



Sumario

[4]



Entrevista a Santiago Salvador

[3] Editorial El gerente de ASIVALCO, Joaquín Ballester sugiere a los empresarios que, a pesar de la crisis, no se olviden de aspectos tan importantes como la innovación, la internacionalización, la formación y la comunicación, además de la importancia de poner en marcha nuevas inversiones y de la necesidad de contar con asesoramiento externo.

[4] En Portada Santiago Salvador hace balance de sus casi seis años como presidente de ASIVALCO. A lo largo de la entrevista, repasa los logros conseguidos como los nuevos accesos, la sede o la escuela infantil, entre otros, que atribuye a la herencia recibida de la anterior Junta Directiva liderada por el actual presidente de honor José Luis Abad y de sus planes para el futuro. Además y con motivo de la celebración de las elecciones municipales y autonómicas, pide la puesta en marcha del Corredor Mediterráneo que permitirá que los productos y servicios que ofrecen las empresas lleguen a Europa lo antes posible y una mayor eficacia de la Administración (Págs. 4 a 6).

[7] De Interés Las instalaciones de ASIVALCO acogen la primera edición de la Comunidad de Prácticas que impartió Kairo Consultores

[7]



Comunidad de Prácticas

y que versó sobre el cliente y el marketing (Pág. 7). Del mismo modo, la Asociación se ha convertido en la primera de España que ha recibido el sello CO2zero, acreditación que les reconoce como entidad que reduce y compensa sus emisiones de CO₂ (Pág. 14).

[8] Nuestras Empresas En esta nueva edición de la revista hemos hablado con Begoña López, gerente de **Ambulancias Coordinación López**, que nos ha explicado el día a día de la compañía (Págs. 8 y 9) y con Miguel Hernández, director general de **Agenciaires, Grifería Técnica y Complementos** que nos ha comentado la puesta en marcha de un nuevo producto en el mercado que se está comercializando desde principios de febrero (Págs. 10 y 11).

[12] Convenios En estos dos meses hemos firmado convenios con las siguientes empresas: **Grupo Levantina** con el objeto de que los asociados conozcan el resto de servicios que ofrece esta compañía (Pág. 12); **Labaqua**, que presta servicios analíticos y medioambientales (Pág. 12); el **Grupo Cesce**, que ayudará a las empresas a gestionar el riesgo comercial (Pág. 13); y **Prodasva**, que asesorará a los asociados sobre la Ley de Protección de Datos (Pág. 13).

Edita:

ASIVALCO

Comunidad de Propietarios
del Polígono
Industrial Fuente del Jarro
c/ Gijón, 3
46988 Paterna (Valencia)
asivalco@asivalco.org
Teléfono: 961 340 662
Fax: 961 340 590

Depósito legal: V-4047-2000

Producción Técnica:

Proto  TIPO

c/ Colón, n.º 18, 5-A
46004 Valencia

Teléfono: 902 881 899
Fax: 963 730 062

ASIVALCO no se hace responsable de las opiniones, comentarios y artículos de las entidades o personas que colaboran en la revista

HORARIO DE ASIVALCO

La sede de ASIVALCO permanecerá abierta, de forma ininterrumpida de 9:00 h a 18:00 h de lunes a viernes.



CLINIKDENT
www.clinikdent.es

TU NUEVA CLÍNICA DENTAL EN PATERNA

AHORA POR SER TRABAJADOR DEL POLIGONO
FUENTE DEL JARRO PODRÁS TÚ Y TUS FAMILIARES
DISFRUTAR DE DESCUENTOS Y PRESTACIONES
GRATUITAS

IMPLANTOLOGÍA AVANZADA . ODONTOPEDIATRÍA . ORTODONCIA . ODONTOLOGÍA CONSERVADORA . RAYOS X
ENDODONCIA . ESTÉTICA DENTAL . URGENCIAS 24HRS . LABORATORIO PROTÉSICO PROPIO .

C/ Mayor 65, 46980 Paterna Tlf. 961364065 Fax. 961386058 Urg 24hrs 634749282 www.clinikdent.es



Visión cortoplacista

En un momento tan difícil para la mayoría de las empresas podría parecer hasta cierto punto lógico que gran parte de las mismas esté empleando estrategias muy conservadoras como concentrar sus energías en aspectos tan básicos como intentar vender más,

una buena selección de clientes y posterior gestión de cobros o solucionar las crecientes dificultades de financiación y aplicar severos programas de reducción de costes.

Hasta aquí, todo normal. Pero, dentro de las estrategias de disminución de gastos, hay políticas que nunca pueden ser perjudiciales, como renegociar a la baja los costes de algunos productos o servicios sin que disminuya la calidad, y hay otras que sí que pueden incidir en la continuidad a medio y largo plazo de la empresa. Entre estas últimas, destacaría las siguientes:

Formación: Numerosas empresas han descuidado últimamente este recurso. De hecho, ha disminuido notablemente el promedio de asistentes a jornadas informativas y cursos de formación.

Internacionalización: Tradicionalmente, somos un país mucho menos abierto a los mercados exteriores que nuestros competidores europeos. Ahora, en uno de los momentos más débiles del mercado nacional, muchas empresas no saben cómo abordar el tema de la internacionalización, ya que no lo han hecho nunca. A este aspecto, se suma el déficit que tenemos en el conocimiento de otras lenguas.

Innovación: No se destina suficiente esfuerzo a este apartado. Sin embargo, está sobradamente demostrado que triunfan los que mejor se adaptan a los cambios. En los últimos años, la mayor parte de las subvenciones han sido dedicadas a este capítulo, pero han quedado parte de ellas desiertas por falta de iniciativas o desconocimiento de las oportunidades.

