POCOMACO.COM

POCOMACO

POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA DE A CORUÑA

- JULIO 2019 -

VIAJES · GASTRONOMÍA · ENTREVISTAS · NOTICIAS · REPORTAJES · ASESORÍAS

NUESTRA SEGURIDAD, TU CONFIANZA.

Con innovación, los medios tecnológicos más avanzados y el compromiso del mejor equipo de profesionales.
Somos Prosegur Seguridad.

PROSEGUR
Seguridad de confianza

SUMARIO

JULIO 2019

POCOMACO · POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA

A CORUÑA

DIRECTIVA DE **POCOMACO**

EDITA
Asociación de empresarios de POCOMACO
Primera Avenida, Nº1, Parc. C-19 A
15190 A Coruña
Teléfono: 981 29 42 16
Fax: 981 29 13 21
info@pocomaco.com
www.pocomaco.com

DEPÓSITO LEGAL
C-1202-2008

ISSN
1888-6868

HORARIO DE OFICINA
De 01/01 al 31/05 y de 01/10 al 31/12:
Lunes a jueves de 8:30 a 19:00 h.
Viernes de 8:30 a 17:00 h.

Junio y septiembre:
Lunes a viernes de 8:30 a 17:00 h.

Julio y agosto:
Lunes a viernes de 8:30 a 15:30 h.

COORDINACIÓN Y REDACCIÓN
Mil Comunicación

Presidente
Ricardo Tormo Massignani

Vicepresidente
Raúl Puga Arias

Secretaria
Cuca González Álvarez

Vicesecretaria
Juana Magro Nicolás

Contador
Daniel Castillo Fernández

Vocales
Jose Lamas Fernández
Mª del Pilar Valdés Díaz de Freijo
Beatriz Mato Bolón
José Manuel Reimúndez Rodríguez
Gabriel Barreiro Illanes

SERVICIOS QUE OFRECEMOS

ASESORÍAS
Fiscal: José Luis Martínez Villar
Técnica: Rodrigo García González
Jurídica: Bufete Moreno

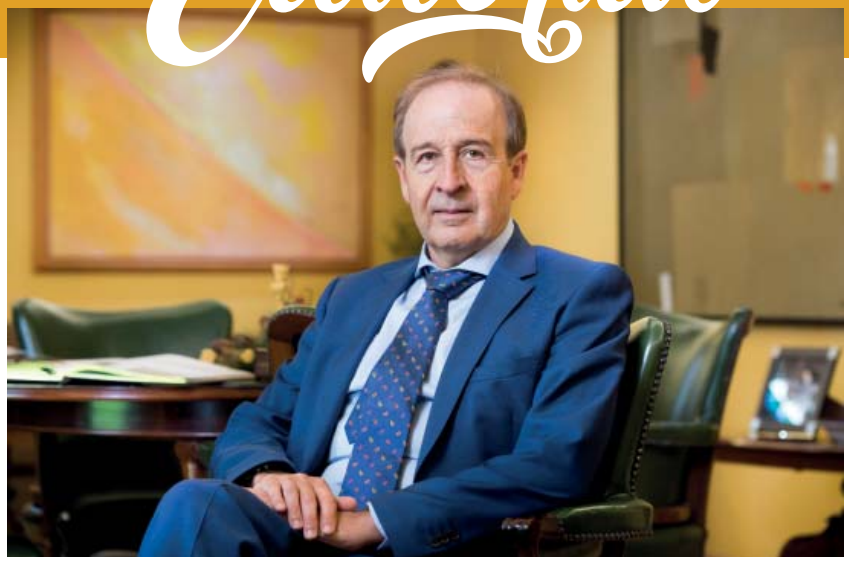
FORMACIÓN
Programa de jornadas y
cursos gratuitos acreditados
de forma continuada.

INFORMACIÓN
Atención al público en horario
continuo de lunes a viernes.
APP del Polígono
Revista Pocomaco
Página web:
www.pocomaco.com

CONVENIOS DE COLABORACIÓN
La Asociación tiene acuerdos
suscritos con las siguientes entidades:
-Abanca
-Ayuntamiento de A Coruña
-BBVA
-Cáritas
-Cepsa
-Cocina Económica
-Confederación de
Empresarios de
A Coruña (CEC)
-Cruz Roja
-Fegape
-Solred

OTROS
Fax
Fotocopiadora
Servicio de vigilancia permanente 24 horas

Editorial



SE ABRE UNA NUEVA ETAPA EN EL AYUNTAMIENTO

La ciudad estrena alcaldesa, la primera de la democracia. Y desde Pocomaco aprovechamos estas páginas para felicitarla y darle nuestra más sincera enhorabuena. Y también queremos exponerle, como haremos de manera personal, nuestras necesidades. Esos asuntos que nos preocupan y ocupan desde hace años y que aún no hemos logrado que se conviertan en realidad. La mejora en la movilidad y la recepción de los viales del polígono son nuestras más ansiadas demandas al Ayuntamiento desde hace tiempo. Será ahora la regidora Inés Rey a la que trasladaremos nuestras razones para exigir que ambas se pongan en marcha en breve.

No podemos seguir esperando por un transporte público que dé servicio a los trabajadores y usuarios de Pocomaco. Necesitamos con urgencia que los autobuses urbanos cubran todo el polígono y que las frecuencias estén adaptadas a nuestros horarios. Desde el Gobierno local nos han prometido muchas veces que el servicio se mejorará, pero aún no lo hemos visto. Esperamos que este sea el mandato en que veamos los resultados. Con respecto a que los viales que cruzan el polígono sean públicos, municipales, ya tenemos un pequeño avance. El estudio sobre los costes para que se realice el trámite está en contratación y solo podemos aguardar a que se adjudique, se redacte y a que el Ejecutivo municipal tenga la voluntad de desarrollar el acuerdo.

En Pocomaco recibimos a la alcaldesa cuando aún era candidata, antes de las elecciones, y se comprometió a dialogar y buscar soluciones a nuestras reclamaciones. Pasamos ahora a una nueva fase: la de estar vigilantes para que se hagan realidad las promesas.

Y mientras seguimos coordinándonos y colaborando con las administraciones públicas, la actividad en el polígono sigue su día a día. Uno de los sectores que más movimiento da a Pocomaco es el de la paquetería, que analizamos en profundidad en este número de la revista. Nuestra buena ubicación y accesos son clave para su funcionamiento, que se ve influenciado cada vez más por el incremento del comercio a través de internet y por los márgenes, cada vez más pequeños. Se trata de unas empresas que son ejemplo de adaptación a los nuevos tiempos y de la innovación en los métodos de contacto con los clientes. En los tiempos que vivimos, de cambio constante, estas compañías son uno de los ejemplos del tesón y el esfuerzo de las cientos de empresas que convivimos en nuestro polígono.

RICARDO TORMO MASSIGNANI
Presidente de la Asociación de Empresarios de Pocomaco

LA JUNTA GENERAL APRUEBA UNA SUBIDA DE CUOTAS IGUAL AL IPC

La junta general ordinaria del polígono de Pocomaco se celebró el pasado 29 de abril en la sede de la Confederación de Empresarios de A Coruña. Entre otros temas tratados, destaca la subida de las cuotas en una cantidad igual al IPC del año pasado, una decisión propuesta por la junta directiva y apoyada por la mayoría de los presentes y que servirá para realizar el mantenimiento de las infraestructuras y del buen estado general del polígono. En cuanto a los cambios en la Junta, se nombró a José Fernando Cernadas como vocal de la Comisión de Control en sustitución de Manuel Méndez, quedando ratificada la continuidad del resto de la composición.

POCOMACO RATIFICA EL CONVENIO CON ABANCA

El director de zona de Abanca Coruña Sur, Ángel Martínez Moar, y el presidente de la Asociación de Empresarios de Pocomaco, Ricardo Tormo, firmaron el pasado mes de febrero un convenio en el que la entidad financiera ratifica las ventajas que ofrece a las compañías del polígono. Abanca pone a disposición de las compañías un plan de financiación que responde de manera integral a sus necesidades. El documento incluye productos y servicios que permiten acometer inversiones y reforzar la competitividad de las mismas. Destacan, entre ellos, los préstamos personales o hipotecarios o leasing inmobiliario con amplios plazos de amortización, posibilidad de carencia e intereses ventajosos. El acuerdo se firmó el mismo día en que representantes del vecino polígono de A Grela también lo rubricaban.

EMPRESAS DEL POLÍGONO COLABORAN EN LA INSERCIÓN LABORAL

Diversas empresas del polígono, a través de la mediación de la Asociación de Empresarios, han ofrecido prácticas a varios alumnos del itinerario formativo de operario de almacén organizado por el Concello de A Coruña. Varias personas realizaron el curso, de 416 horas y 40 de ellas de formación práctica. Durante el mes de abril, nueve compañías acogieron a los alumnos: Emtel (que finalmente contrató a uno de los participantes), Jandei, Sogacsa, Disgalen, Empresa Transportes Puga, A Factoría Ecolóxica, Fycal, Hércules Courier y Lozano Transportes. El Servizo de Emprego, con la colaboración de la asociación, también logró que Jandei y Fycal asumieran las prácticas de personas que realizaron el curso de operaciones auxiliares de comercio y reposición.

También siguieron esta colaboración con Pocomaco los 17 alumnos del taller de operario de almacén y manejo de carretilla elevadora, que se ofreció en el centro de Cáritas e impartió Soldeo Formación. Hicieron prácticas en las siguientes empresas del polígono: A Factoría Ecolóxica, Candi Cash, Jandei, Metalux Galicia, Pizzerías Cambalache, Ramoneda Coruña, Sociedad Cooperativa Gallega de Hostelería, Suministros Químicos y Celulosa de Galicia. Las compañías que los acogieron no tienen que asumir ningún coste y todos los trabajadores en prácticas tienen un seguro de accidentes y responsabilidad civil.

Durante ambos cursos, los participantes aprendieron a recibir mercancías en almacén, registrar entradas, así como a manejarlas, transportarlas y situarlas en almacén, aplicando los sistemas básicos de almacenamiento y utilizando carretillas automotoras o manuales. El temario también incluía realizar recuentos e inventarios periódicos de los productos, registrando la información en documentos de control en aplicaciones informáticas. Por último, los alumnos asumieron conocimientos sobre embalaje y etiquetado de unidades de pedido utilizando equipos y medios destinados a tal fin para preservar la conservación y estabilidad del pedido hasta su destino final.

Gadis Pocomaco

Cash Valladolid

Claudio Guísamo

Gadisa está aí

Contribuíndo ao desenvolvemento; xerando emprego e potenciando a sociedade, a cultura e o deporte da nosa terra; garantindo a calidade e ofrecéndolle ao consumidor cada vez máis e mellores puntos de venda. Traballando polo futuro.

GADISA

GADIS Claudio Casa Claudio CASH GADIS gadisline.com

"NECESITAMOS VOLUNTARIOS PARA TAREAS ADMINISTRATIVAS, DE ALMACÉN Y TAMBIÉN CONDUCTORES"

EL BANCO DE ALIMENTOS RÍAS ALTAS, MÁS DE DOS MILLONES DE KILOS DE SOLIDARIDAD

Muy buenas a todos, soy Conchy Rey Pedreira, presidenta del Banco de Alimentos Rías Altas (Balrial), que atiende a toda la provincia de A Coruña. Lo primero agradecer esta oportunidad que nos brindáis para darnos a conocer, aunque llevamos ya muchos años trabajando duramente y, por desgracia, cada día creciendo más.

El Banco de Alimentos Rías Altas se creó en esta ciudad el 31 de mayo de 2010, como entidad sin ánimo de lucro, declarada de utilidad pública el 20 de diciembre de 2013. Desde octubre de 2011 somos miembros de la Federación Española de Bancos de Alimentos, y la unión de estos 55 bancos ha recibido el Premio Príncipe de Asturias de la Concordia 2012.

