en el ramo asegurador de enfermedad, modalidad subsidios, un subramo del propiamente dicho "Salud".

Aunque genéricamente nuestros seguros de baja laboral dan cobertura al profesional que desarrolla una actividad profesional por su cuenta por igual, en cada caso, en cada una de nuestras pólizas de baja laboral, las circunstancias vinculadas a cada uno de nuestros asegurados, hacen que cada póliza sea un seguro totalmente personalizado y adaptado a cada profesional. Perfiles profesionales hay muchos y muy dispares entre sí, es por ello que las necesidades aseguradoras sean diferentes en cada caso, las prioridades en aseguramiento que pueda tener un médico posiblemente sean muy distintas a las que tenga un comerciante, así como las prestaciones a percibir o la flexibilidad en cuanto a la inmediatez de la cobertura.

Para muchos profesionales plantearse un proceso de baja laboral prácticamente no entra en sus planes, por la complejidad que se presenta para el desarrollo de la actividad, por la imposibilidad de atención a su clientela, o por el propio trastorno económico que implica dicha situación. Es en todos estos casos en los que el propio trabajador por cuenta propia, autónomo, *se pregunta si tiene o no derecho a estar enfermo*



y a recuperarse sin más preocupaciones que la propia enfermedad. Pues bien, **Previsión Mallorquina** somos la aseguradora que reafirma que un autónomo sí puede caer enfermo y que tiene los mismos derechos que otros profesionales a restablecerse siguiendo el curso normal de su enfermedad o convalecencia de la misma. Contamos con más de 50 años de recorrido asegurador viviendo todas estas situaciones, velando por que un profesional cuyos ingresos dependen única y exclusivamente de él, pueda mantener su economía ante un problema de salud, sea por padecer una enfermedad o tras sufrir un accidente. Nuestros productos se orientan a estos perfiles profesionales y están diseñados para ser su salvaguarda económica, generarles tranquilidad y darles un respiro en dichas circunstancias.

Somos expertos en **seguros de baja laboral y hospitalización**, somos expertos en **profesiones liberales**, expertos en **autónomos**. **Expertos en ti.**

Ser autónomo cuesta. Encontrar el mejor seguro no tanto

Seguros para autónomos y profesionales



Expertos en seguros de autónomos.

Expertos en ti desde 1969

Somos la aseguradora líder especializada en profesionales y autónomos. Y no, no es algo en lo que nos hayamos convertido de la noche a la mañana. Llevamos más de 50 años viviendo de cerca tu día a día, por eso conocemos lo que necesitas. Eso es lo que nos hace diferentes.

El seguro que necesitas está en Previsión Mallorquina

Descubre otros seguros, tanto para autónomos como para el público en general



Seguros de baja laboral



Seguros de hospitalización (por enfermedad o accidente)



Seguro de decesos



Seguro de reembolso de gastos médicos



900 103 057 · www.previsionmallorquina.com

pm
previsión
mallorquina



Déjanos echarle una mano. Somos tu socio, somos tu seguridad y tu tranquilidad. Somos la batería de tu empresa. Porque Solunion es más que un seguro, somos energía y confianza.

Toma nuestra mano para subir más alto. Toma fuerza con la experiencia que te ofrece nuestro equipo profesional. No hay lugar donde tu empresa no pueda llegar. Porque Solunion es más que un seguro, es una garantía de querer y poder.

Seguros de Crédito • Caución • Recobro • Otros servicios

Para todo tipo de empresas, desde pymes a grandes corporaciones

915813400 solunion.es

S solunion
SOMOS IMPULSO



Cesce es un grupo empresarial especializado en la cobertura de riesgos comerciales y en la gestión de seguros de crédito y de caución. La cabecera del grupo es Cesce, una aseguradora público-privada, con más de 50 años de historia y con presencia en España, Portugal, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. El grupo cuenta con 140.000 clientes en todo el mundo.

Cesce cuenta también con una filial especializada en información comercial y financiera: Informa D&B. Líder en el mercado, dispone de datos de más de 400 millones de empresas.

Cesce opera a través de dos áreas diferenciadas: por cuenta propia (como una aseguradora más del mercado) y por cuenta del Estado (es la Agencia de Crédito a la Exportación española, la ECA, *Export Credit Agency*, por sus siglas en inglés). Como ECA gestiona en exclusiva el seguro de crédito a la exportación por cuenta del Estado español. En la Comunitat Valenciana, acompaña a las empresas valencianas desde 1971. Tiene su sede territorial en Plaza de la Reina, 19 (Valencia).

valencia@cesce.es • www.cesce.es
Tfno: 900 115 000

RAFAEL GARCÍA SANZ
DIRECTOR TERRITORIAL DE CESCE
LEVANTE Y MURCIA



GENERALI es una de las principales aseguradoras de España. Presente en el país desde 1834, es una aseguradora líder con más de 3 millones de clientes, entre particulares y empresas, de los cuales 312.000 están en la Comunidad Valenciana. GENERALI cuenta con cerca de 1.600 puntos de atención al cliente, incluyendo 200 oficinas de agencia en el Levante español. Su completa oferta de seguros combina soluciones personalizadas e innovación. Todo ello da como resultado un alto nivel de satisfacción: 8 de cada 10 clientes recomendarían a la aseguradora. Además, GENERALI España ha sido certificada como una de las mejores empresas para trabajar según Top Employers 2021.

francisco.leal@generali.com • www.generali.es
Tfno: 963 53 98 00

FRANCISCO LEAL
DIRECTOR TERRITORIAL LEVANTE



MAPFRE es la aseguradora de referencia en el mercado español, líder en el negocio de Automóviles, Hogar y Empresas, entre otros ramos, con más de 7 millones de clientes, cerca de 11.000 empleados en España y alrededor de 3.000 oficinas distribuidas por todo el territorio, en las que ofrece asesoramiento personalizado a sus clientes. En 2020, las primas en España superaron los 6.860 millones de euros, con un resultado después de impuestos que se situó en 445 millones.

MAPFRE cuenta en la Comunidad Valenciana con cerca de 735.000 clientes y 342 oficinas en las que ofrece un servicio cercano y personalizado.

www.mapfre.es
Tfno: 96 388 49 89

JOAQUÍN MIRÓ ROSET
DIRECTOR GENERAL TERRITORIAL ESTE





JULIO PÉREZ
DIRECTOR TERRITORIAL
LEVANTE-SUR CORREDORES

C/Pascual y Genís, 15 - 1º
46002 Valencia
Tfno.: 96 311 09 02
julio.perez@plusultra.es



ÁLVARO SORIANO
DIRECTOR DESARROLLO COMERCIAL
TERRITORIAL LEVANTE-SUR

C/Pascual y Genís, 15 - 1º
46002 Valencia
Tfno.: 96 311 09 09
alvaro.soriano@plusultra.es



JORGE ROBERTO
DIRECTOR AGENCIAS ZONA ESTE

C/Pascual y Genís, 15.
46002.Valencia
Tfno: 96 311 09 17
jorge.roberto@plusultra.es



EUSEBIO SÁNCHEZ
DIRECTOR SUCURSAL VALENCIA
ARAGÓN

C/ Chile, 13-1º
46021 Valencia
Tfno: 96 331 02 45
eusebio.sanchez@plusultra.es



JOSÉ MIGUEL GIL
DIRECTOR SUCURSAL VALENCIA
ALAMEDA

C/ Chile, 13-1º
46021 Valencia
Tfno: 96 119 18 65
josemiguel.gil@plusultra.es

ASISA



www.asisa.es



JAVIER GÓMEZ-FERRER
DELEGADO ASISA VALENCIA Y CASTELLÓN

VALENCIA
C/ Embajador Vich, 3, bajo
46002 Valencia
Tfno: 91 991 19 99
asisa.informacion@asisa.es



PAULA GIMÉNEZ
DELEGADA ASISA ALICANTE

CASTELLÓN
C/ Moyano, 2
12002 Castellón
Tfno: 91 991 19 99
asisa.informacion@asisa.es

ALICANTE
C/ Díaz Moreu, 4
03002 Alicante
asisa.informacion@asisa.es

ARAG SE, SUCURSAL EN ESPAÑA

Esther Ruiz Alcalde
Responsable de Zona

Calle Roger de Flor, 16
08018 Barcelona
Tfno: 93 485 89 05
eruz@arag.es
www.arag.es



AXA



Mar Romero
Directora Territorial
Levante- Baleares

Avenida Jacinto Benavente, 11 - 12º
46005 Valencia
comunicacioncorporativa@axa.es
www.axa.es

SEGUROS CATALANA OCCIDENTE



Avenida Marqués del Turia, 86
46005 Valencia
Tfno J. Enrique: 963 952 510
Tfno J. Miguel: 963 952 530
www.seguroscatalanaoccidente.com



JOSÉ ENRIQUE PASTOR MARTÍNEZ
DIRECTOR TERRITORIAL RED AGENTES EXCLUSIVOS
jose.pastor@catalanaoccidente.com



JUAN MIGUEL GÓMEZ BENÍTEZ
DIRECTOR CORREDORES LEVANTE
juan.gomez@catalanaoccidente.com

Seguros Catalana Occidente dispone de una amplia oferta de productos, diseñados especialmente para el mercado familiar y de la pequeña y mediana empresa. La compañía pertenece al Grupo Catalana Occidente, uno de los líderes del sector asegurador español y del seguro de crédito en el mundo. Con un crecimiento constante y una gran implantación, el Grupo cuenta con más de 7.400 empleados, tiene presencia en más de 50 países y da servicio a más de 4.000.000 de clientes.

CRÉDITO Y CAUCIÓN

Jesús Ángel Victorio
Director Territorial de Levante

Avenida Jacinto Benavente, 14
46005 Valencia
Tfno: 96 392 06 00
javictorio@creditoyscaucion.es
www.creditoyscaucion.es



DIVINA SEGUROS

Armando Nieto Ranero
Presidente

Calle Xàtiva, 23
46002 Valencia
Tfno: 96 303 61 00
comunicacion@divinaseguros.com
www.divinaseguros.com



MERIDIANO SEGUROS

Dulce Molina Nieto
Coordinadora Zona Levante, Cataluña, Norte y Canarias

Calle Cirilo Amorós, 2-2º
46004 Valencia
dmmolina@mediadormeridiano.grupoasv.com
www.segurosmeridiano.com



**La Alternativa a los Autónomos (RETA)
para los Ingenieros Industriales.**

**Especialistas en Responsabilidad Civil
y Seguro Eficiencia Energética.**



JUAN JOSÉ PÉREZ
DELEGADO COMUNITAT VALENCIANA



ARACELI PÉRIS
ADMINISTRACIÓN / COMERCIAL

Avenida de Francia, 55 • 46023 Valencia • Tfno: 96 331 99 83 • valencia@mutua-ingenieros.com

www.mutua-enginyers.com/es/



Unión Alcoyana Seguros es una de las primeras entidades aseguradoras de España, fundada en Alcoy, en 1877. Desde entonces, ha experimentado un crecimiento constante y sostenido, gracias a su capacidad para adaptarse a los cambios y a su convicción de ser fieles a la esencia del sector asegurador. Expertos en seguros para particulares, para comercios y para pymes, cuentan con una red de más de 500 mediadores a lo largo de la Comunidad Valenciana, Murcia, Albacete y Andalucía, que ofrecen al cliente la seguridad de estar bien asesorados por profesionales del sector, con una gran vocación de servicio. Una compañía que se caracteriza por su veteranía, cercanía y transparencia, adaptada siempre a las necesidades del cliente.

info@unionalcoyana.es • www.unionalcoyana.com
Tfno: 965 54 00 99

ENRIQUE JORGE RICO
CONSEJERO DELEGADO



ACTIVE SEGUROS



Gustavo Casino García
Presidente

Avda. de las Cortes Valencianas, 17- Entlo. 8
46015 Valencia
Tfno: 96 351 98 85
gcasino@activeseguros.com
www.activeseguros.com



PREBAL, MPS (MUTUALIDAD DE PREVISIÓN SOCIAL)

Vicente J. Calabuig
Director Territorial Zona Levante

Gremi de Sabaters, 68
07009 Palma de Mallorca
Tfno: 609 080 882
vcalabuig@prebal.es
www.prebal.es



LA PREVISIÓN MALLORQUINA DE SEGUROS



Kristina Todorova
Directora Territorial Levante- Baleares

Paseo de la Alameda, 34- Desp 2ºC
46023 Valencia
Tfno: 96 337 40 48
ktodorova@previsionmallorquina.com
www.previsionmallorquina.com



PREVENTIVA

Andrés Belmonte Sanmiguel
Responsable Comercial Valencia y Castellón

Calle La Paz, 14- 1º
46003 Valencia
Tfno: 96 352 80 58 - 690 915 442
abelmonte@preventiva.com
www.preventiva.com



MUSSAP MUTUA DE SEGUROS & REASEGUROS A P. F.



