

atalaya

EMPRESARIAL

Revista del Parque Empresarial Las Atalayas de Alicante
1 / 2014
Número 6

JIMTEN

Carácter emprendedor en el ADN

RAMÓN MAYO GIMÉNEZ

Líder nacional en soluciones
de transporte integral

ALICANTEGLOBAL

Internacionalización para
las PYMES alicantinas

VULCO - NEUMÁTICOS SURESTE Servicios a la altura del cliente





R
E
S
P
U
E
S
T
A

Gana siempre la partida
con la **combinación perfecta.**

S E U R
SEUR SEUR SEUR

E F I C A Z
SEUR SEUR SEUR SEUR SEUR

En SEUR te ofrecemos las soluciones más eficientes y competitivas en tiempos, operatividad, seguridad y atención personal, para que sean cuales sean tus necesidades siempre ganes la partida.



Sumario

- 3| Editorial:
Todos tenemos que sumar

- 4| **JIMTEN**
Carácter emprendedor en el ADN

- 8| **RAMÓN MAYO GIMÉNEZ**
SEUR: Líderes en soluciones integrales para el transporte urgente

- 12| **A FONDO**
AlicanteGlobal, el plan de internacionalización de las PYMES alicantinas

- 16| **VULCO - NEUMÁTICOS SURESTE**
Servicios a la altura del cliente

- 20| **FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO PROFESIONAL**
Sólidos pilares para las empresas

- 24| **Noticias**

- 37| **Convenios**

- 38| **ZONAS INDUSTRIALES DE ALICANTE**

ATALAYA EMPRESARIAL

Edita: Entidad de Conservación del Polígono Industrial de Las Atalayas

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

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



unión de fuerza
www.atalayas.com



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



EDITORIAL

TODOS TENEMOS QUE SUMAR



Francisco Samper

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

Todavía va por barrios, pero creo que es positivo que desde estas páginas comencemos a reflejar lo que se percibe en nuestro Parque y es que, si bien lentamente, empieza a detectarse un incremento de la actividad económica.

Muchas de nuestras empresas han aumentado este último año su volumen de facturación, que solo lo apretado de los márgenes y los costes por los ajustes realizados, impiden todavía su apreciación en la cuenta de resultados.

Fiel reflejo del momento es la paulatina paralización del cierre de empresas y la progresiva ocupación de naves que quedaron vacías a consecuencia de la crisis. Como detalle destacar que, tras muchos años, nos ha sorprendido gratamente el inicio de la construcción de una nueva instalación industrial.

El buen posicionamiento de nuestra área empresarial augura a corto plazo una aceleración de la tendencia. Ante precios similares, los productores se inclinan por ubicarse en áreas estratégicamente situadas y con buenas infraestructuras y servicios. Y ahí tiene mucho que contribuir el Ayuntamiento. Por ello, para nada ayudan más exigencias fiscales aplicables a las empresas, como la nueva imposición de la Tasa de Vados. Así no se facilitan las cosas. Todo al contrario, no nos cansaremos de reiterar que hay que centrarse en una buena prestación de servicios en los parques empresariales de nuestra ciudad, hecho este que, nadie debe dudar, facilita el día a día de las empresas y mejora la calidad de vida de los trabajadores, convirtiéndose en un factor de competitividad de nuestro sistema productivo y en una vis atractiva de nuevos negocios.

Dentro de la estrategia de creación de empleo, los consistorios deben apostar por sus localizaciones productivas. El que no lo haga tendrá un importante coste de oportunidad.

Solo resta que la banca se decida a apoyar los proyectos empresariales.

JIMTEN

CARÁCTER EMPRENDEDOR EN EL ADN



La historia de JIMTEN arranca en 1965 cuando un grupo de emprendedores, decidieron iniciar la aventura de sustituir los sifones de plomo de la época por otros fabricados en materiales plásticos, de fácil instalación y con mayores prestaciones, dando así origen a la firma actual.

Desde entonces, JIMTEN ha evolucionado al mismo tiempo que las necesidades de sus clientes, pasando de ser una pequeña empresa familiar a una empresa global, líder en la fabricación y distribución de soluciones de plástico para la conducción de fluidos con capacidad para responder con rapidez y seguridad a las exigencias de un entorno cambiante y cada vez más competitivo.

Esa ha sido una de las máximas en la trayectoria de JIMTEN la adaptación y preparación de todos y cada uno de su equipo de profesionales a los nuevos retos, la exigencia de permanecer en continua evolución, para adaptarse a las necesidades del cliente.

FILOSOFÍA DE LÍDER

JIMTEN es líder nacional en la fabricación de productos para la conducción de fluidos en los sectores: sanitario, edificación, renovación, industrial y riego, estando presentes en más de 75 países alrededor de todo el mundo, bien a través de sus propios medios, bien en estrecha colaboración con empresas del Grupo Aliaxis del que forman parte.

La búsqueda constante de nuevas soluciones, desarrollar nuevos y mejores productos pensando en nuevos usos y aplicaciones forma parte de su ADN.

El trabajo diario con los clientes y su participación en JIMTEN ayuda a entender hacia donde se dirige el sector y anticipar de este modo sus constantes cambios. Todo ello desde la excelencia aplicada de principio hasta el fin en cada proceso haciendo un uso responsable de los recursos y adaptándose a las exigencias medioambientales.

En Atalaya empresarial nos hemos acercado hasta la figura de Santiago Giménez Ibañez, Director General de Jimten, para conocer de primera mano cual es la actualidad de una de las empresas insignia del Polígono Industrial de Las Atalayas.

UN POCO DE HISTORIA

Desde su creación en 1965, Jimten ha destacado como una empresa emprendedora, que ha dedicado importantes recursos a innovar en el campo de la fontanería, al que se dirige. Esta trayectoria ha dado lugar a acontecimientos y momentos significativos que han marcado el camino de Jimten, -“desde mi punto de vista, la propia creación de le empresa fué un hito importante, aportando modernidad y evolución en los sistemas tradicionales de las instalaciones de fontanería. Los primeros productos de la empresa estaban muy centrados en los sistemas

de sifonaje y evacuación de aparatos sanitarios y terrazas y no será hasta finales de los setenta y comienzos de los ochenta, cuando se produce una primera evolución con el desarrollo de productos de presión: accesorios para tubos de polietileno y válvulas de esfera en PVC.

En 1993, cuando la empresa es adquirida por el Grupo Etex, hoy Aliaxis, se produce un cambio en la política de inversiones de la empresa y en el desarrollo de productos. El grupo pone a disposición de la empresa importantes recursos que nos permiten dar un impulso enorme a la modernización de nuestras instalaciones productivas, así como al desarrollo de nuevos productos: Trituradores sanitarios (CICLON), Sistemas de filtración para instalaciones profesionales de riego (FILTMASER), y, más recientemente, toda la gama de sistemas de desagüe para platos de ducha de obra: Sistema Camaleon, Linnum (canaletas de desagüe para ducha) y Easy Camaleon (Sistemas modulares para la renovación rápida de platos de ducha o bañeras)”-.

UNA FIRME REALIDAD

Actualmente, Jimten cuenta con un catálogo de productos en el que se pueden encontrar cerca de 11.000 referencias siendo la diversificación uno de los valores importantes de la empresa, -“nuestra gran capacidad de desarrollo, así como la posibilidad de poner en el mercado español productos provenientes de otras empresas del Grupo Aliaxis, es lo que nos permite disponer de este amplio catálogo de productos.



SIEMPRE AL LADO DE LOS PROFESIONALES

El interés de Jimten por innovar y trabajar para el cliente ha motivado la creación en sus instalaciones del TEJ, (TALLER ESCUELA JIMTEN), a través del cual se realizan acciones informativas destinadas a formar a los profesionales del sector, instaladores, aparejadores y arquitectos, transmitiendo las nuevas tendencias en productos, nuevas formas de instalación y pautas para la utilización de los productos de JIMTEN.

Estos talleres también sirven para recabar información y mantener un valioso feedback con las personas que trabajan constantemente con sus productos de forma que sus opiniones sean utilizadas para incorporar nuevos productos o introducir nuevas mejoras.



Cada Gama tiene su mercado, su momento de venta punta durante el año y su sector de aplicación específico. Esto nos permite tener un volumen de actividad y ventas estable a lo largo del año. Por supuesto que la diversificación, así como la gran apuesta por el mercado de exportación y el desarrollo de productos de aplicación dentro y fuera de nuestras fronteras, son la base de nuestra estabilidad, incluso en estos momentos de crisis”- afirma Santiago Giménez.

En referencia al destino de su productos, ya sea hablando de sectores o de clientes finales -“ tratando de resumir podría decir que; si nos referimos a mercados o sectores, estamos en Construcción, Industria, Agricultura, Infraestructuras y Bricolaje y si hablamos de nuestros clientes la respuesta es concreta, sólo trabajamos con almacenistas o distribuidores en cada sector, como la mejor forma de ofrecer servicio y disponibilidad de productos a los usuarios finales, ya sean instaladores profesionales o particulares.

Atención especial tiene para Jimten el sector de la rehabilitación que ha servido de apoyo y refuerzo para consolidar la empresa en los tiempos actuales, -“es cierto, si hablamos de la construcción, la vivienda nueva y la rehabilitación siempre han sido los motores de esta actividad industrial. El peso relativo de cada una de ellas varía según el momento. En este momento, a diferencia de estos últimos años, la rehabilitación es la que tiene mayor importancia”-.

Las dificultades económicas por las que ha atravesado la economía española están provocando que los resultados de las empresas mermen de forma continua.

En el caso de Jimten, -“ni que decir tiene que también nos afectó. Pero, dicho esto, también he de decir que la anticipación, mediante la adaptación de la estructura industrial a la nueva situación de mercado, así como una dedicación extraordinaria al desarrollo de nuevos productos adaptados a las demandas actuales de rehabilitación, y un fuerte apoyo a los medios de la empresa en exportación, nos ha permitido compensar de forma muy importante la caída del mercado y, en consecuencia, mantener los buenos resultados de la empresa”-.

Entre las medidas que Jimten ha tomado para afrontar la situación Santiago Giménez destaca que “en su momento adecuamos nuestra estructura al volumen de mercado. Invertimos en productos susceptibles de ser utilizados en rehabilitación: Linnum, Camaleon, Easy camaleón, etc. Reforzamos el equipo de exportación con más personal y presupuesto de actuación.

