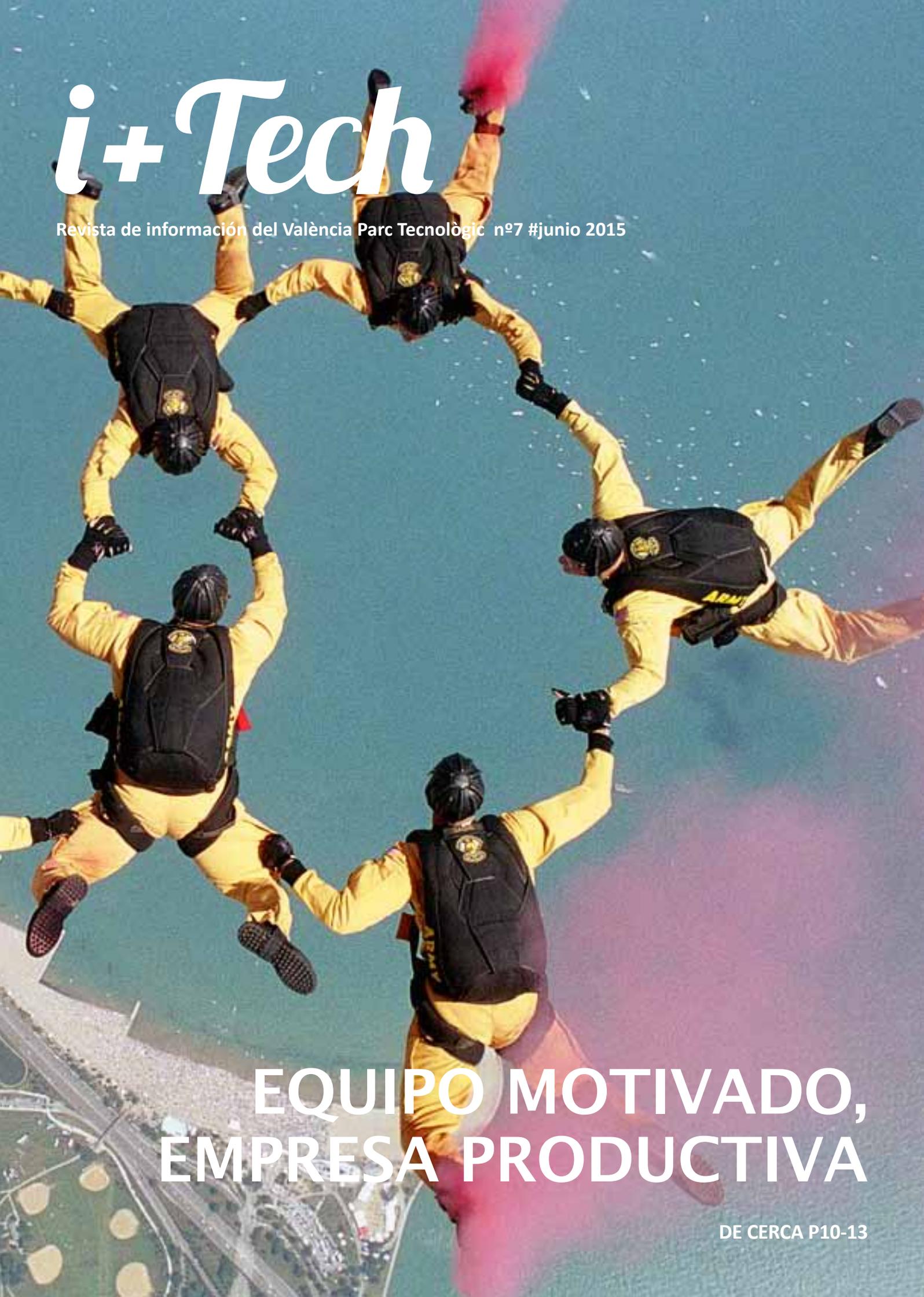


i+Tech



Revista de información del València Parc Tecnològic nº7 #junio 2015

EQUIPO MOTIVADO, EMPRESA PRODUCTIVA

DE CERCA P10-13



Financiación

 **"la Caixa"**
Banca de Empresas

¿Preparado para invertir?

Explíquenos sus proyectos. Porque en CaixaBank le ofrecemos diferentes alternativas de financiación para sus inversiones productivas, que nuestros gestores adaptarán específicamente a las necesidades, tamaño y sector de su empresa para su desarrollo y crecimiento.

Caixa*Empresa*

NRI: 1135-2015/9681. www.laCaixa.es/empresas



Patrocinador del Equipo
Olímpico Español



Mejor Banco en Innovación
Tecnológica 2013 y 2014



i+Tech

5	EDITORIAL	A disfrutar de las ansiadas vacaciones
6	ENTREVISTA	Rosendo Ortí, director general de Caixa Popular
10	DE CERCA	Equipo motivado, empresa productiva
14	ENTREVISTA	Vicente Rocatí, director de AIMME
18	ENTREVISTA	Roberto Gorraiz, responsable de Marketing y Comunicación de Surgival
22	ACTUALIDAD	Mariano Rajoy visita Jeanología
24	PLANO	València Parc Tecnològic
26	ENTREVISTA	Manuel Martínez, CEO y fundador de Durviz
28	ACTUALIDAD	Presentación de ocho empresas innovadoras valencianas
30	ACTUALIDAD	Primer Torneo de Golf del València Parc Tecnològic
36	ACTUALIDAD	Juan Antonio Sagredo, nuevo alcalde de Paterna
37	ACTUALIDAD	Caixa Popular celebra su Asamblea General
38	ACTUALIDAD	Mas Camarena impartirá el Bachillerato Internacional
39	ACTUALIDAD	Abierto el plazo para inscribirse en el Concurso de Ideas+Innovadoras
40	BREVES	La actualidad en pocas palabras
42	LUGARES	¿Conoces el Parque?
43	INFO ECVPT	Noticias del Parque
44	ESCAPADAS	Dos islas en una escapada
46	OPINIÓN	Gastro-lògic

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



Complejo Preuniversitario Mas Camarena
BACHILLERATO - CICLOS FORMATIVOS

CICLOS FORMATIVOS
SALIENDO AL MUNDO LABORAL

GRADOS SUPERIORES

Laboratorio de Diagnóstico Clínico
Imagen para el Diagnóstico
Radioterapia
Anatomía Patológica
Comercio Internacional
Gestión del Transporte y Logístico
Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
Animación de Actividades Físicas y Deportivas

GRADOS MEDIOS

Técnico en Emergencias Sanitarias
Farmacia y Parafarmacia
Técnico en Comercio
Conducción de Actividades Físicas y Deportivas en el Medio Natural

ENSEÑANZAS DEPORTIVAS

Técnico Deportivo en Fútbol
Técnico Deportivo en Baloncesto
Técnico Deportivo en Esquí
Técnico Deportivo en Buceo



VISÍTANOS

www.mascamarena.es

Tel. 961 686 074





Imagen participante
en el concurso
de fotografía del
Parque Tecnológico.

A disfrutar de las ansiadas vacaciones

Este año 2015 ya ha llegado a su ecuador y nosotros ya sacamos a la luz nuestro séptimo número. Parece que hace dos días que felicitábamos la Navidad y ya estamos despidiéndonos para coger esas ansiadas vacaciones que todos llevamos tiempo esperando. El momento perfecto para hojear y ojear esta *i+Tech* que un trimestre más trata de recoger las principales noticias del València Parc Tecnològic.

Esta ocasión, estamos contentos también porque por fin se ha celebrado el primer Torneo del Golf del Parque Tecnológico, que nace con vocación de convertirse en un fijo cada año y de ir atrayendo, poco a poco, a más jugadores. Además de la competición, también hubo tiempo para que algunas personas iniciaran su andadura en este deporte con una clase práctica que enganchó a más de uno.

Y del deporte a la política, porque la ciudad de Paterna, localidad en la que asienta este parque empresarial, tiene una nueva Corporación tras las elecciones del 24 de mayo. A buen seguro, la colaboración con entre ambos continuará siendo cercana y fácil para poder seguir creciendo juntos.

De la misma forma, el nuevo Consell y las decisiones que tomen en materia de I+D, empresas, industria, etc. serán muy importante para el relanzamiento de la zona y la actividad. Estaremos atentos para seguir contándolo. Hasta entonces solo nos cabe desearos que tengáis unas buenas vacaciones y deciros que en septiembre volveremos.



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.

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



quillos rellenos de morcilla. Cruj...
za con jamón ibérico. Millojas de...
arisco. Patata rellena de ratatouil...
espárragos con crema de yogur...
grillada y reducción de vino tinto...
gambas. Ensalada de queso fresco...
dorada sobre fideo de pura Cl...
braseada y gambas. Ensalada de qu...
patatas paja. Sardinia escabechada...
es tomates con escamas de queso...
quillos rellenos de morcilla. Cruj...
za con jamón ibérico. Millojas de...
arisco. Patata rellena de ratatouil...
espárragos con crema de yogur...
grillada y reducción de vino tinto...

NUESTROS ESTABLECIMIENTOS:

ARROCERÍA 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

ARROCERÍA 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



Rosendo Ortí, director general de Caixa Popular.
FOTO: CAIXA POPULAR

ROSENDO ORTÍ DIRECTOR GENERAL DE CAIXA POPULAR

«Durante años, nos ha costado llegar a las grandes empresas y ahora nos llaman ellas»

Tras la reestructuración de la banca española, la Comunitat Valenciana se quedó sin ninguna gran entidad financiera. Este vacío y esta crisis se convirtieron en una «oportunidad» para Caixa Popular, que desde su nacimiento ha trabajado por estar cerca de los pueblos de la provincia y las pequeñas empresas y a la que ahora se le ha abierto una nueva perspectiva y un nuevo reto, convertirse en la referencia bancaria de los valencianos.

Su director general, Rosendo Ortí, con el que hemos conversado largo y tendido, da muestra de eso que tanto proclaman, que son personas sencillas y cercanas como sus clientes.

– **Llevamos unos años muy duros en los que muchas cajas han tenido que fusionarse o morir. Sin embargo, Caixa Popular no solo ha seguido viva, sino que ha crecido. ¿Cuál es la clave?**

– La clave es que somos una entidad que funciona bien. Todas las entidades que se han fusionado o que el Ministerio de Economía ha obligado a que desaparezcan es porque tenían problemas. Nosotros tenemos la suerte de que en su momento no nos metimos en la burbuja inmobiliaria. Tenemos las inversiones muy diversificadas y por eso no nos afectó. Todos los reales decretos que penalizaron la inversión en bienes inmobiliarios y castigaron mucho las cuentas de explotación, a nosotros nos

afectaron, como a todas las entidades, pero no nos perjudicaron en nada. En Caixa Popular tenemos unos ratios de solvencia buenos. La entidad siempre ha tenido dinero, nunca ha necesitado ayuda.

– **Forman parte de la Asociación Española de Cajas Rurales, que es la asociación que agrupa a las cooperativas de crédito y cajas rurales independientes que quedan en España. ¿Qué características tiene esa asociación?**

– En este momento, en el mundo de las cooperativas existen tres grandes grupos, el de Cajamar, el de las cajas rurales y el de las cajas profesionales. Nuestro grupo se caracteriza porque cada entidad es independiente. Nosotros tenemos nuestro propio Consejo Rector, que es el que marca la política estratégica y el diseño de gestión, por ejemplo las decisiones de apertura de oficinas, pero tenemos la ventaja de que en esta asociación se crean muchas economías de escala.

Las 24 cajas que quedamos somos propietarias de una compañía de seguros (RGA); de un banco (Banco Cooperativo), que es el que nos da servicios para poder tener servicio exterior, bolsa, etc.; y somos también dueños de una compañía informática (RSI), que es quien realiza nuestro sistema informático, el mismo para todas.

Tenemos mucha autosuficiencia, lo cual nos permite tener esas economías de escala y dar servicios competitivos. Nuestra banca electrónica, por ejemplo, no tiene nada que envidiar a la de

Sede central de Caixa Popular en el Parque Tecnológico.

FOTO: CAIXA POPULAR



grandes entidades. Eso, si Caixa Popular estuviera sola, no podríamos darlo, porque es carísimo, en cambio al estar en este grupo, del que somos propietarios, lo podemos ofrecer.

Por otra parte, mantenemos esa dualidad de tener todas las ventajas de ser una entidad independiente, valenciana, próxima al territorio y a los clientes; con las ventajas que te da estar en un gran grupo.

– **La gente dice que son una caja que funciona bien, ¿por qué?**

– Nosotros siempre decimos que somos una entidad diferente y la gente lo valora. Lo somos, por ejemplo, en la estructura capital. Los dueños de Caixa Popular somos las personas que trabajamos en ella y por tanto nosotros nos marcamos nuestras propias estrategias de diferenciación y buscamos qué podemos aportar al mercado para que los clientes nos valoren. También son propietarias de la caja las 103 cooperativas no agrícolas más importantes de la Comunitat Valenciana, entre las que está Consum, Divina Aurora, La Florida, etc.

Es un propietario diferente. Al propietario del Santander, solo le preocupa que cuando llegue la Junta de Accionistas tenga cla-

ro cuál es su retorno económico, los nuestros tienen otros planteamientos. Nosotros ha habido años en los que se ha decidido no repartir retornos para que la empresa se capitalizara y todo el mundo lo ha visto bien.

Por otro lado, tenemos la política entre los trabajadores, de que en lugar de que la gente se quede los retornos cada año, los capitalice y los recupere cuando se jubile. Este sistema de gestión hace que los trabajadores estén muy motivados y con ganas de hacer cosas. Aquí las personas aportan talento, se implican... Tenemos organigramas muy planos en los que se toman decisiones y todo eso la gente lo percibe porque ve decisiones rápidas, agilidad, flexibilidad...

– **Presumen mucho de ser una entidad valenciana...**

– Sí, somos una entidad valenciana y apoyamos todo lo valenciano. Además, habitualmente nos expresamos en valenciano con los clientes y en las comunicaciones de la empresa, y eso también nos da un elemento diferenciador.