María Peris Marco
Responsable Comercial CV

Calle Jerónimo Muñoz, 34
46007 Valencia
Tfno: 607 308 249
maria.peris@mussap.com
www.mussap.net



SOLUNION SEGUROS



Enrique Rueda
Director Zona Levante



Paseo de la Alameda, 35- Bajo
46023 Valencia
Tfno: 96 388 48 02 - 91 581 34 00
cys@solunion.com
www.solunion.es

SANITAS S.A. DE SEGUROS



Ana García Teruel
Directora Valencia y Castellón

Calle Pintor Sorolla, 11
46002 Valencia
Tfno: 96 353 31 28
agarciat@sanitas.es
www.sanitas.es



GLOBAL

Seguros de Crédito



Javier Ruiz (centro) junto equipo Global Seguros de Crédito

Av. Hnos Maristas, 28 - Oficina 5C • 46013 Valencia • Tfno: 963 826 329
global@creditoycaucion.es • www.globalnews.es

Global Seguros de Crédito es el resultado de 15 años de experiencia en el sector del Seguro de Crédito, todos ellos vinculados en exclusiva con Crédito y Caución.

Premiados por la compañía como Agencia Siglo XXI en reconocimiento a la excelencia de nuestro servicio al cliente, nuestra misión se centra en convertirnos en el partner responsable de la gestión del riesgo comercial de nuestros clientes.

Como equipo experto en el área de Credit Management, ofrecemos un modelo único de mediación que pivota en torno a un ecosistema de soluciones y servicios de valor añadido diseñados para satisfacer las necesidades propias de los departamentos clave de la empresa:

Selección de riesgo de los compradores, recuperación de impagos, indemnización de las pérdidas originadas por las ventas a crédito, geolocalización de clientes potenciales, plataforma gratuita para potenciar tienda online, Marketplace exclusivo, asesoramiento a la exportación, factoring sin recurso fuera del circuito bancario y herramientas que permiten la automatización de los procesos de recuperación y gestión ERP.

Somos responsables con nuestro equipo, clientes y con la Compañía. La excelencia es nuestra premisa de trabajo.

MARSH



JAVIER BLANCH DESCO
DIRECTOR OFICINA VALENCIA

Paseo Alameda, 34-3D
 46023 Valencia
 Tfno: 961 109 779
Javier.BlanchDesco@marsh.com
www.marsh.com/es/es/home.html

Marsh es líder global en gestión de riesgos y bróker de seguros. Nuestro objetivo principal es ayudar a los clientes a gestionar sus riesgos de forma efectiva mediante la definición, diseño y desarrollo de soluciones innovadoras y específicas para cada sector. Marsh presta servicios globales de consultoría de riesgos, correduría de seguros, soluciones financieras y gestión de programas de seguros y reclamaciones para toda clase de clientes, entre los que se encuentran el 70% de las compañías del **Ibex 35**. Pertenece al grupo **Marsh McLennan** (NYSE: MMC), un equipo global de empresas de servicios profesionales que presta análisis, asesoramiento y capacidad transaccional a sus clientes en más de 130 países. En España cuenta con un equipo de más de 500 profesionales.

ACOSUR BROKER

Pedro Antón
Gerente

Calle Poeta Miguel Hernández, 69 Entlo.
 03201 Elche (Alicante)
 Tfno: 96 543 43 55
pedroanton@acosurbroker.com
www.acosurbroker.com



ALFABROK

Laura Blázquez Blanco
Gerente

Avda. Aragón, 5
 46010 Valencia
 Tfno: 96 360 36 22
alfabrok@alfabrok.com
www.alfabrok.com



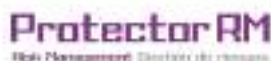
ANDRÉS ASESORES

Alberto Andrés Boria
Gerente

Calle Diagonal, 6 Bajo
 46520 Puerto de Sagunto (Valencia)
 Calle Font, 86
 46515 Quart de Les Valls (Valencia)
 Tfno: 96 118 88 20
andres.asesores@gmail.com



VALENCIANA DE MEDIACIÓN



JUAN FORT FAYOS
GERENTE

Calle Blasco Ibáñez, 79 Bajo
46470 Albal (Valencia)
Tfno: 96 126 74 01
contrata@vameco.com
www.vameco.com

Nos definimos como **Negociadores de Seguros** porque somos expertos en seguros y somos independientes.

Expertos, porque llevamos 35 años en el sector y lo conocemos en profundidad.

Independientes, porque no estamos vinculados a ninguna compañía de seguros concreta: trabajamos con más de 40 y lo hacemos seleccionando permanentemente la que sabemos (experiencia) que es, en ese momento, la oferta mas competitiva en esa modalidad del mercado.

ANTONIO SANSALONI MARTI

Antonio Sansaloni Marti
Corredor de Seguros

Calle Vergeret, 1 (Apdo Correos, 11)
46760 Tavernes de la Vallidigna (Valencia)
Tfno: 96 282 1773
antonio@segurosrm.es
www.segurosrm.es



ASECOL CORREDURÍA DE SEGUROS COLEGIAL

Javier P. Sancho Gil
Director Gerente

Avda. del Mar, 48
12003 Castellón
Tfno: 96 422 00 12
jsancho@comcas.es



ASESORÍA G.M.M.- AXA

Francisco Javier Mira Soriano
Gerente

Plaza Pont del Riu, 8-Bajo
46650 Canals (Valencia)
Tfno: 96 224 32 51
canals@asesoriagmm.com
www.asesoriagmm.com



ACTIBROK



Carmelo Francés Micó
Director Comercial

Avda. de les Alcuses, 10
46640 Moixent (Valencia)
Calle Abu Masaifa, 11- bajo
46800 Xàtiva (Valencia)
Tfno: 96 226 12 90
actibrok@actibrok.com
www.actibrok.com



ASETÉCNICA CUEVAS CORREDURÍA DE SEGUROS

Vicente Cuevas Cerdán
Director Gerente

Calle Palleter, 2 Bajos
46008 Valencia
Tfno: 96 384 74 30- 96 384 73 34
vicentecuevas@asetecnicacuevas.es



AUTO PINEDO CORREDURÍA DE SEGUROS- GESTORÍA

Cristina Núñez Orient
Corredora- Directora Técnica

Carrera del Riu, 320-Bajo
46012 Pinedo (Valencia)
Tfno: 96 324 87 48
cnorient@autopinedo.com
www.autopinedo.com



AXA SEGUROS- AGENCIA 5*

Felipe García del Real Roca
Titular

Paseo de la Ciudadela, 13- 10- 2ª
46003 Valencia
Tfno: 96 351 84 94
felipe.garciaelreal@agencia.axa.es
www.axa.es/oficina/146429-garcia-real-rocafelipe



B. MONSALVE AGENCIA DE SEGUROS

Begoña Monsalve Villanueva
Mediadora de Seguros Exclusiva de MGS Seguros

Calle José María Haro, 33- Bajo
46022 Valencia
Tfno: 96 356 03 61
bmonsalve@mgs.es



BARRÓN CORREDURÍA DE SEGUROS

César Barrón Esteban
Gerente

Calle Valle de Laguar, 10 Bajo
46009 Valencia
Tfno: 96 340 32 22
cesar@segurosbarron.com
www.segurosbarron.com



BORRÁS BROKER DE SEGUROS Y DEMÁS



Vicente Borrás Cerdá
Gerente

Calle Alcalde J.Esteve Olcina, 2- Esc.1- 4º- 17
46850 L'Olleria (Valencia)
Tfno: 96 220 08 67- 606 405 007
borrasbroker@borrasbroker.com



Coinbroker CMSA

correduría de seguros

Coinbroker Cmsa es una Correduría de Seguros situada en Ontinyent- Valencia y que está integrada en Coinbroker SL, la primera Correduría Valenciana por volumen de primas contratadas.

Una total autonomía de gestión, nos permite potenciar nuestro espíritu innovador. La innovación en un sector altamente regulado no es una enteléquia, en Coinbroker Cmsa es una realidad.

Ponemos a disposición del mercado productos en exclusiva como Plusegur, Segurjoya, Segurtatto...

¡En Coinbroker Cmsa somos diferentes!

Estamos en continuo crecimiento y queremos que nuestra red de profesionales se vea incrementada con personas emprendedoras, tenaces, perseverantes y empáticas que quieran construirse una cartera propia para el presente y futuro.

cmsa@cmsacorr.com • www.coinbrokercmsa.es
Tfno: 96 29 170 62

JUAN CARLOS MARTÍNEZ TORMO
DIRECTOR COINBROKER CMSA



AGENCIA JUAN MARTÍ BOIX

JUAN MIGUEL MARTÍ BOIX
GERENTE

Desde nuestras nuevas oficinas, Juan Miguel Martí continúa al frente de Agencia de Seguros Juan Miguel Martí S.L. formando parte del Grupo Catalana Occidente líder en el Sector Asegurador.

Disponemos de una amplia oferta en productos tanto para las familias como para las empresas, siempre garantizando la mejor protección y las mejores soluciones.

Nuestro principal objetivo sigue siendo ofrecer un asesoramiento personalizado al cliente, nos avalan 26 años de experiencia.

Juan Miguel Martí siendo además Asesor Financiero, está a su disposición para aconsejarle tanto en materias de riesgo como en inversiones.

marti.boix@catalanaoccidente.com • www.agentesco.com/juanmiguelmarti
Tfno: 96 220 19 33



LEANIZBARRUTIA,
AGENCIA DE SEGUROS

IDOIA GONZÁLEZ LEANIZBARRUTIA
GERENTE

Leanizbarrutia Seguros es una agencia exclusiva de Seguros Bilbao desde 1991. Somos agentes colegiados pertenecientes al Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia.

Desde el año 2003, somos poseedores del "Certificado Nacional de Calidad del Seguro de Vida" emitido por ICEA, actualmente en la categoría plata.

Contamos con una amplia experiencia en el sector asegurador y financiero a través de nuestros profesionales. Nuestro objetivo es ofertarle el producto que más se ajuste a sus necesidades y requisitos.

¿Por qué elegirnos?