En el año 2018 hemos repartido 2.279.641 kilos entre las personas más desfavorecidas de nuestra provincia, atendiendo a través de 181 ONGs a 21.275 beneficiarios. Esto supone un incremento enorme con respecto a las cifras del año 2017, y el 2019 no se nos presenta mucho mejor.

Lo que necesitamos de todos vosotros es un pequeño esfuerzo. Para que todo esto funcione tenemos una gran infraestructura, toda ella manejada por VOLUNTARIOS. Aquí nadie cobra un sueldo.

Contamos con dos naves en A Coruña, una en Santiago y una en Ferrol. Una nave de A Coruña y la nave de Santiago están alquiladas, por lo que nos supone un gran desembolso de dinero, luego hay que mantener los gastos corrientes de las mismas, mantener seis furgonetas, con su gasto de combustible, ITV, seguros, arreglos varios... Para todo ello necesitamos vuestra ayuda, las administraciones están un poco "descansadas" con respecto a nuestro trabajo y a nuestros gastos.

Las maneras de ayudar son muchas: en principio, como colaboradores económicos que son la base para todos los gastos, pudiendo hacer aportaciones mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. Tened en cuenta que como somos bien de utilidad pública estas aportaciones desgravan, para lo que emitimos su correspondiente certificado. Otras formas de ayuda son por parte de aquellas empresas que hacen transportes, para hacer algún porte entre A Coruña, Santiago o Ferrol, bien con vales para combustible, con ayuda para alguna reparación de las furgonetas, o también siendo voluntario para ayudarnos en las distintas 'Operaciones kilo', que son imprescindibles para nuestro stock de alimentos. En fin, en lo que cada uno crea que puede ayudar.

LA ENTIDAD ATENDIÓ EL AÑO PASADO A 21.275 PERSONAS Y PREVÉ UN INCREMENTO ESTE AÑO

También para aquellos que están llegando a la edad de jubilación y no quieran aburrirse, necesitamos voluntarios para tareas administrativas, de almacén y también conductores. Así que os animo a que nos visitéis y a probar. Por supuesto si alguien está en condiciones de donar una nave o de cedérnosla por unos años estaríamos más que encantados.

Como podéis comprobar, una de mis misiones en este Banco es pedir y conseguir rebajar todo lo posible los innumerables gastos.

Espero que os unáis a nosotros para poder seguir trabajando en la ayuda a los que más lo necesitan, lo cual os agradezco de antemano.

CONCEPCIÓN REY PEDREIRA
Presidenta del Banco de Alimentos Rías Altas
Teléfono de contacto: 981 271 567
Email: balrial@balrial.org

LA SOCIALISTA INÉS REY TOMA POSESIÓN COMO ALCALDESA DE A CORUÑA

LOS CANDIDATOS DE LOS TRES GRUPOS POLÍTICOS MÁS VOTADOS MANTUVIERON CONTACTOS CON REPRESENTANTES DE POCOMACO ANTES DE LAS ELECCIONES

La socialista Inés Rey tomó posesión el pasado día 15 de junio como alcaldesa de A Coruña. Con los apoyos de Marea Atlántica y BNG, la candidata pudo alzarse con el bastón de mando. En la campaña electoral de los comicios del pasado 26 de mayo, Rey visitó el polígono de Pocomaco y presentó distintas actuaciones a poner en marcha si ganaba. El PSOE plantea la mejora de los parques empresariales a través de la "rehabilitación y revitalización de las zonas industriales y sus accesos" tras el, dijo, "olvido" de los gobiernos de PP y Marea. Dentro de las medidas, la socialista apuntó a la revisión de la señalización, pavimento, aparcamiento, alumbrado o acceso a internet de alta velocidad, entre otras, con especial atención a un plan con acciones en movilidad y transporte público "para que tengan un servicio adecuado a sus necesidades". Rey se comprometió a atajar "de forma urgente" los problemas de movilidad del polígono con la reforma de las líneas de transporte público, que prometió para el primer año de mandato. La candidata socialista también se comprometió a estudiar la creación de un aparcamiento disuasorio bajo el puente de la Tercera Ronda y a "poner sobre la mesa convenios que favorezcan la captación de empresas y que ayuden a fomentar la actividad de las que ya están asentadas".

EL PSOE PROMETE MODIFICAR LAS LÍNEAS DE AUTOBÚS DE LA CIUDAD EN EL PRIMER AÑO DE MANDATO

El exalcalde y candidato de Marea Atlántica, Xulio Ferreiro, acompañado de Susana Soneira, miembro de su candidatura, también visitó el polígono en mayo. La necesidad de recepción del polígono, seguir avanzando por una movilidad completa en todo el parque empresarial, tratando de conseguir unas buenas comunicaciones con la ciudad y ayuntamientos limítrofes, el muy necesario convenio con la policía local y el importante enlace con el Puerto Exterior dando salida a los polígonos de Vio y Pocomaco fueron algunas de las cuestiones que les planteó el presidente, Ricardo Tormo.

Representantes del polígono también acudieron en enero a una reunión que convocó la candidata del PP, Beatriz Mato, con empresarios de A Coruña para plantear sus iniciativas en este sector en su programa electoral. Bajo el título 'Encuentros de Ciudad', la popular prometió medidas para mejorar la tramitación administrativa, la reducción de la burocracia y rebajar la presión fiscal de la empresa y apuntó al empleo como "principal eje de mi proyecto para la ciudad".

LA NUEVA ALCALDESA TAMBIÉN SE COMPROMETIÓ A ESTUDIAR LA CREACIÓN DE UN APARCAMIENTO DISUASORIO BAJO EL PUENTE DE LA TERCERA RONDA

Flores Patiño

- 10 empleados, 5 en Pocomaco
- 4º generación familiar trabajando en el sector
- 10.000 ramos al año
- 10.000 centros al año
- Desde 1991

FLORES PATIÑO

Polígono Pocomaco, Parc. D-9

www.florespatino.es

981 280 027

FLORES DURANTE TODA LA VIDA

La vida de una flor puede ser breve, pero el amor del que las ofrece es eterno. Con un lema tan directo como romántico, la página web de Flores Patiño ofrece una decena de servicios relacionados con las flores: coronas, ramos de novia, centros de flor, cestas de plantas... Desde la empresa apuntan que están presentes en todos los momentos de la vida de una persona, desde los más felices hasta los más tristes. La celebración de nacimientos, bodas o comuniones son algunos de los eventos a los que las flores dan colorido, pero también para los funerales realizan muchos trabajos, en total, el 80% de la facturación de la compañía. De fuera de España, como Ecuador u Holanda y de dentro, de Chipiona, en Cádiz, o de distintas partes de Galicia llega la materia prima que, en el polígono de Pocomaco, con cinco empleados de los diez que son en total, se transforman en un producto acabado y agradable a la vista. Al año, explican, salen de la nave 10.000 ramos y 10.000 centros, todos ellos conformados con flores naturales. Desde 1991 trabajan en el parque empresarial proporcionando, destacan, variedad y buen servicio. Un servicio que, de cara al público, está ubicado en la floristería ubicada en la avenida Salvador de Madariaga.

PRESIDENTE CONSELLO SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD DE A CORUÑA

Antonio Abril

- Lleva más de una década al frente de este órgano, ¿cómo ha cambiado la relación Universidad-empresa en este tiempo?

- Hoy en día la sociedad pide Responsabilidad Social no solo a las empresas sino también a las entidades públicas y desde luego también a las universidades. Por lo tanto, tiene que haber una asunción por parte de las universidades españolas de un conjunto de principios y valores éticos, sociales y medioambientales, implementados en los procesos clave de su gestión interna y también en su triple misión de docencia, investigación y transferencia de resultados.

Podemos decir con satisfacción que nuestra Universidad de A Coruña (UDC) tiene ese compromiso social añadido y lo ejerce, como demuestras la existencia de una Vicerrectoría de Responsabilidad Social y de una Unidad de Atención a la Diversidad y de programas como Espazo Compartido o la Cátedra ITX-UDC de Sostenibilidad e Innovación Social, que además son modelos a seguir de cooperación público-privada.

- ¿Queda mucho por hacer para que haya más conocimiento y sinergias entre Universidad y el mundo empresarial coruñés y gallego?

- Le pedimos a las universidades un equilibrio -nada fácil por cierto- entre dar a nuestros estudiantes una formación integral y trasversal, en conocimientos y competencias profesionales, que les permitan adaptarse a un mercado laboral futuro incierto y cambiante y a la vez una formación especializada y adaptada a las demandas actuales de las empresas para que se puedan emplear, de manera estable y digna, al terminar la universidad. Yo diría que toda la sociedad tiene que hacer un esfuerzo para que oferta universitaria y demanda laboral converjan en beneficio de la empleabilidad de nuestros egresados.

- ¿Están las titulaciones universitarias adaptadas al mundo laboral, a lo que exigen las empresas? ¿Y al revés?

- Las universidades son muy buenas en la transmisión de conocimientos y en la investigación, las empresas requieren además competencias y habilidades profesionales: afán de innovación, liderazgo, trabajo en equipo, permanente actitud y aptitud ante el cambio, habilidades interrelacionales, uso de idiomas y mentalidad global y un largo etc., porque son condición de su supervivencia. Las universidades no ejercen estas competencias en su día a día. Es imprescindible la colaboración universidad-empresa para la formación global del estudiante, lo que nos lleva a la necesidad de desarrollar la formación dual en nuestro sistema universitario.

- En cuanto a la investigación, ¿el sector productivo está absorbiendo los resultados de los trabajos universitarios?

- Tenemos que potenciar la tercera misión

“UNIVERSIDAD Y EMPRESA SON INSTRUMENTOS DE UNA SOCIEDAD CIVIL QUE NECESITA QUE TRABAJEN JUNTAS PARA SU PROGRESO Y BIENESTAR”

universitaria, aprobando esa gran asignatura pendiente de la economía española que es la transferencia de resultados de la investigación pública y su conversión, por el sector productivo, en desarrollo económico y social, prosperidad y empleo. Universidad y empresa no son dos líneas paralelas, una pública y otra privada que nunca convergen, sino dos instrumentos de una única sociedad civil que necesita que trabajen juntas para su progreso y bienestar.

- Específicamente, ¿cómo es el impulso tecnológico de la Universidad de A Coruña y su relación con la empresa?

- El Campus Innova es el más reciente de la UDC y está especializado en las áreas de innovación y las nuevas tecnologías y su aplicación en distintos ámbitos como en inteligencia artificial, ingeniería, biología, educación o turismo. El talento de nuestras personas es el gran motor de nuestro desarrollo económico y social, y de la creación de riqueza y empleo, y en consecuencia, el responsable de nuestro bienestar social. La suma de nuestros talentos, formados por el sistema educativo y organizados en nuestras empresas, es nuestra capacidad para producir y competir en un mundo global. Y este es un camino que nos gusta recorrer en el Consello Social para que la universidad sea un verdadero motor de la sociedad.

- ¿Son los métodos de colaboración y/o financiación público-privada el futuro en el mundo universitario?

- Tenemos universidades excesivamente dependientes de las transferencias corrientes y de capital del sector público. Necesitamos diversificar las fuentes de financiación de las universidades públicas y trabajar en el ámbito de los contratos con las empresas y de la transferencia de resultados. Necesitamos una universidad excelente y ese plus de financiación que requiere la excelencia, más allá de la supervivencia estructural del sistema, difícilmente lo va a procurar un sistema de financiación tan dependiente de las transferencias del sector público, cuando la economía sufre las magnitudes de deuda y los objetivos de ajuste del todavía excesivo déficit público que todos conocemos.

- Preside la Conferencia de Consejos Sociales de España, ¿qué tipo de inquietudes comparten estos órganos de las distintas universidades estatales?

- Proponemos una profunda reforma estructural en la universidad española. Conscientes de nuestro deber de ejercer como elemento de interrelación entre la sociedad y la universidad, desde la Conferencia de Consejos Sociales de las Universidades Españolas (CCS) hemos venido defendiendo en los últimos años la necesidad de dotar a la universidad de un nuevo marco normativo adecuado para desenvolverse en el actual entorno global y competitivo y ser capaz de responder a las demandas reales de la sociedad.

