

# *i+Tech*

Revista de información del València Parc Tecnològic nº12 #octubre 2016



**COMER BIEN TAMBIÉN  
ES COSA DE LA EMPRESA**

DE CERCA P10-12

# EL 44,9% DE LAS EMPRESAS NOS ELIGE COMO SU BANCO

## *El banco que eligen las empresas*

Cada empresa tiene diferentes motivaciones a la hora de elegir su banco: los proyectos de inversión, el asesoramiento financiero, las transacciones *on-line*, la cobertura internacional... En CaixaBank trabajamos para ser capaces de dar respuesta a todas ellas con la máxima eficacia.

# ***Dos años juntos ya***

Hemos estado echando cuentas y resulta que ya llevamos dos años juntos. Este número que tenéis en la mano de *i+Tech* es el que hace doce de nuestra historia, una edición que mantiene el espíritu de aquella primera pero con muchas más páginas.

En concreto, son 56 las páginas en las que cada vez recogemos más noticias de lo que se vive cada día en el Parque y por las empresas aquí instaladas. Además, nos consta que cada vez sois más los que nos leéis, tanto en papel como online (a través de la web de la Entidad de Conservación o de Issuu), y por ello queremos daros las gracias.

Nosotros, con esta revista en la calle, ya nos ponemos manos a la obra con la de diciembre, la 12+1, que está previsto que se publique el 10 de diciembre. También estamos preparando ya, para los amantes del golf, el III Torneo del Parque Tecnológico, que se disputará en El Bosque.

Hasta entonces, os dejamos con el número 12 y esperamos que os guste.



# ***Dolmar*** **audidores**

**AUDITORÍA DE CUENTAS ANUALES  
CUENTAS JUSTIFICATIVAS DE SUBVENCIONES  
REVISIÓN DE SEGUIMIENTO AUDITORES**

Plaza Mayor, 14

Tel. 96 138 22 59

E-mail: [auditoria@audiase.com](mailto:auditoria@audiase.com)



Consumo mixto 4,3-4,6 (l/100 km) y emisiones de CO<sub>2</sub> 109-121 (g/km).

## Clase C 220 d Sportive Avantgarde. Emociona automáticamente.

Cuando veas su diseño deportivo, su tecnología, sus acabados y pises el acelerador... sentirás como la adrenalina crece automáticamente. Porque a su sistema de conducción DYNAMIC SELECT y sus faros LED High Performance se le suma el cambio automático y el Paquete SPORTIVE AVANTGARDE. Y ahora con Servicio Fidelity por 40€/mes, 3 años de garantía y 5 años de mantenimiento integral hasta 100.000 km (incluido piezas de desgaste, excepto neumáticos).

**Por 250€\* al mes** en 36 cuotas.

Entrada 8.382,12€.

TIN 6,70%. TAE 8,16%.

Cuota final 23.942,71€.

- Cambio automático /G-TRONIC PLUS
- Llantas aleación de 17"
- Ayuda activa para aparcar con PARKTRONIC
- Navegador Garmin® MAP PILOT

## Mercedes Benz

The best or nothing.

Consumo medio 5,0 - 5,5 l/100km y emisiones de CO<sub>2</sub> 103 - 135 g/km.

\* Ejemplo de Financiación para un Clase C BlueTEC Berlina Paquete SPORTIVE AVANTGARDE PVP 36.000 € (Impuestos, transporte y Bonificación Mercedes-Benz incluidos. Gastos de preentrega incluidos.) con las facilidades del programa Alternative de Mercedes-Benz Financial Services España, E.F.C., S.A., Válida para solicitudes aprobadas hasta el 31/12/2016 con contratos activados y vehículos matriculados hasta el 28/02/2017. Importe a financiar 27.617,88 €. Por 250,00 € al mes en 36 cuotas y una cuota final de 23.942,71 €, entrada 8.382,12 €, TIN 6,70%, comisión de apertura 825,77 € (2,99%). TAE 8,16%. Importe total adeudado 33.768,48 €. Precio total a plazos 42.150,61 €. Oferta válida para 15.000kms/año. \*\* Existen 3 posibilidades para la última cuota: cambiar el vehículo, devolverlo (siempre que se cumplan las condiciones del contrato), ó adquirirlo pagando la última cuota.



**MERCEDES-BENZ VALENCIA**

Filial de Mercedes-Benz España, S.A. Gran Vía Marqués del Turia, 52 VALENCIA Telf.: 96 122 46 02. Avda. La Pista, 50 (Vía Servicio) MASSANASSA Telf.: 96 122 44 01. Avda. Real Monasteri Sta. M<sup>a</sup> de Poblet, 50 (Vía Servicio) QUART DE POBLET Telf.: 96 122 45 76. C/ Tuéjar, 14 L'ELIANA Telf.: 96 122 46 27.

[www.mercedesbenzvalencia.es](http://www.mercedesbenzvalencia.es)

Síguenos:





# i+Tech

3	EDITORIAL	Dos años juntos
6	ENTREVISTA	Francisco Gavilán, director general de Nunsys
10	DE CERCA	Comer bien, también es cosa de la empresa
14	ENTREVISTA	Sergio Villar, director ejecutivo de Risk Consulting
18	ENTREVISTA	Javier Mas, de Mas & Mas Abogados
22	ANÁLISIS	AIDIMME, impulso innovador para la industria
26	ACTUALIDAD	BNI KOI-Liderazgo, uno de los grupos de networking más efectivos
28	PLANO	València Parc Tecnològic
30	ACTUALIDAD	Bet Solar impulsa un programa formativo
32	ACTUALIDAD	Jeanología estará en los European Business Awards
34	ACTUALIDAD	CaixaBank firma un acuerdo con Opportunity Network
35	ACTUALIDAD	Varias
48	BREVES	La actualidad en pocas palabras
50	LUGARES	¿Conoces el Parque?
51	INFO ECVPT	Noticias del Parque
52	ESCAPADAS	Una España de película
54	GASTRO-LÒGIC	La cocina que vien

i+Tech. Revista de información del València Parc Tecnològic

Director: Eugenio Redondo Edita: La Ardilla del Golf SL

Redacción y coordinación de contenidos: Eva Navarro Colaboradores: Mamen Eslava

Contacto publicidad: 616 91 18 40 Contacto redacción: 635 13 24 76 - itechrevista@gmail.com



## COOPEREM AMB LES NOSTRES EMPRESSES.

Amb les nostres empreses **grans i xicotetes**.  
**Donem suport a pimes i autònoms.** Perquè sabem  
l'esforç que suposa pujar la persiana cada matí.  
**I perquè ho mereixen.**

Caixa Popular **Cooperem  
amb les persones**

 **caixa  
popular**



Contacte  
caixapopular.es



Francisco Gavilán.  
FOTO: NUNSYS

**FRANCISCO GAVILÁN PÉREZ** DIRECTOR GENERAL DE NUNSYS SL

## «En Nunsys trabajamos codo con codo con el cliente para darle una solución de confianza»

**C**uando muchas empresas tendían a la especialización en un solo producto para salir adelante, en Nunsys aplicaron una estrategia totalmente diferente y complicada, ser expertos en muchas más para, de esa forma, poder dar a cada cliente la solución más adecuada a sus necesidades y características. Y les ha ido muy bien, pues desde que nacieron en 2007 no han dejado de crecer y crecer.

En *i+Tech*, hemos visitado sus espectaculares instalaciones en el Parque Tecnológico para conocerlos mejor de la mano de su director general, Francisco Gavilán.

– **¿A qué se dedica Nunsys?**

– Nunsys es una empresa especializada en la implantación de soluciones integrales de tecnología. La empresa opera en el sector de servicios y consultoría IT en el sentido más amplio, desde el rango de operadores de red, pasando por el ámbito de los sistemas de información tipo ERP, CRMs, inteligencia de negocio, industria 4.0, consultoría de negocio, soporte a la infraestructura de red y de sistemas de la empresa, actividades de formación profesional especializada y soluciones de tecnología audiovisual.

– **¿Cuáles son sus principales desafíos?**

– Nunsys es una empresa valiente que lleva en su ADN tres desafíos a los que, como equipo, nos enfrentamos para ser el socio tecnológico de las empresas que, día a día, trabajan para traspasar límites y superarse a sí mismas.

Estos desafíos son, por un lado, conocernos a nosotros mismos para mejorar nuestras capacidades, provocar un encuentro inspirador con nuestro cliente abierto a nuevas experiencias, creando una nueva visión y, por último, trasladar a nuestros clientes nuestra Solución 360.

Esta Solución 360 se compone de cuatro cualidades. Transformity, para transformar los retos en oportunidades y reinventar negocios; Security, para reducir las amenazas crecientes y controlar los riesgos en un mundo cambiante; Mobility, que permite operar y habilitar nuevas formas de movilidad y flexibilidad con productos conectados; y Sociability, conectando a la empresa con su cliente para crear experiencias diferentes.

El porqué lo hacemos es la razón por la que nos eligen nuestros clientes y no únicamente por lo que hacemos. De esta manera nos convertimos en «tu socio tecnológico».

– **¿Cómo se estructura la empresa?**

– Nunsys se estructura en seis áreas que trabajan de manera co-

ordinada para adaptarse a las necesidades de nuestros clientes, buscándoles la mejor solución tecnológica, lo que nos permite tener un modelo empresarial dinámico y consistente a la vez. Esto es posible gracias a que trabajamos con más de 30 partners tecnológicos líderes del mercado.

Nuestros servicios se concentran en Comunicaciones, donde mejoramos el rendimiento e integración de los servicios de red, voz, data center y tecnología de la información; Sistemas, donde reducimos el umbral de incertidumbre con una supervisión activa de los sistemas capaz de solventar cualquier incidencia; y Software, para aplicar las soluciones para que puedas acceder a los datos relevantes para la toma de decisiones a lo largo de toda la cadena de valor. Las otras tres áreas son Marketing, Consultoría y Formación.

– **¿Qué tipo de trabajos realizan?**

– Como ya hemos comentado, trabajamos en diferentes áreas para ofrecer la “Solución 360”. Uno de nuestros trabajos más recientes y del que nos sentimos muy orgullosos es el montaje de la pantalla monoposte más grande de España, con un tamaño de 74 m2 en el delfinario del Oceanográfico de Valencia.

– **Crean también estrategias de negocio, ¿cómo lo hacen?**

– Realizamos una evaluación completa de la empresa teniendo en cuenta los tres aspectos claves de los negocios: la tecnología, los procesos y las personas. Con los resultados obtenidos desarrollamos estrategias de negocio a medida para ayudarles a crecer a través de la tecnología.

– **¿Quién es su cliente final?**

– Realizamos proyectos tanto en empresas privadas como en entidades públicas. Ante todo nuestros clientes son empresas que valoran 100% lo que la tecnología puede hacer para impulsar sus negocios hacia el éxito.

– **¿Cómo trabajan con sus partners?**

– En Nunsys trabajamos con más de 30 partners tecnológicos con los que tenemos una relación excelente. Nuestra relación se basa en la sinceridad y en la confianza, sabiendo que nos ofrecen lo mejor de sí mismos para ayudarnos a realizar nuestro trabajo de forma excelente. Uno de nuestros partners más destacado es el mayorista GTI Software & Networking, proveedor de una amplia gama de productos tecnológicos. Lo que más valoramos de GTI es su atención personal, el trabajo que desempeñan para ser competitivos en precio y su plataforma web, ágil y sencilla.

La confianza mutua entre GTI y Nunsys da como resultado la colaboración estrecha, de manera que muchos de nuestros clientes han sido referenciados a través de nuestro partner. Esto se refleja en la larga trayectoria de nuestro equipo, trabajando más de 15 años con GTI y son nuestro principal proveedor en licenciamiento SPLA de Microsoft, uno de los pocos que están acreditados en España para dar este servicio.

De nuestro top 10 de partners, GTI ocupa el segundo lugar, facturando cerca del millón de euros, creciendo año tras año en facturación y sobre todo en confianza.

– **Una de sus tareas es ayudar a mejorar la productividad de las empresas, ¿cómo lo hacen?**

– En la productividad eficiente interviene una combinación de recursos y necesidades. Somos sabedores de que esta combinación es diferente en cada empresa. Es por ello que nosotros hacemos nuestras éstas para encontrar la mejor solución.

– **¿Cómo surge Nunsys?**

– En 2007, en Valencia, un equipo de expertos en el mundo de las tecnologías y la empresa decidimos hacer las cosas de forma diferente, poniendo al cliente en el centro, trabajando codo con codo para poder darle la mejor solución y la confianza que

PRESENTAMOS UNA IDEA  
REALMENTE INNOVADORA:  
UN BANCO QUE APOYA A  
LAS EMPRESAS INNOVADORAS.

**INVEINTE**

SERVICIO DE ASESORAMIENTO EN AYUDAS  
A LA INNOVACIÓN

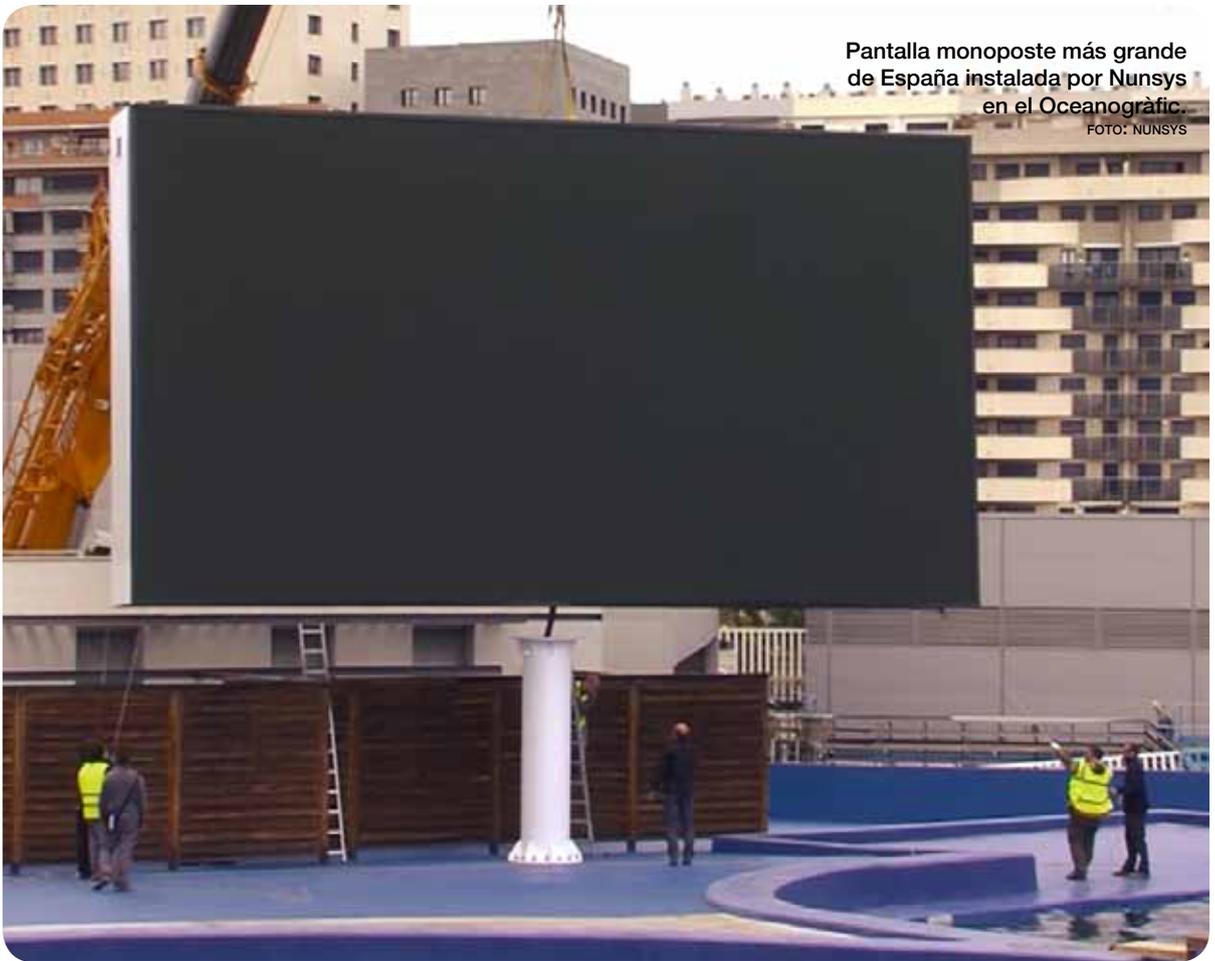


Bankia ha creado **INVEINTE**: un servicio único que asesora a las empresas para obtener ayudas europeas a la innovación de 80.000 millones de euros. Un servicio que acompaña a su empresa durante todo el proceso.

SI TIENES UN PROYECTO INNOVADOR, EL FUTURO PASA POR BANKIA.

**Bankia**

SIGAMOS TRABAJANDO



Pantalla monoposte más grande de España instalada por Nunsys en el Oceanogràfic.  
FOTO: NUNSYS

necesita. En lugar de especializarnos en un producto en concreto, decidimos hacer algo más difícil, ser expertos en múltiples productos para dar la mejor solución al cliente con todas las posibilidades que ofrece el mercado. Contamos con más de 50 comerciales y cada uno de ellos es experto en uno o varios tipos de soluciones, trabajan juntos para proponerle al cliente lo que mejor se adapta a él. Nuestros técnicos son especialistas en cada solución y nuestros consultores tienen la experiencia de haber trabajado con las mejores empresas de España y del mundo.

