

# Pa lem cia

# empresarial

Nº 6 • Febrero / Abril 2014

*Nuevos aires empresariales*



EXPERIENCIAS / DE CERCA / ELLAS / TE INTERESA / INICIATIVAS / EN ALGÚN LUGAR DEL MUNDO / PARA VER / SOPLANDO LAS BRASAS / RSC / PARA LEER / CON NOMBRE PROPIO

# II Simposio Logístico



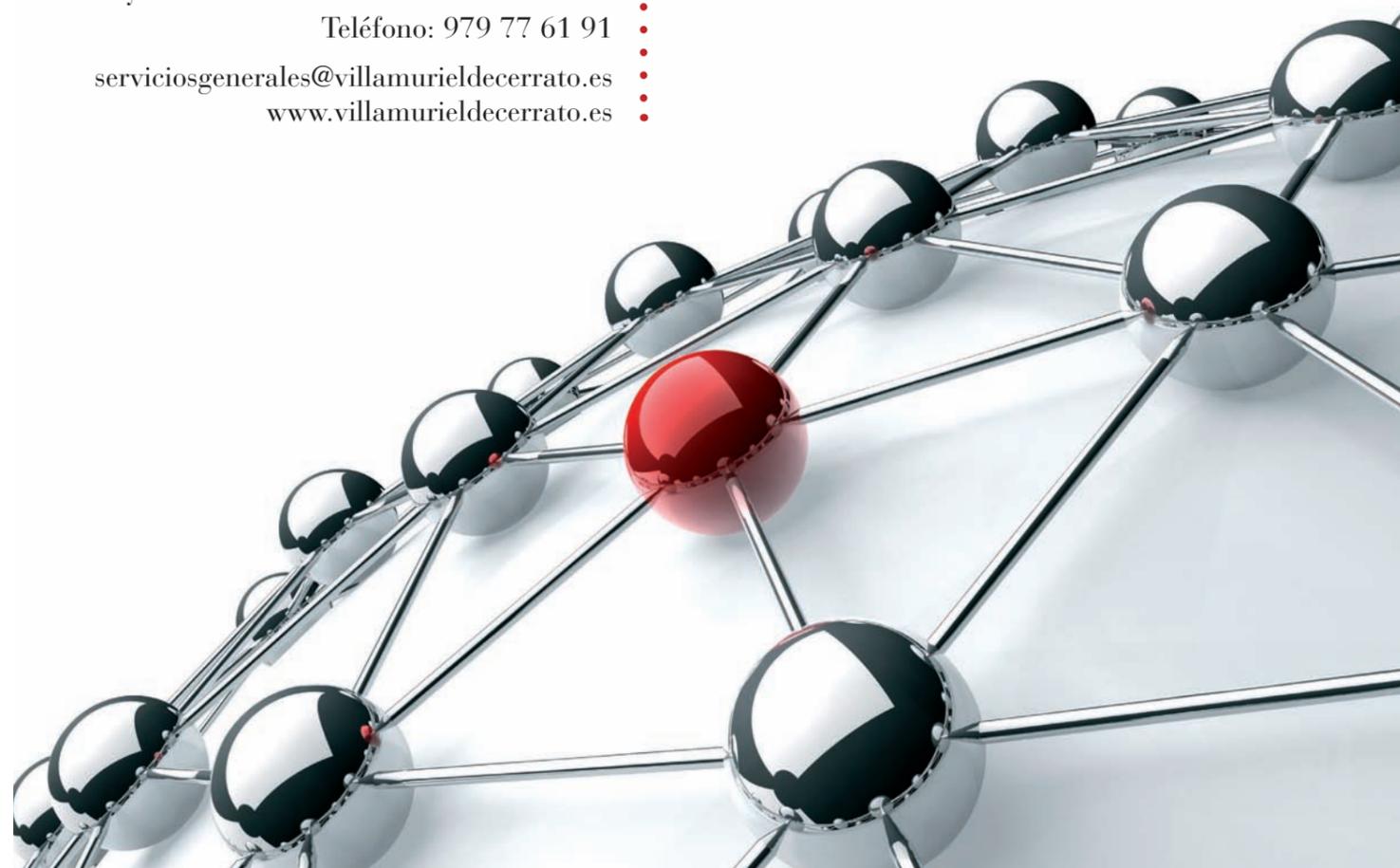
## “El corredor Atlántico.

*Claves de futuro para el desarrollo logístico de Castilla y León”*

20 y 21 de febrero  
2014

Información e inscripciones:  
Ayuntamiento de Villamuriel de Cerrato.  
Teléfono: 979 77 61 91  
serviciosgenerales@villamurieldecerrato.es  
www.villamurieldecerrato.es

Casa de Cultura  
Jesús Meneses.  
Villamuriel de Cerrato.  
Palencia



Organiza:



Patrocina:



Colabora:



# Su ma río



Edita:  
IMAGINA3  
COMUNICACIÓN SOCIAL  
www.imagina3comunicacion.com

Dirección:  
Avd. Santander 44,  
34003 Palencia

Teléfono:  
979 17 91 48

Depósito Legal:  
P. 166-2012

Redacción,  
Diseño y Maquetación:  
IMAGINA3

Publicidad:  
IMAGINA3

Impreme:  
GRÁFICAS ZAMART  
Palencia 2014

- 4, CON NOMBRE PROPIO ▶ Domiciano Curiel
- 5, RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA ▶ Nuria Urbón
- 6, EXPERIENCIAS ▶ CIM Ingeniería y FAYMASA
- 9, SOPLANDO LAS BRASAS ▶ Teresa Purón
- 10, DE CERCA ▶ Nuevos Aires Empresariales
- 13, EN ALGÚN LUGAR DEL MUNDO ▶ Sergio Díaz Gutiérrez, AURUM GROUP
- 16, OPINIÓN ▶ Juan Carlos de Margarida
- 17, SIMPOSIO LOGÍSTICA, “El corredor Atlántico”
- 18, INICIATIVAS
- 21, DESDE EL CAMPUS
- 22, ELLAS ▶ Consuelo Serrano López, Los Enebras
- 25, EMPRESARIAS RURALES ▶ Virginia Perrote, Yeguada Jardín de Castilla
- 26, TE INTERESA
- 27, EN COMUNICACIÓN ▶ Para ver y Para leer

## T R I B U N A

### LA CUESTIÓN DEMOGRÁFICA

El escenario demográfico de Palencia plantea, a futuro, serios interrogantes. El análisis de la natalidad y el incremento de las expectativas de vida hacen prever una provincia con un fuerte componente de población envejecida, lo que tendrá importantes consecuencias en distintos ámbitos y en un futuro inmediato, tanto desde el punto de vista estrictamente económico, como en el ámbito de los sistemas de pensiones, sanitario, laboral, financiero o fiscal. Consecuencias que amenazan la sostenibilidad del sistema.

La población total de Palencia tiene una estructura de población en la que en su base muestra la escasez de efectivos jóvenes y con un mayor peso relativo de los escalones correspondientes a las personas mayores y cada vez más mayores (entre 70 y 80 años), sin que se aprecie un ensanchamiento significativo de los correspondientes a la generación que ahora tienen entre 18 y 39 años. Estos adultos jóvenes son los que emigran a otras comunidades autónomas o al extranjero en busca de un empleo acorde a su formación.

Otra característica dentro del mercado de trabajo es la desaparición progresiva del empleo agrícola y el incremento de determinados servicios sociales como la salud, la asistencia y la educación.

El sector agrario de nuestra provincia se encuentra, desde hace décadas, sumido en un fuerte proceso de transformación, que le ha venido impuesto por la necesaria adaptación a las medidas de la PAC, por la búsqueda de nuevas técnicas de cultivo que contribuyan a la reducción de costes, a incrementar la productividad.

Un rasgo que se está observando en nuestros pueblos, salvo excepciones como los del alfoz de Palencia y Aguilar de

Campoo, es la crónica descapitalización del medio rural. Un elevado porcentaje de los jóvenes que viven en nuestros pueblos tienen que desplazarse o residir fuera de su municipio durante su formación educativa. Las necesidades socioeconómicas de los jóvenes no encuentran respuesta en el medio rural, generalmente dominado por la perspectiva de núcleos envejecidos, semivaciados gran parte del año, sin apenas iniciativas económicas y con un nivel de equipamiento y servicios por debajo de las demandas de los jóvenes.

De todo ello, se deduce fácilmente que la mayoría de los jóvenes que salen de los pueblos para formarse o trabajar no regresan y cambian su residencia definitivamente.

Este fenómeno está incidiendo de forma muy negativa sobre las actividades económicas en Palencia y singularmente en nuestros pueblos, describiendo un panorama económico desalentador para la permanencia de la población más joven.

La grave decadencia demográfica que sufren nuestros pueblos es en gran medida un problema de raíz económica, por ello cualquier política de revitalización socioeconómica debe apoyarse en el desarrollo de iniciativas económicas locales que superen la inactividad generada por el declive y la atonía de las actividades agrarias, el escaso dinamismo del tejido empresarial y el inmovilismo o pesimismo social. Aunque no es fácil responder a las nuevas demandas de una sociedad con una mentalidad urbana que configuran unas condiciones de vida para los residentes rurales poco apetecibles.

JAIME VILLAGRÁ, Secretario de la CPOE.





### EL PESO DE LOS AUTÓNOMOS

**H**ay una figura imprescindible y pieza clave en España para salir de la crisis económica que somos los autónomos. En nuestro país el 90% de las empresas

existentes son de menos de cinco trabajadores, y el 80% de menos de dos. Ello significa que generamos más del 60% del empleo del país. Esto es una realidad que puede o no gustar, pero el panorama empresarial es el que hay.

La importancia de los autónomos ha sido reconocida y valorada de formas distintas por los gobiernos diferentes. El actual está siendo más sensible, y después de acreditar hace un par de años la representatividad de los autónomos, en sus diferentes asociaciones, siendo ATA la más representativa, se nos empieza a tomar más en serio, se nos reconoce y se cuenta con nosotros, como se demuestra en la ansiada Ley de Emprendedores, en la que hemos colaborado activamente llevando propuestas, unas aceptadas y otras no.

En cuanto a esta Ley de Emprendedores, en marcha ya, hay aspectos innovadores y positivos y otros que se quedan a medias.

Entre los primeros, hay que destacar la nueva figura mercantil que es el Emprendedor de Responsabilidad Limitada, que evita responder ante los acreedores con la vivienda habitual salvo que se trate de las Administraciones. Otro aspecto, es la figura del pluriempleado, que permite la reducción de cuotas a la Seguridad Social, al estar dado de alta en los dos regímenes. Muy importante ha sido, también, el poder acogerse en cuestión del pago de IVA, al criterio de caja. Algo muy demandado por los autónomos, al evitar adelantar el pago del IVA al emitir la factura y a veces, sin llegar a cobrar. La figura del Business Angels es importante también, porque a falta de crédito bancario se puede obtener capital privado y hay deducción del 20% en el IRPF, con una base máxima de 20000 euros al año, y una exención fiscal de los beneficios si se reinvierten.