Durante años nos ha costado mucho llegar a las empresas grandes. No nos atendían, si lo hacía la secretaria de la secretaria ya



NUEVO VOLVO V40

Conociendo los detalles, apreciarás la diferencia:

SISTEMA DE SONIDO DE ALTO RENDIMIENTO / MOTORES DE 120 A 245 CV
 AIRBAG PARA PEATONES Y SISTEMA CITY SAFETY / PANEL DE INSTRUMENTOS DIGITAL INTERACTIVO
 AH, Y UN ÚLTIMO DETALLE: TUVO DESDE 19.650 €

Auto Sweden

C/ Aben al Abbar, 8 (junto Avda. del Puerto).
 Valencia - 96 339 35 20

Avda. República Argentina, 111,117.
 Gandía - 96 287 05 00

Autosweden.es

Síguenos en:  

Volvo V40 D3 Kinetic 120 CV cambio manual desde 19.650€. Emisiones CO2 (g/km) (1). Consumo medio (l/100km) (2). Incluye IVA, transporte, seguro obligatorio, IAE PNL y gastos de matriculación al tipo general (el tipo aplicable puede variar en función de la Comunidad Autónoma). Precio válido para unidades financiadas bajo licencia Volvo Car Financial Services (S) perteneciente a Volvo Cars Group o a través de Banco Cofinisa S.A. A 790500340 con un importe máximo a financiar de 15.000€. Duración máxima 60 meses. Permanencia mínima 24 meses. Sujeto a la aprobación del Banco Cofinisa S.A. El vehículo financiado puede no coincidir con el ofertado. Oferta válida hasta el 30 de junio de 2015.

«La crisis nos está permitiendo entrar en nichos de mercado a los que antes no podíamos acceder»

era un logro, y ahora nos encontramos con que hay muy buenas empresas que nos llaman porque quieren contar con una entidad valenciana.

Además, en cada población nos identificamos con el pueblo porque jugamos a esa vocación de localismo y a que vean que somos la caja de allí, que estamos para ayudarles y generar riqueza en el pueblo. Nuestra filosofía es estar próximo al cliente y manifestarnos cerca de ellos.

– **Han tomado un poco el papel de las cajas de ahorros ahora que muchas ya no están...**

– Sí, pero nosotros esto lo hemos hecho siempre. Caixa Popular surge en 1978 del grupo de cooperativistas de Viviendas Populares. Ellos ganaron dinero y tomaron la decisión de que de cada piso que vendían dedicarían un fondo social. Entonces, en un viaje que hacen al País Vasco, descubren la experiencia de Mondragón, que funcionó muy bien y generó muchísimos puestos de trabajo, con empresas punteras muy bien gestionadas. Les pareció una gran idea y decidieron hacer aquí lo mismo y es cuando se crea La Florida, Consum, Caixa Popular... con esa finalidad inicial de dar apoyo a las cooperativas de la Comunitat. Lo que pasa es que conforme éstas van creciendo, se dan cuenta de que el peso económico de las cooperativas de aquí no era el mismo que el de las vascas, que tenían mucha industria y socios. Por eso se decide abrir a todo el mundo y es cuando Caixa Popular comienza a crecer y a desarrollarse, pero siempre con esa filosofía de generar riqueza, de estar pegado a la tierra y al lado de comercios y asociaciones.

También tenemos otros aspectos importantes como que somos una banca más social. Nosotros no hacemos desahucios, lo tenemos prohibido. Antes de llegar a ese punto, firmamos acuerdos con ellos, aceptamos las viviendas como fórmula de pago, les dejamos que estén en alquiler durante algún tiempo, refinanciamos los créditos...

Igualmente, tenemos una política solidaria de remuneraciones, de forma que la diferencia entre el que más cobra, que soy yo como director general, y el que menos cobra, que será el socio con menos tiempo y menos responsabilidad, está en 3,25. Los directivos si se quieren ir, tampoco tienen blindajes... Son cosas que van en nuestra filosofía y que tratamos que el cliente conozca para que vea que somos personas sencillas, normales, sin aspiraciones de actuar mal o de vender por vender. Somos conscientes que tenemos que ganar dinero, en 2014 los beneficios de Caixa Popular fueron 5,4 millones de euros, que está muy bien. Y este año tenemos previsto ganar 6,4. Y cada vez más, pero todo eso va a reforzar la entidad, a capitalizarla, a poder abrir más oficinas (ya tenemos 65), a mejorar las tecnologías...

– **¿Esto quiere decir que no presionan a los trabajadores con los objetivos?**

– Todos los trabajadores tienen objetivos, pero cambia mucho que a ti te presionen diciendo que si no lo consigues te vas a la calle, a que tú seas dueño de tu empresa y seas consciente de que para que funcione tienes que conseguir 'X' cosas. Eres tú quien se pone el reto. Nosotros valoramos a las personas y tenemos dos índices de seguimiento, uno es el comercial, pero hay otro que es el de comportamiento, que mide las actitudes que uno tiene para conseguir las cosas, es decir, uno puede hacer diez visitas y no conseguir nada, pero las ha hecho y eso se tiene en cuenta. Cuando eres el dueño sabes que si la entidad va mejor, tú vas a cobrar retornos, y tú mismo te esfuerzas y lo haces por convencimiento, sabiendo que aunque no consigas resultados has actuado bien. Y este modelo nuestro es único.

– **Al contrario que en otras empresas que optan por contratar a familiares, en Caixa Popular está prohibido, ¿por qué?**

– Creemos que es una medida higiénica. Es difícil valorar objetivamente a una persona que sabemos que es familiar de un compañero y aquí se pasan evaluaciones constantemente.

– **¿Por qué decidieron instalar su sede central en el Parque Tecnológico de Valencia?**

– Empezamos en Alaquàs, en una pequeña oficina. Después estuvimos en Valencia capital hasta que las oficinas se quedaron pequeñas y vimos la necesidad de construir nuestro propio edificio. Nos fijamos en Europa, donde muchas entidades bancarias estaban colocando sus sedes en los extrarradios, porque el suelo era más barato, era más fácil aparcar y también las comunicaciones eran mejores para los trabajadores que tienen que visitar la central. Así que buscamos un lugar bien comunicado y surgió esta oportunidad y creo que es una de las decisiones más acertadas que hemos tomado.

– **Estamos hablando mucho de las pymes, pero ¿cómo es la relación de Caixa Popular con las empresas más grandes?**

– En nuestros inicios estábamos especializados en pequeñas empresas, pero conforme hemos ido creciendo eso ha cambiado. Para nosotros hace 10 años era impensable trabajar con interproveedores de Mercadona, por ejemplo, y ahora ya tenemos varios con niveles de inversión importantísimos. Además, en caso de que hubiera alguna operación muy grande que yo por concentración –según los límites establecidos por el Banco de España– no puedo cubrir, se plantea al grupo y se pueden realizar operaciones sindicadas. Por lo tanto, en este momento nosotros podemos trabajar con cualquiera y estamos empezando a entrar en las empresas valencianas importantes. Estamos entrando en una dinámica en que las empresas medianas y grandes ya están considerando a Caixa Popular como una opción financiera normal como antes era Bancaja o la CAM. Además,

somos muy ágiles dando respuesta y eso está gustando mucho.

– **O sea, que se puede decir que toda esta crisis y la caída de algunos bancos les ha ayudado a crecer.**

– Sí, sí. Lo estamos pasando como los demás, porque la mora se incrementa y la gente tiene dificultades, pero está siendo una oportunidad. Nos está permitiendo entrar en nichos de mercado a los antes que no podíamos acceder y nos está acercando una gran cantidad de clientes. No nos hacen falta campañas, nos llegan los clientes solos con el argumento de «estoy enfadado con» o «estos ya no son tal». Yo lo que digo ahora en nuestra red es que tienen que espabilar porque de esto luego la gente se le olvida.

– **Me imagino que aquí es donde entra también la red de patrocinios que están lanzando ahora como con el Valencia Basket o la Volta a Peu de Valencia.**

– Sí, esta red obedece a una estrategia de buscar notoriedad y visibilidad, de que nos conozcan y nos visualicen. Eso lo estamos haciendo a través de patrocinios y colaboraciones con muchas asociaciones. Hemos firmado ya convenios con la universidad, entidades deportivas, culturales, etc. Es fundamental que la gente nos conozca para luego saber si quieren venirse con nosotros o no.

– **¿Tienen pensado abrir más oficinas fuera de la provincia de Valencia?**

– Lo de Alcoi fue una oportunidad porque muchos clientes trabajaban ya con oficinas cercanas y lo estaban demandado, pero antes de seguir por Alicante o Castellón queremos acotar bien la provincia de Valencia, donde hay muchas oportunidades. Pero no descartamos ninguna apertura en el futuro porque nuestros estatutos nos permitirían poder crecer en toda la Comunitat.

POR EVA NAVARRO



Innovation
that excites

YOU ARE THE CHAMPIONS

DESCUBRE CÓMO NISSAN TE LLEVA A LA UEFA CHAMPIONS LEAGUE EN NISSAN.ES



**APROVÉCHALO,
SOLO EN MARZO
JUEGAS CON VENTAJA.**



NUEVA GAMA DE COMPACTOS NISSAN DESDE 8.200 €*
+ 3 AÑOS DE MANTENIMIENTO

RAFAEL ALMENAR

Avda de Tres Cruces 36 (Avda del Automovil) - Valencia - Tel. 96 370 48 66
Ciudad de Liria, 59, Naves 1 y 2 - Carretera de La Cañada - Paterna 46980 - Tel. 96 340 05 11
Avenida Comarques País Valencià, 166-168 - Quart de Poblet 46930 - Tel. 96 192 00 40

Consumo mixto: 3,5-5,4 l/100km. Emisiones de CO₂: 90-125 g/km.

*PVP recomendado en Península y Baleares, incluye PPF, transporte, Nissan Asistencia, descuento promocional, Plan PIVE 7, IVA e IEDMT que, para el mercado español, puede no ser aplicable a su Comunidad Autónoma. Oferta válida para particulares y autónomos que adquieran un nuevo Nissan Micra 1.2G 80CV Naru, entreguen un vehículo usado a nombre del comprador y financien con Magic Plan de RCI Banque S.A., Sucursal en España. Importe mínimo a financiar 6.000 €. Permanencia mínima de 24 meses. Regalo de mantenimiento de 3 años (con límite de kilometraje), por RCI. No compatible con otras campañas y válida hasta fin de mes o finalización del Plan PIVE 7, lo que antes suceda. Para más información acude a tu concesionario más cercano. Modelos visualizados: Nissan Micra Tekna Premium, Nissan Note Tekna Premium y nuevo Nissan Pulsar Tekna.

COACHING

EMPRESA MOTIVADA, EMPRESA PRODUCTIVA

Motivar a los trabajadores se ha convertido en una estrategia necesaria para mejorar, no sólo los resultados, si no también el clima laboral y la comunicación interna. POR MAMEN ESLAVA

El coaching es una disciplina que nació en los años ochenta en Estados Unidos y se basa en la guía y motivación de equipos o personas para alcanzar una meta. El ámbito empresarial es la puerta de entrada de este sistema de orientación que persigue la consecución de objetivos. Sin embargo, poco a poco, esta herramienta va calando en otras áreas: de las más genéricas como la política, el deporte o la cultura, a la esfera más íntima, la de los retos personales.

Según los profesionales del coaching, todavía hay directivas y también trabajadores que desconfían de los resultados reales, en números, de la aplicación de este tipo de técnicas de motivación. No hay cifras, pero sí casos de éxito. Buena prueba de que la motivación empresarial es una estrategia más para mejorar

las perspectivas de futuro es que todas las empresas que cotizan en el IBEX 35 cuentan con su propio coach.

Las empresas recurren a este tipo de servicios cuando las estrategias que se han utilizado en la gestión del personal, es decir el 'trato' que mantienen con los trabajadores, no da los resultados esperados o bien cuando el clima laboral está muy 'viciado' y se hace indispensable la búsqueda de una conexión más humana.

Para Patricia Catalá y Macarena Florencio, psicóloga y coach de la consultora Efecto: evaluación-formación y coaching (www.efectoefc.com), el principal problema en la relación empresa-trabajador es la comunicación. «Nos referimos tanto a la calidad como a la cantidad, aunque el

Un buen jefe tiene que saber pedir, saber acordar, saber ofrecer y saber reconocer



gran peso es de la calidad de la comunicación entre responsables y colaboradores, entre compañeros, entre colaboradores y sus responsables», señalan.

Los efectos de esa falta de comunicación son la desconfianza y la falta de concreción en los objetivos, los resultados esperados, las funciones y las responsabilidades.

Las vías de solución de esta falta de conexión entre los miembros de la empresa no pasan necesariamente por reuniones aisladas, si no por una estrategia de equipo que respalde las acciones. «No se trata de estar más tiempo, o de ir a tomar café juntos, sino de mantener una actitud receptiva sobre la otra persona para aprovechar al máximo esa información que nos aporta, asimilarla con la propia

y después, llegar a acuerdos sobre el trabajo a realizar», concluyen.

El jefe 'facilitador'

Con carácter general, un responsable de equipo debería fomentar la automotivación, la participación y el compromiso de todos los miembros de éste. Un buen jefe tiene que practicar la comunicación efectiva, saber pedir, saber acordar, saber ofrecer, saber reconocer; fomentar la confianza; promover la flexibilidad y coordinar la actividad.

«Hay que tener en cuenta a las personas desde varias perspectivas, ponerse en la piel del otro y considerar las condiciones con las que están siendo valorados. Tiene que escuchar de manera activa y ver más allá de lo que las personas muestran en su comportamiento, indagando

en sus intereses, en sus necesidades, en su trayectoria profesional, en lo que saben y lo que les gusta hacer. En definitiva, ayudar a fomentar el buen clima de trabajo aportando situaciones donde se pueda participar», remarcan desde Efecto.