Y, complementariamente, en estos momentos en los que algunos fabricantes parece que se retiran del mercado, hemos invertido más en presencia en los clientes, tanto a nivel de visitas personales, como en medios de marketing: Displays de producto, elementos promocionales, charlas técnicas, tanto en nuestras instalaciones como en casa de nuestros clientes, etc.



Santiago Giménez Ibañez, Director General de Jimten



Sala de exposición de productos Jimten

También hemos tratado y conseguido convencer a algunos de nuestros clientes para que diversifiquen en nuevas gamas de producto, como medio de generar ventas complementarias a las de sus productos tradicionales”-.

Recabando su opinión con proyección al futuro, Santiago Giménez señala que -“nuestras previsiones para este año, son optimistas pero siempre desde la prudencia. Tenemos previsto un crecimiento con respecto a años anteriores basado fundamentalmente en la venta de productos de reciente creación, recuperación de cuota de mercado y el apoyo decidido a la exportación”-.

ESTRATEGIAS PARA LOS MERCADOS

Precisamente, la capacidad exportadora está siendo uno de los principales focos para contrarrestar la reducción de ventas en el mercado nacional de muchas empresas españolas. Para Jimten, la exportación no es una estrategia coyuntural ya que desarrolla esta actividad desde 1990, -“ya en 2010 la exportación significó el treinta por ciento del volumen de negocio de Jimten.

En cuanto a los países, en parte por nuestros medios y en parte por el soporte de empresas del Grupo Aliaxis, hoy estamos practicamente en todo el mundo, destacando:

Portugal, Inglaterra, Francia, Rusia, Perú, Méjico, Costa Rica, Australia y Nueva Zelanda entre otros.

LÍDERES EN SOLUCIONES INTEGRALES PARA EL TRANSPORTE URGENTE



Hace ya 72 años, SEUR realizó su primer envío entre Madrid y Barcelona, sembrando el germen de lo que hoy en día la empresa líder en transporte urgente y logística integral de España.

SEUR creó un nuevo concepto de transporte urgente de mercancías y desde entonces se ha convertido en referente gracias a su trato con el cliente y su estrategia de innovación en el desarrollo de nuevos servicios y soluciones tecnológicas avanzadas y personalizadas orientadas al cliente.

Un equipo de más de 6.500 profesionales, cerca de 1.200.000 clientes, una flota de 3.700 vehículos y 500 camiones de transporte, 85 delegaciones, 8 plataformas de transbordo, 97 de distribución, 269 puntos de venta y más de 1.000 puntos de entrega, son datos que certifican el éxito de la compañía. En la actualidad, SEUR opera en más de 230 países a través de su red internacional, y continúa afrontando retos e impulsando proyectos que permitan ampliar las fronteras de sus servicios todavía más allá.

En el presente 2014, SEUR Alicante cumple 10 años de andadura en sus instalaciones logísticas del P.I. de Las Atalayas y con este motivo Atalaya Empresarial se ha acercado hasta sus instalaciones para departir con Ramón Mayo González, Consejero Delegado de SEUR Alicante acerca de diversos temas relacionados con la compañía, el sector y la actualidad social.

UNA TRAYECTORIA PROFESIONAL LIGADA A SEUR

Ramón Mayo lleva toda su vida profesional ligado a SEUR. Ya a finales de los años sesenta, cuando cursaba el último año de bachillerato, comenzó a trabajar de manera esporádica en la compañía "SERVICIO URGENTE" en Madrid, a la postre, el germen de la actual SEUR. "Era una pequeña empresa del sector del transporte con oficinas en Madrid y Barcelona y siete u ocho empleados en cada una de ellas".

El trabajo bien hecho hace que la empresa fuera creciendo, convirtiendo un trabajo esporádico en un trabajo que requería toda su dedicación. Comenzando desde abajo y gracias al esfuerzo dedicado a la compañía Ramón Mayo consigue ser nombrado Director General de SEUR Madrid en 1975, con apenas 25 años. Desde entonces han sido varios los cargos directivos de responsabilidad por los que ha pasado lo que le convierte en un gran conocedor del desarrollo de SEUR.

De este desarrollo destaca dos momentos clave, "la expansión de la compañía en 1971 hacia otras ciudades importantes de España habiendo tomado la decisión de llegar en 24 horas a cualquier punto de España y Portugal y la decisión en 1975 de abandonar el uso del ferrocarril pasando a tener una flota propia en carretera, motivado por una estructura ferroviaria de implantación radial". Posteriormente se han dado otros importantes hitos que han situado a SEUR en su actual posición de liderazgo y entre los

CENTRO DE NEGOCIOS SEUR

El traslado de SEUR a su actual ubicación supuso una mayor amplitud operativa hasta el punto de poder destinar espacios a servicios y procesos más allá de la logística propia de la empresa. “Cuando llegamos aquí éramos conscientes de este espacio sobrante por lo que decidimos no desaprovecharlo contemplando la posibilidad de ceder este espacio a profesionales y empresas, idea de la que surgió el Centro de Negocios. El objetivo de este centro es que puedan establecerse en el empresas y entidades de diferentes sectores favoreciendo que interactúen entre ellas y también con SEUR, ya que en su mismo centro disponen de todas las posibilidades logísticas que ofrecemos”-.



De esta forma el Centro de Negocios de Seur se configura como una oferta de espacio de trabajo adaptable y configurable a las necesidades de cada empresa. La oferta incluye despachos con acceso a internet completamente equipados, plazas de aparcamiento, suministro de combustible para vehículos, bar-cafetería, servicio de atención y asesoramiento, servicio de envíos a través de Seur y espacio de almacén en alquiler para tener stock de producto, todo ello a un precio altamente competitivo en el mercado. El centro de negocios también dispone de salas de reunión preparadas para conferencia y video conferencia y también una serie de pequeños despachos para trabajos que requieren un corto espacio de tiempo, existiendo la posibilidad de alquilarlos por horas o jornadas.



que cabe destacar la creación de Seur Internacional también en los 70, su integración logística y su sistema de franquicias en la década de los 90 o la creación de la Fundación SEUR y la apuesta por las tecnologías en el presente siglo.

El año 1985 fue clave, pero esta vez en su trayectoria profesional y personal, ya que tomó la decisión de formar parte del accionariado de la empresa al mismo tiempo que esta se expandía y pasar a formar parte de la dirección de la filial en Alicante que llevaba funcionando desde 1979, “fue una decisión importante, en Madrid era Director General pero no accionista. Además a nivel personal también fue un gran aliciente vivir en Alicante, pero sin perder el contacto con Madrid”-.

La filial de Alicante fue creciendo con un ritmo constante cambiando de ubicación al tiempo que se incrementaban los clientes y los servicios, “Seur Alicante comenzó en una pequeña nave de la calle Poeta Pastor, después se trasladó a la calle Río Turia y más tarde a la antiguas instalaciones que Magefesa tenía en el P.I. del Pla de la Vallonga. Más adelante surgió la necesidad de ampliar las instalaciones y adquirimos las actuales en el P.I. de Las Atalayas básicamente por dos motivos principales, la





cercanía al anterior emplazamiento, que facilitaría el acceso a los clientes y por ser un punto importante en cuanto a la

manera que los transportes de material queden diluidos en el conjunto de actividades de la red y no haya que aplicar coste alguno.

La Fundación tiene como público objetivo a la infancia, niños y niñas menores de 18 años en riesgo de exclusión social o con dificultades. Entre otras, se realizan acciones educativas y distribución de material didáctico ayudando a los niños para que tengan un futuro digno.

Una de las iniciativas de la Fundación con mayor repercusión es la campaña "Tapones para una Nueva Vida" donde se realiza la recogida de tapones de plástico que Seur se encarga de llevar a reciclar a una empresa de Ibi y esta paga directamente a los beneficiarios, generalmente niños con enfermedades muy graves cuyo tratamiento no está previsto en nuestro sistema sanitario y que necesitan un dispositivo u operación cuyas familias no pueden costear.

Este año se cumplen 10 años de la Fundación Seur. Para su celebración se han realizado diversos programas de ayuda entre los que cabe destacar la línea de ayuda a la investigación de la "Acidemia Propiónica", una enfermedad rara que ataca al metabolismo desde el nacimiento, dejando a las personas con pocas esperanzas de desarrollar una vida normal y en ocasiones provocando la muerte a una edad

temprana. “Un equipo de médicos del Hospital Ramón y Cajal con la colaboración de médicos del hospital La Paz y el hospital Niño Jesús ha encontrado un tratamiento eficaz de la enfermedad que necesita ser homologado para que en un futuro próximo sea el tratamiento oficial en todo el mundo.

Para ayudar a este esperanzador proyecto, la Fundación Seur se ha propuesto superar una aportación de 30.000 € mediante la venta de pulseras y la edición en castellano de un interesante libro, “La canción protesta en los EE.UU. de los 60” época de todo un movimiento artístico que ha calado hondo en nuestra sociedad actual, cuyos derechos han sido donados por su autor, Yves Delmas, Presidente de SEUR.”-



Ramón Mayo González, Consejero Delegado de SEUR

Además de sus funciones en SEUR, Ramón Mayo es también Presidente de la Federación Provincial de Asociaciones de Empresarios de Transporte de Mercancías de Alicante (FETRAMA) y desde su desempeño analiza las dificultades que atraviesa el sector del transporte en la Comunitat Valenciana. “Los empresarios de esta comunidad, en general, no sólo los que se dedican al transporte, sienten que podrían aprovechar mucho mejor sus recursos y tiempo si las vías de comunicación estuvieran más desarrolladas y existiera una eficaz interconexión entre puertos, ferrocarriles y carreteras para lograr un transporte inter modal eficiente”-.

También destaca como un problema recurrente la atomización del sector del transporte, -“hay más empresas de las que debería haber. No digo que sobren personas sino empresas, siendo uno de los países europeos con más empresas de transporte a nivel nacional y no por ello uno de los más destacados. Tendríamos que buscar formulas de reunificación o fusión que nos ayuden a afrontar de forma óptima los retos futuros”-.

Respecto a la situación social y económica por la que atravesamos Ramón Mayo aporta una visión optimista de cara al futuro si bien con algunas apreciaciones, -“no cabe duda que hemos atravesado por una crisis sin precedentes, al menos para los de mi generación en adelante, pero estoy completamente convencido de que las expectativas que nos llegan desde los expertos anuncian que estamos en buen camino para la recuperación, eso sí, todos deberíamos hacernos un llamamiento a la prudencia para no caer de nuevo en el excesivo desarrollo provocado por una demanda exagerada que podría provocar de nuevo una recaída. El crecimiento del PIB en los próximos años debería ser moderado para que no se produzcan indeseables puntos de inflexión”-.