Por otro lado, y analizando la problemática del colectivo autónomo, más de tres millones en este país, nos encontra-

mos con la falta de crédito por las entidades financieras, concediendo sólo a 1 de cada 3 que lo han solicitado. La morosidad sigue en cuotas excesivamente altas, la bajada del consumo interno y que no repunta, aunque los datos macroeconómicos parece que mejoren, pero la realidad del consumo es otra. Y cómo no, uno de los problemas con los que hay que luchar con más firmeza, que es la Economía sumergida. Tampoco hay que dejar a un lado el problema personal del autónomo y es la cotización tan baja, 261 euros al mes, que realiza el 82% de los mismos y que plantea un problema serio a la hora de cobrar la pensión de Jubilación.

Concretando y ajustándome más a Palencia, aportando datos anuales entre diciembre de 2012 y el mismo mes de 2013, la evolución en cuanto afiliación de autónomos ha sido del -0.1, siendo en Castilla y León del -0.4 y en España del 0.8%. Hemos perdido autónomos de media. Pero no ha sido en todos los sectores. Han subido, agricultura un 0.2%, actividades profesionales y técnicas un 5.8%, actividades sanitarias y de la información un 7.4% y Educación un 16%. Por contrapartida, los sectores que más han descendido de afiliación han sido actividades artísticas con un 7.2%, inmobiliarias y transporte un 1.7%; construcción un 1.6% y comercio con un 1.1%. A todo ello especificar que el gran peso en Palencia lo lleva el medio rural con el 27,4% y comercio con el 21,1%. Estas cifras aportan realidades concretas por ciertos sectores que van en auge y habría que apostar por ellos para fijar población, que es uno de los grandes problemas de Palencia y Castilla y León.

Con estos datos se demuestra que a corto plazo va a ser más fácil crear tu empleo propio que encontrar trabajo.

Más fácil, ser trabajador por cuenta propia (autónomo) que trabajador por cuenta ajena. Y esta es el gran reto: al ser nosotros también trabajadores llegar a conseguir equipararnos con los trabajadores por cuenta ajena en cuanto a prestación de desempleo, bajas por enfermedad...

Largo camino por recorrer pero que desde ATA se hará y se irán consiguiendo logros como hasta ahora ■

DOMICIANO CURIEL,  
Representante de ATA en Palencia.

### Innovación y Responsabilidad Social

Ha llegado un año nuevo y con él cientos de miles de buenos propósitos. El mío para este año es que al final 2014 muchos de ustedes empresarios, grandes, medianos y pequeños reconozcan a la responsabilidad social como un instrumento útil y eficaz en el desarrollo de su empresa.



Está claro que con la actual crisis económica la fórmula de maximizar beneficios a corto plazo que hasta ahora era la máxima inicial de muchas empresas, no solamente no es válida sino que en ocasiones lo que ha traído son recortes en las condiciones laborales, explotación de los recursos naturales, así como otras medidas de coste social. Cada vez es más evidente la necesidad de crear un puente entre la dimensión económica y la social. Es por ello que la responsabilidad social de las organizaciones se está convirtiendo en un factor clave para el funcionamiento, mantenimiento y supervivencia a largo plazo.

Ya lo dice la definición de empresa "Una empresa es un sistema con su entorno que materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial". Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. En definitiva se requiere visión de futuro, en constante cambio.

De ahí que la empresa que no sea capaz de cambiar, de modificarse según las circunstancias y evolucionar en el tiempo adaptándose a las innovaciones que le toca vivir, corre el riesgo de estancarse o desaparecer. Para evitarlo y por el contrario crecer, se requiere mirar a largo plazo, querer estar en constante crecimiento, no pensar que ya lo hemos hecho todo. Hay que querer tener la capacidad de generar cosas diferentes y originales, es decir de practicar la creatividad, "no solo para solucionar problemas o aspectos que afecten negativamente la compañía, sino para indagar sobre nuevos enfoques de gestión que permitan buscar, construir o aprovechar oportunidades para sobrevivir y progresar" (Primasocial - Nº 10 | junio 2013 | Revista de Ciencias Sociales | ISSN: 1989-3469).

Según Schumpeter "La innovación consiste no solo en nuevos productos y procesos, sino también en nuevas formas de organización, nuevos mercados y nuevas fuentes de materias primas" (Schumpeter, 1939). Siguiendo en esta línea existen empresas que han hecho uso de la innovación escuchando a sus clientes, proveedores y otros grupos de interés, creando posteriormente líneas de estrategia y trabajo en sus empresas que les han posicionado por encima de sus homólogos. Ejemplos como:

► "Eko-Expert" es una pequeña empresa finlandesa que ha desarrollado una tecnología única para reutilizar los aislamientos de los edificios que, de otro modo, serían vertidos a la basura al renovar o derribar las edificaciones. Esta tecnología permi-

te una ventaja económica para los clientes gracias al ahorro del coste del aislamiento.

Así, la renovación de 6 edificios de apartamentos permite ahorrar alrededor de 35.000€ a la constructora, lo que reduce los precios para los inquilinos.

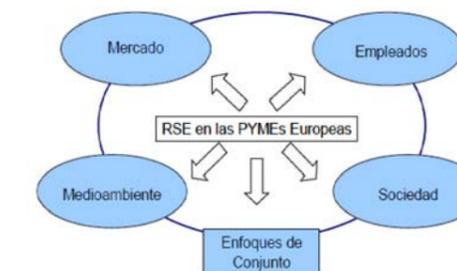
► "Ascensores Jordá" una empresa española manufacturera de tamaño medio fabricante de ascensores- mantiene una política activa con sus proveedores, estableciendo relaciones a largo plazo y desarrollando una serie de actividades de colaboración en áreas como control de calidad, prevención de riesgos laborales, etc. De hecho, desde su creación en 1953, la empresa sigue manteniendo relaciones comerciales con algunos de sus proveedores iniciales.

► La empresa "Opteam" es una franquicia de tamaño medio que ofrece servicios personales. Entre otras actividades, presta especial atención a la situación individual de cada trabajador, tratando de flexibilizar su vida laboral para que los puestos de trabajo encajen con sus necesidades y se disminuya la fluctuación laboral. Además de la orientación ocupacional, la compañía ofrece un programa de formación especial.

► "Die Möbelmacher GmbH" es un pequeño fabricante de cocinas alemán que organiza gratis cursos de cocina para que los clientes se familiaricen con las cocinas de la empresa así como con una dieta saludable. Los fabricantes regionales se reúnen anualmente en el "Día de la Región" para intercambiar experiencias e informarse mutuamente sobre su propio enfoque empresarial sostenible. Como resultado de estas actividades, esta Pyme ha conseguido aumentar significativamente su facturación en los pasados años.

(Studio CSR and Competitiveness European SMEs' Good Practice).

■ Para acabar les dejo un pequeño esquema de diferentes aéreas en las que podemos trabajar como Empresario innovando con prácticas de Responsabilidad social:



NURIA URBÓN,

Psicóloga Industrial y Master en Recursos Sociales.



## MIL LEGUAS VIAJES

GRUPO CLICK VIAJA

979 740 706

C/Antonio Maura, 2 Local  
34001 Palencia

www.milleguas.clickviaja.com

CICL.34-33

Todo lo necesario para sus viajes de empresa, congresos, incentivos, tercera edad, estudiantes, novios etc. En nuestra agencia le aconsejaremos sobre el destino, hotel, duración del viaje...

Haremos realidad su viaje soñado...

Además... Cruceros, Nuevas rutas, Parques temáticos, Citas culturales, Acontecimientos deportivos, Aventura y Naturaleza, Alojamientos...

➔ Llegamos donde internet no llega

# - Experiencias +



**Cim Ingeniería** o lo que es lo mismo, Ingeniería Civil y Minera, es el nombre de la empresa que hace poco más de ocho meses se acaba de constituir. Dos ingenieros, uno de Burgos, José Alberto Barbero y otro de León, José María del Pozo, han decidido que Palencia sea la ciudad que acoge su primera experiencia emprendedora. En su trayectoria profesional llevan muchos años vinculados al sector de la construcción. En el otro lado de la moneda, **Faymasa**, firma dedicada al diseño, fabricación y mantenimiento de bienes y servicios para diversos sectores cumple 25 años. Rebeca Rafael Guzón, junto a sus tres hermanos: Aurelio, Sara y Juan José, está al frente de un negocio que surge a raíz de la empresa que fundaron su padre y su tío 'Rectificados Tamarraf'. Es la segunda generación de una de las empresas palentinas más consolidadas.



*“Estamos muy ilusionados, esperamos establecernos y permanecer mucho tiempo”*

No dejo de leer y de escuchar que ahora es más fácil montar una empresa. ¿Tenéis esa impresión?

**J.M.** Montar una empresa y eso que la nuestra es pequeña ha sido un verdadero lío, son muchos pasos, los trámites casi nos han llevado tres meses en papeleos, en ir de una instancia a otra y eso en los tiempos que corren debería ser mucho más fácil. Y de momento ayudas nada, las hemos solicitado pero de momento ninguna.



**Rebeca Rafael Guzón**, es Diplomada en Empresariales, Dirección Financiera y RRHH y administradora. Está al frente junto a sus tres hermanos de **FAYMASA**, empresa que cumple 25 años. Las instalaciones de 7.800 metros cuadrados están situadas en la C/Francia. Cuenta con 49 trabajadores y factura al año unos 4 millones de euros. Su página web: [www.faymasa.com](http://www.faymasa.com)

**José Alberto Barbero**, natural de Burgos es Ingeniero de Caminos y **Jose María del Pozo**, nacido en León es Ingeniero de Minas. Los dos son además Técnicos Superiores de Prevención de Riesgos Laborales. Hace menos de un año decidieron sumar su experiencia profesional y montar su propio negocio: **CIM Ingeniería**. Sus oficinas se ubican en la Plaza Mayor nº6 de Palencia. Su página web es: [www.cimingenieria.com](http://www.cimingenieria.com)



**¿Qué servicios ofrece 'Cim Ingeniería'?**

**J.M.** Todo lo relacionado con la Ingeniería Civil y Minera, direcciones facultativas y estudios de obras, proyectos y energías renovables, certificaciones y auditorías, eficiencia energética, pozos y captaciones de agua, así como coordinación de seguridad y salud.

**¿Siendo uno de León y otro de Burgos, por qué elegisteis Palencia?**

**J.M.** Por varios motivos. En primer lugar por ser un término medio para los dos, por las relaciones personales que en Palencia tenemos y que pensamos nos pueden ayudar, y porque geográficamente Palencia está muy bien situada y hay muy buenas comunicaciones con prácticamente todas las provincias de la Comunidad.