Comunicación: No basta con hacer las cosas bien. Es necesario que la gente se entere y conozca lo que hacemos.

Uno de los sectores que más está sufriendo con la crisis es el de la publicidad, pero si no seguimos protegiendo y potenciando nuestras marcas e imagen será difícil que nuestras empresas tengan futuro.

Nuevas inversiones: Lo peor de la crisis ya ha pasado. Aquellos momentos en que la economía mundial parecía que estaba en caída libre han sido sustituidos por otro escenario en el que muchos países ya se están recuperando y pueden ejercer de motores de la economía mundial. España es de los que más está tardando en reponerse, pero al menos el empresario ya tiene un marco más o menos estable sobre el que planificar nuevas inversiones, imprescindibles para seguir siendo competitivo.

Asesoramiento externo: En los programas de recorte de gastos de ejercicios anteriores se ha prescindido de la contratación de profesionales externos que pueden aportar mucho a la empresa. Si sumamos a esto el efecto de la reducción de plantillas, muchas empresas se han quedado desmanteladas de capital humano.

Numerosas empresas, en su afán de supervivencia, han tenido una visión muy cortoplacista y han dejado excesivamente arrinconada la perspectiva a medio y largo plazo. La continuidad de la empresa y de la economía en general, ha de sustentarse en otra visión con mayor proyección.

Desde ASIVALCO nos ocupamos del mantenimiento y conservación de nuestro polígono industrial, pero promovemos iniciativas relacionadas con formación, innovación, internacionalización, subvenciones ligadas a la implantación de nuevas tecnologías, acuerdos de colaboración con empresas de asesoramiento, etc.

Reitero nuestra invitación a que participéis en estos proyectos pensados para todos vosotros.

Reducción de gastos sí, pero no hasta el extremo de que nos quedemos sin futuro.

Joaquín Ballester
Gerente de ASIVALCO

www **RESIDENCIAL**
DEL MEDITERRANEO .ES

Inmobiliaria Propiedades de Lujo
www.residencialdelmediterraneo.es



Nos dedicamos a gestionar solo viviendas exclusivas de nivel alto (de más de un millón de euros). Disponemos de chalés de lujo, villas, áticos, parcelas, etc., incluso de propiedades que no están publicadas en nuestra web por expreso deseo de sus propietarios.

En septiembre cumplirá seis años como presidente de ASIVALCO. ¿Qué balance puede hacernos de este período?

En primer lugar, me gustaría resaltar que todo lo que se ha conseguido en esta etapa –la nueva sede, la escuela infantil, nuevos accesos, limpieza y poda y solucionar algunos de los problemas de inundaciones, etc.– ha sido gracias a la herencia recibida por parte del anterior presidente y actual presidente de honor, José Luis Abad que fue un buen gestor y nos dejó una situación totalmente saneada, al igual que la labor realizada por Concha Azcoiti, precursora e impulsora de la escuela infantil. Lo que hemos hecho nosotros ha sido construir sobre lo ya construido.

Me gustaría añadir también que el Polígono Fuente del Jarro es uno de los mejores de España. Los servicios con los que contamos –parque de bomberos, estafeta de correos, bancos, base del SAMU, guardería, centro médico, etc.– no suele haberlos, desgraciadamente, en otras zonas fabriles.

En definitiva, nos encontramos en el área industrial con mayor número de equipamientos para las empresas de España. Aunque es cierto que todavía faltan muchas cosas por hacer.

¿Y qué es lo que faltaría por hacer?

Mejorar todavía más las comunicaciones. En concreto, necesitaríamos un acceso directo a la V-30 para la segunda fase y duplicar la conexión de Feria Valencia y el aeropuerto.

Del mismo modo, tratamos de solventar todos los problemas indirectos a su actividad empresarial que les que puedan surgir a los asociados ya que nuestra función es resolver ante las instituciones competentes todas las incidencias comunes como recogida de basuras, limpieza, cortes en el suministro de energía, seguridad, etc.

¿El problema de las inundaciones se ha solucionado ya?

Los dos puntos más problemáticos y que afectaban a la mayoría de las empresas, –la confluencia de las calles Elda y Villa de Madrid y en el túnel de la segunda fase– ya se han mejorado, pero aún quedan otros por solucio-



SANTIAGO SALVADOR, PRESIDENTE DE ASIVALCO

“Hemos construido sobre lo ya construido”

Capacidad de gestión, entusiasmo e implicación serían algunos de los calificativos que definen la labor del presidente de ASIVALCO y su Junta Directiva. En esta ocasión, Santiago Salvador hace un pequeño balance de sus seis años de gestión

nar en la segunda fase en Ciudad de Barcelona y Ciudad de Cartagena.

A pesar de todo y para curarnos en salud, hemos comprado un bomba para achicar el agua y que nos permitiría restablecer el tráfico en la zona afectada rápidamente.

¿Qué actuaciones formativas han llevado a cabo este año?

La nueva sede y sus instalaciones nos permitieron en 2010 desarrollar

144 acciones formativas a las que asistieron 3.162 personas. Debo aclarar que algunas de ellas también son divulgativas, informativas o actos de empresas.

En este sentido, me gustaría mencionar también los 40.000 euros que recibimos de Caixa Galicia en 2008 y que nos ayudaron a equipar la sede pero, fundamentalmente, el aula de informática.

¿Cómo se beneficia ASIVALCO por el hecho de estar representada en la CEV y en la Cámara de Comercio?

Existiendo una comunicación muy fluida en ambos sentidos, tanto en lo que me transmiten a mí los empresarios de Fuente del Jarro como en lo que se decide en el seno de estas dos organizaciones.

