

ACTIVIDAD AJEV

La web de AJEV aporta toda la información
Página 07

TU NEGOCIO

Ideas y consejos a la hora de montar una empresa
Página 16

LÍDERES

Mikel Urizarbarrena, presidente de Panda Software
Página 24

INSTITUCIÓN

Entrevista a Joan Ignasi Pla, presidente el PSPV-PSOE
Página 32

iNICIA



REVISTA DE LA ASOCIACIÓN DE
JÓVENES EMPRESARIOS DE VALENCIA
NÚM. 01 · SEPTIEMBRE 2006

LIDERAR LA EMPRESA

Existen tantos tipos de liderazgos como de personas. Todos llevamos la potencialidad de ser líderes si sabemos el objetivo, si tenemos la visión de adonde queremos ir. Pero el liderazgo no es algo innato, sino que se puede desarrollar. Y es clave en la puesta en marcha de nuevos proyectos. Muchos jóvenes empresarios, muchas empresas que nacen, lo consiguen por la voluntad de sus promotores, por su visión de un proyecto que no existe. **Pág.12**

MICROCRÉDITOS SOCIALES

AJEV y el Ayuntamiento de Valencia han firmado un convenio para otorgar microcréditos sociales a todas aquellas personas que tengan intención de poner en marcha una idea de negocio pero tengan dificultades de conseguir un crédito por los conductos convencionales. **Pág.06**



Perquè és la nostra llengua...



en valencià, naturalment!

Som gent de hereu,
gent del camp,
divers la vida,
un recordatori de qui som,
Ara és respirar!

Volem que parles,
que contes coses.

Anima't, parla ja!



GENERALITAT
VALENCIANA



editorial

JORGE CASTILLEJO, PRESIDENTE DE AJEV

Nuestra revista, con el paso del tiempo, ha conseguido posicionarse como una referencia para los jóvenes empresarios, ya no sólo en Valencia sino en toda España. Es por ello que vivimos una nueva etapa con la expansión de la revista a nivel nacional. Nuevas asociaciones, nuevas provincias han querido sumarse al proyecto desarrollado por AJEV y la empresa ISMOS COMUNICACIÓN, por el que tener una revista que defienda a nivel nacional nuestros intereses.

Por eso INICIATIVA pasa ahora a llamarse INICIA, revista para jóvenes emprendedores y podrá leerse fuera de nuestra provincia, con las ventajas que ello reporta a nuestras empresas y nuestros productos. La revista además se ve así enriquecida con la experiencia de otros empresarios de prestigio nacional que nos contarán sus

inquietudes, como en la presente ocasión en la que Mikel

Urizarbarrena, fundador de Panda

Software, es entrevistado. A partir de ahora la revista contará con artículos de interés general dedicados a jóvenes empresarios y otros propios de nuestra asociación y de nuestra provincia. Motivo por el que también ha variado algo la maquetación la revista.

Esta buena noticia viene a marcar el interés que ha suscitado nuestro proyecto fuera de Valencia, en el que la colaboración entre la asociación y las empresas que lo forman ha dado sus frutos.

Iniciamos pues un nuevo proyecto en el que los jóvenes empresarios vamos a contar con una herramienta potente de difusión y presión para nuestras reivindicaciones. Y al tratarse de un proyecto común os podemos anunciar que pronto tendrán nuevas novedades que gustarán a todos.

12 Liderar la empresa

Existen tantos tipos de liderazgos como de personas. Todos llevamos la potencialidad de ser líderes si sabemos el objetivo, si tenemos la visión de adonde queremos ir. Pero el liderazgo no es algo innato, sino que se puede desarrollar. Y es clave en la puesta en marcha de nuevos proyectos. Muchos jóvenes empresarios, muchas empresas que nacen, lo consiguen por la voluntad de sus promotores, por su visión de un proyecto que no existe. >>

06 Microcréditos sociales

AJEV y el Ayuntamiento de Valencia han firmado un convenio para otorgar microcréditos sociales a todas aquellas personas que tengan intención de poner en marcha una idea de negocio pero tengan dificultades de conseguir un crédito por los conductos convencionales. >>



SECCIONES

- 04 NOTICIAS SECTORES
- 06 ACTIVIDAD AJEV
- 10 NOTICIAS EMPRENDEDORES
- 12 A FONDO
- 16 TU NEGOCIO
- 18 GESTIÓN
- 20 LOS RETOS
- 24 LÍDERES
- 26 TECNOLOGÍA
- 30 ENTREVISTA ASOCIADO
- 32 INSTITUCIÓN
- 34 AGENDA

Edita: AJEV. Plaza del Ayuntamiento, 5. 12ª Tel: 963515621
Presidente: Jorge Castillejo **Realización:** Ismos Comunicación **Redactora**
Jefe: Desirée Tornero (iniciativa@ismos.net) **Redacción:** Guillermo Gómez-Ferrer

Sonia Martínez Ilustración: Luci Gutiérrez **Publicidad:** Ismos
Comunicación (publicidad@ismos.net) **Dirección:** Cronista Carreres, 10,
pta. 31. 46003 Valencia. Teléfono: 963030133 **Impreme:** Rotodomech.
Depósito legal: V-5114-2004 **Distribución:** 5.000 ejemplares. Esta publica-
ción no se identifica necesariamente con la opinión de sus colaboradores

El Consell garantiza 125 millones a los institutos tecnológicos hasta 2009

La Generalitat y la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana (Redit) han firmado un acuerdo de financiación estable para los próximos tres años, por el que el Consell destinará 125.757 millones de euros para subvencionar la actividad investigadora y las infraestructuras de los centros. Además, el acuerdo tiene como objetivo crear un marco estratégico que regule las relaciones entre ambas instituciones. El convenio, en materia de infraestructuras, supondrá la puesta en marcha de los cauces necesarios para la cesión de los derechos sobre las superficies a los institutos tecnológicos que se ubiquen en edificios o en terrenos propiedad de la Generalitat. Los centros de investigación firmantes están especializados en el sector cerámico, construcción, madera y mueble, óptica, metalmecánica juguete, plástico, textil, biomecánica, calzado, agroalimentario, informática, envase, embalaje y transporte.



COMERCIO

El textil promueve una red de distribución a partir de 2007

La Asociación de Empresarios Textiles de la Comunitat Valenciana (Ateval) ha presentado un proyecto para la creación de una red de medianas superficies dedicadas a la distribución de productos de ferretería, electricidad, pinturas, madera, cerámica, materiales de construcción, iluminación, moquetas, alfombras y textiles para el hogar. Esta iniciativa pretende crear una red de puntos de distribución ubicados estratégicamente en todo el territorio nacional y configurar una alianza para la comercialización de estos productos bajo una misma marca. En una segunda fase, se abordará la expansión en el resto de la Unión Europea. La fórmula de distribución propia y gestión compartida per-

mitirá a las empresas controlar la distribución de sus productos y beneficiarse de las ventajas y sinergias que se derivan de compartir el espacio con fabricantes de sectores complementarios. Esta propuesta incluye puntos de venta con atractivo diseño exterior y una cómoda y efectiva fórmula de recorrido interior de la tienda, con zonas de exposición y de venta muy cuidadas. La mejora del control de los canales de distribución y de la atención al cliente final son factores claves para hacer frente a la complicada situación que atraviesa el sector del textil por la fuerte competencia que está teniendo por parte de los productos textiles provenientes de los países asiáticos.

Las exportaciones mantienen el superávit

El balance comercial para los sectores tradicionales industriales valencianos sigue siendo positivo. La cerámica, el calzado, el mueble y la iluminación exportan en un volumen superior a lo que la Comunitat Valenciana compra del exterior, según los datos del Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX). El balance del primer trimestre de 2006 para estos cuatro sectores muestra un superávit comercial conjunto de 684'34 millones de euros. La industria tradicional vendió al exterior 1.299'9 millones de euros frente a los 586'56 millones de euros de las importaciones en ese periodo.

FERIA VALENCIA

El nuevo director ampliará la oferta de certámenes

Carlos Vargas es, desde el pasado mes de agosto, el nuevo director de Feria Valencia. Vargas se ha fijado como principales objetivos de su gestión el reforzamiento del área comercial para captar más clientes y la ampliación del número de certámenes y salones. Después de la reciente ampliación del recinto ferial, el nuevo director busca aumentar la base de clientes de la Feria para aprovechar al máximo el nuevo recinto. Feria Valencia cerrará el ejercicio 2005-2006 con un resultado de explotación antes de impuestos de 14,8 millones de euros, lo que representa un 3,4 por ciento más que en su inmediato precedente y con importantes avances con respecto a años anteriores. Se ha pasado de una superficie de 520.000 a 830.000 metros cuadrados de exposición. En las instalaciones de Feria Valencia se han celebrado un total de 39 ferias, 54 salones y 40 eventos, y han participado 12.240 empresas, de las que el 30 por ciento eran extranjeras.

NUEVOS MERCADOS

Empresarios del mueble promueven un parque industrial en China

El gigante asiático se está convirtiendo en uno de los destinos preferidos por empresas para deslocalizar su producción por los costes laborales y por su expansión comercial. Estos factores han sido claves en la decisión de un grupo de empresarios valencianos del sector de la madera y el mueble que han decidido promover un parque industrial en la región china de Jiangsu, con una superficie de 450.000 m² y con una inversión inicial cercana a los 70 millones de euros. La sociedad del parque es mixta, con un 60% del capital en manos de dos empresarios valencianos y el 40% restante es propiedad de un socio chino.

El parque industrial, abierto a toda clase de sectores productivos, se está construyendo en la ciudad de Syang, en Jiangsu, a sólo 350 kilómetros del centro financiero de Shangai y a 150 kilómetros del puerto y el aeropuerto de Lian Jun Gang. Esta zona acoge a un millón de habitantes y a 450.000 trabajadores especializados. La principal ventaja de este parque, denominado Europark Syang, es que estará gestionado de manera directa por españoles. La empresa



valenciana que lo promueve ofrecerá servicios de asesoramiento a las compañías interesadas en instalarse en aquel país, desde el registro inicial de las sociedades, para sortear así los escollos de la Administración china. Entre los servicios que ofrecerá el parque también está la construcción de las naves, la aportación de recursos humanos, la búsqueda

de proveedores, la asesoría legal y los servicios financieros y logísticos. Jiangsu es una de las regiones con mayores potenciales de desarrollo de toda China, en la que los promotores quieren aprovechar unos bajos costes laborales y una fiscalidad atractiva que incluye la exención de impuestos para los beneficios en los primeros cinco años.

Récord de turismo en Valencia

Valencia ha alcanzado el récord mensual de turistas en el mes de julio con 153.000 visitantes. La ocupación hotelera ha sido del 70%, treinta puntos más que el pasado año. El causante de este record ha sido la celebración del V Encuentro de las Familias con la presencia del Papa Benedicto XVI y las prerregatas de la Copa América. Además de otros atractivos como la Ciudad de las Artes y las Ciencias y el Palau de la Música.

Plan de apoyo al sector textil en la CV

La Comunidad Valenciana es la segunda en España en número de trabajadores del textil. Supone un 17'8% del total en el sector. El Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales ha presentado un Plan de Apoyo al Sector Textil y de la Confección dotado con 810 millones de euros. El sector se había visto perjudicado por la irrupción de productos chinos pero la caída se ha visto paralizada gracias al acuerdo de UE de restringir la entrada hasta 2007.

El Puerto de Valencia incrementa su actividad

El Puerto de Valencia se ha consolidado como líder en el sector de contenedores gracias a importadores como China o EE.UU. La actividad total del Puerto ha aumentado un 12% por ciento en el primer semestre del año. Al aumento de los intercambios interoceánicos se suma también la entrada de nuevos productos. La puesta en marcha de la planta regasificadora de Sagunto ha propiciado un importante aumento en la llegada de buques metaneros.

FIRMA DE CONVENIO

Éxito de los microcréditos sociales

Tras la firma del convenio entre AJEV, el Ayuntamiento de Valencia y La Caixa, para la concesión de microcréditos sociales, realizada el pasado 12 de junio, se han conseguido cumplir las expectativas marcadas. Hasta finales de julio, 29 han sido los emprendedores que se han acercado a la oficina AJEV de Valencia por el Emprendedor para recibir los servicios de apoyo en la concesión de microcréditos. El objetivo de la firma de este convenio es facilitar el autoempleo entre las personas con especiales dificultades en el acceso al mercado laboral. Los beneficiarios de estos microcréditos son todas aquellas personas que tengan intención de poner en marcha una idea de negocio pero tengan dificultades de conseguir un crédito por los conductos convencionales y, de forma muy especial van dirigidos a los mayores de 45 años, los parados de larga duración, las mujeres, los discapacitados, las familias monoparentales y los inmigrantes. El importe máximo que se puede solicitar es de 15.000 euros, con un plazo de reembolso de cuatro años más una carencia optativa de seis meses, un interés del 5,5% y sin comisiones. El papel de la Asociación de Jóvenes Emprendedores en el proceso de concesión de un microcrédito es muy importante. Su



función, gratuita, se desarrolla durante todas las fases del proceso, desde el mismo momento de la solicitud. AJEV, desde su oficina de Valencia por el Emprendedor, se encarga de recabar información sobre los solicitantes, de analizar la viabilidad del proyecto, prestando especial atención al plan de negocio. Finalmente, presenta el proyecto a La Caixa, adjuntando la solicitud y la documentación necesaria e indicando la inversión a financiar.