ALICANTEGLOBAL

EL PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES ALICANTINAS

La globalización de los mercados está favoreciendo que muchas empresas encuentren en la internacionalización la mejor vía para mejorar su competitividad. En esta línea y dentro del Plan de Competitividad Urbana Alicante 2020, encaminado a mejorar la actividad económica y empresarial de la ciudad de Alicante y reducir sus tasas de desempleo, encontramos un programa específico y en activo: AlicanteGlobal, el Plan de internacionalización de las pymes alicantinas.

PRESENTACIÓN EN SOCIEDAD

Impulsa Alicante y la Escuela de Organización Industrial EOI, con la cofinanciación de Fondos FEDER han diseñado este plan para las pymes alicantinas. AlicanteGlobal quiere estructurar un tejido empresarial con las pymes más competitivas de su entorno y sector, capaces de afrontar con éxito la entrada a nuevos mercados.

El día 1 de Julio, AlicanteGlobal se presentó en sociedad de la mano de Carlos Castillo, Concejal de Fomento, Empleo y Servicio Jurídico Municipal, destacando en su locución que -“por encima de todo, queremos que las empresas alicantinas sean eminentemente internacionales y aborden una dimensión nueva que les permita salir, sin complejos, a los mercados exteriores.”

Ya en octubre del pasado año Carlos Castillo presentó personalmente en Bruselas el Plan de Competitividad y la propuesta despertó un elevado interés para la Unión Europea.

En este sentido, el concejal asiente que -“este diseño territorial, que encaja perfectamente con la estrategia de despegue económico de muchas de nuestras empresas, es precisamente lo que espera la Unión Europea. Quiere administraciones orientadas hacia una participación mayor de la iniciativa privada, en el proceso de desarrollo del territorio”.

Carlos Castillo mantiene que AlicanteGlobal responde al objetivo planteado desde la administración pública “debemos cubrir una función elemental: crear condiciones que favorezcan que aquel que tenga una empresa triunfe y le vaya bien”.

ALICANTE, COMPETITIVA E INTERNACIONAL

Del diagnóstico realizado por Deloitte, en una primera fase del Plan de internacionalización, resalta la necesidad de la ciudad de Alicante en mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas mediante la internacionalización de sus actividades y de esta manera establecerse, también en niveles competitivos, respecto al resto de Europa.

“La iniciativa requiere un alto nivel de implicación, pero con una inversión cero se puede obtener el máximo rendimiento en el proceso de internacionalización.”

A este respecto Jorge Julián De la Cruz, Gerente del Área de Sector Público de Deloitte afirma que “el objetivo es consolidar el potencial de exportación e importación de las pymes de Alicante”

CONSULTORÍA Y TALLERES GRATUITOS PARA INTERNACIONALIZAR LAS PYMES ALICANTINAS

Las actuaciones que incluye el Programa AlicanteGlobal han sido diseñadas por la Fundación EOI y consisten en prestar a las empresas beneficiarias consultoría y asesoramiento en el ámbito de la internacionalización, con el objeto de mejorar su competitividad mediante la proyección de su actividad en el exterior. Las empresas participantes en el Programa no recibirán ayudas financieras, sino que recibirán, sin coste alguno para la empresa, los servicios descritos, que la Fundación EOI pondrá a su disposición.

Además se desarrollarán acciones encaminadas a la constitución de redes de captación y de operación para la realización de diagnósticos, diseños de planes de acción, y desarrollo de implantaciones orientadas a incorporar la I+D+i a la empresa; y construcción de redes de empresas e instituciones de intercambio de conocimientos.

Fernando Garrido, gerente de EOI Mediterráneo, considera que Alicante es una ciudad que ha hecho los deberes. El Plan de Competitividad de la Ciudad de Alicante encaja perfectamente con el empeño de optimización de la gestión pública de la histórica pero siempre a la vanguardia Escuela de Organización Industrial.

Fernando Garrido llama a la acción: “Los momentos complejos requieren soluciones sofisticadas. Vamos a acelerar el proceso de internacionalización de las pymes alicantinas.” Estas pymes se activarán gracias a su implicación y a la guía y destreza de Deloitte, la consultora adjudicataria del Plan AlicanteGlobal.





Imagen de la campaña informativa AlicanteGlobal

-“Además, de forma estable, desde septiembre del presente año, hasta abril de 2015, se van a realizar

“BUSCAMOS EMPRESAS CON VOCACIÓN EXPORTADORA”



Carlos Castillo, Concejal de Fomento, Empleo y Servicio Jurídico Municipal

Alicante ha apostado decididamente por su internacionalización en los últimos años, por eso es importante que los sectores clave dentro del desarrollo estratégico de la ciudad, turístico, logística, empresas tecnológicas, de servicios y comercios, apuesten también por la internacionalización.

Queremos localizar empresas con cierta vocación exportadora y al mismo tiempo captar posibles inversores de fuera que quieran invertir en Alicante, en definitiva posicionarnos en el mapa internacional de tal forma que cuando el proyecto de sus frutos tengamos una serie de empresas especializadas que sean un referente.

El proyecto AlicanteGlobal es una oportunidad única que tienen que aprovechar las empresas alicantinas ya que requiere de ellas una inversión mínima para obtener el máximo rendimiento de su potencial



Presentación del proyecto de internacionalización AlicanteGlobal



SEGUROS MÉDICOS **MAPFRE**

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

SALUD FAMILIAR OPCIÓN

Nuestro Seguro Combinado de Asistencia Sanitaria

MEDISALUD OPCIÓN

Nuestro Seguro de Reembolso de Gastos Médicos

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

PRODUCTO	PRIMA PERSONA / MES (válida hasta 31/12/2014)
SALUD FAMILIAR OPCIÓN	42,21€
MEDISALUD OPCIÓN	55,85€

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

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



NUEVAS INSTALACIONES VULCO - NEUMÁTICOS SURESTE

SERVICIOS A LA ALTURA DEL CLIENTE





Plantilla de Vulco - Neumáticos del Sureste

El pasado mes de agosto, Vulco - Neumáticos Sureste, empresa especializada en neumáticos y mecánica rápida, inauguró sus nuevas instalaciones en el Polígono Industrial de las Atalayas donde cuentan con un espacio de trabajo de más de tres mil metros cuadrados, lo que supera con creces los ochocientos metros cuadrados con los que contaban sus anteriores instalaciones.

A modo de presentación, Vulco es una red de talleres asociada a Goodyear - Dunlop Tires, líder mundial en la fabricación de neumáticos, y una de las primeras cadenas especializadas en neumáticos y mecánica rápida que ofrecen sus servicios en España, donde abrió su primer centro en 1993. En España cuenta con más de 240 establecimientos que la convierten en una de las redes de talleres más consolidada en el mercado español.

“ tener un apoyo organizado y altamente profesional hace que tu trabajo diario sea óptimo y eficaz ”

LOS VALORES DE UNA EMPRESA FAMILIAR

Al frente de Vulco - Neumáticos Sureste nos encontramos con Manuel Pastor un profesional con experiencia en el mundo de los neumáticos desde 1969 y que tras años de trabajo en talleres de la red Vulco decidió dar un paso adelante y convertirse en empresario.

-“Fue en el año 2006 cuando vi la oportunidad de dar este paso tan importante, pero no pensé darlo solo, sino que busque el apoyo de la familia”- afirma Manuel Pastor. De esta forma Vulco - Neumáticos Sureste tiene como socios a su yerno, Julio Aroca, procedente del mundo de la mecánica industrial y su hijo Manuel José Pastor.

Como en un gran número de casos la financiación fue uno de los obstáculos principales, -“este tipo de instalaciones requiere un importante capital todavía más si tenemos en cuenta que queríamos tener una instalaciones muy completas. Este requerimiento es fruto del conocimiento que teníamos de este sector ya que si te falta algún tipo de servicio vas a perder clientes rápidamente. Otro de los factores que más valoramos en los inicios y que seguimos considerando importante es la búsqueda de una ubicación idónea. Necesitamos espacio de trabajo agradable y estar cerca de nuestros clientes, bien comunicados y que todo sea fácil para ellos. Hemos elegido el Polígono Industrial de Las Atalayas

porque estimamos que cumple perfectamente estas condiciones, además de que nos aporta una serie de servicios extra que vienen muy bien a las empresas.”-.

Dentro de su andadura laboral también destacan la importancia del apoyo prestado por la empresa multinacional del neumático Goodyear, “Conocía el funcionamiento de Vulco desde dentro y en Goodyear conocían mi forma de trabajo, para mi es importante pertenecer a un grupo tan sólido y fiable de empresas, tener un apoyo organizado y altamente profesional que hace que tu trabajo diario sea óptimo y eficaz. En este caso podemos afirmar que “la unión hace la fuerza” ya que la red de Talleres Vulco es totalmente cooperativa”.

Sin embargo la realidad que es hoy Vulco - Neumáticos Sureste ha requerido de grandes dosis de trabajo, de momentos de incertidumbre y de mucho empeño en alcanzar los objetivos fijados por parte de sus socios, - “hemos puesto mucho de nosotros en esta empresa. El carácter familiar sirve de ayuda en los inicios ya que los vínculos van más allá de los laborales y el empeño en levantar tu proyecto es mayor pero también implica no tener horarios de trabajo y estar disponible para tu negocio las veinticuatro horas del día”-puntualiza Manuel Pastor.

“ *crecer y renovarse
no se pueden
separar de la calidad
del servicio* ”

SERVICIOS DE ALTO VALOR PARA EL CLIENTE

Manuel Pastor no duda en afirmar que, -“el pilar más importante de Vulco - Neumáticos Sureste es sin duda el cliente, evidentemente sin ellos no seríamos nada. Contamos con una cartera de alrededor de 2.300 clientes que han demostrado una gran fidelidad a nuestro trabajo y eso es de agradecer”-.

Vulco - Neumáticos Sureste cuenta con una cartera muy variada de clientes que requieren sus servicios de neumáticos y mecánica rápida entre los que se



Unidad móvil de Vulco - Neumáticos del Sureste



encuentran todo tipo de vehículos, automóviles, motos, camiones, vehículos industriales o maquinaria agrícola. “que se podrían desglosar en 50% camiones, 20% agrícola vehículos de obra pública y un 30% turismos y motos”-.