**¿Qué perspectivas tenéis?**

**J.A.** La situación es difícil, hay que moverse mucho para encontrar posibles negocios, porque hay muy pocas licitaciones.

**J.M.** Hace unos meses nos presentamos a una licitación pequeña de la Diputación de Palencia y concursamos 26 empresas, y además algunas de ellas verdaderos monstruos de la ingeniería en el ámbito nacional. La competencia es brutal.

**J.A.** Ahora estamos haciendo prácticamente casi 4.500 km al mes cada uno para darnos a conocer porque creemos que no sólo es mandar un email, hay que ir y visitar al alcalde, al empresario, para que te conozca y sepa los trabajos que haces y que eres capaz de hacer.

**¿Es vuestra primera experiencia emprendedora?**

**J.M.** Sí, los dos venimos de trabajar en empresas constructoras. Lo de emprender es la ilusión que tienes desde que acabas los estudios pero aunque ahora está más complicado es cuando nos hemos visto abocados a montar nuestro propio negocio.

**¿Cómo surge el proyecto empresarial hace 25 años?**

**Faymasa** nace después de que mi padre y mi tío crearan en 1.985 la empresa matriz: Rectificados Tamarraf. Esta empresa dedicada al rectificado de motores de vehículos, detectó la posibilidad de dar servicios a empresas de sectores tan variados como la automoción, alimentación, bienes de equipo, etc, por lo que funda en 1989 **Faymasa**. Desde ese año hemos caminado con paso firme y seguro para construir lo que hoy somos: una empresa con valor añadido. El valor que tiene un proveedor que integra en sus procesos medios tecnológicos de última generación, junto con el poder de la ingeniería al más alto nivel de desarrollo.

**¿Qué diferencia a Faymasa de sus competidores?**

La capacidad de respuesta así como la autonomía para la producción de nuestros bienes y servicios. Los cortos plazos de entrega, la calidad de los productos así como el servicio integral que abarca desde el diseño de los proyectos, la fabricación completa, la instalación, la puesta a punto, y el mantenimiento posterior.

**¿Faymasa apuesta por el mercado exterior?**

El mercado exterior es una firme apuesta de la dirección y la llevamos desarrollando desde el año 2009. Actualmente supone un importante porcentaje de la facturación, dirigiéndonos a distintos mercados europeos entre los que se encuentran principalmente Francia y Alemania.



*“Sin optimismo nunca llegaríamos a realizar los proyectos que llevamos a cabo”*

**En estos tiempos en los que tantas empresas han cerrado, ¿qué hace Faymasa para mantenerse?**

**Faymasa** consigue mantenerse gracias a dos pilares fundamentales: la familia y el equipo de trabajo conformado por todas y cada una de las personas que trabajan en las empresas, tanto de **Faymasa** como de Rectificados Tamarraf. El poder contar con grandes profesionales del sector, así como el desarrollo de las constantes ideas de mejora propuestas por nuestros equipos de trabajo, hacen que poco a poco se vaya dotando a la estructura de una gran capacidad productiva.



¿Tenéis pensado ampliar instalaciones?

Esa es una idea constante sobre la que trabajamos, el crecimiento. Poco a poco hemos ido aumentando la capacidad con la ampliación que realizamos en el año 2009, sin embargo en la actualidad todo el espacio ya está ocupado, y no hay esa posibilidad física en el lugar en que nos encontramos. No obstante, no descartamos el poder realizar otras actividades en el futuro en lugares diferentes.

Los representantes políticos aseguran que se están asentando las bases para la recuperación.

Aunque el entorno no haya sido el más favorable, Faymasa ha conseguido mantenerse gracias al ahorro y la prudencia que hemos aprendido y que la familia ha inculcado a esta segunda generación. La perspectiva para los años venideros no deja de basarse en la posible recuperación económica, puesto que si no vemos este aspecto desde el optimismo, probablemente nunca

llegaríamos a realizar los proyectos que llevamos a cabo.

¿Consideráis que se está facilitando el desarrollo de las empresas?

Lamentablemente nos encontramos con medidas que hacen que las empresas y los emprendedores se cuestionen la posibilidad de tener un negocio propio. Pensamos que la mejor política que se puede hacer debiera ir enfocada al crecimiento y al apoyo. En el ámbito laboral sería necesario un equilibrio justo empresa-trabajador para que lleguemos a conseguir trabajar de manera competitiva en el mercado.

¿Tras haber cumplido 25 años, cómo encaráis el futuro?

Siempre con ilusión y ganas de trabajar, por supuesto desde la perspectiva de la unión y del trabajo conjunto del equipo que formamos las empresas ■

# Soplando las brasas V



*“El futuro tiene muchos nombres:  
Para el débil es lo inalcanzable.  
Para el miedoso, lo desconocido.  
Para el valiente, la oportunidad”*

Victor Hugo

Comienza un nuevo año. El uno de enero me gusta imaginar que es un cuaderno con todas sus páginas en blanco esperando a que yo las llene de ilusiones, proyectos, paisajes, música...

Generalmente los primeros días del año suelen estar repletos de buenos propósitos, propósitos que suelen repetirse con la misma intención a final del año. Ahora que estamos en Enero es el momento de ponernos metas y alcanzarlas.

¿Cómo hacerlo? Como todo en la vida es cuestión de técnica.

Cuatro pasos esenciales para llegar a nuestros objetivos:

1 • **Primero: Definir el objetivo**

Esto que parece de perogrullo es esencial. No es nada fácil precisar claramente la meta. Creo que cuando un objetivo está bien definido tenemos el 50% conseguido, y desde luego sabemos el camino para llegar a él.

A veces en la creencia de que lo tenemos claro decimos cosas tales como “quiero ser rico”, “quiero que mi empresa vaya bien”, “quiero aumentar mis ventas”... estas expresiones son tan inespecíficas que se hacen imposibles de alcanzar.

“Quiero ganar 120.000 euros”, “Quiero conseguir tantos clientes nuevos” etc. Estas son metas claras y bien definidas.

2 • **Segundo: Metas reales**

Soñar es fácil, pero si soñamos algo que no vamos a conseguir nos lleva a la frustración y ésta a tirar la toalla. Hay que apuntar a la luna, pero siempre y cuando podamos conseguir una escalera.

3 • **Tercero: Fraccionar**

Uno no puede plantearse un objetivo a largo plazo. Se ve inalcanzable, enorme. Cuando se fragmenta en pequeñas metas accesibles ves que puedes con ello y te mueve a la acción.

Tomemos como ejemplo conseguir 120.000 euros al año. Serían 100.000 euros al mes, es decir, 25.000 euros a la semana. El último paso es más fácil de lograr que el primero, aunque en realidad es el mismo.

4 • **Cuarto: Acción**

Por último ponernos en movimiento haciendo algo más o algo diferente de lo que hemos hecho hasta ahora y nos ha dado los resultados que conocemos.

Si alguno de estos pasos te parece complicado, pide ayuda.

Y para terminar un deseo de Mark Twain para todos los lectores y que hago mío:

*“Dentro de veinte años estarás más decepcionado por las cosas que no hiciste que por las que sí hiciste. Así que suelta las cuerdas de tus velas. Navega lejos del puerto seguro.*

*Atrapa los vientos favorables en tu velamen. Explora. Sueña. Descubre”.*

TERESA PURÓN, Coaching y Mediación Empresarial. Psicóloga.



Recogida de envases ligeros

Baldeo mecánico de calzadas

Barrido manual

Limpieza de áreas verdes

TU CIUDAD,  
LA NUESTRA

¿ERES UN PEQUEÑO EMPRESARIO PALENTINO?

ANUNCIATE EN:

Comprar en Palencia.com

Los mejores negocios y profesionales de Palencia

¡DÉJANOS AYUDARTE!

Incluyendo tu negocio o actividad en nuestro directorio

Posicionando tu negocio en los mejores buscadores

Promocionándote en las redes sociales

Realizando un reportaje fotográfico de tus instalaciones

LEE ESTE CÓDIGO QR  
Y CONSIGUE



25 CEP's

www.ComprarenPalencia.com

Tfnos: 979 179 148 - 645 807 484



# de cerca:

## NUEVOS AIRES EMPRESARIALES

**Ozonti, IDForest y Formación y Enología** son negocios con una fuerte base tecnológica que han aparecido recientemente en el panorama empresarial palentino insuflando de esta forma nuevos aires a una realidad necesitada de ideas



**O**zonti Network o lo que es lo mismo, Daniel Pérez Gutiérrez, de 35 años, ha abierto hace tan solo unos meses en Palencia el mayor centro de datos de Castilla y León construido siguiendo los parámetros de la certificación Tier III de Uptime Institute, "con lo que la disponibilidad por diseño alcanza el 98,99% siendo su principal característica el poder mantener toda la instalación o cambiar cualquier equipo sin tener que apagar los servidores y sin que los clientes tengan que estar off line" nos explica el propio Daniel Pérez, quien después de estar trabajando durante unos años en el sector decidió montar su propia empresa.

Ozonti Network, la empresa creada hace 3 años por este palentino proporcionaba sus servicios cloud y

su oferta de servidores dedicados y servicios housing desde los centros de datos de ONO e Interxion en Madrid. Ahora, debido al incremento del negocio y de la facturación, Ozonti ha decidido contar con un datacenter en Palencia, en la C/Sevilla para acercar sus servicios a los clientes de Castilla y León.

El nuevo datacenter de Ozonti es el centro de datos más importante de Castilla y León, con capacidad para más de 2.000 servidores. La inversión prevista por Ozonti Network en este nuevo datacenter es de más de un millón de euros en los próximos años, acercando Internet y las nuevas tecnologías al tejido empresarial de Castilla y León.

"Ozonti se dedica a acercar Internet a las empresas, a desarrollar todas las capacidades que tienen los negocios on line o internet para los negocios standard". Daniel remarca que es un proveedor de infraestructuras "eso quiere decir que cualquier empresa que necesite un



producto, o que necesite internet para un producto, necesita unos servidores, necesita unas conexiones, y Ozonti es el proveedor que le facilita esos productos".

Desde sus nuevas instalaciones Ozonti ofrece una instalación segura, accesible y servicios de acceso a Internet. Actualmente la plantilla la forman 3 personas pero la idea "es incrementarla hasta unas 10-15 personas en los próximos años".

Tras la reciente inauguración de sus instalaciones en Palencia el responsable de Ozonti asegura que hay buenas perspectivas.

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



## Hacer del Boletus un cultivo rentable

**C**onseguir que el *boletus edulis* sea un cultivo agrícola masivo adaptable a cualquier entorno es el proyecto en el que trabaja Jaime Olaizola, Ingeniero de Montes y Director Gerente de ID Forest, una empresa de tan solo 3 años de vida, especializada en trabajar con hongos que se asienta en la localidad de Venta de Baños y que ya ha conseguido que fructifique la trufa.

