

Catalunya

EMPRESA



Edición PDF

El valor de un asesoramiento empresarial en todos los campos

Ateinsa ayuda a las compañías a conseguir apoyo público a la inversión

En un escenario como el actual de crédito bancario restringido y financiación pública casi inexistente para las empresas, conseguir tramitar - con un 82% de éxito-, solicitudes por un volumen superior a los 1.200 millones de euros no es una cuestión baladí. Esa es la función de Ateinsa (ATEIN, SA), una empresa creada en 1987 con la intención de ofrecer a cualquier empresa, desde pymes a multinacionales que trabajen en España, tanto subvenciones como otras vías de financiación pública para mejorar su competitividad industrial; y también en el otro fiel de la balanza deducciones en proyectos relacionados con el I+D+i o con el medioambiente.

Ateinsa es una consultora independiente fundada en 1987 y que cuenta con más de 40 profesionales, la mayoría de ellos ingenieros y licenciados de todas las especialidades (económicas, química, agrónomos, etc) s. Ante la pregunta



sobre cuál es la clave de su éxito, Felip Barceló, máximo responsable de la empresa, señala que "trabajamos proactivamente ya quedispone de un amplio conocimiento de procesos productivos y necesidades reales de las empresas y eso nos facilita la búsqueda o gestión de una ayuda determinada". Conocimiento previo que aplican a las empresas, cada vez más numerosas, que acuden a solicitar su servicio de consultoría que Atein S.A. ofrece sobre todo para empresas orientadas a proyectos de: ahorro energético y medioambientales; mejora de la competitividad;

proyectos I+D+i; desarrollo regional o los relacionados con la internacionalización.

Pero, ¿Cómo es un proceso tipo de búsqueda de financiación pública? Barceló señala, ante todo, que ellos "no venden trámites administrativos, ni burocráticos, sino estrategia integral". Una estrategia que, en el caso de las subvenciones públicas, "parte del análisis del programa de inversiones de nuestros clientes, lo que permite determinar qué proyectos pueden ser financiados por la administración". Una vez localizados, añade, "nos ocupamos de la redacción y la pre-

sentación de la documentación, de la gestión del proyecto y de todas aquellas acciones que deben llevarse a cabo ante las administraciones públicas, incluyendo la elaboración del dossier de certificación técnico-económico que permite concluir el expediente con éxito"

Retribución sólo en caso de éxito

La crisis y su consecuente restricción a la financiación han generado la proliferación de muchas consultoras especializadas en la obtención de ayudas y también la creación en grandes despachos de divisiones con este cometido. Felip Barceló, responsable de Ateinsa declara que "nosotros llevamos más de 30 años buscando financiación, lo hemos hecho en fases de crecimiento y también en periodos anteriores de crisis. Además que mejor referencia podemos tener que la confianza de nuestros clientes para los que hace más de 20 años que trabajamos." Y añade "en este tiempo hemos consolidado una trayectoria basada en la experiencia y el conocimiento tanto de las empresas y sus necesidades como de los mecanismos a los que recurrir para obtener esas ayudas. Gozamos de un alto porcentaje de éxito, Tanto es así que sólo cobramos si obtenemos los resultados pactados con el cliente."

En cuanto a los planes de futuro de Ateinsa estos pasan por seguir trabajando para ayudar a las empresas que consigan vías que les permitan mejorar su competitividad a través de proyectos de inversión y hacerlo destacando la seguridad que transmiten, fruto de la experiencia, a la hora de trasladar cualquier tema a la administración. Junto a este objetivo, a medio plazo, señala Barceló "queremos enfocar nuestros esfuerzos a proyectos productivos y energéticos de una cierta dimensión en los que creemos que podemos aportar un gran valor añadido a nuestros clientes."

www.ateinsa.com

La línea más corta entre la lampara solar que acabas de patentar y Bruselas y Nueva York y Malaga y Pekin y Madrid y Figueras

Paquetería e-commerce

Reinventamos la fórmula



ENTREVISTA A IGNACIO FERNÁNDEZ GÓMEZ, ABOGADO, FUNDADOR DE BUFETE IGNACIO FERNÁNDEZ ABOGADOS ASOCIADOS

“Exportar no debe ser el último recurso para la viabilidad de una empresa”

Un elemento común en la trayectoria profesional de Ignacio Fernández Gómez, abogado y director del mismo despacho que lleva su nombre, es la creación de redes colaborativas de trabajo. Lo hizo en los años 90 con una red de más de 40 asesores fiscales en toda España; durante los últimos años ha creado un red con más de 50 despachos en 50 países para defender los intereses de sus clientes fuera, y en la actualidad es el principal proveedor en nuestro país de servicios jurídicos internacionales para los miembros de Cámaras de Comercio y Asociaciones Empresariales de exportadores de España con las que a día de hoy ha firmado más de 20 acuerdos.