En 2011, nos trasladamos al Parque Tecnológico, adquiriendo el edificio en el que estamos ahora. Somos más de 250 personas y a día de hoy seguimos creciendo e incorporando nuevas tecnologías y nuevas áreas de negocio.

– **Han crecido muy rápido, ¿no?**

– Ahora mismo contamos con más de 1600 clientes activos. Nuestro equipo se reparte en un 14% de personas dedicadas a administración y recursos humanos, el equipo comercial constituye el 17% y contamos con un 69% de técnicos. Hablando de la evolución en cifras, en 2013 facturamos 5 millones de euros, en 2014 pasamos a facturar 11 millones de euros y 2015 se cerró con 15 millones. Nuestro EBIDTA es del 35%. Éstas son cifras que hablan por sí mismas.

– **¿Y cómo han sorteado la crisis?**

– Creciendo y con esfuerzo. La realidad es que no hemos parado de crecer y evolucionar y todo ha sido gracias a que hemos entendido la situación de crisis en la que estábamos y sobre todo lo que esto ha significado para nuestros clientes. Por eso nos hemos adaptado como un guante a las circunstancias, desarrollando proyectos en los que se utilicen sólo los recursos necesarios.

– **¿Dónde están localizados?**

– Nos estamos expandiendo por todo el territorio nacional para estar más cerca del cliente. Nuestra sede principal está en el Parque Tecnológico, pero también tenemos sedes en Alicante, Sagunto, Castellón, Palma, Murcia, Sevilla, Valladolid, Albacete, Málaga, Madrid, Barcelona y seguimos creciendo.

También estamos explorando nuevos mercados internacionales y por eso este año hemos realizado «expediciones» a Argelia, Panamá, Guinea Ecuatorial... y otros mercados que están en nuestro punto de mira y que pronto abordaremos.

– **¿Qué perfil tienen sus trabajadores?**

– Disponemos de un amplio equipo de profesionales cualificados en cada una de nuestras áreas para garantizar nuestros estándares de calidad. Desde nuestro departamento de Recursos Humanos apostamos por la formación continua para estar siempre actualizados en las nuevas tecnologías.

– **¿Aplican políticas de conciliación o similares?**

– Sí, creemos que la flexibilidad laboral nos permite obtener un mejor clima y rendimiento. Si somos más felices y nos divertimos haciendo nuestro trabajo, seremos mejores como equipo y contagiaremos esta energía a nuestros clientes.

– **¿Qué tal están aquí en el Parque?**

– Muy bien, es el lugar perfecto para trabajar. Sobre todo porque nuestro equipo de más de 250 personas reside en poblaciones muy diferentes, por lo que aquí es mucho más fácil el acceso, ya que está muy bien conectado con las vías principales. Además estamos en un entorno empresarial ideal para generar alianzas con las empresas del parque, a las que invitamos a que se unan a cualquiera de los eventos que semanalmente realizamos.

POR I+TECH

BMW X1



Bertolin

¿Te gusta conducir?

Consumo promedio: desde 3,9 hasta 6,4 l/100 km.  
Emisiones de CO<sub>2</sub>: desde 104 hasta 149 g/km.



# BMW X1

## EXPLORA LO DESCONOCIDO

DESDE **28.550€**

Elige todo aquello que te queda por conocer, adéntrate en territorios aún sin explorar. Te presentamos el **BMW X1**, que combina toda la deportividad y potencia de un BMW con la funcionalidad y el amplio espacio interior que necesitas, tanto en ciudad como fuera de ella. Y además, ahora con **5 años de mantenimiento incluidos** y totalmente equipado con el **Acabado Advantage**:

- Control de distancia de aparcamiento trasero
- Faros LED
- Sistema de Navegación
- Sistema de aviso de colisión
- Bluetooth con audio streaming
- Llantas de aleación de 17"
- Control de crucero función de frenado

## Bertolín

Avda. General Avilés, 68  
46015 Valencia  
Tel: 963 89 89 74

C/ Naturalista Rafael Cisternes, 2  
46010 Valencia  
Tel: 963 89 89 73

[www.bertolin.bmw.es](http://www.bertolin.bmw.es)



Concesionario Oficial BMW desde 1963

P.V.P. para BMW X1 sDrive16d Acabado Advantage, 28.550€ (transporte, descuento, ayuda a la recompra e impuestos incluidos). Oferta válida para pedidos que cumplan los requisitos exigidos por el Plan PIVE 8. Gastos de matriculación y pre-entrega no incluidos. Permanencia mínima de la financiación de 24 meses. Importe mínimo a financiar de 15.000€. Al final del plazo contratado, podrás devolverlo (según condiciones de contrato), cambiarlo o quedártelo pagando la cuota final. Paquete de mantenimiento BMW Service Inclusive durante 5 años o 100.000 km (lo que suceda primero). Condiciones válidas para pedidos desde 01/09/2016 hasta 31/10/2016 financiando con BMW Bank GmbH, S.E. Modelo visualizado no corresponde con modelo ofertado.



Llevarse la comida de casa es la opción de muchos.

FOTO: I+TECH

## NUTRICIÓN EN EL TRABAJO

# COMER BIEN, TAMBIÉN ES COSA DE LA EMPRESA

La mala alimentación, bien sea por exceso o por defecto, supone pérdidas de hasta un 20 por ciento en la productividad de las compañías. POR EVA NAVARRO

**Hagamos un ejercicio mental.** Recuerden su espacio de trabajo. Echen un vistazo a su alrededor y piensen qué hacen cuando tienen hambre. Seguramente recurrán a alguna máquina de vending, con suerte podrán salir y comprarse algo en alguna cafetería o, si son previsores, tendrán algo de picar en sus cajones o taquillas. Y ahora cuéntenos, ¿qué ha elegido para calmar su estómago?

Este pequeño juego puede parecer una tontería, pero quizá le haya servido para reflexionar un poco sobre qué tipo de alimentos ingerimos durante nuestra jornada laboral y darse cuenta que, por lo general, no suele ser demasiado saludable.

La mala alimentación en el trabajo causa pérdidas de hasta 20 por ciento en la productividad, ya sea debido a problemas como la desnutrición que afecta a unos 1.000 millones de personas en el mundo en desarrollo, o al exceso de peso que sufre una cantidad similar de personas en países industrializados, según un estudio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

El mismo documento, destaca que en 2001, las enfermedades no transmisibles relacionadas con la dieta causaron el 46 por ciento de todas las enfermedades del mundo y 60 por ciento de las muertes, en especial las enfermedades

cardiovasculares que provocaron un 30 por ciento de los fallecimientos. Se calcula que en 2020, el número de enfermedades pueden ascender hasta el 57 por ciento. Sin duda, datos muy a tener en cuenta tanto por los trabajadores como por las empresas.

«Los programas de alimentación deficientes y la mala nutrición tienen que ver con una serie de asuntos relacionados con el trabajo: la moral, la seguridad, la productividad y la salud a largo plazo de los trabajadores y sus países. Son pocos los trabajadores que están contentos con sus comidas», explica Christopher Wanjek, autor del estudio 'La alimentación

en el trabajo: soluciones laborales para la desnutrición, la obesidad y las enfermedades crónicas', en el que analiza lo que ocurre en muchos países del mundo, desde Estados Unidos hasta la Antártida.

Por lo general, pasamos entre ocho y nueve horas diarias cinco días de la semana en el trabajo, es decir, un tercio del día o la mitad de nuestras horas de vigilia diarias. Esto supone también que, si partimos de la base de que realizamos cinco comidas al día, dos o incluso tres de ellas las haremos allí. Así pues, parece bastante obvio que el ámbito laboral es un buen lugar de intervención para trabajar los hábitos alimenticios saludables igual que se hace, por ejemplo, en los colegios. Pero entonces, ¿por qué no se hace?

Existen casos de éxito de empresas –dentro y fuera de nuestro país, pero sobre todo fuera– que han logrado mejorar su producción y rentabilidad aplicando mejoras en la alimentación.

En el estudio de Wanjek se cuenta como los trabajadores de Glaxo Wellcome Manufacturing (GWM) en Singapur solicitaron una nueva cantina con alimentos más sanos. La empresa mejoró no solo

la apariencia de la cantina, haciéndola más luminosa y amplia, sino que también contrató a un especialista en dietética para que enseñara a los cocineros a elaborar mejores platos. Entre los cambios introducidos en el menú figuraron un bufet de ensaladas, más frutas y menos alimentos fritos. El resultado fue que desde 2000, los gastos médicos de GWM disminuyeron un 13 por ciento y, desde 2002, el absentismo anual medio se redujo prácticamente a la mitad, pasando de 3,7 a 1,9 días.

Sin irnos tan lejos, por ejemplo, Galletas Gullón puso en marcha en el mes de marzo un proyecto pionero en España, del que aún no hay resultados, llamado 'Personal Training', por el que se ponía a disposición de todos los trabajadores un equipo de profesionales deportivos cualificados para que les orientasen en el desarrollo de un plan específico de entrenamiento personal y nutricional. Sin embargo, aún son muchas las empresas que se toman este tipo de iniciativas más como parte de su Responsabilidad Social Corporativa (RSC) que como una actividad de prevención de riesgos que puede ahorrarles mucho dinero. A grandes rasgos, la nutrición óptima

## Pasamos un tercio del día en el trabajo y realizamos dos o tres comidas allí



**Paterna**  
[CIUDAD DE EMPRESAS]

POLÍGONO INDUSTRIAL FUENTE DEL JARRO  
PARQUE EMPRESARIAL TÁCTICA  
POLÍGONO INDUSTRIAL L'ANDANA  
PARQUE TECNOLÓGICO  
PARQUE CIENTÍFICO  
[www.paterna.es](http://www.paterna.es)

UN ENCLAVE ESTRATÉGICO  
8 institutos tecnológicos  
5 parques industriales y tecnológicos  
Más de 2.800 empresas en 6 km<sup>2</sup> de suelo industrial  
Más de 250.000 metros cuadrados de suelo disponible



Recurrir a la comida rápida es habitual en las oficinas.

FOTO: I+TECH

de los trabajadores supone disminuir gastos en ausentismos por enfermedad, costos sanitarios, aumentar la productividad y el rendimiento y mejorar la competitividad de la empresa. De cara a los trabajadores, les ayuda a estar más sanos y, por tanto, tener menos posibilidades de caer enfermos, prestar más atención en las tareas, así como pensar y producir más.

#### Malnutrición vs obesidad

Uno de cada seis habitantes del planeta está desnutrido, y otro tiene sobrepeso o es obeso. En Asia Sudoriental la deficiencia de hierro provoca pérdidas de productividad de 5.000 millones de dólares y, concretamente en la India el costo ocasionado por la pérdida de productividad, las enfermedades y muertes relacionadas con la desnutrición oscila entre 10.000 y 28.000 millones de dólares, o lo que es lo mismo, entre el 3 y el 9 por ciento del producto interno bruto (PIB).

En las naciones más ricas, la obesidad causa entre 2 y 7 por ciento del total de los gastos médicos. En Estados Unidos el coste de la obesidad para las empresas, reflejado en costos de seguros, licencias pagadas y otros, suma 12.700 millones de dólares anuales. Mientras, en la región europea de la Organización Mun-

dial de la Salud (OMS), hasta un 6 por ciento de los gastos sanitarios se deben a la obesidad en adultos. Además, hay un coste indirecto, causado por la pérdida de vidas, de productividad y de ingresos relacionados, que asciende, como mínimo, al doble. En España, se calcula que el coste total atribuible a la obesidad es de 2.500 millones de euros al año.

Según los expertos, las cifras dejan más que clara la necesidad de las empresas y los gobiernos de intervenir para frenar esta tendencia, algo que no se está haciendo, pues lo que más prolifera en los espacios de trabajo son los refrescos azucarados, sándwiches preparados o bollería.

Wanjenk propone algunas medidas para empezar a mejorar como cantinas y cafeterías de mejor calidad, vales de comida costeados por la empresa, comedores rediseñados o alimentos de mejor calidad y más inocuos en las máquinas.

#### Costumbres españolas

Según el Barómetro FOOD 2015 sobre hábitos de alimentación saludable (elaborado por Edenred, la empresa creadora de Ticket Restaurant), el 41,4 por ciento de los profesionales españoles comen en un restaurante durante su

jornada laboral y el 39% en el comedor de la oficina. De estos, el 54,9 por ciento prefiere un menú completo o un plato para comer; un 32 por ciento prefiere llevarse comida casera; un 5,8, ensalada; un 1,4 sandwiches, y otro 1,4%, comida rápida, entre otros.

Llama la atención que la mayoría de los trabajadores opinen que la propia empresa podría contribuir al estilo de vida saludable de la plantilla con cosas como facilitar el acceso a actividades psicológicas, proveer agua (65,9%), fruta fresca (59,1%) o consultas nutricionistas ofrecidas por un dietista (45,6%).

Afortunadamente, hay cosas que en España nuestra propia idiosincrasia nos ayuda a tomarnos en serio, y es que, según esta misma encuesta, siete de cada diez empleados (70,5%) hacen una pausa diaria para comer durante su jornada laboral y solamente el 3,9 por ciento de los trabajadores no descansa. Algo que no ocurre en otros países como Reino Unido, donde el 70 por ciento de los empleados de oficina come normalmente sobre su mesa, el fenómeno es tan habitual que cuenta ya hasta con nombre propio, SAD (stuck at desk, pegado a la mesa).

POR EVA NAVARRO

# SERVICIO DE TRANSPORTE PRIVADO CON CONDUCTOR



# CABIFY

## Ahorra en tus traslados. Optimiza tu gestión.

Impresiona a tus clientes y proveedores con un servicio de chófer privado al mejor precio.

- ✓ **Precio cerrado:** precio transparente y hasta un 20% más barato que otras alternativas.
- ✓ **Servicio excelente:** conductores profesionales, discreción, protocolo de bienvenida, agua y WiFi de cortesía.
- ✓ **Gestión más sencilla:** facilidad de uso, mayor control sobre gastos, reportes detallados y recuperación del 100% del IVA.

Más info en [sales.valencia@cabify.com](mailto:sales.valencia@cabify.com).

# CABIFY



Gran parte del equipo de Sergio Villar  
Risk Consulting en sus oficinas del  
Parque Tecnológico. FOTO: RC



**SERGIO VILLAR** DIRECTOR EJECUTIVO DE RISK CONSULTING

## «Somos una empresa de servicios que promueve sus valores fundacionales»

**L**levan muchos años trabajando en el mundo del seguro y las peritaciones y es precisamente esa experiencia la que les llevó a detectar que existía una necesidad que no estaba cubierta, la de asesorar, acompañar y formar en temas de riesgos y siniestros. Tras un tiempo trabajando en el proyecto, 2016 ha sido el año del lanzamiento de Risk Consulting, una empresa con la que pretenden revolucionar el sector.

En *i+Tech* hemos charlado con Sergio Villar, su fundador, Director Ejecutivo de la empresa, perito experto en materia de seguros, ingeniero técnico industrial y gerente de riesgos, para conocer no sólo a que se dedican, sino también las características de un mundo, el de los seguros, en el que la tecnología está introduciendo grandes cambios.

– **¿Cuál es el concepto de Risk Consulting?**

– Un equipo de profesionales formado por ingenieros y arquitectos especializados en materia de seguros y en periciales de defensa jurídica. Como peritos con muchos años de experiencia, hemos encontrado un nicho de mercado por explotar, porque nos hemos dado cuenta de que lo verdaderamente importante en una asesoría o consultoría es ofrecer un servicio personalizado y desde la cercanía a todos y cada uno de sus clientes. Nos consideramos mucho más que proveedores de servicios,

somos *partners* de todos nuestros clientes, porque creemos en las relaciones a largo plazo con nuestro clientes, esa confianza que construye un firme y sólido vínculo, conocer la idiosincrasia y filosofía de cada uno de ellos, con el fin de cubrir y satisfacer siempre sus necesidades.

– **¿Qué debemos entender cuando hablamos de riesgos y siniestros?**

– Un riesgo es la posibilidad de que, por azar, ocurra un acontecimiento o suceso que genere un daño o una pérdida, es decir, que tenga una consecuencia negativa. Mientras que cuando hablamos de siniestro, lo hacemos cuando se sucede ese hecho negativo que se produce de forma súbita e inesperada y que tiene consecuencias negativas en forma de daños y/o perjuicios que afectan a nuestros intereses bien sean personales o patrimoniales. Hay que ser muy consciente de que las cosas y las personas están siempre sometidas a multitud de riesgos. Es una cuestión de tiempo, a lo largo de nuestra vida sufriremos las consecuencias de diferentes siniestros.

– **¿Cuál es su trabajo?**

– Nosotros nos definimos como profesionales que protegen los intereses de nuestros clientes antes, durante y después de un siniestro. Hay una etapa, el antes, que es a modo de prevención, ya no tanto de cómo evitar un siniestro sino de cómo aminorarlo o, en caso de que ocurra, el asesoramiento previo para estar bien protegido o asegurado.



El durante y el después van muchas veces de la mano o hay una línea muy fina de separación. El durante es el instante después de suceder, lo que nos permite intervenir rápidamente y con gran margen de maniobra en la gestión. Hay una herramienta jurídica, la Ley del Contrato del Seguro, que en su artículo 38 establece que todo asegurado puede nombrar a su perito, lo que quiere decir que además del perito del seguro, cualquier persona puede llevar al suyo propio, pero la gente lo desconoce.