Tal y como nos explica Olaizola, el *boletus* es un hongo que no se puede cultivar sin la presencia de un árbol de entre 25-30 años "pero en algunos lugares esta interesante seta fructifica en los jarales de *Cistus Ladanifer*, una planta de pequeño tamaño con los que se asocia".

De esta forma estos *boletus* que se producen de forma natural en los jarales, "puede ser reproducida en laboratorio y posteriormente en vivero con la idea de producir plantas de jara micorrizadas con *boletus* y que una vez puestas en el campo, sean capaces de producir setas a los 4 o 5 años de vida".

Lo interesante además como nos apunta Olaizola es que existen muchas hectáreas de terrenos agrícolas de suelos pobres y ácidos poco productivos en los que este cultivo puede ser una alternativa.

De hecho catalanes y vascos están muy pendientes de la investigación e interesados en los resultados para poder aplicar la técnica y cultivar el hongo.

Antes que el *boletus*, ID Forest consiguió micorrizar la trufa y ahora ofrece el servicio de comprobar que el hongo está en la raíz de la planta de la que nacerá. ID Forest está aplicando un sistema totalmente innovador que no practica ninguna otra empresa del país ni en buena parte de Europa. De hecho según apunta Olaizola, trabajan con países europeos como Francia, Italia o Portugal, que cada vez demandan más sus servicios.

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





## Cata desde Casa

[www.formacionyenologia.es](http://www.formacionyenologia.es)  
Cursos de Cata, Sumillería y Enología



**F**ormación y Enología aúna las dos pasiones de Luis Miguel Hernández de los Bueis, un palentino de 34 años, Ingeniero Técnico Agrícola especializado en Hortofruticultura y Enología. Este proyecto es su primera experiencia emprendedora, "la idea llevaba varios años en mi cabeza y al final se consolidó el pasado mes de mayo", nos cuenta Luis Miguel.

Esta nueva empresa es pionera en la realización de cursos a medida y a domicilio, "este sistema de formación permite que la satisfacción del cliente sea plena ya que es él mismo el que marca las pautas que regirán su formación, y también organizamos cursos o catas para empresas, grupos y asociaciones tanto profesionales como aficionados que pretenden iniciarse o profundizar en el apasionante mundo del vino o de la cerveza".

Cursos de destilados, gin tonic y coctelería, cenas maridaje, ... son algunos de los servicios que ofrece esta nueva empresa que trabaja no sólo la formación presencial sino también on line y semipresencial.

Luis Miguel señala que en la actualidad hay mucha oferta de este tipo de cursos pero "bajo mi punto de vista, mucha de esta formación está motivada como un reclamo publicitario y en muchos casos impartida por meros aficionados".

El ámbito de actuación de Formación y Enología trasciende las fronteras provinciales y fuera de Castilla y León les solicitan formación.

"En cuanto a las catas a domicilio nos encargamos de todo. Evaluamos las necesidades e inquietudes del cliente, elaboramos un plan de formación y nos desplazamos con

[www.formacionyenologia.es](http://www.formacionyenologia.es)  
Cursos de Cata, Sumillería y Enología

Servicio de Catas a Domicilio

675 333 016

todo el material necesario: productos, accesorios, copas de cata...".

Desde *Formación y Enología* trabajan en la realización de un curso de Sumiller para este mes de febrero en modalidad semipresencial y en la organización de cursos temáticos sobre el Gin-Tonic y la Coctelería Sensorial.

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



# En algún lugar del mundo Memorias de... Palencia

## SERGIO DÍAZ GUTIÉRREZ,

"Yo tenía una granja en África, al pie de las colinas de Ngon"... frase cinematográfica inolvidable que en este caso podríamos cambiar por "Yo tenía mi hogar en Palencia..." porque desde África, lugar al que le ha llevado su trayectoria vital a Sergio Díaz, compartimos con este ingeniero palentino una mirada atrás. Esa mirada que da sentido a nuestra forma de vida, y que explica lo qué somos y cómo somos.

- Nombre: Sergio Díaz Gutiérrez.
- Lugar de nacimiento: Palencia.
- Formación: Ingeniero Industrial.
- Agrupación Empresarial: AURUM GROUP. Fuerteventura. Desarrolla proyectos en el momento actual en Guinea Ecuatorial y Panamá.



### Urraca Asesores

LABORAL, FISCAL, CONTABLE, MERCANTIL, SOCIAL, JURIDICA

C/ MAYOR 15, 2º D  
34001 PALENCIA

TELÉFONO Y FAX: 979 74 43 58  
[WWW.URRACAASESORES.COM](http://WWW.URRACAASESORES.COM)

# Sergio Díaz Gutiérrez

Hablo por teléfono con Sergio (la distancia es demasiado grande para una entrevista personal) y muestra un entusiasmo indescriptible cuando le explico que es para una revista de Palencia, esa tierra que le vio nacer y que él lleva con orgullo en su corazón y en su memoria.

**“Palentino de raíz, mi madre de la Valdavia y mi padre de la capital”, me lo dice como si fuera parte de su curriculum imborrable e inolvidable. Me habla también (y me lo imagino cerrando los ojos) de los juegos compartidos con sus seis hermanos o con los vecinos en la calle, donde siempre se ha jugado..., el color y el perfume del campo, el frío de su tierra y, sobre todo, el olor de la fábrica de café, ese aroma que le hace sentir nostalgia en cualquier parte del mundo donde se encuentre.**

## ¿Cómo y cuándo decides salir de Palencia?

Fue en el 93, tras terminar COU en el Alonso Berruguete me fui con mis padres de vacaciones a Gran Canaria y me gustó tanto que cambié los papeles y me vine a estudiar a las Islas. Hice Ingeniería Industrial y monté una empresa en Fuerteventura, un despacho de ingeniería y más tarde añadimos servicio de instalaciones. Desarrollamos un proyecto cuya actividad principal es la ingeniería y luego climatización, fontanería y asistencia técnica. Posteriormente este proyecto, que es una empresa familiar, nos llevó a colaborar con una entidad local que tiene obras a ejecutar no sólo en territorio nacional sino en otras zonas como Guinea o Panamá y nos sumamos a estas acciones. Estamos desarrollando proyectos en Mauritania y en Guinea de la mano de una multinacional petrolera americana con base en Houston. Un gran complejo con instalaciones deportivas y viviendas así como el edificio administrativo. También estamos colaborando en un proyecto del gobierno guineano para instalaciones universitarias.

## ¿Hasta qué punto la crisis de la construcción tiene que ver con esta incursión africana?

Todo. En el 2006 - 2007 se empiezan a notar los efectos en el archipiélago, digamos que es como una especie de termómetro que anuncia lo que está por llegar. Es en ese momento cuando iniciamos nuestra expansión también porque el propio proyecto empresarial así lo exigía. Las empresas canarias tienen ya desde hace muchos años esta hoja de ruta marcada en sus directrices empresariales.

## ¿Con qué dificultades añadidas os encontráis al trabajar en un territorio diferente y con empresas americanas?

La mayor dificultad a nivel de empresa ha sido el tema de la normativa porque nos hemos tenido que adaptar a la normativa americana ya que es diferente a la ley que se aplica en España y en cuanto a lo personal también, ya que aunque no podemos decir que es

un país hostil si que la forma de vida es totalmente diferente y en algunos casos la policía te hace vivir situaciones comprometidas.

Hay que decir que las empresas estamos obligadas a contratar personal local, por cada expatriado tiene que contratarse a un número determinado de trabajadores de la zona. Nuestra empresa curiosamente ha expatriado a varios palentinos: Javier, César.. magníficos profesionales que han tenido que adaptarse a este nuevo escenario. Los trabajadores que viajan desde España invierten muchas horas en su trabajo, de hecho el tiempo que podría considerarse tiempo familiar también lo dedican al trabajo. Son jornadas maratónicas y semanas de siete días. A cambio cada dos o tres meses vuelven a sus casas y disfrutan de unos días de vacaciones.

## ¿Cómo veis el futuro de la construcción? ¿Hay realmente brotes verdes?

La construcción pura y dura se tiene que reinventar porque ahora mismo sobran viviendas. Habrá que buscar alternativas para rehabilitar. Las empresas españolas dentro del territorio español tienen que reinventarse. Sin embargo fuera son muy competentes en todo el mundo, A veces se escuchan noticias con referencia a empresas españolas, es el caso de Panamá, que no son buenas, pero la mayoría de nuestras empresas están realizando un magnífico trabajo, quizá nos falta empuje. Los españoles contamos con dos aspectos muy positivos: el orgullo y la solidaridad en situaciones muy complejas. Aunque también es verdad que nos falla terriblemente el idioma, en comparación con otros tenemos serios problemas para expresarnos en otra lengua que no sea la nuestra.

En la parte más positiva ,ahora mismo contamos con garantías jurídicas, esto es muy importante para los inversores y España es un filón.

**“La construcción pura y dura se tiene que reinventar porque ahora mismo sobran viviendas. Habrá que buscar alternativas para rehabilitar. Las empresas españolas dentro del territorio español tienen que reinventarse. Sin embargo fuera son muy competentes en todo el mundo”**

## Hay quien dice que estamos vendiendo España...

Hay que tener la mente abierta, si no pensamos así ni los españoles podríamos hacer obra en Perú o Guatemala ni los inversores extranjeros podrían intervenir en nuestro territorio. Que venga un inversor ruso o chino y que compre viviendas que de otra manera no encontrarían comprador yo entiendo que es algo bueno, muy bueno.

## A muchos les preocupa que nuestros jóvenes tengan que salir fuera, ahora que tenemos una juventud tan preparada.

Yo creo que esto es positivo para ellos porque incrementa su experiencia, porque salir fuera siempre es importante para ver y conocer de primera mano otras experiencias que nunca se pueden aprender en las aulas. Y a la vez es bueno también para el país porque aumentan las divisas.

Y sobre todo porque como vivencia personal enriquece mucho. No hay que tener miedo a que exista este tipo de experiencias, estamos en un mundo globalizado. Los españoles estamos muy preparados en todos los sectores. Hay que perder el miedo a salir, moverse en diversos territorios y culturas y esto puede hacer que la sociedad en el futuro sea mucho mejor.

## ¿Volverás a Palencia?

Pero si vuelvo!! Vuelvo con cierta frecuencia. Me siento castellano y palentino de corazón y trato de transmitirlo a mis hijos .Ellos son canarios pero disfrutan a lo grande de sus veranos palentinos.

Para mi Palencia es mi tierra y creo que tiene muchos potenciales. Al margen de lo que son mis recuerdos personales estoy convencido de que no hemos sabido aprovechar todos los recursos de patrimonio histórico, cultural, gastronómico... Yo lo echo mucho de menos y en mis viajes de vuelta intento empapararme de todo lo que es nuestra historia.