Creemos justificado pedirles a nuestros representantes políticos en estos momentos que tengan valentía, porque la reforma de la universidad nunca ha sido fácil, pero hay que hacerla; generosidad, porque sus resultados se verán a medio y largo plazo y siempre más allá de las próximas elecciones; y grandeza de miras, porque España será en el futuro el resultado de lo que hoy sea capaz de invertir en la excelencia de su educación y de sus universidades.
Suscitar el debate público sobre la importancia de la educación y la necesaria reforma de la universidad no es fácil en un país donde la iniciativa política no prioriza estas cuestiones y donde la propia universidad pública viene generando continuas resistencias al cambio.

Necesitamos universidades que gestionen mejor el talento, menos funcionariales e iguales, más competitivas y con más autonomía operativa. Para ello es necesario que la sociedad se implique más en la gestión y en la rendición de cuentas de las universidades. A la necesidad de reforma del gobierno universitario se une la necesaria mejora del sistema de financiación. España tiene que priorizar e invertir más en educación y en investigación en general, y en la universidad en particular.

- ¿Cuál cree que es el peso y papel del polígono empresarial de Pocomaco en la ciudad y en Galicia?

- La agrupación de intereses empresariales en polígonos es muy beneficiosa para el desarrollo de una comunidad. Compartir intereses e infraestructuras permite que el tejido productivo gallego, que está muy fragmentado en miles de microempresas, aumente su competitividad. Sin duda que la posibilidad de contar con un área dinámica y altamente productiva tan cerca de la ciudad proporciona a A Coruña una ventaja sustancial.

LAS EMPRESAS MÁS EXITOSAS SON AQUELLAS QUE PLANIFICAN, MIDEN Y REINVIERTEN PARA SEGUIR CRECIENDO

SEGUIMIENTO DE OBJETIVOS EN MARKETING

Desde MarQuid Consulting damos suma importancia a los datos y cumplimiento de objetivos dentro del marketing y de las acciones planteadas por o para nuestros clientes. Por ello queremos destacar ocho puntos básicos para que los objetivos puedan ser alcanzables, y por tanto los planes y planteamientos exitosos. Las características que los objetivos tienen que cumplir son:

1. Realistas. 2. Positivos. 3. Específicos. 4. Medibles.
5. Orientados. 6. Minimizar el impacto ambiental.
7. Planificados en el tiempo. 8. Ambiciosos.

Por tanto, para poderles hacer seguimiento y velar por su cumplimiento tenemos que tener en cuenta lo siguiente:

1. **Detectar los inputs** que pueden generar una desviación o incumplimiento de los mismos. Los planes de marketing y los objetivos tienen que ser algo vivo, y el poder llegar a alcanzarlos, en muchos casos depende de los clientes, de la competencia, de la evolución del mercado, de cómo se perciba nuestro producto o servicio€ y una larga lista de factores. Una vez que detectemos qué factores son los que influyen en la desviación de cumplimiento de nuestros objetivos, tenemos que tomar decisiones sobre sobre ellos. Hay que hacer revisiones constantes, ya que las desviaciones no siempre tienen que ser negativas. Si hacemos un planteamiento realista, los datos se pueden alterar también de forma positiva, si es así, también tenemos que detectar cuáles son los inputs que generar estos resultados positivos, para usarlos a nuestro favor. Por tanto, tenemos que tener totalmente controladas las diferentes variables que afectan de forma directa a nuestros resultados.

2. **Revisar** la correcta **implementación de las acciones.** Los resultados obtenidos son el resultado directo de los trabajos llevados a cabo, por tanto, tenemos que hacer una implementación ajustada a la forma en la que la diseñados, para que la desviación de los resultados sea la mínima posible. Si, por ejemplo, vinculamos unos resultados de ventas de un producto a una estrategia implementada en un centro, teniendo en cuenta que se va a producir un tráfico determinado y que, de ese tráfico, nosotros queremos impactar en el 20%, tenemos que trabajar para que todas las condiciones se cumplan para llegar a nuestro objetivo: que haya tráfico, que no haya ninguna marca de la competencia haciendo acciones similares a las nuestras, que el tráfico que se produzca sea afín a nuestro producto€ de esta forma nos aseguramos que nuestra implementación se cierre con éxito.

3. **Los objetivos de marketing están correlacionados entre sí**; es muy poco probable poder lanzar acciones que no afecten de forma directa las unas en las otras. Las estrategias de marketing se deben pensar siempre desde una óptica 360º, por tanto, es muy improbable que las medidas que llevemos a cabo en un ámbito se puedan separar del resultado global. Esto puede interpretarse de forma positiva o negativa, y por tanto, nos puede alterar a la alta o a la baja, por eso es fundamental tenerlo en cuenta.

4. Hay que **ser ágiles tomando decisiones correctivas**. Cuanto más tardemos en reaccionar, más difícil va a ser corregir los resultados, por tanto, el responsable de cumplimiento de estos objetivos tiene que ser una persona con un conocimiento (visión global) de las diferentes acciones que se realizaran dentro del ámbito (o los ámbitos) que puedan influir directamente a los objetivos propuestos.

5. Hay que **diseñar un plan de medición y de corrección** en función de cada uno de los objetivos propuestos. No es lo mismo incrementar ventas que incrementar notoriedad, no se consigue igual ni se mide igual. Los objetivos pueden ser de diferente naturaleza y así hay que tratarlos.

6. **Ser realistas** en los **tiempos** propuestos para la consecución de los objetivos, todos los proyectos tienen un proceso de lanzamiento y maduración.

7. **Seguimiento de la inversión**. Aunque lo dejamos para el último punto es fundamental tener la partida presupuestaria totalmente controlada, que no se generen desviaciones y que esté generando el rendimiento proyectado.

El seguimiento de los objetivos en marketing es clave, ya que las empresas más exitosas son aquellas que planifican, miden y reinvierten para seguir creciendo, y todas utilizan, de un modo u otro, la disciplina del marketing para ayudarle a conseguir sus fines.

MARÍA MARTÍNEZ TUBÍO
Fundadora de Marquid Consulting
Vocal de Asociación Empresarias de A Coruña (AECO)

EL CONSELLO SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD ORGANIZA UNA JORNADA SOBRE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO A LA EMPRESA

EL RECTOR DE LA UDC, JULIO ABALDE, APUESTA POR LA "INTERACCIÓN" PARA MEJORAR LA SOCIEDAD Y PROGRESAR

El Consello Social da Universidade da Coruña junto con la Cámara de Comercio de A Coruña celebró el 9 de mayo la primera edición de 'University-Industry Interaction Forum' con el objetivo de fomentar oportunidades de negocio a través de la interacción entre agentes públicos y privados. Se trata de un foro de reflexión constructivo y plural alrededor de la colaboración Universidad-Empresa. En este encuentro, celebrado en la Fundación Abanca de A Coruña, se debatió sobre los retos actuales en materia de gobernanza y gestión universitaria que inciden directamente en la actividad de transferencia de los resultados de la investigación universitaria al sector productivo.

En el primer encuentro se abordaron cuestiones relacionadas con la legislación de la institución académica. El rector de la UDC, Julio Abalde, señaló la importancia de un acercamiento entre la universidad y las empresas. "Es necesario que haya una interacción para conocernos y ofrecer sistemas de formación conjuntos por el bien de la sociedad, ya que nos jugamos el futuro", explicó, subrayando que desde la Universidad están a favor de una reforma porque, dijo, "estamos comprometidos con el progreso".

El presidente del Consello Social de la UDC, Antonio Abril, apuntó a la "responsabilidad" de dotar a la universidad de medios "tanto financieros como de gestión" porque, dijo, "depende de toda la sociedad y, por parte de las empresa debe haber un mayor compromiso". Abril apuntó que "la universidad necesita una reforma porque es el motor del cambio de la sociedad y no puede ser un arma política que cambie cada cuatro años". Por su parte, el director general de la Cámara de Comercio de A Coruña, Gonzalo Ortiz Amor, señaló que la entidad apuesta por la formación y destacó la importancia de iniciativas como este foro, para fomentar la interacción entre el sector público y el privado, aunque "la transferencia de conocimiento está condicionado por el modelo de universidad, y a su vez, el modelo de universidad está condicionado por la gobernanza".

LA CÁMARA DE COMERCIO Y LA FUAC COLABORARON EN LA ORGANIZACIÓN DE LA JORNADA CELEBRADA EN LA FUNDACIÓN ABANCA

Tras ahondar sobre los temas relacionados con la gestión y las políticas públicas, y la colaboración Universidad-Empresa, se dio paso a otras dos mesas redondas en las que se reflexionó sobre el estado del sistema español, gallego y de la propia UDC en cuanto a la transferencia de resultados al sector productivo y a los retos y oportunidades que supone esta transferencia.

EN UNA ACTIVIDAD PROFESIONAL, DEBEMOS OBSERVAR LA PROTECCIÓN DE LOS DATOS PERSONALES DE NUESTROS CLIENTES, COMO UN ACTIVO FUNDAMENTAL QUE HAY QUE PROTEGER

PROTECCION DE DATOS: IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE GESTION DE LA SEGURIDAD DE LA INFORMACION EN UNA EMPRESA, PYME U ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

La información es un valioso activo del que depende el buen funcionamiento de una organización. Mantener su integridad, confidencialidad y disponibilidad es esencial para alcanzar los objetivos de negocio, proteger los derechos y libertades fundamentales de los interesados, preservar y mejorar la reputación de nuestro despacho profesional.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 5.1.f) del RGPD, los datos personales serán tratados de tal manera que se garantice una seguridad y confidencialidad adecuadas de los datos personales, inclusive para impedir el acceso o uso no autorizados de dichos datos y del equipo utilizado en el tratamiento («principios de integridad y confidencialidad»).

En el RGPD y en la LOPDyGDD, se consagra el **Principio de Responsabilidad Proactiva**, por el cual el responsable y encargado de tratamiento será quien deberá en todo momento acreditar el cumplimiento normativo en una doble vertiente, la legal/organizativa, y de seguridad de la información.

Adoptar una actitud proactiva, debe de tener como resultado un doble objetivo:
A. Poder acreditar ante la Autoridad de Control (Agencia Española de Protección de Datos), en el supuesto de ser requerido para ello, que se han adaptado las medidas óptimas para el cumplimiento de la normativa vigente en protección de datos.
B. Y poder acreditar ante los interesados que, en el desempeño de nuestra actividad profesional, utilizamos unos estándares normativos y organizativos, así como la implantación de unas medias de seguridad válidas para asegurar la integridad, la confidencialidad y la disponibilidad de los datos de carácter personal en todos los procesos de su tratamiento.

Independientemente del volumen de datos que trate una Empresa u Organización, para dar cumplimento a este doble objetivo, deberá implantar un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información en su organización, y así dar cumplimiento al principio de **Responsabilidad Proactiva**, recogido en el Considerando 74 y en los artículos 5.2 y 24 del RGPD.

Existen riesgos físicos como incendios, inundaciones, terremotos o vandalismo, y por otra parte, se encuentran los riesgos lógicos relacionados con la propia tecnología: hackers, robos de identidad, spam, virus, robos de información y espionaje industrial.

Un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI en adelante), basado en la norma UNE-ISO/IEC 27001, es una herramienta o metodología sencilla y de bajo coste, que cualquier empresa u organización puede utilizar. Un SGSI permite establecer políticas, procedimientos y controles con objeto de disminuir los riesgos de su organización. Es decir, es una metodología que debe estar en continua evolución. Precisamente esa es la base de cualquier Sistema de Gestión de Seguridad de la Información. Por ello, para su implantación utilizaremos el modelo PDCA, un modelo dividido en cuatro fases en el que, finalizada la última y analizados sus resultados, se vuelve a comenzar de nuevo en la primera.

