

POCOMACO.COM

POCOMACO

POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA DE A CORUÑA

- DICIEMBRE 2019 -



VIAJES · GASTRONOMÍA · ENTREVISTAS · NOTICIAS · REPORTAJES · ASESORÍAS

NUESTRA SEGURIDAD, TU CONFIANZA.

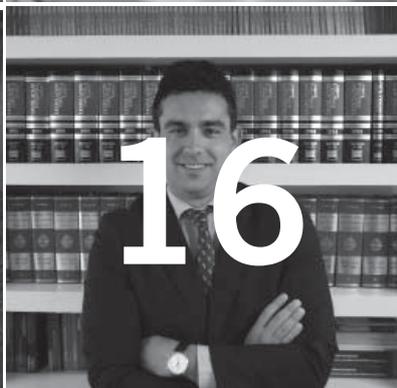
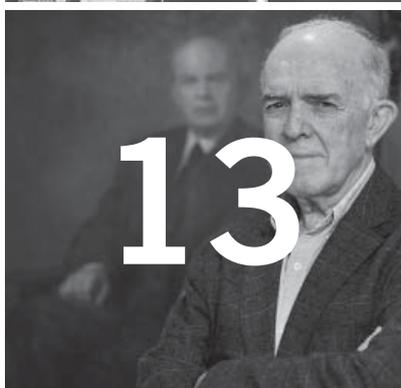
Con innovación, los medios tecnológicos más avanzados
y el compromiso del mejor equipo de profesionales.
Somos Prosegur Seguridad.

PROSEGUR
integra



SUMARIO

DICIEMBRE 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
M^a 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



PASADO, PRESENTE Y FUTURO DE POCOMACO

Celebramos en lo que queda de este año 2019 los 125 años de la empresa Torres y Sáez. Y lo hacemos con el orgullo de que una de las empresas fundadoras del polígono se haya mantenido como referencia del sector en todas estas décadas, superando todo tipo de vicisitudes comunes a las compañías que sobreviven durante tantos años. Pocomaco reúne en sus grandes avenidas numerosas empresas como esta, que aúnan como claves de su éxito experiencia de gestión y adaptación a los tiempos, pero pocas cuentan con una historia tan alargada y tan importante para el propio parque empresarial. Torres y Sáez aún es la nave más grande del polígono y fueron sus propietarios hace cuatro décadas los que decidieron instalarse aquí y confiar en que Pocomaco sería lo que es hoy: uno de los grandes polígonos de Galicia.

Pocomaco ya es un símbolo empresarial en toda la comunidad gallega, pero sigue en movimiento y a su directiva nos toca insistir en la necesidad de mejora de algunas cuestiones que dependen de las administraciones públicas. Tenemos nuevo Gobierno local en la ciudad desde junio y a ellos les hemos trasladado la reclamación de urgentes avances en movilidad. Precisamos de unas líneas de autobuses que funcionen como alternativa al vehículo privado, cuyos recorridos cubran todas las calles del polígono y que ofrezcan unas frecuencias adaptadas a los horarios de las empresas. Trabajamos ya con el nuevo Ejecutivo municipal para que el Ayuntamiento reciba los viales de Pocomaco y pasen a ser públicos, después de 40

años en los que los empresarios nos hemos ocupado de su conservación y de tenerlo siempre a punto.

Por otra parte, de la mano de otros polígonos empresariales y de los vecinos de la ciudad y la comarca, estamos inmersos en la reclamación para impulsar la Cuarta Ronda. Para nosotros es fundamental que este vial proyectado por el Ministerio de Fomento y que apoya el Concello se ejecute cuanto antes. El colapso viario que sufrimos desde hace años no ha sido del todo aliviado con la Tercera Ronda y prevenimos que si se mantiene la situación actual en el entorno de Pocomaco aparezcan problemáticas de tráfico para la ciudad, en general, y para nuestras calles, en particular. Necesitamos este vial y lo necesitamos con las mejoras necesarias para que beneficie a todas las partes implicadas: a los empresarios, que requerimos buenas infraestructuras que nos conecten con los puertos; a la ciudadanía, que no se merece retenciones y dificultades para moverse por A Coruña; y al área metropolitana y a la economía de la comarca, que debe crecer en número de empleos y de riqueza en los próximos años.

Confiamos en que todos estos objetivos se consigan en el menor tiempo posible con el apoyo de todos los que formamos parte de la comunidad de Pocomaco y también esperamos que las empresas que aquí se han asentado a lo largo de los años puedan contar sus trayectorias por siglos, como ya lo hace Torres y Sáez, a la que desde aquí quiero felicitar en nombre de todo el polígono.

RICARDO TORMO MASSIGNANI

Presidente de la Asociación de Empresarios de Pocomaco



POCOMACO RENUEVA SU COMPROMISO CON EL BANCO DE ALIMENTOS

El polígono renovó su compromiso con las entidades sociales de la ciudad con la firma de un convenio con una de las más relevantes: el Banco de Alimentos. La presidenta de la asociación, Concepción Rey Pedreira, y el presidente de Pocomaco, Ricardo Tormo, rubricaron el acuerdo el pasado mes de octubre en la sede del parque empresarial. Pocomaco se compromete, a través del convenio, a mantener la difusión de actividades y necesidades y a ayudar en cualquier cuestión que la entidad necesite. Desde el Banco de Alimentos piden la colaboración no solo a través de la entrega de productos o donaciones económicas sino a través del voluntariado para ayudar a gestionar los productos que reparten entre los más necesitados de la ciudad y la comarca.



EL CITEEC MUESTRA SUS POSIBILIDADES A POCOMACO

El gerente de Pocomaco, Alfredo Candales, y el asesor técnico, Rodrigo Garcia, visitaron el pasado mes de junio las instalaciones del Centro de Innovación Tecnológica en Edificación e Ingeniería Civil (CITEEC) de la Universidade da Coruña para poder comenzar a materializar las posibilidades de colaboración entre las empresas del polígono y esta institución. El CITEEC provee servicios de investigación básica, investigación aplicada y asesoría a empresas e instituciones y tiene como prioridad trasladar a la sociedad -y de manera significativa al sector empresarial, por su relevancia tractora- los resultados de su trabajo, para que ese resulte de utilidad y pueda contribuir a la generación de valor, innovación y competitividad. El polígono muestra su confianza en que, en el futuro próximo, pueda haber colaboración entre las compañías y este centro puntero de la ciudad.

DOWN CORUÑA PIDE COLABORACIÓN PARA EL PROYECTO CALENDARIOS SOLIDARIOS 2020

Down Coruña, a través del polígono de Pocomaco, hace un llamamiento a las empresas radicadas en el parque empresarial para que colaboren en el Proyecto Calendarios Solidarios. La entidad pretende poner a la venta un millar de calendarios en la campaña navideña para poder desarrollar su actividad, que ayuda a un centenar de personas con Síndrome de Down y para ello reclama la aportación económica de las compañías que quieran aportar su ayuda y aparecer en el calendario como empresa colaboradora. La entidad recuerda que tiene como objetivo conseguir la plena inserción social y laboral de las personas a las que atiende y apela a la responsabilidad social corporativa de las empresas radicadas en Pocomaco para animar a que aporten su granito de arena a la causa.

CONEXIÓN ENTRE TECNOLOGÍA Y EMPRESA A TRAVÉS DE LA FUAC

La Fundación Universidade da Coruña (FUAC) organizó el pasado mes de julio un desayuno de trabajo en el pazo de Longora para hablar de tecnología. De una parte, asistieron los gerentes de diversos polígonos empresariales: de Pocomaco, Alfredo Candales; de Agrela, Teresa Firvida; de Bergondo, María Jesús García; de Sabón, Marta Marzoa; y de Seara-As Pontes, Carolina García y del otro, acudieron el presidente de Altia, Tino Fernández, y el director de CERES, de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, Diego Hernández. El objetivo del encuentro era poner en común el mundo tecnológico y el empresarial para actualizar el conocimiento mutuo de ambos sectores. El director de la FUAC, Juan José Gómez, presidió la cita.



Gadis Pocomaco



Cash Valladolid



Claudio Guisamo

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.



gadislíne.com



LOS PROGRAMAS DE EMPLEO Y FORMACIÓN DE CÁRITAS CORUÑA CERRARON EL 2018 CON 97 INSERCIONES LABORALES

CÁRITAS, EN LUCHA CONSTANTE CONTRA LA DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES Y LA EXCLUSIÓN

Cáritas Interparroquial de A Coruña, que depende de Cáritas Diocesana de Santiago de Compostela, desarrolla en A Coruña diferentes líneas de acción social en lucha constante contra la desigualdad de oportunidades y la exclusión. Su objetivo es dignificar la vida de las personas más desfavorecidas. Para conseguirlo, desarrolla programas y proyectos a través de un equipo humano formado por voluntarios y personal técnico contratado.

Sus ámbitos de actuación son muy diversos:

Atención Social, con labores de acogida en las 36 parroquias y derivación al servicio propio de Atención Primaria y Trabajo Social para plantear las ayudas que cada familia/persona precisa a través de programas como el Materno-Infantil, el de Mejora de Hogares en Vulnerabilidad Energética, el programa Familia Educa para menores, las viviendas de acogida y las campañas de material escolar (455 niños/as atendidos en el 2018) y Reyes Magos. (763 niños/as recibieron regalos).

Empleo y Formación, promoviendo desde el Centro Violetas el fortalecimiento de las capacidades y aptitudes personales mediante el diseño de itinerarios personalizados de inserción laboral y la ejecución de formaciones cuyos objetivos y programas se adecuan a la demanda laboral del empresariado local. Todo ello en un esfuerzo por mejorar la empleabilidad de las personas desempleadas más vulnerables. Así, se ejecutan acciones formativas de Construcción y Reformas, Hostelería, Limpieza y mantenimiento, Atención a la dependencia, Alfabetización digital y Logística. En este sector, en colaboración con Soldeo (Pocomaco), Cáritas realiza el curso Operario/a de Almacén y Carretilla Elevadora, con una gran acogida por las empresas del polígono en cuanto a la realización de prácticas del alumnado. Tanto es así, que la mayoría de este ha obtenido un contrato de trabajo en estas empresas, gracias a la gran implicación de la directiva del parque empresarial en las gestiones con el empresariado.

En esta línea, los programas de empleo y formación de Cáritas Coruña

cerraron el 2018 con 97 inserciones laborales respecto a 195 personas formadas. La previsión es cerrar el 2019 con un incremento de al menos el 20% en estas cifras, lo que anima a promover nuevas acciones formativas con proyección.

Economato Solidario, dignificando y haciendo aún más equitativa la distribución de ayuda alimentaria y de productos de primera necesidad en un establecimiento que destaca por su variedad de productos y disponibilidad horaria para su recogida. Además promueve labores educativas de planificación de la compra familiar, elaboración de menús, cocina básica e higiene alimentaria.

Tienda Solidaria Arroupa, creando empleo en la propia tienda y almacén para personas en exclusión social, mejorando la sostenibilidad medioambiental de la ropa donada (tanto de segunda mano como nueva), con los principios de reducción, reutilización y reciclado. En diciembre de 2016, la directiva del polígono de Pocomaco firmó un convenio con Cáritas por el cual se instalaron cuatro contenedores en distintas zonas del polígono para que empresarios y trabajadores puedan donar ropa para este proyecto.

Mayores, en los Centros de Día y Residencia Meu Lar, donde además de atención gerontológica se ofrecen servicios de fisioterapia, estimulación cognitiva, atención psicológica y talleres ocupacionales, ocio y tiempo libre, destacando el programa Acompaña-te para la promoción del envejecimiento activo de personas mayores que viven solas y quieren seguir en su hogar el mayor tiempo posible.