De hecho y debido a nuestra buena relación con la CEV, nuestras instalaciones acogen la Oficina comarcal Camp de Túria/ l'Horta Oest que ha provocado un incremento de la oferta formativa e informativa en las aulas de nuestra sede.

Con la Cámara de Comercio, con la que mantenemos una comunicación muy directa, ocurre algo parecido, lo único que a nivel formativo, esta cuenta con su propia infraestructura. **¿Qué proyectos están llevando a cabo para mejorar la competitividad de las empresas del área fabril?**

En mi opinión, la formación es fundamental para mejorar la competitividad empresarial, por ello, nuestro

programa en este sentido está haciendo hincapié en dos aspectos cruciales para el desarrollo y crecimiento de nuestras empresas: la innovación y la internacionalización.

En enero presentamos un novedoso plan de formación que vamos a eje-

a los asociados, hemos renegociado contratos para que el coste económico sea menor.

Este hecho nos está permitiendo mantener la cuota de los asociados congelada durante casi tres años a pesar de las incidencias, retrasos en los cobros

“El aumento de los ingresos alcanzado en 2010 se ha conseguido con el mismo número de personas. Por ello, quería agradecer al equipo de ASIVALCO todo el esfuerzo que ha realizado sin necesidad de incrementar los gastos de estructura”

cutar a lo largo del año y que contempla acciones tan novedosas como las comunidades de prácticas e incluso un club de *networking*.

¿Qué tipo de medidas se han llevado a cabo para hacer frente a la crisis dentro de ASIVALCO?

Hemos cuestionado todos los gastos que tenemos y donde hemos podido, manteniendo la misma calidad y eficacia en el servicio que prestamos

y del cierre de algunas empresas.

En este sentido, me gustaría destacar también que el aumento de los ingresos extraordinarios –gestión de aulas, subvenciones, etc.– que hemos registrado en 2010 se ha conseguido con el mismo número de personas. Por ello, quería agradecer al equipo de ASIVALCO todo el esfuerzo que ha realizado sin necesidad de incrementar los gastos de estructura.

Gracias al convenio firmado entre Compañía de Empleo e Integración, S.L. y ASIVALCO, las empresas de la agrupación ya pueden contratar personal discapacitado a través de:

centroempleo

Calificado con nº 130



Outsourcing (externalización de servicios)

Conserjerías, mantenimiento, limpiezas, peonajes, etc.

Itinerarios de inserción laboral

Inserción de personal con o sin cualificación

Enclaves laborales

¿Qué podría decirnos con respecto a la Agrupación de Interés Económico (AIE) Paterna Innova 5?

En una fecha, todavía sin concretar, llevaremos a cabo un acto conjunto a fin de reconocer la labor de algunas de las empresas que se encuentran en los cinco polígonos que forman parte de Innova 5. Después de este acto, abandonaré la presidencia de esta entidad.

Si al final sale adelante el proyecto de Ikea, ¿cómo se beneficiarían las empresas del polígono?

Mi mayor deseo es que este proyecto se ponga en marcha cuanto antes. Es importante que se invierta en la creación de empresas y de puestos de trabajo ya que nos beneficiamos todos. Hay que tener presente que si Ikea se convirtiera en realidad, incluida la Ciudad del Mueble, Paterna contaría con siete núcleos empresariales de envergadura en su mismo término municipal y seguramente darían lugar a la mayor concentración empresarial de toda la Comunitat Valenciana.

¿Cómo calificaría la relación de ASIVALCO con el Ayuntamiento de Paterna?

La valoraría como de excelente. De hecho, en nuestra Junta Directiva hay una representación del Ayuntamiento encabezada por Sara Álvaro, teniente alcalde de Hacienda, Contratación y Empresa.

A pesar todo, nos gustaría que algunos de los impuestos que pagamos fueran más bajos como el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) y que además revirtieran en el polígono. En mi opinión, el Polígono Industrial Fuente del Jarro ha sido determinante en el desarrollo y crecimiento del municipio de Paterna.

Estamos a las puertas de las elecciones municipales y autonómicas ¿qué le pediría a ambas Administraciones?

El empresario se ha de ocupar y preocupar de ser lo más competitivo posible de puertas hacia dentro de su empresa. Sin embargo, para conseguirlo con éxito en un apartado tan importante hoy en día como es el ámbito internacional depende de las Administraciones. Con lo cual, considero prioritario la puesta en marcha del Co-



“El incremento de los ingresos extraordinarios en 2010 nos está permitiendo mantener las cuotas congeladas de los socios durante casi tres años”

redor Mediterráneo que permitirá poner nuestros productos y servicios en Europa lo más rápidamente posible. Del mismo modo, igual que las empresas hemos tenido que ajustarnos a la situación actual y aquellas que no lo han hecho han tenido que cerrar, la Administración debería autoanalizarse y eliminar todo aquello que no aporte valor añadido. En definitiva, a la Administración le pediría eficacia, es decir, menos políticos y más gestores. Este país necesita mucha administración y poca política.

¿Qué proyectos tienen previsto poner en marcha en el futuro?

Uno de los nuevos proyectos más inmediatos consistiría en modernizar la web y convertirla en 2.0 con el objeto de mejorar los canales de comunicación con nuestros asociados.

En verano de 2010 fue nombrado presidente de FEPEVAL. ¿Qué actuaciones han llevado a cabo?

Hemos modificado los estatutos para

poder incorporar la figura del asociado. Hemos invitado a nueve asociaciones para que permanezcan en FEPEVAL hasta el 31 de diciembre y participen como espectadores con derecho a voz pero no a voto. Incluso podrían participar y beneficiarse de ciertos proyectos. Si ellos lo desean, en cualquier momento pueden pasar a ser miembros de pleno derecho de FEPEVAL.