En una actividad profesional, debemos observar la Protección de los Datos Personales de nuestros clientes, como un activo fundamental que hay que proteger.

En primer lugar, obtenemos una reducción de riesgos debido a la implantación y registro de controles sobre ellos. En segundo lugar, se produce un ahorro de costes al racionalizar los recursos, no existiendo inversiones innecesarias producidas por desestimar o sobrestimar riesgos. En tercer lugar, la organización se asegura del cumplimiento de la legislación vigente y se evitan riesgos y costes innecesarios (económicos, patrimoniales o reputacional). En cuarto lugar, mejora la imagen ante clientes, proveedores, colaboradores..., aumentando la confianza en nuestra Empresa u Organización, y la reputación profesional.

avansabogados

VÍCTOR SOLÓRZANO VÁZQUEZ
Socio Avans Abogados

MALLO ARES

SERVIZOS MEDIOAMBIENTAIS

Desbroces
Limpeza de vías e pistas
Limpeza de verquidos

XARDINARÍA

Paisaxismo
Obra e mantemento de xardinaría
Podas en altura

Morás do Medio, 22 15690 - Morás ARTEIXO (A Coruña)
629 708 433 - www.malloares.com

Turismo

FESTIVAL DE ORTIGUEIRA

VERANO EN LA PROVINCIA DE A CORUÑA: LAS MEJORES FERIAS GASTRONÓMICAS Y FESTIVALES

Deputación DA CORUÑA

A Coruña abre este verano con una ajetreada agenda de eventos que ensalzarán, otro año más, la riqueza gastronómica y cultural que forja la identidad de cada uno de los seis destinos de tierra y mar; Ferrolterra, A Coruña e As Mariñas, Costa da Morte, Terras de Santiago, Ría de Muros e Noia, y Ría de Arousa Norte.

Tanto si planeas una escapada de fin de semana como pasar tus vacaciones en la provincia, no puedes perderte estas simbólicas ferias gastronómicas y festivales; una experiencia obligatoria para vivir y compartir ese espíritu de festividad inherente de cada pueblo y sus gentes.

FERIAS GASTRONÓMICAS

'Festa do Polbo' de Mugardos [2º sábado de julio]. Anualmente el reclamo del pulpo "a la mugardesa" y su empanada justifica el porqué de su declaración como Fiesta de Interés Turístico de Galicia y que "el pulpo no solo es un manjar á feira".

'Mostra do Branco Lexítimo' de Paderne [1º fin de semana de julio]. Se dice que la variedad de uva blanca autóctona gallega es la más antigua de España, motivo por el cual los padernenses alardean de su cosecha y su vino con sello propio.

'Festa do Percebe' de Roncudo de Ponteceso [1º sábado de julio]. La celebración más popular en la que se reverencia este manjar ante un paisaje costero único que nos ayuda a experimentar la identidad de la Costa da Morte. Con todo un programa musical, cultural y de ocio, también certifica interés turístico regional.

'Festa do Pemento de Herbón' de Padrón [1º sábado de agosto]. En la carballeira del Convento de San Antonio de Herbón, la Orden del Pimiento de Herbón concede títulos de caballeros y camas a los productores que promueven este producto icónico. Se trata de otra de las Fiesta de Interés Turístico más conocidas de Galicia.

Festa da Empanada' de Noia [último sábado de agosto]. Noia tiene mucho que aportar en el tópico de que "el secreto está en la masa", ya que su empanada está elaborada con trigo. Es más, también el relleno a base de distintos productos del mar da pié a un concurso de la mejor empanada del concello.

'Festa do Mexillón' de Rianxo [segundo fin de semana de agosto]. Patrimonio etnográfico y gastronomía van de la mano en este evento dedicado al molusco estrella de la localidad; una ocasión única para degustarlo al vapor, en empanada, a la vinagreta, en escabeche, en croquetas o al modo tigre. El gran motor económico de Arousa Norte es el cultivo y la comercialización de la denominación de origen del mejillón gallego, de ahí su majestuoso paisaje de bateas.

FESTIVALES

'Asalto ao Castelo' de Vimianzo [3-7 de julio] y el 'Festival do Mundo Celta' de Ortigueira [11-15 de julio]. Los amantes de la música y el folklore tienen una cita anual en la que sumergirse en los orígenes del espíritu gallego desde el Medievo y el mundo celta. Inspirada en la Gran Revuelta Irmandiña, la fiesta por excelencia de Vimianzo tiene como costumbre tomar el castillo de la villa con tambores y antorchas; una ocasión perfecta para degustar los pinchos irmandiños. El Festival Internacional de Ortigueira es todo un evento musical cuya transcendencia mundial se debe al impacto de su cartel de música folk y su puesta en escena en plena ría de Ortigueira.

'Desordes Creativas' de Ordes [segundo fin de semana de agosto] y 'Rexenera Fest' de Carballo [del 27 de mayo al 9 de junio]. El arte urbano y el muralismo están cada vez más arraigados en los pueblos de la provincia, una forma diferente de reinterpretar fachadas como lienzos al aire libre; Carballo y Ordes son referentes en esta iniciativa.

'Mostra de Teatro Galego' de Cariño [11-17 de agosto]. Siendo el más antiguo de Galicia, este certamen de teatro reúne, desde hace 40 años, a las compañías de teatro más importantes del panorama gallego y portugués. 'Festival de la Luz' de Boimorto [6-8 de septiembre]. Alrededor de la casa natal de la cantante Luz Casal en el inigualable rural de Boimorto, nace el Festival de la Luz. Con un ambiente inclusivo y apto para todas las generaciones, el cartel incluye pop, rock, folk y música alternativa.

ACTUALIDAD

EL ACCESO A VÍO SE CIERRA LOS FINES DE SEMANA PARA EVITAR INCIDENCIAS

La Policía Local cierra el acceso al polígono de Vío por la Cuarta avenida durante los fines de semana tras detectar carreras de coches en las noches del viernes y sábado en los últimos meses. Tras varias denuncias de los vecinos del entorno y de los propios empresarios del polígono, la Concejalía de Seguridad Ciudadana precinta la conexión con Pocomaco, bajo el viaducto ferroviario, el viernes y lo abre durante la mañana del lunes. La clausura es solo temporal para evitar estos eventos no autorizados, ya que en horario laboral son muchos los camioneros y trabajadores, especialmente de los sectores I, E o D, que estacionan sus vehículos en la entrada del parque empresarial de Vío. Se trata de suelo público y su utilización para estacionar está permitido por el Gobierno local.

EL CONCELLO LICITA EL ESTUDIO PARA LA CESIÓN DE VIALES

El Concello ha licitado el estudio para que los viales de Pocomaco pasen a formar parte de la red de carreteras municipal. Pese a llevar varios meses en trámite, aún no se ha adjudicado el contrato, que analizará el estado de los viales y el coste de su acondicionamiento para que el Ayuntamiento pueda proceder a asumir su futuro mantenimiento. El Gobierno local saliente reconoce que aunque las calles "están destinadas a un uso y servicio público" no fueron recepcionadas en su momento. Se han presentado al concurso público dos empresas y los técnicos estudian ahora ambas propuestas. El presupuesto máximo es de 58.000 euros y la compañía ganadora tendrá tres meses para realizar el estudio y entregarlo.

Gastronomía

55 PASOS

COCINA GLOBAL

MARCO SORIANO DE TEJADA
www.lacocinaesvida.com

Estamos asistiendo a la globalización de la restauración de la cocina de A Coruña, determinada por festivales gastronómicos, tendencias actuales y sobre todo por nuevas aperturas de locales. Para ello, la especialización es importante y Toño Doforno lo sabe. Quizás por eso su iniciativa de abrir Monkee, el primer ramen bar de Galicia situado en la zona del Orzán no le ha parecido demasiado arriesgada. El surtido de ramen, que no es otra cosa que una sopa japonesa, irá variando según la temporada. Pero para variedades iguales de *healthy*, tenemos el nuevo Poké by Art en plena calle de la Galera. Esta propuesta que nos trae Jorge Saavedra, consiste en una combinación de vegetales, pescado (generalmente atún o salmón crudo) una base de arroz o quinoa y una salsa. Cada comensal elige los ingredientes y se lo preparan al momento. Todo un viaje a Hawai sin salir de la calle de los vinos. Pero si el poké está de moda en California, en este estado americano la cocina mexicana siempre ha estado presente. En Nana Pancha, al lado de la plaza de Pontevedra, Ana Elorza nos trae de su México natal además de los típicos tacos, una cocina con recetas más elaboradas como aguachiles, quesadillas, moles...

DE LA MARINA A LA CIUDAD VIEJA

Pero si lo que buscamos es un postre especializado lo encontraremos en la Marina entre sus siete heladerías casi seguidas. En esta milla de oro del helado, cada local ofrece una especialidad desde las más clásicas hasta las más actuales. Un lugar en el que disfrutar de un postre o una divertida merienda nos dejará "helados".

Al final de la Marina, coronando las escaleras que parten de María Pita a la Ciudad Vieja, encontramos otra novedad. 55 Pasos, es el resturante-bistro recién abierto por Balazs Menyhard y su pareja Nataly, tras haber pasado anteriormente por emblemáticos restaurantes europeos. En una atmósfera muy *foodie* y relajada, podemos elegir en una carta cambiante de productos selectos con toques que, más que internacionales, podríamos llamarlos multiculturales. Es una cocina viva y sin ataduras, en la que podemos observar cómo se hace un lubrigante al momento, cómo evoluciona una ajada para un rodaballo, cómo se brasea un espárrago o cómo no se pierden las raíces húngaras en el *goulash Balazs.* Nataly se encarga con gran profesionalidad de los vinos, además de ser la responsable de que Balazs aterrizara en la ciudad herculina, que la vio crecer. Cocina multicultural para una Coruña cada vez más abierta y cosmopolita.

Para terminar, os dejo esta sencilla receta de poké en la que las cantidades pueden ser variables dependiendo de los gustos personales. ¡Sencilla y saludable!

INGREDIENTES PARA CUATRO PERSONAS

Arroz de sushi
Atún marinado
Alga espagueti de mar
Aguacate
Huevas de pescado
Tomates cherry
Semillas de sésamo blancas y negras
Rábano
Pepino
Zumo de lima
AOVE

ELABORACIÓN

Cortamos los ingredientes en rodajas o trozos de un bocado de manera que queden vistosos. Es importante que el pescado esté cortado en tacos de 2,5 cm aproximadamente para que se marine bien. En este caso marinamos el atún en zumo de lima. Hacemos una salsa de lima y AOVE mitad y mitad.

PRESENTACIÓN

En un bol, con cortes vistosos de los ingredientes, ya que comeremos con palillos y bien colocados. La salsa la ponemos aparte para servir al gusto. Por algo también es llamado *¡Poké Bowl*

VOZ AUTORIZADA

ANTE UN NUEVO ESCENARIO MUNICIPAL

ANTONIO FONTENLA RAMIL
Presidente de la Confederación de Empresarios de La Coruña

En las próximas semanas A Coruña contará con una nueva Corporación Municipal. Se abrirá entonces un nuevo período de cuatro años en el que al sector empresarial de la ciudad se le abren nuevas expectativas, nuevos retos. Comenzará otro ciclo que espero y deseo sea favorable para el desarrollo económico y la vertebración social de las empresas con sede en nuestra ciudad y en su área metropolitana.

Al respecto y con el objetivo de promover una dinámica que favorezca a nuestro entorno, la Confederación de Empresarios de La Coruña ha trasladado a los candidatos a la Alcaldía de la ciudad un conjunto de propuestas que consideramos imprescindibles para promover la dinamización efectiva de la economía, cuestión esta que es inevitable para posibilitar el crecimiento de la ciudad de A Coruña, sin duda la más importante de Galicia tanto en lo que se refiere a su contribución al PIB como a la generación de puestos de trabajo.