Entre ellos destacan el mantenimiento integral de flotas de camiones y vehículos oficiales aunque sus puertas están abiertas a todo tipo de clientes ya sean pequeñas empresas o particulares.

Además de las instalaciones ampliadas y totalmente equipadas en las que trabajan un total de siete trabajadores, Vulco - Neumáticos Sureste cuenta con dos unidades móviles completamente autónomas que son como un “taller en miniatura” capaz de ofrecer servicio dentro del ámbito nacional y que están operadas por profesionales especializados.

“Estas unidades móviles aportan un plus a nuestro trabajo ya que nos permite sacarlo fuera, buscarlo donde esté y ofrecer al cliente mayor seguridad ya que sabe que puede contar con nosotros aunque se encuentre lejos. En general, los servicios que ofrecemos son muy valorados por nuestros clientes ya que responden a situaciones inesperadas que suponen un quebranto para el desempeño de su trabajo, un pinchazo, una avería, un reventón, etcétera ante los que actuamos con la mayor celeridad, eficacia y profesionalidad”-.

CRECIMIENTO Y CALIDAD EN LOS SERVICIOS

Inaugurar unas instalaciones más grandes y con mejores servicios en estos tiempos es indicativo de que los objetivos se están cumpliendo y el trabajo se está haciendo bien. “Las metas se han ido consiguiendo con mucho esfuerzo y aunque los tiempos que estamos atravesando son complicados, estamos satisfechos de los logros obtenidos y queremos que el negocio siga vivo por lo que hay que ir reinventándose, ofreciendo nuevos servicios que satisfagan nuevas necesidades, pero cuidado, crecer y renovarse no se pueden separar de la calidad del servicio, no queremos cometer el error que han cometido muchas empresas de crecer con el único fin de obtener beneficios económicos, queremos crecer acompañados de la calidad que nos ha acompañado a lo largo de nuestra trayectoria y que a la postre nos ha colocado en el lugar que estamos”- sentencia Manuel.

SOLIDOS PILARES PARA LAS EMPRESAS

El constante cambio en el entorno al que se ven sometidas las empresas hace que necesiten destinar muchos esfuerzos a la actualización de las mismas. Estos cambios a veces se convierten en inabarcables para la empresas debido a su diversa índole y la rapidez con que se producen y es en este punto donde surge la necesidad de asesoramiento y formación para alcanzar los objetivos marcados.

FRANCISCO JAVIER TERCERO

INFORDAT LEVANTE: FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO PARA LA OPTIMIZACIÓN EMPRESARIAL



Fco. Javier tercero controla la gestión y administración de los Call Center de la Provincia de Alicante

Infordat Levante S.L. lleva más de cinco años ofreciendo a las empresas de Alcoy, Benidorm, Denia y Alicante planes de formación para mejorar los recursos humanos de las empresas.

En el presente 2014 y bajo la dirección de Fco. Javier Tercero y José Antonio Millán, Infordat Levante abre nuevas oficinas en las instalaciones de la Entidad de Conservación del P.I. de Las Atalayas, para acercarse a las empresas de la zona y ofrecerles su metodología de trabajo y asesoramiento enfocado a la producción de conocimiento, la promoción de la innovación, el aumento de la rentabilidad, competitividad y gestión de la calidad. Áreas

PRINCIPALES ÁREAS DE TRABAJO

- Recursos Humanos y Formación
- Auditoría de RRHH - Diseño de planes de formación
- Evaluación, seguimiento y mejora continua de la formación
- Formación para el desarrollo de la capacidad y eficacia directiva
- Coach ejecutivo. Desarrollo profesional

COLECTIVOS DE TRABAJO

- Equipos de Línea de Producción
- Equipos de Logística
- Mandos Intermedios y directivos
- Asesores comerciales directos e indirectos
- Agentes comerciales vinculados
- Comerciales independientes
- Personal de Atención al Cliente
- Equipos directivos de producción y de educación
- Mandos Intermedios sector producción
- Mandos Intermedios sector servicios
- Personal de Hostelería
- Oficinas de Mediación
- Equipos Multidisciplinares - Etc.

Contacto directo: Móvil 607 496 244
jtercero@nordconsultores.es - www.nordconsultores.es



Estas variables se constituyen hoy en día como pilares importantes donde se asientan las empresas y dada esta importancia es necesario confiarlas a profesionales especializados en las diversas materias, ya que ellos son los que conocen de primera mano la actualidad de su campo. Este es el caso del Grupo BME & ASOCIADOS que agrupa en su seno un conjunto de especialistas capaces de ofrecer las mejores soluciones para empresas y que cuentan con oficinas en el P.I. de Las Atalayas para dar un servicio basado en la excelencia a las empresas del parque.

JORGE CANTO

DESPUÉS DE MUCHOS AÑOS AL SERVICIO DE PRESTIGIOSOS BUFFETS SE PONE AL FRENTE DE SU PROYECTO

LOPEZ-GARCÍA Y ABOGADOS ofrece un asesoramiento legal que permite un adecuado posicionamiento, una información fiable y completa con el apoyo necesario para dar soluciones y respuestas a todos los asuntos de naturaleza jurídico-mercantil, Derecho Laboral, Corporativo, Tributario, de la Propiedad Industrial e Intelectual, Penal Económico y Derecho de Franquicias.

LOPEZ-GARCÍA Y ABOGADOS ofrece un servicio de máxima profesionalidad para ayudar a los directivos de las empresas a detectar y definir los principales problemas que afectan a sus organizaciones para alcanzar sus objetivos.

Además también son especialistas en “formación in Company”, que consiste en una serie de acciones formativas, a medida, adecuando cada curso, taller, jornada o formación corporativa a las necesidades específicas de cada empresa.

LOPEZ-GARCÍA Y ABOGADOS desarrollan todo el proceso, desde el diagnóstico inicial hasta la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos. Cursos a medida sobre actualidad jurídica, novedades legislativas y su afectación para las empresas.

Principales áreas de asesoramiento y formación

- Derecho Laboral
- Derecho Mercantil.
- Procesos Concursales.
- Derecho Procesal.
- Derecho Tributario.
- Derecho de la Propiedad Industrial e Intelectual.
- Derecho Penal Económico.
- Derecho de Franquicias.



Contacto directo: Móvil 602 435 486
Lopezgarcia.asociados@gmail.com



JOSÉ MIGUEL PAÑOS

EUROPREVEN (GRUPO OTP) TODO UN REFERENTE EN EL MUNDO DE LA PREVENCIÓN



José Miguel paños en una de sus ponencias al tejido empresarial

Europreven aborda la gestión de la Prevención de Riesgos Laborales como herramienta clave en la empresa para la competitividad y acotar las responsabilidades de las empresas y empresarios.

Desde la aprobación de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, su progresiva implantación se ha revelado como unos aspectos clave en la competitividad de la empresa.

Además la "no prevención" ha devenido en trágicas consecuencias tanto para la empresa como para el empresario, debido a las Responsabilidades Civiles, Penales y Administrativas.

Por tanto el "no implantar la prevención" es un lujo que ni las empresas, ni los empresarios se pueden permitir, en una época donde el control de cualquier coste es fundamental para su supervivencia económica.

Bien es cierto, que para que obtener estos beneficios es necesario que la prevención sea eficaz y para obtener esa eficacia es necesario profesionalidad, experiencia y cercanía en el servicio.

Europreven cuenta con delegación en el P.I. de Las Atalayas, bajo la dirección de José Miguel Paños, Técnico de Prevención de Riesgos Laborales y Auditor de Sistemas de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales, con una experiencia en el área preventiva de más de 20 años.

Los servicios de asesoramiento y formación en Prevención de Riesgos Laborales de Europreven cuentan con una calidad contrastada ya que sus procedimientos están basados en la Norma ISO 9001, con una cercanía que permitirá una atención excelente y al más alto nivel.

Su valor añadido, les ha permitido contar con más de 50.000 clientes, que les han seleccionado como su Servicio de Prevención situándolos en una posición de liderazgo en todo el territorio nacional.

Contacto directo: Móvil 602 438 209
Email: jm.otp.europreven@gmail.com

TWOIXLAND, AYUDA A EMPRESARIOS MEDIANTE LA INCORPORACIÓN DE BASE TECNOLÓGICA EN SUS EMPRESAS



Enrique Ivorra, su jefe de programación y su administrador de sistemas

Enrique Ivorra, especializado en Informática y TIC viene para quedarse, después de haber trabajado durante años en el Polígono Industrial de Atalayas como Director del Departamento Digital, ha decidido centrar su trabajo en ayudar a las empresas con Aplicaciones y Sistemas que le sean de verdadera utilidad a la hora de Administrar y gestionar tanto la información interna como la cartera de clientes.

Para ello ha formado un Equipo propio y outsourcing de figuras y perfiles de sus anteriores etapas, tanto en Madrid, en una empresa de Producciones Audiovisuales, como parte del Departamento de I+D de una empresa de Alicante, donde se ocupaba de programar herramientas de uso interno para uso comercial.

Ahora quiere dar su salida al Mercado Nacional con un producto-servicio a medida y sectorizado de forma que la propia empresa pueda disponer de toda la administración y gestión a tiempo real y a día/fecha con posibilidad de obtener informes y estadísticas con todas las variables que la actividad requiera y sin necesidad de ningún tipo de apoyo; todo a un click.

Se ha rodeado de un excelente y joven equipo entre los que se incluyen perfiles tan diversos como analistas,

programadores, diseñadores, maquetadores, redactores de contenido, administradores de sistemas,..., todo centrado en dar un soporte vertical a las necesidades TIC de la empresa actual.

Su experiencia durante estos años en diferentes ámbitos empresariales le ha proporcionado una visión global a la hora de dar respuesta a las necesidades en base tecnológica. Como afirma Enrique, -"no hay web que se pueda pagar económicamente, una web operativa ha de cumplir unos requisitos en su confección y a la vez ha de llevar un seguimiento"- . Nos lo ha mostrado con ejemplos reales y hemos podido comprobar que no son operativas ni funcionales, por lo que el papel que hace un 90% de las mismas es estático y pasivo.

La política de precios responde a la de un producto de calidad ya que "el empresario actual es capaz de reconocer un buen producto, como el creado por Twoixland, saben lo que quieren y reconocen lo que cuesta un trabajo bien hecho"- afirma Enrique.