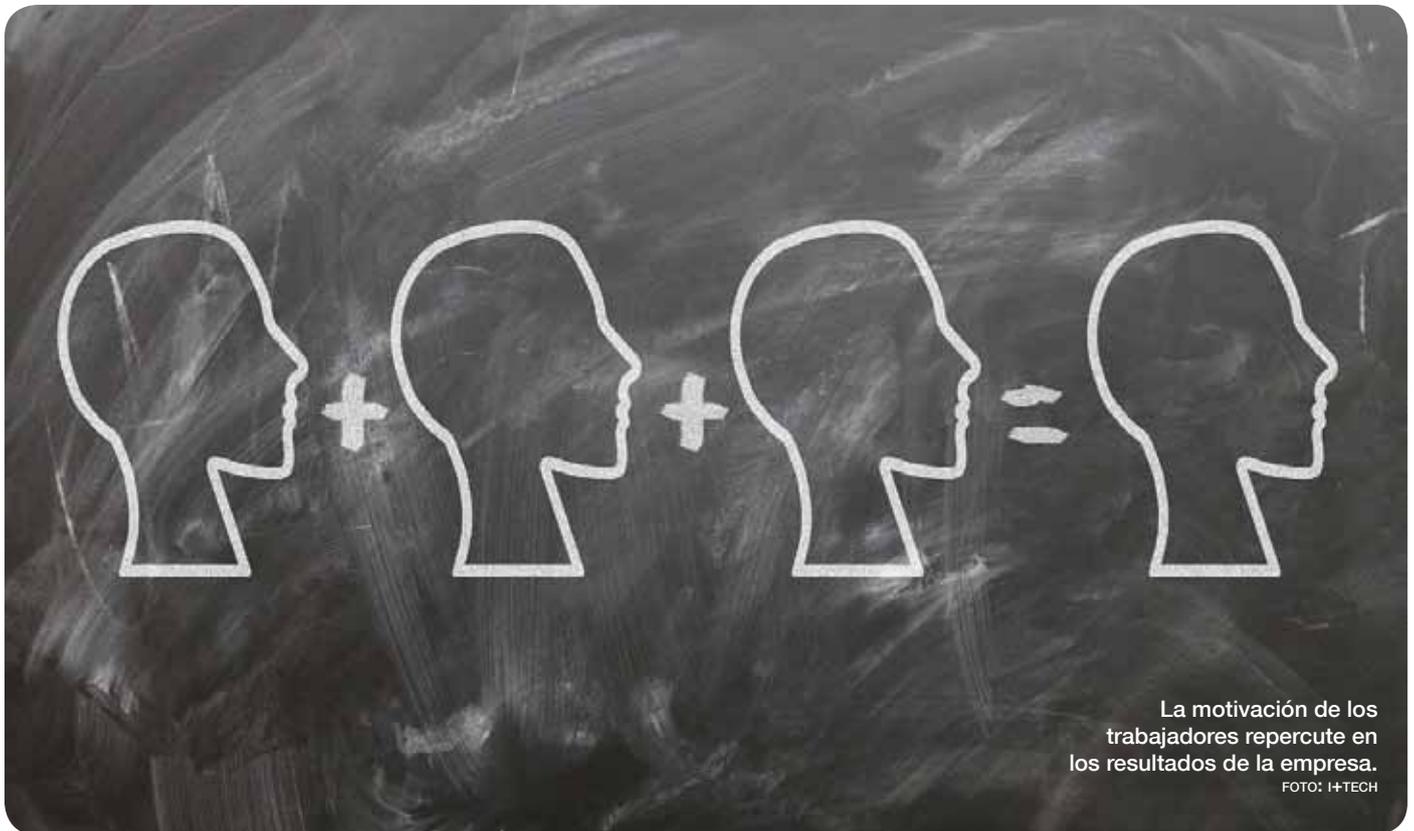
La misión del empresario

El sueldo, las relaciones interpersonales, el ambiente físico y la seguridad laboral son factores determinantes para los trabajadores. Su ausencia, su reducción o su eliminación provoca insatisfacción y condiciona necesariamente la motivación del personal.

Para Patricia Catalá y Macarena Florencio, la misión del empresario debe ser la de querer cuidar a las personas y rodearse de profesionales que quieran colaborar y trabajar conjuntamente, mantener un

ABRIMOS todas las mañanas y todas las tardes.





La motivación de los
trabajadores repercute en
los resultados de la empresa.

FOTO: I+TECH

nivel de exigencia y competitividad alto frente a otras empresas, con un buen ritmo de trabajo, proponiendo objetivos y buscando resultados que les den estabilidad y continuidad a todos y, por último, proponer retos a nivel grupal y también a nivel individual

La actitud del trabajador

En la desmotivación del trabajador confluyen factores internos, los personales, y factores externos, los del entorno, y cada caso requiere una tipo de intervención diferente pero, según apuntan, sí se puede ofrecer algunas premisas básicas para mejorar la actitud del empleado ante el empleo.

– Focalizar objetivos: ¿qué quiero lograr?, ¿dónde quiero estar en el futuro?,

¿para quién lo haré?, ¿ampliaré mi zona de actuación?, ¿qué funciones definen mi actuación profesional?

– Estar informado de lo que sucede a su alrededor.

– Dar sentido al trabajo que realiza cada día, considerando el valor de su aportación profesional al funcionamiento de la empresa.

– Plantearse retos profesionales.

– Romper los límites rígidos de las expectativas.

– Estar abierto a modificar conductas y pensamientos: la flexibilidad nos hace progresar.

– Practicar las auto-recompensas para evidenciar su capacidad para resolver las situaciones del día a día.

– Encontrar los intereses comunes entre los valores de la empresa y los suyos.

– Disfrutar de la parte interesante de su trabajo.

La presión del entorno

Las dificultades económicas de los últimos años han aumentado la presión de los trabajadores por mantener su actividad y les ha «obligado» a hacer un mayor esfuerzo por adaptarse a la situación. Según indica Macarena Florencio, esto provoca en ocasiones «incongruencias entre la implicación exigida y las consecuencias posteriores, o situaciones de injusticia en la distribución de responsabilidades, llevando a una sensación de descontrol generalizada».

«Esta forma de ‘existir’ desde la inestabilidad permanente, hace que tengamos que dar más importancia aún a la cali-

BODEGAS
VEREDA
REAL



dad de las relaciones entre las personas, que somos las que podemos aplicar la flexibilidad necesaria para afrontar las situaciones de manera efectiva», comenta Florencio.

Patricia Catalá añade que ese miedo a perder el puesto también puede llevar a la «no competitividad», es decir, decidir entre la aceptación del mayor esfuerzo que la empresa exige o bien optar por el enfrentamiento ante ella.

«Se trata de un dilema emocional en el que el profesional se ve 'obligado' a resolver poniendo en juego sus principios éticos personales: si me enfrento y nuestro rigidez, puedo perder mi trabajo; si acepto todo lo que me proponen, me puedo sentir utilizado», reflexiona.

De nuevo, la forma de afrontar estas situaciones debería ir dirigida a actuar desde la comunicación interpersonal, a través de la negociación en busca de posturas intermedias. En estos casos, según indican las psicólogas, es la empresa la que debe tomar la iniciativa anticipándose a estos problemas que afectan a la productividad y, además pueden supo-

ner la pérdida de profesionales de alta calidad.

La recompensa

Todo empleado trabaja por un salario pero no sólo es la remuneración lo que les anima a levantarse cada día para acudir a su puesto. «No tener el salario que se espera está directamente relacionado con la insatisfacción, pero no está relacionado con la motivación, lo que realmente motiva a las personas es aquello que pueden hacer a través del dinero pero no el dinero en sí», señalan.

«Es importante tener una satisfacción en este sentido pero esto no quiere decir que cuanto más salario va haber mayor motivación, y los estudios en este tema, lo demuestran. Las personas, cada vez más, le damos más valor a otro tipo de recompensas: tener tiempo para otros intereses personales, el reconocimiento de nuestra aportación al trabajo, tener flexibilidad/autonomía para conseguir los resultados (horarios, métodos de trabajo, etc.) y tener la posibilidad de desarrollarse profesionalmente, que no es lo mismo que promocionar dentro de la empresa», concluyen.

«Lo que motiva a las personas es lo que pueden hacer a través del dinero»

NUEVO PEUGEOT PARTNER TEPEE

TECNOLOGÍA EN ACCIÓN



PANTALLA TÁCTIL
CON NAVEGADOR

CÁMARA DE
VISIÓN TRASERA

DETECTORES DE
OBSTÁCULOS

POR **12.000€**

PLAN
PIVE
INCLUIDO



PEUGEOT ASSISTANCE
8 AÑOS HISTORIA GRATUITA EN CARRETERA

Gama Nuevo Peugeot Partner Tepee: Consumo combinado (l/100 km), de 4, 2 a 6, 4. Emisiones de CO₂ (g/Km): desde 109 hasta 148.

PVP recomendado sin impuestos en Península y Baleares de 12.000€ para un Partner Tepee Outdoor 1.6 HDi 92 CV /68kw (N1) con navegador, cámara de visión trasera y detectores de obstáculos delantero y trasero (transporte, descuentos y Plan PIVE-B incluidos) para autónomos que financien a través de Banque PSA Finance un capital mínimo de 6.000€ con permanencia mínima de 36 meses. PVP recomendado sin impuestos con Plan PIVE B para autónomos que no financien: Partner Tepee Outdoor 1.6 HDi 92 CV /68kw (N1) por 13.300€ y del modelo visualizado (Partner Tepee Outdoor 1.6 HDi 92 CV /68kw (N1) con pintura metalizada) por 13.530€. Oferta no acumulable y válida hasta el 31-07-2015. Consulta condiciones en su concesionario. Plan PIVE-B en gama Peugeot Partner Tepee sujeto a condiciones de dicho plan. Oferta dirigida a profesionales y autónomos que adquieran exclusivamente para su actividad, y no tengan la consideración de consumidores de la LGDCU.

NUEVO PEUGEOT PARTNER TEPEE

MOTION & EMOTION



PEUGEOT

HISPANOMOCIÓN. Avd. Tres Cruces, 38 (Avd. del Automóvil) Tel.: 963990092 www.hispanomocion.net



Vicente Rocatí.
FOTO: AIMME

VICENTE ROCATÍ DIRECTOR DE AIMME

«La apuesta de la Administración por la I+D+i debe ser clara»

El Instituto Tecnológico Metalmecánico (AIMME) y el Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines se fusionarán en un solo centro a partir de 2016. Antes de que eso ocurra, desde *i+Tech* hemos querido acercarnos a AIMME para conocer de cerca en qué áreas trabaja y qué labor realiza.

– ¿Cuál es el trabajo de AIMME?

– Desde hace más de 28 años, el trabajo del Instituto Tecnológico Metalmecánico es fundamentalmente ayudar a las empresas a mejorar su competitividad a través del desarrollo, la innovación y la investigación aplicada tanto en sus productos como en sus procesos. Para ello, AIMME trata de mantenerse en la vanguardia de la tecnología, materiales y procesos, para poder ofrecer siempre las mejores soluciones a las necesidades tecnológicas, grandes o pequeñas, a las que se enfrentan las empresas del sector metalmecánico.

Para abordar esta tarea y ofrecer servicios y soluciones innovadoras a medida de cada necesidad, el instituto pone cada día a disposición de las empresas, profesionales altamente cualificados, tecnologías de última generación y equipos e instalaciones especializados.

Nuestro fin último es que tanto las empresas grandes como pequeñas encuentren en nosotros el socio tecnológico ideal, que pueda acometer las actividades de I+D+i que ellas mismas no pueden abordar y que todas las empresas que acudan a nosotros, encuentren una ayuda para identificar específicamente su problema o necesidad y la solución idónea correspondiente.

– ¿En qué áreas trabajan?

– Teniendo en cuenta el amplio marco del sector metalmecánico y afines, que incluye un gran número de subsectores que utilizan el metal en algún punto de su proceso productivo o del producto que fabrican, las áreas en las que trabaja AIMME son muy diversas.

Por un lado, cuatro unidades técnicas especializadas ofrecen servicios tecnológicos avanzados e I+D a medida en cuatro competencias de conocimiento: procesos de fabricación avanzada, tecnologías químicas, desarrollo de producto y gestión de procesos y sostenibilidad. En el área de procesos de fabricación avanzada trabajamos fundamentalmente en el ámbito de la fabricación aditiva o impresión 3D, considerada en muchos foros como la tercera revolución industrial. En tecnologías químicas ofrece competencias en electroquímica, recubrimientos avanzados, valorización de residuos y gestión del agua en la industria. El desarrollo de producto colabora en la definición de especificaciones, diseño, desarrollo y viabilidad técnico-económica de productos. Y, por último, el área de gestión de procesos y sostenibilidad ofrece asesoramiento para el cumplimiento del marco legal y normativo de los productos y procesos, en materia de seguridad, medioambiente y calidad.

Por otro lado, desde laboratorios ofrecemos un amplio abanico de ensayos que permiten a las empresas diferenciarse y garantizar la calidad, en términos funcionales, estéticos o aquellos relacionados con la salud, seguridad y derechos del usuario-consumidor.

Además, todo el conocimiento procedente de las diferentes áreas de conocimiento y laboratorios se transfiere a las empresas y a estudiantes a través de programas de formación, que otra de las grandes áreas de trabajo de AIMME. La colaboración y el apoyo de entidades como la Universidad Católica de Valencia- San Vicente Mártir y la Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana (FEMEVAL) ha sido fundamental en estas actividades, ya sin ellas no hubiera sido posible trabajar la formación profesional o la universitaria, en la que ofrecemos másteres con una trayectoria de más de 21 ediciones ininterrumpidas.

– ¿De cuáles de sus proyectos están más orgullosos?

– Cada uno de los proyectos en los que trabajamos es un reto y nos enorgullece cada mejora o solución que conseguimos, ya que siempre nos hace sentir que llevamos a las empresas de la mano,

«El objetivo es que en 2016 exista un único centro con un periodo de transición de dos años»

para que lleguen un pasito más allá.

Un claro ejemplo son los proyectos europeos. Éstos suelen ser de gran envergadura y en ellos participan numerosos centros y empresas de distintos países. Por eso nos alegra especialmente involucrar en ellos a empresas de aquí, que pueden así competir con sus homólogas europeas y compartir desarrollos o encontrar futuros socios o clientes.

Podría hablar de la participación de AIMME en muchísimos proyectos durante estos años que nos han hecho sentir especialmente orgullosos y motivados, a veces no tanto por su envergadura y repercusión, sino por el impacto social e industrial que han tenido. Proyectos relacionados con la salud, con la automoción, el medioambiente o el sector aeronáutico, han sido un continuo reto, pero también nos han proporcionado muchas alegrías.

– **¿Alguno en concreto?**

– Sin remontarnos muy atrás en el tiempo, algunos de los proyectos que más repercusión social e industrial han tenido están relacionados con prótesis que facilitan la recuperación del paciente, dispositivos de ayuda a la lectura y visualización de datos para ciegos, estudios sobre contaminantes emergentes, mejora de la eficiencia y ahorro costes en empresas, piezas seguras y más ligeras para aviones, identificación de metales pesados en bisutería o fallos de seguridad en productos eléctricos, entre otros.