Los datos conseguidos desde la puesta en marcha de este servicio en AJEV han sido muy gratificantes. En mes y medio, ya son 29 los emprendedores que han acudido a la oficina de Valencia por el Emprendedor, de las cuales 4 están en pleno proceso de creación de su empresa. Castillejo ha asegurado que “a través de este convenio pretendemos ser los intermediarios entre los emprendedores con más dificultades para crear su negocio y la entidad financiera, ayudándoles a crear un plan de empresa firme que permita la obtención del microcrédito”.

JORGE CASTILLEJO, NUEVO PRESIDENTE DE AJE CV

Jorge Castillejo fue nombrado presidente de AJE CV por su anterior presidente, Ivan Sempere, en la Asamblea General Extraordinaria celebrada el pasado jueves 27 de julio en la sede de la CEV.

Así, Jorge Castillejo Gómez, presidente de AJE Valencia, se presentó como único candidato en dicha Asamblea, “me comprometo a seguir luchando por el progreso en el panorama empresarial de la sociedad valenciana, por conseguir una mayor unión entre las AJEs de nuestra comunidad y poder cumplir, así, nuestro objetivo”, declaró Castillejo. Este acto, contó con la presencia de Concha Gómez, secretaria autonómica de Cultura y Emilio Barberá, secretario autonómico de Empresa, Universidad y Ciencia. Este último fue el encargado de cerrar el acto en representación del Conseller de Empresa, Universidad y Ciencia, Justo Nieto.

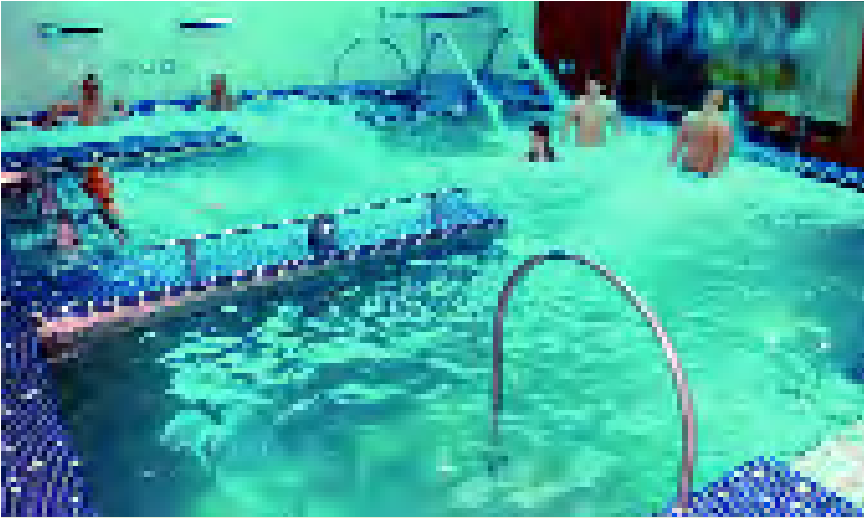
En esta elección como presidente de AJE CV, Jorge Castillejo también estuvo acompañado de Rafael Ferrando, presidente de CIERVAL y Francisco Aznar, presidente de CEPYMEVAL, quienes dijeron unas palabras para dar la enhorabuena al nuevo presidente.

PROGRAMA DE TELEVISIÓN PARA EMPRENDEDORES

AJEV comenzará a emitir en breve un programa dirigido a emprendedores y empresarios en Canal 7. Esta idea es totalmente pionera y tiene como objetivo poder ofrecer una información mucho más completa al colectivo empresarial valenciano. Este espacio de televisión contará con entrevistas a empresarios y emprendedores, para que puedan dar consejos y contar su experiencia. consejos de profesionales en temas tan importantes como pasos principales para crear una empresa, sectores más demandados, forma de tramitar ayudas y subvenciones, etc.

Valencia por el emprendedor cumple con sus objetivos en su primer año de vida

La oficina Valencia por el Emprendedor abrió sus puertas el pasado 1 de julio de 2005 con la finalidad de fomentar el autoempleo, favoreciendo la creación y, fundamentalmente, la consolidación de las empresas en la ciudad de Valencia. Un año después de su apertura, los datos lo corroboran: hasta principios de septiembre de 2006, más de 200 emprendedores han pasado por esta oficina, de los cuales 65 ya tienen su empresa creada y más de 20 están en proceso de creación. A esto hay que añadir los servicios prestados, también, a los emprendedores de Sagunto, siendo ya un total de 26 los que han recibido asesoramiento desde principios de 2006.



AJEV Y CLUB ATALANTA

Unidos por la salud de los empresarios

Jorge Castillejo, presidente de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Valencia y Juan Carlos Gómez-Pantoja, gerente del Club Olímpico Atalanta, firmaron el pasado 11 de septiembre un convenio de colaboración para vincular servicios y ofrecer beneficios a los asociados AJEV. Este convenio sólo es el principio de un proceso de mejora de servicios, por parte de AJEV, con el objetivo de aumentar la calidad de la asociación y poder beneficiar en mayor medida a sus asociados. "En este segundo semestre pretendemos centrar nuestros esfuerzos en crear una central de servicios de calidad, no sólo relacionada con la actividad profesional del empresario, sino también con la actividad más lúdica", comenta Castillejo.

TARJETA ASOCIADOS

Todos los servicios en la web de AJEV

En la web de AJEV (www.ajevalencia.org) se puede encontrar información sobre subvenciones, ayudas, noticias y enlaces de interés. También destaca el canal de "Cómo crear una empresa", donde cualquier interesado con ideas de negocio encontrará información sobre los principales pasos a seguir. Uno de los principales servicios que ofrece la web es la posibilidad de crear portales de asociados. Todos los miembros de AJEV pueden crear un portal dentro de la web con información sobre sus empresas, ofertas y servicios. Ésta es una buena forma de darse a conocer, no sólo entre los miembros AJEV sino a todo aquel que acceda a la web.

Por otra parte, AJEV ha creado una tarjeta para que los miembros AJEV puedan identificarse como tales y beneficiarse de servicios como descuentos en las empresas asociadas, acceso a ferias, jornadas y cursos, etc.



CENA DE VERANO

El pasado 21 de julio AJEV celebró su tradicional cena de verano en los Salones de La Cartuja, en el Puig. Los más de 150 asistentes pudieron disfrutar de una agradable velada que se caracteriza por reunir a la mayoría de asociados y poder celebrar juntos la llegada de las vacaciones estivales. Este evento destaca por fomentar la relación entre los miembros de la Asociación en un ambiente más lúdico y relajado. En esta cena se hizo entrega a todos los asociados asistentes de la tarjeta AJEV, como símbolo de pertenencia a la Asociación y con la intención de mejorar los servicios (descuentos en las empresas asociadas a todos los miembros AJEV, entrada gratuita a ferias y eventos, etc.) Desde la Asociación se está trabajando día a día por conseguir aumentar estos servicios, de los cuales os mantendremos informados.

MESAS DE TRABAJO SECTORIAL

Después de las vacaciones, AJEV ha puesto en marcha las mesas de trabajo sectorial, cuyo principal objetivo es mejorar los servicios de la Asociación desde la perspectiva de cada uno de los sectores de actividad empresarial que la forman. También se pretende incentivar las relaciones entre los asociados, para que puedan negociar entre ellos y poder conocer en mayor profundidad cuál es la filosofía de AJEV. La primera mesa sectorial ha sido la de Asesoría Fiscal, Laboral y Contable, que se realizó el pasado 12 de septiembre.

VISITA A BRUSELAS

Los pasados 13 y 14 de julio, representantes de AJEV se reunieron con el director general de la Delegación de la Comunidad Valenciana en Bruselas, Juan Manuel Revuelta, para impulsar la iniciativa de AJEV de crear un gran lobby europeo de jóvenes empresarios para fomentar las iniciativas emprendedoras y facilitar el acceso a financiación comunitaria. El presidente de AJEV, Jorge Castillejo, destacó la importancia de que los jóvenes conozcan las diferentes iniciativas comunitarias.

ASOCIADOS NUEVOS



EMPRESA	ACTIVIDAD	TÉLEFONO	CONTACTO	e-mail
 Euroace SL	Actividades culturales	963155702	Juan Anton de Salas / Isabel Torrecillas Jiménez	contact@euroace.net
En Creacion Manuel Delgado	Fabricación medallas de bronce		Manuel Cebrian Delgado	nvalero@chicco.es
Herrero & Liebana sl	Producción de vídeo	963364578	Jose Manuel Liebana Mercado	provifoservice@ono.com /
 Santibáñez y Asociados		962691147	Francisco Santibáñez Pérez	info@syasociados.com
Recuerdos y Sonrisas SL	Servicios fotografía digital	963815011	Carlos García González	carlos@sonrissa.com
En Creación Luis Alberto Jimenez	Inmobiliaria		Luis Alberto Jiménez Vargas	lujivar@hotmail.com
 Marmick & Necker Strategic Consultants	Consultoría corporativa	961124554	Fiorella Almendrades Miranda	fiorella.almendrades@marmick.com
Gonzalo Garcia e hijos SA	Fabricación maderas y derivados	961321145	Alfredo García Ramírez	tgghsa@gmail.com
 Alyen Holidays	Alquiler casas de vacaciones	600229385	Enrique Navarro Alonso	enavarro@alyen-holidays.com
The Mcnamara Organization SL	Inmobiliaria	963107334	Andrew McNamara	andrew@openskyproperty.com

ASOCIADOS VETERANOS



EMPRESA	ACTIVIDAD	TÉLEFONO	CONTACTO	e-mail
Licasla SL	Compraventa y Promoción de viviendas	609 312 683	Lino Castells Lacruz	linocastells@telefonica.net
 Formatges Valencia Tgt	Productos Lácteos	96 166 73 90	Enric Grau Y Ricardo Garduño	egráu@grupotgt.com
 Calatayud Vtg Sl	Inmobiliaria	96 351 85 08	Teresa Lourdes Calatayud Arcos	info@calatayudvtg.com
 Logistica Valenciana de Portes	Logística	96 159 08 61	Jose Vicente Alabau Carpe	jvicente@logival.es
 Quiropractic Valencia	Salud	96 394 27 29	Ata Pouramini	quiropracticvalencia@yahoo.com
Rivendel Restauración S.L	Restaurante	96 373 22 98	Rocio Royo	restauranteberenice@yahoo.es
Grupo Lola Barberán S.L	Publicidad	96 135 14 15	Patricia Barberan Perales	direccion@lolabarberan.com
Grupo Bueno y Navarro , S.L	Distribución de Telefonía Móvil	96 317 31 75	Javier Ramon Ballester Bueno	llunaiterr@terra.es
 Inisap , S.L	Consultoría e Implatación Sis. Informac.	902 74 74 61	Jose Luis Gonzalez	jlgonzalez@inisap.com
Fuengacal S.L	Hostelería	97 880 80 80	Luis Miguel Galinaez Calvo	fuendelareina@gudar.com
Encuademaciones Arpe	Manipulación de Papel	96 132 35 62	Pilar Peñarrubia Serral	pilar@arpeencuaderna.com
 Asesoría Jose Manuel Garcia	Asesorías	96 452 59 57	Jose Manuel Garcia	josemanuel@economistas

"El servicio de noticias de ISMOS es una herramienta fundamental para conocer qué se dice de nosotros, del sector y de todos nuestros temas de interés, permitiéndonos un análisis rápido de las situaciones y poder tomar la decisión adecuada"

Juan Pellicer

UNO DE COMUNICACIÓN. GRUPO LLANERA

Solicita una prueba gratuita en
www.ismos.es



SERVICIO DE SEGUIMIENTO DE PRENSA
EN ISMOS COMUNICACIÓN
A las 9-11 de la mañana
en su ordenador.



ISMOS
COMUNICACIÓN

Calle de Carreres, 10, planta 2ª
46100 Valencia - Tel: 96 330 81 33
Email: info@ismos.es - www.ismos.es

CONVENIO DE COLABORACIÓN

El ICO acuerda con Bancaja y Caja Vital líneas de crédito para pymes

Caja Vital Kutxa y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) suscribieron este año un nuevo convenio de colaboración para facilitar el desarrollo de proyectos de inversión en Activos Fijos propios de las actividades de las pequeñas y medianas empresas en condiciones de financiación preferentes. Esta línea de financiación, dirigida a pymes, comercios, autónomos y profesionales, ofrece unas condiciones muy ventajosas y contempla un amplio abanico de inversiones en activos fijos. Además, esta financiación es compatible con otras ayudas y subvenciones. Facilita el acceso a préstamos de hasta 1,5 millones de euros, a tipo de interés variable (euribor a seis meses más de 0,5%) o su equivalente a tipo fijo, sin comisiones y unos plazos de amortización de 3, 5 y 7 años.