LUIS SANGIAO IGLESIAS

Vocal miembro de la Comisión permanente
Responsable del Centro de Formación y Empleo
Violetas

POCOMACO TRASLADA SUS DEMANDAS AL NUEVO GOBIERNO LOCAL



Representantes de Pocomaco se reunieron con varios representantes del Gobierno local para trasladar las demandas más urgentes del polígono. El primer encuentro, en agosto, fue con la alcaldesa, Inés Rey, y acudió el presidente, Ricardo Tormo, junto al gerente, Alfredo Caudales, y el asesor técnico, Rodrigo García. La regidora se comprometió a estudiar las mejoras exigidas, en especial la que se refiere al transporte público con el objetivo de que los autobuses urbanos transiten por todas las calles del parque empresarial. El equipo de Rey analizará la mejora en la movilidad para evitar la cantidad de tráfico que recibe a diario el polígono y para disponer de accesos peatonales e incluso favorecer el uso de las bicicletas como medio de transporte. La alcaldesa considera “lógico y positivo” acabar, dijo, con los problemas que sufre el polígono en cuanto a la circulación y prometió beneficiar no solo a los trabajadores de las áreas industriales sino también a los usuarios que se desplazan de manera puntual a estos

lugares. El plan de movilidad que elabora el Concello, añadió la regidora, recogerá estas necesidades del polígono. Además, portavoces del polígono también mantuvieron encuentros con el concejal de Urbanismo y Movilidad, Juan Díaz Villoslada, para hablar de la auditoría que aún está en marcha para que el Ayuntamiento recepcione los viales de Pocomaco y de los futuros cambios en movilidad, y con la responsable de Empleo, Eva Acón, con la que trataron asuntos relativos a la formación de trabajadores en activo. Por último, ya en otoño, se encontraron con la concejala de Medio Ambiente, Esther Fontán, con la que comentaron temas referentes al convenio para la recogida de basuras o la limpieza del alcantarillado, entre otros.

Por otra parte, representantes de Pocomaco también se reunieron, tras las elecciones municipales del mes de mayo, con la concejala de la oposición, perteneciente al Partido Popular, Esperanza Penalosa.

EL POLÍGONO APOYA LA CONSTRUCCIÓN DE LA CUARTA RONDA JUNTO A EMPRESARIOS Y VECINOS

El polígono de Pocomaco, junto al de Agrela y Vío y a la Federación de Asociaciones de Vecinos de A Coruña y Area Metropolitana, han formado una plataforma de apoyo a la construcción de la Cuarta Ronda, que conectaría el Puerto Exterior e interior a través de la Tercera Ronda y aliviaría de tráfico a las otras dos áreas industriales y a las vías internas de la ciudad. El Concello de A Coruña mostró en octubre su decisión de exigir al Ministerio de Fomento el impulso de esta infraestructura que, según la alcaldesa, Inés Rey, es “clave para el desarrollo económico de la ciudad” y recordó que el departamento estatal ya dispone de un estudio informativo y de un informe de declaración ambiental. Los representantes del polígono, como miembros del pool creado para exigir esta obra al Gobierno central, han participado en diversos encuentros con otros representantes económicos e institucionales de la ciudad recabando gran apoyo entre los mismos.

Salgado Congelados

DEL MAR A LA MESA PASANDO POR POCOMACO

Tras más de dos décadas desde su instalación en Pocomaco, el grupo Salgado emplea actualmente a una media de 80 personas en el polígono. En sus instalaciones, a baja temperatura, se mueven todo tipo de pescados que se llevan, tras el procesado, a las mesas de los países más variopintos del mundo. Pulpo capturado en Marruecos, Galicia y México; bacalao "Gadus Morhua", merluza gallega y salmón procedente de Noruega y Alaska son los productos que salen del mar y llegan hasta la nave de Salgado Congelados a diario. En dos salas de procesado con dos ramas perfectamente diferenciadas, Cefalopodos y Pescados, tratan esta mate-

ria prima de la mejor calidad, explican desde la empresa, para que una vez descongelado y cocinado hagan triunfar a cualquier cocinero. La empresa exporta a día de hoy a la Unión Europea, a los países del Este y también a naciones de América Latina. Además, el grupo también cuenta con una compañía en Estados Unidos bajo la marca Cristal Seafood y en las Islas Canarias bajo el nombre de Salgadislas. Además de puestos de trabajo, la empresa aporta a Pocomaco la potenciación de la comercialización de productos de pesca traídos desde distintos océanos para que después se transporten al mercado nacional e internacional.

SALGADO CONGELADOS

📍 Polígono Pocomaco, Quinta avenida, 27/31

🌐 www.salgadocongelados.com

☎ 981 133 094

- 80 puestos de trabajo en Pocomaco
- Presente en tres continentes
- Desde 1998
- 36 millones de euros de facturación anual





**ES FUNDAMENTAL
DISEÑAR UNA ESTRATEGIA,
DEFINIR UNOS OBJETIVOS,
MEDIRLOS Y ANALIZAR
LOS RESULTADOS**

IMPORTANCIA DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING EN LOS EVENTOS

Estrategia de marketing

Es absolutamente fundamental en todas y cada una de las acciones que se realicen en una empresa diseñar una estrategia de marketing; definir unos objetivos, medirlos y analizar los resultados; será lo que nos permita hacer una distribución acertada y óptima del **presupuesto**.

Hablar sobre la relevancia de la estrategia en eventos es más importante, si cabe. Además de ser parte de las acciones de marketing, este tipo de actividades suelen ser las que se llevan una buena parte del presupuesto anual de marketing, sobre todo atendiendo al periodo de ejecución: suelen ser cortos, por lo que en un período corto se invierte mucho.

Estrategia de eventos

No obstante, es un poco complejo hablar de estrategia en los eventos, ya que es un término muy heterogéneo que engloba acciones muy diferentes. Dentro de esta palabra se incluyen: eventos deportivos, inauguraciones, aniversarios, ferias, *samplings*, *road shows* y hasta acciones de *street marketing*; por tanto cada una de estas actividades en particular tiene que tener su propia estrategia, ya que los objetivos que se persiguen en cada uno de ellos son totalmente diferentes.

Los eventos, en general, son acciones que persiguen los siguientes fines:

1. Dar a conocer productos.
2. **Incrementar** conocimiento de marca.
3. **Incentivar** a la venta de producto.
4. Generar **notoriedad** en punto de venta.
5. Dar a conocer los principales beneficios al *core target*.
6. **Recogida de información** del consumidor para base de datos.
7. Impactar de forma positiva con el consumidor.

Un evento que funciona muy bien para conseguir estos objetivos es el *sampling* o degustación de producto.

Para llevar a cabo un *sampling* de una forma exitosa hay que tener en cuenta diferentes factores, todos ellos de suma importancia:

1. **Gestión de permiso de los espacios**, que son totalmente diferentes en función de si se celebra en un espacio público o privado. Hay que tener en cuenta la ubicación, tenemos que instalarnos en un punto de paso de nuestro público.

2. Diseño de la acción completa:

1. ¿Solo se va a hacer muestra de producto?
2. ¿Se va a entregar algún regalo?
3. ¿Vamos a realizar alguna actividad para incrementar la visibilidad?
4. ¿Cuánto personal vamos a necesitar para ello?
5. ¿En cuántos puntos vamos a estar?
6. En función del tipo de producto que repartamos, ¿vamos a necesitar una logística de frío? ¿O nuestro producto se sirve caliente?
7. ¿Vamos a **promocionar en algún canal** nuestro *sampling*, para atraer a más gente?
8. ¿Vamos a **recoger información** de las personas a las que le demos nuestro producto?
9. ¿Hemos definido cómo trabajar posteriormente nuestra **base de datos**?
10. Etc...

Sin duda, este tipo de acciones va a generar una mayor visibilidad de vuestra empresa y también incremento de conocimiento de vuestro producto.

PRESIDENTE DE LA EMPRESA TORRES Y SÁEZ, QUE CUMPLE 125 AÑOS

Enrique Sáez

“EN ESTA EMPRESA, AL HABER SIDO DE VARIOS SOCIOS, SIEMPRE TUVIMOS UN CIERTO HÁBITO DE CONSENSO”

La empresa Torres y Sáez, de las primeras en asentarse en el polígono de Pocomaco, cumple 125 años. Fueron varios los socios que fueron impulsando a lo largo de las décadas la compañía basada en la ferretería y el suministro de material siderúrgico, cuya venta supone ahora la mayor parte de su facturación. Enrique Sáez preside la marca y se enorgullece de que ya sea 100% profesional, sin ningún accionista en plantilla. También presume de trabajadores especializados y de su capacidad de adaptación en el último siglo. Su presidente aún recuerda cuando, en pleno centro de la ciudad, vendían cacerolas y tornillos, pero ahora, las planchas de acero y las grúas dominan la sede de la compañía en el parque empresarial.

¿-Cómo nace, hace 125 años, la empresa?

-Como otras muchas sociedades en aquella época, como un almacén de metales. En aquel momento no se llamaba así: Torres y Sáez se

llamó a partir del año 1925. Antes se llamó de varias formas: Fernández y Cerezo, Fernández y Torres, Fernández, Torres y Compañía y después Torres y Sáez. En la primera etapa, la empresa era como los bufetes de abogados o consultores que hay ahora, en las que entran y salen socios. La gente que destacaba la hacían gerente y luego, socia. Manuel Fernández fue un empresario muy importante de A Coruña, tenía varios negocios y uno de ellos fue este. En ese momento empezó a trabajar mi abuelo, con 14 años, Manuel Sáez y Ángel Torres (su tío) también trabajaba allí y se hicieron gerentes. Al final, ya fallecido Manuel Fernández y con los hijos y la viuda de socios, se quedaron ellos con la empresa.

¿-Había más espíritu emprendedor en aquella época?

-La economía ha cambiado mucho, está más globalizada, tenemos más información de las

cosas que pasan, pero el espíritu de emprender es una de las grandes virtudes de la economía de mercado. Abre puertas a que la gente tenga iniciativas, aunque muchas fracasan. La ‘mortalidad infantil’ de las empresas es altísima, un porcentaje muy alto ‘muere’ en los primeros diez años. Pero pueden durar mucho, más que los seres humanos. Aunque los seres humanos ya vamos para los 125 años, como los que tiene esta empresa [risas].

¿-Y cuál es el secreto de este éxito tan duradero?

-El éxito siempre es una combinación de cosas. De hecho, fue una empresa que nunca fue de uno, lo que en empresas familiares es absolutamente raro. Es un caso especial. Cada empresa tiene su historia. Pero en esta, al haber sido siempre de varios socios, que entraban y salían, y al final se quedan dos, siempre tuvimos un cierto hábito de consenso. A veces las empresas las crea un líder, que es lo típico y

“NUESTRO ÉXITO HA SIDO EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE Y TAMBIÉN TENER PERSONAL QUE HA HECHO LA CARRERA DE FERRETERÍA INDUSTRIAL”

normal, un hombre con buenas ideas y mucha capacidad, pero suelen ser personas que mandan mucho y no siempre dejan una estructura porque hasta el final se encargan ellos de dirigir. Eso es un modelo típico de empresas y el nuestro no es así. Luego también fue suerte, que es muy importante. Y saber adaptarse. El mundo de la empresa es muy darwiniano: no sobrevive el más grande ni el más fuerte ni el más inteligente sino el que mejor se adapta. Hay que saber adaptarse pero para hacerlo hay una cosa importantísima, que es tener una base de recursos propios. Esta fue una empresa hucha: los socios no se llevaban el dinero, reinvertían bastante. Era gente austera, llevaban una buena vida para la época, pero no malgastaban e intentaban reinvertir. Esta nave es una prueba de que tuvieron una capacidad importante de generar capital y nos lo dejaron. Eso sí que es una recomendación que se puede hacer, porque nunca sabes cómo vienen las cosas, los problemas que puedes tener... Tener una autonomía financiera que permita capear problemas imprevistos, que siempre los hay, como en la vida, es un elemento importante.

-¿La adaptación a los tiempos ha sido la clave de la persistencia de la compañía?