El después, transcurrido tiempo desde la ocurrencia nos limita en la gestión y tendremos más complicada la defensa los intereses del cliente por cuestiones de pruebas que ya no existan, documentación irrecuperable, así como plazos, caducidades, etc.

– **En un primer momento se podría pensar que venden seguros, pero no es así, ¿qué tipo de servicios ofrecen?**

– No somos intrusos de los mediadores de seguros, somos un complemento y una ayuda para ellos. Los brokers conocen muy bien las pólizas y el sector asegurador, pero en muchas ocasiones recurren a nosotros para que aportemos nuestros conocimientos técnicos para asegurar sus riesgos más complejos y singulares. También en caso de siniestro y a pesar de conocer bien el contenido jurídico de las pólizas de sus clientes, nos requieren para consultas de temas más espinosos y enrevesados.

A raíz de ahí, ofrecemos una amplia gama de servicios con la intención de que se adapte a las necesidades de nuestro cliente,

**«Somos algo más que proveedores de servicios, porque creemos en las relaciones a largo plazo con nuestros clientes»**



# VOLVO XC60

PREMIUM EDITION DESDE 31.158€

MADE BY PEOPLE. MADE BY SWEDEN

VOLVOCARS.ES

Vedat Valencia

Valle de la Ballestera, 6.  
Valencia

96 345 53 70  
vedatvalencia.com

Vedat Castellón

Avda. Vall de Uxó, 17-19.  
Castellón

96 421 55 33  
volvocastellon.com

Volvo XC60 D3 desde 150 CV, cambio manual 6 (1) (DIN) de 4.8 a 6.7, Emisiones CO2 (l/100km) de 117 a 191. PVP recomendado para Perforado y Ballesteras 31.158€ IVA, transporte, PVP. aportación del Siniestro y la Red de Distribuidores e impuesto de matriculación incluido. Precio único para unidades nuevas y bajo el marca Volvo Car Financial Services (que pertenecen a Volvo Cars Group) a través de Banco Castellón S.A.U. A-78893343 con un importe máximo a financiar de 21.000€. Oferta de entrega 48 meses. Permanencia mínima 24 meses. Sujeto a la aprobación de Banco Castellón S.A.U. Oferta válida únicamente para personas físicas y para vehículos nuevos antes del 31 de diciembre de 2016. El modelo visualizado es conocido con el nombre comercial.

Sergio Villar, director ejecutivo de la empresa. FOTO: RC



que van desde una intervención mínima y más light, que son las consultas on-line hasta llegar a nuestro servicio estrella que es el asesoramiento técnico pericial, que es el acompañamiento en el momento del siniestro. Los cinco grandes grupos dentro de nuestro catálogo de servicios son la consultoría, la gestión de riesgos, la gestión de siniestros, las auditorías y la formación.

– **¿Cuáles son los servicios más completos?**

– Por un lado, en materia de prevención y antes de un siniestro, la gerencia de riesgos, que consiste en gerenciar cada uno de los riesgos reales que tiene una empresa (aunque también podría ser un particular) en el desarrollo de su actividad. Eso se analiza y se ve si se pueden mejorar, se pueden aminorar, o lo habitual, traspasar el riesgo a una compañía contratando una póliza, pero en unas condiciones que se adecuen a mis necesidades sin pagar más por ello.

Por otro lado, durante o después de un siniestro, el asesoramiento técnico pericial. Este servicio actualmente no existe como tal. Existe un perito de parte o judicial que cuando necesitas un informe te lo hace, también el perito de defensa, que te protege frente a las aseguradoras, pero lo que no existe es el asesor pericial, que acompaña en todo momento al cliente, asegurado o no en una compañía de seguros, contando además con nuestro propio equipo de abogados para el asesoramiento jurídico.

– **¿Existe una cultura del seguro en España?**

– No, lo cierto es que el seguro sigue siendo un gran desconocido a pesar de que se contratan pólizas de seguros a diario. Muchas veces ni recordamos con quién tenemos asegurado el coche o qué tenemos cubierto en la póliza de casa. Cuando contratamos una

póliza, lo que más nos preocupa es el precio, contratamos y guardamos el contrato en un cajón sin apenas leer su contenido.

– **Tampoco hay cultura de la reclamación entonces...**

– Efectivamente. A mi entender no reclamamos todo lo que debiéramos. Nos quejamos, eso sí, utilizamos las redes sociales para difundir y denunciar el hecho a modo de protesta pero en general no reclamamos. Por ejemplo, cuando a alguien le excluyen un siniestro, suele tomar como medida cambiarse de compañía y colgar en las redes sociales lo mala que es la aseguradora y esa no es la solución. Debemos reclamar lo que lo es nuestro, defender nuestros intereses. Es indiferente quien se encuentre al otro lado, sea aseguradora o no, si me ha ocasionado un daño o un perjuicio, debemos luchar por hacer valer nuestros derechos y pasar a la acción.

Existen herramientas de negociación, además de la ya conocida vía judicial, que nos permitirá llegar a un acuerdo con la parte contraria. Risk Consulting ofrece multitud de opciones para llegar a buen puerto.

– **¿Cuál es su cliente potencial?**

– Nuestro target es el profesional. Corredores de seguros, gestores administrativos, fiscales, administradores de fincas, abogados... pero también el cliente particular y, sobre todo, la empresa.

– **¿Las empresas entienden los servicios que ofrecen?**

– Si cuando hablamos de siniestros, porque nos identifican como los peritos que defienden sus intereses. No lo entienden tanto, en cuanto a la materia de prevención, porque no tenemos cultura de gerencia de riesgos. Lo primero que te dicen es que ya tienen seguro, pero ese seguro te cubrirá lo que dice que te cubre

sin tener en cuenta que hay muchos más riesgos que es posible no se hayan previsto, y cuando se produzca el siniestro entonces habrá poco que hacer si no existe seguro o no está a la altura de lo que necesitaba, teniendo unas consecuencias muy negativas para el patrimonio de la empresa, el autónomo, etc...

**– ¿Qué les dicen cuando presentan sus servicios?**

– Es muy complicada esa primera aproximación porque de entrada hay que explicarles qué es un riesgo y qué es un siniestro, dos conceptos muy importantes al no poder existir el uno sin el otro. De ahí que intentemos dividir esa gestión de riesgos por una lado, para hacer entender la importancia del «antes de un siniestro» (la prevención) y por otro lado, la parte de la gestión de siniestros, que tiene una mejor acogida porque se entiende mucho más lo que significa el siniestro porque el cliente lo ha vivido y necesita que alguien le resuelva ese problema que tanto le incomoda y que ve con claridad que se materializa en pérdidas materiales y económicas.

**– ¿Este tipo de servicios son muy caros?**

– No. Nosotros nos hemos adaptado al mercado y ajustado las tarifas, pero no somos *low cost*. Lo que es seguro es que nos implicamos más que nadie. Tenemos un compromiso muy grande porque lo que nos interesa es cumplir el objetivo de nuestro cliente y proteger sus intereses, pero a un precio que no es desorbitado. La relación calidad-precio es inmejorable. Nuestro valor añadido es ese trato cercano con el cliente. No es que vaya un perito, haga un informe y ya está. No buscamos eso. En nuestros valores fundacionales, el compromiso es uno de los principales, y no lo entendemos de otra manera que no sea establecer unas relaciones con los clientes a largo plazo. Por eso, lo que buscamos es un acompañamiento y cubrir verdaderamente las necesidades de nuestros clientes. En realidad, somos una

empresa de servicios que promueve sus valores fundacionales.

**– ¿Existe mucha competencia en este sector?**

– Hay mucha competencia en los servicios periciales tradicionales. Nosotros estamos revolucionando el sector, estamos ampliando el catálogo de los servicios, rompiendo los esquemas de la pericia tradicional. Nuestro catálogo de servicios es muy amplio y se adecua mejor a lo que cada uno necesita y, por tanto, también a su economía.

**– ¿Cuántos trabajadores son en este momento en la empresa?**

– La central la tenemos en Valencia y tenemos delegaciones en Castellón, Alicante, Murcia y Baleares. También tenemos presencia en Madrid para dar cobertura nacional. En total técnicos somos unos 20, más los cinco abogados adjuntos y el apoyo de una correduría de seguros

**– ¿Cuáles son sus objetivos para este corto-medio plazo?**

– En este año y el que viene, sobre todo, dar a conocer la empresa, llegar a convenios con colegios profesionales. Tenemos ya uno firmado con el Colegio de Mediadores de Seguros de Valencia, estamos negociando con los abogados, los asesores fiscales, etc. Lo que queremos es llegar a colectivos profesionales, a través de los cuales podremos dar a conocer la cultura del seguro, la del siniestro y la de los riesgos. De ahí que hayamos creado un departamento de formación.

**– ¿Por qué han elegido el Parque Tecnológico para instalarse?**

– El Parque es un referente en cuanto a innovación, a tecnología, y porque está situado en un punto estratégico a la hora de desplazarnos por la geografía. Queríamos darle coherencia a la marca. Somos Risk Consulting y estamos en el Parque Tecnológico, eso refuerza nuestro carácter innovador.

POR EVA NAVARRO



**MAIL BOXES ETC.®**

Centros de Torrent y La Pobla de Vallbona

962 028 820  
**¡Llámanos!**

## Servicio de envíos **Nacionales e Internacionales**

- Variedad de servicios según la urgencia y la tipología de los paquetes
- Exportación - Importación de paquetería, muestras, documentos, etc.
- En Europa servicios terrestres o aéreos
- Envíos nacionales entrega 24 horas, antes de las 10.00 ó 14.00 horas
- Envío de efectos personales, maletas, etc, a nivel mundial
- Servicio de Carga Aérea



**¡Nos encargamos de todo!**

Un servicio completo, seguro,  
organizado y flexible para su empresa



Gracias a nuestra  
**Tecnología OnlineMBE**

mejoramos tu experiencia en todo el proceso de envíos

**Centro 172: Av. Olímpica, 11 local 4 - Torrent - 961 589 530 - mbe172@mbe.es**  
**Centro 247: Av. Colón, 76 - La Pobla de Vallbona - 962 028 820 - mbe247@mbe.es**



Javier Mas  
FOTO: I+TECH

JAVIER MAS MAS&MAS ABOGADOS

## «Si la persona jurídica no cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos, podría ser penalmente responsable»

Los Programas de Cumplimiento Normativo o Compliance Corporate son unos grandes desconocidos para la mayoría de empresas. Sin embargo, pueden ayudarles en determinadas situaciones, ya que se encargan de la protección de los trabajadores, directivos o administradores en caso de delito.

En *i+Tech* hemos querido saber más sobre el tema y para ello hemos preguntado al abogado Javier Mas, de Mas&Mas Abogados, un bufete especializado en el asesoramiento jurídico en el ámbito de la empresa, con más de 35 años de experiencia.

– **¿Qué es el Compliance o Cumplimiento Normativo?**  
– Antes de contestarle, deberíamos decir lo que debería ser Compliance. Así, de una manera esquemática se podría decir que Compliance es un sistema de trabajo o protocolo de actuación que permite a las empresas asegurar la detección de determinados delitos para poder exonerarse de su responsabilidad penal. Dicho esto, definiría de forma un poco más rigurosa que el Cumplimiento Normativo consiste en establecer las políticas y procedimientos adecuados y suficientes para garantizar que una empresa, incluidos sus directivos, empleados y agentes

vinculados, cumplen con el marco normativo aplicable. Dentro del marco normativo no han de considerarse únicamente las normas legales, como leyes y reglamentos, sino que también deberían incluirse las políticas internas, los compromisos con clientes, proveedores o terceros, y especialmente los códigos éticos que la empresa se haya comprometido a respetar, pues existen multitud de casos en los que una actuación puede ser legal pero no ética.

– **¿A qué tipo de empresas afecta?**

– El tamaño o el sector de la empresa no es lo relevante en estos casos. Afecta a todas las empresas que son personas jurídicas, pymes incluidas.

– **¿Es obligatorio contar con un Plan de Cumplimiento Normativo o Modelo de Prevención de Delitos (MPD)?**

– No, ninguna disposición legal exige la implantación de un Plan de Cumplimiento Normativo. Sin embargo, la existencia de este plan es una condición *sine qua non* para la exención de la responsabilidad penal de la empresa.

– **Es decir, que la empresa será penalmente responsable si no implanta un Modelo de Prevención de Delitos y se comete un delito en nombre o por cuenta de la persona jurídica o en el ejercicio de actividades sociales...**

## «La función principal es la prevención, evitar la comisión de delitos en el seno de las personas jurídicas»

– Sí. Si la persona jurídica no cuenta con un MPD, no se puede dar el supuesto de exención de responsabilidad penal. La empresa sería penalmente responsable.

– **¿Es suficiente la tenencia de un Modelo de Prevención de Delitos para estar exenta de responsabilidad penal?**

– No, el plan tiene que ser idóneo, adecuado a la empresa para prevenir los delitos que por su actividad se puedan cometer y su aplicación en la empresa tiene que ser controlada por el 'compliance officer'.

Asimismo, se exigen otras condiciones que deben concurrir y depende del tipo de persona física que haya cometido el delito: subordinado o quienes ostentan las mayores responsabilidades. Hay que tener claro que el legislador no pretende que el Modelo de Prevención de Delitos sea un puro formalismo o el mero cumplimiento formal de una norma, sino que forme parte de la cultura de la empresa y sea efectivo.

La integración del MPD dentro de la estructura de la empresa y su eficiencia vendrá determinada esencialmente por su conocimiento interno y por su aplicabilidad real.

– **¿Sirve de algo el Modelo de Prevención de Delitos?**

– La función principal es la prevención, evitar la comisión de delitos en el seno de las personas jurídicas. Pero ante la comisión de un delito, el hecho de contar con un programa de cumplimiento penal puede constituir una eximente y en consecuencia, la persona jurídica puede quedar exenta de responsabilidad penal.

– **¿Puede decirse que un MPD no cumple el requisito de la «eficacia» cuando se ha producido un incumplimiento?**

– No se puede hablar del riesgo cero. Todo sistema de gestión de riesgos penales se basa en el principio de seguridad razonable porque no existe el sistema perfecto.

## Con el Experto en Alta Velocidad cada necesidad de comunicación tiene su solución

Con los Planes Red Empresa tienes flexibilidad para elegir la fórmula de comunicaciones en fijo y móvil que mejor se adapte a tu empresa, y así poner a tu negocio por delante.

1500 y [vodafone.es/red-empresa](http://vodafone.es/red-empresa)

**Vodafone**  
Power to you



Esto es  
**Ready Business**

## «Los beneficios de un Plan de Cumplimiento Normativo se traducen en una mayor eficiencia en la gestión de la compañía»

Ante un incumplimiento procederá evaluar sus causas y determinar por qué no ha sido posible evitar la comisión del delito. Acto seguido, se procederá a su modificación. Solo cuando el incumplimiento sea reiterativo podrá afirmarse que el MPD es ineficaz.

– **¿Quién es el 'compliance officer'?**

– La persona o personas encargadas de realizar la supervisión de la eficacia de los controles internos establecidos para evitar la comisión de delitos en la persona jurídica.

Todas las empresas independientemente de su tamaño deberán contar con su figura, en las grandes empresas será un órgano de la persona jurídica con poderes autónomos de iniciativa y control; para las empresas de pequeñas dimensiones, aquellas que están autorizadas a presentar cuenta de pérdidas y ganancias abreviada, esta función podrá ser asumida directamente por el órgano de administración.

– **¿Qué otros beneficios aporta a la empresa?**

– Los beneficios recogidos por experiencias de empresas que han implementado un Plan de Cumplimiento Normativo son muchos, entre ellos destacan el reforzamiento en la protección de los trabajadores, mejoras en el ambiente laboral, una mejor administración de los riesgos, mejoras en la reputación de la empresa, entre otras. Estos beneficios se traducen en una mayor eficiencia en la gestión de la empresa, y en la búsqueda de herramientas que apunten a disminuir los perjuicios económicos y los daños en la reputación de la empresa, derivados de incumplimiento de normativa, daños ambientales, sanciones administrativas, actos de corrupción, etc.

Sin duda agrega valor a la empresa en todas sus áreas, ya que cambia la forma de pensar y actuar en los negocios de la empresa en forma positiva, potencia su imagen y especialmente ayuda a competir éticamente, que es lo que el mundo globalizado exige hoy.

– **Si un empleado vulnera el Modelo de Prevención de Delitos y comete uno, ¿puede atribuirse ese delito a la empresa y/o al**

## «Todas las empresas, independientemente de su tamaño, deben contar con un 'compliance officer'»

**administrador por falta de diligencia debida?**

– Si el empleado comete el delito porque no se ha ejercido sobre él el debido control, es decir, se han incumplido gravemente los deberes de supervisión, vigilancia y control de su actividad, estaríamos ante un caso del art. 31 bis 1.b que podría llegar a suponer responsabilidad penal del empleado (por el delito cometido), responsabilidad penal de la empresa (por el delito del empleado) y responsabilidad del administrador en comisión por omisión del artículo 11 del CP (por infracción del deber de vigilancia).

No obstante, si el empleado comete el delito saltándose los controles del Modelo de Prevención de Delitos diligentemente instaurado en la empresa, tanto la empresa como el administrador podrían quedar libres de responsabilidad penal (artículo 31 bis 2). En este sentido, es importante remarcar la necesidad de que todo lo relativo al Modelo de Prevención de Delitos esté bien documentado.