Podrán acogerse a esta línea de crédito microempresas de 1 a 9 trabajadores y con volumen de negocio o cifra de balance general anual que no exceda de 2 millones de euros. Y las pymes de 10 a 249 trabajadores y volumen de negocio anual no superior a 50 millones de euros o cifra de balance general anual no superior a 43 millones de euros. Por otra parte, el ICO mantiene un convenio de colaboración con Bancaja para financiar, mediante préstamos y operaciones de 'leasing', proyectos empresariales de inver-



sión en activos nuevos productivos. La financiación recibida deberá destinarse a la adquisición de bienes que, directa o indirectamente, permitan realizar la actividad principal de la empresa. El convenio especifica que la inversión objeto de la financiación deberá llevarse a acabo en un plazo máximo de un año desde la formalización de la misma o que el primer pago para su adquisición se haya efectuado

como máximo seis meses antes de la firma, y suponga una primera transmisión de bien. Ambas entidades han configurado un plan de ayudas donde el importe máximo de financiación a obtener será como máximo de 6 millones de euros.

Los destinatarios de las ayudas son las empresas emprendedoras, los requisitos para estas empresas son que el volumen de negocio anual no podrá superar los 50 millones de euros y su balance general no sobrepase los 43 millones de euros.

En el caso concreto de las empresas de nueva formación tienen que haber sido constituidas a partir del 1 de julio de 2005 y no tener más de 49 trabajadores.

No podrán beneficiarse de estas ayudas las sociedades patrimoniales, las empresas públicas, las entidades sin ánimo de lucro, las ONG, las fundaciones, las empresas en las que el 25 por ciento o más de sus derechos de capital o voto estén controlados por un organismo público, y las empresas que no estén al corriente de sus obligaciones tributarias.

CREACIÓN DE LA CÁTEDRA "JÓVENES EMPRENDEDORES"

La Universidad de Valencia con la colaboración de Bancaja ha creado una cátedra para emprendedores. Está diseñada para la generación de vocaciones empresariales y oportunidades de creación de nuevas empresas.

Es la primera vez que una entidad financiera y una universidad española acuerdan la constitución de una cátedra de estas características, desarrollando actividades que benefician el espíritu emprendedor para fomentar la cultura del autoempleo y la creación de empresas. Para ello, la Cátedra ofrece un amplio programa de acciones de animación, formación y asesoramiento, difusión, seguimiento y financiación, todas ellas encaminadas a hacer realidad nuevos y futuros proyectos empresariales. La "Cátedra Bancaja Jóvenes Emprendedores" estará dirigida por Salvador Roig y Domingo Ribeiro, profesores del Departamento de Empresas Juan José Renau Piqueras de la Universidad de Valencia.



PAEM

Crece el número de mujeres con vocación empresarial

Por primera vez, el perfil de mujer que acude al Programa de Apoyo Empresarial a la Mujer de las Cámaras de Comercio (PAEM), es el de una mujer entre 25 y 45 años que, aún teniendo empleo, se lanza a montar su propia empresa (41,1%). Hasta ahora, el perfil de mujeres asesoradas correspondía al de una mujer mayor de 25 años y en paro.

En cuanto al nivel académico de las usuarias del programa, el 42,2% tiene estudios universitarios y el 20,8% formación profesional. Su demanda principal ha sido el asesoramiento sobre trámites, ayudas y subvenciones, ya que presentan escasos recursos económicos por lo que demandan apoyo financiero.

Durante los cinco primeros meses de 2006, el Programa de Apoyo Empresarial a la Mujer (PAEM) que desarrollan las Cámaras de Comercio y el Instituto de la Mujer, ha

facilitado la creación de más de 1.030 empresas lideradas por mujeres y más de 1.257 puestos de trabajo entre autoempleo y asalariados. Asimismo, ha asesorado a más de 5.000 emprendedoras y empresarias.

Por provincias, las mujeres valencianas han sido, nuevamente, las más emprendedoras, con un total de 146 empresas creadas. En segundo lugar se sitúan las emprendedoras de Sevilla con 130, seguidas de las ovetenses y las mallorquinas con 76 y 52 empresas creadas respectivamente. La mayoría de las empresas creadas por mujeres se concentra en el sector servicios (91,2%), y el 41,3% de éstas se agrupa en el comercio como la venta de prendas para el vestido o menaje para el hogar. Las actividades profesionales ocupan un 22,5%, destacando las psicólogas, abogadas o las profesionales de la enseñanza.

Fórmulas para fomentar la interacción entre el sistema educativo y el empresarial

El Ministerio de Educación y Ciencia y las Cámaras de Comercio están estudiando nuevas fórmulas para fomentar la interacción entre el sistema educativo y el empresarial, con el objetivo de aumentar la productividad y la competitividad de la economía española. Éste ha sido el tema principal de la reunión que han mantenido hace unos días, la titular de Educación y Ciencia, Mercedes Cabrera y el presidente del Consejo de Cámaras de Comercio, Javier Gómez-Navarro.

Según ha puesto de manifiesto Gómez-Navarro durante la reunión, es en la Universidad donde se hace más palpable el alejamiento de las instituciones educativas y la empresa. "Con notables excepciones", ha añadido el presidente del Consejo, la mayoría de las Universidades tiene una conexión empresarial débil, especialmente con la pequeña y mediana empresa. Ciertamente, no es fácil articular vías eficaces y operativas de colaboración, pero ahí están las organizaciones intermedias, como las Cámaras de Comercio, que pueden servir de enlace entre la Universidad y la Empresa para el diseño y desarrollo de proyectos conjuntos.

Búsqueda de negocio en las universidades españolas

El capital riesgo busca oportunidades de inversión en el mundo universitario, donde los centros de investigación y desarrollo o las plataformas de desarrollo empresarial se han convertido en un vivero de proyectos susceptibles de ser atractivos para inversores cualificados. A finales del mes de agosto, la sociedad de capital riesgo italiana Quántica y la Corporación Tecnológica Tecnalia constituyeron, junto a la Universidad Politécnica de Madrid (UPM), Axon Capital, un fondo de 40 millones de euros a invertir en cuatro años.

La iniciativa pretende apoyar, con aportaciones de entre 300.000 y 3 millones de euros, a empresas del sector tecnológico en etapa de germinación. De esta manera, a través de Axon Capital, directivos de capital riesgo y expertos en nuevas tecnologías pretenden acercar a los emprendedores estructuras de financiación empresarial para sus proyectos.

Liderazgo

Herramienta clave para el emprendedor

Existen tantos tipos de liderazgos como de personas. Todos llevamos la potencialidad de ser líderes si sabemos el objetivo, si tenemos la visión de adonde queremos ir. Pero el liderazgo no es algo innato, sino que se puede desarrollar. Y es clave en la puesta en marcha de nuevos proyectos. Muchos jóvenes empresarios, muchas empresas que nacen, lo consiguen por la voluntad de sus promotores, por su visión de un proyecto que no existe, que cambia las reglas y las formas de hacer los negocios. Liderazgo está intrínsecamente relacionado con la iniciativa emprendedora. Y lo bueno, como apuntan en este artículo algunos expertos, es que puede desarrollarse y mejorarse. Ser un líder es ser un guía.

JUAN MOMPÓ

El liderazgo es una de las claves del éxito de las empresas. Existen tantos tipos de liderazgos como personas. Los hay autoritarios, empáticos o incluso perniciosos. Pues también existen liderazgos negativos que abocan a la destrucción de una empresa o sociedad -el siglo XX ha sido un buen ejemplo de ello-.

Cuando liderar significa dirigir, tomar decisiones, marcar objetivos y arrastrar a los demás a conseguirlos, es una cualidad sobre la que se puede trabajar, pues aunque existen ciertas facilidades, según las conductas innatas del individuo, también se apoya en otras tantas habilidades que se crean, cuidan y desarrollan.

Para Tomás Calleja que, además de profesor en ESADE y en Deusto, preside la consultora Fiatlux, especializada en desarrollo directivo y dirección estratégica, es clarísimo que el liderazgo se hace; "todos podemos ser líderes, todos somos, de hecho líderes en potencia. Sólo hay que tener una causa superior, perseverar, trabajar en ello y rediseñar tu ser". En esa línea continúa, "el liderazgo es la suma de ser, más tener, más hacer, pues no sólo hace falta ser líder y tener cualidades de líder, hay que ejercerlo".



No resulta fácil definir la palabra liderazgo, de hecho, el diccionario de la Real Academia de la lengua, venía definiéndolo hasta la fecha como "situación de superioridad en que se halla una institución u organización, un producto o un sector económico, dentro de su ámbito", definición que ha sido modificada por "condición de líder" al que a su vez describe como "persona a la que un grupo sigue reconociéndola como jefe u

orientadora". En este sentido cabe entender que el liderazgo sólo se ejerce si existe un grupo de personas que aprecian esa capacidad en el otro. Pero ello no es óbice para que dicho liderazgo, cuando la causa no es la adecuada sea negativo como bien manifiestan los ejemplos de Hitler, Stalin y tantos otros líderes mundiales.

El liderazgo es una opción personal, capaz de ejercitarse en cualquier ámbito



A FONDO

5 HABILIDADES DIRECTIVAS A DESARROLLAR

- 01 Liderazgo
- 02 Negociación
- 03 Comunicación
- 04 Gestión de cambio
- 05 Gestión de equipos

sino que se relaciona intrínsecamente con la gestión del cambio. Se lidera para algo. Para conseguir una causa. Para cambiar cosas. Cambiar formas de hacer negocios, de estructurar la sociedad, de vivir en familia. Y mientras más global y coherente sea ese liderazgo mejor. No se puede ser de una manera en los negocios y de otra en la familia, con los amigos y con la sociedad. El liderazgo global empieza en uno mismo y se expande por todos los ámbitos de la sociedad.

Sin embargo, y aunque el liderazgo se fundamente y mucho en la intuición, hay otros aspectos que el directivo o el joven empresario no debe descuidar. Aspectos importantes en el desarrollo de las habilidades directivas. Para Calleja son cinco las cualidades necesarias en las que trabajar para conducir a buen puerto una empresa: liderazgo, negociación, comunicación, gestión de cambios y gestión de equipos. Y de todos ellos el único que es un verdadero arte es el primero. Cada uno tiene la oportunidad de desarrollar el suyo propio. Lo que no es poco.

Para ello es necesario ir desarrollando las potencialidades que uno tiene. Y en ese sentido el tan famoso coaching, puede ser de gran utilidad. Según Alfredo Monrabal, miembro de la red Action Business Coach "muchos líderes están "obsesionados" por mejorar sus habilidades, leen, asisten a cursos y seminarios, copian comportamientos y actitudes, buscan fuera lo que tienen que buscar dentro. Tenemos que empezar la casa por la estructura. Tenemos que saber lo que queremos conseguir. Si lo desconocemos ¿cómo pode-

de la vida de una persona. En el trabajo, en la familia, en la empresa, en la sociedad. Y es la suma de preparación más oportunidades, como bien apuntaba Álex Rovira y Fernando Trías de Bes, en su libro *La buena suerte*.

Son muchas las encuestas sobre los valores en los que se fundamenta el liderazgo, entre los que destaca la visión y la tenacidad además de la motivación, siendo cierto que aquellas personas que

ejercen el liderazgo son capaces de empujar a realizar más de lo que el otro estaría dispuesto.

Tomás Calleja tiene su propia definición sobre liderazgo: "liderar es conducir personas hacia una visión compartida en cuyo camino se desarrollan valores y principios y en dirección al éxito y la felicidad que se consigue trabajando mucho".

Sin embargo, liderar no es algo estático

>> Un líder es un guía. A mejor guía, mejor líder. ¿Qué necesita un guía para serlo? Conocer el destino. Si nos olvidamos del destino, ¿cómo puede guiar para alcanzarlo? Una vez conocido, las habilidades importan ¿de qué me sirve contratar al guía más habilidoso si desconoce dónde quiero ir?

mos liderar para alcanzarlo? ¿De qué me sirven habilidades sin destino? Para ejercer un buen liderazgo es imprescindible tener visión; saber el dónde. Una vez conocida, hay que sentirla con pasión, tenemos que creer en ella y querer conseguirla a toda costa. Tenemos que ser los primeros “seguidores” de nuestra visión.

Para Alfredo “el coaching es un modelo de dirección orientado a conseguir lo mejor de las personas. Dar a las personas un motivo y un objetivo y la autonomía necesaria para conseguirlo permite que los individuos se lideren a sí mismos”.

Se entiende, por tanto, que el liderazgo tiene un fin y que lo primero que debe aclararse es su finalidad basada en la pa-



ciencia, la perseverancia y la claridad de ideas.