Además de esta modificación estatutaria, que se aprobó por unanimidad, ya hay 21 asociaciones bajo el mismo paraguas de FEPEVAL.

También se decidió trasladar provisionalmente la sede de la Federación a ASIVALCO, ya que sus recursos económicos son mínimos. El deseo es que cuando se pueda se trasladará a un lugar independiente de cualquier asociación.

El objetivo de FEPEVAL sigue siendo que, en el plazo de un año, logremos duplicar o triplicar nuestra tamaño porque, de esta forma, conseguiremos tener una mayor presencia ante la Administración a la hora de defender nuestros derechos.

Para ello, hay en estudio varios proyectos como la posibilidad de celebrar una jornada a la que invitaríamos al mayor número de polígonos de la Comunitat Valenciana con una comida de confraternidad para que nos conozcan.

¿Qué novedades nos puede contar sobre la Coordinadora Española de Polígonos Empresariales (CEPE)?

El 7 y el 8 de abril asistiré, en Palma de Mallorca, al VII Congreso Nacional de Áreas Empresariales “Motor de crecimiento y generación de empleo” de la Coordinadora Española de Polígonos Empresariales (CEPE) en la que además de ASIVALCO, también estará representada FEPEVAL que moderará una mesa redonda sobre “Áreas empresariales, pymes y medioambiente”. En las diferentes jornadas se tratarán otros temas como la empresa familiar y la relación entre los parques empresariales y polígonos empresariales y las Administraciones públicas, entre otros.

Imágenes: Carlos Gascó

El cliente y el *marketing*, protagonistas en la primera edición de la Comunidad de Prácticas



Dentro del programa de acciones formativas que Kairo Consultores está desarrollando, el pasado día 11 de marzo, ASIVALCO acogió la primera Comunidad de Prácticas para Directores y Responsables Comerciales a la que asistieron los repre-

sentantes de las áreas comerciales de distintas empresas del Polígono Fuente del Jarro, Táctica y Parque Tecnológico.

En dicha jornada, el docente actúa como dinamizador y los asistentes exponen y aportan sus propias ex-

periencias sobre objetivos comunes como el desarrollo comercial de sus propias empresas. Este modelo formativo permite aprovechar las sinergias generadas con profesionales aunque estos pertenezcan a diferentes sectores industriales.

El debate, en esta primera sesión, se centró en el cliente y el *marketing*. Vimos cómo este se configura como el eje principal del negocio, ya que "sin cliente no hay empresa". También se analizaron los diferentes tipos de clientes, su tratamiento siempre adecuado a cada una de nuestras empresas, la importancia del trabajo en equipo, las diferencias entre consumidor y cliente, la importancia del departamento de *marketing* y los procesos de acercamiento al cliente y su fidelización, entre otras cuestiones.

También hubo un hueco para hablar de la importancia de las nuevas tecnologías y las redes sociales, que se estudiarán en profundidad el próximo 8 de abril.

✓ Vigilantes ✓ Alarmas y CCTV ✓ Porteros comunidades
 ✓ Extintores, materiales contra incendios ✓ Porteros comunidades
 ✓ Urbanizaciones ✓ Polígonos Industriales ✓ Grandes superficies comerciales

EN SEGURIDAD
 el factor humano
 ES LO QUE CUENTA


Grupo Levantina

Oficinas Centrales:
 Pasaje Ruzafa 4 al 10
 46004 Valencia - España
 Telf. 96 351 56 00 · Fax. 96 351 99 33
 levantina@levantina.net
 www.levantina.net

Sucursales en: **Alicante · Castellón · Madrid**
Tarragona · Granada · Murcia



De izquierda a derecha, Begoña y Maribel López Sabina, gerente y responsable de Calidad, respectivamente

¿Podría contarnos cuál es la historia de la empresa?

Ambulancias Coordinación López está prestando sus servicios desde hace más de treinta años. Su fundador, Carlos López González comenzó prestando servicios con tan solo tres ambulancias –un Seat 131, un Simca 1200 y un Renault 12– con el único propósito de dar el mejor trato humano a los pacientes que viajaban en ellas.

¿Con qué flota de ambulancias cuentan en la actualidad?

En estos momentos, disponemos de dos unidades para el transporte no asistido individual de enfermos; doce unidades más para el transporte colectivo; y una más para el soporte vital básico. Todas ellas están dotadas con material fungible sanitario y con la medicación propia de los traslados no asistidos y los soportes vitales básicos.

Igualmente, contamos con una nave de 1.000 m² para albergar dichas ambulancias y que está acondicionada para su limpieza, mantenimiento y desinfección.

En este mismo espacio prestamos otros servicios como administración y coordinación de efectivos, dirección, aulas para formación, farmacia,

BEGOÑA LÓPEZ SABINA, GERENTE DE AMBULANCIAS COORDINACIÓN LÓPEZ

“Somos profesionales al servicio de los pacientes”

Ambulancias Coordinación López cuenta con más de treinta años de experiencia en el traslado de pacientes con la mayor delicadeza y exquisitez. Para ello, cuentan con los medios tecnológicos y humanos necesarios para conseguir este objetivo y disponen de una flota formada por quince ambulancias tanto para el transporte individual como colectivo

almacenes, vestuarios y eliminación de residuos, entre otros.

¿Cuántos empleados están al servicio de Ambulancias Coordinación López?

Nuestra plantilla está compuesta por 22 trabajadores entre conductores camilleros, técnicos en transporte sanitario, mecánicos, etc. Además, la mayoría de ellos han asistido a cursos específicos para el uso de monitores desfibriladores semiautomáticos.

¿Cómo se lleva a cabo la organización operativa de dichos efectivos?