En ese sentido, y tras superar un escenario económico adverso que se ha extendido durante los últimos años, resulta necesario que la Administración Local resultante de las próximas elecciones municipales, se comprometa, entre otras cuestiones, a adoptar políticas efectivas de estímulo y de apoyo al empresariado, a comprobaciones posteriores y a propiciar una mayor coordinación interadministrativa.

Asimismo, les hemos demandado a los aspirantes a ocupar el sillón de María Pita a defender activamente el sector industrial, especialmente a aquellas empresas, como es el caso de Alcoa o Isowat, que ven amenazada su supervivencia; a apoyar decididamente la actividad de los principales sectores exportadores y a apostar por la Ciudad de las TIC.

Para lograrlo, resulta fundamental que desde el Ayuntamiento se establezcan acuerdos con el resto de las Administraciones que propicien la coordinación de políticas de apoyo y fomento de la actividad en base a los siguientes ítems referenciales: AVE, Alvedro, puerto, Chuac, Universidad, Torre de Hércules, Expocoruña y turismo.

Asimismo, consideramos que es primordial que se acometan actuaciones infraestructurales tan importantes como la ampliación de la avenida de Alfonso Molina y la mejora de los accesos a los polígonos industriales de la ciudad, entre ellos, claro está, el de Pocomaco. En el caso concreto de este último, es necesario que el Ayuntamiento recepcione definitivamente los viales interiores del polígono, con lo que ello conlleva a efectos de conservación de los mismos.

Asimismo, es preciso que se conecte la AP-9 con Alvedro, que se construya el vial 18 de conexión entre dicha autopista y la tercera ronda, así como el vial entre Punta Langosteira y el polígono de Vío.

Entre nuestras peticiones se encuentran también que se garantice la revisión del Plan Director de Alvedro, que se insista en la necesidad de finalizar las obras pendientes en el puerto exterior de Punta Langosteira y que se reclame la financiación necesaria para la construcción de la conexión ferroviaria con el puerto exterior.

ES PRIMORDIAL QUE SE ACOMETAN ACTUACIONES INFRAESTRUCTURALES TAN IMPORTANTES COMO LA AMPLIACIÓN DE LA AVENIDA DE ALFONSO MOLINA Y LA MEJORA DE LOS ACCESOS A LOS POLÍGONOS INDUSTRIALES DE LA CIUDAD

También hemos puesto nuestra lupa en la movilidad. Y para su mejora creemos fundamental la construcción de la estación intermodal y que se establezcan políticas de racionalización del transporte metropolitano y de interconexión con el urbano.

Mención aparte para la conexión entre A Coruña y Ferrol. Al respecto, Ferrol es la gran ciudad gallega más próxima a la capital de la provincia y, sin embargo, es la que tiene peores y más caros accesos. En ese sentido, no sólo urge mejorar la conexión ferroviaria, sino que se impone eliminar el peaje de la autopista para las trabajadoras y trabajadores que precisan desplazarse entre ambas ciudades para cumplir con sus obligaciones laborales.

Otra de nuestras reivindicaciones la representa el Puerto y su problemática. Así hemos demandado una mayor involucración del Ayuntamiento, especialmente con el sector pesquero, que siempre ha sido una seña de identidad de nuestra ciudad.

En resumen, le hemos trasladado a los políticos todo aquello que entendemos es necesario para que A Coruña recupere el puesto que le corresponde entre las urbes de su entorno. Y son ellos, los dirigentes municipales, los que tienen ante sí la responsabilidad de lograr dicho objetivo. A nosotros nos corresponde apoyarlos en todo aquello que beneficie a la ciudad y en seguir trabajando por la misma.

El sector de la paquetería en Pocomaco

MÁS DE UNA DECENA DE EMPRESAS SE DEDICAN EN EL POLÍGONO AL MOVIMIENTO DE MERCANCÍAS Y TODAS NOTAN EL INCREMENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA CIUDAD Y SUS ALREDEDORES

El polígono de Pocomaco es un ir y venir de camiones y furgonetas y un gran porcentaje llevan dentro cientos y cientos de paquetes. Grandes, pequeños, en caja, bolsa o palés. Las empresas requieren cada vez más del movimiento de mercancías pero, en los últimos años, también se nota el incremento del comercio electrónico y la incorporación del particular como cliente de estas empresas. Un usuario no siempre sencillo de atender en las mejores condiciones, pues la ausencia en el domicilio y la exigencia de inmediatez provocan que los repartidores tengan que hacer un esfuerzo extra. Las compañías, comentan sus responsables, también han tenido que ajustar sus márgenes de beneficio y mejorar sus sistemas de comunicación para las entregas. El sector se transforma y considera que lo seguirá haciendo en un futuro. Mientras, todos destacan que el polígono es un buen lugar para ubicarse por sus conexiones y por la cercanía a la ciudad.

CORREOS EXPRESS. Alberto Riande, gerente zona Noroeste

En los últimos tres años Correos Express ha notado el incremento de la venta online en la provincia, justo tras la subida que había supuesto el cambio en el almacenaje y stock en las empresas. Pero el comercio electrónico, según el gerente de la zona Noroeste, no ha tocado techo. "El e-commerce en España todavía no ha alcanzado las cuotas de mercado de otros países de nuestro entorno", explica, augurando un "indudable crecimiento" del sector. Desde 1994, la compañía ha crecido de manera "exponencial" en Pocomaco, cambiando de nave en 2003 y con la previsión de volver a trasladarse en poco tiempo. De ocho conductores han pasado a 70 y la pretensión, comenta, "es seguir en este polígono, idóneo en cuanto a localización, comunicaciones y servicios". Correos Express reparte a diario 8.000 envíos en la provincia tanto desde Pocomaco como desde la delegación Santiago y una nave de apoyo en Ferrol. Y lo hace con el "reto" de adaptar las entregas "a los horarios de las personas". Disponen, dice Riande, de "sistemas de ayuda" y de las oficinas de Correos, donde se pueden recoger los envíos.

"EL E-COMMERCE EN ESPAÑA TODAVÍA NO HA ALCANZADO LAS CUOTAS DE MERCADO DE OTROS PAÍSES DE NUESTRO ENTORNO"

HALCOURIER. Javier Calvo, delegado en A Coruña

El delegado de Halcourier en A Coruña, Javier Calvo, asume que la venta online hace aumentar el volumen de paquetes, pero apunta a una causa aún mayor para este fenómeno: el cambio de exigencia en el mercado. "La oferta y la demanda ha existido desde que se inventó el comercio, pero en la actualidad cuando necesitamos algo lo queremos ya", explica. La empresa, aunque reparte a particulares y detecta los problemas del reparto diario, está más centrada en empresas comerciales y en grande almacenes de alimentación y en distintas comarcas, desde A Coruña hasta Fisterra o Bergantiños. Su sistema de clasificación les hace tener un porcentaje de eficacia del 95%, apunta. Desde 2002 están en Pocomaco y, confiesa, "no podemos estar más contentos de la ubicación". La delegación emplea a 30 personas y mueve al día 1.500 paquetes de salida y otros tantos de llegada, además de 100 palets. Aunque reconoce que el futuro es "incierto" en un mundo veloz, Calvo no teme: "Mientras no inventen el teletransporte, el mundo de la mensajería seguirá siendo necesario".

"LA OFERTA Y LA DEMANDA HA EXISTIDO DESDE QUE SE INVENTÓ EL COMERCIO, PERO EN LA ACTUALIDAD CUANDO NECESITAMOS ALGO LO QUEREMOS YA"

NACEX. Santiago Salido, gerente

Desde Nacex, su gerente, Santiago Salido, reconoce que el crecimiento de demanda que experimenta la empresa en los últimos tiempos está vinculado al comercio online y, por tanto, al aumento de reparto de paquetes a particulares. Y esto dificulta la gestión diaria, que realizan en toda la comarca, sobre todo en la ciudad, pero incrementando presencia en el rural. "El reparto a particulares es complicado porque cada uno requiere de condiciones distintas", explica. Es difícil que en las 2.000 expediciones diarias que realizan se pueda contactar con el cliente a la primera: "Muchas veces no se encuentran en su domicilio esperando a que lleguemos con su envío, sino que están realizando sus labores, en su trabajo, etc...". Esto lleva a que casi siempre exista una "comunicación posterior para adecuar el reparto". La adaptación al mercado ha supuesto un reto, a nivel operativo e informático, para las 25 personas que ocupan puestos de trabajo en la empresa en Pocomaco, entre repartidores y personal de oficina. El polígono, para Salido, tiene una situación "envidiable", que Nacex ocupa desde el año 2004.

"EL REPARTO A PARTICULARES ES COMPLICADO PORQUE CADA UNO REQUIERE CONDICIONES DISTINTAS"

TIPSA. José Manuel Ramos, gerente

Tipsa nació en Pocomaco en el año 2009 y hace tres años se ha trasladado buscando "mayor capacidad" por el crecimiento en el volumen de envíos, reconociendo que el polígono "nos facilita una buena estrategia". Ya han alcanzado una media de 2.200 movimientos diarios con ocho personas en atención al cliente y 15 furgonetas de reparto. Empresas de sectores como moda, informática o farmacéutico ubicadas en polígonos de la ciudad y en la periferia forman parte de su clientela, pero los particulares se han convertido también en usuarios habituales. "El e-commerce se está estableciendo de forma vertiginosa, cada vez son más las personas que se decantan por la compra a través de internet", afirma Ramos, que cree que el efecto en el sector logístico es el de "adaptación" y "actualización". Ellos mismos, reconoce, lo han afrontado "analizando día a día las nuevas necesidades del consumidor, adaptándonos a ellas". Para realizar un buen servicio, el gerente apunta una necesidad: "El principal obstáculo que sufrimos es la ocupación de zonas habilitadas de carga y descarga por particulares, dificultando así la entrega y recogida y provocando retrasos".

"EL PRINCIPAL OBSTÁCULO ES LA OCUPACIÓN DE ZONAS HABILITADAS DE CARGA Y DESCARGA POR PARTICULARES"

ENVIALIA. Marco Antonio Díaz, gerente

La compra online es, para el gerente de Envialia, un "desafío" para todo el sector. "Es una evolución continua tanto tecnológica como de recursos", añade, previendo que el futuro será "impredecible". Aun así, considera que la adaptación a las nuevas necesidades será clave en el éxito y mantenimiento de las compañías del sector. Y es que la compra online sustituyendo al modelo tradicional causa aumento de envíos, pero también tiene otras consecuencias: "Supone una entrega más delicada y compleja, por ello más costosa y con menor margen", dice, por lo que cree que solo "grandes empresas" van a "soportar" la situación. Desde hace seis años, la empresa está en Pocomaco, en dos naves y "encantados" por las comunicaciones del mismo, y el negocio no ha hecho más que mejorar en facturación y número de envíos. Son entre 2.000 y 2.500 diarios por la comarca hasta Costa da Morte con 13 repartidores, que aumentan con campañas que suponen más ventas y movimientos, y con dos personas que lo gestionan.

"LA COMPRA ONLINE SUPONE UNA ENTREGA MÁS DELICADA Y COMPLEJA, POR ELLO MÁS COSTOSA Y CON MENOR MARGEN"

TOURLINE EXPRESS. Alejandro Seijo, gerente

Más de 14 años lleva Tourline Express en Pocomaco, polígono del que su gerente alaba su "comodidad y accesibilidad". "Nos encontramos muy cómodos", admite Seijo, que destaca que son numerosas las empresas de paquetería que operan desde el parque empresarial por los "accesos", "fluidez" y "cercanía" con la ciudad. Las alrededor de 1.5000 expediciones que realizan a diario viajan hasta la ciudad, la comarca y parte de la provincia. El e-commerce se ha notado en esta empresa. Según él, "ha potenciado el sector de la paquetería de manera exponencial en los últimos años". Aunque no todo es positivo ya que, apunta, los márgenes de beneficio de estos envíos han tenido "una sustancial bajada" llegando, advierte, "a ser deficitarios". El destinatario de estos paquetes, el particular, es el que genera "el mayor número de incidencias" por las ausencias en domicilio que causan "un gran volumen de trabajo extra". La ciudad sigue siendo el principal destino de estos paquetes, aunque Seijo afirma que se ha notado un cambio. "Venimos observando un importante aumento en la distribución del e-commerce en zonas rurales", añade.