Aunque no hay que ser tampoco idealistas en cuanto a los valores que fundamentan el liderazgo como bien ha demostrado recientemente la revista Businessweek donde se hablaba de la agresividad como una herramienta importante, tras una encuesta entre directivos de varias empresas. Al respecto apunta Alfredo “la agresividad no tiene porqué ser negativa si está bien orientada y dirigida. ¿Juega Nadal un tenis agresivo? ¿Fue agresiva la defensa del equipo español de baloncesto durante el mundial? La agresividad te ayuda a mirar hacia delante, a no rendirte, a seguir luchando por lo que crees. “Y como resumen quedan estas palabras que corroboran tanto Monrabal como Calleja”. Un líder es un guía. A mejor guía, mejor líder. ¿Qué necesita un guía para serlo? Conocer el destino. Si nos olvidamos del destino ¿cómo puede guiar para alcanzarlo? Una vez conocido, las habilidades importan ¿de qué me sirve contratar al guía más habilidoso si desconoce dónde quiero ir?

Hotel Valencia Avenida
Elija (4 estrellas)
Tel: +34 902 10 00

Hotel Valencia Palace
Valencia
Tel: +34 902 20 00

Hotel Valencia
Elija (4 estrellas)
Tel: +34 902 10 00

Reservar directamente en nuestro sitio web

**Tus reuniones
5 ESTRELLAS en la
Comunidad Valenciana.**

*Calidad y Comfort
en tus reuniones*



Nunca pensaste que colaborar sería tan fácil:

Por sólo 50 euros al mes, tu empresa estará colaborando en el desarrollo de los países más pobres.

A cambio, desgravarás un 35% sobre el Impuesto de Sociedades, recibirás información periódica de los proyectos que estás cofinanciando y un diploma de colaboración.

Entra en www.IntermonOxfam.org/Transforma o llama al 902 330 331 y colabora. Gracias

Ideas y consejos *para montar tu negocio*

Ayuntamientos, consejerías de empleo, asociaciones de empresarios, de autónomos y de mujeres emprendedoras son algunas de las muchas instituciones y entidades que ofrecen asesoramiento gratuito para la creación de empresas. Conocer los pasos a seguir, hacer un buen plan de empresa, encontrar la financiación adecuada, son los pilares básicos para iniciar una empresa. Aunque sea una labor, en principio farragosa, la satisfacción que produce trabajar para uno mismo y crear un negocio de la nada, son motivos más que suficientes para emprender esta aventura.

El 24,2% de las 32.527 personas que acudieron el pasado año al Servicio Cameral de Orientación Profesional de las Cámaras de Comercio, en búsqueda de orientación laboral y empleo, declararon haber pensado en crear su propio negocio. Este porcentaje es ligeramente superior entre las mujeres que supone un 52,9% frente al 47% de hombres. Estas cifras son el mero reflejo del interés de los jóvenes por montar una empresa y trabajar por su cuenta. Cada vez más, la iniciativa empresarial es muy tenida en cuenta por todos aquellos que acaban una carrera o buscan introducirse en el mercado laboral. Y todos ellos también saben que no es fácil emprender un negocio y se encuentran con que la burocracia empieza siendo su peor enemigo. A juzgar por las opiniones de las empresas de reciente creación, el fin del papeleo está aún por llegar. Trámites que se repiten hasta la saciedad, formularios que se cumplimentan varias veces, desplazamientos inter-



dación empresarial, el 60,2% afirma que la política de apoyo debe mejorarse. Especialmente negativa es la valoración sobre el apoyo financiero, ya que el 66,2% afirma que el esfuerzo es bajo, se-

Otro de los obstáculos que señalan las empresas a la hora de pedir apoyo público es la propia búsqueda de información sobre las distintas ayudas que existen.

Este panorama, que puede parecer negativo, puede no serlo tanto si se planifican correctamente los pasos a seguir por el emprendedor.

En primer lugar la persona que va a emprender un negocio debe conocer muy bien el sector o el producto al que va a dedicarse. Está bien tener muchas ideas pero si se ha trabajado en el sector en concreto, el camino es mucho más fácil. En una empresa, además de conocer en

“Los emprendedores opinan que el esfuerzo público para impulsar la creación y consolidación empresarial debería ser mayor”

minables a distintas instituciones. Es más, cuando se pregunta a las empresas sobre su valoración del esfuerzo público para impulsar la creación y consoli-

guido de políticas de apoyo a la innovación (58,5%), la simplificación de trámites administrativos (47,5%) y la fiscalidad (53,8%).



TU NEGOCIO

dan a buscar financiación e incluso te facilitan un espacio en un vivero de empresas para que puedas arrancar con unos costes de alquiler del local y servicios administrativos asequibles. Y lo más interesante: las hay que imparten cursos para que domines las técnicas de gestión empresarial, un aspecto de gran importancia en el que la mayoría de emprendedores flaquea.

Hay varias modalidades de cursos: desde seminarios de unas pocas horas en los que sólo se apuntan temas básicos como la elección de la forma jurídica del negocio o los contenidos que debe incluir el plan de empresa, hasta programas de varios meses donde además de ahondar en los temas mencionados se abordan aspectos como la estrategia de marketing o la de ventas.

Otro de los consejos que puede resultar muy útil a un emprendedor es que, se rodee de expertos en determinados temas que pueden sacarle de un apuro en muchas ocasiones. Cuando uno no puede realizar ciertas tareas, lo mejor es que se subcontrate a empresas que pueden hacerlo mucho mejor.

El tema de la financiación también debe estar bien atado por parte del emprendedor. La financiación inicial debe aportarla él o sus socios, en el caso de que tenga. Es un error pretender financiar externamente el 100% del negocio. Aunque no se debe tampoco pensar en que con una ayuda se va a financiar la empresa, es conveniente conseguir una de algún organismo público.

profundidad el servicio que se presta o el producto que se vende, también hay que conocer otros aspectos de gestión, imprescindibles para que el negocio funcione. Por ello, antes de lanzarse a la aventura, hay que dedicar tiempo en formarse e informarse sobre gestión empresarial. También resultará de mucha utilidad conocer las experiencias de otras personas que en su día iniciaron de la nada un negocio. Para esto es fundamental pertenecer a alguna asociación o visitar ferias y congresos. Ayun-

tamientos, consejerías de empleo, asociaciones de empresarios, de autónomos y de mujeres emprendedoras son algunas de las muchas instituciones y entidades que ofrecen asesoramiento gratuito para la creación de empresas. Por teléfono, en persona o desde sus webs puedes informarte del apoyo que prestan y acudir a las que te parezca más oportuno. Algunas sólo informan de los trámites a seguir para constituir legalmente la empresa, otras estudian tu idea, opinan sobre su viabilidad, te ayu-

Anúnciense en
iNICIA

Consulta nuestras tarifas en www.ismos.es



PAUTAS CLAVE

Recomendaciones para que la tesorería no ahogue tu crecimiento

Una de las mayores dificultades para una empresa de reciente creación es la tesorería. Entre que montas la empresa, realizas tus servicios, emites tus facturas y las cobras pasa un periodo de tiempo bastante largo. De tres a seis meses. Posteriormente, y conforme se va creciendo se producen nuevos desfases que hay que prever. Una buena gestión de la tesorería nos puede evitar disgustos indeseados.

Curiosamente algunas empresas pueden morir de éxito. O pueden morir, mejor dicho, por una mala gestión de su tesorería. ¿Cuándo se produce esto? Cuando no se han planificado bien los ingresos y los pagos y se produce un desfase entre unos y otros. Estos desfases deben estar previstos y ser financiados, pues el colapso en nuestra capacidad de pago puede hacernos perder a nuestros proveedores, a generar descontento entre los empleados e incluso a desmotivar al propio emprendedor.

Dependiendo de sectores y de nuestra capacidad de influencia en el mismo, estaremos mejor posicionados para retrasar los pagos y exigir los cobros. Una situación ideal es cobrar al contado y pagar a tres meses, por ejemplo, pero esto apenas sucede -a no ser que se trate de comercios y algún otro sector-.

¿Qué hacer cuando no podemos cobrar al contado? Existen fundamentalmente dos fórmulas, una bancaria y otra de negociación. Los bancos ofrecen varias fórmulas para anticipar facturas, con distintas tarifas y que varían según la cuantía y el tiempo que se anticipa el cobro. Las más habituales se basan en pólizas de crédito o en anticipos directos cuyos costes sólo se producen cuando se anticipan los pagos. Para ello no hay más que ir al banco y solicitar una póliza de crédito por una cantidad determinada. Aunque al banco no le suelen gustar las pólizas por el escaso margen, si es el banco con el que solemos operar no habrá problemas. Sin embargo, también existen otras fórmulas como el factoring, en que no sólo se anticipa el dinero a cobrar



sino que el propio banco se encarga del cobro de la factura. En ese sentido es como si el banco comprara la factura. Esto evidentemente tiene un coste mayor y generalmente el banco sólo lo realiza cuando sabe que el cliente cumple sus compromisos. La oferta cada vez es mayor en este tipo de productos, como el descuento comercial, el confirming con los proveedores o el renting para las inversiones a realizar.

El anticipo de pagos por pronto pago, también suele tener un coste en fórmula de descuento, coste que no siempre es menor al del banco. Además de que no siempre es necesario que se anticipen los pagos. Esta fórmula es sólo aconsejable cuando se prevén problemas de tesorería.

Y por último está la negociación de los pagos a los proveedores, aunque en empresas de servicios su incidencia es mucho menor, al fundamentarse la mayoría de los gastos en el personal cuyo cobro es ineludiblemente a final de año.

Para negociar con los proveedores, lo mejor es fijar tú las fechas y formas de pago, advirtiendo previamente de las características de las mismas. Es importante para ello no descuidar las previsiones y cumplir con los permisos adquiridos. Cuando no haya posibilidad de aplazar los pagos -ya sea porque se trata de empresas de gran tamaño o administración- no habrá más remedio que financiar el pago y para ello se utilizarán todos los recursos anteriormente descritos.

ya hemos cumplido 10 años
y ahora ya sabes que...



necesitas 
intereconomía

Desarrollo y sostenibilidad

Hace unos días, Acciona, la empresa española líder en infraestructuras, servicios y energías renovables, ha sido elegida como una de las 20 compañías que contribuyen a mejorar el mundo, por el portal estadounidense SustainableBusiness.com. Y es que Acciona, desde cada una de sus líneas de negocio, afronta los retos de sostenibilidad del siglo XXI como el principal factor de estrategia empresarial. “Pioneros en desarrollo y sostenibilidad” es su plataforma de posicionamiento.

DESIRÉE TORNERO

Acaba de ser seleccionada recientemente, por el portal estadounidense SustainableBusiness.com, como una de las 20 compañías que están cambiando el mundo gracias a la aplicación de criterios sostenibles en todas sus áreas de actividad. Y es que Acciona comenzó este año con un impulso de su liderazgo en desarrollo y sostenibilidad. Acciona, nacida en 1997 de la fusión de Entrecanales y Távora y Cubiertas y Mzov, ha heredado de las compañías originarias una filosofía basada en la sostenibilidad, la calidad, la rentabilidad y el rigor técnico en sus trabajos. Hoy, es una de las principales corporaciones nacionales e internacionales en el desarrollo, promoción y gestión de infraestructuras, inmobiliaria, energías renovables, servicios logísticos, aeroportuarios, urbanos y medioambientales. Con el reto de la sostenibilidad que comenzó a forjarse este año, ha conseguido este reconocimiento por parte de SustainableBusiness.com, que lo que pretende es galardonar a aquellas empresas que combinan una buena política financiera con el liderazgo en materia de sostenibilidad. Cada año, esta web, premia a empresas como Ac-



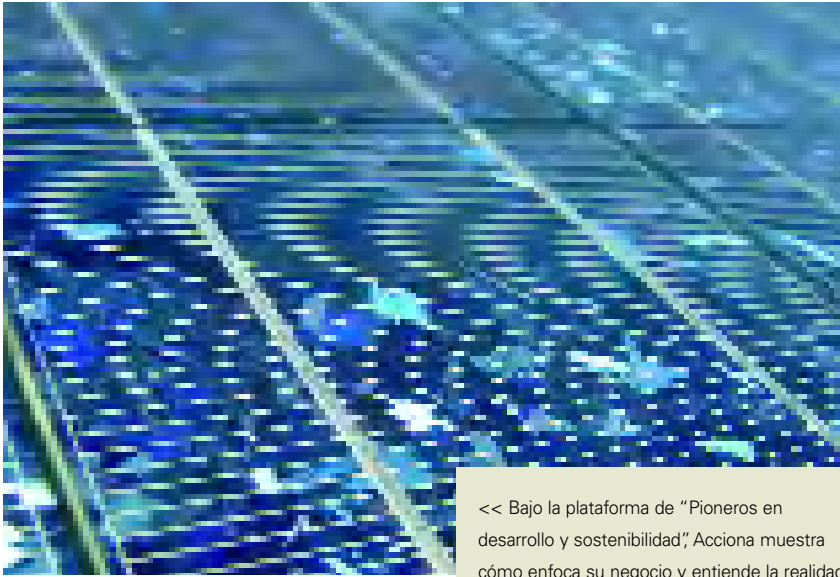
desarrollo sostenible. Bajo la plataforma de “Pioneros en desarrollo y sostenibilidad”, Acciona muestra cómo enfoca su negocio y entiende la realidad socioeconómica actual. Uno de sus retos ha sido ir adaptando todas sus marcas a una nueva identidad íntimamente ligada a este posicionamiento bajo la marca común Acciona de todas las líneas estratégicas de negocio.