-¿Cómo colaboran con las Cámaras de Comercio y las Asociaciones Empresariales de toda España?

A través de ellas ayudamos a aquellas empresas asociadas que tengan inquietudes en saltar al mercado internacional o que una vez fuera necesiten de nuestro servicio o asesoramiento. Abordamos todas las cuestiones jurídicas, como la creación de filiales y sucursales, pasando por creación de *joint ventures*, planes fiscales internacionales, materias laborales o morosidad. También hacemos lo mismo para empresas de fuera que deciden implantarse en España. Internamente trabajamos en materia mercantil y específicamente en derecho concursal tratando de evitar las liquidaciones y realizando ventas de unidades productivas para mantener negocios en marcha y puestos de trabajo.

-Y para hacerlo ha creado usted una red de más de 50 despachos con presencia en 50 países. ¿No hubiese sido más sencillo entrar en uno de esos grandes grupos mundiales de despachos?

Aspiramos a solucionar los pro-



blemas internacionales de nuestros clientes desde aquí, con la ayuda de nuestros *partners* de fuera, en nuestro idioma, con la seguridad de que por muy lejos que estemos trabajando asumimos la responsabilidad y sin una doble minuta. No vemos funcional ni operativo derivar a nuestros clientes a otros bufetes del extranjero sin que nosotros participemos y asumamos el control

-¿En qué consiste ese servicio?

Básicamente en dar una respuesta jurídica a todas las inquietudes que le surgen a la empresa que exporta o se internacionaliza a mayor nivel. Con ello, la empresa tiene un asesor jurídico internacional que le puede ayudar en todos los ámbitos; con mayor visión y en cualquier país.

-Usted es un observador de excepción de la internacionalización de las empresas. ¿Cuál es su opinión?

La vía de la internacionalización viene siendo desde hace años una vía de mejora, de aumento de ventas y márgenes y una salida para evitar el mercado nacional y que se están dando verdaderos casos de éxito. Ahora bien, permítame que le diga que exportar no es fácil, y no debe ser el último recurso para la viabilidad de una empresa, sino un canal o camino paralelo que ayude y haga crecer en competitividad y rentabilidad.

-¿Cuáles son los retos de futuro del Bufete Ignacio Fernández?

Consolidada nuestra red internacional e implantados en tres provincias (Barcelona, Madrid y Málaga), nuestro plan es aumentar nuestra presencia en más asociaciones y foros de exportadores para poder prestar el servicio a un mayor número de clientes. Por ello aspiramos en los próximos tres años a duplicar los convenios firmados, que son 20 en la actualidad.

www.bufetefernandez.com

ENTREVISTA CON JOSEP GRAELLS, ABOGADO Y FUNDADOR DE GRAELLS MARCH ABOGADOS, SLP

“La mayoría de medianos empresarios sólo busca asesoramiento jurídico cuando está en una situación límite”

Hijo y nieto de agricultores, Josep Graells March, fundador de Graells March Abogados, nos explica que aprendió de sus padres y abuelos valores como el esfuerzo, el rigor y la templanza, pilares del despacho desde su fundación. Actualmente junto a su socio José Juan Andújar, se dedica al asesoramiento de empresas y colabora de forma independiente con otras firmas de abogados y auditorías.

-En Graells March cuentan con una dilatada experiencia en el asesoramiento para la organización de empresas. Háblenos de ello.

Es fundamental que el abogado tenga una visión jurídica, financiera y económica de conjunto y debe actuar como médico de cabecera del empresario, seleccionando el mejor equipo de especialistas para afrontar una situación de crisis o de cambio concreto.

Muchos de los empresarios desconocen cuál es su realidad, ya que el día a día les impide ver con perspectiva su negocio. Muchos descubren tarde que el Banco no es su amigo, sino que es un proveedor muy hábil. La estrategia es la clave del éxito.

-Desde su posición como asesores integrales para la actividad empresarial ¿cuál cree que es el problema más habitual con qué se encuentra actualmente un empresario?