-Ahora nos definimos como suministro industrial especializado en acero. Más de la mitad de lo que facturamos es acero, productos siderúrgicos. Luego vendemos suministro industrial en varias líneas, como la herramienta o sistema de sustentación, adherencia, protección laboral... pero sobre todo somos suministro industrial. Nuestro cliente ahora es desde el autónomo, que trabaja por su cuenta, a las empresas más importantes de España. Tenemos clientes de todas las dimensiones. Creo que mantenemos ese espíritu del viejo comerciante porque tenemos crédito propio. Miles de clientes en Galicia tienen una línea de crédito con nosotros. Sabemos lo que pasa. Tenemos un sensor. Nuestra vinculación con el cliente es muy alta. Los comerciantes deben esforzarse en eso. En economía, casi todo lo inventó el comercio y la banca lo estan-



darizó. El propio Banco Pastor, en el que trabajé muchos años, empezó siendo una casa comercial que derivó en un comerciante banquero y en un banco. El éxito ha sido el conocimiento del cliente y también tener personal que ha hecho la carrera de ferretería industrial. Porque es una carrera, lleva más años que una carrera universitaria, sobre todo ahora que son cortas. Conocer a fondo y poder asesorar al cliente. Este es un punto muy fuerte y muy difícil de improvisar. Antes una ferretería vendía de todo: ropa, muebles... Y esta empresa ha vendido, históricamente, desde pasta de dientes a ruedas de coches. Sigue siendo bastante inabarcable aún a día de hoy el número de productos. Uno se sorprende de la cantidad de tornillos que hay [risas].

-Y la empresa ha salido también de Galicia.

-Cumplimos diez años en Barcelona. Tenemos grandes empresas que nos compran, aquí en Galicia, y allí, también a nivel nacional. Una de nuestras habilidades es que somos capaces de atender muchas necesidades desde un solo punto. A algunas empresas no les interesa tener un vendedor especializado para cada cosa y saben que tiene un proveedor fiable que le soluciona los problemas que, aunque sean pequeños, son muchos.

-¿Cuántos empleados tienen y cuántos han llegado a tener?

-Hay 145 empleados y el máximo ha sido 180. La adaptación más fuerte se ha hecho en los últimos 25 años. Cuando llega la logística, que llegó a Galicia cuando llegaron las autovías, era fácil tener la mercancía. Tenemos una parte mayorista, una parte de ferretería importante, pero la de hierros es más estable. Es un negocio en que el número de competidores es bajo, porque es complicado tener un almacén de hierros y tampoco hay tantos cambios. En el otro lado, sí que hemos ido evolucionando, de tener un peso alto de la actividad mayorista, de vender a todos los ferreteros, también de tener una ferretería abierta al público, la de Linares Rivas, u otras que hubo, la de menaje de la plaza de Lugo... Hemos ido adaptándonos a ser básicamente un suministro industrial moderno, con una página web que funciona y con capacidad de asesorar a los clientes.

-¿Cómo afrontó en los años 2000 la presidencia de la empresa?

-Entré en el consejo de administración a finales de los ochenta. Yo me formé para trabajar en el mundo de la empresa. Es mi trabajo. Una de las características de Torres y Sáez, en este

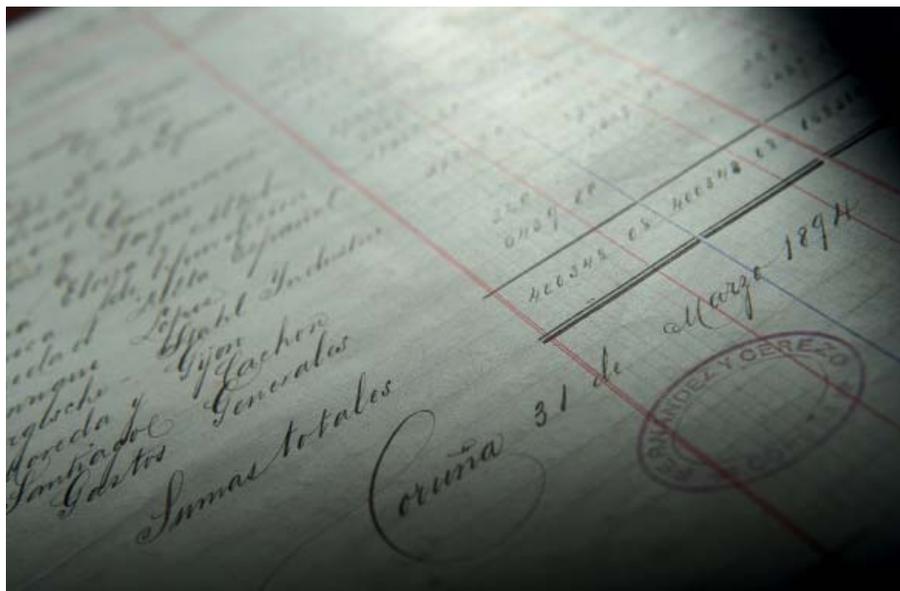
momento, es que es una empresa profesional. Es decir, en el consejo hay personas que somos parientes, algún independiente, pero casi todos hemos trabajado o trabajamos en la empresa privada. Es decir, somos familiares con mucha experiencia fuera. Por primera vez desde que se creó esta empresa no hay ningún miembro de la familia en plantilla. Eso es un dato muy relevante, que sucedió hace dos años. No hay ningún accionista que esté en la nómina de la plantilla. Somos una empresa 100% profesional. Es siempre la fase final mejor que le puede ocurrir a una empresa familiar.

-Fue de las primeras empresas en asentarse en el polígono, ¿qué ventajas tiene aún a día de hoy y qué cree que aún le falta?

-La de Torres y Sáez es la nave más grande del polígono. El polígono se plantea como conveniencia de sacar los almacenes del centro de la ciudad. Nosotros teníamos un almacén en la confluencia de Federico Tapia con Marcial del Adalid que tenía en el bajo un pequeño almacén de hierros; después se fue a la Grela, lo que sería después la tienda, y después se construyó esta nave, adaptada a la actividad. Tiene entrada de ferrocarril y se hizo pensando en eso, pero España nunca se adaptó, somos un desastre. Este almacén está preparado para cualquier cosa. Lo hicieron racionalmente, sacaron las cosas del centro de la ciudad, se trajeron todo y, de hecho, lo hicieron con capacidad de ampliar. Estuvo muy bien pensado.

-Entiendo que no se cambiará entonces la ubicación.

-Ni nos lo planteamos porque esta es una nave muy idónea. Hay mucho servicio de logística para enviar cualquier cosa por lo que el polígono, en ese aspecto, es, para nosotros, muy importante. Entra y salir es más difícil que antes pero no mucho más. Lo que me sorprende mucho, en tiempos en que todos estamos preocupados por la contaminación ambiental, es que aún no haya un acceso peatonal decente a este importante polígono en el que trabajan miles de personas y está prácticamente al lado de la



ciudad, cuando el mayor obstáculo para ello, los muros de los pasos elevados del ferrocarril ya cuentan con pasos de peatones. Nosotros tenemos algún empleado que vive en O Birloque y viene a la empresa en coche. Estas cosas, en pleno siglo XXI, son inconcebibles.

-¿El traslado del centro de la ciudad a las afueras marcó la especialización en la industria y el abandono del pequeño comercio?

-La empresa se especializó en el suministro industrial, así que tomamos una serie de decisiones, muchas, como no dedicarnos al bricolaje, ir dejando la actividad mayorista, en donde solo tenemos una pequeña actividad, mantener la especialización en aceros y completarla con otras especializaciones en ferretería o suministro industrial. Teníamos la tienda de ferretería más grande de Galicia en el centro, con el almacén en la parte de atrás. El mundo fue cambiando y éramos conscientes de que cualquier fabricante podía enviar las cosas directamente, ya no hacían falta tantos mayoristas. Optamos por ir hacia el lado industrial.

-¿Cuál es el futuro de la empresa? ¿Cómo será dentro de 125 años?

-Nunca hago pronósticos. Soy gallego (risas). Vamos hacia una mayor digitalización, a que la gente va a comprar mucho mejor las cosas, a que algunas decisiones las tomen programas informáticos, con inteligencia artificial. De todas formas, hay cosas que seguirán existiendo: probablemente seguirán existiendo almacenes de hierro simplemente por la logística del acero. No te compensa traer una viga de un almacén de Amazon en un camión con márgenes no muy altos. Las cosas que pesan mucho tienen problemas de logística. Y luego las máquinas van a ser difícil que sustituyan a las personas que saben de suministro industrial porque no saben solo los productos sino que saben dónde encontrarlos. Parte de los productos que ofertamos nosotros no los tenemos, los adquirimos a otros y se los servimos al cliente. Y ese tipo de cosas son más complejas de lo que parece y hay una cosa obvia: la gente pierde tiempo analizando las cosas que valen mucho dinero, un coche o una casa, o las que compra todos los días, leche o pan. Las cosas que cuestan poco y que compras rara vez, lo más importante es tenerlas a disposición y fiarte de quién te las da. La diversidad es mejor manejada por el ser humano y al cliente no le interesa complicarse la vida.

“ESTE ALMACÉN (EN POCOMACO) ESTÁ PREPARADO PARA CUALQUIER COSA. ESTUVO MUY BIEN PENSADO”



“SIEMPRE QUE ESTEMOS ANTE TRATAMIENTOS DE DATOS “A GRAN ESCALA”, NECESITAREMOS UN DPD”

¿NECESITO UN DELEGADO DE PROTECCIÓN DE DATOS EN MI EMPRESA?

Mucho se habla últimamente de esta figura, normalmente conocida en el derecho anglosajón como DPO (correspondiendo a Data Protection Officer). Todos los empresarios se hacen la misma pregunta, y es que nadie sabe con seguridad si será necesario contar o no con un Delegado de Protección de Datos.

Así las cosas, la primera incógnita que conviene despejar es la relativa entender qué es esta figura. En efecto, la primera indicación que tenemos al respecto se establece en el artículo 37.5 del RGPD, donde se establece que dicho DPD debe tener conocimientos especializados del Derecho y práctica de protección de datos, pues debe llevar a cabo con eficacia las funciones legalmente designadas que van asociadas a su figura.

Por tanto, debemos entender que un DPD se trata de una figura altamente calificada en el ámbito del Derecho, con conocimientos especializados en el ámbito de la protección de datos, lo que proyecta la necesidad de contar con un profesional de perfil jurídico (como un abogado o consultor legal) con amplios conocimientos en las nuevas tecnologías y la gestión de la privacidad y sus riesgos.

La segunda pregunta a la que se debe dar respuesta es: ¿qué funciones tiene un Delegado de Protección de Datos?

Para dar respuesta a esta cuestión, se debe estar a lo dispuesto en el artículo 39 del RGPD, el cual indica de manera meridiana que las funciones a desarrollar por el DPD serán las siguientes:

- Informar y asesorar al responsable o al encargado de tratamiento y demás personal de la entidad involucrado en los tratamientos sobre sus obligaciones con respecto a la protección de datos y su normativa de desarrollo.
- Supervisar el cumplimiento de la normativa aplicable sobre protección de datos y las políticas internas.
- Concienciación y formación del personal de la entidad.
- Supervisión de las auditorías sobre protección de datos.
- Asesoramiento sobre la confección de la evaluación de impacto y supervisión de su cumplimiento.
- Punto intermedio de contacto entre la AEPD y la entidad para la que preste sus servicios.

Como se puede observar, la necesidad de que tenga un perfil de amplio corte jurídico en consonancia con las funciones que legalmente le vienen

atribuidas supone, en definitiva, que debemos contar con un profesional al que podamos acudir en busca de respuestas ante las contingencias que puedan derivarse de los tratamientos, así como delegar en esta figura el asesoramiento jurídico sobre estas cuestiones.

Dicho esto, una vez que conocemos un poco mejor cual es la labor principal de un DPD, así como el perfil profesional que debe proyectar, únicamente resta por cuestionarse el último y más importante interrogante: ¿necesita mi entidad esta figura?; ¿legalmente estoy obligado a nombrar un DPD?