“El portal pretende galardonar a aquellas empresas que combinan una buena política financiera con el liderazgo en materia de sostenibilidad”

ciona, que invierten en materia tecnológica y medioambiental para conciliar la mejora del negocio con la preservación del entorno. Los diferentes proyectos de Acciona en materia de energía: eólica, biodiésel, biomasa, cogeneración, hidráulica, termoeléctrica y solar, han servido para posicionarse como una empresa mundial pionera en el

Para José Manuel Entrecanales, presidente de Acciona, “existe para la compañía la necesidad de comunicar de forma eficaz nuestro proyecto empresarial al mercado. Un proyecto que integra actividades que soportan el crecimiento económico, el equilibrio ecológico y el progreso social”. Acciona es, sin lugar a dudas, una compa-

ña pionera en desarrollos vanguardistas. Algunas de las actuaciones que así lo corroboran son auténticos hitos de liderazgo empresarial: la construcción del puente atirantado más largo del mundo en Hong Kong o las Torres Petronas; el impulso a la eólica off-shore en el parque de Arklow Bank en Irlanda o del proyecto de “huertas solares” en el norte de España; la línea marítima entre Vigo y Saint Nazaire en Francia, constituyendo la primera “Autopista del Mar” de la compañía, que conecta España con Europa; la ecoeficiencia aplicada a la promoción de viviendas; la entrada en la gestión público-privada de hospitales; y, entre otros, la apuesta en aplicaciones tecnológicas para el tratamiento de aguas. En este sentido, actualmente, Acciona Energía está construyendo 30 parques eólicos en Europa y Canadá. La mayor parte de la implantación eólica se desarrolla en España, con 23 parques en siete comunidades autónomas, que suman 743 MW (513 propiedad



<< Bajo la plataforma de "Pioneros en desarrollo y sostenibilidad", Acciona muestra cómo enfoca su negocio y entiende la realidad socioeconómica actual. Uno de sus retos ha sido ir adaptando todas sus marcas a una nueva identidad íntimamente ligada a este posicionamiento bajo la marca común Acciona.

de Acciona). El grupo construye además cuatro instalaciones eólicas más en Francia, dos en Alemania y otra en Canadá. Un tercio de la potencia total en construcción corresponde actualmente a aerogeneradores ya montados en sus respectivos parques a 30 de junio de este año.

Cifras en Acciona

En el primer semestre de 2006, Acciona alcanzó unas ventas de 2.873 millones de euros (37,3% más), EBITDA de 458 millones de euros (52,1% más) y un resultado neto

de 188 millones de euros (38,0 más). Asimismo, las inversiones alcanzaron los 1.555 millones de euros, un 218% más con respecto al ejercicio anterior. Acciona cotiza en el selectivo índice bursátil del IBEX-35 (ANA.MC), con una capitalización superior a los 7.600 millones de euros.

LAS 5 GRANDES ÁREAS DE ACTIVIDAD DE ACCIONA

ACCIONA INFRAESTRUCTURAS:

Y de ella depende Acciona Concesiones.

ACCIONA INMOBILIARIA:

que comprende Promoción, Patrimonio y Hoteles.

ACCIONA ENERGÍA:

Concentra todos los activos en el desarrollo de las distintas energías renovables que potencia la compañía (Acciona Eólica, Acciona Solar, Acciona Cogeneración, Acciona Windpower, Acciona Biocombustibles, Acciona Biomasa, Acciona Hidráulica y Acciona Termoeléctrica.

ACCIONA SERVICIOS URBANOS Y MEDIOAMBIENTALES:

Con Acciona Servicios Urbanos, Acciona Medio Ambiente, Acciona Agua, Acciona Servicios Hospitalarios, Acciona Aparcamientos y Ramel.

ACCIONA SERVICIOS LOGÍSTICOS Y DE TRANSPORTE:

Acciona Trasmediterránea, Acciona Airport Services y Acciona Logística.

iNICIA

SUSCRÍBASE

y reciba cómodamente toda la información más interesante para para emprendedores y empresarios

SÓLO
9€
AÑO

Nombre / Empresa / Organismo _____
 Actividad _____ A/Atención de _____
 Dirección _____ Ciudad/Población _____ Provincia _____
 C.Postal _____ Teléfono _____ E-mail _____
 Web: _____ C.I.F. _____
 Nombres _____

FORMA DE PAGO Talón por 9 euros (IVA incluido) a nombre de Ismos Comunicación y Cultura S.L.
 Domiciliación bancaria

BANCO _____ SUCURSAL _____
 CUENTA N° _____ FIRMA _____

Fecha: _____ de _____ 200 _____

Deseo realizar _____ suscripciones a **iNICIA** a nombre de las personas arriba indicadas, por un período de un año y al precio de **9 euros/suscripción** (IVA incluido)



SALÓN INTERNACIONAL DE LA FRANQUICIA

SIF & Co 2006 muestra las oportunidades a los emprendedores

El Salón Internacional de la Franquicia, las Oportunidades de Negocio y el Comercio Asociado, SIF & Co, celebrará su 17ª edición del 26 al 28 de octubre de 2006. El certamen tiene como finalidad dar a conocer la oferta global de franquicias, así como presentar las enseñas más interesantes para el mercado europeo.

Una de las principales novedades de la 17ª edición del Salón Internacional de la Franquicia, las Oportunidades de Negocio y el Comercio Asociado, SIF & Co, que se celebrará en Feria Valencia del 26 al 28 de octubre de 2006, es la reducción un día, por lo que, este año la duración del certamen será de tres días. SIF & Co ha atendido las sugerencias de expositores y visitantes y según una encuesta que se realizó durante y con posterioridad a su pasada celebración, más del 70% de los encuestados se mostraron favorables al cambio de fechas. Para esta edición, SIF & Co refuerza las acciones de promoción internacional. El objetivo es, según la directora del SIF, Inmaculada Santainés, "atraer a inversores europeos y americanos para dar a conocer la oferta global de franquicias, así como presentar las enseñas más interesantes



para el mercado europeo". De esta forma se refuerza la trayectoria del certamen, que en los últimos años ha sido la convocatoria elegida por las principales asociaciones de franquicias como la brasileña o la italiana. En su última edición, franquicias de 20 países presentaron en SIF & Co sus propuestas de negocio. SIF & Co, que en 2005 organizó un evento en Santiago de Chile para la promoción de la franquicia española, ya ha realizado varias presentaciones en mercados como

el checo, el mexicano y el italiano. El certamen valenciano mantiene su vocación de servir de impulso al sistema y enriquecer el intercambio de negocio. El papel desempeñado por SIF & Co en el desarrollo del sistema de franquicia, tanto en Europa como en Latinoamérica, ha sido decisivo para designar a Valencia como sede de la Federación Iberoamericana de Asociaciones de Franquicias (FIAF), lo que está fortaleciendo el acercamiento entre los dos mercados.



BIENVENIDO A LA FERIA DE FRANQUICIA Nº 1 DEL MUNDO

Presentando al mundo de la franquicia, internacionalmente SIF&Co. Presenta ofertas de posibilidades de rentables negocios y escoge el que más se ajusta a tus necesidades, porque hay muchos para elegir porque aquí los tienes todos, preparados al mundo y listo para que se conviertan en tu negocio.

26 al 28 de octubre de 2006





Publique su oferta de empleo en **Mercado Laboral...**

y consiga la mayor eficacia y alcance.



Pronto reemplazado

Cobertura nacional con 4 columnas.

Cataluña

C. de Madrid-Castilla y León y Castilla-La Mancha

C. Valenciana y Murcia

Andalucía



Intermedios, con candidatos cualificados similares
en pocos segundos.

- Sistema de filtros por conocimientos, habilidades, provincia...

- De ahorro, de costes y tiempo, mediante el mejor sistema
para cubrir su vacante

MIKEL URIZARBARRENA, Presidente de Panda Software

“Hoy en día innovar es imprescindible para sobrevivir y crecer”

Con una empresa que emplea a más de 1.500 personas, con una presencia en más de 50 países y con clientes en 222 mercados, Mikel Urizarbarrena, presidente de Panda Software dice que, ante todo, ha disfrutado y disfruta haciendo crecer su proyecto. Con una trayectoria impecable desde que en 1984 fundó su primera empresa y fue premio Emprendedor del Año en 2004. Para Urizarbarrena el emprendedor es un artista y al igual que un pintor o un arquitecto, tiene un sueño y tiene la capacidad y, perseverancia para hacerlo real.

DESIRÉE TORNERO

¿Cómo se inició en el mundo empresarial y cuál ha sido su trayectoria?

En mi infancia viví el ambiente industrial de mi pueblo, Zaldívar (Vizcaya), y el esfuerzo de los pequeños empresarios por sacar adelante sus empresas. Desde entonces tenía claro que quería fundar empresas, así que en cuanto terminé los estudios de Ingeniería (en 1984) fundé LANTEK Informática Técnica. Consistía en el desarrollo de Software de Diseño y Fabricación asistida por ordenador (CAD/CAM). En el año 1987 fundé EUROSOFTE con la vocación de modernizar la enseñanza y la gestión de las Auto-

“Es vital que potenciemos la faceta creadora, emprendedora e innovadora desde la infancia, en los colegios y especialmente dentro de las familias”

escuelas mediante herramientas informáticas. Fueron tres años muy difíciles, ya que el sector era bastante reacio a la introducción de la informática, pero persistimos y a partir del año 1990 comenzamos a cosechar éxitos. En 1990 decidí fundar Panda Software con mi mujer, Berta Frías y con un capital de 5.000 euros. Hoy, somos los cuartos

en el ranking mundial de Seguridad Informática y nuestro grupo está compuesto por más de 1.500 personas; además tenemos presencia local en más de 50 países, clientes en 222 mercados y productos traducidos a 23 idiomas. También he creado otras empresas más pequeñas y tengo la intención de continuar emprendiendo, porque francamente, me apasiona.

¿Cuáles fueron los principales obstáculos con los que se encontró a la hora de poner en marcha la empresa?

La verdad es que al inicio acertamos de pleno y navegamos con viento a favor, así que no recuerdo ningún obstáculo re-

almente serio. Teníamos buenos clientes y aunque sí tuvimos algunos pequeños problemas de tesorería, pudimos lidiarlos bastante bien. Lo que sí recuerdo como más complejo, fue internacionalizarnos. Estábamos acomplejados y no confiábamos en nuestras fuerzas para competir en el exterior...

¿Cuáles son las claves de Panda Software? ¿Y su principal valor?

En primer lugar resaltaría que contamos con un equipo de gente joven, muy capaz y apasionada. En segundo lugar destacaría nuestra organización, con una clara separación entre las tareas de gestión del día a día y las encaminadas a investigación, innovación y estrategia (futuro). Estas tareas son muy distintas y requieren también enfoques, métodos, y posiblemente perfiles de personas distintos. Hoy en día innovar es imprescindible para sobrevivir y crecer, y hemos conseguido ser los líderes en innovación orientada al cliente. Nuestro principal valor consiste en que, gracias a la innovación, protegemos mejor a nuestros clientes.

¿Qué satisfacciones le ha reportado y le reporta su labor como empresario?

Ante todo, he disfrutado enormemente haciendo crecer el proyecto. En el camino he aprendido mucho y conocido personas maravillosas. También me siento orgulloso de la cantidad de personas que han hecho suyo el proyecto y han decidido desarrollar su carrera profesional en Panda Software.

¿Qué requisitos debe reunir un buen empresario?



Creo que el requisito principal es que realmente quiera serlo, a pesar de las dificultades que sin duda acarrea. Para mí es, por encima de todo, una actitud que hace que todo sea divertido y apasionante. Personalmente creo que los buenos empresarios son gente sencilla, humilde, apasionados por lo que hacen, muy trabajadores, y con una enorme curiosidad; están interesados en las cosas, más que ellos mismos tratando de ser interesantes. También creo que perseveran y se crecen ante las dificultades. Para mí emprender, crear e innovar son sinónimos. Creo que el emprendedor es un artista y, al igual que un pintor o un arquitecto, tiene un sueño

y tiene la capacidad y perseverancia para hacerlo real.

¿Qué le diría a un joven emprendedor desde su experiencia?

Creo que todos somos emprendedores en potencia. Por eso mi mensaje a los potenciales emprendedores es que “el hambre agudiza el ingenio” y que se pueden crear empresas con poco dinero. Que lo verdaderamente importante es querer hacerlo, descubrir necesidades y formas eficaces de satisfacerlas y abordar el proyecto sin miedo a fracasar.

Hace ya muchos años tomé una firme decisión: “cuando sea más mayor diré hice

esto y me salió bien; también hice esto otro y no me salió tan bien; pero no diré si hubiera hecho o pude hacer, pero...”. Ese es mi mensaje principal, que si tiene inquietudes se lance a la aventura. Luego, una vez en marcha, seguro que encontrará dificultades, pero si persiste podrá con ellas.

¿Considera que ahora hay más o menos dificultades para crear empresas?