– **¿En qué están trabajando ahora?**

– Aunque tenemos muchos proyectos en marcha actualmente, los medios nos suelen preguntar mucho por los proyectos con más impacto en la sociedad, como los relacionados con el sector salud y transporte, por ejemplo.

En este sentido hay una línea de trabajo en la que AIMME es especialmente activa, y en la que el centro se ha constituido como un referente: la fabricación aditiva, lo que conocemos como impresión 3D. Nuestro centro comenzó con esta actividad hace más de 18 años y es pionero en su aplicación industrial. Desde entonces hasta ahora, hemos elaborado prótesis para integración en pacientes, piezas de aviones o automóviles o material quirúrgico especializado. La posibilidad de realizar piezas sin apenas limitaciones geométricas, sin utilizar moldes ni matrices y sin desperdiciar material, dan a esta tecnología infinitas posibilidades para la industria en general y para el sector metalmecánico en particular. Además permite producir piezas más ligeras pero más resistentes a la fatiga o a los esfuerzos por ejemplo, estructuras que facilitan la osteointegración o elementos únicos y series cortas, a medida de cada necesidad particular.

– **¿Son las empresas de su sector conscientes de la importancia de invertir en investigación?**

– En mayor o menor medida, lo son. Especialmente aquellas que tras invertir en investigación han visto el resultado y han



LA GENUINA

Carrera del Riu, 283
46012 PINEDO (Valencia)
Tel. 96 324 86 63



CREU DE LA CONCA

Mossén Cuenca, 38 bajo
46012 PINEDO (Valencia)
Telf: 963 247 174 - 661 831 404
e-mail: creudelaconca@gmail.com
www.creudelaconca.com



Restaurants de Cuina Valenciana

Especialidad en Arroces





Sede de AIMME en el Parque. FOTO: AIMME

conseguido diferenciarse de su competencia, o aquellas que han subcontratado servicios de I+D+i especializados que les han permitido mejorar sus productos, aumentar sus clientes o competir en un entorno internacional.

Precisamente, una de nuestras labores como instituto tecnológico es acercar a las empresas del sector metalmeccánico a la innovación y la investigación, de modo que no solo vean los beneficios que la inversión en esto les puede generar, sino también que perciban las actividades de investigación como algo cercano, que puede ser la solución a los problemas técnicos a los que se enfrentan cada día. Ofrecer soluciones diferentes, innovadoras y asequibles, óptimas para cada empresa, es la principal razón de nuestra existencia.

– **¿Esperan que con los nuevos gobiernos se vuelva a apostar por la I+D?**

– Nosotros, independientemente del momento político o económico que se viva, creemos que el desarrollo industrial y la mejora de la competitividad solo son posibles con empresas innovadoras, capaces de competir con sus homólogas a nivel global, con la tecnología y desarrollos que garanticen no solo la supervivencia del sector, sino su crecimiento. Y esto solo es posible a través de una apuesta global por la I+D+i desde todos los ámbitos. Ello implica que, al igual que en otros países punteros, la apuesta de la Administración debe ser clara en este tema. Pero también la apuesta de las propias empresas, de las asociaciones empresariales, de los centros y entidades dedicados a la I+D y de toda la sociedad en su conjunto.

– **AIMME y AIDIMA han sido los primeros institutos en apostar por la fusión, ¿qué les ha convencido para tomar la decisión?**

– Tal y como transmitieron los presidentes de ambos institutos cuando se hizo público el inicio del proceso, esta decisión arranca del análisis de la actividad de ambos centros y de los sectores a los que vienen prestando servicio desde hace treinta años en el caso de AIDIMA y casi 29 en el caso de AIMME.

Los llamados sectores tradicionales, entre los que se encuentran el de transformados metálicos y el de la madera y el mueble cuentan con una larga trayectoria en nuestra comunidad, con una larga experiencia en los mercados nacionales e internacionales y con una estructura empresarial similar, con predominio de las pequeñas y medianas empresas. Los dos centros tienen subsectores comunes en su actividad, y tenemos experiencia en proyectos comunes, actividades formativas y servicios tecnológicos realizados a lo largo de la historia de ambos. Además, hay complementariedades, tanto en equipamiento, como en capacitación de los recursos humanos, y ello nos animó a hacer un análisis, tanto de la oferta tecnológica, como de los mercados, que como conclusión nos condujo a tomar la decisión.

– **¿Cuándo se materializará la fusión?**

– El objetivo es que en enero de 2016 exista un único centro y un periodo de transición como máximo de dos años.

– **¿Cree que otros institutos seguirán sus pasos?**

– Cada centro debe tomar las decisiones que considere en función de su estrategia, y cada uno debe estudiar su caso.

– **¿Qué tal se trabaja en el Parque Tecnológico?**

– La ubicación en el Parque Tecnológico resulta un factor muy atractivo para un centro como el nuestro, ya que desde hace años el parque se ha constituido como un polo de concentración de empresas y entidades de base tecnológica y dedicadas a la I+D. Su ubicación, su fácil acceso y su cercanía a otros núcleos empresariales y tecnológicos, como el Polígono Fuente del Jarro, lo convierten en un lugar óptimo para nuestras actividades y visitas habituales a empresas con las que trabajamos.

Además, su cercanía al aeropuerto y a Feria Valencia, completan su atractivo, tanto para la organización de reuniones de proyectos internacionales, como para clientes que vienen a visitarnos y aprovechan el marco temporal de alguna feria o congreso de interés para el sector.

POR EVA NAVARRO

Cuenta 1|2|3

Todo comienza con una sencilla cuenta

Interés nominal
anual de tu saldo

Bonificación
de tus recibos

De más de 1.000€
y hasta 2.000€

1%

Tributos locales
y Seguros sociales.

De más de 2.000€
y hasta 3.000€

2%

Suministros del hogar
y Seguros de protección.

De más de 3.000€
y hasta 15.000€

3%

Colegios, Guarderías,
Universidades públicas y
privadas españolas
y ONG.

Y además, recibirás **1 acción** del Banco Santander al contratarla y cumplir las condiciones, la primera de muchas que puedes conseguir por usar y contratar otros productos.

Indefinidamente. Para clientes nuevos,
y por supuesto, para los actuales.

900 123 123
www.bancosantander.es

 **Santander**

TAE 0,56%, 2,30% y 2,67% correspondientes a distintos escenarios en los que se mantenga de forma constante durante un año un saldo diario de 2.500€, 5.000€ y 10.000€ respectivamente, teniendo en cuenta el tipo de interés nominal anual aplicable a cada importe y la comisión de mantenimiento de 36€/año (3€/mes). La bonificación de los recibos NO está incluida en el cálculo de las TAE. No se remunerarán los saldos superiores a 15.000€. Para personas físicas mayores de 18 años residentes en España que contraten la Cuenta 1123 y tengan domiciliados en ella: 1) nómina/prestación por desempleo/ingresos recurrentes (+600€/mes) o pensión (+300€/mes) o REA/RETA (+175€/mes) o PAC (+3.000€/año); 2) 3 recibos pagados y no devueltos (importe mayor a 0€) de 3 emisores distintos en los 3 últimos meses y 3) 6 movimientos de Tarjetas Santander con cargo en la Cuenta 1123 en los últimos 3 meses. La Cuenta 1123 lleva asociados el contrato multicanal y la Tarjeta de débito Oro. La comisión será de 8€/mes si no se cumplen las condiciones durante 3 periodos de liquidación consecutivos. Se bonificarán los recibos por los conceptos indicados, domiciliados y pagados en la Cuenta 1123. El importe de los recibos sobre el que se calcula la bonificación se limita a un máximo de 1.000€/mes por cada uno de los conceptos: Tributos Locales; Suministros de hogar: gas, agua, luz, telecomunicaciones (ADSL, móvil, fijo e Internet de emisores españoles); Seguros de prima periódica distribuidos o intermediados por Grupo Santander; Colegios, guarderías y Universidades españolas y ONG registradas en la Agencia Española de Cooperación. Excluidos recibos de actividad profesional. Más información en tu oficina y en www.bancosantander.es



Roberto Gorraiz en las instalaciones de Surgival.
FOTO: SURGIVAL

ROBERTO GORRAIZ RESPONSABLE DE MARKETING Y COMUNICACIÓN

«Surgival es una empresa inconformista que cada día busca nuevos objetivos»

La de Surgival, como muchas de las de las empresas del València Parc Tecnològic, es una historia de emprendimiento, adaptación y, sobre todo, de apuesta por la I+D. Este año celebran su 25 aniversario siendo líderes nacionales en su sector, relacionado con la Cirugía Ortopédica y la Traumatología, y con presencia en 50 países por todo el mundo.

Desde *i+Tech* hemos charlado con el responsable de Marketing y Comunicación de esta empresa, Roberto Gorraiz, para conocer mejor su trabajo.

– **¿A qué se dedica Surgival?**

– Surgival, que recientemente ha cumplido su 25 aniversario, es una empresa relacionada con el sector médico. Su misión es mejorar la calidad de vida de las personas con dificultades en su movilidad mediante el diseño, fabricación y comercialización de implantes y prótesis para la cirugía ortopédica y traumatología. Para el desarrollo y mejora de nuevos productos e instrumentales quirúrgicos, contamos con la colaboración y asesoramiento continuo de traumatólogos de gran prestigio nacional e, incluso, internacional. Esto permite a la compañía estar a la vanguardia en tecnología al servicio del cirujano y, sobre todo,

aportar soluciones óptimas a los pacientes, devolviéndoles la máxima movilidad posible.

Surgival es la empresa nacional fabricante más importante y, desde hace algo más de 20 años que emprendimos la aventura internacional, hemos conseguido estar presentes a día de hoy, en más de 50 países.

– **¿Cómo surge la actual empresa?**

– La empresa comenzó su aventura en el mundo de la ortopedia y traumatología en los años 80, entonces se le conocía como Orbimed y su labor principal era la distribución de productos importados de las mejores casas comerciales existentes en el momento. Orbimed fue el origen de la proyección empresarial del Grupo Cosías. Se aprendió que la calidad del producto, unida a la excelencia en el servicio, permitía alcanzar las expectativas y, por tanto, la satisfacción de los clientes.

Por otra parte, en el año 1985 nació Surgival en Valencia, creada para especializarse en la fabricación de osteosíntesis. Diez años más tarde, Orbimed decide adquirir el 100% de Surgival para, además de distribuir, desarrollar y fabricar sus propios productos de rodilla, cadera, columna y osteosíntesis.

En el año 2007, Orbimed pasa a llamarse Surgival Comercial para dar coherencia y unidad a una marca que había crecido considerablemente en un breve periodo de tiempo, a nivel na-

«Nuestro crecimiento en el mercado latinoamericano en los últimos años está siendo muy importante»

cional e internacional.

– **¿Cuántos trabajadores y centros tienen?**
– La compañía cuenta con más de 100 trabajadores, divididos en las tres compañías que forman el Grupo Cosías: Surgival, Surgival Comercial y Karey Ortho.

– **Este año celebran su 25 aniversario, un cuarto de siglo en el que han crecido hasta, como ha dicho, tener presencia en los cinco continentes, ¿cuál es la clave de su éxito?**

– El éxito no es otro que seguir manteniendo la ilusión por este proyecto, el esfuerzo diario, la continua inversión en I+D y la creación de un equipo competitivo y comprometido capaz de hacer de Surgival una empresa inconformista que cada día se despierta en busca de nuevos objetivos y nuevas metas.

– **¿Cuáles son sus mercados más importantes en los que se venden sus productos?**

– Como empresa española, el mercado nacional es uno de los más importantes. También tenemos presencia en numerosos países europeos, así como en Oriente Medio y África. No obstante, tenemos que destacar sobre el resto, el mercado latinoamericano, donde el crecimiento en los últimos años está siendo muy importante.

Lo cierto es que el plan de internacionalización desarrollado por la empresa está cumpliendo sus objetivos a la perfección puesto que en los últimos años Surgival ha pasado de estar en 35 países a superar los 50.

– **Su colaboración con los institutos tecnológicos es estrecha, ¿por qué?**

– Desde la concepción, desarrollo y validación de los productos sanitarios ofrecidos por Surgival, la cadena de valor se centra, fundamentalmente, en el *know how* de la justificación del diseño, funcionalidad y propuesta de valor. Estos aspectos se cen-

En un **Ready Business** las comunicaciones también trabajan en equipo

Comunicaciones Unificadas

Comunicaciones fijas y móviles integradas con aplicaciones de negocio que simplifican la gestión de tu empresa.

vodafone.es/ready-business

Vodafone
Power to you





Instalaciones de Surgival en el Parque Tecnológico.

FOTO: SURGIVAL

«La actividad de Surgival se encuentra completamente relacionada con la de los institutos tecnológicos»

tralizan en Surgival durante su desarrollo tanto por la actuación de diferentes agentes internos, como los grupos facultativos, el equipo de I+D y equipo directivo-comercial.

En ocasiones, y para algunos proyectos, se buscan partners tecnológicos con amplios conocimientos específicos en el campo biomecánico como son el caso del Instituto de Biomecánica de Valencia (IBV), Instituto RIZZOLI (Bologna) o el Instituto PASTEUR (Francia). Además, a estos centros se les externaliza todas las verificaciones-validaciones de producto (ensayos mecánicos).

También se colabora con otros centros tecnológicos específicos del sector y materiales empleados por Surgival, como el Instituto Tecnológico Metalmeccánico (AIMME), Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS) o el Instituto Tecnológico de Óptica Color e Imagen (AIDO). Fundamentalmente, la colaboración con estos centros está focalizada a la optimización de procesos de fabricación y evaluación-control de materias primas.

- ¿Qué les parece las posibles fusiones entre algunos de ellos?
- Hoy en día, el poder ofrecer un servicio de asesoramiento



Soluciones reales para optimizar el control y la productividad de su empresa

ERP | CRM | BUSINESS INTELLIGENCE | TESORERÍA | PRODUCTIVIDAD



Microsoft Partner
Gold Enterprise Resource Planning

www.alcim.es



Instalaciones de Surgival en el Parque Tecnológico.

FOTO: SURGIVAL

completo obliga a empresas y también, como no, a centros tecnológicos a buscar sinergias entre ellos con el objetivo de proporcionar al cliente último el mayor y más completo abanico de posibilidades en el servicio. En este sentido, la valoración por parte de Surgival de futuras fusiones es siempre positiva puesto que enriquece el valor final de la propuesta ofrecida por estos centros.