Soy muy optimista, con mi experiencia en una tierra puramente turística como es Canarias, creo que Palencia tiene un gran potencial turístico. No entiendo como no aprovechamos mejor ese recurso, no todo es playa y sol. Los turistas se han cansado de estar una sema-



na tumbados al sol y quieren algo más. Los visitantes quieren actividades, ocupar su tiempo de ocio con otras opciones. Hace falta mucha labor, hay muy buenos empresarios, emprendedores, que están trabajando y existen algunas iniciativas desde las administraciones para lograrlo pero todavía quedan muchas acciones por realizar. Si fuéramos realmente conscientes de la importancia del patrimonio que tenemos, de su conservación y de su aprovechamiento podríamos sacarle un mayor rendimiento.



*Llevamos más de 40 minutos hablando y siento que le cuesta despedirse, no de mi, de sus recuerdos, de su tierra, del patrimonio que lleva tan metido en sus venas. Y vuelve otra vez a su infancia... recuerdos de la Iglesia de San Francisco... de la reforma en el colegio... de la Catedral... de ese aroma de la fábrica del café... ■*

• Página web: [www.aurumgroup.es](http://www.aurumgroup.es)

# Selectos de Castilla

Lo mejor del Pato  
Manjares de la Tierra

## El Pato de Villamartín

**“Para sus detalles de empresa, Selectos de Castilla les ofrece un Origen Seguro”**

**“Mandamos a toda la península”**

Selectos de Castilla S.A.  
info@selectosdecastilla.com | web: www.selectosdecastilla.com  
Tel: +34 979 769 242 - Fax: +34 979 769 292  
34170-VILLAMARTÍN DE CAMPOS - Palencia - Spain

## Las cifras mejoran, la vida...

Con el principio de año estamos viendo la aparición de cifras que pretenden hacernos ver la bondad de nuestra economía.

De hecho, la subida de un 0,3 por ciento del PIB en el último trimestre nos hace salir de la recesión y nos permite augurar un crecimiento para este año del 0,9 por ciento.

Por otra parte la mejora de la prima de riesgo obviamente mejora las perspectivas de financiación, aunque tendremos que seguir endeudándonos. También las cifras de paro del mes de diciembre con un descenso del desempleo en torno a las cien mil personas transmite la sensación de que la creación de empleo es ya un hecho.

Con estos datos se nos muestra un camino optimista para 2014 llamándole el año de salida de la crisis y de la creación de empleo.

Toda esta nebulosa se verá favorecida por el nuevo Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales que entrará en vigor en septiembre y que provocará probablemente un incremento superior al 1 por ciento en el PIB aunque de manera artificial.

Sin embargo, este año 2014 que acaba de comenzar no va a resultar especialmente fácil.

El pasado mes de diciembre se aprobó la subida de la base mínima de cotización para **los autónomos**, dentro de la Ley 20 de diciembre de medidas para favorecer la contratación estable y mejorar la empleabilidad de los trabajadores lo que supone que, de abonar 256,72 euros van a pasar a abonar 261,83 euros mensuales.

También se incrementan las bases máximas y se produce un aumento en las cotizaciones de los autónomos societarios con empleados que pasarían de los 256,72 euros ya mencionados, a abonar 313,4 euros al mes. Además, habrá que cotizar por una serie de conceptos, antes exentos, como son: la cotización por comida, guarderías, transportes etc. Todo ello contribuye a que España se sitúe en el cuarto puesto de los países de la zona euro que más exigen a sus empresarios en términos de contribución a la Seguridad Social.

Esto no parece corresponderse con el título de la Ley y mucho menos con la idea de incentivar la actividad del emprendimiento.

En cuanto a los costes laborales parece que moderan la tendencia bajista del año anterior que se situó en una caída del 2,6 por ciento, situándose la caída para este 2014 en el entorno del 1,3 por ciento lo que hará mejorar nuevamente nuestra productividad por vía nuevamente de la devaluación interna ya que se prevé un incremento promedio de los países de la OCDE del 0,8 por ciento.

¿Pero **qué ocurre con la demanda interna?** Probablemente seguirá sin arrancar.

En el tercer trimestre del año recién terminado ha descendido al 9,2 por ciento, es decir a niveles parecidos a los del 2007 y no parece que este año vaya a mejorar. Pensemos en el aumento del recibo de la luz del 2,3 por ciento y que presumiblemente seguirá subiendo a lo largo del año y añadamos los incrementos en el tren y transporte público, en los precios de los peajes



de las autopistas para mitigar las pérdidas y la subida de precios de los alimentos.

En cuanto al copago farmacéutico, se incrementa en un 1,5 por ciento y además se deberá aplicar la obligatoriedad del copago para los enfermos crónicos. Pero no todo es malo en este sentido, no se va a aplicar el copago en los productos dietéticos lo que permitirá hacer uso de estos productos a los que estas Navidades hayan cometido algún exceso.

También habrá **nuevas subidas impositivas** y entre ellas destacamos la elevación de productos farmacéuticos como pueden ser las gafas y lentillas que pasarán de un IVA del 10 al 21 por ciento, siendo posible además nuevas subidas en el IBI o en el impuesto de vehículos.

Parece difícil con el nivel de paro que tenemos y con la subida del 0,25 por ciento que se ha aplicado a las pensiones este año y que es el único ingreso de muchas familias que se puedan afrontar las subidas establecidas o por establecer y pensar que se puede mejorar la demanda interna que es, al fin y a la postre, la que va a contribuir a la generación de actividad y que desemboca en una mayor creación de empleo.

**Contención salarial, incrementos de las cotizaciones a la Seguridad Social, subidas de impuestos y de precios no son el mejor caldo de cultivo para la creación de empleo y para nivelar las cuentas de la Administración y por lo tanto no parece muy adecuado hablar de recuperación** ■

JUAN CARLOS DE MARGARIDA,  
Presidente del Colegio de Economistas de Valladolid.

## II Simposio Logístico

### “El corredor Atlántico. Claves de futuro para el desarrollo logístico de Castilla y León”

Tras la exitosa experiencia del pasado año Villamuriel de Cerrato se convertirá de nuevo en el centro de atención en materia de logística durante los días 20 y 21 de febrero con la celebración del II SIMPOSIO DE LOGÍSTICA.

El denominado eje Atlántico, un corredor de unos 2.000 kilómetros que atraviesa desde Portugal a Suecia el continente, mueve al año unas 100.000 toneladas de mercancías y concentra el 50 % del tráfico entre la Península Ibérica y Europa ya que suma una red de 60 puertos marítimos. Este corredor, considerado prioritario en la revisión del Red Transeuropea de Transporte (RTE-T), conecta un territorio que produce el 40 por ciento del Producto Interior Bruto de la zona euro -más de dos billones- y aglutina una población de 80 millones de habitantes.

La Comisión Europea (CE) pretende que esté operativo en 2020 para lo que el Ministerio de Fomento estima que será necesaria una inversión de 11.700 millones. El ejecutivo comunitario pretende impulsar el transporte por ferrocarril y mar y reducir la carga que soportan actualmente las infraestructuras viarias. Este desfase modal provoca que sólo el uno por ciento del transporte se produzca por vías férreas, el 16 por ciento a través de redes marítimas y el 83 restante por carretera.

El conjunto de los proyectos de nueve corredores considerados prioritarios por la Comisión Europea, entre los que se encuentra el Atlántico, servirán para unir **94 grandes puertos principalmente vía ferrocarril**, pero también por carretera; enlazar **38 aeropuertos** considerados “clave” por estar en grandes ciudades; convertir 15.000 kilómetros en líneas de **alta velocidad**; y la conclusión de 35 planes transfronterizos con los que “reducir los estrangulamientos actuales”.

La UE prevé un incremento del 80% en el transporte de mercancías y del 50% en el de pasajeros de aquí a 2050.

Se plantea un panorama de enorme interés en materia logística que analizaremos desde todas las perspectivas posibles deteniéndonos de forma fundamental en el impacto económico que puede tener para nuestra región en el medio y largo plazo.

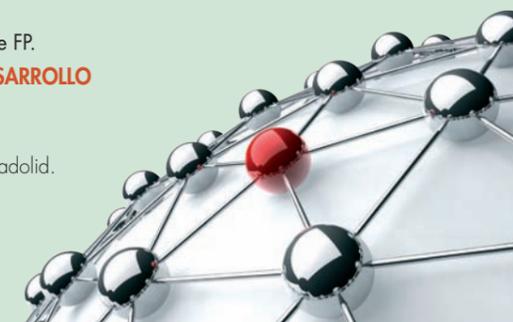
El Simposio, liderado por el Ayuntamiento de Villamuriel de Cerrato, cuenta con el apoyo de la Diputación Provincial de Palencia y la colaboración de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Palencia.

#### Programa día 20 de febrero a las 16.30 horas. Acto de inauguración.

- ▶ 17.00 horas. **Ponencia: “PONRIENDO EN CONTEXTO EL CORREDOR ATLANTICO”**
  - Ponente: D. Francisco Prieto. Director Técnico CYLOG.
- ▶ 17.30 horas. **Mesa de trabajo: “EL PAPEL Y LA OPORTUNIDAD DE LOS PUERTOS EN EL MARCO DEL CORREDOR ATLÁNTICO”**
  - D.ª Isabel Moura Ramos. Directora de Desarrollo de Negocio del Puerto de Aveiro (Portugal).
  - D. Ignacio Merino. Director Desarrollo de Negocio del Puerto de Gijón.
  - D. Pablo Hoya Serna. Gerente Plataforma Logística de Salamanca, Zaldesa.
- ▶ 19.00 horas. **FERIA – CAFÉ**
- ▶ 19.00 horas. **CAFÉ CON EXPERTOS.** Encuentro entre empresas, universitarios y alumnos de FP.
- ▶ 19.40 horas. **Mesa de trabajo: “INFRAESTRUCTURAS DE SERVICIOS”**
  - D. Ignacio Sanz. Subdirector Comercial Servicios a Clientes y Patrimonio de ADIF.
  - D. Alfredo Irisarri. Socio Director de Teirlog Ingeniería.

#### Programa día 21 de febrero a las 9.30 horas. Bienvenida a los asistentes y presentación de la jornada.

- ▶ 9.45 horas. **“EL PAPEL DE OPERADORES Y CARGADORES EN EL CONTEXTO DEL DESARROLLO DEL CORREDOR ATLÁNTICO”**
  - D. Eduardo Herrera Sinovas. Director de Logística de Renault en España.
  - D. Abraham Peralta Arroyo. Director de la División de Logística y Distribución de Vehículos de Transfesa.
  - D. Óscar Martínez. Director de Desarrollo de Negocio de CEVA LOGISTIC.
- ▶ 11.15 horas. **FERIA – CAFÉ.**
- ▶ 11.15 horas. **CAFÉ CON EXPERTOS.** Encuentro entre empresas, universitarios y alumnos de FP.
- ▶ 12.00 horas. **Mesa de trabajo: “IMPACTO ECONÓMICO EN NUESTRA REGIÓN DEL DESARROLLO DEL CORREDOR ATLÁNTICO”**
  - D. Francisco Javier Miranda. Director de Transporte XXI.
  - D. Juan Carlos de Margarida. Presidente del Colegio de Economistas de Valladolid.
  - D.ª Rosa Cuesta. Técnico Comercial de ADE Parques Tecnológicos y Empresariales de Castilla y León.
  - D. Carlos Escudero. Director del Departamento Red de Innovación de ADE.
- ▶ 13.30 horas. **Conclusiones y clausura.**



# Iniciativas

Las instalaciones de 'Selectos de Castilla' en Villamartín de Campos reciben la visita del delegado de la Junta, Luis Domingo González.