Datos de contacto directo:

Telf. 966 294 144

Email: info@twoixland.com

www.twoixland.com



ASAMBLEA GENERAL DEL PARQUE EMPRESARIAL DE LAS ATALAYAS



El pasado día 30 de junio tuvo lugar la celebración de la Asamblea General de la Entidad de Conservación de Las Atalayas en la que como cada año se procedió a la presentación, estudio y aprobación de las Cuentas Anuales y la liquidación del Presupuesto del ejercicio 2013.

Además se trataron y analizaron las diferentes parcelas de funcionamiento destacando entre ellas el mantenimiento de la cuota de los socios, la renovación y actualización de los servicios de seguridad y recogida de residuos sólidos, la nueva tasa de vados y diferentes proyectos enfocados a la mejora de los servicios y del entorno.

Por otra parte se procedió a la renovación de los cargos de la Junta Directiva.

NUEVOS CONTENEDORES DE RESIDUOS SÓLIDOS

Representantes de los diferentes polígonos industriales de Alicante han mantenido recientemente una reunión informativa con la empresa adjudicataria del servicio de recogida de residuos sólidos urbanos en la que se notificó el cambio de contenedores que sustituyen a los antiguos pasando a variar su capacidad de los 1.100 litros actuales a los 2.400 de los nuevos. Estos serán de carga lateral y no tendrán ruedas a efectos de evitar desplazamientos, tanto por el viento como por la introducción inadecuada de los mismos en las empresas.

También se informa del establecimiento de un servicio de vigilancia por parte del Ayuntamiento para que no se depositen en dichos contenedores residuos industriales existiendo la posibilidad de actuación contra la empresa depositaria por parte de la institución.



En el transcurso de dicha reunión hubo un reconocimiento a nuestro Polígono por el buen uso que, en general, se realiza de los contenedores.

El horario para el depósito de las basuras estará marcado por la finalización de la jornada laboral evitando con ello que la basura esté todo el día en el Polígono y posibilitar la limpieza mecánica.

MANTENIMIENTO DE LAS CUOTAS UN AÑO MÁS

Un año más, la Entidad de Conservación de Las Atalayas, establece en su asamblea anual el mantenimiento de las cuotas que deben pagar los usuarios del parque empresarial.

Esta decisión se enmarca dentro de la política de la entidad de adaptarse al difícil marco económico al que se enfrentan las empresas intentando que estas cuotas no supongan un mayor lastre para ellas y con la máxima de mantener la calidad en los servicios prestados.

Estos precios se llevan manteniendo congelados desde el año 2009, coincidiendo con el inicio de la crisis y pese al incremento el IPC en cerca de un 9,5% durante estos últimos 6 años.

EN BICI A LAS ATALAYAS



El pasado día 18 de septiembre, el Polígono Industrial de Las Atalayas se sumó a la celebración de la Semana Europea de la Movilidad (SEM), realizando una marcha en bici desde el centro de Alicante hasta el polígono.

En esta edición el grupo ha estado integrado por 30 ciclistas que partieron a las siete de la mañana de la Avenida Oscar Esplá de Alicante y transitó por los barrios de Benalúa y Babel, aprovechando carriles bici ya habilitados en aceras y calzadas, para circular posteriormente por la vía Parque a Elche hasta el camino rural de El Fraile que les ha permitido llegar a su destino.

Los participantes han estado acompañados en todo momento por la Unidad Ciclista de la Policía Local, que ha facilitado el tránsito en aquellas zonas del recorrido que adolecen de carril bici. Las mayores necesidades de seguridad siguen siendo el cruce de la vía Parque junto a Puerta de Alicante y en la parte final del trayecto por carretera en el Camino viejo de Elche. Fuentes del

Ayuntamiento informan que está aprobado el presupuesto del carril bici a Bacarot, circunstancia que se espera solucione parte de las carencias detectadas.

Para el director de la Entidad de Conservación del Polígono Industrial de Las Atalayas de Alicante, Vicente Seguí, que ha realizado la marcha, “hay un triple objetivo para fomentar el uso de la bicicleta: el ahorro, ya que sabemos que el 96% de los trabajadores de Atalayas utiliza el vehículo privado para ir al trabajo y supone un coste de unos 400€ anuales sólo en combustible; el poder hacer deporte; y un criterio de sostenibilidad y apoyo al medioambiente”.

Tras un agradable trayecto de 40 minutos, el grupo llegó a Las Atalayas siendo posteriormente invitados a desayunar por SEUR en sus instalaciones, partiendo posteriormente a sus lugares de trabajo.

En el Polígono Industrias Las Atalayas trabajan unos 2.500 trabajadores de 200 empresas. Se estima que el 65% reside en Alicante capital.



CONGRESO NACIONAL DE PARQUES EMPRESARIALES



El pasado mes de marzo tuvo lugar la celebración del Congreso Nacional de Parques Empresariales en el Palacio de Congresos de Valencia, organizado por FEPEVAL y Alliance for Global Supply (AGS), contando con la presencia del Conseller de Economía, Industria, Turismo y Empleo, Máximo Buch, el presidente de la Federación de Polígonos Empresariales de la Comunidad Valenciana (FEPEVAL), Santiago Salvador, y el presidente de CIERVAL, José Vicente González. También acudió en calidad de ponente y representación, el Director de Gestión de la Entidad de Conservación del Parque Empresarial Las Atalayas, Vicente Seguí.

El evento contó con la presencia de más de 200 directivos, gerentes, profesionales y representantes de asociaciones, entidades, administraciones públicas y empresas implicadas en la gestión de áreas empresariales provenientes de la Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Castilla La Mancha, Andalucía, Cataluña, Cantabria, Aragón, Extremadura, País Vasco y Castilla y León.

Este congreso, el primero de su género que se celebra en tres años en España, ha sido un interesante encuentro en el que, proveedores y entidades públicas relacionados con la gestión de parques empresariales se dan cita para intercambiar experiencias, avanzando de este modo en la mejora de las áreas empresariales, en las que se genera el 53% del PIB de España.

Según el presidente de FEPEVAL Santiago Salvador, “este congreso ha sido un magnífico foro de intercambio de buenas prácticas para directivos y gerentes de las áreas industriales del estado español, con la finalidad de mejorar su gestión, tratar las inquietudes y problemáticas generales a todos ellos y compartir soluciones satisfactorias y comunes, que encaminen a los parques industriales hacia la excelencia”. Por otra parte, destaca en particular Santiago Salvador, “la central de compras de AGS como un útil instrumento a disposición de las áreas industriales, que están permitiendo a nuestras empresas acceder a descuentos muy competitivos y ventajosos en la adquisición de bienes y servicios”.

Durante su intervención, el Conseller Máximo Buch subrayó que las condiciones de la Comunitat la convierten “en una región pionera en ofertar unas condiciones ventajosas para la implantación de empresas que la convierten en el mejor destino para emprender nuevos negocios empresariales e industriales”.

Tras el acto inaugural, Artemio Milla, presidente de Altair, analizó en su ponencia el futuro de la economía española. En las mesas redondas profesionales de diversos ámbitos de todo el territorio nacional se analizó el futuro y los retos de las entidades de gestión de parques empresariales, el papel de las centrales de compra en los polígonos, la seguridad y los nuevos modelos de gestión.

Posteriormente, el congreso se clausuró con una cena gala presidida por Santiago Salvador presidente de FEPEVAL, Fernando Sebastián director general de AGS y Joaquín Ríos, director general de Industria de la Generalitat Valenciana

CENTRAL DE COMPRAS AGS

La implantación en los Polígonos Industriales de la Central de Compras que la Federación de Polígonos Empresariales de la Comunitat Valenciana (FEPEVAL) y AGS han puesto en marcha para beneficiar a las empresas de Entidades asociadas se está produciendo de manera gradual desde su implantación a finales del pasado año.

El análisis de los datos de contratación ha reflejado un volumen de contratación de la empresas del polígono mayor que el de otras áreas industriales lo que demuestra el interés por esta fórmula de ahorro de costes por parte de nuestras empresas.

Desde la Entidad de Conservación seguimos animando a nuestros afiliados a que conozcan en profundidad esta fórmula de contratación que permite un ahorro de costes sustancial en algunas partidas fijas de las empresas.





LOS DATOS PONEN EN VALOR LA SEGURIDAD DEL P.I. DE LAS ATALAYAS



Uno de los puntos importantes tratados en la Asamblea General de la Entidad de Conservación fue el de la seguridad. Dentro de esta parcela la valoración fue muy positiva ya que los datos dan buena muestra del descenso significativo de robos en empresas habiéndose registrado 2 robos en el periodo que va de junio de 2013 a mayo de 2014.

En este periodo también han descendido los intentos de robo abortados a 4 y se han puesto a disposición policial a 6 personas. Estos datos sitúan al Polígono Industrial de Las Atalayas entre las áreas industriales de la Comunitat Valenciana que menos incidencias reflejan.

La Junta de Gobierno también hizo una valoración positiva de la empresa encargada de la seguridad dentro de otras parcelas como pueden ser la detección de incendios, la alerta de fallos de servicios, el peligro por incidencias, etc.

En la Junta se analizaron en profundidad las posibles mejoras a implantar en el servicio de seguridad, entre ellos, la realización de rondas a pie por parte de la unidad canina a efectos de evitar la detección de los coches del servicio de seguridad por parte de los posibles intrusos y la posibilidad de utilizar motos eléctricas en las rondas diurnas para facilitar el acceso a los recovecos de las naves, calles con coches mal aparcados, etc.

En materia de seguridad los representantes del Polígono también se mantenido una reunión con el Concejal de Promoción Económica, D. Carlos Castillo, para el apoyo al servicio de vigilancia por parte de la Policía Local mediante una estrecha colaboración y fijando un protocolo de actuación consistente en incrementar los controles diurnos y la realización de patrullas nocturnas.

LICITACIÓN DEL SERVICIO DE SEGURIDAD

En enero del presente año se procedió a la licitación por concurso del contrato de vigilancia del Polígono. Desde la Entidad de Conservación se invitó a siete empresas especializadas en el sector de vigilancia de polígonos industriales siendo finalmente cinco las que se presentaron a concurso. Tras la apertura de plicas y el análisis de los ofertantes la Junta de Gobierno resolvió la adjudicación de dicho concurso a la empresa Wincontrol Seguridad, S.L. que lleva prestando el servicio de seguridad en el polígono desde el año 2001.

PROYECTO ATALAYAS VERDE

Desde la Entidad de Conservación se ha presentado el “Proyecto Atalayas Verde” con el que se pretende embellecer y dar valor al entorno en el que se ubican las empresas a la vez que se continua con la apuesta por los valores medioambientales.