La actual crisis supone un proceso de reconversión industrial y un cambio de modelo, que ha puesto en



evidencia las deficiencias del sistema, básicamente el endeudamiento excesivo y la poca flexibilidad laboral. Las empresas familiares no estaban preparadas para afrontar esta crisis estructural. Los sentimientos, el orgullo y las afecciones se mezclan con las relaciones personales con los Directores de Bancos y Cajas, lo que conforma una madeja difícil de gestionar.

-¿Qué incidencia ha tenido, a su juicio, la última reforma de la Ley Concursal en el ámbito empresarial?

La Ley Concursal es un instrumento al servicio de la refundación y reestructuración de empresas, que aunque viables, tienen una losa de endeudamiento y una estructura laboral que les impide ser competitivas y crecer.

La Ley Concursal está pensada para salvar empresas y puestos de trabajo, aunque hasta ahora sólo se ha utilizado para liquidarlas. Por ello es fundamental que el empresario se asesore cuando aún tiene margen de maniobra.

www.graellsmarch.es

ENTREVISTA A ANTONIA M^a VIÑAS MOLINA, ABOGADO, DIRECTORA DE ABOGADOS DE FAMILIA VIÑAS MOLINA

“La crisis está haciendo que muchos matrimonios divorciados continúen compartiendo domicilio”

Antonia M^a Viñas Molina, Abogado desde 1978, fundó hace 20 años su despacho en Badalona. Está especializado en Derecho de Familia, separaciones y divorcios de mutuo acuerdo y contenciosos, parejas de hecho, guarda y custodia de hijos menores de edad, solicitud de alimentos y de régimen de visitas, ejecución de sentencias, régimen de visitas para los abuelos, modificaciones de medidas y Síndrome de Alienación Parental (SAP). También trabaja temas de Derecho Civil.

-Usted obtuvo, en 2010, la segunda sentencia en Catalunya de cambio de custodia por Síndrome de Alienación Parental (SAP). ¿En qué consistió?

El Síndrome de Alienación Parental (SAP) consiste en el rechazo de un hijo menor a relacionarse con el progenitor que no tiene la custodia, sin que existan motivos que justifiquen este rechazo, siempre y cuando se demuestre que está inducido

por el progenitor custodio. Si es así puede obtenerse un cambio de custodia. Eso fue lo que conseguimos a favor del padre, el juez consideró que la madre y los abuelos maternos influían a los niños hablando mal de su padre y que le tuviesen miedo sin motivo alguno.

-Un ejemplo claro de la fuerte “carga emocional” que tiene su trabajo...

Efectivamente, nosotros ob-

servamos estados psicológicos de todo tipo. Desde parejas que vienen juntas a separarse en un tono amistoso, hasta otras personas que llegan en estados complicados en forma de depresión, indignación, rabia, lloros porque les han dejado... Junto a esto vemos que los hijos a menudo son utilizados como moneda de cambio y también experimentamos la participación, a menudo sin ningún pudor, de familiares y amigos de las parejas.

-¿Está dificultando la crisis los trámites de separación y divorcios?

Sí. Muchas parejas con hijos vienen a nuestro despacho con la intención de divorciarse e independizarse de nuevo. Hacemos cuentas y vemos que sólo con la nómina del marido, sin que la mujer trabaje, es imposible deshacer el matrimonio. Quedan condenados a vivir juntos o que el señor se vaya a vivir con sus padres, lo que complica las custodias...

-¿Cómo puede solucionarse?

Una situación favorable para las partes sería vender el domicilio conyugal o que la madre, siempre que trabaje y tenga un sueldo correcto, pueda adjudicársela. Así el padre puede disponer de un dinero para rehacer su vida y tener una vivienda propia. Aquí los bancos tienen todavía mucho que decir porque podrían favorecer la ampliación de hipotecas, ofrecer ayudas, etc.

-¿Qué opinión le merece la imposición de tasas judiciales impuesta por el Ministro de Justicia?

Son inaceptables. Hemos firmado documentos pidiendo su derogación y que se libere a la población de este lastre. Es injusto que se deba pagar para obtener justicia, otra cosa muy diferente es que se pueda cas-



tigar económicamente a todo aquel que abusa de la justicia.

-¿Cuáles son los planes de futuro de su despacho?