La administración regional ha subvencionado parte de la inversión realizada para mejorar la industria de transformación y elaboración de patés.



▲ Instalaciones de 'Selectos de Castilla' en Villamartín de Campos.



David Ramos, recogiendo su premio en el salón de actos de la Diputación. ▲

David Ramos, de 'Morcillas de Villada' recibe el Premio como empresario palentino destacado en los Premios Ser Emprendedor.

Los premios convocados por la Diputación Provincial de Palencia también reconocieron en su última edición a 'Coquelet' de Aguilar de Campoo como empresa innovadora, y a 'Remolques Rodríguez S.L.' de Villaherreros como empresa familiar del medio rural.



Salón de actos de la Cámara de Comercio e Industria. ▲

Entrega de los Premios de la Cámara de Comercio e Industria de Palencia.

El presidente de la institución cameral, Vicente Villagrà, entrega los premios a Metalimpex Ibérica, Satermi, Muebles Palacio de la Moda, Novagecko, Galletas Gullón, De Flores y Floreros y Cerveza Torquemada-Hostal Restaurante Carazo.

Stem Cell incentiva el espíritu emprendedor entre los estudiantes.

Gerardo León, Director de Relaciones Institucionales de Stem Cell, ha participado en las I Jornadas Científico Técnicas organizadas por el I.E.S. Trinidad Arroyo de Palencia.



Gerardo León, representante de Stem Cell y Agua de Mar. ▲

El Ayuntamiento de Palencia y el Banco Sabadell firman un convenio para ofrecer una nueva línea de apoyo a los emprendedores.

El producto que se ofrece es el denominado 'Préstamo Inicio para Emprendedores'. Aquellos empresarios con una idea de negocio recibirán información de las condiciones en la Agencia de Desarrollo Local.



Iñigo Subrá, Director de Zona Norte del Banco Sabadell y el Alcalde de Palencia, Alfonso Polanco. ▲



Juan Martínez Gabaldón junto al Alcalde de Valladolid, Javier León de la Riva. ▲

Juan Miguel Martínez Gabaldón, Director General de Galletas Gullón, recibe el premio 'Ejecutivo del Año'.

El Premio convocado por la revista 'Ejecutivo' le fue entregado en reconocimiento a su gestión al frente de la compañía palentina durante el año 2013. El acto tuvo lugar en el Teatro Calderón de Valladolid.

# Iniciativas

**Doroteo González Pastor, Consultor de Empresas y Profesor en ESIC Business & Marketing School, en la conferencia 'Factores decisivos para una nueva visión en el emprendimiento empresarial'.**

La actividad se enmarcó en la Jornada dirigida a empresarios que dentro de la Escuela de Empresarios y Emprendedores de la Diputación se desarrolló en la Casa de los Leones de Cervera de Pisuegra.



▲ Doroteo González, Consultor de Empresas durante la ponencia.



▲ Prudencio Herrero, Director de Execyl dirigiéndose a los asistentes.

**Prudencio Herrero Acebo, Director de la Fundación EXECYL, en la conferencia 'El bueno, el feo y el malo, innovar en tiempos de crisis'.**

Compartió protagonismo junto a Doroteo González en la Jornada dirigida a empresarios que la Diputación Provincial de Palencia organizó en la localidad de Cervera de Pisuegra y a la que asistieron también como ponentes: Gerardo León de Stem Cell, Wifredo Román de Aruz Ediciones, Desiré Borrallo de Carne de Cervera y Teresa Purón, Psicóloga y Coach.

**I Encuentro de Emprendedores y Profesionales Universitarios organizado por Legal Success, con la colaboración de la Universidad de Valladolid a través del Campus Palentino.**

La jornada se desarrolló en el salón de actos de la Casa Junco y entre otros aspectos se abordaron las nuevas medidas de la Ley de Emprendedores.



▲ Jornada desarrollada en la Casa Junco.

## DESDE EL CAMPUS

**EL PARQUE CIENTÍFICO UVA ORGANIZA ENCUENTROS DE TRABAJO PARA ESTABLECER SINERGIAS ENTRE GRUPOS DE INVESTIGACIÓN Y EMPRESAS.**

**En el primero de ellos se abordarán las tendencias sobre las aplicaciones móviles.**

El Parque Científico y el Consejo Social de la Universidad de Valladolid organizan, a lo largo del curso 2013-2014, una serie de encuentros temáticos entre grupos de investigación de la Universidad y empresas de la región con el objetivo de establecer sinergias entre ambos colectivos.

El primer encuentro versará sobre las 'Tendencias de las Aplicaciones Móviles' y en él que se analizará y debatirá sobre aplicaciones de ocio y tiempo libre, salud móvil y realidad aumentada. Este es un tema de máxima actualidad ya que, según los últimos estudios, se calcula que el número de usuarios de aplicaciones móviles se multiplicará por seis en los próximos cinco años y pasará de los 15 millones de personas que ya las utiliza a cerca de 100 millones en el año 2018.

La Universidad de Valladolid cuenta con 158 Grupos de Investigación Reconocidos (GIR) en las Áreas de Humanidades (34 grupos), Ciencias Sociales y Jurídicas (28), Ciencias Experimentales (43), Ingeniería y Tecnología (38) y 15 grupos en el Área de Ciencias Biomédicas y de la Salud. Con esta iniciativa, el Parque Científico y el Consejo Social de la Universidad de Valladolid pretenden poner en valor su trabajo.



Centro de Transferencia de Tecnologías Aplicadas (CTTA), el centro empresarial que el Parque Científico UVA tiene en el Campus Miguel Delibes de la Universidad de Valladolid. (Foto: PCUVA)

Por su parte, las empresas tecnológicas de Castilla y León se han adaptado a esta creciente demanda sobre el desarrollo de aplicaciones móviles, un subsector que en España generó un beneficio de 64 millones de euros en el año 2011 y que se espera que en 2016 estos beneficios se cuadrupliquen. Según la Asociación de empresas TIC de Castilla y León (Aetical), aunque todavía no hay datos concretos sobre el volumen de negocio que generan las apps en la región, es una realidad constatable que cada vez

es mayor el número de empresas que han orientado su negocio al desarrollo de aplicaciones móviles.

Por este motivo, el Parque Científico y el Consejo Social de la Universidad de Valladolid organizan este encuentro, para poner en valor el trabajo de las empresas de la región y las investigaciones que se llevan a cabo en los grupos, con el objetivo de promover la transferencia de conocimiento entre la Universidad y la empresa ■

**ANDRES & LAJO S.A.**

- BOBINADO DE MOTORES
- AUTOMATISMO INDUSTRIAL
- SUMINISTRO DE MATERIALES ELÉCTRICOS
- MONTAJE EN ALTA Y BAJA TENSIÓN
- PLANTAS FOTOVOLTAICAS
- ELECTRÓNICA INDUSTRIAL
- MANTENIMIENTOS ALTA Y CENTROS DE TRANSFORMACIÓN
- ESTUDIOS Y PROYECTOS

**C/. Francia, Parc. 77 Tel.: 979 72 95 72 Fax: 979 71 13 04 34004 - PALENCIA**  
**E-mail: andresylajo@ayl.es - www.andresylajo.com**



Consuelo Serrano López,  
Los Enebros.  
Ctra. Villamuriel Km. 1,  
34006. Palencia.

VIVIR ENTRE  
PLANTAS

Ellas

### Consuelo Serrano López, Los Enebros

Un curso de mantenimiento y diseño de jardines marcó un antes y un después en su vida. Encontró aquello a lo que quería dedicarse y tras formarse para ello (Ingeniería T. Agrícola e Ingeniería de Montes) emprendió su aventura empresarial. Se enfrenta cada día a las inclemencias climatológicas, a la crisis del sector, a las peticiones de sus clientes... y lo hace con una sonrisa en la que se traduce su fuerza y su sensibilidad, características que comparte con los arbustos que le dan nombre a su negocio: LOS ENEBROS.

#### ¿En qué momento decides poner en marcha el vivero y por qué?

La idea surge en los años 80 cuando era socia de COLIMPA y participé en un curso intensivo de mantenimiento y diseño de jardines. Quedé entusiasmada y me formé como Ingeniera T. Agrícola (era lo único que podía estudiar en Palencia relacionado con la jardinería). Posteriormente estudié dos años en Madrid en una Escuela de Capacitación en Jardinería, donde se adquieren conocimientos más prácticos que en la Universidad.

#### Y a partir de ahí nace el vivero...

Sí, nace como respuesta a una ilusión y como alternativa de trabajo, acompañada y animada por mi marido que desde el inicio participa en el proyecto, encargándose él de la gestión y yo de la parte técnica.



#### ¿Y con qué objetivos?

El objetivo fundamental es disfrutar con el trabajo y mantener la ilusión día a día. Inicialmente queríamos producir todo tipo de las plantas, pero la climatología de Palencia y el mercado nos pusieron rápidamente en nuestro sitio. A pesar de contar con unas buenas instalaciones, los costes de calefacción y los duros inviernos, hacen inviable la rentabilidad de muchas plantas. Actualmente producimos toda la planta de temporada y muchos arbustos y aromáticas.

La totalidad de la producción se comercializa directamente en el vivero, siendo difícil ajustar la producción con las ventas. Cada año es necesario introducir las nuevas variedades que ofrece el mercado, dárseles a conocer a nuestros clientes y estar al día en las nuevas tendencias.

#### ¿Cómo funciona el vivero?

Actualmente nos dedicamos, básicamente, a la producción y venta de plantas ornamentales. Hace años abandonamos los mantenimientos y ejecución de jardines para poder destinar todos nuestros esfuerzos a la producción, que nos ocupa entre 4-6 meses de dedicación plena. El resto del año hay que acondicionar la planta (regar, abonar, podar, trasplantar...), limpiar malas hierbas, etiquetar... Nosotros trabajamos con seres vivos que precisan una atención permanente, lo que supone que el manejo de existencias sea complicado. El objetivo final es que los clientes puedan visitar el vivero en cualquier época del año y ver las plantas en cada estación, ya que normalmente no coincide la época de plantación con la época en que la planta está en su mayor esplendor. Un aspecto muy importante es el asesoramiento en el cuidado de las plantas, (ubicación, riegos, plagas y enfermedades, abonado...) Procuramos informar de sus requerimientos, en general las plantas más exóticas son las que precisan más atención y no siempre son las más adecuadas, en cambio las plantas más adaptadas a nuestras condiciones con muy pocos cuidados las podemos mantener espléndidas.