Respecto a los administradores, debe quedar claro su deber de actuar, en el ejercicio de sus funciones, cumpliendo con los deberes que le son exigidos por Ley de Sociedades de Capital porque, de lo contrario, su patrimonio personal puede verse expuesto al resarcimiento de los daños que hayan ocasionado a la propia sociedad que representan, a sus socios o a terceros.

– **¿En qué situación están las pequeñas y medianas empresas?**

– En nuestro país el 99,87% son pequeñas y medianas empresas y a casi todas ellas el Compliance les resulta una figura completamente desconocida. Por otro lado, su dimensión condiciona la disponibilidad de recursos económicos para encomendar a una empresa externa la gestión del cumplimiento, y desde luego, para disponer de un departamento o incluso una persona dedicada al mismo. El legislador consciente de ello, prevé un régimen especial siempre y cuando acrediten su compromiso con el Cumplimiento Normativo.

# RENUEVA TU MULTIFUNCIONAL JURÁSICO, ENTRA EN LA ERA DE LA OFICINA INTELIGENTE



**SMART OFFICE CENTRE** son equipos multifunción de última generación inteligentes exclusivos de KYOCERA que, además de realizar lo que se hacía en la época jurásica (imprimir, copiar, escanear), te permiten archivar digitalmente y encontrar en cuestión de segundos tus albaranes, facturas, contratos...

MULTIFUNCIONALES INTELIGENTES

desde solo  
**29\*** €/mes

\* Con 5 años de mantenimiento en una cuota de renting a 60 meses, sujeta a aprobación financiera. Dispositivo A4, B/N de 40 ppm. En modalidad precio por página (precio a consultar).  
Imagen ficticia.



ARCHIVA



BUSCA



GESTIONA



DESDE UN ÚNICO LUGAR  
Y EN FORMATO DIGITAL



Ronda de Guglielmo Marconi nº 11 Edif. A Ofic.1 Puerta 1  
Parque Tecnológico Paterna, 46980 Valencia

Si quieres ahorrar tiempo y dinero,  
contacta con nosotros y ¡**SMARTIZA** tu negocio!

**966 449 403**

[www.kyokorporate.com](http://www.kyokorporate.com) - <http://korporate.smartoffice.es>



## FUSIÓN DE INSTITUTOS

# AIDIMME, IMPULSO INNOVADOR Y COMPETITIVO PARA LA INDUSTRIA

El 29 de abril de 2015, las Asambleas Generales de los Institutos Tecnológicos del Mueble, Madera, Embalaje y Afines (AIDIMA) y del Metalmecánico (AIMME) ratificaron por unanimidad la decisión adoptada unos días antes por sus respectivos Consejos Rectores de iniciar un proceso de fusión previsto

a un año vista. Comenzaba así un proceso de integración que culminó el pasado 1 de abril de 2016, cuando ambos institutos comienzan a funcionar como uno solo, bajo la denominación de AIDIMME, Instituto Tecnológico Metalmecánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines.

El Instituto Tecnológico Metalmecánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines, AIDIMME, es un aliado estratégico de vital importancia en los procesos de innovación para las empresas de sus sectores de referencia y para empresas de otros sectores de su entorno, como es el caso del hábitat, bienes de equipo, automoción y movilidad, bienes de consumo, salud, y turismo, entre otros.

Esta ingente actividad se desarrolla en el ámbito del diseño y desarrollo de productos y materiales innovadores, así como en procesos avanzados y sostenibles de

aprovisionamiento, fabricación, logística, y distribución y servicios, con el objetivo de contribuir al incremento la competitividad de los sectores metal-mecánico, mueble, madera, embalaje y afines.

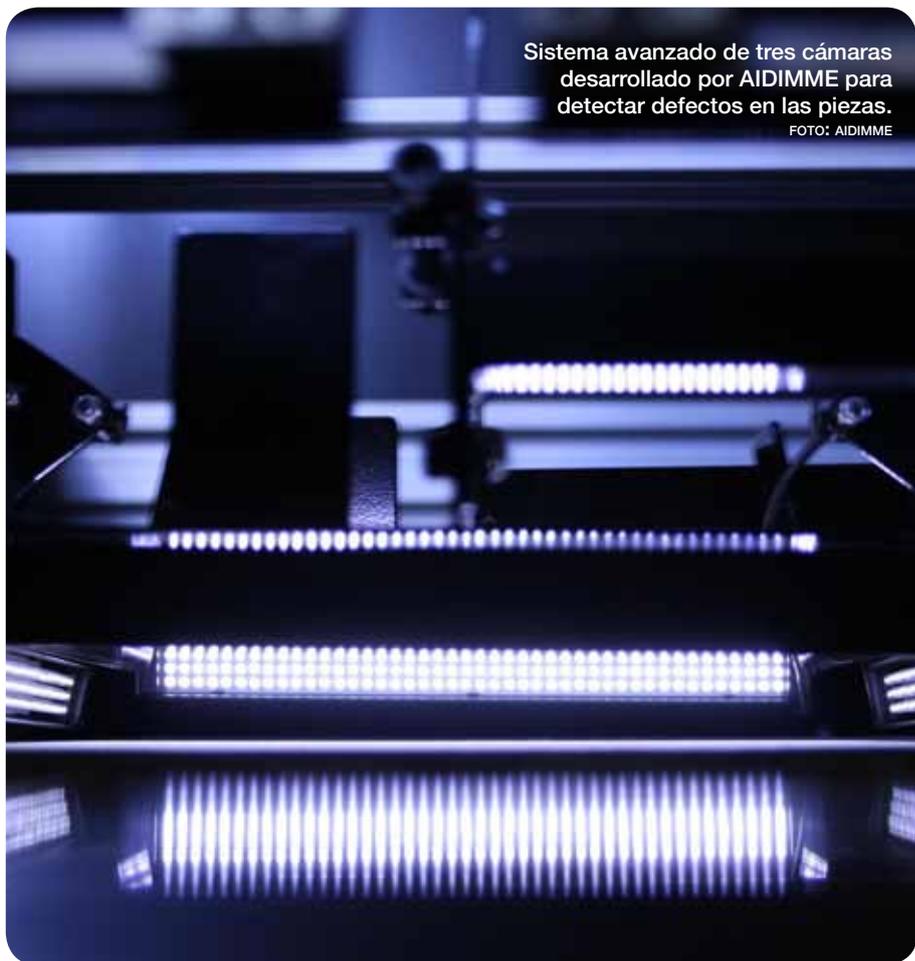
AIDIMME entiende, según sus responsables, que para alcanzar este ambicioso servicio integral, es fundamental la colaboración con todos los agentes del Sistema Valenciano de Ciencia y Tecnología a través de sus interlocutores, como la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valencia, REDIT, las administraciones públicas, universi-

dades, federaciones empresariales, centros europeos de empresas innovadoras (CEEI's), y otros organismos intermedios como las cámaras de comercio.

Por este motivo, AIDIMME nace con la visión de ser un Centro Tecnológico de referencia a nivel mundial en actividades de I+D+i como atractivo para empresas de otros países, contribuyendo así, junto a la administración valenciana, de otras autonomías, estatal, y europea, al posicionamiento de las empresas valencianas y del resto de España en los mercados nacionales e internacionales.

En este sentido, el instituto tecnológico se alinea con la Estrategia de Especialización Inteligente para la Investigación e Innovación en la Comunitat Valenciana (RIS3-CV), en distintas áreas como la nanotecnología, biotecnología, materiales y fabricación avanzados, TIC's, medioambiente y reciclado, inteligencia competitiva y vigilancia tecnológica, y logística, entre otras tecnologías.

De este modo, impulsa un trabajo tendente a consolidar la iniciativa RIS3 para contribuir al crecimiento de la Comunitat Valenciana; consolidar un entorno de innovación estable y reconocido internacionalmente; proseguir en el desarrollo de sistemas avanzados de gestión logística; y ser referente europeo en el desarrollo de materiales y tecnologías de fabricación; así como el desarrollo y explotación de las TIC como palanca hacia un modelo económico sostenible, competitivo y basado en la innovación y el conocimiento, donde la formación tenga un papel prioritario y proporcione al tejido productivo una amplia base de recursos humanos altamente cualificados, con el objetivo final de asentar un modelo social integrador.



Sistema avanzado de tres cámaras desarrollado por AIDIMME para detectar defectos en las piezas.

FOTO: AIDIMME

**PRO RED**  
Comunicaciones

**ULTRA BAJA LATENCIA**

Latencia menor a 1 ms hasta nodo

La conexión a Internet empresarial por Fibra Óptica **SIN COMPETENCIA**

**ACCESO A INTERNET SIMETRICO HASTA 1 Gbps**

PRO Red Comunicaciones, S.L. CIF B96676978 Tlf. 902 153 753 - 96 317 30 99



Los ensayos y análisis validan la adecuación de los productos y otorgan garantía y seguridad a los procesos productivos y al consumidor final. FOTO: AIDIMME



## AIDIMME cuenta con más de 800 empresas asociadas y más de 1.600 clientes

### AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA

Este voluminoso trabajo se enmarca en la filosofía de AIDIMME para ofrecer un servicio integral a la industria en distintas áreas, contando ya con más de 800 empresas asociadas y más 1.600 clientes que han contratado algún servicio en los dos últimos años. Respecto a sus actividades de I+D+i, el Centro tiene en marcha 46 proyectos aprobados por las administraciones públicas, de los cuales 18 son iniciativas europeas.

Todos los recursos al alcance de la industria son viables gracias al modelo de gestión de I+D+i de AIDIMME, que plantea proyectos en consonancia con las necesidades de las empresas, de tal modo que bien como respuesta colectiva mediante proyectos subven-

cionables, bien como planteamiento individual, el Instituto Tecnológico ofrece un servicio integral y específico en las áreas que se requiere. De hecho, a lo largo de 2015, entre los dos centros se realizaron 4.000 proyectos y servicios de I+D+i, servicios avanzados, ingeniería, ensayos, y cursos especializados para empresas.

El trabajo desarrollado durante la últimas décadas por ambos centros ha permitido a los sectores metalmeccánico, del mueble, la madera, el embalaje, y sus industrias afines, incorporar en sus sistemas productivos un conocimiento que parte de la investigación aplicada y de la búsqueda de soluciones a las necesidades de las empresas, generando un saber-hacer que ha impulsado el crecimiento y la competitividad del tejido productivo.

# mediolanum **BANCO**

Marta L. Feliu Blasco

☎ 657.962.384

EFA European Financial Advisor  
Agente Representante de Banco Mediolanum  
marta.feliu@bancomediolanum.es

**BBVA**

# COBRAR:

“ HACER NEGOCIO EN CUALQUIER  
SITIO AUNQUE MIS CLIENTES  
NO TENGAN EFECTIVO ”

**SmartPay**

Lleva el TPV en tu móvil para que tus clientes  
siempre puedan pagarte con tarjeta.

---

**Así es la revolución de las pequeñas cosas**

---

Descárgate  
la app



SmartPay



## FORMADO POR 22 EMPRESARIOS

# BNI KOI-LIDERAZGO, UNO DE LOS GRUPOS DE NETWORKING MÁS EFECTIVOS

**Con la filosofía** de 'Givers Gain', (ganar dando) y con una actitud «exigente» a la hora de seleccionar a nuevos miembros, Koi-Liderazgo es, hoy por hoy, una herramienta comercial a nivel nacional e internacional muy potente. Los números de este grupo y su evolución desde su lanzamiento lo avalan.

Inma Serrano, presidenta actual del grupo, gerente de AdSolutio, consultoría especializada en control de gestión y optimización de procesos, comparte con nuestra revista los datos e impresiones de estos dos años.

Desde su lanzamiento en julio de 2014, Koi-Liderazgo ha generado una facturación que se acerca a los tres millones

de euros. Según Serrano, esto es «consecuencia del buen trabajo en equipo realizado por cada uno de los miembros del grupo y de seguir una metodología que está demostrado que funciona». En *i+Tech* le hemos preguntado por este éxito.

– **¿Cuál es esa metodología que funciona?**

– En BNI trabajamos con un método claro y lo medimos todo. Igual que en nuestras empresas, aquí también establecemos objetivos. Sabemos que los indicadores más importantes de un grupo son el crecimiento orgánico de miembros y su tasa de fidelización.

Con respecto al primer indicador, hay que resaltar que el grupo tiene una tasa

de crecimiento positiva, es decir que se incorporan más empresarios de los que salen, lo cual garantiza un crecimiento sostenido y pausado que ayuda a consolidarlo.

El segundo indicador de fortaleza es la tasa de fidelización. Koi Liderazgo está en un 70%, lo que quiere decir que los miembros no se van del grupo y que para ellos BNI supone un porcentaje de su facturación lo suficientemente alto como para mantener el nivel y ser más competitivos comercialmente. Es decir, que BNI forma parte de su estructura comercial

– **¿Por qué apuntarse a un grupo como este?**

– Los motivos por los que un empresario solicita entrar en un grupo son básicamente dos. En primer lugar, perciben

que hay estructura y método. En segundo, que se mueve negocio, algo que se refleja a diario en las reuniones que realizamos.

**– ¿Cuál es el objetivo de Koi-liderazgo para los próximos años?**

– Pretendemos reforzar las «las esferas de contactos» de cada miembro, esto consiste en trabajar estratégicamente el crecimiento del grupo según las profesiones que más interesan a los miembros. Probablemente esto nos llevará a poder llegar a ser un grupo de alrededor de 30 miembros en un año, más o menos.

De todos modos, el número de miembros de un grupo en sí mismo no es el dato más significativo. Lo más importante es que el crecimiento orgánico sea positivo, esto quiere decir que durante el próximo año nuestra tasa de conversión, es decir de invitado a candidato, sea superior al 30% y por supuesto que la tasa de fidelización no baje del 70%, algo que ya hemos alcanzado. Si alcanzamos este objetivo, las cifras de negocio no sólo crecerán, sino que garantizaremos la continuidad a muy largo plazo del grupo y por lo tanto, el beneficio continuado para las empresas miembro, porque no hay que olvidar que el objetivo de BNI es el de ser un recurso empresarial fuerte y estratégicamente importante para las empresas.

**QUIÉN CONFIGURA BNI KOI-LIDERAZGO**

- Javier Alcócer Ruano. *SOLGER Energy S.L* (Instaladora eléctrica)
- Salvador Andreu. *Correduría de Seguros Salvador Andreu*. (Especialista en seguros para empresas)
- Rodrigo Buj. *Buj&Cuadron Arquitectos* (Estudio de arquitectura)
- David Castiblanque. *MJC Limpiezas y mantenimientos SL* (Control Legionella, plagas y calidad ambiental)
- José Javier Celdrán Gimeno. *Veolia* (Servicios enérgicos)
- Ricardo Costa Climent. *LEXCAM, S.LP.* (Asesoría fiscal)
- Agustín Gallego Sotos. *Taller Agustín Gallego* (Servicio integral del automóvil)
- Antonio García. *Banco Mediolanum* (Servicios bancarios)
- Ricardo Gorgues Lluch. *Ocio Experience* (Viajes culturales y eventos deportivos)
- Ignacio Grau. *Rocabert & Grau abogados* (Servicios jurídicos)
- Nicolás Miguel Jiménez Díaz. *APRISALUD* (Prevención de riesgos laborales)
- María Martínez Capuz. *Martinez-*

*branding* (Diseño gráfico, comunicación, branding)

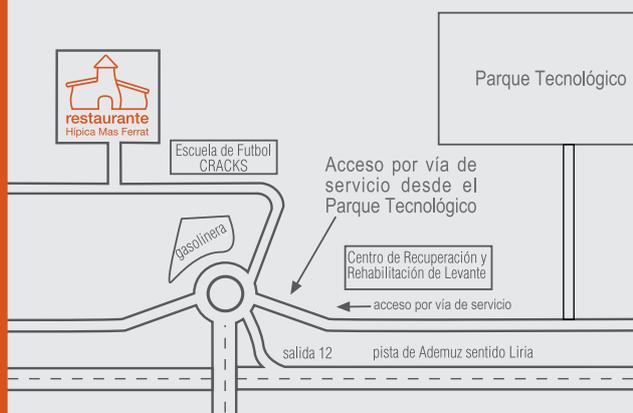
- Víctor Montes. *Magma Gestión Medioambiental* (Amianto y demoliciones)
- Helios Miguel Muñoz Carbonell. *Elisa Peris Despacho Profesional, S.L.* (Patentes y marcas)
- Asunción Oliver. *Asun Oliver Opticas* (Ópticas y audífonos)
- Quique Olmos. *Editorial Sargantana* (Editorial)
- Alejandra Plescia. *Infomeik Diseño Web y Marketing Online* (Marketing digital)
- Raúl Romeu Marí. *Raúl Romeu Design* (Diseño de producto y aplicación de marca)
- Andrés Rubio Grau. *Construcciones y Promociones Rubio, S.L.* (Construcción y Mantenimiento)
- Demetrio Sánchez Castillo. *Forlopod* (Protección de datos (LOPD))
- Juan Carlos Sánchez Espallardo. *Toyota Valencia - Sakurauto, SA* (Venta automóviles, concesionario)
- Inma Serrano Gil. *AdSolutio* (Control de Gestión y Optimización de Procesos)



**restaurante**  
Hípica Mas Ferrat

**961 350 631**

**¡Difícilmente comerás mejor en ningún otro sitio 25-30€ !**



# VALÈNCIA PARC TECNOLÒGIC



Atención personalizada por telefonista las **24 horas**.