"VENIMOS OBSERVANDO UN IMPORTANTE AUMENTO EN LA DISTRIBUCIÓN DEL E-COMMERCE EN ZONAS RURALES"

UPS. Sandro Pinto, gerente en Galicia y Portugal

La "irrupción" del comercio electrónico ha obligado a UPS a experimentar una "transformación", admite. No solo en A Coruña, sino en todo el mundo, donde la empresa mueve 20,7 millones de paquetes. "Las entregas se han visto afectadas por el comercio online, lo que ha favorecido que hoy se hagan muchas más entregas residenciales que hace algunos años", explica, y apunta a nuevas "soluciones" y "tecnología de vanguardia" para intentar que la relación con los clientes sea cada vez mejor, tanto con las empresas como con los particulares. Con respecto a estos últimos, las direcciones incompletas o la ausencia del recepto en el domicilio son algunas de las problemáticas que se encuentran los repartidores. La distribución estaba antes, relata, "concentrada" en polígonos, pero ahora están "más diversificadas", con la introducción de repartos residenciales. Desde 1990, la empresa tiene presencia en el polígono y la opinión sobre el mismo por parte de su responsable en la zona no puede ser mejor. "Pocomaco facilita las gestiones de reparto al estar ubicado en la entrada de A Coruña", señala.

"POCOMACO FACILITA LAS GESTIONES DE REPARTO AL ESTAR UBICADO EN LA ENTRADA DE A CORUÑA"

DIRECTOR DE J.RILO

José Manuel Rilo

- Su actividad está relacionada con la ayuda a todo tipo de negocios, ¿a cuántos han dado servicio en el último año?

- Nuestra empresa J.RILO siempre se ha destacado por aportar a sus clientes la máquina adecuada, segura y fiable. Nuestro objetivo, mediante el alquiler de nuestras máquinas y equipos, es ayudar a que nuestro cliente pueda realizar su trabajo de la forma más efectiva. Damos servicio a un amplio abanico de sectores: desde clientes pequeños que necesitan un taladro, cortacésped, etc.; hasta un cliente que necesita hacer un movimiento de tierras con maquinaria pesada. En 2018 nuestra cartera superó los 1.500 clientes.

- ¿En qué sectores trabajan más? ¿Qué les hace distintos del resto de empresas del mercado?

- Nuestra unidad de negocio dedicada al alquiler de maquinaria se apoya tanto en la construcción como en la industria. Durante mucho tiempo la construcción fue la actividad en la que estábamos más centrados; pero ya llevamos unos años atendiendo las demandas de diferentes tipos de industria con máquinas específicas para cada sector. Nos queremos diferenciar de nuestros competidores por estar cerca de donde pasan las cosas. De nada sirve alquilar una máquina y que la respuesta tarde en llegar porque estamos lejos. Tenemos que estar cerca de ellos y sumar valor. Desde la cercanía y la dedicación, queremos conocer a nuestros clientes y los problemas que tienen, para poder ofrecerles las soluciones más apropiadas. En la actualidad, damos servicio a través de cuatro centros: uno en la provincia de Lugo (Xove), uno en León (Ponferrada) y dos en la provincia de A Coruña (Ferrol y A Coruña).

- Gestionan residuos de empresas y también puntos limpios, ¿el reciclaje y la concienciación medioambiental es ya una asignatura obligatoria de empresas y ciudadanía en general?

- Somos gestores de todo tipo de residuos y podemos ofrecer soluciones de gestión con equipos propios amoldándonos a cada cliente. Actualmente lo hacemos a través de la marca RECINOR (Reciclaje de Inertes del Noroeste S.L.) y nuestro ámbito geográfico a la hora de gestionar residuos abarca toda Galicia, así como la comarca del Bierzo. El reciclaje, la concienciación medioambiental y la economía circular están en el ADN de la empresa. Nuestra planta de Ferrol se inauguró en el año 2004, siendo la primera planta de reciclaje de residuos de construcción y demolición de Galicia. Y desde entonces hemos andado un largo camino. Por ello estamos en una posición que nos permite ofrecer a la sociedad, a la industria y a la ciudadanía los servicios que demandan en materia de gestión de residuos.

NUESTRA PLANTA DE FERROL SE INAUGURÓ EN EL AÑO 2004, SIENDO LA PRIMERA PLANTA DE RECICLAJE DE RESIDUOS DE CONSTRUCCIÓN Y DEMOLICIÓN DE GALICIA

“NOS QUEREMOS DIFERENCIAR DE NUESTROS COMPETIDORES POR ESTAR CERCA DE DONDE PASAN LAS COSAS”

- Presumen en su página web de ser una empresa familiar, ¿qué les aporta esta característica y cómo les diferencia de otras compañías del sector?

- La empresa la montó mi padre hace 49 años y ahora estamos la segunda generación al frente. Tenemos la responsabilidad de mantener los valores que implantó nuestro padre y seguir haciendo una empresa de futuro y garantía; válidos para nuestros clientes y para todo el personal que trabaja el día a día con nosotros. Tanto mis hermanos como yo hemos compartido muchas experiencias de nuestra infancia con la empresa de nuestro padre. Mantenemos el contacto con los jubilados, con quienes nos vemos mínimo una vez al año. Algunos de ellos ya trabajaban con mi padre cuando yo nací. Creo que ese espíritu familiar nos da una fuerza enorme para hacer una gran empresa.

- Realizan patrocinios de equipos deportivos, desarrollan actividades solidarias... ¿la responsabilidad social es parte importante de su empresa? ¿Seguirán incrementándola en el futuro?

- Creemos que una empresa tiene que estar muy unida a su entorno, y siempre nos ha gustado apoyar actividades culturales, deportivas, solidarias, etc... con nuestros equipos, nuestro saber hacer y trabajo personal.

- Tienen una aplicación para móvil, ¿buscan la adaptación máxima a los avances tecnológicos y los cambios de hábitos de los clientes?

- Tenemos que estar en el mundo que viene. No lo vemos como futuro, sino que ya es presente. Hay que ver como los nuevos mundos nos afectan y queremos ser los primeros y convertirnos en una empresa 4.0. Avanzamos adaptándonos a los cambios y mejoras que la tecnología ofrece: papel cero, conectividad, movilidad, etc.

- ¿Desde cuándo están en Pocomaco y qué les aporta el polígono en su actividad?

- Pocomaco es el polígono de servicios de Coruña y para poder dar servicio a esta ciudad teníamos que estar aquí. Aprovechando nuestra alianza con HILTI, hemos abierto hace un año. Poco a poco nos estamos dando a conocer y los clientes nos van dando su confianza alquilándonos nuestras máquinas.

GESTIONAR LOS RIESGOS GENERA VALOR EN CUALQUIER ORGANIZACIÓN Y REDUCE LA INCERTIDUMBRE EN LA CONSECUCIÓN DE OBJETIVOS

GESTIÓN DE RIESGOS

Como empresario o directivo **¿conoce todos los riesgos a los que se expone su empresa?** y si es así, **¿su organización está haciendo algo para gestionarlos?**

Estas preguntas debería meditarlas cualquier empresario o directivo que desee alcanzar un nivel de excelencia en la gestión empresarial, ya que gestionar los riesgos aumenta la probabilidad de conseguir los objetivos de la empresa y, por ende, mejora considerablemente la gestión de la misma.

Si entendemos un riesgo como la probabilidad de que ocurra un suceso capaz de provocar un impacto financiero negativo en la cuenta de resultados y en el balance de nuestro negocio, podemos comenzar a identificar un elenco de riesgos que amenazan 24 horas al día la viabilidad y consecución de los objetivos de la empresa.

En la mayoría de pymes españolas, la identificación y gestión de riesgos se reduce a la gestión de riesgos financieros o estratégicos y desde hace pocos años se presta atención a los riesgos penales, incorporando el ya conocido "Compliance Penal". Pero hay un universo de riesgos, como los riesgos operacionales, que son pasados por alto por motivos como la infravaloración de las consecuencias que tendría la manifestación de esos riesgos, por desinformación o desconocimiento de cómo gestionarlos o simplemente por no haber identificado un riesgo como potencialmente peligroso para la organización.

La Fundación INADE, en colaboración con la Xunta, solicitó al grupo de trabajo e investigación de la Universidad de Santiago de Compostela VALFINAP (Valoración Financiera Aplicada), un estudio para comprobar cuántas empresas gestionan sus riesgos de forma estandarizada en nuestra comunidad. Pues bien, solo una de cada cuatro empresas gestiona alguno de sus riesgos de forma estandarizada, lo que no quiere decir que gestione todos o casi todos sus riesgos. Por lo tanto, las cifras son realmente bajas para el nivel empresarial que se está alcanzando en Galicia.

Gestión de Riesgos (ISO: 31.000)

Aplicar la **norma ISO: 31.000 de Gestión de Riesgos** es una de las soluciones más efectivas que tenemos para conseguir un proceso ordenado y clarificador de los riesgos a los que se enfrenta nuestra empresa.

El proceso nace con la **identificación y análisis**, es decir, definir qué riesgos afectan a la organización exponiendo las causas y consecuencias de cada uno. Continúa con la **evaluación** de los mismos, que consiste en estimar la probabilidad que tiene un riesgo de suceder y el cálculo del impacto financiero adverso que causaría el riesgo en la organización. Por último se encuadrarían los riesgos en una matriz probabilidad–impacto, obteniendo un **mapa de riesgos** o mapa de calor, que nos ayudará a decidir el **tratamiento** que debemos de aplicar a cada riesgo, es decir, qué riesgos habría que eliminar, cuáles habría que transferir a un tercero para que este asuma el impacto financiero negativo, en qué riesgos deberíamos implementar medidas de control para reducir la probabilidad de que se manifiesten y qué riesgos podemos asumir.

Comprar seguros VS Gestión de riesgos

¿Cómo definir "comprar seguros"? En pocas líneas podemos decir que es la acción de adquirir pólizas en el mercado asegurador sin haber estudiado los riesgos antes de la formalización del contrato de seguro. Valorando la prima del seguro por encima de las características de la póliza suscrita.

La realidad actual refleja que en las pymes es habitual "comprar seguros" frente a gestionar riesgos asegurables, sin detenerse previamente en el análisis y evaluación del riesgo objeto de aseguramiento. Por lo que probablemente la mayoría de las pólizas que se emiten en el ámbito de la empresa adolecen de carencias al no haber estudiado el riesgo rigurosamente. Esto se debe, en parte, a que, en situaciones económicas desfavorables, las empresas buscan un ahorro sistemático en sus programas de seguros y a la desprofesionalización del sector asegurador donde en muchos casos se antepone la venta al asesoramiento técnico.

El resultado son empresas con una elevada descobertura por suscribir pólizas mal analizadas, que carecen de coberturas óptimas y que, además, contienen exclusiones y limitaciones que amenazan una indemnización apropiada en caso de siniestro. El seguro no debe de ser comprendido como un gasto, sino como una inversión en la protección del balance, por ello la prima no puede ser un factor determinante para encontrar una cobertura adecuada.

La **gestión de riesgos asegurables** es el proceso formal para identificar,

medir, controlar y supervisar los distintos riesgos a los que están expuestas las empresas y, en base a esta información, se pueda realizar una política aseguradora correcta.

Se debe anteponer la gestión de riesgos a "comprar seguros" para instaurar en la empresa un modelo de financiación eficiente de los riesgos, ya que financiaremos las posibles consecuencias negativas que un riesgo puede generar en nuestros activos. Por lo tanto, si decidimos asegurar un riesgo es recomendable hacerlo rigurosamente y, de no asegurarlo, se deben implementar medidas preventivas para ejercer cierto control sobre el mismo.