En este mundo tan globalizado hay enormes oportunidades para las personas proactivas, aunque también, y por la misma razón, más competidores. No me atrevo a decir si hoy es más fácil crear empresas que en el pasado, o al revés. Nos ha tocado vivir estos tiempos, que por otra parte son apasionantes, y como decía con enormes oportunidades para quien quiera aprovecharlas.

¿Cree que en la sociedad actual se fomenta el espíritu empresarial?

A pesar de los muchos esfuerzos de las diversas administraciones (y me consta que lo intentan), cuando miras los datos de porcentaje de personas que se deciden a emprender en España, es evidente que algo falla. De alguna manera, el espíritu emprendedor es suprimido sutilmente con gran contundencia. Creo que debemos cambiar la mentalidad acerca de la calidad de vida ligada casi exclusivamente al disfrute del ocio; acerca de la comodidad y el “funcionariado”, u otras sociedades más necesitadas acabarán desbancándonos. Es vital que potenciemos la faceta creadora, emprendedora e innovadora desde la infancia, en los colegios y muy especialmente dentro de las familias. Creo que en España muchos padres desaniman a sus hijos de tomar riesgos y luego nos preguntamos por qué no quieren ser emprendedores...

¿Qué supuso el premio Emprendedor del Año 2004?

Estar entre los finalistas al premio constituía para mí un reconocimiento más que suficiente. Recibir el premio excedió mis expectativas y me llenó de satisfacción. Desde entonces siento, si cabe, más responsabilidad hacia mis empresas y hacia nuestra sociedad, y deseo seguir contribuyendo al fomento de la innovación y el emprendizaje.

NOVEDAD EN COMUNICACIÓN: TRUNKING DIGITAL TETRA

Los profesionales y corporativos que necesitan un alto grado de especialización y fiabilidad en sus comunicaciones como policías o bomberos, ya lo utilizan y ahora cualquiera puede hacerlo también. El problema de la cobertura desaparece con TETRA (Terrestrial Trunked Radio), un sistema digital de radio móvil que aporta mayor privacidad y confidencialidad, más calidad de audio, mejora la velocidad de transmisión de datos, además de la capacidad de acceso a otras redes como Internet, red telefónica fija o móvil. A un coste inferior al de la telefonía móvil GSM. Son terminales Bluetooth y GPS.

El HTT-500 de Teltronic es un terminal moderno y potente, su diseño ha incorporado los últimos avances tecnológicos.



APPLE

Nuevo Mac Pro: La transición a procesadores Intel

Apple ha lanzado el nuevo Mac Pro, una estación de trabajo quad basada en procesadores Xeon de 64 bits. Los seguidores del Mac están de enhorabuena. El Mac Pro está equipado con dos procesadores del nuevo tipo Intel Xeon Dual-Core operando a una velocidad de hasta 3,0 GHz y con una nueva arquitectura de sistema que ofrece hasta el doble de rendimiento que el Power Mac G5 Quad. Con un avanzado rendimiento, mayor expansión, opciones gráficas de mayor potencia y una capacidad de personalización a medida sin precedentes, el nuevo Mac Pro es el sistema ideal para el usuario más exigente. Con más de 4,9 millones de posibles configuraciones, el Mac Pro ofrece unas posibilidades de personalización a medida sin precedentes para satisfacer las necesidades de rendimiento, expansión y almacenamiento más exigentes. Con el nuevo Mac Pro viene la última versión del sistema operativo más avanzado del mundo, Mac OS X versión 10.4.7 Tiger.

El nuevo Mac Pro incluye:

- > Dos procesadores Intel Xeon Dual-Core a 2,66 GHz,
- > 1 GB de memoria DDR2 fully-buffered ECC a 667 MHz, ampliable hasta 16 GB,
- > Tarjeta gráfica NVIDIA GeForce 7300



- GT con 256 MB de SDRAM GDDR2,
- > Disco duro de 250 GB Serial ATA (3Gb/s) a 7200 rpm,
- > SuperDrive 16x con soporte de doble capa (DVD+R DL/DVD±RW/CD-RW),
- > Cuatro slots PCI Express: un slot gráfico de doble anchura y tres slots de expansión de longitud completa, y
- > Ratón Mighty Mouse y teclado Apple Keyboard.

SEGURIDAD

Destructora de datos en CD/DVD Plextor

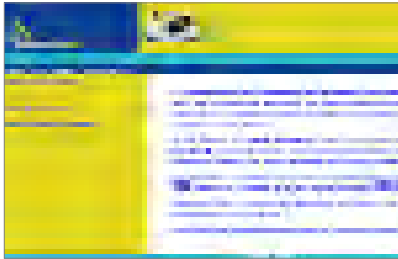
Plextor acaba de anunciar una nueva unidad de CD/DVD de lo más curioso, en lugar de usarse para leer o escribir datos lo que hace es borrarlos, destruyendo cualquier tipo de CD/DVD que se introduzca. Se trata de PlexEraser, la implacable destructora de datos en CDs y DVDs comprometedores.

Los métodos caseros de destrucción de material como rayar o romper los CD ahora tienen reemplazo con este dispositivo.

Este producto de Plextor sólo necesita seis minutos para destruir todos los datos de un CD o DVD. Una idea simple que hasta ahora no existía. La PlexEraser promete ser 100% efectiva, es distinta a otras destructoras de CDs que conozcas, pues actúa de forma que la información de los discos ópticos que pasan por ella nunca más puede ser leída.

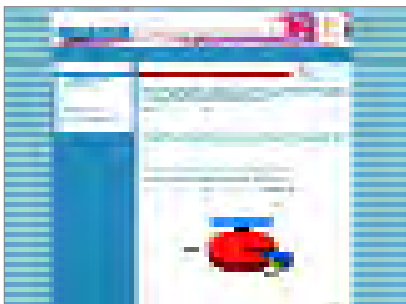


webs



www.lasasesorias.com

La Asociación de Asesores de Empresa en Internet es una entidad sin ánimo de lucro y con personalidad jurídica propia, que nace con el objeto de facilitar a los profesionales asociados la más óptima utilización de Internet y el uso de las nuevas herramientas telemáticas. La web está configurada en distintas áreas todas ellas con información útil para el empresario. Información sobre actualidad legal, fiscal, ayudas y subvenciones y cuenta con un área de gestión virtual y profesional. Sirviendo de fuente de información y foro de debate de los distintos aspectos jurídicos y económicos que emergen de las relaciones empresariales.



www.enisa.es

La Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA), es una empresa de capital público adscrita al Ministerio de Industria Turismo y Comercio, a través de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa. Fue constituida en 1982 y desde entonces ha venido desarrollando su actividad en el campo de las inversiones financieras, fundamentalmente en proyectos en las etapas de nacimiento y crecimiento de las empresas. En concreto, ofrece como fórmula de financiación el préstamo participativo.

lecturas



Recursos Humanos

Miquel Porret Gilabert
ESIC Editorial

Esta obra recoge los aspectos actuales de la materia y lo hace con una visión moderna de lo que es esta disciplina; y lo hace manteniendo un equilibrio entre la Psicología del Trabajo, el Derecho Laboral y la Organización de Empresas que confluyen indisolublemente en esta actividad. El tratamiento que se le da es suficientemente descriptivo e ilustrado con múltiples gráficos para lograr una rápida comprensión de los temas que se exponen, convirtiendo a este manual en una guía práctica para los profesionales con responsabilidad sobre otras personas en el ámbito del trabajo, para los investigadores y técnicos del factor humano y, por supuesto, para los estudiantes tanto de las universidades como para los de las escuelas de negocios. El libro proporciona a los profesionales del management las ideas, los enfoques y las técnicas convenientes para guiar, transformar y motivar a los RR.HH.



Cómo crear una empresa exitosa

Harvard Business Essentials
Deusto

La creación de una empresa va acompañada tanto de oportunidades como de peligros. Empezando por lo más básico como es redactar un plan de negocio hasta los desafíos que existen al financiar el nuevo proyecto empresarial, *Cómo crear una empresa exitosa*, es el recurso esencial para el éxito. Entre sus temas se incluyen:

- propuestas para conseguir una buena financiación
- transformar las innovaciones en realidades del mercado exitosas
- establecer prioridades y una gestión efectiva del tiempo
- desarrollar los programas de marketing y ventas necesarios para el proyecto empresarial.

La serie Harvard Business Essentials ha sido diseñada para ofrecer asesoramiento práctico, formación e información sobre los temas más relevantes del mundo empresarial. Estas guías concisas han sido elaboradas cuidadosamente para que sean un recurso práctico para lectores con distintos niveles de experiencia.



Cómo invertir en las mejores empresas

Stephen George
Gestion 2000

Cómo Invertir en las mejores empresas ofrece nuevas nociones sobre el análisis de la calidad del sistema de gestión de una empresa gracias a unas herramientas y unos datos que poca gente conoce y menos aún entiende. Empezando a saber desde ahora mismo: - el aspecto que tiene una empresa bien gestionada - cómo detectar datos e información fiables y adecuados que reflejen la calidad del sistema de gestión de una empresa - cómo entender el índice de calidad y lo que significa para los inversores - cómo aplicar su conocimiento para mejorar sus estrategias y decisiones de inversión. *Cómo Invertir en las mejores empresas* incluye explicaciones sobre temas como: - la demostración, gracias al Índice de Calidad, de que las acciones de empresas bien gestionadas consiguen una rentabilidad mayor que las acciones de la competencia.

AYUDAS

AYUDAS AL PROGRAMA NEXOPYME – VALENCIA

La Generalitat Valenciana, a través de la Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo ha convocado unas ayudas para la integración operativas de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación en los procesos de negocio de las empresas beneficiarias mediante la oferta de una gama amplia de servicios y les dota de la infraestructura básica para que puedan usarlos.

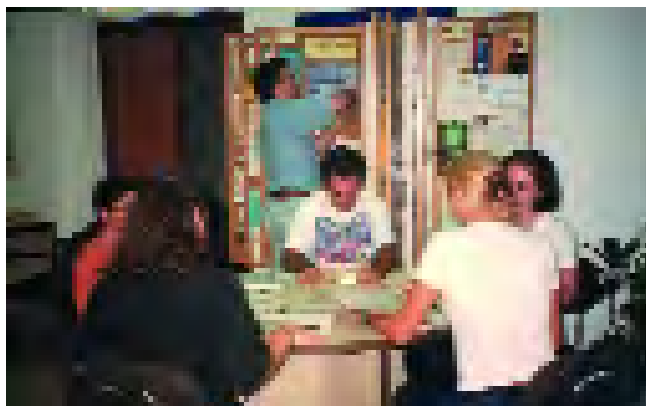
Los beneficiarios son: pymes, microempresas y empresarios autónomos.



FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL: AYUDAS A EMPRESAS DE ECONOMÍA SOCIAL

La Generalitat Valenciana, a través de la Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo ha convocado unas ayudas para promover, fomentar e impulsar el desarrollo de la economía social y de las empresas mediante:

1. incorporación de desempleados como socios trabajadores o socios de trabajo a cooperativas y sociedades laborales.
2. asistencia técnica. Realización de inversiones que contribuyan a la creación, consolidación o mejora de la competitividad de cooperativas y sociedades laborales.
3. bonificación de intereses.



Ayudas directas a la inversión.
4. ayudas financieras a la inversión.

Los beneficiarios de estas ayudas son las cooperativas y sociedades laborales, cooperativas de trabajo asociado o las entidades asociativas de cooperativas.

LÍNEA ICO-PLAN AVANZA 2006

El Instituto de Crédito Oficial (ICO), el Ministerio de Economía y Hacienda y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ha convocado ayudas para potenciar y dinamizar las inversiones en tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC), mediante tres productos distintos:

1. préstamos TIC.
 2. préstamos jóvenes y universitarios.
 3. préstamos ciudadanía digital.
- El plazo de presentación de solicitudes por las entidades de crédito mediadoras al ICO comienza el 01/09/06.

Los beneficiarios, para el caso 1, pymes que dispongan de conexión a Internet con banda ancha y realicen inversiones en equipamiento para su conexión a Internet con banda ancha. Para el caso 2, residentes en territorio español de edades comprendidas entre 18 y 35 años y estudiantes matriculados en centros españoles de estudios universitarios que dispongan de

conexión a Internet en banda ancha o que contraten un alta nueva en ese servicio.

Para el caso 3, residentes en territorio español que dispongan de conexión a Internet en banda ancha o que contraten un alta nueva en ese servicio.

Para más información, se puede consultar: la página del ICO.

LÍNEA ICO DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL 2006

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) y el Ministerio de Economía y Hacienda han convocado ayudas para el apoyo a las empresas que quieran poner en marcha proyectos de inversión más ambiciosos, con una financiación a su medida. Los beneficiarios son: empresas de 50 trabajadores o más, con un volumen de negocio no superior a 50 millones de euros y/o un balance general anual no superior a 43 millones de euros.

Las empresas no podrán estar participadas en un 25% o más por empresa o conjunto de empresas que no cumplan los requisitos exigidos.