– **¿Por qué eligieron el Parque Tecnológico para instalar su sede? ¿Qué ventajas y qué inconvenientes tiene?**

– El objetivo inicial de establecer una empresa como Surgival en un Parque Tecnológico tiene que ver con lo explicado anteriormente. En sus orígenes, Surgival tenía una menor capacidad de desarrollo de proyectos y productos debido a los recursos personales que conformaba el departamento de I+D. Para ello, se buscó la sinergia en el desarrollo con centros de alto reconocimiento como el IBV ubicados en ese momento en el Parque Tecnológico de Valencia. Desde entonces y hasta ahora nuestra actividad se encuentra completamente relacionada con estos centros.

El hecho de disponer de un «core» de centros tecnológicos próximo permite crear de manera mucho más eficiente clústers de empresas-centros. En nuestro caso, nos ha permitido aspectos tan innovadores como desarrollar nuevos productos bajo nuevas tecnologías –tecnologías aditivas completamente emergentes en nuestro sector– que nos permiten ser punteros en la investigación y aplicación de soluciones integradas sobre productos sanitarios.

– **¿Qué retos tienen de cara al futuro?**

– A nivel nacional, se han desarrollado nuevas estrategias que van a ayudar a la consolidación de la marca, puesto que actualmente somos la empresa nacional fabricante de referencia.

Respecto al mercado internacional, el objetivo es un crecimiento sostenible en la apertura de nuevos mercados que, a su vez, nos permita seguir ofreciendo un excelente servicio a los clientes actuales. Todo esto acompañado de una importante inversión en I+D+i ya que, sin innovación no hay futuro.

POR EVA NAVARRO



Especialistas en todo tipo de arroces.



Menú diario

Primero y segundo a elegir, con bebida, postre y café.

9,90€

Almuerzos a la parrilla Jueves, Viernes y Sábados



En el Club social de Mas Camarena

RESERVAS

96 168 75 65



Evenser Restauracion Mas Camarena



EMPRESA TEXTIL

EL PRESIDENTE DEL GOBIERNO VISITA JEANOLOGIA

La empresa Jeanologia, instalada en el Parque Tecnológico, recibió el pasado mes de mayo la visita del presidente del Gobierno Mariano Rajoy. Esta compañía es líder mundial en tecnología sostenible para acabado textil en el que utiliza láser, ozono y nanoburbujas.

Rajoy, que estuvo acompañado del en ese momento presidente de la Generalitat, Alberto Fabra, y la entonces alcaldesa de Valencia, Rita Barberá, se interesó por la innovación que utiliza la compañía y su capacidad exportadora, ya que vende al exterior el 90 por ciento de su facturación, que en 2014 ascendió a 30 millones de euros.

El presidente de Jeanologia, Enrique Silla, y otros responsables de la empresa explicaron a Rajoy los procesos productivos y los mercados en los que están presente, así como su «secreto» de innovación y lanzamiento de nuevos productos.

Ese «secreto», según Silla, está basado en componer equipos multidisciplinares en los que los diseñadores y los ingenieros trabajan con los comerciales desde el principio del proyecto para enfocarlo a las necesidades del mercado.

Para el presidente de la compañía, Jeanologia es una empresa pequeña pero con un modelo de negocio que le ha permitido crecer anualmente desde 2006 y convertirse en líder mundial en su nicho de mercado.

Procesos de trabajo

Esta empresa valenciana, fundada en 1993 por José Vidal y su sobrino Enrique Silla, dispone de tecnologías que se aplican, por un lado, al acabado textil de las prendas, pero también a mejorar y hacer más sostenibles los procesos textiles. La más famosa es el láser, destinado a desgastar los tejidos y a dar un aspecto *vintage* a los vaqueros, camisetas, etc.

El *vintage* de los vaqueros se conseguía, tradicionalmente, siguiendo tres procesos: el lijado (con lija de papel), el arenado o utilizando productos químicos como la lejía. Su principal problema, aparte del tiempo empleado en cada prenda, es que los trabajadores que lo aplican sufren graves problemas respiratorios y musculares. Con la tecnología láser se evitan estos efectos secundarios y además, se ahorra tiempo, pues se tardan tan sólo 30 segundos de media en marcar un pantalón.

Su sede central se encuentra en el Parque Tecnológico, mientras que la fábrica de producción de láser está en Barcelona y en Turquía tienen el centro de servicios y desarrollos.

Entre sus clientes, destacan Levi's, Polo Jeans, Abercromble&Fitch, Pepe Jeans, Diesel, Hilfiger Denim, GAP, Zara y H&M.



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 

   renaul.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

El fundador en la sede de Durviz en el Parque.
FOTO: DURVIZ



MANUEL MARTÍNEZ CEO Y FUNDADOR DE DURVIZ

«En este país la investigación no se la han tomado en serio, no es una prioridad»

No son buenos tiempos para la I+D en España, pero eso no son excusas para Durviz y su fundador, Manuel Martínez, que siguen teniendo como objetivo cada año, y ya van 37 desde su fundación, seguir creciendo y mejorando cada día.

De momento lo van consiguiendo y ya están presentes como distribuidores en 15 países del mundo.

Nos acercados a su sede en el Parque Tecnológico, donde están instalados desde el año 2000, para conocer mejor sus áreas de negocio y el sector de la biotecnología.

– **¿A qué se dedican en Durviz?**

– Nuestra empresa tiene 37 años y nuestro negocio siempre ha sido la distribución de equipos, productos y servicios relacionados con la investigación biomédica, concretamente en biología molecular, biología celular y microbiología. Cualquiera en este país que esté utilizando estos sectores para investigar o diagnosticar tienen que ser clientes nuestros. Además, en 1990 empezamos a desarrollar productos propios. Alquilé un espacio en el CEEI Valencia (Centro Europeo de Empresas Innovadoras) y ahora esos productos son el 15 por ciento de la facturación total.

– **Así que son emprendedores también...**

– Eso siempre. En un sitio como este todos los días recibimos información de cosas nuevas, la mayoría desde Estados Unidos, entonces hay que verlas e intentar traerlas a España los primeros, estar al día.

– **¿Sus productos los exportan también?**

– Sí, ahora los estamos llevando a varios países ya como Italia, Alemania, República Checa y varios más. La volumen de la exportación está creciendo. Aquí la investigación está muerta y hace dos años vimos que teníamos que hacer algo para salir adelante. En España la investigación no se ve como una cosa importante, no importa, y en Europa se está empezando ahora, pero en este sector casi el 90 por ciento de cosas vienen de Estados Unidos.

– **¿Cuál es la situación de la I+D en la Comunitat Valenciana?**

– Somos la peor comunidad de España en este tema, y lo digo siendo valenciano y habiendo recibido premios y reconocimientos aquí, la peor es esta. Nunca se ha invertido dinero en investigación. Antes había un centro muy potente que era el IVIA, que ya no tiene papel. En este país, y me repito, la investigación no se la han tomado en serio, no es una prioridad como se señala en todos los artículos.

– **Llevan 37 años, ¿cómo ha sido su desarrollo?**

– Poco a poco. A mí me gusta una mezcla de todo. Hay que tener unos objetivos y crecer un poquito cada año. Yo me siento

orgullosos de haber vivido de algo que hemos hecho bien y con lo que hemos ganado dinero. Además, si con ese trabajo ayudas a la gente, con nuevos medicamentos o descubrimientos, ¿qué más se puede pedir? Lo cierto es que he disfrutado mucho y disfruto con mi trabajo y me gustaría ayudar a las empresas nuevas que están saliendo.

– **Usted es el fundador de Durviz, ¿cómo llegó a este mundo?**

– Con 18 años me contrataron para una empresa del sector y a partir de ahí empecé a especializarme. Siempre he pensado que para crecer hay que especializarse y más en este mundo, donde hay que estar constantemente al día. Lo que nosotros comercializamos ahora, cuando yo empecé era ciencia ficción... Cuando trabajas y eres el primero en ofrecer algo, te reconocen. Ahora son momentos difíciles, como en todo, pero seguimos adelante.

– **¿Han sufrido con la reducción de subvenciones para I+D?**

– Siempre he pensado que nunca hay que depender de subvenciones porque se pagan cuando se pagan y hay empresas que han cerrado precisamente por eso. Evidentemente, si puedo solicitarlas, yo lo hago, pero sin tener que vivir de ellas. Hay emprendedores que han quebrado por depender de la Administración, por eso yo siempre les digo que tengan mucho cuidado. En este sector se han hecho muchas cosas bien, pero también muchísimas ficticias con grandes edificios e inversiones como el Príncipe Felipe, porque no es necesario que cada comunidad tenga un centro de esas características, el problema es que políticamente interesaba.

– **¿Trabajan con institutos tecnológicos?**

– Con algunos de ellos, los que tienen que ver con biomedicina, alimentación...

– **¿Cuál es el reto de Durviz para los próximos años?**

– Ahora estamos con varios proyectos, uno es el de la internacionalización a través de nuestra nueva línea de negocio Bio Warehouse. Estamos ofreciendo a empresas del sector americanas o chinas, que se instalen en nuestro almacén para desde aquí hacer la logística a Europa. Ya tenemos dos establecidas y gracias a estos distribuidores se nos abren puertas en otros países. Esta idea está funcionando y tenemos pensado seguir por aquí hasta que este país decida qué hacer con la investigación. La otra línea de negocio es el marketing digital que creemos que es el futuro.

– **¿Por qué se instalaron en el Parque Tecnológico?**

– Porque es la mejor referencia en Valencia. Es la imagen, el entorno, aquí se cuida... Y una empresa relacionada con biotecnología e innovación tiene que estar aquí. Además, tiene muchos atractivos como la universidad o las comunicaciones.

POR EVA NAVARRO



Durviz cuenta con un laboratorio propio en su sede.
FOTO: DURVIZ

Complejo Educativo Mas Camarena
BILINGUAL SCHOOL

Comprometidos con la excelencia

DESDE 4 MESES A BACHILLERATO

BILINGÜE-INGLÉS CON CURRÍCULUM ESPAÑOL

PROYECTO EDUCATIVO TECNOLÓGICO

MEJOR NOTA PAU 3 años consecutivos

BACHILLERATO INTERNACIONAL

CONSERVATORIO DE MÚSICA ELEMENTAL Y PROFESIONAL



www.mascamarena.es

Visítanos

Tel. 961 687 535



Miembros de las empresas presentadas. FOTO: CEEI

EXPO DAY - CEEI VALENCIA

PRESENTACIÓN DE OCHO EMPRESAS INNOVADORAS VALENCIANAS

El Centro Europeo de Empresas Innovadoras de Valencia (CEEI Valencia) celebró a finales de abril la 25ª edición de su Presentación de Empresas en la que dio a conocer a ocho empresas valencianas de reciente creación que destacan por su alto componente diferencial, basado en la innovación y la tecnología. Además, en esta ocasión quisieron destacar la participación de Filmac, empresa apoyada por el CEEI en sus inicios y que fue presentada en el primer Expo Day en el año 92.

El objetivo principal de este acto es reconocer, impulsar y promocionar nueve empresas apoyadas por el CEEI, desde su creación hasta su consolidación en el mercado. Estas nueve empresas forman parte de sectores en alza, como son Biotecnología, Tecnología de la Información y Comunicación, Ingeniería, Control Biológico, Marketing OnLine, etc.

La jornada se dividió en dos partes, en una primera se realizó una presentación audiovisual de las actividades que desarrollan las empresas presentadas, sus productos y servicios y su trayectoria empresarial hasta el momento. Y en la segunda, todos los asistentes pudieron pasar por los stands para conocer personalmente a estos emprendedores y profundizar mejor en sus proyectos.

Las nuevas empresas

La empresa Axontec centra su actividad en el diseño de proyectos de automatización de procesos, fabricación de maqui-

naria, utillajes y sistemas de monitorización y control energético en industria. Por su parte, la fundadora de Bichelos explicó su proceso de control de plagas mediante la utilización de insectos, un método innovador y respetuoso con el medio ambiente.

Bionos, ha destacado su especialización en diseño y desarrollo de ensayos de eficacia y funcionalidad para la industria cosmética, alimentaria y farmacéutica, en producto final e ingredientes. Por otro lado, la empresa Celulife, también perteneciente al sector biotecnológico, ha creado el primer banco privado de células madre adultas y ha remarcado la importancia de preservar en el tiempo muestras biológicas para su eventual uso futuro.

La empresa CASFID ha dado a conocer su tecnología especializada en grandes eventos, que ofrece servicios personalizados de identificación por radiofrecuencia, para mejorar la gestión, el acceso y la difusión de contenidos. Brandmanic, empresa de marketing online, ha explicado como han desarrollado una tecnología que permite conectar empresas con los influencers más relevantes en su sector para dar a conocer las marcas.

Por su parte, Laurentia Technologies, ha centrado su tecnología en el desarrollo de nuevos productos a partir de la introducción de nanotecnología en materiales tradicionales y aplicándolos

en higiene, cosmética, alimentación o construcción. Por último, Microbiotech, ha destacado su tecnología basada en la generación de calor ultra-rápido en cerámicas técnicas alimentadas por microondas.

El acto fue presidido por el que era director general de Industria y director del Instituto Valenciano de la Competitividad (IVACE), Joaquín Rios, junto con el presidente del CEEI Valencia, Raúl Royo. Joaquín Rios durante su intervención señaló que «la puesta en valor del emprendimiento es lo que más efecto genera entre otros jóvenes, emprendedores o empresarios que estén pensando en poner en marcha su proyecto o su idea de negocio».

Por su parte, Royo comentó que desde que se iniciaron los Expo Days en 1992, «han sido presentadas más de 200 empresas». Así mismo, desató algunos de los datos que se desprenden del trabajo realizado por el CEEI con los emprendedores durante el pasado 2014, como son la puesta en marcha de más de 50 iniciativas empresariales, la información y asistencia a más de 1.300 personas, y el asesoramiento personalizado a casi 300 emprendedores.

En esta ocasión, asistieron al evento también miembros de las empresas que se han ido presentando a lo largo de las 24 ediciones anteriores. La jornada terminó con un tiempo para el networking entre los participantes.

Special Days

En Mercedes-Benz Valencia del 1 al 30 de Junio.