Esencialmente, en virtud de lo dispuesto en el artículo 37.1 del RGPD, podemos afirmar tres escenarios en los que se debe contar con DPD, a saber:

1. Cuando el tratamiento lo lleve a cabo una autoridad u organismo público (a excepción de los Juzgados y Tribunales en ejercicio de su función social).
2. Cuando las actividades principales del responsable o encargado consistan en tratamientos que supongan una observación habitual y sistemática de interesados “a gran escala”.
3. Cuando las actividades principales del responsable o encargado se basen en el tratamiento “a gran escala” de categorías especiales de datos.

Sin embargo, lo dispuesto en el artículo mencionado no supone una lista cerrada de supuestos, habilitando la norma al legislador nacional para que elabore y profundice listados más amplios (que se pueden consultar acudiendo a la normativa nacional, la Ley Orgánica sobre Protección de Datos personales y Garantía de los Derechos Digitales). Igualmente, aún no estando obligada la entidad (si no incurre en alguno de los condicionantes anteriores) al nombramiento de un DPD, al objeto de actuar diligentemente, nada le impide el nombramiento potestativo de un profesional con este perfil.

Así las cosas, y siempre en atención a lo dispuesto en la normativa nacional, siempre que estemos ante **tratamientos de datos “a gran escala”** o haya involucrados datos, en esta misma proporción, de un alto nivel de protección (como los datos de salud, afiliación sindical, orientación sexual, etc.), necesitaremos un DPD.

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

COLABORACIÓN

Turismo



Deputación
DA CORUÑA

FERVENZA BELELLE (NEDA)

MARAVILLAS OCULTAS DE TU PROVINCIA



Deputación
DA CORUÑA

El invierno siempre se muestra como la temporada perfecta para redescubrir la riqueza de nuestro patrimonio provincial, tanto aquel de tipo cultural como natural. Es el tiempo y la luz especial de esta estación capaz de llenar de un contraste y vida única a nuestros espacios naturales, a la vez de potenciar la calidez del patrimonio histórico-artístico. Te recordamos a continuación parte de estos bienes, algunas veces tan escondidos que se nos pasan por alto todo el año.

Petroglifos. Formas creativas de enigmático significado fueron grabadas sobre las rocas por aquellos primitivos pobladores; los denominados “petroglifos” aún hoy día nos hacen de hilo de comunicación con nuestra prehistoria. Concentraciones interesantes son las que podemos encontrar en la comarca de Santiago de Compostela, así como en Costa da Morte.

Castros. Las poblaciones castreñas solían emplazarse en terrenos altos y complejos que garantizaran una protección natural, aún estas características se cumplen en el Castro de Baroña (Porto do Son), el Castro da Cidá (Ribeira) y el Castro de Borneiro (Cabana de Bergantiños).

Castillos. La historia medieval sigue en pie gracias a aquellos castillos repartidos por la provincia que aseguran con su visita toda una experiencia histórica. Se trata de fortalezas originales por su fisonomía y lugar de asentamiento en las que se dejan adivinar sus claras intenciones de vigilancia y guarida. Aquellos más señalados por su buen estado de conservación son los de Moeche, Vimianzo o Nogueirosa (Pontedeume).

Fervenzas. Se ocultan tan bien entre nuestros bosques autóctonos, que

muchas veces nos olvidamos de la cantidad de fervenzas que existen en ellos. Son además la meta perfecta a la hora de proponerse aquella jornada de senderismo. Algunas fervenzas, son: Belelle (Neda), Das Hortas (Arzúa), O Rabiñoso (Zas), Castriz (Santa Comba) o Santa Leocadia (Mazaricos).



CASTRO DE BORNEIRO (CABANA DE BERGANTIÑOS)



ARTE URBANO EN EL FÓRUM DE CARBALLO



ECOMUSEO FORNO DO FORTE EN BUÑO

Monasterios. Para complacer esa necesidad de tranquilidad y retiro ¿qué mejor que plantarse en antiguas e impresionantes construcciones levantadas con esa pretensión? El antiguo deseo de las comunidades monacales aún sigue vivo en estos escenarios apartados; puedes encontrarlo en los monasterios de: San Xoán de Caaveiro, Santa María de Monfero, Santa María de Sobrado dos Monxes o San Xíao de Moraime.

Museos temáticos. Buscar inspiración en nuestros orígenes siempre funciona y para ello, es perfecto visitar la red de museos de la provincia dedicados a los oficios populares. Encontramos desde aquellos dedicados a las profesiones del mar como el Museo de Pesca de Fisterra o Mar de Laxe, los vinculados a las vestimentas como el Museo do Liño de Baio o el del Encaixe de Camariñas, pero también, a objetos cerámicos de uso cotidiano como el Ecomuseo Forno do Forte de Buño.

Paraísos naturales. Para invadirse de la fuerza de la naturaleza es lo suyo atravesar de nuevo el Parque Natural Dunas de Corrubedo, despejar la vista con la belleza de las Rías Baixas desde el Monte da Curota o asomarse a la libertad desde la impresionante altura de los acantilados de Vixía Herbeira.

Arte urbano. Las pinturas murales han invadido de color y talento gran cantidad de fachadas de viviendas de Carballo, Ordes y el barrio de Canido en Ferrol. Nuevos escenarios efímeros y firmados por múltiples autores, donde poder fotografiarse.



MONASTERIO DE SANTA MARÍA DE MONFERO



CASTILLO DE MOECHE



PARQUE NATURAL DUNAS DE CORRUBEDO (RIBEIRA)



PECULIARIDADES CORUÑESAS



MARCO SORIANO DE TEJADA
www.lacocinaesvida.com



Decimos de la ciudad herculina que es “la ciudad donde nadie es forastero”. Que se lo pregunten a Luca Noviello, italiano, que tras vivir en varias ciudades europeas ha acabado en A Coruña por dos amores. Quizás la chica que lo ha arrastrado hasta aquí se sienta un poco celosa de su otro amor: la cocina italiana. Luca se encuentra como en casa en su nueva pizzería, Terra Mía, situada en la estrecha de Juan Flórez y en la que nos ofrece las mejores especialidades de su tierra napolitana. Utiliza productos italianos de primera calidad, como los de Negrini que le dan ese toque auténtico. Seguro que uno de estos días cambia la rúcula de sus pizzas por los grelos de Monfero. Quién ha cambiado también, ha sido el bajo de Durán Loriga que ocupó durante años la cafetería O Miño. Carlos Pérez, conocido por la Taberna Hokuto, ha desembarcado en el centro con toda su sabiduría oriental con su restaurante Overa. Tras su paso por Japón y restaurantes como Casa Marcelo o Kabuki Madrid, las propuestas de Carlos, fusión gallego-asiáticas, no dejan a nadie indiferente. Podríamos bromear diciendo que habla japonés con acento gallego pero su cocina es para tomársela muy en serio, y dará mucho que hablar. Por algo el nombre del restaurante es un guiño a su pequeña Vera. Y justo “a su vera”, Finca Montesqueiro ha inaugurado Cantón 23. En lo que fue Marita Ron, se abre un espacio para eventos que nos traerá lo mejor de la finca de Oleiros al centro de A Coruña. Un *non-stop* desde los desayunos hasta la cena o incluso la primera copa. ¡Ah! Y si queréis reuniones privadas y *glamourosas*, este es vuestro sitio.

Los que se encuentran como peces en el agua, en la calle de la Galera, son Álvaro Victoriano y su socio Rubén García, si no, nada más hay que mirar a los murales que decoran las paredes de su local. Madrileño y londinense de nacimiento, comenzaron con Peculiar, cocina y sala respectivamente, siguieron con Intenso y€ ¡hasta ahí puedo leer! Cuando las personas tienen buen corazón, se transmite a los clientes y esta es la especialidad de Álvaro y Rubén. Bueno, aparte de la cocina con carácter que el chef realiza tras su paso por El Casino de Madrid con Paco Roncero o el mítico Zalacaín o los vinos que el jefe de sala mima en una espectacular cava. El local es ideal tanto para una cena íntima, como para una reunión de amigos o una comida de trabajo. Y es que Álvaro es un todo terreno que lo mismo te hace un gazpacho de chiles con sardina y trufa, que un espectacular arroz meloso de pulpo. ¡Un secreto! Paula (@treatoreat), su pareja, es la artista de la mousse de chocolate que se sirve directamente en la mesa. Por algo se licenció en Historia del Arte. Os recomiendo que nos los perdáis de vista, pues tienen grandes proyectos.

Os dejo con una receta elegante y con aires festivos, ya sabéis que el bacalao es típico en Navidad, con una trufa que “cazamos” en Italia de la mano de Appennino Food Group y su perrita Macchia. Os dejo el trabajo de buscarla, como nos costó a nosotros encontrarla en los bosque de Boloña. Sencilla pero sabrosa.

INGREDIENTES PARA CUATRO PERSONAS

4 Tajadas de bacalao desaladas y desespínadas
1 Manojó de kale
500 ml de caldo de verduras
Aceite de oliva virgen extra
Trufa negra fresca
Brotos de vegetales y/o flores comestibles

ELABORACIÓN

Comenzamos haciendo la base para el plato cocinando un manojó de kale durante unos 10 minutos con poco de bicarbonato, para que no pierda color. Batimos junto con el caldo de verduras, añadiendo poco a poco para alcanzar la textura de una crema. Por otro lado, confitamos el bacalao en cubierto del aceite templado (60° C) durante unos 10 min hasta que esté hecho. Ecurrimos, y sobre una base de la crema de kale, colocamos la tajada de bacalao bien escurrida de aceite y unos brotes vegetales. Ya solo nos queda poner unas lascas de trufa a discreción y... ¡A disfrutar! Podéis encontrar la receta con más detalles en www.lacocinaesvida.com



NOTICIAS

LA SEGURIDAD, MÁXIMA PRIORIDAD EN LOS POLÍGONOS CORUÑESES

La Asociación de Empresarios do Polígono de Sabón y el Concello de Arteixo organizaron en octubre la tercera edición Quincena de la Seguridad. Durante dos semanas se impartieron distintos cursos relacionados con la prevención de riesgos y la seguridad en las empresas. El final del evento fue un simulacro y una jornada técnica con el título 'La seguridad de todos' que tuvo dos mesas de debate sobre la seguridad industrial y la de los polígonos industriales. En esta última jornada participaron varios representantes del polígono de Pocomaco.

También respecto a la seguridad en los polígonos, Agrela acogió en octubre unas jornadas específicas. Bajo el título 'Planes de Emergencia y evacuación', el evento formó parte del 'Plan de Formación PLR 2019' que impulsan la Conferencia de Empresarios de A Coruña con la Confederación de Empresarios de Galicia y contó con la financiación de la Xunta.

En el caso de Pocomaco, la Asociación de Empresarios sigue avanzando en el Plan de Autoprotección para lo que solicita la máxima colaboración a las empresas. Ya están recogidos los datos de varios sectores del parque empresarial pero aún resta la documentación sobre el estado y contenido de varias naves para prever posibles riesgos en caso de incidencias. El plan preparará al conjunto de compañías para cualquier eventualidad, por lo que se pide la ayuda de todos para poder completarlo cuanto antes.



CUARTA RONDA, UNA INFRAESTRUCTURA MÁS QUE NECESARIA



ANTONIO FONTENLA RAMIL

Presidente de la Confederación de Empresarios de La Coruña

En los últimos meses se ha evidenciado, con más claridad y fuerza que nunca, la necesidad de que A Coruña disponga de una nueva infraestructura, la que el gobierno municipal del PP denominó en su día como Cuarta Ronda y que, en palabras de la actual alcaldesa de la ciudad, Inés Rey, será clave para el desarrollo económico tanto de la urbe como de su área metropolitana.

De la importancia de dicha infraestructura dan buena prueba las gestiones realizadas ante distintas instituciones y entidades en busca de sumar fuerzas en torno a un proyecto para el que ya se cuenta con el respaldo de las organizaciones empresariales (Agrela, Pocomaco, Vío, Confederación de Empresarios de La Coruña) y de la Federación de Asociaciones de Vecinos.