El proyecto persigue la implantación de una cubierta vegetal de bajo mantenimiento en varias zonas del polígono mediante la colaboración público privada entre las empresas y la Entidad de Conservación donde esta última establecería con las empresas un acuerdo de mantenimiento de dicha cubierta vegetal por un tiempo determinado.

Esta iniciativa pretende arrancar el próximo otoño con la participación de la empresa juguetera Famosa que completará la plantación de palmeras de la Calle del Franco y el ajardinamiento de la rotonda de acceso principal al polígono desde Alicante.

En base a la participación y colaboración de las empresas en este proyecto, la Junta de Gobierno podrá establecer en el futuro la creación de un premio en reconocimiento del esfuerzo de adecuación de las instalaciones mediante jardinería o actualización de la fachada.





NUEVA ORDENANZA DE VADOS EN EL POLÍGONO

El pasado día 19 de diciembre de 2013 se aprobó por parte del Ayuntamiento de Alicante la nueva Ordenanza fiscal reguladora de la tasa por derechos de entrada y salida de vehículos a través de aceras y vías públicas (BOP: nº 246-1, de 27 de diciembre de 2013) que obligará a las empresas del polígono a abonar la conocida tasa de vados.

Ante el malestar producido por esta nueva Ordenanza entre los usuarios del Polígono, desde la entidad de conservación se han mantenido diferentes reuniones y contactos con las concejalías pertinentes (Promoción Económica, Tráfico y Hacienda) realizando al respecto una serie de alegaciones que minimicen el impacto provocado, entre ellas, la integración de nuestro Polígono en una Zona específica con cuotas muy inferiores al resto de las fijadas en la Ordenanza Fiscal, la petición de que no existan coeficientes por intensidad de uso que penalicen la cuota por existencia de un número superior de plazas de aparcamiento en las parcelas, y que exista un límite máximo de cuota por vado cuando este supere una determinada dimensión.

Tras estas alegaciones, la Entidad de Conservación ha conseguido que el texto final de la Ordenanza aprecie un índice corrector a aplicar a los Polígonos Industriales del 50% de la cuota siempre que se justifique que el uso del vado es para la entrada y salida de vehículos de longitudes superiores a 12 metros.

Las tarifas, tras dichas bonificación quedarían en:



VADO PERMANENTE POLÍGONOS INDUSTRIALES			
	Zona 1, Cuota resultante de aplicar el apartado D de este artículo		
CAPACIDAD	Hasta 6 m.	Hasta 8 m.	Incremento Unitario por exceso de 8m.
DE 1 A 3 PLAZAS	49,58 €	65,81 €	8,24 €
DE 4 A 100 PLAZAS	99,16 €	131,62 €	16,47 €

VADO TEMPORAL POLÍGONOS INDUSTRIALES			
	Zona 1, Cuota resultante de aplicar el apartado D de este artículo		
CAPACIDAD	Hasta 6 m.	Hasta 8 m.	Incremento Unitario por exceso de 8m.
DE 1 A 3 PLAZAS	36,96 €	49,58 €	6,24 €
DE 4 A 100 PLAZAS	73,93 €	99,17 €	12,47 €

También se ha conseguido con las alegaciones que la tasa no se aplique al menos a los tres primeros trimestres del ejercicio, dado que la cuota anual inicial se prorratea por trimestres.

Pese a estos avances conseguidos la Entidad de Conservación del Polígono sigue considerando gravosa la nueva carga fiscal, por lo que se van a presentar nuevas alegaciones a efectos de que la Ordenanza contemple un máximo de cuota de tasa cuando se exceda de un número determinado de metros lineales habida cuenta de las necesidades, así como estudiar la posibilidad de que la solicitud de alta de vados sea conjunta y evitar la tasa de 35 € por cada tramitación administrativa.

NUEVOS REPRESENTANTES EN LA JUNTA DE GOBIERNO

Durante la pasada Asamblea General se eligieron los nuevos cargos de Tesorero y Vocal 1º ocupando dichos cargos la figura de D. Javier Antón Pérez como Tesorero y D. Vicente José Papi Verdaguer, como Vocal 1º.

Desde la Entidad de Conservación queremos agradecer al Tesorero saliente, D. Rafael García Sempere, que ha ostentado el cargo desde 2010 y al Vocal 2º saliente D. José Vicente Gregory Fernández (primer presidente de la Entidad) sus desinteresadas y valiosas aportaciones realizadas durante todos estos años como miembros de la Junta de Gobierno.

Tras dicha elección parcial, la composición de la totalidad de los cargos de la Junta de Gobierno queda de la siguiente forma:

CARGO	MIEMBRO Y REPRESENTANTE
PRESIDENTE	FRANCISCO SAMPER MARTINEZ- (Red de Distribución Avanzada: Transportes Buytrago Alicante, S.A.)
VICEPRESIDENTE	IGNACIO ALVAREZ-CIENFUEGOS SUAREZ (Alicer, S.A. - Porcelanosa)
SECRETARIO	ANTONIO LOPEZ GARCIA (Logisland, S.A.- SEUR)
TESORERO	JAVIER ANTON PEREZ (Suministro del Electrodoméstico, S.A. - Expert)
VOCAL 1º	VICENTE JOSE PAPI VERDAGUER (Papi Transitos, S.L..)
VOCAL 2º	JOSE QUILES IGLESIAS (Jimten, S.A.)
VOCAL ADMINIST.	Representante del Excmo. Ayunt.de Alicante.
DIR. DE GESTIÓN	VICENTE J. SEGUÍ PICÓ

LAS ATALAYAS FIRMA UN CONVENIO CON SPOTFAV

La Entidad de Conservación ha firmado recientemente un convenio de colaboración con Spotfav para acercar los servicios de esta empresa especializada en telecomunicaciones a los usuarios del polígono.

Spotfav local telecom es una empresa de telecomunicaciones 360º dedicada a ofrecer servicio donde las compañías estándar no llegan ofreciendo una óptima relación precio – calidad a sus usuarios. En Spotfav se diseñan proyectos de telecomunicaciones a nivel local adaptándose a las necesidades de cada una de las poblaciones/ubicaciones donde opera.

Su principal valor es ofrecer un servicio de proximidad, con una exquisita atención al cliente y con una óptima reacción ante incidencias técnicas. La empresa combina el desarrollo de REDES WIFI propias para llevar internet a hogares y empresas locales, añadiendo el servicio de telefonía fija de mejor calidad a través de VOIP y complementando la oferta con la gestión de su propio operador de móvil (OMV).

La orientación de la compañía está totalmente enfocada en la atención al cliente y en la continua mejora y estudio de las tecnologías para llevar a sus clientes la mejor relación calidad-precio posible. Entre sus principales activos cuentan con la experiencia de haber fundado la compañía de telefonía móvil PEPEPHONE.

Actualmente la compañía se halla inmersa en un proceso de expansión con un programa específico para polígonos industriales, principalmente identificando oportunidades en aquellas ubicaciones donde la conectividad llega a una parte del polígono con dificultad y el cliente está insatisfecho con la calidad del servicio ofrecido por las empresas generalistas y su publicidad. Spotfav local telecom ha escogido los polígonos industriales de El Pla de la Vallonga y las Atalayas por su óptima ubicación y por sus necesidades de mejora en la conectividad.





COMUNIDAD DE PRACTICAS DE RR.HH.ATALAYAS



El pasado mes de abril dio comienzo la Comunidad de Practicas Atalayas de Recursos Humanos.

La Entidad de Conservación del Parque pretende institucionalizar estas jornadas formativas de carácter práctico que entre sus objetivos tiene la puesta en contacto de los responsables de recursos humanos de las empresas del Polígono con el objetivo de compartir sus experiencias en dicho ámbito.

El formato empleado consistió en una breve introducción de un tema de relevancia dentro del ámbito laboral, impartida por un experto en la materia, en este caso del Letrado Esteban Benito, abogado de FREMAP Mutua, seguida de un coloquio entre éste y los asistentes.

Además de la actualización en novedades legislativas, el papel de las empresas en procedimientos judiciales derivados de accidentes de trabajo constituyo el primer asunto tratado el cual no dejó de suscitar derivaciones hacia otros muchos temas que dejaron pendiente la realización de próximas jornadas.

En vista del alto grado de aceptación recabado de los asistentes, no se descarta la creación de otras Comunidades de Prácticas en otras parcelas de la empresa como la directiva, la financiera, la comercial, etc.

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO ALICANTE GREEN LAND



El pasado 20 de agosto tuvo lugar la presentación del proyecto Greenland - Agencia Provincial de la Energía dependiente de la Diputación de Alicante. Este es un proyecto de carácter europeo.

En esta presentación, a la que asistió el Director de la Entidad de Conservación, Vicente Seguí, en su calidad de Vicepresidente Provincial de FEPEVAL, se expusieron los grandes trazos de desarrollo del proyecto y cómo las empresas pueden formar parte de él.

El objetivo principal es fomentar entre las empresas el uso eficiente de los recursos energéticos para mejorar su competitividad y avanzar en la ecoeficiencia de sus productos y servicios.

En un primer momento, el proyecto se compone de tres fases de actuación para las empresas:

- 1) Auto-dioagnóstico sobre eficiencia energética (Informática+Ingeniería)
- 2) Tutorización (Ingeniería)
- 3) Plan de Financiación (Asesor Financiero).

Las empresas asociadas a Fepeval podrán adherirse a este proyecto de mejora, incorporándose a una o varias fases dependiendo de sus necesidades y su grado de adaptación a las líneas del proyecto.

atalaya

convenios

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



Mutua de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales de la Seguridad Social Número 61

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



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



AUTOMÓVILES GOMIS

Concesionario Vehículos Renault
www.grupoautomovilesgomis.com
info@automovilesgomis.com
Telf.:965152510



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



Servicios a empresas - Servicios informáticos
www.twoixland.com
info@twoixland.com
Telf. 966 294 144



Formación Empresarial
www.cesfem.com
info@cesfem.com
Telf. 608 054 153



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



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



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



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



Telecomunicaciones
www.spotfav.mobi
miguel.soliveres@spotfav.mobi
Telf. 965 27 27 27



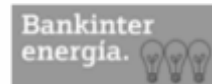
Organización y recursos humanos
www.empatiaconsulting.es
Info@empatiaconsulting.es
Telf. 966118480/ 868948735



Seguros médicos Mapfre
sairis@mapfre.com
Telf. 961 309 097



Consultoría ambiental
blog.grupimedes.net - twitter.com/imedes
facebook.com/imedes2.0
www.grupimedes.net



Optimización tarifaria eléctrica
Fjorzo_fguae@bankinter.es
Telf. 916579086 - 659 30 90 79

ZONAS INDUSTRIALES

LA RELEVANCIA DEL TEJIDO INDUSTRIAL ALICANTINO

P.I. DE RABASA



Siguiendo con el repaso a las áreas industriales de Alicante tal y como hicimos en la anterior edición de Atalaya Empresarial, traemos a este número una de las áreas con más tradición y apego a la ciudad debido a su cercanía con la misma y su función de enlace con la localidad vecina de San Vicente del Raspeig; el área Industrial de Rabasa.