Paquete deportivo exterior Avantgarde, Navegador, Faros con tecnología LED, Tempomat / Speedtronic / Parktronic, Molduras de aluminio, Asientos mixtos símil cuero y tela

CLASE C 220 BlueTEC con paquete Sportive por 335€/mes

—Incluidos 3 años de garantía—



MBPive



Mercedes-Benz
The best or nothing.

Consumo medio 5,0 - 5,5 l/100km y emisiones de CO₂ 103 - 135 g/km.

* Ejemplo de Financiación para un Clase C BlueTEC Berlina Paquete SPORTIVE AVANTGARDE PVP 36.610,00 € (Impuestos, transporte y Bonificación Mercedes-Benz incluidos. Gastos de preentrega incluidos.) con las facilidades del programa Alternativo de Mercedes-Benz Financial Services España, E.F.C., S.A., válida para pedidos firmados y solicitudes aprobadas hasta el 30/06/2015 con contratos activados y vehículos matriculados hasta el 31/08/2015. Importe a financiar 30.819,99 €. Por 335,00 € al mes en 39 cuotas y una cuota final de 23.722,31 €, entrada 5.790,01 €, TIN 6,55%, comisión de apertura 921,52€ (2,99%). TAE 7,97%. Importe total adeudado 37.708,82 €. Precio total a plazos 43.498,84 €. 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. La imagen no se corresponde con el vehículo ofertado.

MERCEDES-BENZ VALENCIA

Filial de Mercedes-Benz España, S.A. Gran Vía Marqués del Turia, 52 VALENCIA Telf.: 96 122 44 46.

Avda. La Pista, 50 (Vía Servicio) MASSANASSA Telf.: 96 122 44 01. Avda. Real Monasteri Sta. M^a

de Poblet, 50 (Vía Servicio) QUART DE POBLET Telf.: 96 122 45 76. C/ Tuéjar, 14 L'ELIANA

Telf.: 96 122 46 27. www.valencia.mercedes-benz.es

Síguenos:



ÉXITO DEL PRIMER TORNEO DE GOLF DEL PARQUE TECNOLÓGICO

El primer Torneo de Golf del València Parc Tecnològic, que se celebró el pasado 11 de junio, reunió en el Club de Golf Escorpión a un centenar de personas, de las que 60 participaron en el concurso.

A pesar de que la meteorología amenazaba lluvia, finalmente la competición se disputó sin problemas sobre un campo que estaba en un magnífico estado. Álvaro Castro fue el campeón en Primera Categoría, seguido de Silvia Muñoz, que fue segunda. Por su parte, Román Ruíz y Amparo Ortega, fueron primero y segundo clasificado, respectivamente, en Segunda Categoría. Todos ellos recibieron como premio un cheque de Bauhaus.

Además, el resto de participantes recibieron como regalo una botella de vino de Vereda Real y un detalle en el sorteo.

La jornada terminó con un cóctel realizado y servido por el Club Escorpión. También participaron Juvé Camps, Jamón de Extramadura y hubo ron y puros cubanos a través de la agencia Cubaires.





Campeón de Segunda Categoría,
Roman Ruiz, con el presidente
Antonio Alagarda.

FOTO: ESCORPIÓN



Silvia Lopez ,segunda en Primera
Categoría con el gerente del
Escorpión Marcos Lería.

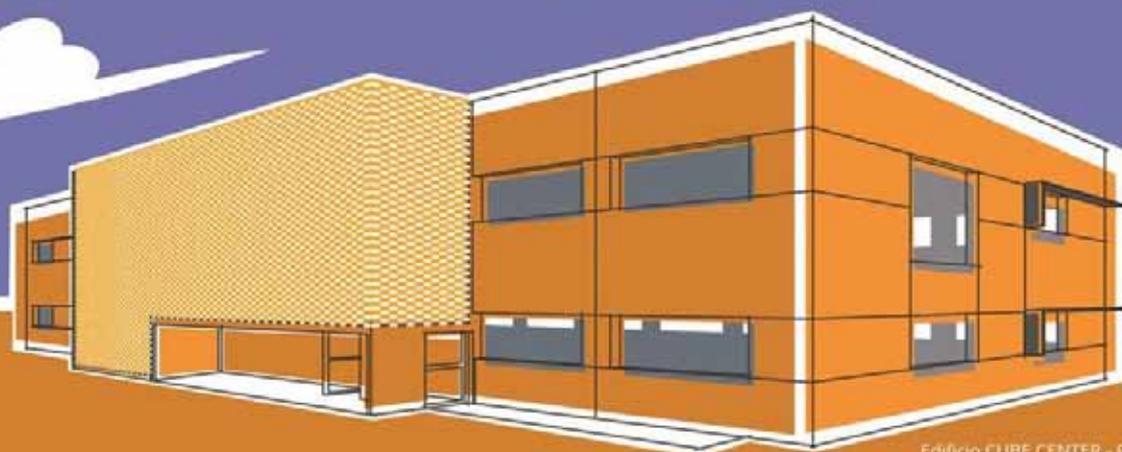
FOTO: ESCORPIÓN

CUBE CENTER

8 OFICINAS

XL

DE **200 M²**
EN ALQUILER



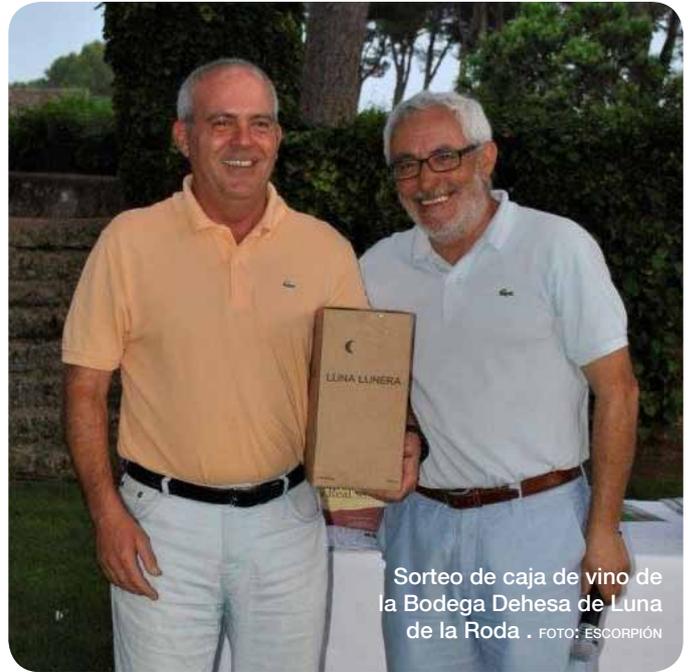
www.ccdnegocio.com

697 601 996

Edificio CUBE CENTER - Ronda Isaac Peral, 14 - Parque Tecnológico



El ganador del material de golf donado por Decathlon fue José María Vega. FOTO: ESCORPIÓN



Sorteo de caja de vino de la Bodega Dehesa de Luna de la Roda . FOTO: ESCORPIÓN



También se impartió una pequeña clase.
FOTO: I+TECH



Ganador de dos comidas en el Restaurante Genú de Escorpión. FOTO: ESCORPIÓN



Ganador del sorteo de productos de Luanvi.
FOTO: ESCORPIÓN



Daniel Javaloyas, ganador de una estancia en Hoteles de Cuba cortesía de Yolexi Singh, de Viajes Cubaires.
FOTO: ESCORPIÓN



Eugenio Redondo, organizador del Torneo y director de esta revista, presentando el acto. FOTO: ESCORPIÓN



Ganador de dos comidas en La Genuina con la gerente de la ECVPT. FOTO: ESCORPIÓN



Ángel Navarro acompañado de Joaquín Díez de ANDBANK. FOTO: ESCORPIÓN



Sorteo de dos comidas en el Restaurante del Ateneo Mercantil de Valencia. FOTO: ESCORPIÓN

MASIA DE XAMANDREU

Ofertas especiales en Servicio de Catering para Empresas del Parque Tecnológico





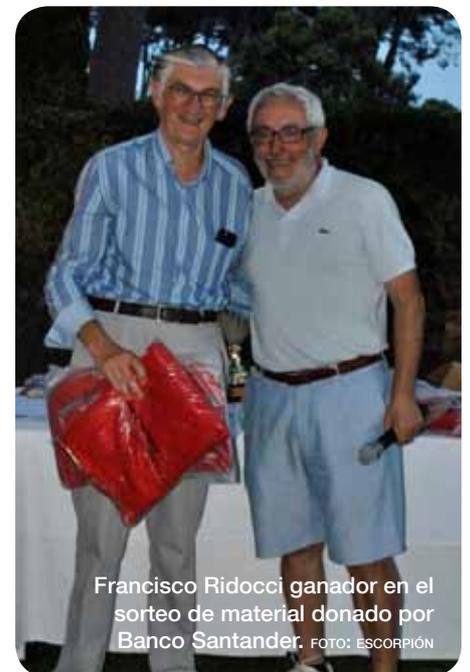
Manuel Torres agraciado con Caja de Vino de Vereda Real.
FOTO: ESCORPIÓN



Exposición de productos de Bauhaus.
FOTO: ESCORPIÓN



Rafael del Castillo se llevó material donado por el Banco Santander.
FOTO: ESCORPIÓN



Francisco Ridocci ganador en el sorteo de material donado por Banco Santander.
FOTO: ESCORPIÓN



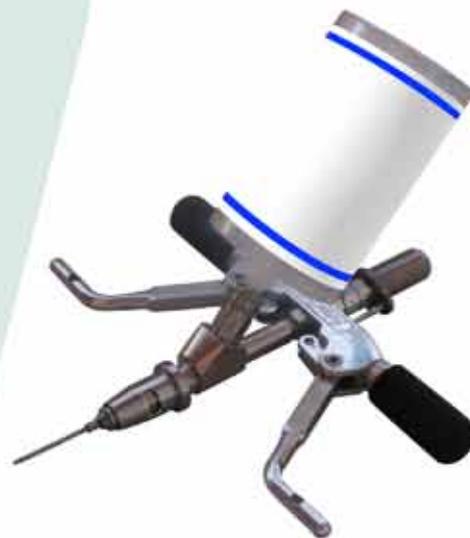
Durante el cóctel se sirvió Jamón de Extremadura.
FOTO: ESCORPIÓN



La nutrida mesa de regalos para el sorteo.
FOTO: ESCORPIÓN

LA SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS DEL ARBOLADO URBANO Y EJEMPLAR

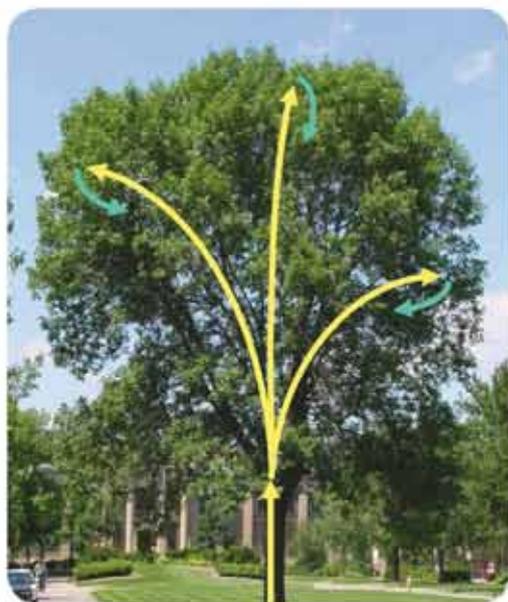
El sistema de inyección directa ArborSystems® es la técnica más limpia, rápida y eficaz de combatir las plagas y enfermedades de los árboles



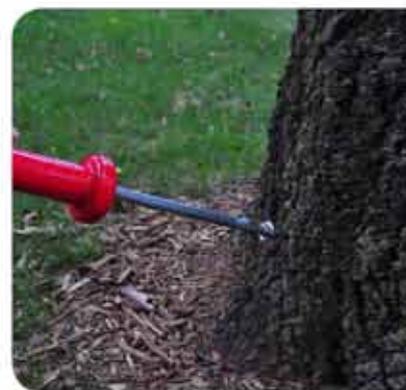
Sistema de inyección directa al tronco, sin taladros

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.



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



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.

Ayuntamiento de Paterna.

FOTO: I+TECH



PSPV-PSOE

JUAN ANTONIO SAGREDO, NUEVO ALCALDE DE PATERNA

El socialista Juan Antonio Sagredo es el nuevo alcalde de Paterna, relevando en el cargo a la 'popular' Elena Martínez, y gobernará en minoría después de no llegar a un acuerdo de gobierno con ningún otro partido.

PSPV y Compromís estuvieron negociando hasta última hora antes de la investidura, pero finalmente no se materializó el pacto, por lo que Sagredo fue proclamado alcalde con los seis votos de los regidores socialistas.

Durante su investidura, el primer edil aseguró que «comienza un nuevo capítulo en la historia de Paterna que vuelve a tener impronta socialista, que tiene como introducción las ganas de cambio y que busca como desenlace la gobernabilidad con todos y para todos sin excepción».

En el acto, Sagredo explicó cuál va a ser el modelo y la hoja de ruta a seguir por el nuevo equipo de gobierno municipal y agradeció a los vecinos la confianza depositada en el proyecto y en el equipo socialista.

«Ha llegado el momento del cambio que todos estábamos esperando y de llevar a la práctica una nueva forma de hacer política y de gobernar donde la transparencia, la participación, el diálogo y el entendimiento van estar más presentes que nunca», dijo.

El nuevo alcalde comenzó su intervención haciendo referencia a la pluralidad política del hemiciclo paternerero como fruto de la voluntad democrática del pasado 24M.

«Nos toca afrontar un nuevo tiempo en el que el consenso y el respeto son imprescindibles para reconducir a nuestro pueblo por la senda del progreso y de la transformación real que nos han pedido los vecinos en las urnas», señaló, para pedir a los nuevos ediles de las seis formaciones políticas «disposición y colaboración para sumar y construir la Paterna plural, referencial y participativa que todos los paternereros queremos».

Juan Antonio Sagredo aseguró que asume esta nueva etapa con enorme orgullo

y honor pero también con responsabilidad, humildad y con clara voluntad de alcanzar acuerdos que signifiquen mejoras para los vecinos.

«Me dirijo a todos vosotros con la firmeza y el compromiso de que vamos a trabajar incansablemente para que Paterna crezca, mejore y avance. Mi entrega a este pueblo y a la defensa de los intereses de los paternereros es incondicional, sin horarios y sin límites. Vamos a ser trabajadores, vamos a ser eficientes y no os vamos a defraudar», destacó.