Por nuestro trato personalizado - Por nuestra céntrica ubicación - Porque nos avalan casi 30 años en el sector - Porque trabajamos para una empresa solvente con más de 100 años en el mercado y que pertenece a uno de los grupos aseguradores líderes del país - Porque es fácil contactar con nosotros - Porque nuestro personal recibe formación continua.

igonzalez@segurosbilbao.com • www.leanizbarrutiaseguros.com
Tfno: 96 370 47 39- 635 681 947





GONZALO GIRONÉS GIL
CONSEJERO DELEGADO



En Quality Brokers ofrecemos un servicio de asesoría integral para la gestión global de riesgos y seguros, que se centra en la realización de un análisis de los posibles riesgos a los que la empresa o profesional se enfrenta. Hemos crecido y desde este 2021 Quality Brokers intermedia un volumen de primas de 16 millones de euros y da servicio a más de 11.000 clientes, con aproximadamente 24.000 pólizas. Además, disponemos de uno de los centros integrales de servicios más avanzados de España en atención y tecnología aplicada a los seguros y la gestión de riesgos. En cualquiera de nuestras oficinas podrá encontrar asesoramiento sobre la solución aseguradora que usted necesita. Nuestro equipo está formado por personas cualificadas y técnicos en diversas áreas. La sede central coordina algunos de los elementos más especializados de la red de oficinas QUALITY BROKERS.

ggirones@qualitybrokers.es • www.qualitybrokers.es
Tfno: 962 916 006



PABLO GAITÁN RAMÓN
DIRECTOR



Cercanía, Compromiso, Implicación, Transparencia y Responsabilidad son los **VALORES SCV** tanto en la gestión con nuestros clientes como en la interrelación de las Corredurías que la componen.

Para mejorar tu negocio, su rentabilidad y asegurar el futuro de tu Correduría manteniendo tu cartera en propiedad te ofrecemos un proyecto empresarial donde podrás aprovechar todas nuestras ventajas competitivas: orientación, servicio, formación, comunicación, eficacia, rentabilidad y gestión eficiente.

¿Hablamos?

info@scvseguros.es • www.scvseguros.es
Tfno: 96 312 87 47

BENAYAS MEDIADORES

Juan Miguel Benayas Raga
Corredor de Seguros y Director Técnico

Calle Chera, 6 bajo
46017 Valencia
Tfno: 96 113 20 35- 647 754 480
siniestros@benayasmmediadores.com
www.benayasmmediadores.com



BIMA GESTIÓN DE RIESGOS
CORREDURÍA DE SEGUROS

Ricardo Vicente Vilar
Gerente

Calle Charles Darwin, 20
Parque Tecnológico
46980 Paterna (Valencia)
Tfno: 96 131 88 13
rvicente@bimagestionderiesgos.com
www.bimagestionderiesgos.com



BIVALPA GALVER

Salvador Galán
Administrador

Calle Goleta, 3 local 7
03540 Alicante
Tfno: 96 526 36 11
salvadorgalan@salvadorgalan.com
www.salvadorgalan.com



CANDIDA BOURNE
INSURANCE BROKERS

Candida Bourne
Directora Técnica

Calle Islandia, 3
03730 Jávea (Alicante)
Tfno: 96 573 40 21 - 722 217 206
candida@candidabourne.com
www.candidabourne.com



CARCELLER
CORREDURÍA- GESTORÍA

M^a Dolores Carceller Roda
Directora Dpto. Seguros

Calle Convento Santa Clara, 1 -50- 9^a
46002 Valencia
Tfno: 96 352 03 92
carceller@gestores.net
www.gestoriacarceller.net



CARLOS COBO CATALÁ

Carlos Cobo Catalá
Corredor de Seguros

Calle Vicente Fuster, 7 Bajo
46132 Almacera (Valencia)
Tfno: 96 072 61 94 - 630 936 946
info@seguroscobo.com
www.seguroscobo.com



Quién es Quién

COINBROKER ALICANTE

Eusebio Climent Mayor
Director Técnico

Calle Puig Campana, 2 Local 2
03501 Benidorm (Alicante)
Tfno: 96 586 28 52
eusebio@coinbroker.es
www.coinbrokeralicante.es



COINBROKER CORREDURÍA DE SEGUROS

Juan M. Ferrando Andrés
Director Sucursal Valencia- Colón

Calle Pizarro, 1-4
46004 Valencia
Tfno: 609 807 548
juan@coinbrokercolon.es
www.coinbroker.es



ESPABROK CORREDURÍA DE SEGUROS

Luis López Visús
Director General

Calle Menorca, 3- 3ª
28009 Madrid
Tfno: 629 751 121
direccion@espabrok.es
www.espabrok.es



FIDUZIA BROKER & ASOCIADOS

Rebeca Jover Bonet
Directora Técnica- Asociada

Avda. Maisonnavé, 28 Bis
03003 Alicante
Tfno: 96 522 88 80
administracion@fiduziabroker.com
www.fiduziabroker.com



GO BROKERS

Juan Miguel Gómez Hernica
Gerente

Calle Hernán Cortés, 25- 10ª
46960 Aldaia (Valencia)
Tfno: 96 004 95 90- 636 679 190
jmgomez@gobrokers.es
www.gobrokers.es



GRANCHEL AG. SEGUROS

Pablo Granchel y Daniel Granchel
Gerente y Administrador

Avenida de Valencia, 27 Bajo
12005 Castellón
Tfno: 96 425 69 50
seguros@granchel.com
www.granchel.com



COINBROKER CORREDURÍA DE SEGUROS

Rafael Mengot Miguel
Director General



Calle Plus Ultra, 1
46006 Valencia
Tfno: 96 395 28 45
direccion@coinbroker.es
www.coinbroker.es



DUART FERRÍS

Francis Ferrís Duart
Gerente y Coach

Plaza José Rovira, 7 Bajo
46450 Benifaió (Valencia)
Tfno: 96 178 28 03
francis@ofimed.es
www.duart-ferris.com



DUNIA VELASCO MEDIADOR DE SEGUROS TITULADO

Dunia Velasco
Gerente

Avda. País Valencià, 29
03830 Muro de Alcoy (Alicante)
Tfno: 96 654 40 23
duniavelasco2@gmail.com



ESTYGES ESTUDIO Y GESTIÓN CORREDURÍA DE SEGUROS

Vicente Galiana Carratala
Gerente



Avenida Benito Pérez Galdós, 41- 1º D
03005 Alicante
Tfno: 96 592 28 99
www.estyges.com

Avenida Benito Pérez Galdós, 41 - 1º D
03005 Alicante
Tfno: 96 592 28 99
vicente@estyges.com
www.estyges.com



FISERALIA GESTIÓN GLOBAL ASESOR DE SUMMA INSURANCE CORREDURÍA SEGUROS SLU

José Forés Sanz
Director Técnico

Calle Mayor, 6
46195 Llombai (Valencia)
Tfno: 96 299 08 50- 644 319 606
fiseralia@summasseguros.com
www.facebook.com/FISERALIA/



GESTIÓN DE RIESGOS PERSONALES CORREDURÍA DE SEGUROS

Antonio Ros García
Director Técnico

Avenida del Puerto, 3- 15ª
46021 Valencia
Tfno: 96 060 01 05
correduria@gestionderiesgospersonales.es
gestionderiesgospersonales.es



GÓMEZ & FORNÉS AGENCIA EXCLUSIVA MAPFRE

Ángel Gómez Gómez
Director Técnico

Calle Gómez Ferrer, 18
46113 Moncada (Valencia)
Tfno: 96 130 90 97
agomezg@mapfre.com
www.mapfre.es/oficinas/9613



GÓMEZ CEBRIÁN

Francisco José Cano Gómez
Gerente

Avenida de Aragón, 29 Bajo
46010 Valencia
Tfno: 96 362 02 24
franciscocano@gomezcebrian.com
www.gomezcebrian.com



GRUPO CRONOS CORREDURÍA

José Luis Navarro Alberich
Gerente

Avda. Paiporta, 2- 2ª
46910 Benetússer (Valencia)
Tfno: 615 578 735
jnavarro@gcronos.com
www.gcronos.com



GUAITA CORREDURÍA DE SEGUROS

David Guaita Arias
Gerente

Avda. Valladolid, 18- Bajo
46020 Valencia
Tfno: 96 361 99 68
davidguaita@segurosguaita.com
www.segurosguaita.es



HÉCTOR BENET CORREDURÍA

Héctor Benet Pérez
Gerente

Plaza de la Iglesia, 5
46149 Gilet (Valencia)
Tfno: 625 713 936
hector@correduriabenet.com



IGNACIO SORIANO TARÍN

Ignacio Soriano Tarín
Corredor de Seguros

Calle Isabel la Católica, 21-2º-3ª
46004 Valencia
Tfno: 96 394 02 91
corredordeseguros@isoriano.com
www.isoriano.com



JOSÉ LUIS LINO USEDÓ

José Luis Lino Usedo
Corredor de Seguros

Calle Valencia, 33-1º
46970 Alaquàs (Valencia)
Tfno: 96 150 30 55- 626 902 688
linoseguros@linoas.e.movistar.es
www.linoabogados-seguros.es



JUAN FCO. MARCO MARCO

Juan Fco. Marco Marco
Director

Calle Maestro Giner, 7
46111 Rocafort (Valencia)
Tfno: 96 131 03 88
info@juanmarco.com
www.juanmarco.es



LARREA CORREDURÍA DE SEGUROS

Álvaro Larrea Barea
Gerente

Calle Periodista Azzati, 12 Bajo
46520 Puerto de Sagunto (Valencia)
Carretera de Malilla, 90
46026 Valencia
Tfno: 96 268 30 36- 650 903 363
alvaro@segurosarrea.es
www.segurosarrea.es



Ma ANGELES PARREÑO GARCÍA AGENCIA LOCAL ASISA

Ma Ángeles Parreño García
Agente de Red Exclusiva Asisa

Calle Sandunga, 51
03700 Denia (Alicante)
Tfno: 637 049 244
maparreno@tuasesorasisa.es



MARI PAZ OGALLA AGENCIA DE SEGUROS

Mari Paz Ogalla
Gerente

Calle Jacinto Benavente, 28 Bajo
12006 Castellón
Tfno: 96 424 74 26 - 697 627 962
seguros@maripazogalla.com



MARTA GARCÍA MOLINA AG. EXCLUSIVO GENERALI SEGUROS

Marta García Molina
Agente Exclusivo Generali Seguros

Calle Explorador Andres, 49 Bajo
46022 Valencia
Tfno: 96 273 67 90 - 635 153 000
martagarcia@generalimediadores.es
www.martagarciamolina.seguros.generalis.es



MARTÍNEZ MOMPARNER CORREDURÍA DE SEGUROS

Francisco Javier Martínez Momparler
Gerente

Calle Poeta Querol, 18 Bajo
46780 Oliva (Valencia)
Tfno: 96 285 17 87
info@martinezmomparler.com
martinezmomparler.com



MPM CORREDURÍA DE SEGUROS

Miguel Peris Martí
Corredor de Seguros

Calle Ecce Homo, 4- 1ª
12200 Onda (Castellón)
Tfno: 96 402 50 50
miguel@seguros miguelperis.com



MIREIA SÁNCHEZ RIBERA CORREDURÍA

Mireia Sánchez Ribera
Mediadora de Seguros Colegiada

Calle Correos, 25
03450 Banyeres de Mariola (Alicante)
Tfno: 96 556 65 60 - 628 777 284
seguros.msanchez@outlook.com



MONTERO & JUAN MEDIACIÓN

María Juan
Dirección Técnica - Comercial

Calle Pablo Meléndez, 10
46007 Valencia
Tfno: 96 336 22 34
alejandromonteroyjuan.es
www.monteroyjuan.es



OP BROKER 2017 CORREDURÍA DE SEGUROS

Juan Oliver
Director Técnico

Calle Mariano Benlliure, 8 Bajo
03760 Ondara (Alicante)
Tfno: 96 647 60 96
opbroker@opbroker.es
www.opbroker.es



ORTS, CORREDURÍA DE SEGUROS

Hilario Hervás Año
Corredor de Seguros Colegiado

Gran Vía, 13 bajo
46610 Guadassuar (Valencia)
Tfno: 96 257 31 25
info@segurosorts.es