La demanda de servicios y el movimiento de la flota de las ambulancias

se lleva a cabo por personal cualificado que se encarga de atender el día a día, tanto en el servicio de atención al cliente como con el centro coordinador de la empresa que se comunica con los vehículos primero, con un sistema de radiofrecuencia, que está dotado con una estación base y una emisora por cada ambulancia y, segundo, por un sistema de localización GPS que nos permite saber en cada momento, desde el centro coordinador, en qué lugar se encuentra cada uno de ellas y si estas cumplen con la normativa vigente en lo que a velocidad se refiere.



El movimiento de ambulancias efectuado por el centro coordinador se ejecuta con las instrucciones transmitidas por un sistema interno de comunicaciones basado en las normas internacionales de uso de los sistemas de radio e implementado con las peculiaridades propias de la empresa con el fin de permitir una transmisión fluida y bidireccional de datos entre la central radiotelefónica y las ambulancias.

En definitiva, la coordinación interna la lleva a cabo una persona que se encarga de repartir el trabajo a la totalidad de ambulancias para que, según las incidencias marcadas en pantalla, dé prioridad a los vehículos para que efectúen las altas hospitalarias, traslados de domicilio a hospital, urgencias, etc. Todo ello, tratando siempre de no exceder los horarios que nos marca el hospital en cuestión.

¿Qué servicios prestan a sus clientes?

Atendemos urgencias las 24 horas del día en Valencia capital y los pueblos del extrarradio; prestamos servicios de alta y consulta hospitalaria con traslados de ámbito nacional e internacional; trasladamos pacientes en soporte vital básico también en el ámbito nacional e internacional; y proporcionamos servicios en ambulancias colectivas.



“Una persona se encarga de repartir el trabajo a la totalidad de ambulancias para que, según las incidencias marcadas en pantalla, dé prioridad a los vehículos que efectúen las altas hospitalarias, traslados de domicilio a hospital, urgencias, etc.”

Además, damos soporte a cualquier tipo de eventos como pueden ser espectáculos deportivos, fiestas taurinas, festejos y conciertos de música, entre otros eventos.

¿Cuál es su ámbito de actuación?

Las localidades a las que prestamos servicios dentro del marco del contrato que mantenemos con la Conselleria de Sanidad, van desde el hospital de referencia de nuestra área de influencia, que es el Arnau de Vilanova, hasta aquellos municipios colindantes con el Rincón de Ademuz.

De todas formas, ofrecemos servicios nacionales e internacionales tanto en el ámbito público como en el privado.

¿Sus clientes son del sector público o del privado?

Trabajamos tanto para hospitales públicos como privados.

Actualmente, toda nuestra infraestructura y experiencia está a disposición de la Conselleria de Sanidad para prestar servicio en los diferentes hospitales que el concurso público adjudicado nos requiere. Concretamente, prestamos servicios al Hospital Arnau de Vilanova, Hospital La Fe, Hospital Doctor Peset, Valencia al Mar, Hospital Clínico, Hospital Universitario General de Valencia, El Consuelo, La Salud, Clínica Montecarlo, al Ayuntamiento de Paterna, Hospital 9 de Octubre, Clínica Quirón, Hospital La Malvarrosa, Hospital Doctor Moliner y centros de salud de la Serranía de Valencia, entre otros.

Imágenes: Carlos Gascó

LOS DATOS

AMBULANCIAS COORDINACIÓN LÓPEZ, S.L.

c/ Ciudad de Sagunto, 14 G
 Polígono Industrial Fuente del Jarró 46980 Paterna (Valencia)
 Tel.: 961 365 042
 Fax: 961 365 043
 ambulancias@ambulopez.com
 www.ambulopez.com



¿Cuándo comenzó su andadura la compañía?

Agciaries se puso en marcha en 2006 en Quart de Poblet en unas pequeñas instalaciones de apenas 30 m² y, en 2009, nos trasladamos a una nave de más de 500 m² en Fuente del Jarro ya que la limpieza y los servicios que tiene esta área industrial no la tiene ninguna.

Mi experiencia en el sector de la grifería se remonta a 1982.

¿Cuál es su objeto de negocio?

Nuestro negocio está enfocado exclusivamente al abastecimiento de material para los fabricantes de bañeras de hidromasaje, columnas de ducha, cabinas de ducha y grifería, siendo en estos momentos un referente en el sector.

Agciaries es la primera empresa española dedicada a fabricar y comercializar grifería técnica para cabinas y columnas de ducha, un producto novedoso que hemos comenzado a producir y comercializar a principios de febrero.

También manufacturamos grifería para bañera, brazos de ducha, cabezales, racorería en POM, jet para cabinas y columnas de ducha, entre otros muchos productos.

Además, satisfacemos las necesidades de nuestros clientes fabricándoles productos a medida, es decir, el cliente nos solicita una pieza en concreto, se la diseñamos, elaboramos el prototipo y si este acepta nuestra propuesta comenzamos con su producción, después el producto queda en exclusiva para este cliente.

MIGUEL HERNÁNDEZ, DIRECTOR GENERAL DE AGCIARIES, GRIFERÍA TÉCNICA Y COMPLEMENTOS



“Nuestra grifería técnica está fabricada al 100% en España”

La compañía Agciaries, empresa familiar por excelencia y con escasos cinco años de vida, está haciendo frente a la situación económica actual con innovación y diseño. Ha puesto en el mercado un nuevo producto de ingeniería técnica que se está comercializando desde principios de febrero, incluso fuera de España

¿Cuál es su ámbito de actuación?

Principalmente en España, en estos momentos estamos realizando una campaña selectiva en el exterior y ya hemos establecido contactos y ventas con Italia, Turquía, Grecia y Portugal, entre otros países.

¿Se encargan también del diseño del producto?