Por su parte, la exalcaldesa de Paterna Elena Martínez destacó que el PP deja una situación económica envidiable con 21 millones de euros en caja, además de advertir que no hará oposición desde la difamación.

Jorge Ibáñez, de Ciudadanos, señaló que «arrimará el hombro», mientras Beatriz Serrano, de Paterna Sí Puede, destacó el consenso con Compromís y EU, cuyo líder Javier Parra auguró un mandato «bastante inestable».

CAIXA POPULAR CELEBRA SU ASAMBLEA GENERAL

Caixa Popular celebró en mayo su Asamblea General en la que presentaron las Memorias Anuales de la entidad, tanto Económica como Social, así como los resultados más significativos del ejercicio 2014. El acto, en que se aprobaron las Cuentas Anuales, la Distribución del Excedente y se presentaron las Políticas del Plan Estratégico de la entidad financiera, contó con la presencia de los 259 socios trabajadores y de los representantes de las más de cien cooperativas socias.

La estrategia de Caixa Popular continuará fijando las claves en un crecimiento sostenible, que permita ofrecer un modelo de banca cooperativa, diferenciada y más social, que permita seguir siendo una entidad netamente valenciana.

En Asamblea General de este año se reconoció a Josep M. Soriano, presidente

de Caixa Popular, que deja el cargo, tras una larga trayectoria en la entidad.

En el ejercicio 2014 Caixa Popular obtuvo un beneficio de 5,3 millones de euros, tras realizar una dotaciones de 15 millones de euros. Además, la entidad finalizó el ejercicio con unos depósitos de 1.100 millones de euros, lo que representó un incremento del 19% con respecto al 2013.

Caixa Popular continuó dando préstamos. En un entorno de reducción del crédito las inversiones crediticias se situaron en 730 millones de euros, lo supuso un 6% de incremento con respecto al ejercicio anterior.

Las dotaciones al Fondo de Insolvencia de 15 millones de euros, situaron la cobertura total de la Morosidad, contando

los inmuebles adjudicados en un 74%, con un ratio de mora del 10,14%.

Tendencia positiva

Con los resultados del primer trimestre del 2015, la tendencia que sigue Caixa Popular es positiva, tanto en resultados, en crecimiento del negocio como en morosidad, que continua reduciéndose.

En tasa interanual, en estos primeros meses del ejercicio se han incrementado en un 7% las Inversiones Crediticias, también la Tesorería ha aumentado en un 16% y los Depósitos han crecido un 18%. El ratio de Morosidad se sitúa en el 9,59%, con una cobertura, contando inmuebles, del 80%. Los resultados trimestrales han crecido en 1,2 millones de euros, con un crecimiento interanual del 124%, y un ROA del 0,40 al finalizar el primer trimestre.

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 Tfl. 902 153 753 - 96 317 30 99



Las clases son en castellano.

FOTO: I+TECH

COMPLEJO EDUCATIVO

MAS CAMARENA IMPARTIRÁ EL BACHILLERATO INTERNACIONAL

El Complejo Educativo Mas Camarena ha sido autorizado por la Organización de Bachillerato Internacional para impartir el Programa del Diploma. A partir de septiembre de 2015, los jóvenes podrán optar por esta formación en castellano. «Han sido dos años de trabajo y formación del profesorado para conseguirlo», afirma la directora del centro, Maite Marín.

Mas Camarena ya ofrece las tres modalidades del Bachillerato Nacional y ciclos formativos y con este sistema educativo completa la oferta para los alumnos.

La coordinadora de IB Mas Camarena, Louise Grint, destaca que, en un mundo cada vez más globalizado y de rápida evolución, es importante «tener una mentalidad internacional y este Bachillerato satisface este requisito».

El Bachillerato Internacional, un Bachillerato opcional al nacional reconocido y respetado por prestigiosas universidades de todo el mundo, cuenta con un programa educativo riguroso y equilibrado con exámenes finales que son una buena preparación de cara a la universidad. Su denominación internacional no

quiere decir que se imparta en inglés, se refiere a los contenidos del currículo, aún así el idioma es parte esencial en el Bachillerato, y en muchas ocasiones se alcanza el nivel C2 en inglés, correspondiente al Proficiency Cambridge.

Este modelo otorga al alumno una visión más global, pues se estudia una misma asignatura desde puntos de vista diferentes. Lo que más atrae del programa son sus principios metodológicos donde los alumnos son los auténticos protagonistas del aprendizaje.

«Esta forma de trabajar de los alumnos les permite adquirir madurez y autonomía. El planteamiento de las asignaturas exige mucha reflexión y supone una excelente preparación para el futuro en la universidad», destaca Marín.

Desde un punto de vista más práctico, la titulación que otorga la organización IB está reconocida por las leyes españolas desde la aplicación de la LOMCE y se encuentra al mismo nivel que la titulación del Bachillerato Español, de modo que los alumnos IB pueden acceder a las universidades españolas como a las del resto del mundo.

Cursos de verano

El Complejo Educativo Mas Camarena cuenta con diferentes cursos de verano adaptados específicamente para niños desde cuatro meses hasta 14 años.

El curso Baby Mas Camarena está diseñado específicamente para niños de cuatro meses hasta tres años, donde ya comienzan con sesiones de inglés que se combinan con aprendizajes tempranos, psicomotricidad y música infantil todo a través de juegos, canciones y cuentos para los peques y piscina infantil. Todo a cargo del profesorado especializado del equipo docente del centro.

Para los niños de cuatro hasta los 14 años, realizan varios cursos que se pueden combinar entre ellos. Around the World, para descubrir el mundo; Sports Summer, para hacer deporte; Tecno Summer, donde construyen tecnología; y Soy Científico, para experimentar en el laboratorio.

Las fechas del curso de verano son desde el 23 de junio al 31 de julio con un amplio horario. Todos los cursos se pueden seleccionar por semanas y combinar unos con otros.

HASTA 3 DE JULIO

ABIERTO EL PLAZO PARA EL CONCURSO DE IDEAS+INNOVADORAS

El concurso de Ideas+Innovadoras organizado por Florida Universitaria, CEEI Valencia, Confederación Empresarial Valenciana (CEV) y Asociación Jóvenes Empresarios de Valencia (AJEV), ya está en marcha con la intención de promover una cultura emprendedora entre los jóvenes, y sensibilizar sobre sus capacidades y oportunidades para emprender en el entorno actual.

Las ideas participantes deben poder llevarse a cabo. Éstas deben aportar alguna novedad o mejora sobre productos o servicios existentes, pueden ser actividades empresariales o profesionales en las que se detecte una falta de oferta en el territorio o ideas de negocio en sectores maduros que den respuesta a necesidades no cubiertas. Cualquier persona universitaria recién titulada o en últimos cursos de titulación, además de emprendedores

y empresarios con ideas novedosas que quieran desarrollarlas por cuenta propia o dentro de su organización, pueden participar en este certamen.

Las ideas deben colgarse en una plataforma pública y pueden ser valoradas de forma on-line por todos aquellos que deseen consultarlas, hasta el 3 de julio. El veredicto final se conocerá antes del 30 de septiembre.

Además de la Tablet Samsung Galaxy Tab 4 10.1 WiFi, el ganador o ganadora tendrá una beca para cursar el Máster Oficial en Innovación y Desarrollo de Proyectos de negocio que imparte Florida Universitària.

La inscripción y las bases del concurso pueden consultarse en el siguiente enlace: www.concurso-ideas.com

Pueden presentarse estudiantes de último año o recién titulados y empresarios



La Montanera

Producto Made in Spain

JAMÓN IBÉRICO BELLOTA

Organización Catering y Eventos

Avda. Mayor, 148 - Massamagrell (Valencia)

pacorasero@hotmail.es • Tel. 676 16 14 29



EN BREVE

La actualidad del Parque Tecnológico en pocas palabras

AIMPLAS TRABAJA POR LA EFICIENCIA

El Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS) ha superado el ecuador del proyecto europeo COALINE, con el que desarrollo un nuevo proceso de fabricación de perfiles para los sectores de la construcción y el automóvil.

Gracias a este proyecto será posible llevar a cabo la totalidad del proceso en un solo paso, incluida la aplicación de la pintura. De esta forma, será posible obtener un ahorro de tiempo y costes así como ventajas para el medio ambiente por la ausencia de emisiones.

El nuevo proceso de fabricación que se está desarrollando permite no solo reducir la mano de obra necesaria para la produc-

ción, sino también el número de pasos en el proceso como el lijado y el pintado o la aplicación de primer. Por ello, resulta más rápido y económico y además más sostenible medioambientalmente, ya que se evita la emisión al medio ambiente de partículas sólidas durante el lijado y de compuestos volátiles durante el pintado.

DIAGNÓSTICO PARA PIELES IRRADIADAS



El Instituto Tecnológico de Óptica, Color e Imagen (AIDO) lidera el desarrollo de un digitalizador anatómico que permitirá la evaluación de la dinámica cutánea y el análisis de los parámetros característicos y descriptivos de la radiodermatitis, el daño producido en la piel irradiada en pacientes de cáncer de mama, a partir de modelos 4D de la superficie corporal.

Con la imagen obtenida y su posterior procesado, se contribuirá a la creación de una nueva metodología de diagnóstico temprano del daño en pieles irradiadas y se prescribirá un tratamiento adaptado a cada paciente para disminuir su toxicidad cutánea. Además, fruto de este trabajo podrán ofrecerse nuevos productos y servicios que mejoren a nivel mundial la calidad de vida de los pacientes que reciben radioterapia.

EXPERTOS EN VALENCIA

La XXVII edición del IAPRI Packaging Symposium que organizó el Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (ITENE)

reunió en Valencia a más de 120 investigadores del ámbito del packaging de 27 países.

Esta edición del Symposium, que se celebró en junio en el Centro Cultural Bancaja de Valencia, contó con 63 exposiciones orales y más de 35 pósters, que presentaron las últimas novedades científicas a nivel global en materia de envase y embalaje.

«JUGAR NO ES UN CAPRICHOS»

El Instituto Tecnológico del Producto Infantil y de Ocio (AIJU) aprovechó el Día Internacional del Juego, que se celebró el pasado mes de mayo, para recordar a los padres que el juego es imprescindible para el correcto desarrollo infantil. «Jugar no es un capricho sino una necesidad para el niño», afirman.

Desde AIJU se asegura que el juego no sólo les divierte y les hace felices, sino que les ayuda a desarrollarse y a aprender. Los distintos tipos de juegos favorecen el desarrollo infantil en todas sus facetas (intelectual, motora, social, afectiva, lingüística...) y por ello todos los niños necesitan jugar.

Pero el Instituto Tecnológico recomienda a los padres elegir el juguete adecuado para que el juego de sus hijos sea seguro y enriquecedor. «Es importante saber que los distintos tipos de juguetes contribuyen a favorecer estos aprendizajes y los adultos hemos de esforzarnos en proporcionar juguetes suficientes, adecuados y variados, que posibiliten un desarrollo integral de la personalidad del niño», explican.



ALUMNOS EN PRÁCTICAS

Los seis alumnos del Máster Universitario en Ingeniería Textil impartido por el Campus d'Alcoi de la Universitat Politècnica de València y el Instituto Tecnológico Textil (AITEK) han comenzado sus prácticas en el instituto tecnológico.

Las prácticas constan de 600 horas, tres alumnos las están realizando en los laboratorios y los otros tres en proyectos, dentro de unas instalaciones tecnológicamente catalogadas entre las cinco mejores de Europa.

El título aborda, entre otros aspectos, los nuevos procesos textiles, su relación con el medio ambiente y la gestión de los mismos. Se dota a los alumnos de formación específica sobre cómo obtener productos especializados con ayuda de materias y procesos de alta tecnología o cómo diversificar en el campo de la aplicación de los textiles a un mayor número de sectores.

Los contenidos han sido elaborados a partir de la experiencia de AITEK y del Campus d'Alcoi de la UPV e incluyen facetas del textil, actualmente no abordadas formativamente por ningún centro de nuestro entorno, pero muy necesarias para conseguir que nuestro entramado empresarial sea competitivo.



GENÉTICA PARA REFORZAR FIBRAS

El Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS) ha completado las investigaciones desarrolladas en el marco del proyecto FIBRAGEN para obtener una nueva generación de composites reforzados con fibras naturales de propiedades mejoradas.

En las plantaciones llevadas a cabo se han empleado distintas variedades de lino donde se han tenido en cuenta aspectos como la localización, terreno, época del año, humedad y temperatura para posteriormente analizar si estas variables afectan a las propiedades de las plantas y al mismo tiempo seleccionar las que presenten mejores propiedades mecánicas.

REFRIGERACIÓN DE VEHÍCULOS

Valencia acogió el pasado mes de mayo el lanzamiento de Jospel, un nuevo sistema de climatización para vehículos eléctricos energéticamente eficiente en el que parti-

cipan además de Instituto Tecnológico del Plástico (AIMPLAS), centros de investigación de España, Croacia, Italia, Reino Unido, Luxemburgo, Francia, Portugal, Dinamarca y Alemania.

Se espera que el innovador sistema logre reducir la energía empleada en la climatización de los vehículos eléctricos en al menos un 50% respecto a los equipos actuales.

En los vehículos eléctricos de hoy en día se desperdicia una gran cantidad de energía en calefacción y aire acondicionado, lo que contribuye a limitar aún más la capacidad de su batería. Este proyecto europeo, cuyo presupuesto es de 6,7 millones de euros, busca optimizar el consumo de energía y a la vez hacer más atractivos los coches eléctricos a los compradores europeos aumentando la cantidad de kilómetros que pueden recorrer sin necesidad de cargar la batería.

BE FIT PRO GANA OPERACIÓN EMPRENDE

La start-up Be Fit Pro, instalada en el Parque Tecnológico, fue la ganadora de Operación Emprende, una iniciativa promovida por la Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia (AJEV) con el objetivo de «retener el talento emprendedor de los jóvenes valencianos, materializar ideas innovadoras en realidades de negocio y revitalizar el tejido empresarial».

Be Fit Pro, fundada por Alejandro Pérez y Diego García y que se alzó con el primer premio, se dedica al estudio de la posición del ciclista y el entrenamiento, basado en conocimiento científico.

Junto a ellos, FP a Grado y Stop Murphy fueron los dos proyectos empresariales ganadores pertenecientes a los sectores educación y la industria.