*“El ser empresario es apasionante por que exige una formación continuada, no te puedes estancar y hay que mantener la ilusión cada día”*

#### ¿Qué tipo de clientes atiende el vivero?

Nuestros clientes son mayoritariamente particulares, que poseen un pequeño jardín o terraza. También algunos Ayuntamientos, Entidades o Empresas. Siempre hemos comercializado toda la producción directamente, sin intermediarios. Nunca nos planteamos ser un vivero mayorista, hay que tener en cuenta que en otras zonas de España producir es mucho más sencillo que



aquí (climas más benignos) y nuestros costes de producción son mayores, además se precisa una logística importante para comercializar la planta y que los costes de transporte no se disparen.

#### ¿Qué momento atraviesa el sector y cómo ves su futuro?

El sector está siendo muy castigado: el pasado año pasamos del IVA reducido 8% al 21% actual. La crisis inmobiliaria también se ha traducido en un descenso de ventas. Las plantas no son un artículo de primera necesidad. En la economía familiar lo primero que se reduce son este tipo de gastos.

En resumen, estamos con la soga al cuello, pero como dicen “Dios aprieta pero no ahoga” y espero que de esta crisis salgamos fortalecidos. Somos un sector ligado al medio ambiente, cuanto más avance nuestro desarrollo económico y social, mayor será el crecimiento del sector. Es incuestionable que los jardines y las plantas en general nos producen bienestar y nos relajan después de un día duro de trabajo.

#### ¿Cuál es el momento de tu vida como empresaria que no olvidarás jamás?

Los inicios fueron difíciles. Hacer frente a la financiación cuando los intereses estaban entorno al 15% o más fue muy duro. Sobre todo en los meses de invierno que las ventas bajan y no veíamos forma de aumentar los ingresos.

Existen muchos malos momentos, pero que una vez superados te producen cierta satisfacción. Tampoco se olvida a todos esos clientes satisfechos, que mantienen su fidelidad año a año, depositando su confianza en nosotros y fomentando unas relaciones de amistad.

#### ¿Cuál fue la reacción en casa cuando planteaste poner en marcha este negocio?

Lo primero que te dicen es que estas loca, que por qué no haces una oposición como la mayoría de tus compañeros, aún sin saber exactamente el alcance de la inversión. Nuestras familias no tienen nada que ver con el mundo de la empresa pero a pesar de ello, o tal vez por eso, nos echaron una mano siempre que la pedimos, sobre todo en esos momentos difíciles que apuntaba anteriormente y gracias a su apoyo salimos adelante.

#### ¿Es complejo conciliar la vida laboral con la familiar?

El ser parte de la empresa tiene la ventaja de que puedes organizar el tiempo de trabajo y distribuir mejor el



## Ellas: empresarias rurales

**Virginia** es una enamorada del mundo del caballo pero sobre todo es una gran profesional que junto con el equipo de la yeguada Jardín de Castilla ha decidido apostar por Tierra de Campos en unas instalaciones magníficas, casi idílicas para la cría de caballo de alta competición de salto.

Nombre: Virginia Perrote.  
 Profesión: Arquitecto.  
 Empresa: Yeguada Jardín de Castilla.  
 Dirección: Crta. Ribas de Campos-San Cebrían de Campos S/N, Ribas de Campos, Palencia.  
 Web: [www.yeguadajardindecastilla.es](http://www.yeguadajardindecastilla.es)

En la yeguada a parte de la cría, entrenamiento y competición de los caballos hemos creado una escuela de formación ecuestre para técnicos, y para principiantes en las distintas disciplinas (salto, doma, vaquera, herraje, fisioterapia, osteopatía, veterinaria, barefoot, etc.). Otra área a la que nos dedicamos es la Terapia Asistida con Caballo, destinada a buscar el bienestar de personas con discapacidad.

Gracias al entorno en el que no encontramos también podemos promover el turismo ecuestre, ya que estamos junto al canal de castilla. También organizamos excursiones de marcha larga como el camino de Santiago de Compostela.

Las instalaciones tienen también prados de descanso, donde los caballos pueden vivir en libertad, ya sean de competición como de nivel principiante, eso nos permite alojar también caballos lesionados, con problemas psicológicos, madres de cría, caballos jubilados o potros.



horario para hacer posible la conciliación de la vida familiar y laboral, además en mi caso mi marido también forma parte de la empresa y nos repartimos las tareas. Pero ser empresario tiene una desventaja muy grande, estamos de guardia continuamente, (si hay tormenta de agua o viento hay que ir corriendo a cerrar los invernaderos), durante la temporada de máximas ventas se trabaja todos los días de la semana y sobre todo, cualquier contratamiento o problema que surge te lo llevas a casa y no haces más que darle vueltas buscando la solución. En una palabra nunca desconectas.

### ¿Es este sector especialmente difícil para una mujer?

Rotundamente no. Hace años éramos muy pocas las mujeres que trabajábamos como jardineras en los parques, pero nos hemos ido haciendo sitio, gracias al tesón y a demostrar con nuestro trabajo y voluntad que somos igual de eficientes que los hombres. En el caso del vivero, no ha sido nada difícil, pues tradicionalmente las mujeres han trabajado en el manejo de las plantas. Este trabajo tiene la ventaja de ser muy variado, no es repetitivo salvo en la época de trasplantes, estás en contacto con la naturaleza y trabajas con seres vivos.

### Hoy en día todo el mundo habla del autoempleo como salida, pero sigue sin ser nada fácil... cuáles han sido las trabas con las que te has encontrado?

Es relativamente sencillo, cuando se tiene la preparación adecuada, montar una empresa para producir cierto bien o dar un servicio determinado, pero desde mi punto de vista lo realmente difícil es comercializar ese bien o servicio, es decir conseguir una cartera de clientes.

Hace ya muchos años que comenzamos la actividad y espero que ahora las cosas sean más ágiles. Cuando empezas realizas una inversión muy importante y ne-

cesitas generar cuando antes para poder hacer frente a la financiación. No se pueden esperar meses para obtener todas las licencias y permisos necesarios para empezar la actividad.

### Palencia tiene una escuela de forestales, algún consejo para los jóvenes que ahora están en sus aulas?

Toda mi formación académica la realicé en la Escuela de Palencia. Desde mi punto de vista, en la Escuela (en la Universidad Española en general) se adquieren los conocimientos básicos para el desarrollo de una profesión, pero si uno quiere montar una empresa, además de esos conocimientos, es necesario conocer el sector y trabajar antes en otras empresas del ramo, que te permitan realizar un análisis y evolución de los procesos para luego poderlos adaptar a tu caso concreto. Hay que ser un gran observador, y tener claro que siempre se aprende algo nuevo. El ser empresario es apasionante por que exige una formación continuada, no te puedes estancar y hay que mantener la ilusión cada día. La Universidad en España siempre estuvo alejada del mundo empresarial y me temo que esto no ha cambiado mucho, entre otras cosas porque la mayoría de los docentes siempre fueron académicos y en muy pocos casos proceden del mundo de la empresa ■

*“Somos un sector ligado al medio ambiente, cuanto más avance nuestro desarrollo económico y social, mayor será el crecimiento del sector”*

**¿Como nace?** La yeguada nace desde la mala experiencia en este sector, por desgracia en España, en el mundo de la competición ecuestre aún se siguen haciendo muy mal las cosas, cuando queremos que los jóvenes compitan.

Debido a esta mala experiencia empecé a probar otras técnicas que pudieran funcionar con mis caballos, como la doma natural y fue cuando me di cuenta de que no estábamos haciendo bien las cosas y decidí cambiar mi visión sobre el mundo del caballo y adaptarme a esta otra disciplina, desde luego no resultó nada fácil al adaptación pero los resultados a día de hoy están siendo estupendos.

### Por lo que nos dices es un proyecto realmente ambicioso y complejo.

Bueno queremos conseguir caballos “felices”. La yeguada tiene como objetivo prioritario el bienestar del caballo y la mejora de la vinculación en nuestra sociedad tanto a nivel de manejo, equitación y estabulación, es por ello que las instalaciones están diseñadas para mantener un hábitat para el caballo lo más natural posible. Ya que así obtendremos un caballo totalmente relajado y sano, lo cual influirá mucho en nuestros resultados a la hora de competir, de montar y de poder disfrutar de ellos. Para conseguir todo esto contamos con un equipo de expertos con amplia experiencia en el sector. Todos ellos basados en la doma natural y buscando el bienestar del caballo y del jinete.

### ¿Hay mucha gente interesada por este tipo de servicios? ¿quienes son tus clientes?

Nuestros clientes son tanto profesionales en el sector ecuestre de todas las disciplinas, particulares que quieren aumentar su formación, que tengan algún caballo con problemas, ya sean físico o psicológicos, personas discapacitadas, niños que deseen aprender a montar o que ya estén iniciado, personas que deseen realizar turismo ecuestre, en definitiva nuestros clientes son

todas aquellas personas vinculadas al sector ecuestre ya sea como aficionado o profesional.

### ¿Qué características particulares tiene el territorio donde desarrollas tu actividad empresarial?

- Tiene una buena situación geográfica, debido a su buen acceso, por lo que nuestros clientes nos pueden acceder a nuestras instalaciones con gran rapidez.
- Zona de gran turismo por la proximidad al canal de castilla y la proximidad a la ruta del camino de Santiago de Compostela.
- Entorno totalmente natural, por ubicarse en el campo.
- En las instalaciones poseemos un lago de 1 hectárea donde los caballos se recuperan de lesiones físicas mediante la natación y psicológicas.

### Hoy en día todo el mundo habla del autoempleo como salida, pero sigue sin ser nada fácil... ¿cuales han sido las trabas con las que te has encontrado? ¿ser mujer y trabajar en el medio rural es doblemente difícil?

- 1 Ser mujer en el ámbito rural, no resulta nada fácil, siempre se menosprecia a la mujer en este sector.
- 2 Ser joven en este sector no me ha ayudado mucho, ya que suelen ser yeguas consolidadas y con amplia experiencia e igual ese nivel no me ha resultado nada sencillo.

Las mujeres debemos hacer las cosas perfectas, sin ningún error, para que se reconozca nuestra labor y en el ámbito rural aún más, ya que siempre se nos está poniendo a prueba. Por desgracia aún es un mundo muy machista en el que poco a poco las mujeres nos vamos haciendo un pequeño hueco.