Efectivamente, en Agciaries disponemos de un Departamento de Ingeniería Técnica y de Diseño donde ideamos el producto, realizamos la planimetría, fabricamos el prototipo y estudiamos la viabilidad de su producción en serie, todo ello con el personal profesionalmente preparado.

¿Qué piden a sus proveedores?

Que sean fiables es decir, que aquello que mandamos en un plano, lo fabriquen

de acuerdo a nuestras especificaciones, que utilicen materiales de primera calidad y que se ajusten al estándar de calidad. Y como no, que se comprometan con nuestro proyecto.

Agciaries, al ser una empresa familiar, tratamos siempre que nuestros proveedores formen parte de nuestra “familia” y consolidar nuestra relación. La mayor parte de ellos son los mismos desde 2006, el compromiso es mutuo entre proveedor y cliente.

¿Han contado en su investigación con el apoyo de algún instituto tecnológico?

En un principio no. Iniciamos solos el proyecto con nuestros medios y además contamos con el apoyo de nuestros clientes pero, sobre todo, de sus servicios técnicos, ya que son estos los que más conocen la problemática de este tipo de productos técnicos.

Una vez finalizado el proyecto sí que





contamos con el apoyo del Instituto Tecnológico Metalmeccánico (Aimme), que está testando piezas terminadas para homologarlas. De esta forma, no solo somos la primera fábrica de grifería técnica para cabinas de España, sino también la primera grifería técnica homologada de Europa.

¿Cuáles son las ventajas de este nuevo producto de grifería que acaban de sacar al mercado?

A partir de ahora, si la grifería de la columna de ducha tiene algún problema se puede desmontar y reparar por la parte delantera, no será necesario –como ocurría hasta ahora– desmontar toda la cabina por detrás. De esta forma, ahorramos costes del servicio técnico y molestias para los usuarios finales de la columna de ducha.

Nuestra grifería, al estar concebida para la facilidad de uso, incorporamos un desviador selector de las salidas de agua con apertura y cierre. Así conseguimos no tener que pasar por todas las salidas con el agua en funcionamiento y seleccionar la deseada para después abrir el agua.

Cada uno de los componentes de esta grifería técnica está fabricado en España, lo que garantiza nuestros productos frente a los importados.

Estamos haciendo una campaña para promocionar nuestros propios productos “Made in Valencia España” ya que, en mi opinión, puede ser el éxito de muchas empresas.

¿Qué capacidad de producción tienen actualmente?

En estos momentos, tenemos producción suficiente para abastecer las necesidades de nuestros clientes y un incremento del 200% de estos, punto en el que estábamos antes de la crisis.

El nuevo producto de grifería técnica lo estamos sirviendo desde principios de febrero a los clientes que lo solicitan.

¿Están investigando algún nuevo producto?

El Departamento de Desarrollo está trabajando en la creación de nuevas propuestas de grifería para bañera.

¿Cuáles son los productos que más están comercializando?

Aparte de la grifería técnica, que ya estamos vendiendo 1.000 unidades mensuales, estamos incrementando sorprendentemente la venta de válvulas para plato de ducha y placas para estas válvulas debido al aumento de fabricación de platos de ducha en resina.

¿En qué están trabajando ahora?

Estamos ya en la fase final, concretamente en el paso de montaje de una línea de racorería en POM, específica para el montaje de cabinas y columnas de ducha. Hasta la fecha, este producto solo se podía importar, a partir de ahora es ya un producto español.

También estamos finalizando el proyecto de Jet Aysha, familia de Jet que aporta nuevas propuestas como Jet con interruptor, de manera que podamos cortar la salida de agua en un jet determinado si nos molesta.

¿Cuáles son sus características?

El jet está fabricado íntegramente en la Comunitat Valenciana, tiene un consumo de agua limitado, seis salidas de agua con efecto turbo y aporta una novedad jamás propuesta, un Jet con interruptor muy interesante.

Con la racorería POM, que antes era un producto importado, solucionamos un problema de servicio.

¿Por qué se decantaron por la grifería técnica?



Por otro lado, no hemos notado mucho la crisis porque,

aun siendo cierto que los clientes han bajado su facturación y sus compras a nuestra empresa, hemos implementado nuestra cartera de clientes, compensando así la bajada de ventas en los clientes

actuales y acabando cada ejercicio con resultados al alza.

¿Qué inversión realizó en 2006 para poner en marcha la empresa?

La inversión inicial fue de 100.000 euros y en 2010 hemos invertido 400.000 euros más entre moldes, ma-tricería, prototipos, etc.

¿Cuál sería la filosofía de su empresa?

La filosofía está asentada en la satisfacción del cliente. Queremos ofrecer un producto de calidad –fabricado íntegramente en España– y a un precio muy ajustado. Con el apoyo de nuestros clientes, sin los cuales no sería posible nuestra existencia, hemos decidido apostar en esta época de crisis por productos fabricados en España.

Imágenes: Carlos Gascó

LOS DATOS

AGENCIARES. Grifería técnica y complementos

c/ Ciudad de Sevilla, 66-A
Polígono Industrial Fuente del Jarrow - 46988 Paterna (Valencia)
Tel.: 961 100 512 • Fax: 961 100 513
• www.agenciare.com





Grupo Levantina está vinculado al Polígono Fuente del Jarro desde hace muchísimos años. Esta situación no es algo casual, se ha debido al buen servicio prestado y al bajísimo nivel de incidencias que se han registrado en los dos millones y medio de metros cuadrados con los que cuenta el área industrial. No debemos olvidarnos de su equipo humano que está al servicio de los empresarios y de sus trabajadores para aquello que necesiten.