PABLO JOSÉ CARRIÓN CLOQUELL

Pablo José Carrión Cloquell
Gerente

Avenida Ausias March, 26 Bajo Bis
46120 Alboraya (Valencia)
Tfno: 96 185 66 60
pablo@segurosc.com



POLIFANI CORREDURÍA DE SEGUROS

Marta Del Rey
Directora Técnica y Gerente

Av. Alfonso Puchades, 18.
Edf. Mabel I- Local 2
03501 Benidorm (Alicante)
Tfno: 96 586 75 16
info@polifani.com
www.polifani.com



RAMOS VIVO MEDIADORES

Salvador Ramos Roig
Gerente- Administrador

Calle Santos Justo y Pastor, 123- 4
46022 Valencia
Tfno: 96 371 06 03
ramosvivo@ramosvivo.com



RED BROKERS

José Francisco Samper
Socio

Villena- Onil- San Vicente
Tfno: 627 569 031
jsamper@redbrokers.com
www.redbrokers.com



Quién ? es Quién

RICARDO ELENA. AGENCIA EXCLUSIVA AXA SEGUROS

Ricardo Elena Bonet
Director Gerente

Calle Emilio Baró, 79 bajo
46020 Valencia
Tfno: 96 327 65 64- 660 870 067
ricardo.elena@agencia.axa-seguros.es
ricardoelena.oficinaaxa.es



ROSA AGUILAR BERTOLÍN CORREDORA DE SEGUROS

Rosa Aguilar Bertolín
Corredora de Seguros

Calle Buenos Aires, 6- 6
46006 Valencia
Tfno: 96 325 65 65- 629 171 002
segurosaguilar@gmail.com



SALVADOR FERRER PÉREZ

Salvador Ferrer Pérez
Agente y Director

Calle Domeño, 4
46940 Manises (Valencia)
Tfno: 96 344 79 27- 616 723 036
salvador.ferrer@allianzmed.es
www.facebook.com/salvadorallianz



SAMMY FREE

Pablo Garrigues Núñez
Gerente Adjunto

Calle Roger de Lauria, 19
46002 Valencia
Tfno: 96 342 71 27
info@avalesconcursos.es
www.sammyfree.eu



SCV CORREDURÍA DE SEGUROS

Roberto Pardo Pérez
Corredor de Seguros

Calle Valencia, 16
12540 Vila-Real (Castellón)
Tfno: 96 312 87 47
roberto.pardo@scvseguros.es
www.scvseguros.es



SCV CORREDURÍA DE SEGUROS

Antonio Lloret Ortiz
Corredor de Seguros

Calle Almazora, 37 Bajo
46009 Valencia
Tfno: 96 312 87 47
lloret@seguroslloret.com
www.scvseguros.es



SCV CORREDURÍA DE SEGUROS

Juan Antonio Martí Galán
Corredor de Seguros

Calle Fontaneres, 51- 4 C
46014 Valencia
Tfno: 96 312 87 47
juanantonio.marti@scvseguros.es
www.scvseguros.es



SEGPARÍS CORREDURÍA DE SEGUROS

Vicente París Vendrell
Gerente

Calle Escultor Alfred Toran y Olmos, 4 B
46410 Sueca (Valencia)
Tfno: 96 170 28 73
vicente@segurosparis.com
www.segurosparis.com



SEGURIS GIL & RAMÍREZ

Joaquín Gil Pitarch
Gerente

Calle Sanz de Bremond, 14
12004 Castellón
Tfno: 96 423 25 00
joaquinGil@seguris.es
www.seguris.es



SEGUROS AGUILAR

Jorge Aguilar Cozar
Gerente

Avenida Julio López Tarín, 3 Bajo
46300 Utiel (Valencia)
Tfno: 646 100 180
aguilar.seguros@gmail.com
jorgeaguilarcozarmediadoresgenerali.es



SEGUROS BENIMACLET

Ramón García Palomar
Gerente

Calle Albocacer, 9
46020 Valencia
Tfno: 675 432 925
ramongarcia@segurosbenimaclet.es
www.segurosbenimaclet.es



SEGURQUÍLEZ

Mario Quílez Faubel
Gerente

Calle Maximiliano Thous, 35 Bajo
46009 Valencia
Tfno: 96 368 94 95- 615 935 914
contacto@segurquilez.com
www.segurquilez.com



SG BROKERS CORREDURÍA DE SEGUROS

Antoni Vicent Llinars
Director

- Calle Dr. Santiago Vidal, 52
46430 Sollana (Valencia)
- Calle Literat Azorin, 4
46440 Almussafes (Valencia)
- Plaza del Ayuntamiento, 2- 11ª
46002 Valencia
Tfno: 96 111 87 88
info@sgbrokers.es www.sgbrokers.es



SERRA PIERA, GESTIÓ I MEDIACIÓ D'ASSEGURANCES

Basilio Piera Martín
Gerente

Calle Sant Pere, 1- Bajo
46702 Gandia (Valencia)
Tfno: 687 740 079
asesoria@serrapieraasesores.com
www.serrapiera.es



SLM CORREDURÍA DE SEGUROS

Pilar Herráiz Mariana
Gerente

Avda Del Puerto, 72 Bajo
46023 Valencia
Tfno: 96 389 06 91
pilarherraz@grupo-alonso.com
gestramit@grupo-alonso.com



SONIA VIGO GONZÁLEZ CORREDURÍA DE SEGUROS

Sonia Vigo González
Administradora- Directora

Calle La Paz, 36 Bajo
46114 Vinalesa (Valencia)
Tfno: 653 217 938
correduria@soniavigoseguros.es



TASEGURE

Pau Aparici Campos
Gerente

Calle Pintor Pascual Capuz, 21 Bajo Dcha
46018 Valencia
Tfno: 96 206 96 19
comercial@tasegure.com
www.Tasegure.com



**TORRES ASESORES
CORREDURÍA DE SEGUROS**

Francisco Javier Torres Pérez
Socio- Director Técnico

Avenida de Salamanca, 7 Entlo.
03005 Alicante
Tfno: 96 513 13 17
javier@asesorestorres.com
www.asesorestorres.com



**TOURIST- BROKER
CORREDURÍA DE SEGUROS**

José Dario Such Perea
Director Técnico

Calle Gerona 13, local 12
03503 Benidorm (Alicante)
Tfno: 620 820 013
jsuch@tourist-broker.com
tourist-broker.com



**VENTURA
CORREDURÍA DE SEGUROS**

Milagros Ventura Gálvez
Gerente

Centro de Negocios Las Cortes
Avda Cortes Valencianas, 41- 1º
46015 Valencia
Tfno: 96 317 34 53
mventura@venturacorreduria.es
www.venturacorreduria.es



**VERÓNICA PETRIE
AGENCIA DE SEGUROS**

Verónica Petrie Walsh
Gerente

Calle Marqués de Campo, 16-2º- 2ª
03700 Dénia (Alicante)
Tfno: 96 660 35 65
info@veronicapetrieagencia.com



**ZAYÁN ALGARRA
CORREDOR DE SEGUROS**

Zayán Algarra Sanjuan
Mediador- Gerente- Responsable

Calle José Gascón, 54- Bajo Izda.
46117 Bétera (Valencia)
Tfno: 96 160 49 26- 673 870 184
segurosazayan@gmail.com



**ZURIAGA Y LUCAS
CORREDURÍA DE SEGUROS**

Manuel Lucas Aguilar
Gerente- Director Técnico

Calle Matemático Marzal, 1- 8ª
46007 Valencia
Tfno: 96 351 70 98
zuriagaylucas@zuriagaylucas.com
www.zuriagaylucas.com



**Próxima
edición**

8 de marzo 2022



LAS PROVINCIAS

quiere reconocer a las mujeres
que lideran el cambio y el papel
creciente que desempeñan
en sus respectivas profesiones



Reserva tu espacio:
juanjo.ferrandis@lasprovincias.es



Coordinación y Control Ingenieros® es una empresa cuya actividad fundamental es la **Gerencia de Riesgos Patrimoniales** y la realización de **Informes Periciales**; ahondando más en la parte de la **INVESTIGACIÓN** de las causas y circunstancias que los motivaron, así como en la **RECONSTRUCCIÓN** de los siniestros. Atendemos tanto a empresas como a particulares. Desde nuestros comienzos en 1.991 en el mundo del Peritaje, el resultado de nuestras intervenciones ha sido siempre un éxito para nuestros clientes. En parte gracias a nuestros colaboradores: Ingenieros / Arquitectos/ Economistas/ Biólogos/ Médicos/ Prevencionistas de Riesgos Laborales/ Topógrafos/ Diseñadores/ Recuperadores de siniestros. Que forman los brazos de un «gran pool» de **profesionales** haciendo que **Coordinación y Control Ingenieros®** sea hoy en día, ampliamente respetada.

informacion@cyc-ingenieros.com • www.cyc-ingenieros.com
Tfno: 96 382 66 00

FRANCISCO AZNAR MOLLA

DIRECTOR INGENIERO



ASSES PERITACIONES

Benjamín Pérez Vidal

Perito Tasador de Seguros

Calle de la Libertad, 104 - Entlo. 2
03320 Torrellano (Alicante)
Tfno: 96 568 14 58 - 627 411 342
info@assess.es
www.assess.es



BERCAR SOLUTIONS

Benjamín Pérez Vidal

Director

Ronda Narciso Monturiol, 3- Torre A- 3º- Of. 12
Parque Tecnológico
46980 Paterna (Valencia)
Tfno: 96 303 50 77- 654 739 944
info@bercar.es
www.bercar.es



JOAQUÍN PACHECO SERRA

Joaquín Pacheco Serra

Profesional Libre

Calle Escultor José Capuz, 23 Dcha.- 5º-18ª
46006 Valencia
Tfno: 669 895 888
pachecopericia@outlook.com



NOVA PERITIA

Miguel Arenillas Girola

Director General

Plaza de Cánovas, 5- 4º- 7ª
46005 Valencia
Tfno: 96 374 68 16 - 96 374 83 49
miguelarenillas@novaperitia.com
www.novaperitia.com



PABLO FERRI VIDAL

Pablo Ferri Vidal

Perito de Seguros- Verificación y Gerencia de Riesgos

Plaza Cardona Vives, 1A
12001 Castellón
Tfno: 606 651 282
ferripablo@hotmail.com



PERICIALES OSPEM

Juan Carlos Martínez García

Director Técnico- Gerente

Avda. Camp de Morvedre, 5- 4
46530 Puçol (Valencia)
Tfno: 608 139 426
gestion@ospem.es
www.ospem.es



RTS



Javier Amigueti Toso

Coordinador Comunidad Valenciana y Murcia

Calle Pintor Sorolla, 31- 6ª
46002 Valencia
Tfno: 610 564 013
jat@rtsgrupo.com
www.rtsgrupo.com



TOMÁS CLIMENT ASESORES PERICIALES

Tomás Climent

Ing. Téc. Industrial- Perito Experto- Comisario Averías

Calle Pintor Francisco Vidal Serrulla, 40
12004 Castellón
Tfno: 96 422 55 64- 600 031 380
siniestros@tomascliment.com
www.tomascliment.com



RTS



Javier Santibáñez Aranda

Coordinador Comunidad Valenciana y Murcia

Calle Pintor Sorolla, 31- 6ª
46002 Valencia
Tfno: 610 501 594
jsa@rtsgrupo.com
www.rtsgrupo.com



VICENTE GIL PALLARÉS

Vicente Gil Pallares

Perito

Tfno: 659 010 216
vgilperito@gmail.com





**ABOGADOS
CONSULTORAS
AUDITORAS**

ENTREVISTA A **AUXILIADORA BORJA**
DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE VALENCIA

La decana del Ilustre Colegio de Abogados de Valencia analiza las debilidades y fortalezas del sector jurídico en este momento de recuperación después de la crisis sanitaria mundial. Auxiliadora Borja nos desvela cómo cree que serán los pasos a dar en el camino hacia la Abogacía del mañana.