La mayor flota de taxis en la zona del **Parque Tecnológico**.

Disponemos de una flota de **900 vehiculos** de diversas marcas y modelos: Ecológicos, Mercedes, Monovolumen, Eurotaxi (adaptados minusválidos), etc.

- Disponibilidad de taxis en las principales ciudades de España mediante nuestra aplicación **PIDETAXI**.
- Solicitamos presupuesto para cualquier trayecto local o nacional.
- Facturación mensual a empresas con IVA desglosado y facturas detalladas.

## RADIO-TAXI VALENCIA

 **963703333**

[www.radiotaxivalencia.es](http://www.radiotaxivalencia.es)



**24 horas** al día  
7 días de la semana





**GENUÍ**  
GOLF ESCORPIÓN

Tu Restaurante en Bétera

www.genuirestaurante.com • Telf. 96 117 49 78



## FOTOVOLTAICA

# BET SOLAR IMPULSA UN PROGRAMA FORMATIVO EN ENERGÍA SOLAR

**La empresa** instalada en el Parque Tecnológico Bet Solar ha impulsado un amplio Programa Formativo específico en Energía Solar Fotovoltaica que se divide en tres áreas: Cursos Técnicos orientados a empresas y profesionales del sector, Jornadas Universitarias y Charlas en colegios e institutos de la Comunidad Valenciana. El objetivo es, según el director técnico de Bet Solar, Alberto Rodríguez, «difundir y promocionar la tecnología fotovoltaica, como una solución alternativa y viable para la generación de electricidad frente a otros sistemas más contaminantes y, en muchos casos, más costosos».

### Cursos técnicos

Los cursos técnicos se realizan conjuntamente con el fabricante holandés Victron Energy, del que Bet Solar es distribuidor oficial en España, y tienen como objetivo formar a profesionales del sector en instalaciones aisladas, autoconsumo y bombeo solar. Mediante esta formación, los asistentes obtendrán las herramientas necesarias de venta al cliente a través del conocimiento. «Son una ayuda imprescindible para que los técnicos puedan

defender los proyectos de una instalación frente al cliente final», destaca Alberto Rodríguez.

### Jornadas Universitarias

Dentro de este programa formativo, Bet Solar impartirá dos charlas en las que se ahondará en el sector fotovoltaico español. La primera se celebrará el próximo mes de noviembre en la Universidad Politécnica de Valencia (UPV) y la segunda tendrá lugar en la Universidad Carlos III de Madrid (UC3M), en febrero de 2017.

### El Club de Ciencia

Pero, la labor divulgadora de la empresa valenciana va más allá y ha fundado El Club de Ciencia de Bet Solar. Una actividad dirigida a estudiantes, con edades comprendidas desde 6 a 18 años, de colegios e institutos de la Comunitat Valenciana con el que quieren «ampliar el conocimiento en energía solar fotovoltaica de los más pequeños». «Nuestro objetivo es concienciar sobre la importancia de las energías renovables, en especial el sol», concluye el director técnico de la empresa.

**Habrán cursos, charlas escolares y jornadas universitarias**



**RENAULT**  
Passion for life

# Servicio Experto EN FLOTAS



Departamento especializado en buscar la mejor solución a las necesidades de movilidad de Empresas y Autónomos ubicados en Valencia y Castellón.

Asesoramiento personalizado a las Empresas acerca de sus necesidades.

Venta de Vehículos Industriales, comerciales adaptados a las necesidades de la actividad del cliente.

- **SERVICIOS DE RENTING, LEASING, COMPRA DIRECTA Y CONTRATOS DE MANTENIMIENTO**
- **FINANCIACION A MEDIDA DEL CLIENTE**
- **TALLER ESPECIALIZADO EN VEHÍCULOS INDUSTRIALES, TURISMOS Y COMERCIALES**

Renault recomienda 

   [renault.es](http://renault.es)



## **RENAULT RETAIL GROUP LEVANTE, S.A**

**CASTELLÓN** Avda. Vall D'Uixó, 44. Tel. 964 34 07 80

**VALENCIA** Pista Ademuz (CV-35), Km 3. Tel. 96 388 61 00

**VALENCIA** Avenida Tres Cruces, 44-46 (Avenida del Automóvil). Tel. 96 399 00 88

**VALENCIA** C/ Islas Canarias, 78. Tel. 96 330 03 60

**VILA-REAL** Ctra. Onda, Km 1. Tel. 964 524 611

[www.renaultretailgroup.es](http://www.renaultretailgroup.es)



REPRESENTARÁ A ESPAÑA

# JEANOLOGIA ESTARÁ EN LOS EUROPEAN BUSINESS AWARDS

**Jeanología**, la compañía instalada en el Parque Tecnológico líder mundial en desarrollo de tecnologías sostenibles par la industria textil, ha sido seleccionada para representar España en los European Business Awards 2016/17. Se trata de la competición empresarial con más reconocimiento de Europa que premia la excelencia y las mejores prácticas en la comunidad empresarial europea.

La firma española competirá en la categoría de Sostenibilidad y Medio Ambiente (Environmental & Corporate Sustainability) en la que se valora la aportación de las compañías al contexto social, cultural, económico y ambiental. Los premios galardonan a las empresas que adoptan la sostenibilidad como valor fundamental en su esfuerzo por innovar.

Los European Business Awards celebran su 10ª edición y cuentan con el apoyo de destacados líderes de negocios, académicos y representantes políticos de toda Europa. Este año se han presentado las candidaturas de 33.000 empresas de 34 países diferentes.

Jeanología ha sido elegida para representar a España en la primera fase del concurso por un jurado independiente basándose en principios como la innovación, la ética y la excelencia y ahora pasa a la segunda fase de la competición.

El CEO de la compañía española, Enrique Silla, ha señalado que «la nominación a mejor compañía europea es un premio al esfuerzo que realiza Jeanología desde hace más de 20 años por transformar la industria textil hacia un modelo más sostenible, ético y automatizado». Y añade que están «enormemente orgullosos de haber sido seleccionados para representar España en este certamen ya que los European Business Awards son prestigiosos por reconocer a las compañías más punteras de Europa».

Por su parte, Adrian Tripp, CEO de European Business Awards, apuntó que Jeanología ha sido seleccionada para representar a España como campeón nacional y que es «una empresa que aporta fortaleza a la comunidad empresarial europea y que ha demostrado que sus

valores fundamentales buscan la innovación, la ética y la eficiencia».

## Siguientes pasos

En la siguiente fase, cuyo resultado se conocerá a finales de enero de 2017, el jurado decidirá cuáles son las compañías que formarán parte del 'Ruban d'Honneur' y que competirán en la Gala Final de 2017.

RSM ocupa el sexto lugar entre las principales firmas auditoras y consultoras del mundo y es el principal patrocinador de los European Business Awards desde su nacimiento. La finalidad de estos premios es promover el desarrollo de toda la comunidad empresarial de Europa. A los patrocinadores y colaboradores de los Awards se suman UK Trade & Investment, ELITE y PR Newswire.

En la pasada edición estuvieron representados todos los miembros de la Unión Europea, además de Turquía, Noruega, Suiza, Serbia y Macedonia. Sus ingresos combinados excedieron los 1,2 trillones de euros y emplearon a más de 2,5 millones de personas.

**Jeanologia: líder en tecnología textil**

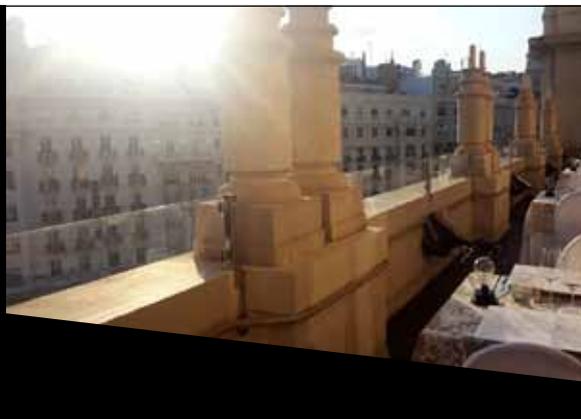
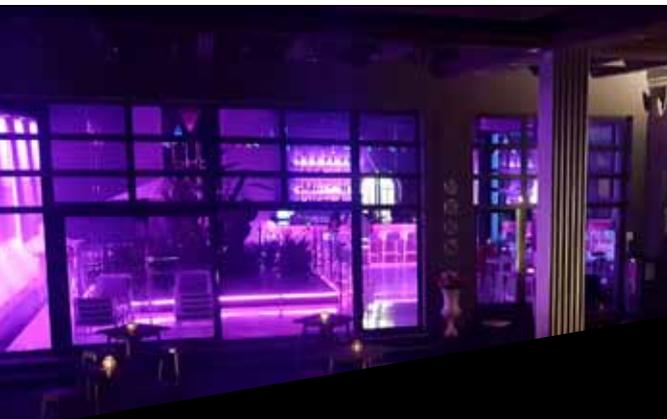
La empresa española Jeanologia es líder mundial en tecnologías sostenibles y eficientes para la industria del acabado textil. Desde 1993, su misión ha sido mejorar la industria del acabado textil a través de su tecnología y su know-how. Su laser, G2 ozono y sistemas *e-flow* han revolucionado la industria textil ofreciendo posibilidades interminables de diseño y acabado en prendas mientras ahorra agua, energía y químicos, elimina residuos y emisiones nocivas.

Actualmente, cuenta con clientes en los cinco continentes y la exportación de sus máquinas y servicios representa el 90% de su facturación, internacionalizando sus productos a 50 países entre los que incluyen: EEUU, México, Colombia, Brasil, Alemania, Italia, Portugal, India, China, Rusia, Japón, Marruecos, Bangladesh, Turquía, Túnez y Vietnam.

Las principales marcas del mercado como son Levi's, Polo Jeans, Abercrombie & Fitch, Edwin Japan, Pepe Jeans, Diesel, Hilfiger Denim, Salsa jeans, Jack & Jones, Replay y otros grandes retailers como GAP, Uniqlo y H&M, entre otras, confían en Jeanologia y utilizan su tecnología.



Jeanología Technology.  
FOTO: I+TECH



**Night & Day**

A new concept of restaurant and leisure in the city center. Where to lunch, dinner and end the day with a good cocktail.

Plaza Ayuntamiento 18, VALENCIA.  
(Rear entrance C/ Moratín 12) . Tel. **961102827**

**Night & Day**

Un nuevo concepto de restauración y ocio en el centro de la ciudad, donde poder comer, cenar y acabar la jornada con un buen cocktail.

Ateneo Skybar Restaurant





PARA CLIENTES DE EMPRESA

# CAIXABANK FIRMA UN ACUERDO CON OPPORTUNITY NETWORK

**CaixaBank** ha firmado un acuerdo de colaboración con Opportunity Network, la plataforma privada internacional para encontrar socios de confianza y realizar operaciones de negocio a escala global. El objetivo de este acuerdo es poder ofrecer a los clientes empresa de CaixaBank el acceso a oportunidades de negocio de calidad en todo el mundo. CaixaBank se convierte así en la primera entidad financiera española que puede ofrecer acceso a sus clientes a esta plataforma de negocios.

Desde su creación en 2014, Opportunity Network ha generado oportunidades de negocio por valor de más de 35.000 millones de dólares, gracias a las 13.000 empresas que operan en 130 países de los cinco continentes. Estas empresas sólo pueden acceder a esta plataforma privada de negocios a través de la invitación de un socio de confianza, que avala la fiabilidad de la empresa que se incorpora.

## Funcionamiento

Una vez que CaixaBank invita a un cliente empresa a incorporarse a Opportunity Network, este puede publicar de forma anónima las necesidades actuales de su negocio y, al mismo tiempo, tiene acceso a todas las oportunidades activas publicadas por el resto de empresas que participan en la plataforma. De esta manera, el cliente puede conectar con otros miembros cuya fiabilidad ha sido avalada por una entidad financiera de confianza.

Para Luis Cabanas, director ejecutivo de Banca de Empresas de CaixaBank, «este acuerdo permite a nuestra entidad ofrecer un nuevo servicio de valor añadido a nuestros clientes empresa al tiempo que consolida nuestro liderazgo en banca digital».

Opportunity Network es un ejemplo más de innovación tecnológica que CaixaBank aplica al negocio bancario para

mejorar el servicio a sus clientes y que ha llevado a la entidad a ser el único banco europeo con Certificado AENOR de Asesoramiento Banca Empresas y a obtener diversos reconocimientos internacionales como el de Mejor Banca Móvil del Mundo 2015, otorgado por Forrester Research.

Esta capacidad de innovación y de inversión en nuevos canales es una de las razones por las que el 44,9% de las empresas eligen a CaixaBank, según un estudio de FRS Inmark sobre el comportamiento financiero de las empresas.

El modelo de innovación de la entidad tiene como objetivo seguir más de cerca a los clientes y conocer mejor sus nuevas necesidades; incrementar la relación entre clientes y gestores, gracias a las nuevas herramientas de comunicación; y transformar la organización hacia un modelo en el que el servicio al cliente se sitúe en el centro.

## AIDIMME Y LA DIPUTACIÓN

# PROMUEVEN PROYECTOS EUROPEOS POR LOS AYUNTAMIENTOS Y EMPRESAS

**El diputado** de Proyectos Europeos de la Diputación de Valencia, Bartolomé Nofuentes, visitó recientemente las instalaciones del Instituto Tecnológico Metalmeccánico, Mueble, Madera, Embalaje y Afines (AIDIMME) para conocer de primera mano el trabajo que desarrolla el Centro Tecnológico en sus distintas actividades y el apoyo que proporciona a las empresas de sus sectores de influencia.

Nofuentes señaló que la colaboración con los centros de investigación es fundamental para nutrir el tejido productivo local e impulsar iniciativas encaminadas a involucrar a empresas y administraciones locales en proyectos europeos de

vocación regional. De hecho, el diputado provincial se interesó por varias propuestas del Instituto AIDIMME sobre biomasa forestal, desarrollo de productos autóctonos, o la preservación del vasto patrimonio que atesora el territorio valenciano, y donde los municipios se ven sobrepasados en numerosas ocasiones por su mantenimiento.

La colaboración que inicia AIDIMME con la Diputación se va a centrar en la identificación de oportunidades para las empresas interesadas en integrarse en proyectos europeos por un lado, y por otro en una serie de servicios que arrojen las actividades empresariales locales,

como los relacionados con la difusión e información estratégica, la formación, o por ejemplo en el asesoramiento en toda la cadena de valor de su actividad.

El objetivo puesto sobre la mesa es acompañar a las empresas y administraciones locales para incrementar sus posibilidades de obtener financiación europea, y apostar por dinámicas de trabajo sostenibles que permitan inyectar oportunidades al entorno local y comarcal como un sistema integrado que apueste por la vertebración del territorio, económica, social y medioambientalmente, en línea con las propuestas de la Unión Europea en los programas del Horizonte 2020.



## HOTEL MAS CAMARENA 4\*\*\*\*

143 HABITACIONES  
4 SALONES DE REUNIONES

Calle Nicolás Copérnico, 2 - Parque Tecnológico  
reservas@hotelmascamarena.com  
Tel: 96 311 09 50  
www.hotelmascamarena.com



## RESTAURANTE EL NORTE

DOS COMEDORES:  
– Menú diario a 12 euros  
– Privado con menú de arroces y carnes selectas a 25 euros

ESPECIAL COMIDAS NAVIDAD  
PARA EMPRESAS Y COLECTIVOS  
– Menús a partir de 30 euros con todo incluido  
Reservas: 96.311.09.50 ext. 2009 o  
reservas@hotelmascamarena.com

## HÁBITOS SALUDABLES

# LA DIETA SALUDABLE Y LA ACTIVIDAD FÍSICA REDUCEN EN UN 60% EL RIESGO DE PADECER DIABETES

**La adopción de hábitos** de vida saludables y el control de los factores de riesgo permiten reducir de forma muy significativa la incidencia de enfermedades cardiovasculares, tanto en personas sanas como en aquellas que ya han sufrido algún tipo de enfermedad cardiovascular.

Precisamente, con el objetivo de prevenir las enfermedades cardio y cerebrovasculares, Unión de Mutuas celebró en septiembre un Taller de Salud, en el centro de Paterna, que contó con la participación del médico especialista en hipertensión y riesgo cardiovascular, el doctor Vicente Pallarés y la doctora Vicenta Cubells, especialista en Nutrición y Dietética.

Pallarés señaló que la hipertensión es el principal riesgo causante de cardiopatías y accidentes cerebrovasculares, que en conjunto, son la causa más importante de muerte prematura y discapacidad. En su intervención, defendió un enfoque integrado que combine la prevención, el

diagnóstico precoz y el tratamiento adecuado. Además, aseguró que el control intensivo de la hipertensión y mantener la presión arterial por debajo de los niveles recomendados –actualmente fijado en 140mmHg– contribuye a reducir el riesgo de enfermedad cardíaca y muerte en personas mayores de 50 años.

En este sentido, el especialista se ha mostrado favorable a cambiar el tratamiento de la presión arterial y llevarla a 120 milímetros de mercurio (mm Hg) ya que, según los últimos estudios, «es beneficioso y da mejores resultados para la salud en general con la reducción, en casi un tercio, de eventos cardiovasculares –como el infarto de miocardio, la insuficiencia cardíaca y los accidentes cerebrovasculares–, y, en casi un cuarto, el riesgo de muerte, en comparación a cuando se mantiene la presión sistólica en 140 mm Hg, el valor actual recomendado».