Grupo Levantina y ASIVALCO colaboran para mejorar la seguridad en el polígono

Sin embargo, una forma de aumentar la efectividad de los servicios que presta Grupo Levantina sería conectándose a una central de alarmas y de esta forma la patrullas que transitan por el polígono podrían estar en el lugar del incidente en menos de un minuto.

ASIVALCO y Grupo Levantina firman un convenio con el objetivo principal de blindar lo más posible la seguridad del Polígono Fuente del Jarro, además de promocionar los servicios que ofrece esta entidad a precios especiales para los

asociados de la Comunidad de Propietarios.

Esta empresa presta además servicios generales de conserjería que realizan su labor con la máxima calidad y confianza; alarmas, donde disponen de las últimas tecnologías para asegurar una empresa; y sistemas de protección antiincendios, entre otros. Grupo Levantina se compromete a colaborar con ASIVALCO en cuantos proyectos relacionados con la seguridad sean organizados por esta entidad como mesas de trabajo, seminarios, conferencias, etc.

El respeto por el medioambiente ha llevado a ASIVALCO a firmar un convenio con **Labaqua**.

La empresa prestará servicios analíticos y ambientales tendentes a regular el cumplimiento, por parte de los asociados de ASIVALCO que lo soliciten, de los requerimientos y necesidades analíticas y medioambientales que tengan.

Este convenio es flexible y está abierto a una posible ampliación para incorporar nuevos servicios medioambientales, de bioseguridad, caracterizaciones analíticas en muestras de agua y aire, lodos, residuos, etc., o aquellos

Labaqua prestará servicios analíticos y medioambientales en Fuente del Jarro

en los que estén interesados los empresarios del Polígono Fuente del Jarro y que Labaqua pueda prestar.

En principio, esta entidad comenzará realizando servicios de muestreo y análisis relativos al cumplimiento de la ordenanza municipal de vertidos de Paterna.

Labaqua presta servicios de asesoramiento y gestión en una serie de ámbitos como son: bioseguridad,

consultoría y vigilancia ambiental, olfatometría y modelizaciones ambientales, prevención de riesgos laborales y Seguridad y Riesgo Químico (REACH).



NOSOTROS los protegemos

EMPRESA LIDER EN LA ADECUACION E IMPLANTACION
DE LA LEY ORGANICA DE
PROTECCION DE DATOS (LOPD)

Adaptando tu empresa a la Ley de Protección de Datos

Además incluimos servicios de

- Asesoramiento permanente
- Defensa jurídica en vía administrativa en materia de Protección de datos
- Redacción de cláusulas de información y consentimiento
- Formación continua a trabajadores en materia de Protección de Datos

Tel. 96.133.35.53 Mail. prodasva@prodasva.com
www.prodasva.com



Cesce, compañía estatal especializada en gestionar el riesgo comercial de las empresas, ha firmado un convenio con ASIVALCO, gracias al cual los asociados disfrutarán de precios especiales en una serie de productos. Concretamente, los empresarios del polígono que opten por el producto Máster Oro (gestión integral de sus riesgos) disfrutarán de una serie de ventajas gratuitas en cuatro ámbitos distintos. En el primero de ellos, *marketing* y ventas, los empresarios disfrutarán de una base de datos actualizada con más de 50.000 registros en España con valoración y límite de crédito y 20.000 en el exterior. En cuanto a la gestión directa y au-

Cesce ayudará a las compañías de ASIVALCO a gestionar el riesgo comercial

tomática de riesgos, Cesce informará al cliente si está próximo a agotar o ha sobrepasado el límite concedido y este tendrá la opción de ampliarlo. Por su parte, con el servicio de cobro e impagos, el cliente conocerá cómo se comportan los pagos de su cartera de deudores y cómo funcionan con



otros proveedores. Por último, en el apartado de financiación, Cesce ofrece el servicio Certificados de Seguro, único en el mercado de emisión de certificaciones por factura que facilita a su cliente la obtención de financiación.

Cesce es la cabecera de Grupo Cesce, integrada por Informa D&B (información financiera, comercial y de marketing), CIAC en América Latina (Consorcio Internacional de Aseguradores de Crédito) y CTI.



Prodasva prestará a los asociados de ASIVALCO que lo deseen servicios de adecuación, implantación, auditorías y mantenimiento en el ámbito de la Ley de Protección de Datos de Carácter Personal (LPD). La compañía opera en todo el territorio nacional a través de una red de consultores que utilizan las mismas

Prodasva asesorará a las empresas sobre la implantación de la Ley de Protección de Datos

metodologías. Una organización asentada en el mercado desde 1997. Sus servicios se centran en la adecuación de las empresas a las exigencias de la LOPD y su normativa de desarrollo.

Sus técnicos ejecutarían en las empresas las siguientes tareas: introducción a la LOPD, evaluación previa del grado de cumplimiento, inventario de ficheros de datos, inscripción de los ficheros en la Agen-

cia de Protección de Datos, redacción del documento de seguridad, implantación de la LOPD, recomendaciones para solucionar los problemas de seguridad, formación del personal de la empresa, auditorías periódicas, mantenimiento y soporte técnico.

Prodasva se preocupa por adecuar las empresas a la normativa en protección de datos de una forma rápida, solvente y profesional.



quor
Estudios de Mercado ad-hoc

Off line	On line
<ul style="list-style-type: none"> ● Dimensionamiento del mercado ● Satisfacción clientes ● Imagen y posicionamiento ● Lanzamiento nuevos productos ● Test concepto/producto/naming ● Mystery Shoppers 	<ul style="list-style-type: none"> ● Reputación online ● Comunicación online ● Posicionamiento online ● Google Adwords

Avda. Médico Vicente Torrent, 8-16, 46015 Valencia Tfn.: 628 136 712



De izquierda a derecha, Josep Albinyana, Esmeralda Buj y José Gallach

ASIVALCO, primera asociación española que ha recibido el sello CO2zero

La Comunidad de Propietarios del Polígono Industrial Fuente del Jarro recibió, el pasado 17 de febrero, en Ecofira, evento que se celebró en Feria Valencia, la acreditación

que les reconoce como entidad que reduce y compensa sus emisiones de CO₂.