“La siguiente fase en la evolución de la Abogacía es la Inteligencia Artificial, pero sin dejar de lado el factor humano”

• ¿En qué momento se encuentra la justicia ahora mismo?

Para ser eficaces y dar el mejor servicio a la ciudadanía, es necesario que los procesos judiciales sean rápidos y ágiles, y ello necesita de una inversión en la Administración de Justicia. Una inversión tecnológica que apunte a la digitalización de los expedientes, a la mejora de los equipos informáticos; una inversión en infraestructuras y dotaciones, por la que se creen más juzgados y, por supuesto, una inversión en recursos humanos, en personal, que además esté tecnológicamente formado.

Por desgracia, es muy fácil darse cuenta de que esta no es la realidad. Ya lo sabíamos y, recientemente, con la pandemia, las carencias de la Administración de Justicia han quedado más patentes que nunca. No ha sido así con otras administraciones como Hacienda, Tesorería, la Seguridad Social, el servicio de Empleo, etc., donde han seguido funcionando con eficacia a través del teletrabajo y sacándole partido a las nuevas tecnologías; ejemplo de ello ha sido la tramitación de los ERTES masivos. Al contrario que esto, la Justicia ha seguido trabajando con papel, carpetas y en la cuerda floja. Lejos, muy lejos, de la digitalización.

• ¿Qué se debería hacer para revertir esta situación?

Como he dicho anteriormente, la Justicia necesita de inversión que le permita avanzar. Nosotros, la Abogacía, nos hemos actualizado y hemos digitalizado nuestros procesos a pasos agigantados,

apostando por la inteligencia artificial como herramienta que facilita la automatización de ciertos procesos.

• ¿Cómo será el futuro de la Abogacía?

La siguiente fase para la Abogacía es utilizar la inteligencia artificial para realizar tareas más complejas, como investigación legal, redacción de alegaciones y recursos y predicción de decisiones judiciales.

Esto, sin dejar de tener en cuenta y dar la importancia que merece al factor humano, que resulta determinante y necesario para conseguir ofrecer el mejor servicio. Si dejamos y dependemos solo de la inteligencia artificial, corremos el riesgo de avanzar hacia una singularidad legal, ya que la inteligencia artificial no puede sustituir la empatía, la conciencia, el razonamiento jurídico humano, la atención de las inquietudes del cliente, que necesita que se le escuche. Para ello, la Abogacía es imprescindible.

• ¿En qué momento del camino hacia el futuro de la Abogacía, está el Colegio de Abogados de Valencia?

Hay que tener en cuenta que el ICAV es el tercer Colegio de Abogados más importante de España. Son más de 260 años de historia llevando esta corporación siempre a la vanguardia. Seguimos por esta senda, pero si cabe ahora más que nunca por ser un momento muy trascendental en la historia de la humanidad, que afecta a todos los ámbitos, la era de la revolución digital.

La pandemia aceleró el proceso de digi-

talización, que ya se había iniciado en el Colegio de Abogados de Valencia, como pasó en muchas otras instituciones.

Entre las novedades tecnológicas del ICAV está, la creación y puesta en funcionamiento de una App con múltiples funciones, de las que debo destacar la posibilidad de hacer llegar al Colegio cualquier incidencia sufrida con algún órgano oficial en el desempeño de la labor profesional, gracias al apartado dedicado a la Comisión de Relación con la Administración de Justicia (CRAJ), lo que permite dar amparo y ayuda a nuestros colegiados y colegiadas frente a las disfunciones que en ocasiones sufrimos en la administración pública y sus diferentes organismos. La aplicación también permite consultar la normativa colegial, localizar a un compañero o compañera a través de la guía colegial y recibir notificaciones push sobre novedades importantes del Colegio.

Todas estas herramientas se encuentran recogidas en el espacio INNOVA ICAV, el espacio digital del Colegio, que contiene servicios como la certificación de comunicaciones online, streaming, certificaciones colegiales, registro de morosos o Wanme.

En definitiva, está claro que la Abogacía sí está recorriendo el camino hacia la Justicia del mañana, pero es verdad que necesitamos estar acompañados de una administración de justicia que realmente esté a la altura y sepa superar todos los problemas que finalmente repercuten muy negativamente en la ciudadanía.



Más información



Plaza Tetuán 16,
46003 Valencia
96 394 18 80

INNOVA ICAV, TU ESPACIO DIGITAL DEL ICAV.

- Lexnet.
- Certificación de las comunicaciones online.
- Certificaciones colegiales.
- Streaming.
- App ICAV.
- ACA Abogacía.
- Registro de morosos.
- Wannme.

Conectados contigo

icav

Ilustre Colegio de
Abogados de Valencia

ENTREVISTA A **ISIDRO NIÑEROLA GIMÉNEZ**
DIRECTOR CORPORATIVO DE NIÑEROLA ABOGADOS

Niñerola Abogados es una firma consolidada tanto a nivel nacional como internacional y cuenta con una reconocida tradición jurídica desde 1852. Actualmente vinculada al Derecho de Familia, Bancario y Penal, ofrece un servicio personalizado, adaptado a las necesidades de los clientes en los diferentes ámbitos, como consecuencia de la complejidad del hecho familiar y de los modelos de familia, uniones entre personas y la conexión de todo ello con el ámbito económico y financiero.

• **¿Qué ha supuesto para Niñerola Abogados el modo de trabajar durante la pandemia?**

Ciertamente ha supuesto una evolución en nuestros despachos, ya no solo en la forma de trabajar, sino en la optimización de recursos. Así ha supuesto una modernización que nos ha colocado a los despachos profesionales en la lanzadera de la modernización.

"La pandemia ha supuesto una evolución en nuestros despachos, ya no solo en la forma de trabajar, sino en la optimización de recursos y ha supuesto una modernización"

• **¿Han notado en su despacho un aumento de los conflictos transfronterizos?**

Los conflictos transfronterizos van cada día más en aumento, como consecuencia del tránsito de ciudadanos que incluso comienzan su andadura profesional por estudios en otro país hasta el punto de fijar su residencia, la cual tendrá una influencia que marcará su vida y será un difícil retorno si no hay consenso de la familia.

• **¿Qué cree Vd. que se podría cambiar en la justicia para que fuese más accesible a los ciudadanos?**

En la justicia se podrían cambiar muchas cosas hasta incluso la forma de hacer Derecho, pero falta que se quiera. La justicia no se hace en los despa-



chos del Ministerio, sino en el día a día, y hablando con los profesionales que se enfrentan con unas leyes que no dan solución a los problemas de los ciudadanos. Con leyes que utilizan palabras como resiliencia aparece una parálisis judicial que desde luego no se achaca a los servidores de la justicia, sino al sistema organizativo y que por mucha informatización y recursos tecnológicos, no se traslucen en la agilización de los procesos. Nadie se atreve a enfrentarse a crear una auténtica planta judicial y que los Juzgados de Familia existan en cada demarcación judicial, que acabarían con muchísimos problemas y darían lugar a una auténtica especialización de los órganos judiciales.

• **¿Cómo cree que ha influido en el mundo de la empresa la llamada globalización y la adaptación a los nuevos tiempos?**

"La parálisis judicial no se achaca a los servidores de la justicia, sino al sistema organizativo. Por mucha informatización y recursos que haya no se traduce en una agilización de procesos"

Al igual que en los despachos profesionales, la empresa se ha tenido que adaptar a los nuevos tiempos, ya no solo en cuanto a la digitalización y ciberseguridad, sino también en cuanto a la preparación de los equipos de trabajo, generación de nuevas ideas y poder crecer en el mundo de la empresa que transpola ese crecimiento en beneficio de la sociedad. De hecho todas las empresas que han sobrevivido después de la pandemia están más fuertes para afrontar los cambios.

JOSÉ DÍEZ CLIMENT

DIRECTOR DE DERECHO PÚBLICO EN GRANT THORNTON

Plusvalía: la sentencia del Constitucional. Un portazo que no cierra la puerta

La Sentencia del Tribunal Constitucional 182/2021, de 26 de octubre de 2021, declara la inconstitucionalidad de la norma que establecía la forma de calcular el Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU), conocido popularmente como "plusvalía".

El fallo concreta el **alcance de esta declaración de inconstitucionalidad y nulidad** e impide que, con base a esta sentencia, puedan revisarse *"aquellas obligaciones tributarias devengadas por este impuesto que, a la fecha de dictarse la misma hayan sido decididas definitivamente mediante sentencia con fuerza de cosa juzgada o mediante resolución administrativa firme"*.

Y añade que *"a estos exclusivos efectos, tendrán también la consideración de situaciones consolidadas (i) las liquidaciones provisionales o definitivas que no hayan sido impugnadas a la fecha de dictarse esta sentencia y (ii) las autoliquidaciones cuya rectificación no haya sido solicitada ex art. 120.3 LGT a dicha fecha."*

Con esta previsión, el Tribunal Constitucional cierra la puerta a una posible devolución de los ingresos indebidos derivados de la aplicación del IIVTNU y lanzan un salvavidas a las Entidades Locales, cuyas arcas se verían doblemente mermaidas, sin la posibilidad de aplicar el IIVTNU hasta nueva regulación, y teniendo que devolver lo indebidamente ingresado.

No obstante, cabe plantearse si, con esta declaración de efectos que realiza la sentencia, se cierra efectivamente la puerta a que los "sujetos no obligados" puedan recuperar lo pagado indebidamente por este impuesto.

Efectivamente, la STC mencionada impide la revisión de las obligaciones tributarias ya devengadas y firmes. Incluso, la posibilidad de rectificar las autoliquidaciones practicadas con anterioridad a la sentencia.

Sin embargo, ¿podríamos estar ante un supuesto de responsabilidad patrimonial del Estado legislador y, consecuentemente, exigir una posible indemnización en favor del obligado tributario como consecuencia de la nulidad declarada?



La normativa de Régimen Jurídico del Sector Público establece la posibilidad de que los particulares puedan ser indemnizados por las Administraciones Públicas de toda lesión que sufran en sus bienes y derechos como consecuencia de la aplicación de actos legislativos de naturaleza no expropiatoria de derechos que no tengan el deber jurídico de soportar.

Así se prevé que la responsabilidad del Estado legislador podrá surgir cuando los daños deriven de la aplicación de una norma con rango de ley declarada inconstitucional, siempre que concurren los siguientes requisitos:

- a) Que el particular haya obtenido, en cualquier instancia, sentencia firme desestimatoria de un recurso contra la actuación administrativa que ocasionó el daño
- b) Que se hubiese alegado la inconstitucionalidad posteriormente declarada.

La extensión de los efectos declarados en la sentencia no parece que impidan esta posibilidad. Así, en aquellos casos en los que precisamente se hubiese dictado una sentencia con fuerza de cosa juzgada, siempre que hubiese sido desestimatoria y que se hubiese alegado la inconstitucionalidad de la norma posteriormente declarada, cabría la posibi-

lidad de reclamar al Estado una indemnización por la lesión sufrida en bienes y derechos.

La eventual obligación de resarcir al "sujeto no obligado" se desplazaría y no serían las Entidades Locales las obligadas a devolver los ingresos indebidos, sino el Estado quien se haría cargo de las posibles indemnizaciones a satisfacer por los daños producidos.