Esta importante área se enmarca dentro de los límites establecidos al oeste por una de las principales vías de entrada a Alicante desde la A-7 y el Acuartelamiento Militar de Rabasa, al norte por la propia A-7 que hace de línea divisoria entre el eje San Vicente del Raspeig Universidad de Alicante y el polígono. Por el este se encuentra delimitada por la Avenida de Novelda y su tradicional zona comercial del mueble y accesorios de hogar y por el sur se funde con el popular barrio de Divina Pastora y por la zona residencial del Barrio de Tómbola.

Dentro de su tejido empresarial encontramos una amplia tipología de empresas entre las que caben destacar la instalación de la firma deportiva francesa, Decathlon y la multinacional de la restauración McDonald's que ejercen de atracción comercial para la zona. También como hemos señalado anteriormente se ubican en el importantes marcas de venta de muebles y accesorios del hogar como puede ser el caso de Moblerone, Merkamueble o Lúzete.

Cabe destacar en su área el significativo número de empresas de cash&carry, mayoristas de venta al sector hostelero entre las que destacan Dialsur, Gros Mercat o el grupo Unide. Dentro de la heterogeneidad podemos encontrar empresas de seguridad, carpinterías de metal y madera, talleres de automoción, mantenimiento de ascensores, materiales de construcción, artes gráficas, empresas de ocio y restauración, gasolineras y un largo etcétera que hacen del polígono un área dinámica que se fusiona con la ciudad a la vez que sus viales interconectan importante ejes de circulación y barrios de la ciudad.

Para conocer sus impresiones acerca del área industrial de Rabasa, en Atalaya Empresarial hemos hablado con Juan Manuel Navarro fundador de SPORT ENEBE, una de las empresas modelo de la provincia de Alicante en el sector del deporte con una larga trayectoria en Rabasa.

Sport Enebe llegó al Polígono Industrial de Rabasa en 1981 en su búsqueda de ampliar sus instalaciones en el centro de Alicante, en palabras de J. Manuel Navarro, -"después de barajar varias posibilidades, elegimos esta ubicación por su cercanía con el núcleo urbano de Alicante, por aquel entonces era lo más cercano que teníamos, disponíamos de espacio suficiente y estaba dentro de la ciudad.

En sus inicios el Polígono carecía de importantes infraestructuras, -"cuando llegamos las calles estaban sin asfaltar y teníamos ciertas carencias, pero el polígono ha ido madurando positivamente hasta llegar a convertirse en el espacio dinámico que es hoy. De cara al futuro puede preverse un cambio en los usos pasando de ser un polígono eminentemente industrial a un área comercial"-.

Pese a ello, el Polígono Industrial de Rabasa carece de servicios colectivos y de una figura que agrupe las acciones de las empresas instaladas en él, -"hace veinte años hubo un intento de hacer una cooperativa para pagar en conjunto un servicio de seguridad para el área pero finalmente no cuajó. Desde entonces cada empresa se encarga de resolver sus problemas y de contratar los servicios básicos de manera individual"-.

Entre las principales ventajas del área industrial J. Manuel Navarro destaca su integración y cercanía con la ciudad así como su conexión con la autovía A7 y los principales viales que recorren grandes núcleos de población.

SPORT ENEBE

Fundada en 1962, la actividad de Sport Enebe se ha centrado en la fabricación, comercialización, distribución y venta de toda clase de artículos para el deporte, fundamentalmente el tenis de mesa, padel, fitness, silbatos, y trofeos (www.nayblan.com), así como su exportación e importación.

La gran aceptación de todas las líneas de actividad de la empresa la ha situado como líder en el mercado internacional tanto en mesas de ping pong como en silbatos. Esta posición se debe a la cultura empresarial que marca las pautas de comportamiento y competitividad en el mercado.

El crecimiento de la empresa provocó un replanteamiento de la estructura, trasladando sus instalaciones industriales a la actual ubicación.

Su experiencia en el sector y su apuesta por la excelencia ha sido reconocido con el Premio de la Generalitat Valenciana (i+D+I) en la XIV Edición de los premios de la Asociación de la Empresa Familiar (AEFA).

La empresa, bajo la dirección de Juan Manuel Navarro ha conseguido situarse en una posición privilegiada a nivel internacional, conservando su arraigo alicantino y su carácter eminentemente familiar.

En la actualidad está consolidándose como referente deportivo de pádel abriendo nuevos mercados y ofreciendo todo tipo de productos dirigidos a este sector, palas en todas sus gamas, prendas deportivas, accesorios y pistas, siempre bajo los estrictos estándares de calidad de la firma.



Israel Navarro y Juan Manuel Navarro en la sala de exposición de Sport Enebe



la imprenta de los profesionales

www.quintaimpresion.com



QUINTAIMPRESIÓN

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



Listado Empresas Parque Empresarial de las Atalayas

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

A.B. SERVICIOS SELECTA ESPAÑA, S.L. - ABRASIVOS ALICANTE, S.L. - ACCESORIOS SIMON, S.A. - ADHESIVOS KEFREN, S.A. - AEMOL CONSULTORÍA Y FORMACIÓN, S.L. - AIRELEC-CLIMA, S.L. - AKRALAB (DIS-TECANAL, S.L.) - ALHAMBRA INTERNACIONAL, S.A. - ALICER, S.A. - ALICOMBUS, S.L. - ALUMINIO Y ACCESORIOS DEL MEDITERRÁNEO, S.L. - AME Material Eléctrico, S.A. - AMERICAN SUPPLY CORPORATION, S.A. - AMOROS Y RIQUELME, S.L. - AQUALUNG ESPAÑA, S.L. - ATALAYAS COURIER, S.L. (MRW) - AUTICON INGENIERIA, S.L. - AUTO DESGUACES ECO, S.L.U. - AUTORECAMBIOS DESANCH, S.L. - AVENIDA PLASTICS, S.L. - BANKINTER, S.A. - BAR RESTAURANTE NOI II - BAR RESTAURANTE SARAY - BECHINATURAL NUTRICIÓN, S.L. - BEE INGENIERIA Y SOLUCIONES, S.L. - BIMBO MARTÍNEZ COMERCIAL, S.L.U. - BLINKER ESPAÑA, S.A. - BLUMAQ, S.A. - BUYTRAGO ALICANTE, S.A. - CALZANETTO, S.L. - CARBUROS METALICOS - CARRETILLAS ALMENAR, S.L. - CARRETILLAS ELEVADORAS SUDESTE, S.A. - CASERMOVIL, S.A.U. - CAT ESPAÑA, S.A. - CELIM LEVANTE - COMCARCÍA, S.L. - COMCARROCEÍAS, S.L. - CONSTRUCCIONES MECANICAS TALLME, S.L. - CRISTALERIA RABASA, S.L. - DASS DIVISIONES AGRUPADAS, S.L. - DEKORA INNOVA, S.A. - DESMON ALICANTE, S.L. - DHL Express Alacant Spain, S.L. - EIFFAGE ENERGÍA, S.L. - EL CORTE INGLES, S.A. - ELECTRIFICACIONES SOCUELLAMOS, S.L. - EMPRESA EUROLANZ 2000, S.L. - ENCUADERNACIONES ALICANTE - ENRIQUE ORTIZ E HIJOS - ENVIALIA ALICANTE - EUROKEYTON, S.A. - EUROTEC EQUIPAMIENTOS HOTELEROS, S.L. - EXCLUSIVAS ALICANTINAS, S.A. - EXCLUSIVAS RIMAR, S.L. (GRUPO RIMAR) - FACASER, S.L. - F.A.M.O.S.A. - FARINAEVOLUCIÓN - FERRI Y SANCHIS, S.L. - FOISA LEVANTE, S.A. - FRANCISCO A. OCHOA MARTINEZ - FRANJABEARA, S.L. (NACEX) - GALCYSER, S.L. - GAM ESPAÑA SERVICIOS DE MAQUINARIA, S.L.U. - GEFCO ESPAÑA, S.A. - GESCLIVAL, S.L.L. - GESTIÓN INSTALACIONES CONTRA INCENDIOS, S.L. - G.L.S. SPAIN, S.L. - GRÁFICAS CERVANTES, C.B. - GRUPAJE, TRANSPORTES Y TRÁNSITOS, S.L.U. - GRUPO COSTABLANCA, S.L. - GRUPO DISBER ALACANT, S.L. - GRUPO DISBER SIGLO XXI, S.L. - GUZMÁN GASTRONOMÍA, S.L. - HIERROS DEL TURIA, S.A. - HIPERGOLF, S.L. - HORMAR XXI, S.L. - HORMIGONES RELOSA, S.A. - HORMIGONES Y MORTEROS SERRANO, S.L. - IBEROFORWARDERS, S.L. - I.D. ELECTROQUIMICA SL (IDEGIS) - INAPELSA ASCENSORES - INDUSTRIA TECNOLÓGICA DE APLICACIONES ELECTRONICAS -ITAE-, S.COOP.VAL. - INELBO, S.A. (INSTALACIONES ELECTRICAS Y BOBINAJES, S.A) - INSTALACIONES Y MOBILIARIO INOXIDABLE, S.L. - JIMTEN, S.A. - LABAQUA, S.A. - LABORATORIO DE INGENIERIA Y MEDIO AMBIENTE, S.A. - LAMINADOS Y TROQUELADOS ALICANTE, S.L.U. - LECHE PASCUAL - LEUKA MOTOR, S.L.L. - LEVANTINA DE CAMIONES (MEKANICS) - LODITRANS, S.L. - LOGISLAND, S.A. (SEUR) - LOGISTICA QUIRANT, S.L - LUBRICANTES ESPECIALES LUBRIGRAS, S.L. - LUDOTECA INFANTIL ATALAYAS, S.L. - LUNEL COSMETICS, S.L. - MARTIN FIERRO LIBROS, S.L. - MESON L'ARNADI - MESON LAS ATALAYAS - MJC WORLD WIDE LINK, S.L. - MOLDTRANS, S.L. - MTS TOBACCO, S.A. - MUCHO CARTUCHO - NEXIAPHARMA, S.L. - OBLEAS PASTOR, S.L. - ORDITRANS ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN, S.R.L. - ORIENTAL WORLD, S.L. - PANRICO, S.A.U. - PAPI TRANSITOS, S.L. - PATOLOGÍAS Y OBRAS CIVILES, S.L. - PEDREÑO AUTO PARTS, S.L. - PEREZ CLOQUELL, S.L. - PESCADOS LARROSA, S.L. - PISCISPESCA, S.L. - POMPADOUR IBERICA, S.A. - PROMOCIONES Y DISTRIBUCIONES SEMPBLAQ, S.L. - PUNTO GOFRE, S.L. - QUINTA IMPRESION, S.L. - RAMIREZ Y ALIAGA HERMANOS, S.L. - RAMON L. PEREZ PEREZ - REPSOL DIRECTO, S.A. - REPUESTOS SERCA, S.L.U. - RESTAURANTE "EL RINCÓN DE TU CASA" - RIBERSA, S.A. - RUBBER VUL, S.L. - S.A.T. Nº 9490 "TOMSPRING" - SABATER FUNDIMOL, S.L. - SAICA NATUR, S.L. - SAINT-GOBAIN DISTRIBUCIÓN CONSTRUCCIÓN, S.L. (SANIGRIF) - SANTOS EUROPEA DE DISTRIBUCION, S.A. - SAVINO DEL BENE, S.L. - SEFITEC LEVANTE, S.L. - SEGURIDAD D&J GRUPO, S.L.U. - SEMPERE BELDA, S.L. - SERRDURA, S.L. - SERVEAL AUTOMOCION, S.L. - SOCIPHONE, S.L. - SOLDACORTE, S.L. - SOSCLITEC, S.L.L. - SUAVINEX, S.A. - SUMEVET, S.L. - SUMINISTRO DE ELECTRODOMESTICOS, S.A. - SUMINISTROS FARMACEUTICOS DYR, S.L. - TELECOMUNICACION DE LEVANTE, S.L. - T.N. MANUCAR CARRETILLAS 2006, S.L. - TOURLINE EXPRESS MENSAJERÍA, S.L.U. - TRÁNSITOS ALIMUR, S.L. - TRANSPORTES CAPELO LOGISTICA - TRANSPORTES JOFRA - TRANSPORTES MARCO VERDÚ, S.L. - TRANSPORTES VIDAL - TURBOTECH, S.L.U. - T500 PURATOS, S.A. - VETA, S.L. - WINCONTROL SEGURIDAD, S.L. - WINTECNIC, S.L.