Me consta además que el gobierno municipal coruñés ya inició contactos con el Ministerio de Fomento para la realización de este vial, que tendrá una longitud de 2,9 kilómetros y que contará con un presupuesto para su construcción de poco más de 30 millones de euros.

Se trata de un proyecto que una vez construido posibilitará la descongestión de zonas de tráfico ahora saturadas, como son los polígonos de Agrela y Pocomaco, y facilitará la comunicación con Vío, al tiempo que se convertirá en el motor de atracción para la instalación en los mismos de nuevas empresas. Así, según el estudio elaborado por el Centro de Estudios IFFE, en los próximos diez años la ciudad podrá contar con 796 empresas nuevas, distribuidas entre Vío y As Rañas.

La construcción de la nueva infraestructura viaria, que tendrá su origen en el enlace del acceso al Puerto Exterior y finalizará conectando con la Tercera Ronda, en Pocomaco, generará retornos importantes en materia de empleo (más de 11.000 puestos de trabajo en diez años); en la recaudación de impuestos locales (124 en diez años y después 6,5 anuales), en IVA, IRPF y Seguridad Social (743 millones en 10 años y después 155 millones cada año). Todo ello añadirá a la economía de A Coruña más de 1.100 millones de euros de renta líquida en apenas un decenio y después 231 millones cada año.

Asimismo, repercutirá en el padrón municipal de A Coruña, que crecerá en 7.700 personas, así como en el del área metropolitana, que también ganará cerca de 3.400 nuevos residentes.

La necesidad de esta nueva infraestructura se basa en que no existe un vial que comunique eficientemente los puertos de la ciudad (interior y exterior) con los polígonos industriales de Agrela y Pocomaco, totalmente saturados, y con el de Vío, con casi medio millón de metros cuadrados

construidos y con disponibilidad inmediata, así como con la futura Ciudad de las TIC. Para nosotros, los representantes empresariales, las conexiones viarias entre las infraestructuras de suelo industrial y portuarias son un factor de competitividad esencial para estimular iniciativas públicas y privadas que permitan mejorar la competitividad del entorno generando riqueza, empleo y vertebración social en el área económica más importante de Galicia.

LA CONSTRUCCIÓN DE LA NUEVA INFRAESTRUCTURA VIARIA, GENERARÁ RETORNOS IMPORTANTES EN MATERIA DE EMPLEO, EN LA RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS LOCALES, EN IVA, IRPF Y SEGURIDAD SOCIAL

La Cuarta Ronda está llamada, en definitiva, a ser uno de los ejes vertebradores del crecimiento empresarial de A Coruña y todo el área metropolitana y, por extensión, de toda la provincia.

Pero la Cuarta Ronda no es la única reivindicación empresarial en materia de infraestructuras. Así, con motivo de las pasadas elecciones generales del 10 de noviembre, la Confederación de Empresarios de La Coruña trasladó a los partidos políticos un documento en el que se solicitaba, entre otras, la ampliación de la Avenida de Alfonso Molina, la mejora de los accesos y las comunicaciones interiores de los polígonos de Pocomaco, Agrela y Sabón, la construcción de la conexión de la AP-9 con el aeropuerto de Alvedro y la construcción del vial 18, de conexión entre la Tercera Ronda y la AP-9.

Asimismo, dicho documento recoge la necesidad imperiosa de modernizar las conexiones ferroviarias, entre ellas las que une la capital de la provincia con Ferrol y ayuntamientos limítrofes.

Espero y deseo que todas estas peticiones, en especial la Cuarta Ronda, sean una realidad en el más corto espacio de tiempo posible.



RENAULT
PRO+

CAEIRO hace más fácil tu trabajo



Nuevo **CAEIRO CENTRO EMPRESAS** exclusivo para profesionales.

Con más de 20 años de experiencia en a Coruña y 65 en Galicia, en el Grupo Caeiro, abrimos un nuevo espacio **RENAULT PRO+** para dar las mejores soluciones para cada empresa o persona que tiene en su vehículo o flota de vehículos, su herramienta de trabajo. ¡Ven a vernos!

- Equipos especializados en clientes profesionales.
- Amplia exposición de vehículos Renault y Dacia: Turismos, Comerciales, Industriales, Adaptados...
- Atención preferente taller con horarios flexibles y ampliados.
- Recepción y reparación de vehículos hasta 7 toneladas.
- Vehículo de sustitución de la misma categoría.
- Financiación a medida y... mucho más.

Renault recomienda 

   renaul.es

CAEIRO CENTRO EMPRESAS

Rua Touriñana, 75 Arteixo

www.grupocaeiro.es



LA FUNDACIÓN UNIVERSIDADE DA CORUÑA PARTICIPA EN ESTE PROYECTO, QUE OFRECE INFORMACIÓN SOBRE INNOVACIÓN ECOLÓGICA A EMPRESAS INTERESADAS EN UN DESARROLLO RESPETUOSO CON EL PLANETA

Fundación
UNIVERSIDADE DA CORUÑA

MÁS DE MEDIO CENTENAR DE EMPRESAS CORUÑESAS PARTICIPAN EN EL PROYECTO LOW CARBON INNOVATION

Ser climáticamente neutra. Este es el objetivo que la Comisión Europea se ha marcado de cara a 2050. Maximizar los beneficios de la eficiencia energética, maximizar el despliegue de las fuentes de energía renovables y el uso de la electricidad para descarbonizar el suministro energético y mantener una industria competitiva en la Unión Europea y la economía circular son solo tres de los elementos estratégicos hacia una economía con cero emisiones de gases de efecto invernadero (GEI).

En este sentido, uno de los primeros pasos hacia una economía verde y circular es el cálculo de la totalidad de gases de efecto invernadero emitidos por efecto directo e indirecto de una empresa, es decir, el cálculo de la huella de carbono.

Conocer para reducir

Según los últimos datos del Inventario de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero, elaborado anualmente por el Sistema Español de Inventario de Emisiones, se estima que las emisiones brutas de CO2 en el año 2018 fueron de 332,8 millones de toneladas, lo que supone una disminución del 2,2% respecto al año anterior. Transporte e industria han sido los dos sectores con más peso, con un 27 y un 19%, respectivamente.

Fuentes directas, como la combustión, pero también indirectas, como el transporte de materias primas, son tenidas en cuenta a la hora de calcular este indicador de sostenibilidad. Para reducirla y además ahorrar costes, la economía circular ofrece una alternativa que permite, asimismo, la creación de nuevos puestos de trabajo y la mejora de la reputación de la empresa, tanto interna como externamente.

Información y recursos en materia de economía verde, baja en carbono y circular es precisamente lo que ofrece la iniciativa Low Carbon Innovation, un proyecto que pretende mejorar la competitividad low carbon de las PYMES e impulsar el emprendimiento verde mediante modelos de negocio respetuosos con el planeta. Ya son 55 empresas de A Coruña y su área metropolitana las que se benefician de este servicio a través de su

web (<https://plataforma.lowcarboninnovation.es/#>) y una aplicación móvil. Este proyecto, financiado por el Programa Interreg V-A España-Portugal (POCTEP), cuenta con la participación de la Fundación Universidade da Coruña (FUAC) bajo la coordinación de la Escuela de Organización Industrial (EOI) y junto a la Fundación Patrimonio Natural de Castilla y León, la Agência Regional de Energía y Ambiente del Alto Minho y la Associação para um Centro de Estudos em Desenvolvimento Sustentável.

Beneficios para las empresas

Tanto la web como la aplicación de Low Carbon Innovation permiten la medición de una serie de indicadores de sostenibilidad, tales como la huella de carbono o la huella hídrica. Aquellas empresas interesadas en la economía verde, pueden realizar un seguimiento de su gasto energético, con el control mensual y anual de su consumo de gas, agua y electricidad. Asimismo, permiten la realización de autodiagnósticos de consumo como al comparación con los datos del sector.

A TRAVÉS DE UNA WEB Y UNA APLICACIÓN MÓVIL, LA INICIATIVA OFRECE UN SERVICIO DE MEDICIÓN DE INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD

Estas herramientas se complementan con una serie de recursos adicionales disponibles para su consulta, como contenidos sobre eco-innovación o ejemplos de casos de éxito ligados a una economía sostenible baja en carbono, así como con una plataforma networking donde intercambiar experiencias con otras empresas.

LA TECNOLOGÍA MIRA AL FUTURO EN POCOMACO

TRES EMPRESAS INNOVADORAS MUESTRAN SUS PROYECTOS DESARROLLADOS DESDE EL POLÍGONO

Cuando nació el polígono, hace más de 40 años, poco se podía prever de la revolución tecnológica que viviría la sociedad gallega. Pese a que Pocomaco se ha convertido con los años en un referente en distintos sectores, ha sido en los últimos tiempos cuando las empresas más innovadoras se han instalado en sus parcelas. Las posibilidades de este campo son muy extensas, por

lo que las compañías ofrecen una gran variedad de soluciones a todo tipo de clientes, de dentro y fuera del polígono. Todo Consolas, QB021 y WayAPP Pay se dedican a tres sectores muy diferenciados. Los aparatos tecnológicos, la automatización del almacenaje y el pago a través del teléfono móvil son tres ejemplos del aumento de las empresas que miran al futuro desde Pocomaco.

Isidro Sánchez, DIRECTOR DE QB021

-¿Cuándo nace la empresa?

-Hace cinco años creamos Storax España, filial de la multinacional Storax, un grupo muy importante fabricante de estanterías. Pero este mismo año salimos de este negocio y creamos, en agosto, esta empresa orientada hacia un mercado que ya conocíamos: tecnología orientada hacia el sector del almacenaje. Hacemos unos carros que mueven palés dentro de las estanterías y creamos una línea novedosa de máquinas que se mueven para complementar movimientos a nivel de suelo con cualquier sistema de almacenaje.

-¿Viene a responder a una necesidad empresarial de almacenaje y logística?

-El carro, que producimos en Galicia con producto 100% gallego, nadie lo fabrica en España. Storax lo fabricaba en Bélgica y otros fabricantes compran a empresas europeas, chinas, etc. Nuestro objetivo es que este carro se comercialice con algún fabricante potente de España porque es un mercado muy fuerte a nivel mundial.

-¿Qué diferencia a este carro de otros del mercado, además de que esté fabricado en Galicia?

-La principal diferencia es que es universal, que vale para todas las estanterías. Normalmente cada fabricante tiene su carro y solo funciona en esa estantería y el nuestro vale para cualquiera. Y otra gran ventaja es que nosotros comunicamos con él siempre. Podemos mandar un carro a China y tener un incidente y nosotros sabemos qué le pasa, qué necesidad de mantenimiento tiene, etc. Nuestra idea es que este producto que fabricamos aquí pueda estar funcionando en cualquier parte del mundo.

-¿Dónde trabajan y qué supone Pocomaco en la actividad de la empresa?

-Fabricamos en Vigo porque tenemos un socio tecnológico que está en O Porriño y en Pocomaco la sede central. En total, trabajan diez personas en la empresa: en la parte comercial, dos, y en desarrollo de la máquina y fabricación, ocho. Para nuestro sector, este es un polígono muy im-



“CADA VEZ SE TIENDE MÁS A LA AUTOMATIZACIÓN EN TODOS LOS SECTORES”

portante porque a nivel gallego las empresas de almacenaje y relacionadas con logística siempre estuvimos aquí. Comercialmente es un polígono muy importante y muy potente para nosotros.

-La empresa se basa en la innovación. ¿Cuál es el futuro de la logística en cuanto a tecnología?