Podemos concluir que gestionar los riesgos genera valor en cualquier organización y reduce la incertidumbre en la consecución de objetivos. Esta materia pretende conocer en todo momento cuáles son los riesgos que pueden afectar a la empresa y los que sean transferibles al mercado asegurador, sean transferidos de una manera eficiente, técnica y ordenada.

La realidad se presenta con un siniestro de magnitud grave o muy grave, ya que si durante el diseño del programa de riesgos y seguros no se analizaron entre otros, el "apetito al riesgo" de la empresa, la "estimación de la pérdida máxima", su "plan de continuidad de negocio" u otras variables, las consecuencias que sufre la empresa después de un siniestro no son difíciles de adivinar.

"El riesgo en sí mismo no es malo. Lo que sí es malo es que el riesgo esté mal administrado, mal calculado o incomprendido"- Suzanne Labarge, Jefa de Riesgos del Royal Bank of Canadá

ACV COBIÁN

ANTÓN COBIÁN MUÑOZ
Gestión de Riesgos y Seguros

ACTUALIDAD

POCOMACO DOTA AL APEADERO FERROVIARIO DE PAPELERAS

La limpieza de las zonas comunes es una preocupación constante para la Asociación de Empresarios, que hace reiterados llamamientos a la responsabilidad individual y de las compañías para mantener el polígono en perfecto estado. A pesar de contar con servicio municipal de recogida de basuras, la entidad ha instalado en los últimos meses unas papeleras en la zona del apeadero ferroviario que son gestionadas por el personal de mantenimiento para favorecer la limpieza de la zona. Los operarios también han realizado en marzo en esta área del polígono labores de desbroce –unas tareas que se extendieron a otros lugares, como el sector J- y de sustitución de luminarias para aportar mayor seguridad. En el cruce delante de Torres y Sáez también procedieron a adecentar las isletas de la calzada y se limpió la zona trasera del sector H2, entre otras mejoras.

PROSEGUR AUMENTA EL EQUIPAMIENTO DE LOS VIGILANTES

La Asociación de Empresarios y Prosegur han firmado un nuevo convenio para que sea la empresa de vigilancia la que siga asumiendo el servicio de control de las calles del polígono hasta finales del año que viene. En virtud del nuevo acuerdo, la compañía ha aumentado el equipamiento con el que cuentan los vigilantes, que realizan rondas durante las 24 horas del día, con refuerzo de noche. En el vehículo patrulla, los trabajadores cuentan con diferentes herramientas digitales para realizar los informes diarios, dos talkies y chalecos de alta visibilidad, así como linterna, extintores, conos de señalización o cinta de balizar, entre otros materiales, también relacionados con la vestimenta, que buscan mejorar la calidad del servicio para hacerlo lo más eficaz posible. Durante la noche, entre las diez y las seis de la mañana, el servicio está reforzado con dos vigilantes armados en sendos vehículos patrulla.

ISAAC RODRÍGUEZ SÁNCHEZ
Experto Internacional en RR.II.

LOS IMPUESTOS QUE VIENEN

Poco después de haberse celebrado las elecciones generales el pasado 28 de abril, el Gobierno del PSOE ha remitido a Bruselas su plan de estabilidad 2019/2022, en el que se recoge un importante incremento de la presión fiscal que se traduce, a grandes rasgos, en un aumento del pago de impuestos en los próximos años, de 26.000 millones de euros.

Este aumento previsto de impuestos, -en algunos casos directo, como el IRPF, el Patrimonio, o el Diésel, y en otros indirecto como el impuesto a determinadas operaciones bancarias, o el impuesto sobre servicios digitales- se sitúa en línea opuesta con la corriente que se está instalando en el resto de Europa.

Recientemente, Francia ha anunciado un paquete de rebajas fiscales superior a los 10.000 millones de euros. El mismo camino están siguiendo países como Luxemburgo, Letonia, Noruega o Bélgica, que ha anunciado una rebaja de su Impuesto sobre Sociedades desde el 34% actual hasta el 25%, o incluso Letonia, que ha introducido cambios en su legislación tributaria eximiendo de IVA a empresas y autónomos que facturen menos de 40.000 euros.

Pero volviendo al Plan de Estabilidad, el Gobierno prevé reducir el déficit público gradualmente, hasta llevarlo al 0% en el año 2022, coincidiendo con el final de su legislatura.

Para conseguirlo, tiene que incrementar considerablemente la recaudación de impuestos o, lo que es lo mismo, incrementar la presión fiscal en algo más de dos puntos o dicho de otro modo, aumentar los impuestos a cada contribuyente, en una media aproximada de 1.000 euros al año pero...

¿Cómo pretende conseguirlo?

Según las cuentas que posiblemente presentará en los presupuestos para el año 2.020 -y que son las mismas que acordó con UNIDAS PODEMOS en sus fallidos presupuestos del 2019-, el incremento de los 5.600 millones de Euros adicionales, será generado con el aumento en la tributación mínima del Impuesto sobre Sociedades (la cuota líquida mínima del 15%, o del 18% para entidades que tributan al tipo del 30%) y que suponen casi 1.800 millones de euros; con la creación del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (la llamada Tasa Google), que supondrá otros 1.200 millones de euros; con la creación del grupo de impuestos bajo la denominación de "Fiscalidad Verde" (Impuesto sobre el Diésel) por otros 670 millones de euros; y por la creación del impuesto sobre Transacciones Financieras (Impuesto a la Banca), con el que prevé recaudar otros 850 millones de euros.

El resto se reparte en partidas de menor cuantía: (incremento del IRPF con 320 millones, Patrimonio con 340 millones, Limitación de pagos en efectivo como lucha contra el fraude, por 220 millones, y otros).

¿A quién afectarán estos nuevos Impuestos?

Aunque el plan de Estabilidad contempla que este incremento de recaudación no implica necesariamente una mayor presión fiscal al contribuyente medio, sino que son determinados colectivos los que tendrán que soportarlo, desgraciadamente, y casi con toda seguridad, al final estos impuestos se irán "filtrando" y todos acabaremos pagándolo, vía incremento de costes de los productos ordinarios, o bien de comisiones bancarias, o bien directamente vía impuestos (Diésel).

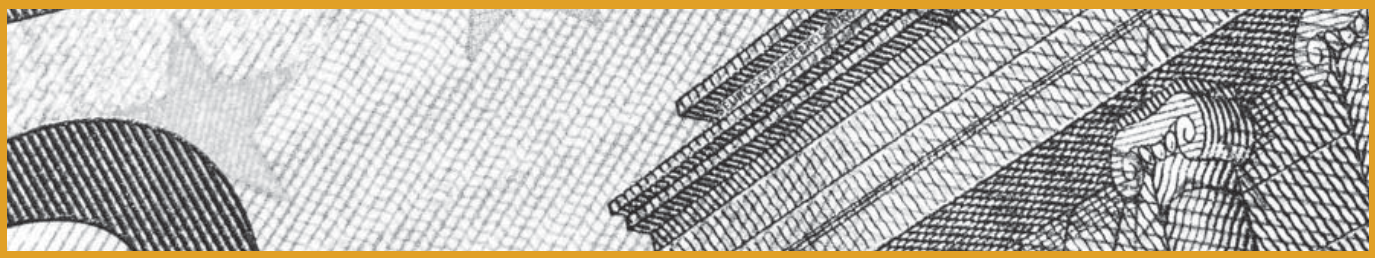
En concreto, y en cuanto al IRPF, los cálculos del Gobierno establecen que afectarán tan solo al 0,5 % de los contribuyentes y serán los que superen los 130.000 euros de ingresos anuales, (apenas 100.000 personas) que sufrirán un incremento del 2% al tributar en su tipo marginal al 47% en lugar del 45% actual, o del 49% si sus ingresos anuales superan los 300.000 euros.

Es decir: aquellos que ganen más de 7.000 euros netos al mes pagarán 2.400 euros más a fin de año. Y los que cobran 16.000 euros netos al mes (300.000 euros al año), deberán tributar 12.000 euros adicionales a final de año.

En cuanto al Impuesto sobre Sociedades, el Gobierno planea exigir una tributación mínima del 15% sobre la base imponible de este impuesto, para empresas cuyo importe neto de la cifra de negocios sea superior a los 20 millones de euros. La letra pequeña dice que este tipo mínimo de tributación del 15% se conseguirá en base a la eliminación de deducciones y ayudas fiscales que afectará a más de un millón de pymes.

Por otro lado, los que tengan un vehículo diésel, tendrán que pagar dos euros a mayores, cada vez que echen 50 litros a su depósito. Esta subida afectará a más de 10 millones de personas.

El incremento de tasas públicas, será de un 7,5% sobre el importe de las actuales, y afectará a todos los ciudadanos.



LO QUE INTENTAMOS FOMENTAR, MÁS QUE LA CULTURA EMPRENDEDORA ES LA AUTÉNTICA CULTURA EMPRESARIAL

DE EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS Y EMPRESARIAS

El imaginario colectivo suele identificar a AJE Coruña (Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de A Coruña) única y exclusivamente con el tan manido término *Emprendimiento*.

Y es cierto que por la franja de edad más habitual de nuestra masa social y por el servicio de asesoramiento que ofrecemos (por el que cada semana recibimos una media de cinco consultas de personas que tienen en mente lanzar un proyecto empresarial) estamos en contacto permanente con personas y proyectos que comienzan su andadura.

Pero también es cierto que en todas nuestras acciones (formativas, lúdicas, de networking...) lo que intentamos fomentar, más que la *cultura emprendedora* es la auténtica *cultura empresarial.*

Porque en los últimos años parece haberse presentado el emprendimiento, sobre todo por parte de las administraciones, como la única solución a la crisis y al acuciante problema del desempleo que ha asolado nuestro país. Para ello, se han destacado las historias de éxito de *emprendedores* que crean *startups* con millones de usuarios (que luego no siempre se monetizan) y se han obviado las de miles de auténticos empresarios, autónomos o comerciantes, que han tenido que cerrar la persiana de sus negocios debido en muchos casos a la grave situación económica o incluso, teniendo proyectos viables a largo plazo, a la falta de financiación.

Por eso en AJE apostamos por lo que dice nuestro nombre: EMPRESARIOS y EMPRESARIAS (sí, con mayúsculas) jóvenes, que EMPRENDEN (sí, también en mayúsculas) proyectos innovadores, viables, con proyección, medioambiental y socialmente responsables, que vienen a cubrir necesidades reales, generando empleo y riqueza en su entorno.

Y predicamos con el ejemplo. Para ello, a todas las personas que entran por nuestra puerta con un proyecto empresarial bajo el brazo, les incidimos en la importancia de contar con un plan de empresa realista (porque el papel lo aguanta todo, pero luego la realidad es tozuda y no siempre coincide con los números previos), bien estudiado y viable a largo plazo, siendo capaz de hacer frente a los distintos escenarios que se pueden presentar.

Por eso también, otro de los pilares básicos de la actividad de la asociación es la formación. Porque en muchos casos, los emprendedores tienen un alto conocimiento de los aspectos técnicos de su actividad, pero desconocen los fundamentos más básicos de la gestión empresarial (estrategia, marketing, financiación, comunicación... y un largo etcétera de áreas de conocimiento necesarias para lanzar al mercado el proyecto y que este sea viable en el tiempo). Además, los constantes cambios normativos (por ejemplo, los relacionados con la protección de datos o el control horario de las jornadas de los empleados, por citar solo algunos de los más recientes) obligan al empresariado a estar siempre bien informado (y formado) para adaptar su negocio a estos cambios y cumplir, como no puede ser de otra manera, escrupulosamente la ley.

Pero además de con el ejemplo, también predicamos con premios: por eso en el 'Premio Emprende Coruña' que celebramos anualmente y que en el pasado año 2018 alcanzó su decimonovena edición, además del Premio Joven Empresario y Premio AJE Junior, entregamos los accésits a la innovación, la responsabilidad social y la creación de empleo. Porque creemos firmemente que los negocios del futuro han de ser innovadores: para diferenciarse de la competencia, pero también para crear nuevas soluciones que hagan que la sociedad avance; han de ser socialmente responsables: respetuosos con el medio ambiente y con la sociedad que los rodea, tratando de mejorar la vida de las personas; y han de crear empleo: empleo de calidad, estable, con salarios dignos, que permita conciliar la vida profesional y familiar y que, en definitiva, contribuya a generar riqueza.