# Te interesa

## ■ CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE PALENCIA [www.cocipa.es](http://www.cocipa.es)

La Cámara de Comercio e Industria de Palencia tiene programados para el próximo mes de marzo los siguientes cursos presenciales:

➔ 'Aprende a liquidar tus impuestos como autónomo'. El curso de 5 horas de duración se desarrollará del 19 al 20 de marzo.

➔ Asimismo también está previsto que se desarrollen cursos de **Prezzi, de Excel y de Diseño Gráfico**. Todos estos cursos se realizarán en el mes de marzo aunque las fechas están aún por concretar.

Para más información e inscripciones dirigirse a la sede de la Cámara de Comercio, en Plaza Pío XII o a través del correo: [formacion@cocipa.es](mailto:formacion@cocipa.es)

## ■ Asociación Palentina de Empresarios de la Información y la Comunicación, APETIC.

TIC para la Cultura es una gira organizada por AETICAL (Federación de Asociaciones de Empresas de Tecnologías de la Información, Comunicaciones y Electrónica de Castilla y León), que con la colaboración de la Fundación Siglo para el Turismo y las Artes de Castilla y León, llegará a Palencia el próximo 10 de Febrero con el objetivo de informar y formar sobre cómo las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) pueden favorecer el crecimiento de los negocios del sector cultural.

➔ La jornada en Palencia el próximo 10 de Febrero se desarrollará en la Biblioteca Pública y será en sesiones de mañana y tarde. Se aconseja que la persona interesada en la jornada lleve su propio portátil o tablet para poder poner en práctica la materia del taller. Tras la apertura a cargo de Enrique Hornos, presidente de APETIC, y un representante de la Conse-

jería de Cultura y Turismo, se abordará la cuestión de qué puede aportar la tecnología al sector cultural y se presentarán dos casos de éxito. Por la tarde se impartirán simultáneamente dos talleres prácticos de dos horas y media de duración. La inscripción es gratuita.

• Más información en APETIC: [www.apetic.es](http://www.apetic.es)

## ■ DIPUTACIÓN DE PALENCIA [www.diputaciondepalencia.es](http://www.diputaciondepalencia.es)

► Portal web: 'Emprende y trabaja en Palencia'.

La Diputación ha puesto en marcha el portal web 'Emprende y trabaja en Palencia' con el fin de acercar toda la información necesaria para iniciar un nuevo proyecto empresarial.

La plataforma web: [www.emprendetrabajaenpalencia.es](http://www.emprendetrabajaenpalencia.es) incluye diversas secciones: oportunidades, emprendedores, empleo, canal multimedia, plataforma educativa y mapa provincial de recursos.

• En el apartado de oportunidades se ofrece información estadística (fichas pueblo a pueblo, estudios sectoriales y posibilidades de negocio, estudios comarcales, técnicos de Dinamización Provincial y enlaces de interés).

## ■ JUNTA DE CASTILLA Y LEÓN

**Procedimiento abierto para la contratación del expediente de gestión, explotación y conservación de las instalaciones del Centro de Prevención de Riesgos en Actividades de Tiempo Libre de Palencia.**

► La Consejería de Familia anuncia procedimiento abierto para la contratación del expediente de gestión, explotación y conservación por tercero de las instalaciones del «Centro de Prevención de Riesgos en Actividades de Tiempo Libre (CPRATL)» de Palencia, de titularidad de la Junta de Castilla y León y dependiente de la Consejería de Familia e Igualdad de Oportunidades.

Plazo de concesión: quince años a contar desde el día siguiente a la formalización del contrato. Admisión de prórroga: Sí, hasta un máximo de diez prórrogas. La duración de cada una de las prórrogas será de un año. Canon mínimo a satis-

## INFORMACIÓN DE LAS INSTITUCIONES

### SUBVENCIONES

### CURSOS

y +

facier a la administración y valor estimado del contrato:

a) Canon mínimo: 75.000,00 euros, a razón de 5.000,00 euros/año.

b) Valor estimado del contrato: 125.000,00 euros.

Fecha límite de presentación de ofertas: 30 días naturales contados a partir del día siguiente al de la fecha de publicación de este anuncio.

Información:  
BOCYL de 24-01-2014

► Subvenciones destinadas a PYMES para fomentar el ascenso profesional de la mujer en Castilla y León para el año 2014.

La presente convocatoria de subvenciones pretende ser un instrumento de planificación de actuaciones dirigidas a incentivar la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres. El plazo de presentación de las solicitudes será hasta el 15 de mayo de 2014.

Información:  
BOCYL de 26-12-2013

► Subvenciones destinadas a la financiación de los costes salariales de los trabajadores con discapacidad en Centros Especiales de Empleo para el año 2014.

Podrán acceder a estas subvenciones, los centros especiales de empleo, que figuren inscritos en el Registro de Centros Especiales de Empleo de esta Comunidad, que desarrollen su actividad en el territorio de la Comunidad de Castilla y León, siempre que se cumplan las condiciones y requisitos establecidos para la concesión de las ayudas y subvenciones públicas destinadas al fomento de la integración laboral de los minusválidos en centros especiales de empleo y trabajo autónomo.

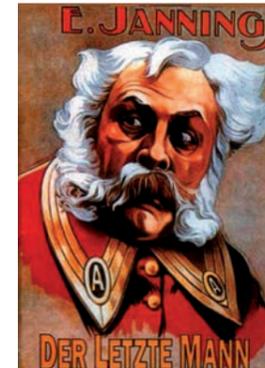
Información:  
BOCYL de 26-12-2013

► Subvenciones para la incorporación de socios trabajadores o de trabajo en Cooperativas y Sociedades Laborales.

Información:  
BOCYL de 26-12-2013

## EN COMUNICACIÓN

# Para ver



Título: EL ÚLTIMO

Año: 1924,  
Lugar de producción Alemania

Director: F. W. MURNAU.

Guión: CARL MAYER

Duración: 74 minutos

Actores: Emil Jannings,  
Maly Delschaff

Hace 90 años, Friedrich Wilhelm Murnau rodó El último (Der Letzte Mann, 1924) una de las mejores películas del cine mudo y por extensión de toda la historia del cine.

Protagonizada por Emil Jannings narra la historia de un portero de hotel, orgulloso de su trabajo y que es reconocido socialmente por el resto de sus vecinos. Tras ser degradado a mozo de los lavabos y perder el traje que le acreditaba como portero intenta ocultar su nueva condición, robando el uniforme y simulando continuar con su labor. Al ser descubierta su mentira, su vida se desmorona, siendo humillado por sus congéneres y cayendo en una profunda depresión.

Repleta de sutilezas, esta película fundamental abarca múltiples temas, muchos de ellos de ambigua actualidad. Desde las falsas apariencias a la representación de ser lo que no somos o ser lo que los demás piensan que somos, sin serlo; la decrepitud que acompaña al paso del tiempo y más concretamente a la edad; el deseo de ser todavía útil aunque la sociedad considere que ya eres prescindible; la futilidad de la vida y que el azar o la fortuna te haga pasar de la noche a la mañana de príncipe a mendigo y al día siguiente a rey...; las habladurías de la vecindad con la consabida maledicencia; la degradación personal del ser humano relegado a tareas ingratas...

Pocos largometrajes presentan tantas lecturas y permanece tan imperturbable al paso del tiempo, presentando situaciones que con ligeros matices no han variado. Da igual que bajes un peldaño en el escalafón social a que seas despedido de un trabajo, en ambos casos son los "otros" los que han decidido por ti. Son los "otros" los que consideran si sigues siendo válido o prescindible. Son los "otros" los que marcan la pauta. Sin sonido ni rótulos explicativos necesarios, El último se yergue como una grandiosa historia que afecta a la condición humana, a la dignidad personal y que nos hace replantearnos lo que somos o lo que los demás, los "otros", creen que somos.

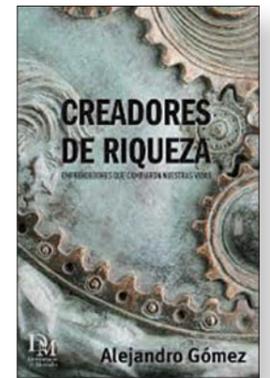
FERNANDO MÉNDEZ

# Para leer

Título: "CREADORES DE RIQUEZA "

Autor: ALEJANDRO GÓMEZ

Editorial: Unión Editorial



Este libro trata de presentar la figura de un emprendedor que aporta a la sociedad mucho más que su éxito o fortuna personal, e incluso el éxito económico de una empresa.

Cuando un emprendedor introduce una innovación, no sólo está generando un beneficio económico, sino que está creando tiempo para que los consumidores puedan realizar otras actividades, lo que puede mejorar la calidad de vida de las personas. El libro presenta la historia de varios emprendedores, desde la Edad Media, analizando cuál fue el contexto en el que surgieron y cómo han ido evolucionando a lo largo de los años, lo que permite entender mejor las decisiones que toman los emprendedores cada vez que lanzan una idea al mercado. También prueba que el éxito en un momento determinado de la vida del emprendedor no significa que éste sea perenne, demostrando que una de las principales habilidades de los emprendedores es su capacidad de adaptarse a los cambios.

Título: "EL JAPONÉS QUE ESTRELLÓ EL TREN PARA GANAR TIEMPO. Por qué nos volvemos incompetentes y cómo gestionarlo."

Autor: GABRIEL GINEBRA

Editorial: Conecta

Hurgando en el amplio concepto de la ineficiencia, en el que ya es un estudioso y teórico reconocido, Gabriel Ginebra construye su análisis sobre una paradoja: el incompetente se cree competente; el competente se considera incompetente.

La mezcla de buen humor, mucho sentido común, escritura ágil, la formación del autor (filósofo y MBA) y una buena dosis de esperanza dan como resultado este libro, útil para el mundo de la empresa, sus directivos y resto de empleados. Así, Ginebra se atreve a proponer un *management* a la contra, no basado en el principio de buscar la excelencia, sino en el de alcanzar la suficiencia. Acaba con muchos de los mitos que rodean la supuesta eficacia, sus formas y, lo que es más importante, el fondo que le ha dado vida. Nos invita a romper muchos moldes establecidos y recapacitar profundamente sobre qué valores son los principales en una empresa.





# imaginá3

comunicación social

*Todo lo que se puede  
imaginar puede hacerse  
realidad...*



- Diseño y desarrollo de estrategias de comunicación

- **Gabinete de prensa:**

Seguimiento informativo, Dossieres, Notas de prensa, Publireportajes

- **Elaboración de contenidos multimedia:**

Spot, Videos, Streaming



- **Estudios de notoriedad de la marca y análisis de necesidades de comunicación online y offline**

- **Organización de eventos:**

Encuentros profesionales, Jornadas, Congresos, Ferias sectoriales.

- **Formación:**

Cursos de formación de portavoces y de gestión de situaciones de crisis.



Contacta con **imaginá3**

695 573 121 • 695 572 986 • 695 794 587

[www.imagina3comunicacion.com](http://www.imagina3comunicacion.com)