Lo que está claro en este sector y en todos es que cada vez se tiende más a la automatización, así que es inevitable que todos los sectores apuesten en cierto grado por ella. Cuando creamos la empresa Saga simplemente comercializábamos estanterías que eran básicamente hierro, tratamiento de hierro y almacenamiento de cajas o palés. Y esto fue paulatino. Empezamos a desarrollar ciertos sistemas con rodillos, con elementos que seguían siendo metálicos. Después hay un software detrás, después viene la primera máquina y ahora lo que tratamos de buscar es sistemas totalmente automáticos. Son procesos paulatinos y que la empresa demanda. Nuestros clientes lo que quieren son soluciones que aporten valor, que te diferencien, que te ahorren costes, que te den garantía de movimientos. Esta es la tendencia en todos los sectores.

-¿Qué tipo de clientes buscan?

-Almacenaje lo tienen todas las empresas, pero nosotros donde vendemos es donde la logística tiene peso. Estamos en dos tipos de empresas: o en las que tienen mucha cantidad de volumen y tienen que optimizar por recursos y espacio o en las que la trazabilidad o el palé o la unidad de carga tenga valor y tienen que tenerlo controlado.

-¿La comunicación con la máquina es la clave en este sector?

-Le ponemos sensores, velocímetro, inclinómetro... cualquier incidente o cosa que le pasa a la máquina, a partir de unos parámetros, detecta que están en riesgo. Sabe qué usuario es y en qué posición está y te avisa.

-¿Aún queda margen de mejora en el sector?

-Estamos orientándonos donde hay un nicho de mercado que es en empresas que están incorporando la automatización. Ya hay sistemas 100% automáticos, pero son proyectos para grandes empresas, de muchos millones de euros por lo que ese mercado no estaba accesible para empresas medianas, que tienen esa necesidad. Hay que ser cada vez más flexibles, con sistemas automáticos cada vez más económicos y estándares para que puedan entrar en muchas empresas.

-La empresa tiene varias ubicaciones, ¿qué aporta Pocomaco?

-Disponemos de centros en A Coruña, Lugo, Santiago y Vigo. Pocomaco para nosotros es el polígono perfecto por su cercanía a la ciudad, su posición y las buenas comunicaciones de que dispone. Llegamos en junio del 2007 cuando solo teníamos una tienda en la calle Tornos de A Coruña y el polígono de Pocomaco era un nuevo punto de partida necesario para empezar a crecer.

-Todo Consolas tiene tiendas físicas pero también online (www.todoconsolas.com), ¿es imprescindible a día de hoy para cualquier tipo de negocio contar con un buen servicio vía internet?

-A día de hoy principalmente hay dos tipos de clientes: cliente online y cliente de comercio local. Nosotros nos adaptamos a la demanda y trabajamos para esos dos tipos de clientes, dando el mejor servicio que se puede ofrecer. Reciben los pedidos en su domicilio o lo recogen en nuestra tienda de Pocomaco. Contamos con miles de referencias, trabajando: móviles, consolas, juegos, herramientas, Sargadelos, monitores, portátiles, TV, fotografía, etc...

-La empresa nació en 2003, ¿cómo ha cambiado la tecnología en este tiempo?

-Sobre la tecnología móvil, pasando de un simple teléfono a un dispositivo que nos permite estar online en todo momento y realizar cualquier tipo de gestión desde él mismo, llegándose a convertir en una herramienta más de trabajo si lo enfocamos en el ámbito profesional y en el particular a lo que todos conocemos (WhatsApp, seguimiento redes sociales, diferentes aplicaciones para ayudarnos a nuestra gestión personal, fotos, vídeos, etc.). De consolas y juegos, gráficamente el salto que se ha podido dar es brutal, consiguiendo unos personajes casi perfectos. La funcionalidad de las consolas, la capacidad de memoria y las diferentes modalidades dentro de un mismo juego también ha cambiado. En electrónica en general, los altavoces inteligentes son



la aparición más destacable y un producto estrella en estas fechas.

-¿Cómo ha evolucionado en número de trabajadores y sedes la compañía?

-En los inicios éramos cuatro trabajadores ubicados en la calle Tornos, en A Coruña, y a día de hoy somos más de 40 compañeros los que nos esforzamos para mejorar por y para nuestros clientes, contando con siete centros en A Coruña, Lugo, Santiago y Vigo.

-¿Los clientes son únicamente particulares o también hay servicios a empresas? ¿Cuáles son los más solicitados?

-Atendemos a particulares y a empresas. La tienda que tenemos aquí en Pocomaco, en la parcela C1-nave 6, ha nacido para cubrir un servicio que nos demandaban empresarios conocidos y proveedores. Tenemos un servicio de reparación de telefonía móvil y tablet, compra de antiguos dispositivos y venta de nuevos teléfonos, porque sabemos de la importancia que es estar siempre online y más tratándose de una herramienta de trabajo. Ahora contamos en cartera con empresas desde 1-5 trabajadores a más de 400, realizando reparaciones en 30 minutos. Y ofrecemos descuentos especiales a comuneros. En este centro

también atendemos a particulares, donde pueden aparcar justo en la puerta, recoger sus pedidos online o hacer sus compras sin colas ni esperas.

-¿En el ámbito tecnológico es fundamental estar al día?

-Las empresas principalmente necesitan estar al día para no sufrir incompatibilidades con aplicaciones que les permiten realizar el trabajo diario, por ello compramos los antiguos dispositivos y ofrecemos la venta de los nuevos, con tarifas especiales. Hay un perfil de cliente particular que le gusta tener el último modelo y es un cliente que cambia de dispositivo cada año o, como mucho, cada dos años, y nosotros también cubrimos su demanda y al comprarle su dispositivo en uso también es una manera de subvencionar la compra del nuevo. Aunque el dispositivo tenga algún defecto de funcionalidad también lo compramos.

-¿Cómo ve la ciudad en cuanto al sector tecnológico?

-La ciudad tiene mucho margen de mejora y seguro que viviremos muchos cambios en los próximos años. El concepto de ciudad inteligente está presente incorporando las nuevas tecnologías a las instalaciones y a la gestión de las actividades para mejorar así la eficiencia y eficacia.

“EL MÓVIL SE HA LLEGADO A CONVERTIR EN UNA HERRAMIENTA MÁS DE TRABAJO”

-¿Por qué nace WayApp Pay?

-Los medios de pagos son un área donde la innovación ha sido frenada por los intereses de jugadores globales como Visa y MasterCard, y aquí en España, por la banca. El esquema de pago tradicional con tarjeta de crédito lleva en vigor más de 50 años. Los TPVs o datáfonos que usan diariamente los establecimientos comerciales para aceptar pago con tarjeta llevan en el mercado desde el 2012. Es como usar hoy un iPhone modelo 4s. Para beneficio del comercio y del consumidor, hay que traer innovación al pago, y es precisamente lo que WayApp Pay está haciendo.

-Entiendo que detectaron que cada vez las personas llevan menos efectivo e incluso tarjetas, que el móvil será el método de pago del futuro, ¿no es así?

-Así es. El uso de efectivo está y seguirá disminuyendo rápidamente. En Noruega, por ejemplo, menos del 10% de la gente usa efectivo y en los países escandinavos, en general, ya cuatro de cada cinco pagos se hace desde el móvil. Aquí en España, la generación Z, jóvenes nacidos entre 1994 y 2010, generación que sucede a los *millennials*, ya pagan hasta un café con su móvil, no cargan efectivo.

-¿Dónde estáis ubicados y cuántos formáis la empresa?

-Estamos en el Centro MANS desde octubre de este año. Antes estábamos también en Pocomaco, pero en Abanca Innova. El ambiente en el Centro MANS ofrece mucha oportunidad de *networking* y los servicios del centro son de primera. Somos actualmente seis personas en el equipo y tratando de crecer a ocho.

-¿En qué consiste la aplicación de manera concreta?

-Particulares y comercios se registran en nuestra web. Los particulares se descargan una tarjeta QR que instalan en la aplicación Wallet de sus móviles (Apple Wallet o Google Pay) y le añaden saldo a su tarjeta o, próximamente, cuando contemos con licencia de iniciador de pagos del Banco de España (que está en trámite), podrán asociar una cuenta bancaria a la tarjeta. Los comercios también descargan un



QR que les permite recibir pagos de sus clientes y descargan una app donde configuran una tienda online y escanean la tarjeta QR de los clientes para recibir el pago.

-La seguridad, al tratar con dinero, será de las cuestiones que más pueden preocupar a los clientes, ¿no?

-Definitivamente. Se necesitan tres elementos claves en cualquier solución de pago para ganar la confianza de clientes: **disponibilidad**, sería un desastre que un comercio tenga interrumpida la capacidad de aceptar el pago de sus clientes y WayApp Pay tiene que estar operativa 365x7x24; **escalabilidad**, no es lo mismo servir a unos pocos comercios y particulares que a miles o millones y el modelo de operación de WayApp Pay se diseñó para escalar fácilmente; y **seguridad**, recientemente un banco muy cercano a todos en Galicia sufrió un ataque de seguridad que interrumpió la totalidad de sus servicios, recordándonos que hasta las instituciones financieras más importantes son vulnerables si se descuidan. WayApp Pay está explorando la posibilidad de patentar una aproximación totalmente innovadora y dinámica a los aspectos de seguridad.

-Se dirigen a comerciantes y clientes, ¿cómo está siendo la acogida?

-Aquí mismo en el Café MANS ya está operativo.

Desde hace menos de un mes hemos lanzado la solución al mercado y no nos queremos apurar mucho al comienzo. En esta etapa inicial queremos aprender mucho de los clientes y fortalecer nuestra oferta a través de ese aprendizaje basado en los casos de uso reales de nuestros clientes. Aquí en España ya tenemos varios clientes, en El Salvador estamos trabajando con un banco que desea lanzar la solución bajo su propia marca, y en EE.UU. tenemos un fabricante de TPVs que está licenciando nuestra tecnología.

-¿A qué ámbito os dirigís? Entiendo que podría utilizarse en todo el mundo.

-En WayApp Pay no somos tímidos en decir que vamos tras una porción importante de los trillones de operaciones de pago que se realizan anualmente en todo el mundo con tarjeta.

-¿Cómo veis el polígono y la ciudad, en general, con respecto a la tecnología? ¿Hay margen de mejora?

-En el polígono estamos explorando oportunidades de colaboración. Galicia no es, por lo general, una sociedad muy dispuesta al cambio, y en lo que se refiere a los aspectos financieros también es desconfiada, así que no es de entrada el mercado más fácil, por eso desde un comienzo nos estamos tratando de dirigir a todo el mercado nacional e internacional.

“EL USO DE EFECTIVO ESTÁ Y SEGUIRÁ DISMINUYENDO RÁPIDAMENTE”



PARA REDUCIR LA EXPOSICIÓN AL RIESGO Y CON ELLO LA PROBABILIDAD DE OCURRENCIA, SE DEBEN ESTABLECER MEDIDAS DE CONTROL. ESTAS MEDIDAS SE PUEDEN ESTRUCTURAR MEDIANTE EL CONOCIDO “CORPORATE COMPLIANCE”

TOMAR DECISIONES PONE EN RIESGO EL PATRIMONIO DE UN EMPRESARIO, DIRECTIVO O ALTO CARGO

Riesgos Corporativos y Regulatorios

Los empresarios, en su condición de consejero, administrador, directivo o alto cargo, están obligados a tomar decisiones en el ámbito empresarial que pueden derivar en responsabilidades civiles, penales o administrativas. Por ello, el ejercicio de la gestión de una empresa implica asumir un gran riesgo.

La responsabilidad asumida por el consejero, administrador, directivo o alto cargo puede poner en riesgo el devenir de la empresa y su patrimonio personal, ya que deben responder con el mismo ante una reclamación por una supuesta negligencia en su gestión contraria a la ley o a los estatutos. Por ello los **riesgos corporativos** debemos gestionarlos diligentemente teniendo en cuenta que son habituales las reclamaciones por errores u omisiones, falta de supervisión, falsificación de cuentas anuales, estafa, incumplimiento de contrato, pérdidas para accionistas, despido improcedente, mobbing, acoso laboral, etc.