Queremos mantener nuestra filosofía de despacho mediano, ágil y muy especializado en temas de familia y matrimoniales aplicando responsabilidad y máxima dedicación. Además queremos hacerlo en un ámbito territorial propio como el de Badalona, Santa Coloma y otros municipios del Alt Maresme.

www.viñasabogados.com

ENTREVISTA A JUAN MANUEL PERULLES MORENO, ABOGADO, CATEDRÁTICO DE DERECHO FINANCIERO TRIBUTARIO Y SOCIO FUNDADOR DE PERULLES & MOYA Y ASOCIADOS

“Con una adecuada reestructuración la empresa puede ser más eficiente sin tener que despedir a nadie”

Los expertos juristas José Manuel Moya y Juan Manuel Perulles, fundaron a principios de los años 80, el bufete Perulles & Moya Asociados, un despacho especializado en la asesoría jurídica de grandes y medianas empresas, la mayoría de carácter familiar. Con 12 profesionales y sedes en Barcelona, Lleida y la zona norte de Brasil esta firma defiende los intereses, dentro y fuera de España, de empresas de distintos sectores.

-¿Cuál es el perfil de cliente de Perulles & Moya Asociados?

Trabajamos para medianas y grandes empresas españolas, en su mayoría familiares, con facturaciones que pueden ir desde los seis hasta los cientos de millones de euros. Los sectores son diversos, industrial, agrícola, alimentario, servicios, inmobiliario, etc. Estamos hablando de empresas con las que tenemos una relación de confianza importante, casi personal, ya que hemos trabajado con varias generaciones de empresarios de una misma familia.

-¿Cuáles son las principales demandas?

Nuestro objetivo es satisfacer todas sus demandas en aspectos jurídicos, financieros y patrimoniales.

Les ayudamos en procesos de reestructuración, fusiones, adquisiciones, regularizaciones internacionales, búsqueda de nuevos mercados, etc., y por supuesto en aspectos ligados con las entidades financieras. También les ayudamos a conseguir ayudas y subvenciones, en el ámbito de las políticas medioambientales, de eficiencia energética y gestión de residuos.

-¿Qué respuesta tienen de las entidades financieras?

En mi opinión hasta que el sector bancario no se reestructure y solucione el tema inmobiliario va a costar que vuelva a circular el crédito, pero este debe llegar de forma inmediata ya que hay proyectos de inver-

siones productivas muy interesantes y que son viables.

-¿Habla usted de reestructuraciones?

Efectivamente, es un tema que nos demandan muchas empresas y va ligado a la respuesta anterior sobre el crédito. Se podría hablar que aplicamos un Derecho Concursal Preventivo, adaptando la estructura de las empresas a los nuevos tiempos. Buscamos empresa más rentables, no más grandes. Esto no significa tener que despedir a nadie sino aprovechar la flexibilidad de la reforma laboral para hacer más eficiente a esa empresa, respetando siempre los derechos de los trabajadores. Debo decirle que una buena reestructuración



empresarial evita que las empresas se vean abocadas a escenarios concursales, de los que es complicado salir con éxito.

-Su despacho también tiene una actividad destacada en temas internacionales...

Sí, ya creamos nuestra delegación en Brasil en 1999 previendo que sería un elemento fundamental para los planes de futuro de nuestros clientes. Se puede decir que el crecimiento de muchos de ellos, como los que exportan o importan fruta, cereales, carne, otras materias primas, etc. pasa por la internacionalización y la exportación y para muchos de ellos Brasil está siendo un buen mercado. Pero debo añadir que es un país legislativamente complejo y con una distribución complicada, esperemos que los próximos acontecimientos deportivos,

especialmente el mundial de fútbol de 2014, mejore las infraestructuras.

-Cómo experto jurista, ¿qué le parece la situación de la nueva ley aprobada sobre los desahucios y el movimiento social generado?

Bien, por un lado el acreedor tiene derecho a que se cumpla el pago de su deuda y por otro todos los ciudadanos tenemos un derecho constitucional a una vivienda digna. Si la deuda no se paga esto afecta a la credibilidad de nuestro sistema financiero, aquí y fuera, pero si las personas no pueden tener una vivienda digna, podría calificarse como injusticia...Creo que entre todos debemos llegar a un punto en el que se respeten y compatibilicen ambos derechos.