Por eso siempre demandamos, especialmente a las administraciones, que, por supuesto, apoyen el emprendimiento, porque todos los proyectos tienen que arrancar, pero que no se olviden de aquellos que llevan años pagando su cuota de autónomos (por cierto, cada vez más gravosa) y se levantan cada mañana para abrir la puerta de su empresa, generando empleo y, por tanto, riqueza. En definitiva, que no se olviden del EMPRESARIO, y especialmente del joven empresario (de edad y/o de espíritu).

aje Provincia de A Coruña Jóvenes Empresarios

MIGUEL MIRAGAYA
Presidente de la Asociación
de Jóvenes Empresarios de A Coruña (AJE)

EL CONSELLEIRO DE ECONOMÍA VISITA POCOMACO PARA APOYAR AL EMPRESARIADO DEL POLÍGONO

EN UNA JORNADA EN EL CENTRO MANS REPASÓ LAS AYUDAS Y PROGRAMAS QUE IMPULSA SU DEPARTAMENTO

El conselleiro de Economía, Emprego e Industria, Francisco Conde, mantuvo en enero en el polígono de Pocomaco, en el Centro Mans, un encuentro con los empresarios para darles a conocer las actuaciones de la administración autonómica para impulsar la economía local y desarrollar los retos desde el punto de vista de la digitalización, innovación e internacionalización. En este último punto, puso en valor los datos de exportaciones hasta el mes de noviembre pasado, que constatan que en Galicia siguen creciendo por encima de la media del Estado, un 7,2% frente al 3,4% del conjunto de España y manteniendo una balanza comercial positiva (+3.677 millones de euros) cuando en España es negativa.

El encuentro, que fue presentado por el presidente de la Asociación de Empresarios, Ricardo Tormo, forma parte de la ronda de contactos que está llevando a cabo Conde con el tejido empresarial gallego para conocer de primera mano sus inquietudes y necesidades e intercambiar necesidades para seguir impulsando la competitividad industrial.

El objetivo de estas reuniones es que ningún autónomo, empresa o emprendedor tenga que renunciar a sus planes por falta de información o de apoyo. De esta manera, el titular de Economía destacó que estaban previstas 30 órdenes de ayudas a la disposición de los empresarios, autónomos, comerciantes y desempleados que suman más de 100 millones de euros.

El conselleiro también se refirió a programas como Galicia Inviste que con nueve millones de euros busca apoyar 140 nuevas pymes con la financiación que precisan para la realización de inversiones pudiendo cubrir hasta el 30% en el caso de pequeñas empresas. También destacó las ayudas para la mejora de infraestructuras de los parques empresariales y la creación de viveros industriales y las del Igape para impulsar la digitalización de las pymes gallegas, estas últimas con una movilización prevista de más de 13 millones. En este último sentido, Pocomaco cuenta con infraestructuras avanzadas de banda ancha de más de 100Mbps, imprescindible para poder trabajar con las tecnologías más avanzadas. Asimismo, destacó que ya están aprobados los apoyos para impulsar la eficiencia energética en hogares, en las empresas del sector industrial, servicios e agrícola que supondrán más de 24 millones.

Para finalizar, el titular de Economía puso en valor la Ley de implantación empresarial, recordando que facilita al máximo la actividad de las empresas a través de la simplificación administrativa y con bonificaciones fiscales que se amplían en el caso de que las compañías estén asentadas en Concellos Emprendedores. En la provincia da Coruña existen en la actualidad un total de 28.

AVANZA EL PLAN DE AUTOPROTECCIÓN

La Asociación de Empresarios sigue avanzando en la elaboración del Plan de Autoprotección y, para poder concluir el trabajo previo a su redacción, pide la máxima colaboración a los comuneros del polígono. Actualmente está en fase de recogida de datos de todas las empresas radicadas en Pocomaco y ya está completada la tarea en los sectores A, B y C, por lo que ahora el proceso continúa en las partes D y E. Todos los empresarios han recibido ya un documento que deben cumplimentar para conocer el estado y contenido de las naves con el objetivo de prever posibles riesgos. Recabar todos estos datos para componer el plan, que beneficiará al conjunto de compañías para estar preparados ante cualquier eventualidad, es la finalidad de esta fase del trabajo. Los comuneros deben devolver la ficha enviada por la asociación cubierta con todos los datos o pueden solicitar una cita para que un operador visite la nave y se realice la cumplimentación del formulario de manera conjunta.

Cuando la asociación posea el 70% de las contestaciones, como mínimo, se podrá iniciar la fase de redacción del plan, que contendrá las fichas de cada una de las empresas y un análisis final. En cuanto esté listo el documento, se dará a conocer a la Policía Nacional y Local y a los Bomberos para que la coordinación sea completa si sucede un incendio, robo o accidente grave de cualquier tipo. Además, incluirá el diseño de organización de los servicios de emergencia y de los propios comuneros y empleados en caso de registrarse alguna incidencia. Debemos recordar a todos los empresarios que el Plan de Autoprotección es una herramienta para que la labor comercial e industrial del polígono se desarrolle de manera fluida y segura. Para ello, es de vital importancia conocer los productos que almacena cada nave de Pocomaco y las medidas de seguridad que se adoptan en cada caso y, en función de la actividad que desarrolla cada empresa y creado un plano de riesgos, tomar medidas correctoras que minimicen los riesgos existentes.

Soluciones profesionales
para todo tipo de negocios

Polígono Pocomaco, Segunda Avenida, 4 Parc. A-3B-C 15190-A CORUÑA

Tlf. 981 138 506 Fax 981 138 797 Email: info@sagasistemas.com web: www.sagasistemas.com

NACE NEVO BUSINESS CENTER–POCOMACO

EL EDIFICIO CONTARÁ CON 2.000 METROS CUADRADOS DE USO DE OFICINAS EN EL QUE TAMBIÉN SE PODRÁN ALQUILAR ESPACIOS PARA EVENTOS PUNTUALES

El proyecto de NEVO Business Center nace en mayo de este año con la apertura de su primer centro de negocios en el número 30 de la avenida Linares Rivas. Con un total de 13 oficinas y salas de reuniones y en pocas semanas, explica Javier Mourelle, gerente del proyecto, "detectamos la aceptación y demanda creciente de este tipo de servicios en la ciudad". Ante esta necesidad, la compañía buscó una "ubicación adicional y complementaria" y decidió que Pocomaco fuera el lugar elegido para un segundo centro de negocios por ser, añade Mourelle, "polígono de referencia de la ciudad". La prioridad de los clientes de Nevo en este nuevo edificio era conseguir "espacios de mayor tamaño" y "usos e instalaciones" para empresas más grandes, así como también una "ubicación estratégica". Ambas cuestiones se reflejan en la rehabilitación de la parcela número 11 en la calle 2 del polígono, con más de 2.000 metros cuadrados de uso de oficinas en la que también se podrán alquilar otro tipo de habitáculos, como salas de reuniones.

"Pocomaco nos ofrece lo mejor en cuanto a ubicación, accesos urbanos y extrarradio y sector servicios", remarca Mourelle, que considera que este centro de negocios resultará "un complemento perfecto" para las empresas instaladas en el polígono para que puedan celebrar reuniones de negocios con proveedores y clientes, hacer formación, presentaciones de productos, establecer sinergias empresariales, etc.

Actualmente en obras, el centro NEVO de Pocomaco tendrá más de 2.300 metros cuadrados de oficinas y está previsto que se inaugure el próximo 1 de septiembre. A día de hoy ya está reservado el 47% de su ocupación total con empresas de referencia de la ciudad y de ámbito estatal que se trasla-

darán al polígono por primera vez. Que prácticamente la mitad del edificio esté ocupado significa, apunta Mourelle, la "aceptación de la idea".

Las instalaciones contarán con despachos individuales, múltiples y zonas de trabajo multipuesto de empresa; salas para reuniones y formación con capacidad de hasta 60 personas y cafetería y zonas de ocio. Entre los servicios, destacan el wifi ilimitado, la luz natural en todas las oficinas del edificio, el servicio de recepción para paquetería, mensajes etc... y el aparcamiento privado con más de medio centenar de plazas. Los ocupantes de ambos centros podrán utilizar los espacios comunes de ambos lugares, para adaptar sus reuniones o eventos a la ubicación más adecuada a sus necesidades.

Este centro de negocio de Pocomaco será el mayor que tenga la empresa y su idea fundamental pasa por "complementar la actividad empresarial y potenciar los servicios del polígono".

JAVIER MOURELLE, GERENTE DE NEVO, EN LAS INSTALACIONES DE LINARES RIVAS

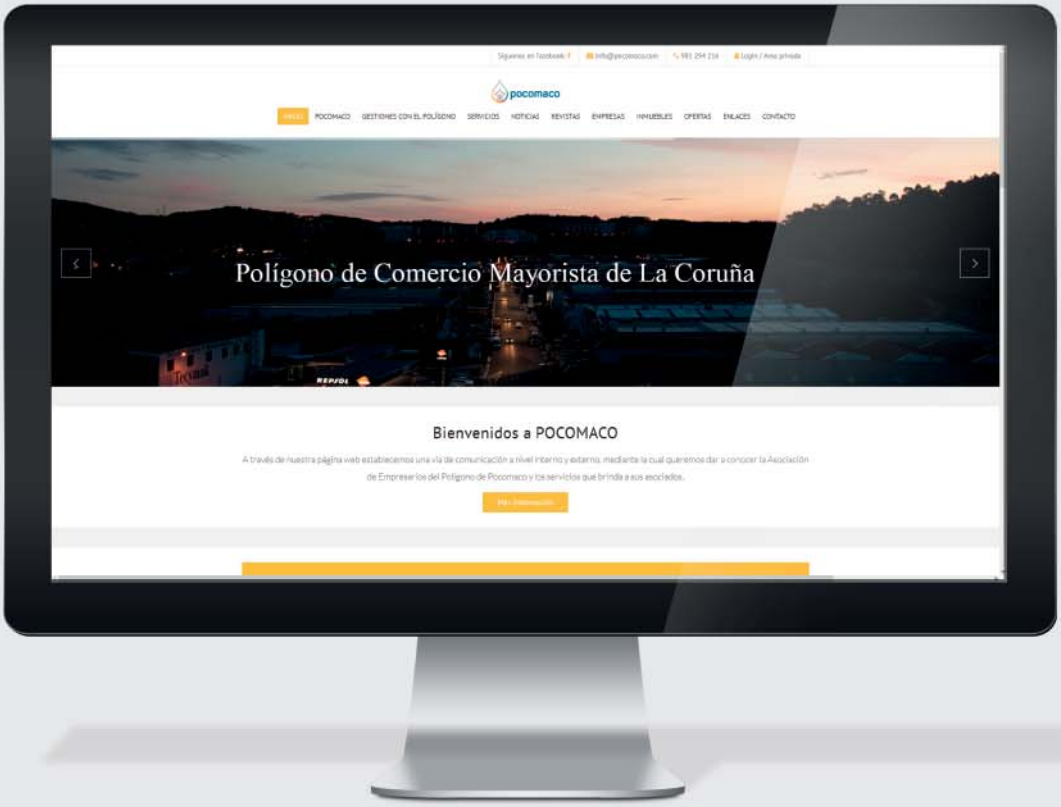
NEVO
BUSINESS CENTER

PRÓXIMAMENTE NUEVA APERTURA EN
POCOMACO

Teléfono: 981 119 434 Email: info@nevobc.com

TODAS LAS **NOVEDADES**
DE **POCOMACO**
EN NUESTRA **WEB**

POCOMACO.COM



¡Síguenos en Facebook!

@empresariospocomaco