Los artículos 236 a 241 de la Ley de Sociedades de Capital aprobada mediante el Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, regulan la responsabilidad de los administradores, directivos y altos cargos. Con esta norma se reordenan los deberes de los administradores. Con la reforma del Código Penal, en vigor desde el 23 de diciembre de 2010 (Ley Orgánica 1/2015, de 30 de marzo), las empresas pueden ser acusadas y condenadas por ciertos delitos cometidos por sus directivos, altos cargos o trabajadores. Para que el delito sea imputado a la empresa, deberá haberse cometido en nombre o por cuenta de esta y en su beneficio. Si el delito lo ha cometido un trabajador, la empresa solo responderá si los directivos han incumplido gravemente su deber de vigilancia.

En muchas empresas los **riesgos corporativos** no se gestionan por desconocimiento de la legislación compleja a la que estamos expuestos o por infravalorar las consecuencias de tomar la decisión equivocada en la gestión diaria. Para gestionar correctamente este riesgo, se debe incidir sobre dos aspectos fundamentales: la probabilidad de sufrir una reclamación y el impacto financiero negativo que ocasionará dicha reclamación en el balance de la empresa o en el patrimonio personal del consejero, administrador, directivo o alto cargo.

Para reducir la exposición al riesgo y con ello la probabilidad de ocurrencia, se deben establecer medidas de control. Estas medidas se pueden estructurar mediante el conocido “Corporate Compliance”, siendo un programa de prevención que incluye medidas de vigilancia y control idóneas para prevenir delitos. La persona jurídica quedará exenta de responsabilidad si el órgano de administración ha adoptado y ejecutado con carácter previo a la comisión del delito estas medidas. Solo mediante la implementación de un sistema de prevención de delitos, podrá evitarse la condena a la sociedad.

Para reducir el impacto financiero negativo se debe transferir el riesgo al sector asegurador mediante un producto técnico y especializado como es una póliza D&O (“Directors & Officers”), es decir, un seguro de directivos y altos cargos.

Seguro de D&O

Para incluir en el programa de seguros de la empresa una póliza de D&O (Responsabilidad Civil de Administradores y Directivos) es importante contar con la ayuda de un bróker o corredor de seguros con capacidad técnica, con el fin de diseñar un contrato a medida (en límites asegurados y condiciones), según los riesgos corporativos identificados en la sociedad y con una compañía de seguros especializada en esta materia. En el diseño de la póliza radica la eficiencia de la cobertura, es imprescindible establecer correctamente los asegurados, las condiciones de las fianzas, la defensa legal, el análisis de las exclusiones, etc.

La esencia de este seguro en sus inicios era proteger exclusivamente el patrimonio personal de los administradores, directivos y altos cargos ante una reclamación por los actos, errores u omisiones cometidos, pero los propios productos aseguradores de D&O han ido evolucionando y adaptándose a los cambios legislativos, siendo posible establecer como asegurado a la propia sociedad. No existen dos productos de D&O exactamente iguales en el mercado, por ello es necesario orientar el esfuerzo hacia el cliente y no hacia el producto e implementar soluciones a medida. Para transferir correctamente mediante seguro estos riesgos y establecer unas condiciones amplias, lo más recomendable es incluir coberturas tanto para los consejeros, administradores, directivos o altos cargos como para la sociedad, ya que en muchas ocasiones la reclamación se dirige contra un directivo y contra la propia sociedad.

¿QUIÉN PUEDE RECLAMAR?	RECLAMACIONES CUBIERTAS POR UN SEGURO DE D&O MÁS HABITUALES
La propia empresa, socios o accionistas (tanto mayoritarios como minoritarios, individualmente o por la Junta General) contra cualquier directivo o alto cargo de la sociedad	Mala gestión que perjudique la situación financiera de la misma, falta de supervisión, dejación en las funciones encomendadas, no haber tomado decisiones de gestión adecuadas o debidamente justificadas, errores profesionales, proporcionar información falsa o inexacta de la situación de la empresa, adquisición o venta de activos, entrada en concurso de acreedores, etc.
Acreedores y proveedores	Impagos injustificados, incumplimiento de acuerdos comerciales, concurso de acreedores, revelación de secretos, etc.
Ministerio Fiscal, órganos administrativos, órganos reguladores u otra autoridad con poder sancionador, de inspección...	Incumplimiento de normativas y regulaciones
Compradores de la sociedad	Declaración falsa o negligente sobre el estado real de la sociedad
Cualquier empleado y los candidatos a un puesto de trabajo	Despidos, incumplimientos pactados, discriminación, acoso, mobbing, incumplimiento de la prevención de riesgos laborales, falta de información...
Competidores	Competencia desleal, violación de prácticas de mercado, espionaje industrial...
Cualquier tercero que se considere perjudicado por las decisiones de gestión tomadas	Cualquier reclamación enfocada hacia el ámbito de gestión de la empresa no excluida expresamente en las condiciones generales de la póliza
¿A QUIÉN LE PUEDEN RECLAMAR?	
A la sociedad, a los administradores, directivos, altos cargos (Director General, Financiero, Jurídico...) a un empleado...	



PEREZ Y PETEIRO SL

CONSTRUCCION REFORMA Y MANTENIMIENTO DE NAVES

659970686 perezypeteiro@gmail.com



ISAAC RODRÍGUEZ SÁNCHEZ
Experto Internacional en RR.II.



Y AHORA, QUÉ...?

Tras los resultados de las últimas elecciones, el panorama político español se ha complicado aún mucho más que tras las elecciones del pasado 28 de abril, con la entrada en el Congreso de diferentes partidos con uno o dos representantes.

Mientras que en las elecciones del año 2016 nos encontramos ante un panorama político compuesto por 9 partidos, en las del 28 A ya se elevó a 13, y en estas últimas, a un total de 16.

Esto hace que se haga necesario negociar con muchos partidos (a veces, con ideas totalmente diferentes) que antepone sus propios intereses locales a los generales del país, a cambio de sus votos.

Y en esta tesitura nos encontramos en España, con una necesidad real y absoluta por parte del PSOE, de pactar con diversos partidos y negociar su apoyo o su abstención, a costa de incrementar el gasto público y contradecir las directrices de la Unión Europea, que ya nos ha advertido que: ni cumplimos con la rebaja de déficit (del 0,6% recomendado por la UE, solo nos comprometemos a reducirlo en un 0,1%), ni con la contención de gasto (del 0,9% máximo recomendado, pretendemos incrementarlo casi en un 4%).

El pacto del PSOE con UP, basado en un preacuerdo express, genera muchísimas dudas en cuanto a su aplicación económica y lo que nos costará a los españoles, en un momento en que la desaceleración económica se hace más patente, principalmente por la falta de una política económica concreta, y que deja las tasas de crecimiento del PIB para este año 2019 en un escaso 1,6%, frente al 3% del año 2017 y con tendencia a la baja, pues para el año 2020 no se espera que pueda superar el 1,4%.

Por supuesto que este frenazo económico no es solo culpa de la incertidumbre que genera nuestro actual panorama político, ya que diversos factores externos también tienen incidencia directa sobre nuestros productos (la guerra comercial entre EEUU y China principalmente), pero los posibles acuerdos entre el PSOE, UP, ERC, CC, Más País, PRC, Teruel Existe, etc... no animan a ver con esperanza el futuro económico a corto o medio plazo.

Analizando el preacuerdo que se pretende aplicar una vez se haya formado



el Gobierno de Coalición/Concentración/Unión entre el PSOE y UP vemos que está basado en un fuerte incremento de gasto en Políticas Sociales, como son el destinar más de 12.000 millones de euros para Sanidad, o 9.000 millones para Educación, así como importantes cantidades para sostener el Sistema Público de Pensiones, y su revalorización anual en base al IPC.

Para compensar este aumento de gastos se programa, básicamente, una reforma fiscal que incluye la creación de diversos impuestos, que supondrán unos ingresos fiscales adicionales de 6.000 millones de euros, pero que difícilmente se podrán conseguir ya que muchos de ellos son ficticios y de muy difícil implantación (la tasa Google o el impuesto sobre transacciones financieras), así como un nuevo Estatuto de los Trabajadores, sobre la base de una enmienda a la totalidad de la Reforma Laboral de 2012 que creó más de 2 millones de puestos de trabajo.

Este aumento de gasto, si no se ve acompañado de un incremento real de ingresos, puede ser preocupante ya que generará una ralentización significativa del crecimiento con la consiguiente reducción de impuestos y un nuevo aumento del déficit presupuestario. Es la pescadilla que se muerde la cola.

Aún en el supuesto de que se consiga constituir un nuevo Gobierno, la primera prueba de fuego será la aprobación de los Presupuestos Generales del Estado, en los que podremos ver cuál es la verdadera estrategia fiscal del nuevo Gobierno y que, casi con toda seguridad, será muy similar al presentado en el 2019, cuando los presupuestos fueron rechazados.





“LARGA VIDA Y MUCHOS ÉXITOS A LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE POCOMACO Y A ESTA REVISTA, QUE NOS PERMITEN ESTAR BIEN FORMADOS E INFORMADOS”

CON EL ENCENDIDO DE LAS LUCES, TOCA HACER BALANCE

En esta época en la que el año se acaba y las ciudades encienden sus luces de Navidad toca echar la vista atrás y hacer balance de todo lo ocurrido en los últimos 365 días.

Desde luego, uno de los aspectos más destacadas a nivel social es todas las veces que los ciudadanos hemos tenido que acudir a votar: para el Congreso y el Senado en abril, municipales y europeas en mayo, nuevamente elecciones generales en noviembre... Y en gran medida esto ha sido así porque “nuestros” políticos (esos a los que pagamos el sueldo, hagan su trabajo o no, por cierto) no han sido capaces de ponerse de acuerdo y, con la representación obtenida en base a nuestros votos, conformar un gobierno estable que saque adelante las medidas que el país necesita.

Esperemos que esto cambie en el futuro inmediato. Porque los empresarios, como todos los ciudadanos, queremos conocer “las reglas del juego” con las que vamos a trabajar, esperemos, al menos los próximos 4 años: los importes de las cotizaciones sociales, hacia donde se van a dirigir las inversiones del Estado, las políticas de subvenciones para la creación de empleo, para la rehabilitación de vivienda... y un largo etcétera de medidas que dependen no solo de la formación de un gobierno, sino también de que este sea capaz de aprobar, al menos, unos presupuestos propios.

2019 también ha sido el año en el que el fantasma de una nueva crisis económica ha empezado a planear sobre nosotros. Cuando aún no nos hemos recuperado completamente de los efectos de la anterior crisis (sobre todo en materia de creación de empleo y de calidad del mismo), los más agoreros ya anuncian que 2020 será el comienzo de una nueva época de recesión. Y aunque parece que hemos comenzado a repetir algunos errores del pasado, sobre todo en el sector inmobiliario (con los precios de la vivienda en una progresión al alza vertiginosa en los últimos meses), y que los indicadores macroeconómicos comienzan a manifestar síntomas

de ralentización del crecimiento, no es menos cierto que la mayoría de las empresas, tanto las que sobrevivieron a la anterior crisis como de las nuevas empresas creadas desde entonces, aprendieron la lección y han sabido dimensionarse adecuadamente incluso en el crecimiento, por lo que es de esperar que incluso ante un nuevo periodo de recesión, los efectos de esta sean mucho menos devastadores que en el periodo anterior.

De esta buena salud del tejido empresarial de nuestra provincia, y especialmente de nuestra ciudad, dan buena muestra los proyectos que se presentaron a la vigésima edición del Premio Emprende Coruña, que anualmente organiza AJE Coruña y cuya gala se celebró el pasado 21 de noviembre. Con estos premios, desde la asociación también queremos echar la vista atrás y celebrar el año vivido, además de intentar reconocer a las empresas que nos vamos encontrando en el camino. Empresas innovadoras, viables, con proyección, medioambiental y socialmente responsables, que vienen a cubrir necesidades reales, generando empleo y riqueza en su entorno.