El vicepresidente de ASIVALCO, José Gallach, recibió de manos de la pre-

De Interés

sidenta de la Asociación Nuestro Bosque, Esmeralda Buj y del director de CO2zero, Josep Albinyana, la placa que les reconoce como la primera asociación empresarial española en implantar la Solución CO2zero.

ASIVALCO, sensible al impacto medioambiental que produce la actividad empresarial, ha adquirido este nuevo compromiso que le lleva a compensar su huella ecológica a través de la plantación de árboles que fijarán el volumen total de sus emisiones de CO₂.

En opinión de José Gallach, *"este paso es nuestra pequeña aportación para enfrentarnos al cambio climático y esperamos que sirva de ejemplo para otras organizaciones similares a la nuestra"*.

La X edición del certamen Ecofira, Feria Internacional de las Soluciones Medioambientales, congregó además a empresas y profesionales del sector que mostraron sus herramientas y soluciones para proteger el medioambiente.

Cursos bonificables de idiomas en ASIVALCO
Traducciones e Intérpretes
Todos los idiomas



Avda. Marqués de Sotelo 5 - Pasaje Rex
46002 - VALENCIA
Telf 963527714 / 963514556
idiomas@newmangold.com
www.newmangold.com



FUENTE DE ORO



AHORA

Imágenes: Vicent València



ANTES

Vygon, Fuente de Oro

ASIVALCO ha decidido conceder la Fuente de Oro correspondiente al mes de abril a Vygon, S.A. por la renovación de sus instalaciones. La empresa francesa se instala en

1978 en el Polígono Fuente del Jarro. Vygon, que se dedica a la fabricación y distribución de material quirúrgico, empieza comercializando sus productos a través de un canal de distribuidores. Sin embargo, a partir de 1995, ha ido creando su propia red

de venta directa. Este cambio de estrategia le ha obligado a aumentar su plantilla hasta alcanzar los 50 empleados con los que cuenta actualmente. Este incremento y las consiguientes reestructuraciones internas hicieron replantear un nuevo diseño de sus instalaciones que permitiera, no solo estar más cómodos en los puestos de trabajo, sino poder ofrecer una nueva imagen más acorde a los tiempos actuales. En la actualidad, Vygon España factura más de 10 millones de euros al año a casi un millar de clientes.

Este anuncio está hecho a su medida, igual que los servicios de Peugeot Professional.



200

Entendemos las necesidades de su negocio.



PEUGEOT recomienda TOTAL. PEUGEOT FINANCIACIÓN. Gama de vehículos comerciales Peugeot. Consumos mixtos desde (L/100 km) entre 4,9 y 8,4. Emisiones CO₂ (g/km) entre 119 y 246. Modelo ilustrado: Renault Peugeot L1 Confort Plus.

www.peugeot.es

PEUGEOT PROFESSIONAL: LA MOVILIDAD A LA MEDIDA DE SU NEGOCIO.

- A LA MEDIDA: nuestros expertos le informarán de las mejores opciones en turismos y vehículos comerciales.
- MOVILIDAD: ofrecemos un programa internacional de asistencia 365 días, 24h.
- ECONOMÍA: le asesoraremos en todo aquello que pueda ayudarle a ahorrar dinero.
- PROXIMIDAD: encontrará interlocutores que conocen la necesidad de la Pyre y el autónomo.



PEUGEOT PROFESSIONAL

HISPANOMOCIÓN, S.A.

Avda. Tres Cruces, 38 - Polígono Vara de Quart - 46014 Valencia - 96 399 00 92 - hispaval@hispaval.redpeugeot.com - www.hispanomocion.net

Tenemos todo lo que necesitas

Servicios ambientales

- Consultoría medioambiental** (auditorías, informes técnicos, evaluación de impacto ambiental, registro EPER/PRTR, asesoramiento experto)
- Vigilancia ambiental** (calidad de las aguas, medio marino, control de vertidos, calidad del aire y emisiones atmosféricas, residuos, ruido, suelos contaminados)
- Control ambiental y Bioseguridad** (limpieza, mantenimiento y desinfección de instalaciones)
- Diagnóstico, medición y control de olores mediante **olfatometría**
- Modelizaciones** ambientales
- Seguridad y riesgo químico (**REACH**)

Servicios Health & Safety

- Consultoría en **prevención de riesgos laborales** (PRL, sistemas de gestión de la prevención, seguridad industrial y laboral, ergonomía y psicología aplicada, higiene industrial)
- Control de **amianto**

Servicios técnicos de análisis

- Laboratorio de análisis y control de calidad** de todo tipo de aguas, suelos, lodos, lixiviados, residuos y aire (emisiones, inmisiones y atmósferas laborales).
- Gestión y planificación** de muestreos, suministro de soportes de **muestreo**.
- Toxicología** ambiental.
- Ensayos analíticos:** físico-químicos, metales, microcontaminantes orgánicos, microbiología (bacterias y virus), toxicidad, radiactividad, ...
- Líneas y proyectos de investigación** (I+D+i) a la vanguardia tecnológica, con desarrollo de nuevos productos y registro de patentes.



labaqua



Consultoría, laboratorio de análisis y diagnóstico medioambiental

www.labaqua.com
valencia@labaqua.com
T. 961 57 41 75
F. 961 57 05 23