PROGRAMA BIZKAIBERRI ZERBITZUAK

La Diputación Foral de Bizkaia concede ayudas al Programa Bizkaiberri Zerbitzuak de oferta de servicios para impulsar la innovación de las pequeñas y medianas empresas, mediante las siguientes actuaciones:

1. elaboración de un plan de mejora empleando la metodología Hobera.
2. chequeos.
3. vigilancia tecnológica.

La cuantía de la ayuda será del 60% o 3.500,00 euros y los gastos subvencionables serán: gastos externos para la contratación de servicios de asesoramiento; otros gastos externos (registro y adquisición de patentes); gastos internos imputables a proyectos de las áreas de producto, proceso, personas y puesta en marcha de nuevas unidades empresariales de innovación; inversiones.

AYUDAS I-GIPUZKOA 2010: EMPRESAS

La Diputación Foral de Guipúzcoa concede ayudas para: implementación de aplicaciones en modelo ASP; incorporación de las microempresas a niveles básicos de inserción en la sociedad de la información; el desarrollo e innovación de productos TIC.

PROGRAMAS DE CREACIÓN DE EMPLEO: PROGRAMA DE AUTOEMPLEO - INCORPORACIÓN DEL PRIMER TRABAJADOR PARA AUTÓNOMOS

La Consejería de Empleo y la Junta de Andalucía han convocado ayudas a la primera contratación laboral que efectúe el trabajador autónomo.

La cuantía de la ayuda será de un máximo de 4.208,00 euros y los gastos subvencionables serán: las nuevas contrataciones indefinidas a jornada completa.

No serán subvencionables: las relaciones laborales de carácter especial; las contrataciones de los cargos de dirección o de los miembros de los órganos de administración de las empresas.

XII EDICIÓN PREMIOS BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES

Bancaja destina 425.000 euros para los jóvenes emprendedores

Bancaja ha convocado la XII edición de los premios Jóvenes Emprendedores que valoran el desarrollo y la puesta en marcha de proyectos empresariales, realizados por jóvenes hasta 35 años (inclusive), ubicados en localidades del territorio nacional.

Pocas empresas como Bancaja son fieles a su apuesta de apoyar año tras año la iniciativa empresarial. Ya son doce las ediciones de los premios a Jóvenes Emprendedores que la entidad ha convocado y el éxito siempre es rotundo. Desde 1996, fecha de inicio de estos galardones, Bancaja ha entregado 115 premios a aquellos proyectos empresariales que ha considerado más relevantes. La finalidad es contribuir al desarrollo socioeconómico de su zona de actuación, potenciar el espíritu emprendedor, incentivar la innovación y diversificación, y apoyar las iniciativas empresariales de los jóvenes.

La convocatoria para la XII edición de los Premios Bancaja a Jóvenes Emprendedores se inició el pasado 20 de junio y finaliza el próximo 31 de octubre. Todos aquellos que quieran participar en este concurso lo pueden hacer presentando los proyectos en cualquiera de las oficinas de Bancaja.

El objeto de este concurso es el desarrollo y la puesta en marcha de proyectos empresariales, realizados por jóvenes de hasta 35 años (inclusive), bien de forma individual o colectiva (manteniendo que la mayoría de socios y capital corresponderá a jóvenes de hasta 35 años), que deberán ubicarse en localidades del territorio nacional.

El concurso establece tres diferentes categorías a premiar:

1. Empresas de base tecnológica: 5 premios de 30.000 euros y 5 premios de



15.000 euros. Empresas en funcionamiento productoras de bienes y servicios, comprometidas con el diseño, desarrollo y producción de nuevos productos y/o procesos de fabricación innovadores, a través de la aplicación sistemática de conocimientos técnicos y científicos.

Se considerarán empresas de base tecnológica aquellas que reúnan alguna/s de las siguientes características:

- > Que operen en sectores industriales de alta tecnología.
- > Que cuenten con altos niveles de inversión en I+D+i.
- > Que posean alguna protección legal de la innovación descrita.
- > Que conviertan el conocimiento tecnológico en nuevos productos o procesos para su introducción en el mercado.

2. Empresas tradicionales y/o sociales:

10 premios de 10.000 euros. Empresas en funcionamiento productoras de bienes y servicios relacionados con los sectores tradicionales y/o enfocadas a la mejora social.

3. Proyectos de empresas: 20 premios de 5.000 euros. Iniciativas no puestas en marcha, de cualquier sector, con un plan de empresa ya desarrollado. Se valorará que el proyecto se encuentre en su fase final, y próximo a crearse como empresa.

Cada proyecto será analizado en base al estudio técnico de la actividad que presente el emprendedor, en el que se deberán detallar los necesarios planes (marketing, producción, recursos humanos, inversiones, económico-financiero y forma jurídica) que demuestren la viabilidad del proyecto y el cronograma para la ejecución del mismo. Se valorará la incorporación de elementos innovadores o diversificadores en el proyecto, considerando la generación de empleo estable y, en especial, del juvenil o de discapacitados, así como los proyectos que se emplacen en zonas rurales o de menor desarrollo. Se hará constar las medidas adoptadas para preservar el medio ambiente.

La evaluación y resolución de los proyectos será llevada a cabo por una comisión paritaria formada por representantes del CEEI Valencia y de Bancaja. Los premios se harán públicos el 30 de noviembre.

“Sí que es necesaria una cierta dosis de vocación en el emprendedor”

AV Networks es una empresa dedicada a prestar servicios de informática de sistemas que surgió en 2003 y que hoy ya tiene una delegación en Sagunto y según cuenta en esta entrevista su gerente, Ricardo Ranero, entre sus planes está abrir otra en la provincia de Valencia. Ranero asegura que sin espíritu de sacrificio y trabajo, difícilmente se puede hacer crecer a una empresa.

DESIRÉE TORNERO

¿Cuándo y con qué finalidad nace AV Networks?

AV Networks nació en marzo de 2003 con la finalidad de prestar servicios de informática de sistemas, exclusivamente a pequeñas y medianas empresas y también alguna gran empresa para proyectos específicos.

¿Cuáles son las áreas de negocio de AV?

Principalmente el área de informática de sistemas que engloba redes, comunicaciones y seguridad. Desarrollamos los proyectos de redes locales, seguridad perimetral, servidores y somos distribuidor oficial de HP y de Sonic Wall. Y como complemento a todo esto somos distribuidores de microinformática.

Imagino que AV Networks también realiza una labor de asesoramiento importante a

“Si no tienes espíritu de sacrificio y de trabajo difícilmente puedes hacer que una empresa vaya hacia adelante”

las empresas, ¿tienen las empresas valencianas déficit en el tema de las nuevas tecnologías?

Efectivamente, dentro de todos los servicios que prestamos, realizamos una labor de asesoramiento. Cuando llegamos a un cliente lo primero que hacemos es estudiar su situación actual y a partir de ahí le aconsejamos sobre

las posibles mejoras tecnológicas para así, que pueda aumentar tanto su productividad, como su seguridad y fiabilidad de sus sistemas informáticos. No es que encontremos déficit de nuevas tecnologías en las empresas pero sí, cierta reticencia a invertir. La mayoría de las pymes valencianas considera que es un gasto y no una inversión. Pero también es verdad que estamos observando un cambio en esta tendencia. Desde nuestra experiencia les intentamos hacer ver que realmente es importante que inviertan sobre todo en el tema de seguridad que le proteja toda la información.

¿Con qué obstáculos se encontró a la hora de poner en marcha la empresa?

El obstáculo principal, como creo que tiene cualquier emprendedor, es la parte económica. El principal miedo que tenemos es que nada más ponernos a trabajar tenemos que

pagar local, salarios, desplazamientos, etc. y el dinero que empieza a entrar en la empresa lo hace más tarde. Pero salvando esta barrera, si conoces bien el producto y el mercado no es difícil ponerse a trabajar.

¿Siempre supo que lo que quería era trabajar por su cuenta? ¿Es necesaria una cierta

dosis de vocación en el emprendedor?

Realmente no siempre supe que quería trabajar para mí hasta que cogí la suficiente experiencia y conocimiento, trabajando en grandes empresas del sector. A lo largo de mi vida profesional he ido escalando a nivel de conocimientos hasta llegar a conocer todas las áreas de negocio. Cuando acumulé toda esa experiencia es cuando me decidí a dar el salto y trabajar por mi cuenta.

Por otro lado, sí que es necesaria una cierta dosis de vocación ya que hay que poner mucha ilusión y trabajo. Si no tienes espíritu de sacrificio y trabajo difícilmente puedes hacer que una empresa vaya hacia adelante.

¿Es la formación fundamental para poner en marcha un proyecto empresarial?

Evidentemente es fundamental. Si no conoces a fondo lo que quieres vender, difícilmente vas a transmitirle confianza al cliente. En AV Networks nos hemos basado en una venta con un conocimiento asociado grandísimo con lo cual transmites mucha seguridad al cliente. Hoy en día la formación es fundamental a todos los niveles de la empresa.

¿Cuál crees que es el principal problema al que se enfrentan los emprendedores?

Aparte de la financiación que ya he comentado anteriormente, conocer los pasos necesarios para poner en marcha una empresa y luego su gestión. Además de conocer el producto o el servicio que vas a ofrecer, debes conocer la empresa a efectos de contabilidad, financiación, personal, recursos humanos, for-



<< A sus 36 años y después de haberse formado en las grandes empresas del sector, Ricardo Ranero se lanzó a esa gran aventura que es emprender un negocio. Hoy, después de cuatro años al frente de AV Networks, sigue igual o más ilusionado que al principio y con ganas de que su proyecto siga creciendo como lo ha hecho hasta la fecha. Algo que no le ha impedido dedicarse también a su otra gran afición, los rallyes, donde ha ganado más de un trofeo.

mación, etc. Esta formación periférica es la que hace que la empresa funcione como tal. En mi caso, tuve la gran suerte de contar con mis dos socios, Vicente Huerta y Paco Alandí, que tienen mucha experiencia en este sector y gracias a ellos el proyecto funciona de una manera satisfactoria.

¿Qué consejos daría a una persona que tiene la idea de negocio y quiere ponerla en marcha?

Que le dé muchas vueltas a la idea, que haga un plan de negocio, que haga una estimación de costes, sobre todo de los fijos, que sepa los

márgenes con los que puede trabajar a nivel de ventas, que estudie bien la rentabilidad para que no se meta en un camino sin retorno. También le aconsejaría que se rodease de gente muy buena.

¿Qué proyectos a corto y medio plazo tiene AV Networks?

El proyecto principal, además de consolidar nuestro negocio principal que es la parte de informática de sistemas, ahora abrimos una división nueva de telefonía móvil, orientada principalmente a transmisión de datos para los propios sistemas de seguridad que imple-

mentamos en las redes de nuestros clientes. Vamos a desarrollar, junto con la marca Orange, la actual Amena, la distribución de sistemas de telefonía móvil. Además también estamos estudiando abrir otra delegación en la provincia de Valencia, además de la que ya tenemos abierta en Sagunto.

Creamos empresas innovadoras...
...Innovamos para desarrollar empresas.



Administración, Gestión,
Asesoría, Formación y Marketing, S.L.
C/Alfonso XIII, 100 - 4º - 46100 Sagunto (Valencia)
Tel.: 96 381 1300 - 96 381 1301
Fax: 96 381 1302 - 96 381 1303
E-mail: info@unifacil.com
www.unifacil.com



JOAN IGNASI PLA, PRESIDENTE DEL PARTIDO SOCIALISTA VALENCIANO

“Hemos sido capaces de construir una industria potente”

GUILLERMO GÓMEZ-FERRER

¿Qué opinión le merecen las iniciativas que en materia de fomento empresarial han sido impulsadas por la Generalitat Valenciana en estos últimos años y en especial las dedicadas a jóvenes emprendedores?

Creo sinceramente que el Gobierno actual de la Generalitat, con Camps a la cabeza, no ha tenido una política real de impulso de la actividad emprendedora. Las únicas medidas que se han seguido aplicando en materia empresarial son una versión descafeinada y timorata de la política de empresa que estableció el Partido Socialista cuando estaba al frente del Gobierno Autonómico. De hecho, y las cifras así lo señalan, el peso de los fondos destinados a las empresas ha venido decreciendo año tras año en los Presupuestos de la Generalitat Valenciana desde que gobierna el Partido Popular. Aún menos cabe hablar de una política especial para jóvenes emprendedores. No se ha llevado a cabo, desde el Gobierno Autó-



Nosotros hemos planteado siempre que el carácter emprendedor que ha caracterizado a nuestra Comunidad es uno de nuestros principales valores, y, en consecuencia, que es nuestra obligación preservar esos valores para impulsar la economía valenciana en el futuro. Creemos que los jóvenes han sabido mantener ese espíritu, pero se trata de personas que inician su experiencia empresarial

para la constitución de empresas, sino asegurando que los jóvenes que tienen una idea y la ponen en práctica encuentren las condiciones de financiación, asesoramiento, proyección en el exterior y acceso a las tecnologías que necesitan para materializar esa idea. Y que, en aquellas situaciones en que la apuesta sea arriesgada, pero se trate de proyectos estratégicos desde el punto de vista de avance de la economía valenciana, la Administración comparta los riesgos.