Pero esta época, además de para echar la vista atrás y repasar lo vivido durante el último año, también suele ser el momento de mirar hacia delante y poner de manifiesto los deseos para el nuevo año: desde aquellos más mundanos, como *salud, dinero y amor*, que decía la canción; hasta los ya “insinuados” anteriormente de que se cree un gobierno estable (y por tanto no tengamos que volver a ir a votar prácticamente cada domingo), o que 2020 no sea el año de comienzo de una nueva época de crisis; también, en relación a la asociación que represento, seguir creciendo y poder seguir trabajando por los jóvenes empresarios y empresarias de la provincia de A Coruña; y por supuesto, larga vida y muchos éxitos a la Asociación de Empresarios de Pocomaco y a esta revista, que nos permiten estar bien formados e informados, y a los que agradecemos enormemente que den voz a los jóvenes empresarios.

Inés Rey

**“GUSTARÍANOS
QUE A RECEPCIÓN
DA PARTE PÚBLICA
DE POCOMACO
FORA UNHA
REALIDADE
NESTE MANDATO”**

-Leva cinco meses como alcaldesa, como atopou o Concello e a cidade e que balance fai destes meses de traballo?

-Atopeime con políticas que funcionan e que imos manter e outras cuestións que pedían que lles désemos unha volta. Desde o 17 de xuño a prioridade máis inmediata foi analizar o funcionamento das diferentes áreas e o estado dos contratos dos servizos públicos, moitos deles xudicializados, e neste aspecto, valoro o traballo dos e das concelleiros/as para sacar adiante todos os proxectos que o Goberno local ten pensado executar neste mandato. Son proxectos de carácter transversal que necesitan da colaboración de todos os departamentos. Estamos tratando de reforzar algún con máis persoal para, por exemplo, axilizar o tema da tramitación de

licenzas que nos primeiros meses recibiu un impulso importante. Neste tempo, desbloqueamos a estación intermodal e o mercado de Santa Lucía e estamos estudando a localización do novo hospital. En canto aos servizos sociais, aprobamos a iniciativa de cota cero, para que a cidadanía sen recursos non teña que pagar polos servizos básicos; a de Medio Ambiente, que premiará aos e ás que fagan uso dos composteiros. Resolvimos os rexeitos acumulados en Nostión e estamos traballando nos pregos para unha nova concesión da planta.

-Que plans ten o seu Goberno para os empresarios da cidade e para o emprego?

-Para os e as desempregadas, temos en marcha programas centrados na formación, orienta-

ción laboral e información sobre o mercado de traballo. Están tamén os plans financiados polo Fondo Social Europeo para trazar itinerarios personalizados de inserción e contamos con outras iniciativas como as da Xunta, que consisten en obradoiros, programas integrados, etc... Todos están dirixidos a incorporar a persoas de colectivos en risco de exclusión. En canto aos empresarios, temos activos programas de apoio ao emprendemento, dous viveiros de empresas -un na Grela e o Accede Papagayo-, ademais de ofrecer formación para proxectos empresariais: Plan de empresa, márketing empresarial, posicionamento en redes... Tamén existe un punto de atención ao emprendemento onde se trata de axilizar as licenzas para aperturas de negocios. Estamos integrándonos na oficina

“IMOS CONSTITUÍR PROXIMAMENTE UNHA MESA DE MOBILIDADE PARA TRABALLAR DE FORMA SECTORIAL”

de promoción industrial promocionada pola Cámara de Comercio e realizamos actividades de dinamización empresarial dirixidas a proxectos de economía social.

-Como mellorará o proxecto da Cidade das TIC ao tecido empresarial da cidade?

-A idea é verter o coñecemento que sae de Elviña e da Zapateira e poñelo ao servizo das empresas, que poderán atopar na casa talentos que lles inspiren para mellorar os seus produtos. Trátase de crear unha ponte entre a Universidade e as firmas tecnolóxicas, que os grupos de investigación da UDC transfiran as súas investigacións para que as empresas as poidan materializar en ideas concretas e que chegue en forma de produto ou servizo á cidadanía. Queremos unha Coruña que se baste por si soa para completar a cadea, que fabrique, dea forma e leve aos mercados marcas que se diferencien do resto, colocando esta comarca como referente, como xa o é en determinados sectores.

-Tras máis de 40 anos de existencia de Pocomaco, como valora a importancia do polígono?

-Pocomaco é un polo de actividade económica e de xeración de emprego importante e queremos que teña melloras de mobilidade e no funcionamento de servizos.

-Como e cando cambiará a mobilidade no polígono de Pocomaco?

-A asociación de empresarios está realizando un estudo de mobilidade que teremos que analizar. Hai outros axentes sociais como un sindicato, que está presentando propostas. Nós temos varios proxectos de mellora da mobilidade e é un tema que queremos traballar de forma sectorial na mesa de mobilidade que imos a constituír proximamente.

-A asociación propón habilitar aparcamentos disuasorios á entrada o parque empresarial, baixo o viaduto da Terceira Rolda, o Concello estaría disposta a asumir esta obra?

-É un tema que nalgunha ocasión comentamos con Fomento e gustaríanos estudar esta posibilidade.

-Como avanza a auditoría sobre a recepción das estradas do polígono por parte do Concello? Será unha realidade neste mandato?

-Está encargado un informe para coñecer o estado das infraestruturas dos servizos do polígono. Eu creo que o recibiremos en xaneiro e de aí estudaremos a situación para falar coa asociación de empresarios e ver como podemos chegar a acordos que nos permitan recibir a parte pública de Pocomaco, algo que leva pendente desde que naceu o polígono practicamente. Gustaríanos que fora unha realidade neste mandato.

-O Concello apoia o proxecto da Cuarta Rolda para conectar o polígono co porto exterior, que

suporá para Pocomaco e para os outros parques empresariais do entorno?

-Apoiamos o proxecto de Fomento que estaba en estudo informativo desde 2017 porque entendemos que, ademais de enlazar o porto interior e o exterior, ten que facilitar as conexións con polígonos como o de Pocomaco e o de Vío, no que hai que ver os compromisos que ten que asumir o concesionario, e coas Rañas, ante o seu previsible desenvolvemento empresarial. Tamén desconxestionaría todo o ámbito da Grella e Marinada. O proxecto que se ultime da Cuarta Rolda tamén sería fundamental para enlazarlo con outro que é o vial 18, que consideramos clave para o desenvolvemento da cidade, tanto para o sector empresarial como para xerar emprego, e que ademais facilitará a mobilidade da cidade e todo o eixo que conforman os polígonos de A Coruña, Arteixo, Carballo e Laracha.

-Ten o compromiso do Ministerio de Fomento de impulsar a infraestrutura? Confía en acadar o apoio do resto de grupos municipais?

-Cónstanos que na carteira de traballo de Fomento está este proxecto, no que haberá que realizar adaptacións de conexión que nós incluímos xa dentro das nosas peticións de impulso ao Goberno central. Entendemos que é un proxecto que mellora a creación de empresas, emprego e a mobilidade da cidade e a área metropolitana e por iso cremos que debería contar co apoio dos grupos municipais.

“A CUARTA ROLDA É UN PROXECTO QUE MELLORA A CREACIÓN DE EMPRESAS, EMPREGO E A MOBILIDADE DA CIDADE E A ÁREA METROPOLITANA”

LA CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS PREMIA EL LIDERAZGO DE VEGALSA

La Confederación de Empresarios de A Coruña entregó el pasado mes de junio el premio Liderazgo Empresarial al director general de Vegalsa-Eroski, Joaquín González Iglesias, por su “contribución al progreso económico y social, así como a la creación de empleo”. El galardón, que ya va por su duodécima edición, fue entregado por el presidente de la Xunta, Alberto Núñez Feijóo, y por el presidente de la entidad, Antonio Fontenla, en un acto celebrado en la Finca Montesqueiro, Oleiros. El premiado dedicó unas palabras para toda la plantilla de la empresa: “Es un reconocimiento singularizado en mi persona pero también pensando en los 63 años de la compañía, en las 6.000 personas que trabajamos y en nuestro socio estratégico (Grupo Eroski) desde hace dos décadas”. Al acto asistieron el presidente y gerente del polígono de Pocomaco, Ricardo Tormo y Alfredo Candaes.



SAGA Y CONGELADOS SALGADO, RECONOCIDAS POR SU ACTIVIDAD EMPRESARIAL

La empresa radicada en Pocomaco Sistemas de Almacenes de Galicia (Saga) recibió el pasado 21 de noviembre el premio Ardán, del Consorcio de la Zona Franca de Vigo, por su aportación de valor económica y social. Junto a otras 20 empresas, Saga se impuso como una de las excelentes tras haber obtenido las mejores puntuaciones entre las 1.900 empresas gallegas estudiadas por la entidad en el último año por su actividad empresarial. Alrededor de 300 personas se congregaron en el evento en el que el delegado de Estado en el Consorcio, David Regades, explicó que estas compañías destacan por ser más dinámicas, con alta capacidad global en Galicia y que atraen y retienen talento e inversión, generando empleo y riqueza.

En el evento participó la comunicadora y escritora Elsa Punset y el alcalde de Vigo, Abel Caballero, y se cerró con la entrega de los diplomas acreditativos a los gestores de las empresas destacadas.

Congelados Salgado también fue reconocida como empresa “bien gestionada”, dentro de un 6% de compañías valoradas de esta manera por Ardán. Y, además, ha recibido un galardón de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme) por ser una de las 500 compañías estatales que más creció en 2018. La entidad destaca los resul-



tados del grupo de los últimos años en cuanto a crecimiento, así como su “capacidad para generar actividad y empleo, potencial de innovación y proyección internacional”.

Con respecto a otros galardones, el gerente del polígono, Alfredo Candaes, asistió a la XX gala del Premio Emprende Coruña, organizada por la Asociación de Jóvenes Empresarios, a finales de noviembre, donde se hizo entrega del Premio Iniciativa Empresarial a Docuten y el de Iniciativa Emprendedora a Moter.

EL CENTRO MANS ACOGE DOS JORNADAS

Cruz Roja Española celebró en octubre la ‘Jornada de integración y contratación de personas solicitantes de protección internacional’ en el Centro Mans de Pocomaco. La entidad social habló de temas relacionados con planes de empleo, información jurídica de contratación e itinerarios socio-laborales de personas solicitantes de protección internacional. En noviembre, en el mismo escenario, tuvo lugar una jornada técnica sobre las instalaciones contra incendios. Dentro del proyecto Impulsa PRL 2019, financiado por la Fundación Estatal para la PRL y que se dirige a pymes, el evento estuvo centrado fundamentalmente en el fomento y el desarrollo de una cultura preventiva que permita la implantación de la PRL de una forma eficaz y eficiente.



GRUAS ALFONSO

www.gruasalfonso.es / gruasalfonso@gmail.com

Somos una empresa de servicios de alquiler de grúas con experiencia y tradición radicada en A Coruña. Nuestra prioridad es satisfacer a los clientes con un trato amable y personalizado. Además, ofrecemos una amplia gama de vehículos con tecnología puntera para garantizar el mejor servicio.



ALQUILER DE GRÚAS, PLATAFORMAS ELEVADORAS CAMIONES GRÚA Y TRANSPORTES DE CARGA Y ELEVACIÓN

Polígono Industrial Pocomaco - Sector A, Nave 18, Parcela 2 | 15190 A Coruña

TLF. 981 135 028 / 981 135 168

O Emprego + PRETO DE TI



Na Deputación da Coruña sabemos da importancia que ten crear emprego e apoiar os nosos sectores produtivos e económicos.

Axudamos a crear emprego con programas coma o PEL, que xa conseguiu que 2.643 persoas se incorporasen ao mercado laboral.

Apoiamos a centos de autónomos e emprendedores da provincia na posta en marcha das súas ideas de negocio e na modernización das súas empresas.

Avanzamos na creación dunha ampla Rede provincial de espazos de coworking para que as nosas mozas e mozos poidan crear e desenvolver os seus proxectos empresariais.

dacoruna.gal



Deputación
DA CORUÑA