En cuanto a la diabetes, el doctor manifestó que el mayor problema del pacien-

te diabético es la enfermedad cardiovascular e insistió en que el control estricto en estos casos de la hipertensión, el colesterol o el sobrepeso, puede disminuir en un 50% la aparición de complicaciones microvasculares como cardiopatía isquémica y enfermedades cerebrovasculares, además reducir el riesgo de mortalidad.

También incidió en la importancia de la dieta saludable y la actividad física como métodos eficaces en la prevención y el manejo de la diabetes, pudiendo reducir el riesgo de padecerla hasta en un 60%.

Por su parte, la especialista en Dietética y Nutrición manifestó la importancia de una alimentación saludable y, en especial de una dieta mediterránea, equilibrada tanto a nivel calórico como nutricional, para la prevención de las enfermedades cardiovasculares, todo ello dentro de un estilo de vida saludable donde esté presente la práctica habitual de actividad física moderada, evitando el tabaquismo y el consumo de alcohol.

## MASIA DE XAMANDREU

Ofertas especiales en Servicio de Catering para Empresas del Parque Tecnológico



La doctora Cubells durante su charla.  
FOTO: I+TECH



Cubells destacó que el aceite de oliva virgen extra y los ácidos grasos omega 3, presentes mayormente en el pescado azul y en las nueces, son los principales protectores del sistema cardiovascular ya que limitan los riesgos de sufrir ataques de corazón y de cerebro.

«El consumo habitual de verduras, frutas, pescado, carnes blancas, frutos secos y aceites de oliva proporciona una mayor concentración de colesterol HDL, considerado un indicador de buena salud cardiovascular. Mientras que el consumo de alimentos procesados, con azúcares añadidos y grasas poco saludables como las trans producen la disminución de los niveles de éste colesterol bueno».

Cubells destacó una serie de hábitos para tener un mejor estado de salud como es

no saltarse los desayunos ya «que son la mejor manera de empezar el día con energía y son fundamentales para tener una vida sana y un peso saludable». Es una de las comidas más importantes «que debe aportar entre el 25% de las calorías ingeridas a lo largo del día, y debe aportar todos los nutrientes necesarios».

Asimismo, es importante mantener un horario fijo para las comidas, comer con tranquilidad y lo más sano posible, evitando las grasas, los fritos, la pastelería y bollería industrial, los refrescos y controlar la ingesta de alimentos procesados. Además, recomendó realizar cuatro o cinco comidas al día, regulando así la sensación de hambre y llegando a las comidas principales con menos apetito.

## No saltarse los desayunos es la mejor manera de empezar el día con energía



- Limpiezas de:  
Comunidades  
Garajes  
Oficinas  
Locales comerciales  
Bancos, etc.

- Limpieza y abrillantado  
Pisos a la terminación de obra  
Abrillantado y pulido de todo tipo de suelos

Calle Embajador Vich, 3 4 · 6002 València  
963 51 00 69



Encuentro de BNI.  
FOTO: BNI

## NETWORKING PROFESIONAL

# Nueva estrategia comercial de las empresas

**El 98 por ciento de las empresas** generan negocio a través de las recomendaciones de negocio, pero sólo un 3 por ciento de ellas tienen una estrategia definida para potenciarlas.

En España hay más de tres millones de pymes. Todas ellas han sufrido la crisis de los últimos años y los empresarios y equipos de dirección buscan nuevos caminos para reinventarse.

Parece evidente que el esfuerzo en la evolución de productos y servicios debe ir acompañada de una inversión en el desarrollo de la estrategia comercial, enfocada tanto a la formación como a la exploración de nuevas vías de acceso a los mercados. Dentro de estas herramientas de expansión el Networking Profesional (NP) está demostrando una eficacia destacada. Sin embargo, son pocas las empresas que la utilizan de una manera organizada dentro de su estrategia global.

La inversión en NP es una opción más desarrollada en otros países del entorno inmediato, como Inglaterra o Francia. Según fuentes de Business Networking International (BNI), en Francia hay más de 15.000 empresarios pertenecientes a la organización, que cuenta en el país vecino con más de 15 años de experiencia. Así pues, la pyme francesa considera el NP como herramienta básica para ser más competitivos comercialmente,

algo parecido sucede en Alemania, Portugal, UK o Suecia, por citar algunos.

Para entender bien qué es el NP y cómo puede beneficiar a nuestra cuenta de resultados, debemos primero preguntarnos como empresarios cuál es nuestro Marketing Mix de empresa y si realmente estamos preparados y sabemos dónde queremos estar dentro de tres años. Si la respuesta es clara y definida, hay tres consideraciones previas mínimas antes de invertir en NP como herramienta comercial.

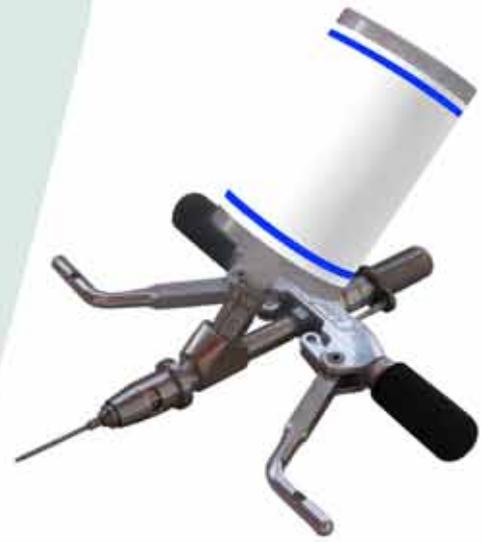
- 1.- Hace falta personal formado y cualificado.
- 2.- Hace falta una buena actitud, paciencia y tiempo.
- 3.- Hace falta conocer muy bien que oferta de Networking hay en el mercado

Si somos consecuentes con estas consideraciones previas, la selección será probablemente acertada, las expectativas sobre los resultados en el medio y largo plazo serán adecuados y no se generará frustración. No hay que olvidar que un sistema de relaciones profesionales implica la creación de una profusa red de confianza que debe consolidarse para la consecución de los objetivos.

POR JOSÉ LUIS FOLGADO, director ejecutivo de BNI  
en Valencia Área Metropolitana y Castellón

# LA SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS DEL ARBOLADO URBANO Y EJEMPLAR

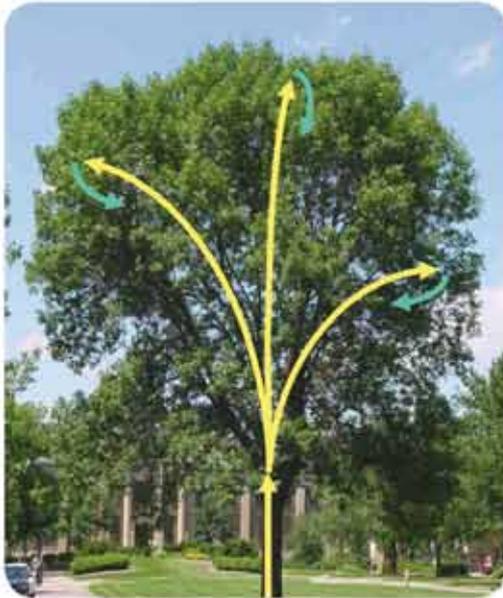
El sistema de inyección directa ArborSystems® es la técnica más limpia, rápida y eficaz de combatir las plagas y enfermedades de los árboles



## Sistema de inyección directa al tronco, sin taladros

Combate plagas como la Procesionaria del pino, Barrenadores de los árboles, Psyla, Pulgón, Cochinilla, Galeruca, Picudo rojo y Paysandisia.

Válido también para enfermedades como Oidio, Phitophora, Grafiosis o incluso carencias nutricionales y Clorosis. Apto para tratamientos en colegios y guarderías, residencias, parques y jardines tanto públicos como privados.



tras el tratamiento. Tiene larga persistencia y llega hasta la puntas más altas de los árboles. Utilizado por profesionales del árbol sin esfuerzo y minimizando el riesgo para la salud, respeta el entorno, la salud pública, la fauna y los insectos útiles.

Es un equipo profesional fácil de transportar y utilizar que está siempre disponible gracias al sistema de botellas rellenables y a su facilidad de limpieza.

Sin consumir ningún tipo de energía, *Wedgle Direct-Inject®* ofrece alto rendimiento de trabajo respetando siempre al árbol y se puede aplicar a cualquier hora del día aunque llueva



[www.arborsystems.eu](http://www.arborsystems.eu)  
[www.arborsystems.com](http://www.arborsystems.com)  
+34 961 382 666  
[toni@arborsystems.eu](mailto:toni@arborsystems.eu)  
[jaume@arborsystems.eu](mailto:jaume@arborsystems.eu)

**Sol i Vent Paisatjes S.L.**  
Distribuidor para Europa

Ronda Lumiere 31 46980 Paterna  
Valencia - España

## ENCUENTRO-DEBATE

# MÁS DE 60 EMPRESARIOS PARTICIPAN EN EL I FORO DE CONSEJEROS DE REDIT

«Los Institutos Tecnológicos y REDIT serán el eje de la Agencia Valenciana de la Innovación y de la mejora del modelo productivo de la Comunidad Valenciana». Así lo aseguró el vicepresidente ejecutivo del Consell Valencià de la Innovació, Andrés García Reche, durante el Foro de Consejeros de REDIT que se celebró el 23 de septiembre en el salón de actos de AINIA.

El vicepresidente del Consell Valencià de la Innovació destacó que «es funda-

mental que nuestras empresas ganen tamaño porque es una clave clara para fomentar la innovación» y aseguró que «solamente mediante la I+D+i se puede conseguir mejorar el tejido productivo».

García Reche auguró que la Agencia será una realidad en abril o mayo del año que viene. En cuanto al presupuesto del que dispondrá ha destacado que no irá a cargo de las partidas que actualmente se destinan a innovación y men-

cionó que «30 millones de euros sería una buena cifra de arranque, aunque lo más importante no es el presupuesto sino ejecutarlo bien».

Por su parte, el presidente de REDIT, Fernando Saludes, explicó que el objetivo del Foro de Consejeros es «afianzar a la Red en nuestro papel de Think Tank o núcleo generador de conocimiento en materia de industria e innovación». «Aunque REDIT –explicó– ya es reconocida por elaborar informes y estudios que son útiles



HISPANIA pertenece a un consolidado grupo de restauración valenciano que gestiona distintas unidades de negocio, con más de 20 años de experiencia y dedicación al mundo de la restauración.

ARROCCERIA  
RESTAURANTE  
CATERING & EVENTOS  
CHEF A DOMICILIO  
PAELLAS PARA LLEVAR  
ESCUELA DE ARROCES



**NUESTROS ESTABLECIMIENTOS:**  
ARROCCERÍA HISPANIA  
ALQUERÍA BENIPARRELL  
Crta. Real de Madrid, 60 BENIPARRELL  
96 121 06 11  
www.restaurantehispania.com

TAPERÍA HISPANIA  
CORTES VALENCIANAS  
Avda. Cortes Valencianas, 26 bloque 1 izda.  
VALENCIA  
96 347 18 15  
www.taperiahispania.com

ARROCCERÍA HISPANIA  
MASÍA DE LAS ESTRELLAS  
Cno. de Santana a Paiporta s/n CATARROJA  
647 492 167 - 96 044 22 00  
www.masiadelasestrellashispania.com

TAPERÍA HISPANIA  
HERNÁN CORTÉS  
C/ Hernán Cortés, 20 VALENCIA  
96 310 69 98  
www.taperiahispania.com

para el conjunto de agentes del Sistema Valenciano de Innovación, con el Foro de Consejeros hemos dado un paso más y hemos creado un lugar de encuentro y debate para los consejeros de nuestros once Institutos Tecnológicos, que son reconocidos empresarios de sectores clave de la Comunidad Valenciana».

El formato de estos encuentros será una conferencia-coloquio a cargo de un ponente de interés en el ámbito de la industria y la innovación y una visita al centro que acoja el acto.

Asimismo, el presidente de REDIT ha compartido con los presentes algunos de los objetivos de la Red. Por ejemplo, «estamos trabajando para que las ayudas del IVACE se adapten a la realidad de nuestros centros; recuperar el presupuesto para el apoyo a la innovación de las empresas e Institutos y retomar el proyecto de Ley de Institutos Tecnológicos para garantizar un marco de financiación estable lejos de los cambios políticos».

Saludes concluyó su exposición mencionando que «estamos en un momento

histórico para el Sistema de Innovación de la Comunitat Valenciana». «La creación de la Agencia Valenciana de la Innovación-aseguró- es la prueba de que la innovación vuelve a estar entre las prioridades políticas».

Por su parte, la Directora de REDIT explicó a los presentes los principales indicadores de la Red aseguró que los datos demuestran que «tenemos la mejor red de Centros de España para el apoyo a la innovación empresarial de pymes». Seguidamente, el director de Ainia, Sebastián Subirats, explicó también los indicadores del centro y algunos de los proyectos en los que están trabajando actualmente tras lo cual se procedió a visitar las instalaciones de Ainia.

Los once institutos tecnológicos trabajaron, en 2015, para 12.800 empresas clientes y 5.300 asociadas para las que desarrollaron 708 proyectos de I+D+i. En total, los Institutos han ingresado más de 86 millones de euros de los cuales, un 61%, ha provenido de facturación a empresas y un 39% de fondos públicos competitivos (25,3% autonó-

micos, 10,7% europeos y 3% nacionales). El año pasado trabajaron en la Red casi 1.200 profesionales. Ésta cuenta además con una importante infraestructura tecnológica, con más de 100 laboratorios y 20 observatorios tecnológicos, de mercado y de tendencias.

REDIT integra a los once institutos tecnológicos de la Comunitat Valenciana. Estos centros cubren los principales sectores productivos, así como tecnologías y ámbitos de conocimiento de aplicación multisectorial. Los centros son: Instituto Tecnológico Metalmecánico, de Madera, Mueble, Embalaje y Afines (AIDIMME); Instituto Tecnológico de Producto Infantil y Ocio (AIJU); Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS); Ainia, Centro Tecnológico; Instituto Tecnológico Textil (AITEX); Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV); Instituto Tecnológico de Calzado y Conexas (INESCOP); Instituto Tecnológico de Cerámica (ITC); Instituto Tecnológico de Energía (ITE); Instituto Tecnológico de Embalaje, Transporte y Logística (ITENE) e Instituto Tecnológico de la Informática (ITI).



## DISEÑO y CONTROL de SISTEMAS

### SERVICIOS INFORMÁTICOS E INNOVACIÓN desde 1990

- CONTROL FINANCIERO y de GESTIÓN
- SOFTWARE de GESTIÓN
- HARDWARE y COMUNICACIONES
- DOMÓTICA E INMÓTICA
- SEGURIDAD INFORMÁTICA

www.dcs.es  
dcs@dcs.es  
Tel: 96 268 00 01





## INICIATIVA PYME

# MEJOR FINANCIACIÓN PARA AUTÓNOMOS Y PYMES

**Las Cajas Rurales**, entre ellas Caixa Popular, podrán ofrecer a las pequeñas y medianas empresas españolas financiación en condiciones más ventajosas gracias a la firma de la Iniciativa PYME. Este nuevo acuerdo pondrá a disposición de las pymes hasta 200 millones de euros durante los próximos dos años. Cuenta con el apoyo de una garantía proporcionada por el FEI, Fondo Europeo de Inversiones, y está respaldada por fondos FEDER, por el Banco Europeo de Inversiones y por Horizonte 2020, el Programa Marco de la UE para la Investigación y la Innovación.

Con esta iniciativa, las Cajas Rurales siguen apoyando proyectos viables que contribuyan a la sostenibilidad de las empresas impulsándolas en su actividad, en la entrada de nuevos mercados y fortaleciéndolas en sus actividades generales. Además con esta, línea el FEI cumple con el objetivo de estimular la inversión privada para el crecimiento sostenible y una Europa más competitiva.

### Línea Iniciativa Pyme

Con el producto Iniciativa Pyme (SME Initiative), el Fondo Europeo de Inversiones garantiza parte de la financiación a los intermediarios financieros en caso de potenciales pérdidas en las que pudieran incurrir como consecuencia de la financiación de la deuda.

### Sobre el FEI

La principal misión del FEI es apoyar a las pequeñas y medianas empresas de Europa, ayudándolas a acceder a la financiación. El FEI diseña y desarrolla instrumentos de capital riesgo y garantías específicamente dirigidas a dicho segmento de mercado.

Desde su función, el FEI fomenta los objetivos de la UE en apoyo a la innovación, la investigación y el desarrollo, el espíritu emprendedor, el crecimiento y el empleo. Siendo uno de los principales actores europeos en el sector de las garantías para las pymes, y en un avalista líder en el ámbito de las microfinanzas.

**Se cuenta con hasta 200 millones de euros durante los próximos dos años**

**COMPLIANCE**  
**RESPONSABILIDAD PENAL DE LAS PERSONAS**  
**JURÍDICAS**

**Consigno—Consultoría**

**Experiencia**

**Compromiso con los clientes**

**Comportamiento ético**

**Implicación**

Otros Servicios:

- Implantación Sistemas de Gestión.
- Planificación Estratégica.
- Método LEAN—Mejora Continua.
- Planes de Negocio.