Perulles & Moya y Asociados
c/Consell de Cent, 413-415 3º 2ª
08009 Barcelona - Tel. 93 2658013

ENTREVISTA A JOSÉ EDUARDO GRAU, DIRECTOR GENERAL DE RECALL INFORMATION MANAGEMENT

“Facilitamos a nuestros clientes los documentos que precisan, cuando los precisan y en el formato que precisan (físico o digital)”

Hay estudios que demuestran la pérdida de productividad de una empresa por no poseer una gestión eficiente de sus archivos, pero lo más relevante es la experiencia que cada persona tiene cuando busca un documento importante para su negocio o vida privada y no lo encuentra. RECALL es un grupo multinacional de origen australiano dedicado a la gestión documental y con presencia en 24 países. El grupo Recall está formado por 4.900 personas para atender a más de 50.000 clientes a través de sus Centros de Archivo en 300 localidades por todo el mundo.

-¿Cómo afecta el no tener bien archivada la documentación y cuál es su filosofía al respecto?

El no encontrar el documento preciso en el momento en que se necesita puede tener un impacto desastroso para cualquier negocio. Nuestros servicios están enfocados a evitar esa situación; a poder facilitar a nuestros clientes los documentos que precisan, cuando los precisan y en el formato que precisan (físico o digital).

-¿Qué servicios ofrecen en cuanto a custodia de documentos?

Toda la gama de servicios. Desde la creación del documento en formato electrónico, a la gestión en papel y/o digital del mismo hasta la destrucción confidencial al finalizar la vida

útil del documento. A lo largo de los años hemos desarrollado una amplia variedad de soluciones digitales que abarcan todos los aspectos documentales que cualquier empresa u organismo precisa, permitiendo a nuestros clientes obtener importantes aumentos de productividad y reducción de costes en sus tareas administrativas. El área de negocio en mayor desarrollo en la actualidad es la externalización de procesos administrativos o de negocio, los BPO, donde Recall ofrece la utilización de la más avanzada tecnología y la experiencia de los profesionales que la componen.

-¿Cuál es el perfil de sus clientes?

Tenemos una amplia variedad de perfiles entre nuestros clientes aunque es

verdad que predominan las grandes empresas e instituciones financieras, dado que ellas son las que generan mayor volumen de documentación. Nuestros servicios son también idóneos para empresas medianas en lo que se refiere a la externalización de procesos y en lo referente a la gestión y custodia de documentación o a la digitalización, no importa el tamaño de las empresas para que nuestros servicios les sean útiles y rentables.

-¿Qué es la tecnología RFID?

Dicha tecnología nos permite auditar en cualquier momento la situación exacta de cada contenedor dentro de los 1.600 kilómetros de estanterías que tenemos en nuestras naves en España. La tecnología RFID, imple-



mentada en las etiquetas que identifican a los contenedores (incluyen un chip y una antena cada una), nos permite realizar dichas auditorías de forma rápida y precisa.

-¿Qué aspectos diferenciadores presenta Recall?

El principal diferencial es la gran inversión realizada en medidas de seguridad activas y pasivas en todas las instalaciones, para garantizar la confidencialidad en la documentación custodiada y la seguridad en las instalaciones (naves exclusivas, valladas y aisladas, sistemas de extinción automática de incendios, vigilancia 24 horas 7x7, detección de humos por VESDA, control de cámaras, control de accesos electrónico, etc.)

LA EMPRESA EN ESPAÑA

En España Recall está presente desde 1998 cuando adquirió Centro de Tratamiento de la Documentación S.A. (CTD) en Madrid y posteriormente en 2008 adquirió General de Archivo y Depósito S.A. (GAD-SA) en Catalunya y Archivos Centralizados, S.A. (ARCE) en Levante. Los mayores centros están en Ribatejada (Madrid) y Sant Jaume dels Domenys (Catalunya). También tenemos Centros de Archivo en Daganzo, Castellví de Rosanes, Torrent y Crevillente. En España integran Recall 200 profesionales.

-¿Qué proyectos tienen en marcha o prevén tener en un futuro próximo para impulsar su actividad en Catalunya?

En enero de 2012 inauguramos otra nueva nave en Sant Jaume dels Domenys, con lo que llegamos a 48.000 m2 de naves en España, y en la actualidad estamos finalizando otra nave en el mismo complejo, estando también prevista la finalización de un centro de destrucción confidencial de documentación para finales de diciembre, también en Sant Jaume.

recallTM
Your Information. Securely Managed.

www.recall.es

ENTREVISTA CON RAQUEL HERNÁNDEZ, ADMINISTRADORA DE NF ASCENSORS

“Muchas comunidades están pagando precios abusivos en el mantenimiento de sus ascensores”

Con más de 30 años de presencia en el sector y un crecimiento continuado pese a la crisis, NF Ascensors está especializada en la instalación de ascensores en edificios antiguos y obras nuevas. Profesionales en el montaje de elevadores para minusválidos, plataformas elevadoras, montacoches, salvaescaleras para personas con movilidad reducida y montacargas industriales de gran capacidad. Raquel Hernández es su Administradora.