Serán indemnizables los daños producidos en el plazo de los 5 años anteriores a la fecha de publicación de la sentencia que declare la inconstitucionalidad de la norma con rango de ley, por lo que podríamos hablar de un "efecto retroactivo" que permitiría reclamar una indemnización por aquellas liquidaciones practicadas y recurridas en los últimos 5 años incluso más allá del plazo de prescripción tributaria.

Por último, cabe señalar que el plazo para interponer la reclamación por responsabilidad patrimonial del Estado legislador será de 1 año a contar desde la publicación de la Sentencia que declaró la inconstitucionalidad.

En definitiva, son muchos los pronunciamientos judiciales que, en su día, frustraron una posible devolución de lo pagado por plusvalía y quedaría abierta esta posibilidad, en nuestra opinión.

MA Abogados

MA ABOGADOS

CARLOS SALINAS ADELANTADO
SOCIO



SARA RECATALÁ CHORDÁ
SOCIA



SALVADOR BUENO MIGUEL
SOCIO



JOSE MARÍA COSTA BOSCH
SOCIO




Desde **MA Abogados** prestamos un servicio de asesoramiento global, entendiendo las necesidades de nuestros clientes, analizando alternativas y apoyándoles en la búsqueda y consecución de la mejor solución.

Nuestro trabajo se caracteriza por la permanente atención a los casos que nos encomiendan. De este modo detectamos y prevenimos contingencias a la vez que damos cobertura y generamos ideas.

Prestamos asesoramiento en todas las áreas, Derecho Mercantil, contractual y societario; Derecho Civil; Derecho Financiero y Tributario; Público económico; Penal; Laboral y Procesal y en todos los ámbitos jurisdiccionales.

Intervenimos también en procesos arbitrales y de mediación, nacionales e internacionales.

Plaza de América, nº 2 Edif. América - Despacho 1B • 46004- Valencia • Tfno: (+34) 96 381 05 07 • valencia@maabogados.com • www.maabogados.com



Grant Thornton

GRANT THORNTON



GERMÁN RODRIGO
SOCIO DIRECTOR DE FISCAL Y
LEGAL DE GRANT THORNTON
COMUNIDAD VALENCIANA

German.Rodrigo@es.gt.com

PABLO AZCONA
SOCIO FISCAL
pablo.azcona@es.gt.com



SORAYA MUÑOZ
SOCIA DE LABORAL
soraya.munoz@es.gt.com



JOSÉ DÍEZ CLIMENT
DIRECTOR DE DERECHO PÚBLICO
jose.diez@es.gt.com



www.grantthornton.es

Oficinas en:

Avda. Aragón, 30. Piso 13
46021 Valencia
Tfno: 96 337 23 75
valencia@es.gt.com

C/ Gasset, 10
12001 Castellón
Tfno: 96 422 72 70
castellon@es.gt.com



NIÑEROLA ABOGADOS

Calle Eixarchs, 16 - 1^o-2^a
46001- Valencia
Tfno: 96 391 73 16
Fax: 96 391 70 15

Niñerola Abogados, es una firma de Abogados consolidada tanto a nivel Nacional como Internacional, que cuenta con una reconocida tradición jurídica desde 1852 y actualmente vinculada al Derecho de Familia, Bancario y Penal que da servicio personalizado, a las necesidades de los clientes en los diferentes ámbitos, como consecuencia de la complejidad del hecho familiar y de los modelos de familia, uniones entre personas, y la conexión de todo ello con el ámbito económico y financiero.

ISIDRO NIÑEROLA GIMÉNEZ
DIRECTOR CORPORATIVO
EX PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA
DE ABOGADOS DE FAMILIA (AEFA)

ninerola@ninerola-abogados.com



De izquierda a derecha, Francisco García, Francisco Baldrés e Isidro Niñerola.

En el ámbito del Derecho de Familia seguimos con nuestra relación a nivel internacional a través de la Asociación Internacional de Juristas de Derecho de Familia, de la que el Director Corporativo de Niñerola Abogados es Tesorero de la misma y con amplia experiencia en los protocolos familiares y consiguiendo la conservación del vínculo entre los socios y que el relevo generacional no suponga un impacto para la sociedades familiares y poder continuar con el tejido empresarial valenciano.

Nuestra firma reforzó hace unos años el Departamento de Derecho Bancario del que ya habíamos demostrado con eficiencia nuestra actividad desde hace más de 25 años, trabajando para entidades financieras, particulares y empresas. A través de nuestro departamento hemos desarrollado una amplia práctica tanto en la ejecución de garantías personales, hipotecarias y procedimientos, siendo responsable de dicha área Francisco Baldrés.

La vertebración de nuestro despacho ha llegado también a que se desarrolle con gran eficacia el Departamento Penal económico que lleva con gran acierto el Letrado Francisco García Bolós.





Pérez Domingo-LCS Valencia es una firma de profesionales de carácter multidisciplinar, orientada al asesoramiento de las empresas en las áreas Legal, Fiscal, Contable y Laboral. Sophie Mercier, abogada Belga desde 1998, Europea desde 2005 y Española desde 2011, compañera del departamento jurídico de Pérez Domingo y directora de la red de abogados paneuropeos LCS Valencia, está basada en Altea (Alicante) desde donde lleva a nivel nacional e internacional tanto temas mercantiles como civiles, extrajudiciales y judiciales, en el ámbito de las compraventas inmobiliarias, operaciones internacionales, contratos de distribución, cobro de créditos y herencias transfronterizas. También es árbitro del comité franco español de arbitraje desde 2017.

sophie.mercier@lcs-valencia.eu • www.perezdomingo.com
Tfno: 963 913 512

SOPHIE MERCIER

ABOGADA EUROPEA - ARBITRO COMITÉ
FRANCO ESPAÑOL DE ARBITRAJE



ANDERSEN



José Vicente Morote

Socio Director

Calle Roger de Lauria, 19
46002 Valencia
Tfno: 96 352 75 46
valencia@es.andersen.com
www.es.andersen.com



AGILITAS ABOGADOS

Fermín- Manuel Muñoz Moltó

Abogado

Calle Conde Salvatierra, 9- 4ª
46004 Valencia
Tfno: 96 352 35 47- 669 008 749
www.agilitasabogados.es



LUIS ROCA ABOGADOS



Luis Roca Rivera

Socio Fundador

Calle Guillem de Castro, 51-11ª
46007 Valencia
Tfno: 96 394 16 87
info@luisrocabogados.es
www.luisrocabogados.es



ASIAIN ASESORES

Cristina L. Juan

Titular

Avda. del Oeste, 50- 1º- 1ª
46001 Valencia
Tfno: 661 570 143
asiain@asiain-asesores.com
www.asiain-asesores.com



LUIS ROCA ABOGADOS



Luis Roca Cerdá

Socio

Calle Guillem de Castro, 51-11ª
46007 Valencia
Tfno: 96 394 16 87
luis@luisrocabogados.es
www.luisrocabogados.es



BROSETA

Alejandro Ríos

Socio Director

Calle Pascual y Genís, 5
46002 Valencia
Tfno: 96 392 10 06
arios@broseta.com
www.broseta.com



LUIS ROCA ABOGADOS



Juan Torres Moya

Socio

Calle Guillem de Castro, 51-11ª
46007 Valencia
Tfno: 96 394 16 87
juan@luisrocabogados.es
www.luisrocabogados.es



CUATRECASAS

Juan Grima

Socio CoDirector

Avda. de Aragón, 30
46021 Valencia
Tfno: 96 339 04 40
juan.grima@cuatrecasas.com
www.cuatrecasas.com





SONIA SÁNCHEZ HERNÁNDEZ
DIRECTORA EJECUTIVA

Avenida del Cid, 118-1-1
46018 Valencia
Tfno: 96 370 03 63



Despacho multidisciplinar que ofrece una amplia cobertura de servicios profesionales, basados en la dedicación, la calidad y la experiencia.

Nuestro equipo lo conforman Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Mediadores, Técnicos en Seguros, Administradores Concursales y Mediadores Concursales.

El funcionamiento y desarrollo de esta consultora empresarial se basa en valores sociales fundamentales, como profesionalidad, confianza, perseverancia, seriedad, compromiso y entusiasmo, características todas ellas que han definido siempre a su fundador Lázaro Sánchez, tanto en el ámbito personal como profesional.



central@grupoprofesionallex.es • www.grupoprofesionallex.es

JUAN MARTÍN QUERALT



Juan Martín Queralt
Titular

Plaza Porta de la Mar, 5- 4º- 9ª
46004 Valencia
Tfno: 96 360 66 24- 96 360 09 91
administracion@martinqueralt.com
www.martinqueralt.com



LEOPOLDO PONS ABOGADOS & ECONOMISTAS

Covadonga Sánchez
Socia y Directora Jurídica

Calle Pintor Sorolla, 19-4ª
46002 Valencia
Tfno: 96 351 65 95
secretaria@leopoldopons.com
www.leopoldopons.com



SALMA CANTOS - DERECHO PÚBLICO



Salma Cantos Salah
Abogada Directora

Calle Luis Vives, 6 - 5ª
46003 Valencia
Tfno: 96 322 41 58
info@salmacantos.com
www.salmacantos.com



M & A

Jorge Matarredona Albors
Abogado

Avda. Peris y Valero, 166 - 1º- 5ª
46006 Valencia
Tfno: 96 136 39 24
jorge@matarredona.com



MARÍA JOSÉ SÁNCHEZ MARTÍ

María José Sánchez Martí
Abogada- Mediadora

Pasaje Dr. Serra, 12-4
46004 Valencia
Tfno: 678 745 694
mariajosesanchez@icav.es



MARTI HORNUNG

Brian Marti Hornung
Gerente

Calle Patricio Ferrándiz, 90C
03700 Dénia (Alicante)
Tfno: 96 578 58 91
info@marti-hornung.com
www.marti-hornung.com



RUIZ-HUERTA & CRESPO

Juan de Dios Crespo Pérez
Director

Avenida Reino de Valencia, 19- 4
46005 Valencia
Tfno: 96 374 11 50
jddcrespo@ruizcrespo.com
www.ruizcrespo.com



La consultoría se consolida como un servicio clave para las empresas

A pesar de la crisis económica global, los ingresos del sector de la consultoría en España en 2020 se incrementaron ligeramente hasta los 14.538 millones de euros, según el "Informe Anual: La consultoría española. El sector en cifras 2020", de la Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC), elaborado con información procedente de las principales empresas de consultoría que operan en España.

La experiencia y el liderazgo de las consultoras en la transformación digital ha sido fundamental para ayudar a compañías e instituciones a adaptarse a la nueva situación. La crisis sanitaria ha puesto de manifiesto la necesidad de que todas las organizaciones se doten de modelos flexibles, basados en el uso intensivo de las últimas tecnologías. En este sentido, las empresas de consultoría se han consolidado como asesores de confianza, claves para gestionar los cambios imprescindibles para abordar los retos futuros.

Un año más, los servicios financieros vuelven a ocupar el primer lugar, con un 34,8% del total de los ingresos; seguidos por las Administraciones Públicas, con un 14,4%; el sector de la energía y de las utilities, con un 13,8%; y el de las telecomunicaciones, con un 12,7%. Estos cuatro sectores representan el

75,7% de los ingresos totales de las empresas de consultoría. El 24,3% restante se reparte entre los sectores de la distribución, con un 7,1%; la fabricación, con un 4,1%; los transportes y el turismo, con un 4,1%; healthcare, con un 3,9%, las constructoras, con un 1,4% y otros, con un 3,7%.

Además, el informe recoge que la creación de puestos de trabajo se ha mantenido estable en 2020, año en el que las consultoras emplearon a más de 203.500 personas, un 0,7% más que el ejercicio anterior. La escasez de profesionales provenientes de áreas STEM (Science, Technology, Engineering y Mathematics), necesarios para acometer los proyectos de transformación digital, hace que, cada año, las empresas de consultoría tengan dificultades para atraer el talento que necesitan.