C/ Salvá 4-6º. 46002 Valencia

C/ Sánchez Balderas, 4 bajo. 28002 Madrid

Consigno-Compliance@consigno.es

<http://compliance.consigno.es>

tel.: 609872382

**Con nuestro trabajo cualquier Sistema o Modelo de Gestión es certificable  
por cualquier entidad acreditada**

# SUSTITUTO 'SOSTENIBLE' DEL POLIPROPILENO PARA ENVASES

**El Instituto Tecnológico** del Plástico (AIMPLAS) ha completado su participación en el proyecto europeo InnOREX. A través de estas investigaciones se ha logrado desarrollar un proceso para la obtención de ácido poliláctico (PLA) mejorado que permite su aplicación en envases inyectados y evita el uso del polipropileno.

La principal novedad en el proceso de obtención del PLA desarrollada en el proyecto InnOREX es el uso de una extrusora como reactor para producir PLA a partir de la lactida. Esta nueva tecnología permite prescindir de catalizadores metálicos y emplear energías alternativas para mejorar la cinética de la reacción, así como hacer una medida en línea de la viscosidad del material durante el proceso. Se ha realizado un extenso estudio de cómo se modifican las propiedades fi-

nales del biopolímero con la adición de aditivos y/o cargas, donde se ha logrado obtener un PLA modificado más flexible y un 200% más resistente al impacto que el convencional.

Gracias a estas mejoras en sus propiedades, se ha comprobado que el nuevo material puede ser utilizado en la fabricación de envases alimentarios para sustituir al polipropileno. De esta forma, se está contribuyendo a la reducción del consumo de plásticos convencionales por otros procedentes de fuentes renovables y biodegradables. Además, la eliminación de partículas metálicas en el proceso supondrá una mejora medioambiental y para la seguridad de los trabajadores, así como una oportunidad para la aplicación de estos biopolímeros en nuevos sectores como la biomedicina.

**Así, se contribuye a la reducción del consumo de plásticos convencionales**



## UN HOTEL SINGULAR PARA SU CENA DE EMPRESA

Ubicado junto al Palacio de Congresos, Sercotel Sorolla Palace es el Espacio de Referencia para la celebración de su Reunión o Cena de Empresa.

Venga a conocer nuestros Salones: 17 espacios multiusos con luz natural con capacidad desde 10 hasta 600 personas.

Menús especiales para Cenas de Empresa desde 36.50€ todo incluido con posibilidad de Cocktail de Bienvenida, Disco móvil y Barra Libre.

### EL HOTEL CUENTA CON:

- 271 habitaciones.
- Restaurante y Cafetería.
- Piscina, pista de squash, jacuzzi y Sauna.
- Wifi Gratis en todo el hotel.
- Terraza.

★★★★<sup>SUP</sup>  
**Sercotel Sorolla Palace**  
Deluxe Collection Hotel

**Sercotel**  
hotels

# LA FUNDACIÓN BANCAJA ACOGE UNA MUESTRA DEL EQUIPO CRÓNICA

Fundación Bancaja, con la colaboración de la Obra Social 'la Caixa', ha presentado la exposición Equipo Crónica, una amplia retrospectiva de este colectivo artístico con más de 165 obras que la convierten en la antológica más completa que se ha realizado hasta la fecha. La muestra, que se puede ver en el Centro Cultural Bancaja de Valencia hasta el próximo 8 de enero de 2017, muestra obras desde el origen simultáneo de Equipo Crónica con el movimiento de Estampa Popular de Valencia a finales de 1964, hasta las últimas obras en el cambio de la década de los años 70 a los 80.

Las obras que conforman esta exposición proceden de instituciones públicas y privadas como la Fundación Bancaja, el Museo de Bellas Artes de Bilbao, Artium - Centro Museo Vasco de Arte Contemporáneo Vitoria Gasteiz, Museo Nacional

Centro de Arte Reina Sofía, Fundación Juan March, Universitat de València, IVAM, Galería Helga de Alvear, Museo Patio Herreriano de Valladolid, Fundación Bancaria "la Caixa", Diputació de València, Museo de Arte Contemporáneo de Alicante (MACA), Museo de Bellas Artes de Valencia, Ayuntamiento de Valencia, Galería del Palau, Galería Guillermo de Osma y la Fundación Anzo, además de colecciones privadas como las de Guillermo Caballero de Luján, Colección Azcona y Colección Mariano Yera, entre otras.

Junto a la exposición se ha editado un catálogo con textos de Michèle Dalmace, Valeriano Bozal y Tomàs Llorens. Bozal y Llorens compartieron aquellos años con Equipo Crónica. Además, se han programado visitas guiadas para el público general y talleres de arte.



## Tu nueva vivienda, al alcance de la mano.



Vivienda de 2 habitaciones con plaza de garaje

desde **78.000 €\***

Vivienda de 3 habitaciones con 2 plazas de garaje

desde **103.000 €\***

Áticos de 1 habitación con 2 plazas de garaje

desde **90.000 €\***

Locales comerciales desde 42 a 222 m<sup>2</sup>

desde **49.200 €\***

\* Gastos e impuestos no incluidos

Financiación hasta el 100%





El director de I+D+i de Royo Group, César Taboas, en una de las pruebas con exoesqueleto.

FOTO: AIDIMME

## AIDIMME Y ROYO GROUP

# INVESTIGAN CÓMO MEJORAR LA SALUD LABORAL MEDIANTE EXOESQUELETOS

**AIDIMME y Royo Group** han iniciado un proyecto encaminado a dotar de mayor dimensión humana los procesos de producción y logística en las plantas de fabricación en el marco de la iniciativa europea Human, que a principios de octubre se presentó en Bruselas, y en la que participan doce socios de seis países europeos especialistas en distintas disciplinas. Entre ellos se encuentran los tres casos de aplicación que se validarán durante la investigación, como el sector de defensa y aeroespacial, la automatización de la fabricación, y la fabricación de muebles, y que se llevarán a cabo con las empresas Airbus, Comau, y Royo Group.

La dimensión del proyecto Human se integra en la esfera de la cuarta revolución industrial que impulsan las administraciones públicas para guiar los procesos, productos y modelos de negocio hacia una nueva dimensión productiva, y donde una de las claves es la interacción hombre-máquina (por ejemplo interfaces táctiles y realidad aumentada, entre otras opciones).

En este sentido, la adaptación de los escenarios de trabajo en busca de una armonía entre la automatización de los sistemas y el entorno laboral, por un lado, y por otro, y derivado de éste, la humanización del propio puesto de trabajo, es el objetivo central de esta iniciativa, que se estructura en tres años de desarrollo.

### Salud, seguridad y calidad

El estudio de los puestos de trabajo es, por tanto, el primer aspecto crítico a realizar para avanzar en la definición de herramientas que generen sistemas eficientes de evaluación de la salud, estado de ánimo, o adecuación de los movimientos. El objetivo es evitar riesgos en tareas complejas, mejorar la satisfacción en el puesto de trabajo, y aumentar la calidad de los procesos y productos, entre otros avances.

Aparte de los aspectos vinculados al estado físico y anímico del trabajador, el proyecto investigará la incorporación de nuevas tecnologías de asistencia,

como pueden ser los exoesqueletos, en aquellos puestos de mayor dificultad o carga para aliviar las tensiones y reducir el estrés.

«La oportunidad que ofrece esta iniciativa es muy adecuada para una empresa como la nuestra, en constante búsqueda por mejorar todos los procesos mediante una correcta política de I+D, y en el caso de nuestros profesionales, más si cabe, en la mejora de la ergonomía y la salud en general de los empleados», aseguró el director de I+D+i de Royo Group, César Taboas, durante la presentación.

Taboas se mostró convencido de que la incorporación de estos sistemas, que además integran realidad aumentada para procesos de fabricación complejos y realidad virtual, modelado virtual de la factoría y la monitorización de las operaciones productivas, «será un avance sin precedentes en la prevención de riesgos laborales, la mejora de la salud física y mental, la formación, y el incremento de la calidad y la competitividad empresarial».



# PARADORES

GOLF

## CUOTAS AÑO 2017

	TARIFA	Anual (5% des.)	Semestral (2.5 % des.)	Mensual (12 cuotas)	11 Meses (5%des.)
Abono individual con carro manual	2.650,00 €	2.518,00 €	2.584,00 €	221,00 €	2,309 €
Abono individual con carro eléctrico	2.809,00 €	2.669,00 €	2.739,00 €	234,00 €	2,445 €
Abono anual matrimonio con carro manual	4.580,00 €	4.351,00 €	4.465,00 €	382,00 €	3,992 €
Abono anual matrimonio con carro eléctrico	4.898,00 €	4.653,00 €	4.776,00 €	408,00 €	4,264 €
Hijos abonados de 18 a 25 años con carro manual (50%)	1.325,00 €	1.259,00 €	1.292,00 €	110,00 €	1,149 €
Hijos abonados de 18 a 25 años con carro eléctrico (50%)	1.405,00 €	1.334,00 €	1.369,00 €	117,00 €	1,223 €
2º hijo abonado de 18 a 25 años con carro manual (75%)	663,00 €	629,00 €	646,00 €	55,00 €	575 €
2º hijo abonado de 18 a 25 años con carro eléctrico (75%)	702,00 €	667,00 €	685,00 €	59,00 €	617 €
Taquilla vestuarios abonado	195,00 €				

### EL ABONO INCLUYE:

- . 30 pases al Spa en el año (consultar condiciones de uso).
  - . 2 tarjetas de bolas de 10 créditos.
  - . 15% de descuento en todos los consumos del Parador para el abonado y sus acompañantes.
    - . 2 menús "La Barraca" en la cafetería (sin bebida).
    - . Descuento del 5% de la cuota si se abona en un plazo.
    - . Descuento del 2,5% de la cuota si se abona semestralmente.
    - . Posibilidad de pagar el abono anual en 12 cuotas sin recargo.
  - . Descuento de 5% sobre la cuota en caso de traer un nuevo abonado (no sobre el nuevo abonado)\*
  - . Descuento de un 10% sobre la cuota en caso de traer dos nuevos abonados (no sobre los nuevos abonados)\*
- (\*) Para altas por primera vez en el club realizadas con anterioridad a la renovación de la cuota.

\*\*\*\*\*

Las cuotas 2017 se pondrán al cobro el 15 de Diciembre de 2016

Del 1 de Enero-2017 al 19 de Enero 2017 no se podrá salir al campo sin haber abonado la cuota previamente. El plazo para la renovación finalizará el 19 de Enero 2017.



Avda. de los Pinares, 151  
46012 El Saler, Valencia  
Tel 96 161 11 86  
saler@parador.es  
www.parador.es



PARADORES

El Saler



vacación y la Comunitat y REDIT se afianza en su objetivo de actuar como núcleo generador de conocimiento en materia de industria e innovación.

## ITE E ITENE COLABORAN CON CONSUM

El Instituto Tecnológico de la Energía (ITE) y el Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (ITENE), en colaboración con Consum, están desarrollando un proyecto de investigación para mejorar el transporte de mercancía refrigerada empleando el vehículo eléctrico. Se trata de una iniciativa financiada por el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) y los fondos FEDER, y en la que también colaboran las empresas SD Logística y Cade Logistics.

El objetivo del proyecto, denominado Cool Routing, es desarrollar un sistema que permita planificar, organizar y optimizar las rutas de reparto para vehículos eléctricos con carga refrigerada para la entrega a domicilio. El sistema estará soportado por una plataforma tecnológica que en el momento de planificar el viaje y durante el mismo, proporcionará información sobre la energía que se va a consumir, los puntos de recarga cercanos y del estado del tráfico en tiempo real, entre otros.



## OPTIMISMO EN EL ENCUENTRO ANUAL

Como cada año, el Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS) y la Asociación Valenciana de Empresarios del Plástico (AVEP), cele-

braron la gran cita de la industria del plástico. En su edición número 17, el Encuentro Anual del Sector del Plástico tuvo lugar en Feria Valencia con la asistencia de más de 200 representantes del sector en un ambiente marcado por el optimismo de un sector que consolida su crecimiento cada año.

El sector del plástico en España cuenta actualmente con más de 4.600 empresas que superan los 14.700 millones de euros de facturación. De esta cifra de negocios, un 13% corresponde a los ingresos de un millar de empresas de las que conforman el sector en la Comunitat Valenciana. Se trata de unos datos económicos que no han dejado de crecer en los últimos tres ejercicios, por lo que la industria ya ha pasado de hablar de recuperación a utilizar el término crecimiento.

## NUEVO PORTAL WEB PARA CONSULTAR EL HISTORIAL CLÍNICO

Unión de Mutuas ha puesto en marcha la nueva plataforma de servicios, 'Mutua On line Pacientes', que permite a sus trabajadores protegidos y autónomos adheridos consultar la historia clínica y descargar sus estudios radiológicos, así como consultar las citas médicas y el estado de las prestaciones, con las máximas garantías de seguridad y absoluta confidencialidad de los datos.

El nuevo portal es un espacio digital privado, entre la mutua y los trabajadores, que facilita el intercambio de información relativa a los procesos clínicos y la cobertura económica recibida, permitiendo a los pacientes beneficiarse de una mayor transparencia en la información, de un seguimiento de su salud más estrecho y personalizado, y de una atención más eficiente y de mayor calidad.

## AIMPLAS MUESTRA SUS ENVASES BIOS EN LA FERIA K

El Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS) estará presente en una nueva edición de la Feria K con un expositor ubicado en el Hall 7 Nivel 1 Stand B41 en el que presentará sus más recientes innovaciones en el terreno de los materiales avanzados así como sus últimos desarrollos en bioplásticos.



## EN BREVE

La actualidad del Parque Tecnológico en pocas palabras

## REDIT Y SABADELL TRABAJAN JUNTOS

El presidente de la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana (REDIT), Fernando Saludes, y el director territorial del Banco Sabadell, Jaime Matas, han firmado un convenio de colaboración mediante el cual los socios de la Red tendrán un acceso preferente a los productos financieros de la entidad. Además, los dos organismos colaborarán en un ciclo de conferencias que implicará a destacados agentes del Sistema de Ciencia-Tecnología-Empresa de la Comunitat Valenciana.

Con esta iniciativa, Banco Sabadell demuestra su compromiso con la empresa, la inno-



En esta ocasión, AIMPLAS ha apostado por dar protagonismo a los materiales avanzados, por eso, junto a una muestra de envases bios, su expositor albergará una serie de demostradores interactivos basados en materiales innovadores y con propiedades avanzadas como los plásticos conductores, los que permiten nuevos sistemas de calefacción mediante la aplicación del efecto Joule o los ultrahidrófobos.

## NUNSYS, 'PREMIOS CIUDADANOS' 2016

La empresa valenciana Nunsys ha recibido el 'Premio Ciudadanos' 2016. El galardón se entregó en reconocimiento a su compromiso y esfuerzo como socio tecnológico en el modelo económico-social actual en pro del desarrollo y evolución de las personas.

Recogió el galardón Arturo Gradolí como Director de RSE y Formación de Nunsys, que abogó por el «instinto» de hacer las cosas bien. Además participó en el acto con la ponencia «El giro copernicano económico y social de los ODS», centrada en el desarrollo sostenible y sus objetivos principales como el

fin de la pobreza, la igualdad de género, una educación de calidad para todos, la igualdad entre los países, y el fomento de la creación de sociedades pacíficas.

El acto estuvo presidido por el presidente de 'Premios Ciudadanos', Víctor Jara, y el secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, Víctor Calvo-Sotelo.

## EL ITI CRECIÓ UN 11% EN 2015

El Instituto Tecnológico de Informática (ITI) celebró su Asamblea General. En el encuentro anual se presentó la Memoria de Actividades de 2015 y se aprobó el Presupuesto y Acciones para el ejercicio 2016, entre otros temas de interés.

La directora gerente, Laura Olcina y el director científico del instituto, José Bernabéu, destacaron la evolución creciente durante los últimos tres años en el número de asociados, llegando a un total de 150 empresas asociadas a ITI, durante el pasado mes de julio.

En la Asamblea se hizo también balance económico de 2015 en positivo, con un crecimiento de ingresos total del 11%, debido al incremento de los proyectos y servicios de alto valor añadido para empresas del 14%, lo que se traduce en una evolución moderada y constante en estos últimos tres años.

## EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN CERÁMICA

El Instituto Tecnológico de la Energía (ITE) y el Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) están desarrollando un proyecto en cooperación bajo el título: 'TECEM: Desarrollo de nuevas tecnologías para el análisis y la optimización energética y medioambiental del proceso de fabricación de baldosas cerámicas'.

Este estudio, financiado por el Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) de la Generalitat Valenciana, a través de los Fondos europeos FEDER de Desarrollo Regional, está orientado «a mejorar la situación energética y medioambiental actual del proceso productivo de baldosas cerámicas, dado que requiere un elevado consumo de energía, principalmente térmica, además de un significativo consumo de energía eléctrica en todas sus etapas».



# JAMOVAL

UN LOTE DE NAVIDAD ES UN GRAN DETALLE

LA PREGUNTA ES:  
 ¿UN LOTE NAVIDEÑO SIN JAMÓN, TRASMITE GUSTOSAMENTE LA NAVIDAD?  
 ¿SI QUIERES ACERTAR ?

REGALA LOTES DE NAVIDAD CON CALIDAD DIRECTAMENTE DESDE SECADERO

LA CALIDAD Y EL SERVICIO ESTAN MUY CERCA DE TI ESPECIALISTAS EN LOTES DE JAMONES Y EMBUTIDOS

SECADERO PROPIO DE JAMONES EN NAQUERA

Tel: 961399186 - 96 1690414  
[jamoval@jamoval.com](mailto:jamoval@jamoval.com) [www.jamoval.com](http://www.jamoval.com)



## ¿CONOCES EL PARQUE?

**¿Sabías que...** se han instalado nuevos bancos-mesa en varios jardines del Parque para el disfrute de todos los trabajadores?