-Cada vez viven más personas mayores en fincas sin ascensor. ¿Pueden ustedes dar solución a estos casos?

Podemos decir que en la mayoría de los casos estudiados hemos conseguido encontrar una solución válida, incluso en situaciones en que nadie esperaba que se pudiera lograr. La adopción de soluciones para edificios antiguos ha sido desde siempre nuestra especialidad y hemos conseguido instalar ascensores y elevadores para minusválidos en huecos reducidos de viviendas antiguas, al menor coste posible. Nos ocupamos de todo, desde la tramitación de los permisos hasta la legalización y el mantenimiento de las instalaciones.

-La tecnología ha evolucionado mucho, ¿Qué destacaría en los aspectos medioambientales y de seguridad?

Lo cierto es que poco tienen que ver los ascensores que instalamos ahora con los que se instalaban hace tan sólo 10 ó 15 años. Tanto el consumo como el ruido de los diferentes componentes ha disminuido drásticamente, y ahora su funcionamiento es mucho más suave y confortable. A nivel de seguridad, las directrices europeas han incrementado notablemente las medidas destinadas a evitar accidentes, y algunas de ellas están afectando también a ascensores antiguos para incrementar su seguridad.



-La legislación municipal favorece la instalación de ascensores...¿en qué punto están las ayudas?

Lamentablemente la mayoría de las ayudas han ido desapareciendo por efecto de la crisis, aunque sí que existe un nuevo Real Decreto a nivel estatal para fomentar la rehabilitación que ofrece ayudas sustanciales en la instalación de ascensores y la supresión de barreras arquitectónicas.

-Por otro lado, la crisis está afectando a muchas comunidades de vecinos de obra nueva que no pueden

hacer frente a los pagos de mantenimiento de sus ascensores...

Efectivamente, se instalaron muchos ascensores por parte de las multinacionales con unos precios de mantenimiento abusivos. A aquellas comunidades que están pagando importes elevados les invito a probar un mantenimiento económico y de la mayor calidad a través de NF Ascensors, incluyendo servicio de rescate 24 horas y atención de averías en festivos y fines de semana.

www.nfascensors.com

FIC Suministros aporta valor añadido en la venta de herramientas y al alquiler de equipos para las industrias

La nueva tienda *on-line*, que permitirá hacer los pedidos con las referencias propias del cliente, contará con 50.000 referencias y un breve plazo de entrega a cualquier punto de la península.

Fundada en 1972

por José Cornejo y Gabriela Sanrafael, FIC Suministros es el almacén especializado al que acuden las industrias del Camp de Tarragona, y muchas otras del resto del país, cuando necesitan asesoramiento experto; comprar herramientas, maquinaria o complementos especializados o alquilar algún equipo industrial. En sus instalaciones de 3.500m² un grupo de profesionales altamente cualificado y comprometido pondrá a disposición del cliente más de 350.000 referencias de más de 400 fabricantes nacionales e internacionales.



Tal como señalan Isabel, José María y David Cornejo, los hijos de los fundadores de FIC Suministros, “nuestra obligación es responder rápidamente a cualquier demanda industrial que tengan nuestros clientes, así como la búsqueda continua de productos innovadores que aumenten la productividad y faciliten su trabajo diario.” Para ello la oferta es amplísima orientada a las necesidades de los diferentes clientes, como el estrictamente industrial pero también el portuario, petrolífero, metalúrgico o construcción. En cuanto a productos, FIC Suministros ofrece sistemas de medición y control, abrasivos, herramientas de corte y soldadura, equipos de seguridad e higiene, señalización, pinturas, limpieza, cerrajería, construcción, fluidos, electricidad, lubricación, manipulación de cargas, maquinaria, mobiliario, tornillería, etc... Oferta de productos que se completa con los servicios de alquiler de equipos orientados a su tipo de cliente: como maquinaria neumática y electroportátil, generadores, equipos de diagnóstico para maquinaria, equipos de mantenimiento industrial, equipos de soldadura y auxiliares, entre otros muchos.