Compromiso con los ODS

A ello se une el compromiso que estas empresas están realizando con los ODS y la Agenda 2030. Según el informe 'El compromiso del sector de la consultoría con la Agenda 2030', realizado por AEC, el 71% de los profesionales cree que el sector tiene una fuerte capacidad para impactar de forma positiva en la consecución de los ODS. Para el 97%, la preocupación de su empresa por te-

mas extrafinancieros ha aumentado en el último año, y prácticamente la totalidad considera que los desafíos de la Agenda 2030 estarán cada vez más presentes en la agenda diaria de las organizaciones.

Como se refleja en los casos de éxito incluidos en el informe, las consultoras se centran en proyectos vinculados con el trabajo decente (ODS 8), la igualdad de género (ODS 5), la innovación (ODS 9), la acción por el clima (ODS 13) y la reducción de las desigualdades (ODS 10).

Además, el informe destaca como la información no financiera ha pasado a ser clave para muchos grupos de interés. La práctica totalidad de las empresas de la AEC elabora un Informe de Sostenibilidad, o Estado de Información No Financiera, en el que detallan periódicamente sus avances en sostenibilidad y explican su compromiso con la Agenda 2030. El 71% del sector afirma, además, haber establecido métricas e indicadores concretos para analizar y gestionar de forma directa la contribución a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Este porcentaje demuestra el compromiso del sector de la consultoría con la mejora continua en estos ámbitos que, son esenciales para avanzar hacia un desarrollo más inclusivo.



ENTREVISTA A JOSÉ ÁNGEL SOSPEDRA
DIRECTOR DE CBRE VALENCIA



"Los fondos internacionales ya ponen sus ojos en la Comunidad Valenciana"

• ¿Cómo ha sido 2021 para el sector inmobiliario?

En líneas generales, el año está siendo muy positivo, retomando la situación que teníamos previamente a la pandemia. En términos de volumen de inversión en España, hasta el tercer trimestre de 2021 es similar al volumen de operaciones en el mismo periodo de 2019 (8.300M€, -7% en comparación con 2019 hasta Q3). Desde Valencia, identificamos un mercado en sintonía con el mercado nacional, en un segundo semestre que está resultando frenético. Por usos, Multifamily, Logístico y Hoteles han canalizado gran parte de la demanda inversora.

• ¿Qué tendencias cree que permanecerán tras la pandemia?

Vemos tres tendencias que han arrancado con fuerza tras la pandemia o bien, que ya estaban muy asentadas.

La Responsabilidad ESG (Environmental, Social and Governance). Es vital la renovación del parque inmobiliario y su ajuste a certificaciones sostenibles (Bream, Leed...) que garanticen su equilibrio medioambiental y social, para todos los usos. El inmueble que no disponga de certificación medioambiental se va a quedar fuera del circuito de los inversores y esto se hará notar en la demanda inversora. Si no mejoramos o ampliamos el parque de oficinas en Valencia, las demandas se redirigirán hacia otras ciudades españolas. Es clave que Administraciones e inversores privados fomenten y prioricen la llegada de empresas, y para esto es fundamental que tengamos activos transformados. No es solo una cuestión de

70.000 m2). Solo 3 edificios de oficinas tienen certificación medioambiental en todo el parque de oficinas, una cifra muy pobre para una ciudad que aspira a captar el mejor talento profesional.

También está en auge el sector Multifamily-Living, para atender a toda la necesidad habitacional que se genera en el ciclo de vida de las personas generando espacios de calidad que simplifican e incrementan la experiencia de los usuarios de los inmuebles. Hablamos por ejemplo de edificios de viviendas amuebladas en alquiler donde ya está contratada la luz, internet-tv, paquetería, etc todo dentro de la cuota.

Y por último, la Terciarización OPRE, que tiene que ver con la conversión de las inversiones inmobiliarias tradicionales a otras de alta especialización (hoteles, geriátricos, etc.).

• ¿Cómo afectarán al mercado y a sus operadores estos cambios?

Todo esto va a llevar a una Profesionalización del Real Estate (con mayúsculas). Aún queda camino, pero ya llevamos más de 20 años y estamos preparados para ayudar a subir de nivel al sector inmobiliario en la Comunidad Valenciana. Recibimos constantemente a fondos para explicarles la realidad del mercado. Sabemos muy bien cuáles son las tendencias y los criterios de búsqueda. En la última semana hemos recibido 3 fondos alemanes muy interesados por Valencia y su área metropolitana.

• ¿Piensa que los fondos Next Generation servirán para impulsar la actividad inmobiliaria en España? ¿Por qué?

requisitos de los inversores, también de los ocupantes. Actualmente tenemos más de 60.000 m2 de demandas para ubicar en la ciudad, similar a la cifra que registrábamos previamente a la pandemia (c.

Hemos hecho informes de consultoría para clientes a fin de apoyar las candidaturas de sus proyectos. Creemos que si estos fondos logran su finalidad, pueden tener un efecto muy positivo en la renovación del parque inmobiliario-empresarial. Estamos en un momento de alta liquidez dirigida hacia el sector inmobiliario en busca de una mayor rentabilidad al capital. Asimismo, vemos positivamente que estos fondos puedan 'regar' de financiación a la industria y a las empresas para mejorar sus rendimientos, productos y consumos energéticos. No obstante, si la asignación de estos fondos no se hace de manera efectiva y ágil, ayudando a lograr los objetivos perseguidos, pueden convertirse en un Nuevo Plan E con mayor déficit estructural a largo plazo.

• ¿Qué papel pueden desempeñar las consultoras en este proceso?

Como decíamos, ya estamos haciendo trabajos de asesoramiento, tengamos en cuenta que estas inversiones en muchas ocasiones vienen envueltas en una caja - activo inmobiliario [o placemaking, creación de un nuevo destino], y por lo tanto, además de resolver un argumentario sobre la riqueza medioambiental de la inversión, las mejoras en el tejido social - empleo, etc. también tiene que tener un sentido inmobiliario. Desde nuestro punto de vista, un aspecto diferencial para las candidaturas es tener trabajada también la viabilidad de esta pata mediante una valoración independiente o consultoría de experto inmobiliario.

• ¿Cómo afronta CBRE Valencia este nuevo horizonte poscovid en cuanto a servicios, organización, estructura, proyectos...?

Somos conscientes de que tenemos un rol de alta responsabilidad. Somos el líder en servicios inmobiliarios en Valencia nuestro equipo de expertos trae todo el conocimiento nacional e internacional de la compañía a la zona. No podemos obviar que nuestra Comunidad tiene alta exposición internacional; en Alicante la mitad de las ventas son a extranjeros y que después de Madrid-Barcelona los fondos están viniendo a nuestra tierra, etc.

Quién ? es Quién

ANDRÉS GURREA
SOCIO DIRECTOR DE GRANT THORNTON
EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Los servicios profesionales, buenos aliados en un momento clave de recuperación

El sector de los servicios profesionales no sólo ha salido recuperado del impacto económico del coronavirus, sino que vislumbra un futuro esperanzador. En los últimos meses, diversas firmas que prestan servicios de auditoría, consultoría, tecnología, innovación, legalidad, fiscalidad o financieros, han sido especialmente reconocidas como los mejores aliados de las empresas en tiempos de confusión y recuperación económicas.

En los primeros meses del impacto de la pandemia, estas compañías incrementamos los trabajos relacionados con las áreas legales, como Laboral o Mercantil, o la asesoría financiera enfocada a asegurar los flujos de caja, como consecuencia de la oleada de ERTES y otros mecanismos de estructuración. En una segunda fase, la mayor preocupación la protagonizaron las refinanciaciones y saneamiento de las deudas, que incrementaron el trabajo de las líneas de Financial Advisory y reestructuraciones, donde cobraron especial protagonismo fondos de ayuda como los Next Generation. Hoy, la atención que prestan las empresas mid-market a otras áreas de los servicios profesionales ponen de relieve que el escenario económico es más competitivo y prometedor.

Cada semestre, en Grant Thornton, preguntamos a 5.000 directivos de medianas empresas a nivel global, europeo, nacional y regional cómo prevén que evolucionen diversas variables de negocio en los próximos 12 meses. En el caso de la Comunidad Valenciana el Pulso de la Mediana Empresa de nuestra Firma señala que los directivos valencianos prevén un crecimiento en la facturación (55%); inversión en tecnologías de la información (53%); rentabilidad (46%), exportaciones (45%), inversión en personal cualificado (43%), empleo (40%) e I+D (39%). En la otra cara de la moneda, los empresarios valencianos muestran inquietud por otros factores

que identifican como obstáculos de expansión del negocio, como la incertidumbre económica (59%), la excesiva burocracia y aumento de la regulación (56%), la escasez de demanda (49%) o los costes laborales (46%). Tanto las variables de negocio con mayor potencial y las que generan mayor preocupación son materias que inciden directamente en el *core-business* de las compañías de servicios profesionales. Una cualidad que permite que el sector siga dibujando un panorama sectorial positivo.

Aunque el impacto de la covid-19 haya sido profundo en la mayoría de los sectores, las firmas de servicios profesionales se han desenvuelto relativamente bien. Casi la mitad de las compañías de este sector en España (el 47%) aumentó sus ingresos en más de un 5% en los últimos 12 meses, según el Global Business Pulse; 12 puntos más que a nivel europeo; y uno de cada cuatro empresarios de este sector indican que han aumentado el número de trabajos internacionales y trabajo referido en más de un 5%. Por otro lado, el estado de ánimo que flota en el ambiente es optimista: el 63% de los directivos de estas firmas reconocen que este sentimiento predomina sobre otros, debido probablemente a la mejora de la situación sanitaria, con España entre los veinte países del mundo con mayor ritmo de vacunación, pero también a los pasos dados en la tramitación y reparto de primeros 70.000 millones de € en transferencia directos de los Fondos Europeos Next Generation EU.

El sector de los servicios profesionales, que aglutina a firmas, auditoras, consultoras y despachos jurídicos de todas las especialidades, está en condiciones de hacer valer su enorme papel en un momento empresarial crucial, marcado por complejas transiciones financieras hacia



un escenario de recuperación, con la tramitación de las ayudas europeas o por la planificación de una hoja de ruta de internacionalización, interrumpida, solo por el momento, por factores como el aumento del precio de las materias primas, la escasez de microchips o el encarecimiento de los transportes marítimos. Pensando a medio y largo plazo, estas compañías deben seguir consolidándose como garantes de otras relevantes materias que van a dominar el tejido empresarial global como la transformación digital, la innovación 4.0, la movilidad sostenible o la globalización. Esto es posible gracias al modelo flexible de negocio que presentan. La gran ventaja que albergan sobre otros sectores es la enorme habilidad de pivotar rápidamente en el momento que las circunstancias cambian. Tienden a encontrarse menos apalancados que muchas otras industrias y no tienen grandes cantidades de efectivo inmovilizadas en el inventario. En lugar de esto, las Firmas confían su fuerza y diferenciación en el capital humano, el cual pueden aumentar o reducir, según su flujo de demanda, y además, pueden formar a su personal para que se concentren en nuevas áreas de demanda.

En definitiva, por su naturaleza operativa y funcional, las empresas de servicios profesionales se constituyen como los mejores orientadores de estos desafíos empresariales e inspiradores de confianza en el mercado en tiempos de desconcierto.