Tras negociaciones con el Ayuntamiento de Paterna, la Entidad de Conservación ha conseguido que instalen cuatro bancos-mesa más en los jardines comunes. En concreto, se ha colocado uno en calle Benjamín Franklin, 29 (entre Idi Eikon y Aplitec); dos en Benjamín Franklin, 23 (entre Bio-Vac y DAM); y uno más la calle Benjamín Franklin, 6 (frente a Ainia).

Estos se suman a los diez más existentes en la calle Juan de la Cierva, 13 (entre BO-ME y Caixa Popular); Nicolás Copérnico, 15 (frente GND y UGT); enjamín Franklin, 23 (entre Bio-Vac y DAM); Benjamín Franklin, 29 (entre Idi Eikon y Aplitec); Ronda Auguste y Louis Lumiere, 14 (frente al C.E. Lumiere); y Charles Robert Darwin, 32 (al lado del Grupo Yorga).



**pidetaxi**  
tu app para pedir taxi



[www.pidetaxi.es](http://www.pidetaxi.es)

- Puede utilizar nuestra aplicación para pedir un taxi en la mayoría de ciudades de España.
- Para indicar incidencia disponen de atención personalizada 24 horas pulsando el icono de Radio Taxi Valencia que aparece al abrir la aplicación llamando al 963 703 333.

## NOTICIAS

Información de utilidad para las empresas ubicadas en el València Parc Tecnològic

### ACTUALIZACIÓN DE LOS PANELES

La Entidad de Conservación va a proceder a la actualización de los tres carteles de señalización de empresas ya existentes en el Parque Tecnológico.

Los carteles disponen de un plano de situación numerado y un listado ordenado alfabéticamente de las empresas, es decir, cada parcela dispondrá de un número identificativo en el plano. Por razones de operatividad y

espacio, todas aquellas empresas que estén ubicadas dentro de un edificio de oficinas, parque industrial, empresarial o equivalente, solo figurará en el plano el nombre del edificio, parque o área empresarial. Asimismo, el tipo de letra elegido es homogéneo para todas las entidades, y no se admiten logos para evitar el volumen de información en el plano.

### CUIDADO CON EL MOSQUITO TIGRE

El Ayuntamiento de Paterna y Aguas de Paterna ha enviado a la Entidad de Conservación con el objetivo de que la difunda entre todas las empresas del Parque un aviso sobre las precauciones que se deben tomar frente al mosquito tigre, después de que se hayan requerido sus servicios en algunas ocasiones para tratar diferentes focos en la zona.

La mayoría de las veces (alrededor de un 80%) los puntos de cría de estos mosquitos se encuentran en el ámbito privado, por lo que es importante conocer las medidas para prevenirlo y eliminarlo, ya que por lo general crecen en pequeñas masas de agua como desagües o canalones.

### LA TERRAZA, NUEVO RESTAURANTE

El 6 de octubre de 2016 se inauguró en el Parque Tecnológico un nuevo restaurante llamado La Terraza. El local se encuentra en la calle Charles Robert Darwin, 11, y ya está abierto para todos aquellos que deseen ir. Los teléfonos de reservas son 96 368 55 41 y 680 422 040.

### RECOGIDA DE ROPA DE NIÑO

Los Servicios Sociales Municipales de Paterna han informado de que necesitan urgentemente, ropa para niños/as entre 0 y 10 años. Si alguien quieren colaborar, pueden entregarla en las oficinas de la Entidad de Conservación V.P.T. C/ Leonardo Da Vinci, 48, Parque Tecnológico, de 8:00 a 17:00 horas de lunes a jueves y de 8:00 a 15.00 horas el viernes.

### OFICINA DE CORREOS MÁS CERCANA

La oficina de Correos más cercana al Parque Tecnológico está situada dentro de la gasolinera de Repsol, que se encuentra en el Centro de Ocio de Heron City. Su horario es de 8:30 a 14:30 horas de lunes a viernes, y de 9:30 a 13:00 horas el sábado.

Desde la Entidad de Conservación V.P.T. están trabajando para conseguir una oficina de correos en el mismo parque, ya que consideran que es una necesidad para las empresas. Sin embargo, hasta el momento Correos no está dispuesto a realizar ninguna inversión para prestar este servicio en la zona. Como medida de presión, han elaborado un escrito para que todas las empresas interesadas lo firmen y lo remitan y se pueda enviar a la empresa de paquetería. El texto se puede pedir a la Entidad de Conservación a través del correo electrónico [entidad@ptvalencia.es](mailto:entidad@ptvalencia.es)

Desde la ECVPT también piden a las empresas que coloquen los números de la calle en los edificios, pues desde la oficina de Correos de Paterna, que distribuye la correspondencia en el Parque Tecnológico, han informado que en ocasiones se producen equivocaciones en la entrega de los envíos porque casi nadie lo tiene marcado.



# Tareca

for you

allí donde estés, para tí



GESVENDINGROUP

PHILIPS Saeco

www.tarecavending.com  
comercial@tarecavending.com  
96 136 60 89



# 5 destinos españoles 'de película' americana

El cine nos ha acercado a escenarios que sólo estaban en nuestra imaginación 'adaptando' lugares conocidos y otros totalmente extraños a la gran pantalla. En algunas películas nos reencontramos con paisajes ya visitados, mientras que en otras descubrimos 'postales' en las que no nos importaría estar.

Algunos lugares de nuestro país han pasado a la historia del celuloide como localizaciones de rodaje. Las particularidades de nuestra orografía; paisaje desértico, volcánico, playas, naturaleza,... y nuestros 'historial' arquitectónico con vestigios romanos, pasado mudéjar, legado barroco y revolución contemporánea, convierten España en un país interesante para enmarcar un amplio abanico de relatos.

Os invitamos a recorrer alguno de esos enclaves 'de película' en cinco escapadas cortas y cercanas ideales para los paisajes de otoño, aprovechar un fin de semana largo, un puente corto o unas 'minivacaciones' de invierno.

## Almería. 'Indiana Jones y la última cruzada' (1989)

Gran parte de la tercera parte de la saga del intrépido aventurero se grabó en la provincia de Almería. Indiana Jones (Harrison Ford) y su padre en la ficción, Sean Connery, fueron perseguidos en el desierto de las Tabernas. Un paisaje singular, el único desierto de toda Europa, que tiene un papel 'secundario' en al menos otras 300 producciones para la gran pantalla. Muy recomendable el recorrido en 4X4, con agua abundante para toda la jornada y suficiente memoria para poder hacer todas las fotos que merece. Mágico.

El director de la película Steven Spielberg no salió de la provincia almeriense para grabar otras secuencias en los interesantes espacios naturales que ofrece el Cabo de Gata. Un ejemplo es la conocida escena de Connery espantando gaviotas con su paraguas con el fondo de la playa de Mónsul. En la capital, la Escuela de Artes y la calle Almanzor camino a la Alcazaba, fueron las escogidas. Imprescindibles en el recorrido del centro histórico de Almería.

## Canarias. 'Fast & Furious 6' (2013)

Ritmo trepidante y rugir de motores, así es toda la saga protagonizada por Vin Diesel. Las serpenteantes carreteras de Tenerife fueron testigo de la grabación de la sexta



NO SE SIENTA SOLO EN LA GESTION DE SU EMPRESA



## ACOLAB & WINBROKER

ACOLAB ASESORES DE EMPRESA  
WINBROKER CORREDURIA DE SEGUROS  
ASESORAMIENTO DE EMPRESAS EN LAS AREAS FISCAL, CONTABLE,  
LABORAL Y MEDIACIÓN DE SEGUROS.

RONDA NARCISO MONTURIOL N°4 · 2ª PLANTA, DESP. 201A  
TELF: 963 455 265 · FAX: 963 455 264  
PARQUE TECNOLÓGICO 46980 PATERNA- VALENCIA  
jandreu@cograsova.es · www.acolabasesores.com



Playa del Monsul, en Cabo de Gata, Almería.  
FOTO: I+TECH

entrega que también transcurre en Santa Cruz de Tenerife y Puerto de la Cruz. El Parque Nacional del Teide fue el telón de fondo de parte de las escenas más relajadas del filme. Otras producciones recientes como 'Furia de Titanes' también han elegido este espectacular parque natural para rodar parte del metraje.

Además, los protagonistas de la película disfrutaron también trabajando en la playa de Los Cristianos y la zona de Adeje, al sur de la isla. Sin salir de Canarias aunque cambiando de isla, podemos encontrar otros paisajes de la película. Por ejemplo, la escena del puente que queda totalmente destruido que se grabó en el puente de Silva de Gran Canaria.

**Sevilla. 'Star Wars Episodio 2: El ataque de los clones' (2002)**

La Plaza de España de Sevilla con más de 50.000 metros cuadrados de superficie, es una enclave ideal para recrear la grandiosidad de escenarios de ficción. En su momento se utilizó para el rodaje de 'Lawrence de Arabia' y más recientemente fue escogida por George Lucas y su equipo para grabar la llegada de la senadora Amidala al planeta Naboo en el episodio II de Star Wars 'El ataque de los clones'.

Sus 48 bancos dedicados a todas las provincias españolas decorados con coloridos azulejos de arcilla sevillana y sus cuatro puentes se 'convierten' con facilidad en un suntuoso jardín palaciego. En cualquier época del año Sevilla muestra su 'color especial' pero las temperaturas no siempre invitan tanto como en otoño a recorrer sus atractivos. Ridley Scott también sucumbió a los encantos sevillanos y grabó allí parte de 'El Reino de los Cielos' ambientada en la época de las cruzadas. En su caso en la Casa de Pilatos y los Reales Alcázares.

**Soria y Madrid. 'Doctor Zhivago' (1965)**

Un clásico, ganadora de cinco Oscar y ambientada en la revolución bolchevique rusa de 1917. 'Doctor Zhivago' fue rodada casi en su totalidad en España. En aquella época, Madrid se convirtió en el lugar perfecto para reconstruir el Moscú de la época. Los paisajes invernales de Soria fueron las localizaciones exteriores elegidas para recrear las grandes extensiones nevadas de los fríos y largos inviernos rusos. Lamentablemente aquel año apenas nevó y hubo que echar mano de polvo de mármol y sal para cubrir de blanco el paisaje.

Soria fue la elegida también porque todavía contaba con tren de vapor, de gran relevancia en la película. Hay una ruta que, con motivo del 50 aniversario de la grabación que se celebró el pasado año, recorre expresamente las localidades de la grabación: la Estación de Cañuelo de Soria, el pueblo de Candilichera, Ólvega de Moncayo, Villar del Campo o el Pantano de la Cuerda del Pozo.

POR MAMEN ESLAVA



[www.tavellarestaurant.com](http://www.tavellarestaurant.com)

Tel. Reservas: 635.693.656



## GASTRO-LÒGIC

# La cocina que viene

Según me cuentan (no tengo televisor), los mayores éxitos populares de los últimos tiempos son concursos de cocina en los que unos actores disfrazados con gorro de chef torturan y desprecian a unos supuestos pinches. La cocina es tendencia.

Cada diez años aproximadamente, podemos observar como las tendencias en cocina van mutando en un vaivén que viaja del futuro al pasado. Llega un día en que nos decimos «uff, esto queda muy cursi de tan moderno», y volvemos atrás. Es surrealista, pero observo esos ciclos ya como parte de la diversión, quizás de nuestra química humana.

Vamos a viajar del pasado inmediato al futuro que vais a vivir en los próximos años, unas cosas serán tendencia, y otras, unos ciertos impulsos mediatizados jamás los verás realizados o serán muy minoritarios.

Frenazo total de la vanguardia, se impone una mirada hacia la tradición, hacia el producto. Con nuevos componentes, aprovechando lo avanzado en estos años de revolución culinaria, pero retomando el camino clásico que muchos chefs abandonaron, llega la cocina entendible. ¿Verdad que te suena todo esto?

Sabor. Es la palabra de moda ahora en la cocina española. Si no hay sabor, no hay cocina. Lo importante es que las cosas estén ricas. Algo obvio. Joan Roca define que estamos asistiendo al paso de una cocina que ha sido «vanguardia materialista», basada en técnicas y tecnología, a una «vanguardia humanista» que va de la ciencia a la conciencia, de las técnicas a las personas.

Algunos restaurantes y medios de comunicación no paran de taladrar con la filosofía del producto más próximo al restaurante, Kilómetro 0 la llaman. No se impondrá, vivimos en el mundo de la hiperconectividad y eso nos estimula más.

El mar como fuente inagotable abre las puertas a un futuro más sostenible con un mejor aprovechamiento de los recursos y que

hasta ahora no han sido utilizados. Las algas, el plancton serán tendencia, el embutido marino no.

Los largos menús degustación de la cocina de vanguardia de cincuenta platos desaparecerán. Ahora llegan los menús de seis a diez platos. Un cambio radical de concepto. Menos ingredientes, se impone la simplicidad. Elaboraciones con dos o tres elementos, aparentemente sencillas.

Una marginada. La casquería, la cocina de las vísceras y los despojos, todo el mundo dice que va a ser tendencia con una fuerza increíble. No lo será salvo alguna tenue pincelada.

Llega la tendencia como un huracán de la manzanilla, el fino, el palo cortado, el amontillado, el oloroso... Son los grandes vinos de España y a la vez los menos valorados dicen las revistas especializadas. No será tendencia por desgracia una vez más. Al igual que no lo será el vodka tonic.

Las cocinas de Iberoamérica, especialmente la peruana y la mexicana, serán tendencia imparable. Los clientes quieren novedades, aprender, están ansiosos de curiosidad al tiempo que la estética o moda de platos saludables ha sido la causa de la llegada de restaurantes japoneses a España, al tiempo que los mejores cocineros españoles se han establecido en Tokio.

Otra vez el pan, el pan nuestro de cada día. El pan es el complemento imprescindible de una comida, (cada vez menos). Tras unos años en los que apenas se le dio importancia (seguirá sin ser importante), la tendencia ahora, es ofrecer el mejor posible en el restaurante, (cierto, pero sin pasarte). Panes de masa madre (la gente pide pan normal), largas fermentaciones (los jóvenes ponen cara de asco), panes que nos devuelven los aromas de antes. ¿Qué aromas? Si casi todos los que se acuerdan de eso ya no están. Las texturas y el sabor de aquellos panes que parecían casi perdidos, seguirán perdidos para la mayoría.

PACO AVIÑÓ, restaurante Genuí Golf Escorpión

Santander  
Negocio Internacional



## Juntos abrimos muchas puertas. Todas las del mundo.

En el Santander te ayudamos a abrir las puertas del mundo para que inicies o continúes con éxito la internacionalización de tu negocio. Gracias a **nuestra solvencia, fortaleza y experiencia internacional**, tu negocio no tendrá fronteras.

Infórmate en cualquier oficina Santander, en el 91 273 71 76 o en [bancosantander.es](http://bancosantander.es)

Sencillo | Personal | Justo  
Como un banco debería ser

 Santander **Empresas**

Audi A la vanguardia de la técnica



De todos los entrenadores que existen,  
solo uno es el tuyo. Pues eso.

**Nuevo Audi A3 desde 21.900 €\*.** Pulsa Start.

Si tu entrenador es tu entrenador será porque tienes motivos para haberlo elegido. Entre miles de posibilidades, tú te mantienes firme. Lo mismo te pasará con el nuevo Audi A3 que incluye tecnologías propias de una gama superior, un avanzado equipamiento de serie e innovadores opcionales como el revolucionario cuadro de mandos Audi virtual cockpit con pantalla TFT de 12,3 pulgadas, su vanguardista asistente Traffic jam assist, el novedoso Audi smartphone interface, su sistema de iluminación inteligente Audi Matrix LED y un diseño exterior renovado que son razones más que suficientes para convertirse en tu nueva elección. Pero entonces, ¿cómo es que todavía no lo tienes? Tic, tac, tic, tac, tic, tac. [www.pulsastart.es](http://www.pulsastart.es)

Audi A3 de 110 a 190 CV (81 a 140 kW). Emisión CO<sub>2</sub> (g/km): de 101 a 137. Consumo medio (l/100 km): de 3,9 a 6,0.

#### Levante Wagen

Avda. Real Monestir Sta. Mª de Poblet, 72  
46930 Quart de Poblet  
Tel. 96 152 63 10

Parque de Negocios Sedavi - Avda. del Mediterráneo, 22  
46910 Sedavi  
Tel. 96 318 02 60



\*PVP recomendado en Península y Baleares de 21.900 € para un Audi A3 1.0 TFSI 115 CV (85 kW). (IVA, transporte, impuesto de matriculación, descuento de Marca, descuento del Concesionario y bonificación de Volkswagen Finance Incluidos), para clientes particulares y autónomos que financien un crédito mínimo de 13.500 €, con una permanencia mínima de 36 meses a través de la oferta Volkswagen Finance S.A. IFC (según condiciones contractuales). Comisión de Apertura: 3,00 %, TIN: 7,99 %. Descuento: 2.200 €. Consulta con tu Concesionario Oficial Audi las características y condiciones específicas de la presente promoción. Oferta válida hasta 30.09.2016. Modelo visualizado no corresponde con la oferta de la campaña.