¿Considera que el actual gobierno del presidente Zapatero está apoyando a los jóvenes emprendedores?

Creo que el gobierno del Presidente Zapatero ha entendido, y así estaba en el programa, que la baja productividad es una de las amenazas más claras para el futuro de nuestra economía, y está poniendo las medidas para aumentarla. Para aumentar nuestra competitividad, el Gobierno ha puesto en marcha el Programa Nacional de Reformas, y uno de los siete ejes que constituyen este Programa es un Plan de Fomento Empresarial en el que, de forma explícita, se señala que existe una baja representación de los jóvenes en el colectivo empresarial y se arbitran medidas de discriminación positiva para los jóvenes, con objeto de facilitar su acceso a la actividad empresarial. Por tanto, creo que existe sensibilidad frente al problema, y que se está afrontando con medidas concretas a favor de los jóvenes para solucionar el problema de su acceso al mundo laboral, y que todo ello tiene un carácter estratégico para este Gobierno.

“Debemos asegurar que los jóvenes que tienen una idea y la ponen en práctica encuentren las condiciones de financiación adecuadas”

nómico, un esfuerzo firme para crear las condiciones necesarias para que los jóvenes se decidan a asumir los riesgos que implica una iniciativa emprendedora.

¿Qué medidas contempla el PSPV-PSOE para los jóvenes emprendedores en la Comunitat Valenciana?

en unas condiciones muy distintas a aquellas que caracterizaron la actividad empresarial valenciana en el pasado. Por eso los instrumentos que hay que poner al alcance de los jóvenes son también distintos. Las nuevas iniciativas empresariales deben encontrar una respuesta en la Administración Autonómica, y no sólo facilitando los trámites administra-



INSTITUCIÓN

<< Nosotros hemos propuesto un Plan para la Industria basado en cinco ejes: formación, financiación, tecnología, infraestructuras empresariales y apoyo en el exterior. Entendemos que debemos facilitar ese entorno integral para que la actividad emprendedora pueda desarrollarse. E impulsar decididamente aquellos proyectos que tengan un carácter estratégico.>>

ministración tiene que facilitar, y nunca entorpecer, la aparición de una iniciativa emprendedora. ¿Qué significa esto? Pues que, en el caso de la Comunidad Valenciana, nuestros emprendedores puedan competir, al menos, en las mismas condiciones que lo hacen los de otras Comunidades Autónomas u otros países. Y la obligación de la Administración es asegurar que esas condiciones se den. Nosotros hemos propuesto un Plan para la Industria basado en cinco ejes: formación, financiación, tecnología, infraestructuras empresariales y apoyo en el exterior. Entendemos que debemos facilitar ese entorno integral para que la actividad emprendedora pueda desarrollarse. E impulsar decididamente aquellos proyectos que tengan un carácter estratégico.

¿Le parece a usted que muchas de las políticas que se hacen de fomento a la empresa, de conciliación laboral, de reducción de impuestos, etc, están más pensadas para grandes empresas que para las PYMES que son la base de la economía de nuestro país?

Opino que no se puede generalizar en este tema. Como usted sabe, las PYMES se benefician de tratamientos preferenciales en algunos aspectos de su relación con la Administración. Creo que nadie en su sano juicio se limita a legislar para las grandes empresas, dejando de lado al noventa y nueve por ciento de las empresas de nuestro país. Lo que ocurre es que muchas de las medidas que se toman tienen, en ocasiones, un efecto mediático más potente y que, probablemente, existe todavía un insuficiente conocimiento por parte de la Administración de la realidad de nuestras PYMES. Pero no le quepa duda de que las PYMES están en el centro de nuestra pre-

ocupación, sobre todo teniendo en cuenta las peculiaridades del tejido empresarial valenciano.

¿Cree que la Comunitat Valenciana es una región suficientemente emprendedora?

Lo creo y lo he defendido siempre públicamente. Hemos sido capaces de construir una industria potente donde existían condiciones precarias para ello y nuestras empresas han sabido adaptarse a los diversos cambios en las circunstancias de los mercados, transitando sin problemas desde el proteccionismo a la situación actual de apertura a nivel mundial. No me cabe duda de que también vamos a superar los problemas actuales, y para ello vamos a poner los socialistas todo nuestro empeño.

¿Cómo cree usted que se fomentaría más la iniciativa emprendedora?

Mire, yo creo que lo que hay que hacer es proporcionar los medios adecuados. La Ad-

¿Cree usted que, al igual que en política, en la empresa y la dirección empresarial hay políticas de izquierda y de derecha? Y, en caso afirmativo, ¿en que cree que se manifiestan esas diferencias?

No creo que pueda aplicarse esa clasificación a la actividad empresarial, pero sí es cierto que existen diversos estilos de entender la actividad empresarial y que estos estilos han ido evolucionando en el tiempo. Creo que ha calado cada vez más la idea de que la empresa debe funcionar mediante la responsabilidad compartida, y que esta idea participativa de la empresa la hace, sin duda, más fuerte frente a las potenciales situaciones de crisis con que pueda enfrentarse. Por tanto, yo no hablaría de gestión empresarial de derechas o de izquierdas, sino de empresas que han sabido adaptarse o no a las nuevas formas de gestión que requieren las circunstancias de la economía actual.

CITAS

DEL 18 AL 23 DE SEPTIEMBRE

HABITAT VALENCIA FORWARD, FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE

Organiza: Feria Valencia

Lugar: Feria Valencia

Para más información:

www.feriavalencia.com/fim

19 DE SEPTIEMBRE

SEMINARIO INTERNACIONAL: POR UNA POLÍTICA ACTIVA DE INNOVACIÓN PARA EL COMERCIO EN LA UNIÓN EUROPEA

Organiza: Proyecto

Innocommerce

Lugar: Bruselas

Para más información:

www.uegva.eu/innocommerce

20 DE SEPTIEMBRE

SESIÓN INFORMATIVA SOBRE LA CONFERENCIA EUROPE INNOVA 2006

Organiza: FCVRE

Lugar: Bruselas

Para más información:

www.uegva.info

25 Y 26 DE SEPTIEMBRE

1ª CONVENCION EUROPEA DEL PROYECTO RUISNET

Organiza: Impiva y Adeit

Lugar: Valencia

Para más información:

www.ruisnet.net

7 DE OCTUBRE

POSIBLE ENTRADA EN VIGOR DE LAS NUEVAS MEDIDAS ANTI-DUMPING

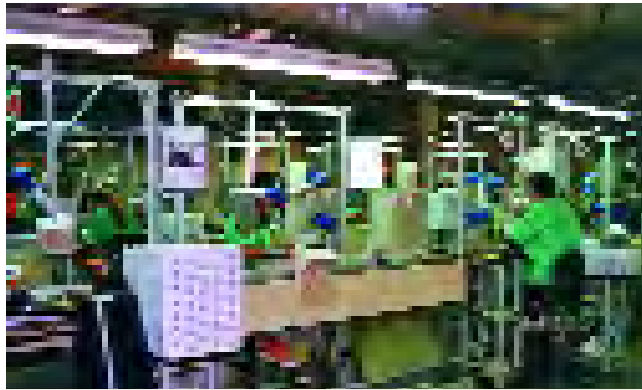
Para la entrada de calzado procedente de China y Vietnam.

Para más información:

www.ec.europa.eu/comm/tra de/index_en.htm

DEL 9 AL 12 DE OCTUBRE

OPEN DAYS 2006: ATRAER



DEL 26 AL 29 DE NOVIEMBRE

EUROPA INNOVA

Conferencia europea en materia de innovación

La Comunitat Valenciana acogerá el próximo mes de noviembre la primera gran conferencia de la Unión Europea en materia de innovación: Europa Innova 2006. El tema de la conferencia será "Re-Innovando Europa: desafíos para los clústeres y las empresas innovadoras" y su contenido incluirá sectores cruciales para el desarrollo sostenible de la Comunitat Valenciana, analizándose una gama completa de sectores tradicionales, tales como el sector cerámico, el agroalimentario y el textil, así como de última generación como el de las nanotecnologías.

La conferencia tendrá lugar del 26 al 28 de noviembre en el nuevo centro de eventos de Feria Valencia.

INVERSIONES A LAS REGIONES DE EUROPA

Lugar: Comité de las Regiones y sede de la delegación de la Comunidad Valenciana en Bruselas.

Para más información:

www.cor.eu.int

www.uegva.info

DEL 26 AL 28 DE NOVIEMBRE CONFERENCIA EUROPA INNOVA 2006

Gestionando la innovación.

Los desafíos para los clústeres.

Para más información:

www.uegva.info

7 DE MARZO DE 2007

EXHIBICIÓN: PUESTA EN MARCHA DEL VII PROGRAMA MARCO

Organiza:

Comisión Europea y Presidencia alemana de la UE.

Lugar: Bruselas

Para más información:

www.ec.europa.eu/research/fp7/events

DEL 22 AL 24 DE NOVIEMBRE

1ª CUMBRE EUROPEA DE INTEROPERABILIDAD EN LA ADMINISTRACIÓN

Organiza: Generalitat Valenciana

Lugar: Valencia

Para más información:

www.esiig.gva.es

AYUDAS

SUBVENCIONES PARA FOMENTAR Y APOYAR LA

MOVILIDAD DE LOS APRENDICES

El objetivo de la convocatoria es conceder subvenciones a propuestas relativas a la creación y desarrollo de asociaciones, consorcios o plataformas que asocien, entre otros, a Cámaras de Comercio, cámaras profesionales y de artesanía o proveedores de formación.

Fecha límite: 28/09/2006

Más información:

<http://eur-lex.europa.eu>

EPARTICIPATION 2006/1

"eParticipation" es una acción preparatoria dirigida a aprovechar las ventajas de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) para mejorar los procesos legislativos y la legislación en todos los niveles de toma de decisiones públicas y acrecentar la participación de los ciudadanos en esos procesos.

Fecha límite: 04/10/2006

Más información:

<http://eur-lex.europa.eu>

ECONTENTPLUS

Propuestas de acciones indirectas en el marco del programa plurianual de incremento de las posibilidades de acceso, utilización y explotación de los contenidos digitales en Europa, que deben enmarcarse en los siguientes ámbitos:

- Información geográfica.
- Contenidos educativos.
- Bibliotecas digitales.
- Reforzar la cooperación entre agentes interesados.

Fecha límite: 19/10/2006

Más información:

<http://eur-lex.europa.eu>



Industria

Consumidores

Empresas

Universidad y Ciencia

hacia la Excelencia

Sensibilización

Formación

Acompañamiento técnico

Evaluación y Reconocimiento

Servicio al consumidor

Estudios y Análisis

La Fundación Valenciana de la Calidad

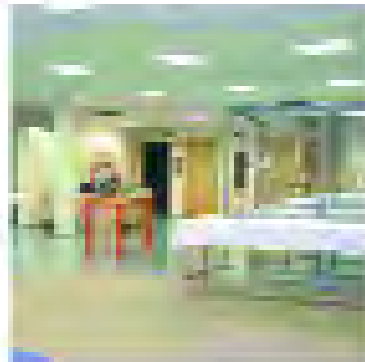
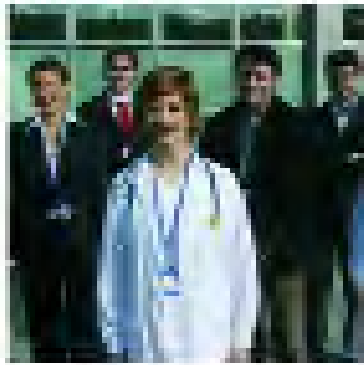
promueve la Cultura de la Calidad y la Excelencia, maximizando el grado de la mejora continua en los distintos ambientes de la empresa y el reconocimiento de la Comunidad Asociada, creando los canales adecuados para promover y valorar los productos y servicios de calidad y difundir los resultados, sus pedagogías, sus experiencias y sus redes.

PORQUE LA CALIDAD SE LOGRA ENTRE TODOS.



Fundación
Valenciana
de la Calidad
IF GENERALIA
VALENCIANA

www.fqv.es | info@fvq.es
Tel. 96 3661 111 ext. 5000/35 29 03



Con toda tranquilidad

Más de 90.000 empresas confían en nosotros

Con ya más de 100.000 cotizaciones, protegemos los que confían en una asistencia rápida, buena y eficaz. Cada año son miles las empresas que nos eligen en sus planes. El motivo es muy simple: sabemos, en cada momento, por experiencia, que la salud de una empresa depende de la salud de sus trabajadores.

Una amplia red asistencial a su servicio

- 51 centros propios, 1 de ellos hospitalar
- 41 de centros con establecimientos de prestigio nacional e internacional
- Unidades médicas especializadas

Para saber más sobre nosotros: **100 100 100**

www.unionsm.com/mutuas.es



UNIÓN DE MUTUAS

UNIÓN DE MUTUAS S.A. - UNIÓN DE MUTUAS S.A. - UNIÓN DE MUTUAS S.A.
 UNIÓN DE MUTUAS S.A. - UNIÓN DE MUTUAS S.A. - UNIÓN DE MUTUAS S.A.