C/ Moratín 14 - 12 E
46002 Valencia
Tfno: 960 725 026
clientes@talenmo.es
www.talenmo.es



MONTSE IBÁÑEZ SALVADOR
DIRECTORA GENERAL

Talenmo es tu empresa de Consultoría Estratégica de Recursos Humanos, experta en ayudar a las empresas a crecer a través de las personas, identificamos, gestionamos e incentivamos el talento en tu empresa con todos los recursos para hacerlo:

- **Una metodología propia**
Orientada al éxito, nuestra metodología es práctica, versátil, y dinámica. Aplicamos las últimas técnicas de gestión de proyectos y metodologías ágiles.
- **Unos procesos de probada eficacia**
Cada uno de nuestros proyectos es un traje a medida adaptado a las necesidades y características de nuestros clientes, programas personalizados con métodos eficientes de aprendizaje, re-

sultados medibles y planes de acción y desarrollo individualizados.

- **Contamos con más de 70 profesionales para llevar a cabo los proyectos.**

Nuestros consultores son referentes en su sector. Expertos en estrategia organizacional, de recursos humanos, gestión del cambio y cultura organizativa.

Construimos relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes basadas en la confianza y la eficiencia. Nos sentimos parte de las empresas para las que trabajamos y vivimos los proyectos como propios. Creemos que hay una forma diferente de hacer las cosas: más cercana y personal, que nos permite acompañar al cliente antes, durante y después del proyecto.



Dr Joan Reglà, 6 bajo
46010 Valencia
Tfno: 963 110 300
info@s2grupo.es
www.s2grupo.es

JOSÉ ROSELL
SOCIO-DIRECTOR DE S2 GRUPO

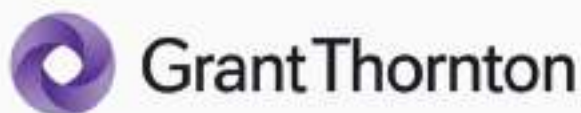


MIGUEL A. JUAN
SOCIO-DIRECTOR DE S2 GRUPO



S2 Grupo es una compañía de referencia en Europa y Latinoamérica en ciberseguridad, ciberinteligencia y en operaciones de sistemas de misión crítica. Cuentan con su propia tecnología y ofrecen servicios de detección y gestión de amenazas, auditorías avanzadas de seguridad, gestión de incidentes de ciberseguridad que incluyen el análisis forense, ciberinteligencia avanzada, formación y concienciación a empresas, diseño de estrategias para asegurar el cumplimiento normativo en materia de seguridad y operación de sistemas para empresas y administraciones públicas. Algunos de sus clientes son empresas del IBEX-35, ministerios y organismos públicos como el CCN-CERT.

Con más de 15 años de experiencia, operan en más de 15 países con un equipo de casi 400 expertos. La presencia de S2 Grupo en Europa y América Latina es muestra de su apuesta por la internacionalización de sus servicios. Actualmente, cuentan con cuatro Centros de Operaciones de Seguridad que están situados en Valencia, Madrid, México y Bogotá. Éstos forman uno de los SOCs (Centros de Operaciones de Seguridad) más completos y avanzados de Europa. El centro principal está situado en Valencia y dispone de más de 2.500 m² y un servicio 24/7, 365 días al año.



GRANT THORNTON



ANDRÉS GURREA
SOCIO DE AUDITORÍA
Director de Grant Thornton
en la Comunidad Valenciana
Andres.Gurrea@es.gt.com



FERNANDO BAROJA
SOCIO AUDITORÍA
Fernando.Baroja@es.gt.com



JOSE ENRIQUE CONTELL
SOCIO AUDITORÍA
JoseEnrique.Contell@es.gt.com

Oficinas en:

Avda. Aragón, 30. Piso 13
46021 Valencia
Tfno: 96 337 23 75
valencia@es.gt.com

C/ Gasset, 10
12001 Castellón
Tfno: 96 422 72 70
castellon@es.gt.com

MARSH



Paseo Alameda, 34-3D
46023 Valencia
Tfno: 961 109 779

P.º de la Castellana, 216
28046 Madrid
Tfno: 934 948 041



JAVIER BLANCH DESCO
DIRECTOR OFICINA VALENCIA
Javier.BlanchDesco@marsh.com



JOSÉ MARÍA CARULLA MARQUÉS,
MANAGING DIRECTOR DE MARSH
ADVISORY EN ESPAÑA
JoseMaria.CarullaMarques@marsh.com

Las soluciones de consultoría de **Marsh Advisory** proporcionan los conocimientos, la experiencia técnica y los recursos necesarios para implementar estrategias de gestión de riesgos que favorezcan el ahorro de costes y la resiliencia empresarial. Marsh Advisory pone a su disposición los mejores expertos en gestión de riesgos, cuantificación, ESG, ciberseguridad y gestión de crisis. Marsh es líder global en servicios profesionales de asesoramiento y soluciones en materia de riesgos, estrategia y capital humano.

CSS CONSULTING

Carolina Sancho
Directora

Parque Tecnológico
Avda. Narciso Monturiol y Estarriol, 3
46980 Paterna (Valencia)
Tfno: 618 792 608
carolinasancho@cssconsulting.es
www.cssconsulting.es



EQUIPO HUMANO

Jose Enrique García
Director General

Avda. Maestro Rodrigo, 37 bajo- local 4
46015 Valencia
Tfno: 96 346 85 89
info@equipohumano.com
www.equipohumano.com



IG ECONOMISTAS DE EMPRESA

Gabriel González
Socio Director- Economista

Calle Cirilo Amorós, 27- 5º E
46004 Valencia
Tfno: 96 320 22 86
ggonzalez@igeconomistas.com
igeconomistas.com



DESARROLLA



EVA VELASCO LLOPIS
CEO

C/ Creu Roja, nº1, (Ciutat Emprerarial)
46014 Valencia
Tfno: 902 549 005
info@e-desarrolla.com
www.e-desarrolla.com

Eva Velasco es la CEO de **Desarrolla, Gestión Emocional y Coaching**, empresa dedicada a la consultoría y formación en valores, y en la aplicación de la Inteligencia emocional en las organizaciones. En acciones cotidianas como hablar con un cliente, tener una reunión con el equipo o tomar decisiones, están presentes las emociones. Está demostrado que el éxito en los negocios proviene en un 80% de la emoción y un 20% de la razón, por tanto, si trabajamos las competencias emocionales, las personas son más efectivas. **Desarrolla** con más de 20 años de experiencia en este campo ayuda a las empresas a tomar conciencia de este paradigma y acompaña a los equipos para que lo consigan.

El líder que sabe gestionar emociones es más efectivo; está orientado al servicio del equipo, de esta forma retiene el talento desarrollando el potencial humano en la organización y consiguiendo personas más felices en su trabajo.

LAB & CUESTOR

Eva María Femenia Arlandis
Socia Directora Área Laboral

Calle Uruguay, 13 - despacho 702
46007 Valencia
Tfno: 96 373 50 66
efemenia@labcuestor.com
www.labcuestor.com



LAB & CUESTOR

Mª José Soriano Mirasol
Socia Directora Área Fiscal

Calle Uruguay, 13 - despacho 702
46007 Valencia
Tfno: 96 373 50 66
msoriano@labcuestor.com
www.labcuestor.com



LOLA CASTILLO

Lola Castillo
Directora

Tfno: 627 874 251
lolacastillo@lolacastillo.es
www.lolacastillo.es



ADRIÁN SERRANO- PREPARADOR EXAMEN ROAC



Adrián Serrano
Preparador

Tfno: 615 982 233
info@examenroac.com
www.examenroac.com



MARTI HORNING

Brian Marti Hornung
Gerente

Calle Patricio Ferrándiz, 90C
03700 Dénia (Alicante)
Tfno: 96 578 58 91
info@marti-hornung.com
www.marti-hornung.com



ATM NATURA



Fernando Mataix Mira
CEO. Consultor Director

Parque Tecnológico de Paterna
Edificio de Oficinas ABM
Calle Ronda Narciso Monturiol, 3 - Torre B, of. 4 - 5
46980 Paterna (Valencia)
Tfno: 96 004 09 71 - 615 250 514
atmnatura@atmnatura.es
www.atmnatura.es



OLIVARES CONSULTORES

Víctor Jiménez Valle
Director de Industrial, Logística e Inversión

Calle Dr. Romagosa, 1- 4º
Edificio Lucini
46002 Valencia
Tfno: 96 394 22 82
vjimenez@olivaresconsultores.com
www.olivaresconsultores.com



INVESTLEADING



Iratxe Rodríguez
CEO

Calle Luis Vives, 6-5
46008 Valencia
Tfno: 96 376 77 74
info@investleading.com
www.investleading.com



SENEX CONSULTORES

Rafael Carrau Criado
Socio Director

Calle Barcas, 2- 4º -12ª
46002 Valencia
Tfno: 606 656 722
rcarrau@senexconsultores.es
www.senexconsultores.es





Somos un despacho profesional con más de 30 años de experiencia en consultoría financiera, tributaria y legal; especialistas en empresa familiar, operaciones corporativas y valoración de empresas contando con la Acreditación de Expertos Valoradores Acreditados-EVA®.

Formamos a directivos y profesionales en todos los colegios de economistas de España y en las escuelas de negocios más reconocidas, siendo la única firma española homologada con la certificación internacional CIMA con nuestro Programa de Dirección Financiera y Control de Gestión (Controller).

Acompañamos a nuestros clientes en sus proyectos, estrategias y procesos de crecimiento.

info@gb-consultores.es • www.gb-consultores.es
Tfno: 96 353 13 60

GONZALO J. BORONAT
DIRECTOR GENERAL



Orientación y Empleo del Mediterráneo, S.L. es una empresa valenciana, acreditada como Servicio de Prevención Ajeno en las cuatro especialidades preventivas que marca la Ley 31/95. Acreditación que nos permite ofrecer soluciones específicas tanto a empresas como a autónomos, cooperativas, asociaciones y colectivos profesionales, pudiendo, además, interactuar como colaboradores de otros Servicios de Prevención Ajenos, Propios o Mancomunados.

En **OREMED Prevención** tratamos la prevención como una inversión dirigida a la mejora de las condiciones de seguridad y salud de los trabajadores, con ello ayudamos a nuestros clientes en el camino hacia el éxito empresarial.

jmgarcia@oremedprevencion.com • www.oremedprevencion.com
Tfno: 634 506 236 - 960 659 406

JOSÉ MARÍA GARCÍA BERNAL
DIRECTOR



Metric Salad x Alabra | Akmedia Consulting es un grupo multidisciplinar de consultores tecnológicos que diseñan y desarrollan "experiencias viables mínimas" con pasión y vocación de internacionalización, y con un enfoque holístico adaptado al contexto del cliente y a las necesidades de su público.

El grupo ofrece asesoramiento en transformación digital, inteligencia empresarial, soluciones digitales orientadas al cliente final, desarrollos tecnológicos a medida y herramientas digitales para la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa.

Recientemente Metric Salad ha obtenido el sello PYME Innovadora que otorga el Ministerio de Ciencia e Innovación por los proyectos de I+D+i que está desarrollando.

info@metricsalad.com • www.metricsalad.com • www.akmedia.es
Tfno: 96 644 48 10 - 96 191 74 17 - 687 011 382

BETSABÉ ARJONA BLANCO
DIRECTORA DE TRANSFORMACIÓN
DIGITAL E INNOVACIÓN



Un líder mundial en energía renovable.

- Liderar la transición energética invirtiendo 150.000 millones de euros hasta 2030.
- Ser neutros en carbono en Europa en 2030.
- Y plantar 20 millones de árboles en esta década.

#GeneraciónRestauración



CaixaBank,

Mejor Transformación Bancaria
del Mundo en el 2021

La confianza de nuestros **21 millones de clientes** y una manera diferente de hacer banca, **cercana y comprometida con las personas y la innovación**, nos han permitido ser hoy reconocidos mundialmente por *Euromoney* con este premio, que se une al concedido recientemente como Mejor Banco en España 2021.

Gracias a todos por hacerlo posible.