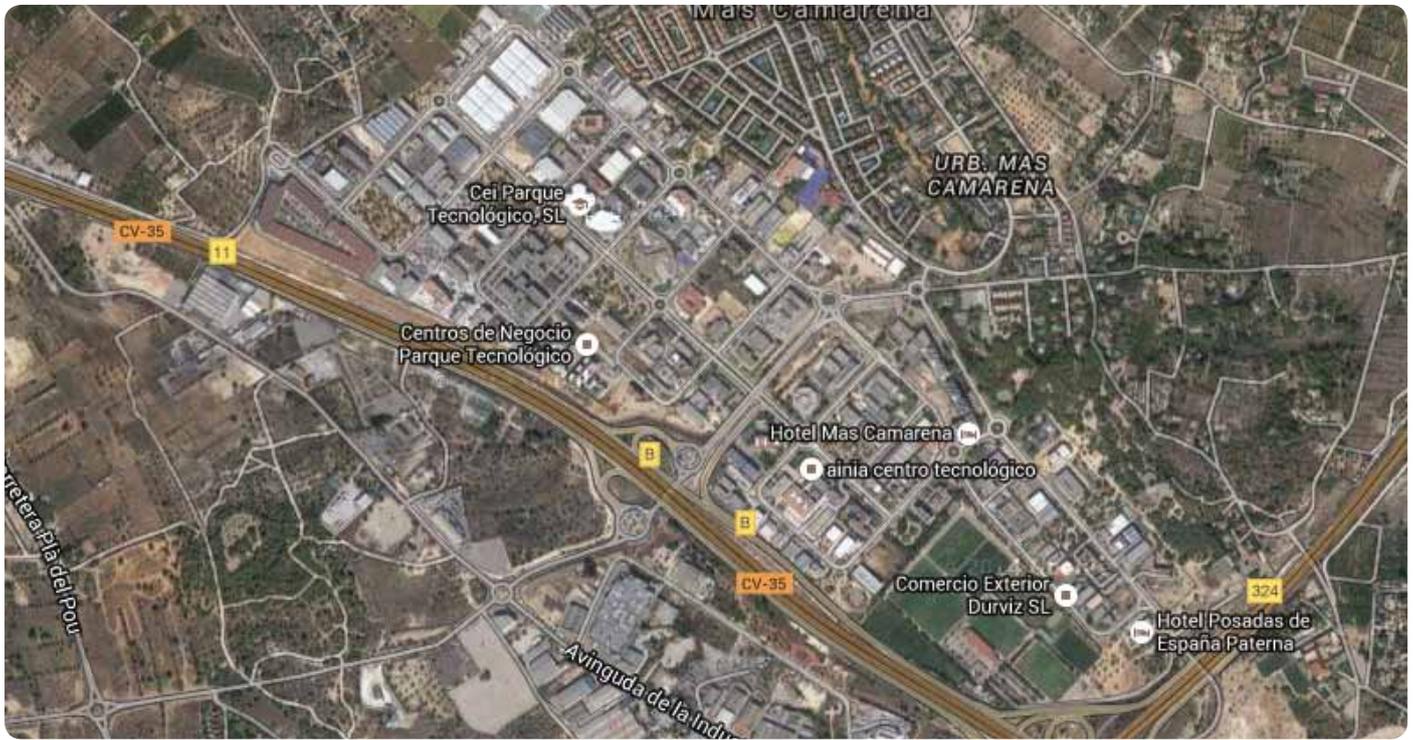
NO SE SIENTA SOLO EN LA GESTIÓN DE SU EMPRESA



ACOLAB & WINBROKER

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

RONDA NARCISO MONTURIOL Nº4 · 2ª PLANTA, DESP. 201A
TELEF: 963 455 265 · FAX: 963 455 264
PARQUE TECNOLÓGICO 46980 PATERNA- VALENCIA
jandreu@cograsova.es · www.acolabasesores.com



¿CONOCES EL PARQUE?

¿Sabías que... la Policía Local de Paterna está realizando una campaña de concienciación sobre aparcamiento en el Parque Tecnológico? Como es natural, está prohibido aparcarse sobre las aceras y las terrazas (espacio de tierra morterenga que se encuentra entre la acera y parcela por donde discurren las canalizaciones), así como en las zonas de la calzada que la señalización lo indique. Además, hay que dejar libre las entradas a las empresas. Ante el incumplimiento de la normativa, la Policía Local de Paterna está avisando de las infracciones, pero si después de un tiempo prudencial de aviso se repite, procederán a la sanción que corresponda.

Ante el problema de aparcamiento, la Entidad de Conservación V.P.T. ha solicitado al Ayuntamiento de Paterna que se habiliten algunas zonas públicas destruidas a lo largo de todo el Parque para poder dejar los vehículos. En concreto, han pedido una zona deportiva, la esquina del Hotel Posadas de España, la entrada a la plantación de pinos en la zona colindante con la CV-35 y el espacio junto a la estación de bombeo. De momento no ha habido respuesta oficial por parte del Consistorio.

TAXI **LOGIC**
taxilogic@outlook.es  WhatsApp **Tel. 661 117 584**



NOTICIAS

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

LLAMAMIENTO A LAS EMPRESAS

La Entidad de Conservación VPT ofrece a todas las empresas instaladas en el Parque la posibilidad de que los datos de su empresa puedan ser incluidos gratuitamente en su página web www.ptvalencia.es.

Para ello, deben comunicarlo vía correo electrónico a entidad@ptvalencia.es, o telefónicamente en el 961318074. Para darse de alta deberán facilitar el nombre de la em-

presa, dirección, teléfono, fax, email, web y actividad. Una vez inscritos se les remitirán unas claves de acceso para que sea la propia empresa quien pueda completar esta información con el logo, fotografía, sector, ofertas de empleo, consultar currículum, ubicación, etc.

CIERRE DE LA OFICINA DE CORREOS

A partir del día 1 de julio, Loginser, empresa colaboradora de Correos, va a proceder a cerrar la oficina de Servicio Admisión de Correos en el Parque Tecnológico. El motivo, según han explicado, es que no está obteniendo los resultados esperados.

La Entidad de Conservación ha lamentado el cierre de la oficina después del esfuerzo realizado para conseguir este servicio en el Parque Tecnológico, el cual consideran «una necesidad para el empresario». Sin embargo, informan, Correos «no está dispuesto a prestar este servicio directamente y ni siquiera a través de una empresa colaboradora se ha podido consolidar dicha oficina».

SUSTITUCIÓN DE LAS SEÑALES DE TRÁFICO

Se está procediendo a cambiar las placas de las señales de tráfico (paso de peatones, ceda el paso, etc.) del Parque Tecnológico que se encontraban en un estado de deterioro avanzado después de casi 25 años. Igualmente, también se procederá a retirar las señales de limitación de velocidad (40) que se encuentran descoloridas, ya en su momento se colocaron en todas las entradas al Parque para limitar la velocidad en el recinto.

La Entidad de Conservación V.P.T. suministrará las nuevas señales que serán sustituidas por el Ayuntamiento de Paterna a través de la brigada de obras. Esta actuación se realizará poco a poco y en el caso de que quedaran señales sin reponer, en el próximo ejercicio se acometerá el resto.



ATENEO RESTAURANTE

Ubicado en la sexta planta del Ateneo Mercantil de Valencia.
Cocina Mediterránea cuidadosamente elaborada.
Celebración de eventos particulares y de empresa.
Espacio reservado para reuniones.
Amplio balcón con vistas privilegiadas.

Plaza del Ayuntamiento, 18
46002Valencia
+34 960 012 932
+34 633 301 752
info@ateneorestaurante.com

Dos islas en una escapada

Unidas por la historia y por la geografía y tan sólo separadas por algunos pocos kilómetros de mar Tirreno, las islas de Córcega y Cerdeña, son una opción poco conocida pero muy recomendable para salir de vacaciones. Playa, montaña, opciones para los pequeños de la casa y un precio asequible son los atractivos de este destino doble. Dos islas, en dos países y todo sin salir de Europa.

Córcega, conocida por los griegos como “La sublime” y rebautizada “Isla de la belleza” por los franceses, destaca por la conservación de su encanto natural. Sin bloques de apartamentos, ni complejos hoteleros, es una opción ideal para la desconexión lejos de la masificación de los tradicionales destinos de playa.

De visita obligada son Ajaccio, ciudad natal de Napoleón, y Bonifacio, la más turística de la costa corsa. Desde estas dos puntos son innumerables las posibilidades para recorrer en excursiones las pequeñas islas que salpican sus playas. Las Lavezzi que compiten en exuberancia con playas caribeñas son de las más apreciadas.

Con un “salto de ferry” de unos 15 kilómetros y muy pocos minutos pasaremos del cabo sur de Córcega, Bonifacio, a la punta norte de Cerdeña, Porto Cervo. También la isla italiana destaca por sus playas pero el atractivo del sol no puede ocultar los encantos de los cascos históricos de Alghero y Cagliari.

Como buen destino de la “bella Italia” también Cerdeña sorprende por su alegre vida nocturna y su permanente ebullición artística, que contrastan con la calma de las jornadas playeras y los recorridos culturales.

POR MAMEN ESLAVA

Fenicoretti en Cagliari.

FOTO: I+TECH





PARADORES

GOLF

CUOTAS AÑO 2015

SE MANTIENEN LOS PRECIOS 2014

		Anual	Semestral	Mensual	10 Meses
	TARIFA	(5% des.)	(2.5 % des.)	(12 cuotas)	(5%des.)
Abono individual con carro manual	2.650,00 €	2.518,00 €	2.584,00 €	221,00 €	2.098,00 €
Abono individual con carro eléctrico	2.809,00 €	2.669,00 €	2.739,00 €	234,00 €	2.224,00 €
Abono anual matrimonio con carro manual	4.580,00 €	4.351,00 €	4.465,00 €	382,00 €	3.626,00 €
Abono anual matrimonio con carro eléctrico	4.898,00 €	4.653,00 €	4.776,00 €	408,00 €	3.878,00 €
Hijos abonados de 18 a 25 años con carro manual (50%)	1.325,00 €	1.259,00 €	1.292,00 €	110,00 €	1.049,00 €
Hijos abonados de 18 a 25 años con carro eléctrico (50%)	1.405,00 €	1.334,00 €	1.369,00 €	117,00 €	1.113,00 €
2º hijo abonado de 18 a 25 años con carro manual (75%)	663,00 €	629,00 €	646,00 €	55,00 €	525,00 €
2º hijo abonado de 18 a 25 años con carro eléctrico (75%)	702,00 €	667,00 €	685,00 €	59,00 €	556,00 €
Taquilla vestuarios abonado	195,00 €				

EL ABONO INCLUYE:

- . 30 pases al Spa en el año (de libre disposición por el abonado).
- . 3 tarjetas de bolas de 10 créditos.
- . 15% de descuento en todos los consumos del Parador para el abonado y sus acompañantes.
 - . 4 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)



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



Sandía borracha, para triunfar este verano

Estos días largos de sol moderado de junio son una auténtica delicia, me ponen de buen humor. Mi cuerpo se llena de una hiperactividad que roza casi la ansiedad por las ganas que tengo de hacer mil cosas, entre ellas comer fruta, es mi desayuno estival preferido, no hay día que salga de casa sin zamparme al menos cuatro piezas diferentes.

Un poco más adelante llegará la sandía: preciosa y jugosa, apetecible, fresca, sobre todo para cuando lleguen esos domingos calurosos en los que de solo verla nos ponemos a salivar, más bien babear diría yo. Y cuando llegue ese día vas a sorprender a tus invitados de postre con una deliciosa sandía borracha. Para ello necesitas una sandía hermosa, muy fría, media botella de vodka helada, un descorazonador de manzanas y un embudo.

Este postre se debe hacer con un día de antelación para que se sirva bien fresco.

Con la ayuda de un descorazonador, haz un agujero en la sandía con suficiente hueco como para que entre el cuello del embudo

(guarda el pedazo retirado, pues una vez terminado, te servirá de tapón).

Poco a poco, con el embudo puesto, vierte dentro de la fruta el vodka bien frío e introduce en la nevera la sandía con el agujero para arriba, de manera que absorba bien el aguardiente y se reparta empapando la pulpa. Repite esta operación en el transcurso de unas horas tantas veces como sea necesario hasta que la fruta se emborrache lo suficiente.

Replay. Saca la sandía de la nevera, vierte el alcohol, vuelve a meterla en fresco; vuelve a sacarla y repite la operación hasta que veas que la sandía hace «eses» y no se tiene en pie. En ese momento pon el tapón que le hiciste con el descorazonador y listo.

Al final de la comida, haciéndote el despistado, larga en lo alto a toda la mesa que no tienes gran cosa de postre. Pártela y descojónate de todos.

PACO AVIÑÓ, restaurante Genuí Golf Escorpión



BAUHAUS®

El especialista para tu casa, taller y jardín

DESCUBRE
NUESTRAS
VENTAJAS

Junto a KINEPOLIS -
HERON CITY en PATERNA

Tarjeta cliente

**PLUS
CARD**



Premiamos tu fidelidad
devolviéndote el 10%
de todas tus compras
realizadas en **BAUHAUS**.

Presenta tu tarjeta PLUSCARD
en cada compra.

Más información en tu centro BAUHAUS.

Descuentos por
**GRANDES
CANTIDADES**

Por la compra
de un palet
entero



Disponemos de todas las
cantidades que tu proyecto
necesita. En **BAUHAUS** te
ofrecemos descuentos por
volumen. Pide tu presupuesto
sin compromiso.

Más información en tu centro BAUHAUS.

**NO IMPORTA
LA OFERTA
QUE SE INVENTE
LA COMPETENCIA**

EN **BAUHAUS** SIEMPRE GANAS

Si alguien vende el mismo producto a
un precio inferior al que BAUHAUS tiene
marcado, nos comprometemos a venderte
el mismo producto con un 12% de descuento
extra sobre el precio más bajo.

En lugar de complicadas campañas de ofertas
y descuentos, nosotros te ofrecemos siempre
el precio más bajo durante todo el año.

**ESTA ES NUESTRA GARANTÍA
DE PRECIO MÁS BAJO.**

Un compromiso con nuestros clientes.
Sin excepciones. El único requisito es que sea
el mismo producto y la misma validez.

**Garantía del
precio más bajo**

-12%

Quedan excluidas ofertas de internet y alfombras.