El alquiler de equipos, con su correspondiente mantenimiento, responde a la filosofía

de FIC Suministros que es la de aportar valor. Tal como señalan “Una vez hecha la venta o alquilado el equipo la relación continua y le consultamos por si la respuesta que le hemos dado ha cumplido sus expectativas. Y lo hacemos de forma rápida porque sabemos que el cliente no puede esperar”

Para ello, desde el almacén de venta al público que FIC Suministros tiene en el polígono industrial Riu Clar, en Tarragona, se inaugura este mes una nueva página web con más de 20.000 referencias que irán aumentando paulatinamente. un portal de venta *on-line* en el que los clientes industriales podrán automáticamente comprar los productos que más demanden a través de sus referencias propias, lo que les facilitará la gestión de sus departamentos de compras. La plataforma también facilita la gestión de stocks del cliente, realizando estudios compartidos y de control que garanticen en todo momento la disponibilidad inmediata de los productos más habituales. Además cuentan con un breve plazo de entrega para toda la península, gracias a los acuerdos que FIC Suministros tiene con los proveedores y otras centrales de compras de toda España. Por último, junto al pedido, los clientes podrán descargarse los certificados y fichas técnicas de todos los productos, lo que todavía les facilitará más el trabajo.



www.ficsuministros.com

ENTREVISTA CON JOSÉ BARRIOS, CEO-DIRECTOR GENERAL EJECUTIVO DE AUDAX

“Ofrecemos electricidad a las empresas a precio de ‘pool’”

La comercializadora de energía eléctrica y gas AUDAX triplica su facturación gracias a las ventajas de su producto indexado. Tras cerrar el año 2012 con una facturación de 78 millones de euros, la compañía prevé, dentro de su Plan Estratégico, alcanzar los 354 millones en 2016. Preguntamos a José Barrios, CEO-Director General Ejecutivo de AUDAX, sobre las ventajas que tiene para las empresas la contratación de la energía eléctrica a precio indexado.

-¿En qué consiste contratar la energía eléctrica a precio indexado?

Indexar es una forma de contratar en el Mercado Liberalizado que consiste en pagar un



José Manuel Imañas, Director General, y José Barrios, CEO de Audax

precio variable por la energía eléctrica consumida en función del precio de adquisición en el Mercado Mayorista.

Con la contratación del suministro eléctrico con Tarifa Indexada el cliente paga la energía cada hora al precio real en que se está vendiendo en el mercado eléctrico mayorista más un fee de gestión.

-¿Cuáles son sus principales ventajas? ¿Qué ahorro puede llegar a suponer la Tarifa Indexada respecto a la Tarifa Fija?

En primer lugar, con la Tarifa Indexada se evita pagar durante todo el periodo del contrato

la prima de riesgo asociada a toda Tarifa Fija. Otra importante ventaja es que permite adaptar el consumo para aprovechar las horas en las que la energía eléctrica es más barata, incluso a aquellas en las que el coste es de 0 €. En el primer trimestre de 2013 el coste de la energía eléctrica ha sido de 0€ durante 208 horas. Por otra parte, ofrece la posibilidad de aprovechar la coyuntura del mercado logrando importantes ahorros en la factura eléctrica. Por ejemplo, en el mes de abril, los clientes que tenían contratada la electricidad con Tarifa Indexada se han beneficiado de entre un 27% y un 31% de

ahorro respecto a la Tarifa Fija, aprovechando el descenso del precio de la electricidad en el mercado libre.

-Si el cliente paga menos por su factura eléctrica ¿dónde está el beneficio de Audax?

El beneficio de AUDAX proviene de la gestión y no del precio que el cliente paga por la energía eléctrica. Por este motivo, centramos nuestros esfuerzos en que nuestro cliente pague el menor precio posible por la energía eléctrica que consume.

-Si me interesara contratar la Tarifa Indexada pero quisiera pagar una Cuota Fija cada mes ¿sería posible?

Sí, en AUDAX hemos creado un producto especialmente pensado para cubrir esta necesidad denominado “Cuota Fija Bonificada”. De este modo, el cliente se beneficiará del ahorro que supone la Tarifa Indexada pero pagando una Cuota Fija mensual calculada en base a su consumo habitual. Y como esta cuota es personalizada, se regularizará periódicamente ajustándola a su consumo real, tanto si éste aumenta como si disminuye.

www.audaxenergia.com