Polígono Industrial Las Atalayas
Entidad de conservación

Buscar...

Informate: 965 280 419

Seguir Me gusta

El Polígono | Formación Profesional | Revista Atalayas | Cache Compartido | Empresas | Contacto | Noticias



Polígono Industrial Las Atalayas

En la Actualidad la Entidad esta formada por la totalidad de los 110 propietarios de parcelas del Polígono, en las que se integran más de 200 empresas de diversos sectores, habiéndose convertido la Entidad en el interlocutor de las necesidades e inquietudes del colectivo, con la implantación de varios servicios, intensificación de relaciones con diversas Instituciones y empresas de suministro a efectos de perfeccionar aquellos que les corresponde, suscripción de convenios con Proveedores, etc.

INFORMACION MERCANTIL Y DE MOROSIDAD

GESTOR DE INFORMACIÓN PREVENTIVA es una aplicación que peina diariamente los Boletines Oficiales del Estado Español, con el fin de suministrar a los asociados de la Entidad de Conservación del Polígono Industrial "Las Atalayas" el conocimiento de la situación mercantil y de morosidad de las empresas con sus administradores y autónomos.

ACCEDER

Spofav local telecom es una empresa de telecomunicaciones 360° damos servicio donde otros no llegan.

Spotfav ofrece la mejor combinación precio/calidad allí donde presta sus servicios. Creemos en las TELECOMUNICACIONES diseñadas a nivel LOCAL para adecuarnos lo mejor posible a las necesidades de cada una de las poblaciones/ubicaciones donde operamos.

Creemos en un servicio de proximidad, en una exquisita atención al cliente y en una óptima reacción ante incidencias técnicas. Combinamos el desarrollo de nuestras REDES WIFI para llevar Internet a hogares y empresas locales, añadiendo el servicio de telefonía fija de mejor calidad a través de VOIP y para completar ofrecemos la mayor y mejor experiencia en la gestión de nuestro propio operador de móvil (OMV).

Spotfav local telecom ha escogido los polígonos industriales de El Pla de la Vallonga y las Atalayas por su óptima ubicación y por sus necesidades de mejora en la conectividad.

La orientación de la compañía está totalmente enfocada en la atención al cliente y en la continua mejora y estudio de las tecnologías para llevar a nuestros clientes la mejor relación calidad-precio posible.

Entre nuestros activos tenemos la experiencia de haber fundado la compañía de telefonía móvil pepephone.

Spot 6

1 MB ↑
6 MB ↓ + 1000 min + 100 min

Canales de voz
Numeración geográfica
SIP / Trunk SIP

IP fija
Números 902
Fax2mail

Desde **39^{'90}** €
Mes

IVA Incluido

*1ª línea móvil Rookie por 0€, ó Amateur por 8€,
ó PRO por 14'9€, por la contratación de un Plan Spot6*

Spot 12

2 MB ↑
12 MB ↓ + 1000 min + 100 min

Canales de voz
Numeración geográfica
SIP / Trunk SIP

IP fija
Números 902
Fax2mail

Desde **59^{'90}** €
Mes

IVA Incluido

*1ª línea móvil Rookie por 0€, ó Amateur por 8€,
ó PRO por 14'9€, por la contratación de un Plan Spot12*

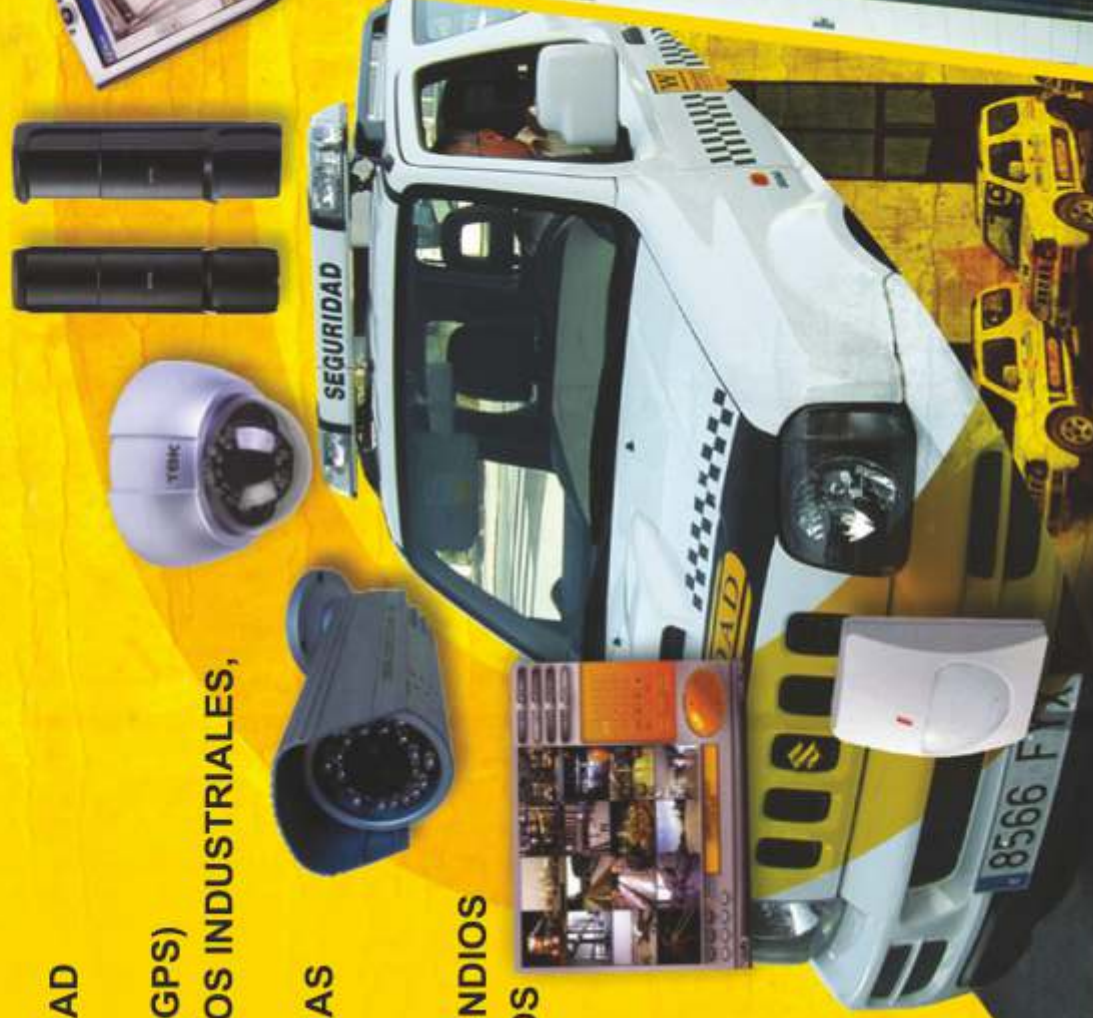
¡Nos vemos pronto!



D.G.P. 2.746

Profesionales en su Seguridad

- VIGILANTES DE SEGURIDAD CON o SIN ARMA
- SERVICIO DE PATRULLA (GPS)
- VIGILANCIA DE POLÍGONOS INDUSTRIALES, GRANDES SUPERFICIES
- INSTALACIÓN DE SISTEMAS DE SEGURIDAD
- INSTALACIÓN DE CCTV
- SISTEMAS CONTRA INCENDIOS
- CONTROLES DE ACCESOS (Lectura de matrículas)
- SERVICIOS AUXILIARES



comercial@wincontrolseguridad.com
www.wincontrolseguridad.com

EDIFICIO NUEVA ECONOMIA. C/ De la Libra esquina C/ Chelín, s/n - Planta 2ª, Local 6 - Pol. Ind. Las Atalayas, Alicante - Telf. 902 079 112 / 965 10 24 05