



SÁBADO 21 DE MAYO DE 2022 • AÑO XXIV • 8.529

LA RAZÓN

V EDICIÓN PREMIOS COMUNITAT VALENCIANA



Puig alaba el «impulso, sentimiento y cooperación» de las empresas valencianas

La V Edición de los Premios La Razón Comunitat Valenciana reconoce la labor y desarrollo de AVA y La Unió, del Grupo Consum y del Club Deportivo Les Abelles, entre otras firmas autonómicas

Seguir por la vía de la rigurosidad. Esa fue la prerrogativa puesta en valor en Valencia junto al «impulso, cooperación y sentimiento» que hay detrás de cada uno de los responsables de las empresas y personalidades galardonadas en la V Edición de los Premios LA RAZÓN Comunitat Valenciana. «Después de este largo invierno de dos años, ha regresado la primavera de la esperanza». Así lo dijo el presidente de la Generalitat Valenciana, Ximo Puig, en una gala que reconoció la trayectoria, el desarrollo y el trabajo de empresas y personajes públicos, sociales, deportivos y económicos valencianos.

El acto, que contó con la colaboración del Ayuntamiento de Valencia, sirvió para rendir homenaje al sector agrícola y ganadero de la Comunitat, y por el cual se hizo entrega del Premio por su Trabajo y Reivindicación de los Derechos de la Agricultura Valenciana de la Comunitat Valenciana a la Asociación Valenciana de Agricultores (AVA) y a la Unió de Llauredors i Ramaders.

AVA nació en 1977 y se consolidó como el representante principal del sector agrario valenciano, con el objetivo de gestionar y defender los intereses agrarios, de los valores profesionales y humanos del medio rural. Por su parte, La Unió nació en 1976 para defender a los y las profesionales de las explotaciones familiares agrarias y ser la interlocutora ante las administraciones con presencia en todas las comarcas valencianas.

De la misma manera, mención especial tiene por su importancia en el desarrollo económico el Grupo Consum, compañía líder en los almacenes y supermercados por

la eficacia y buen trato tanto a los consumidores como a los trabajadores. Sus políticas de Responsabilidad Social Corporativa son notables año tras año.

En el ámbito deportivo La Razón Comunitat Valenciana reconoció los logros conseguidos por el Club Polideportivo Les Abelles, un equipo de rugby fundado en el año 1971 por un profesor de inglés de las Escuelas San José-Jesuitas llamado Noel Halangode que cumple ahora 51 años de trayectoria. Un club que celebra logros durante más de medio siglo y que ha conseguido diversificarse contando ya con especialidades deportivas de bici y pádel.

El presidente de la Generalitat Valenciana, Ximo Puig, alabó el esfuerzo y dedicación que hay detrás de cada uno de los homenajeados, y destacó el «dinamismo» que caracteriza a todas las empresas que ha reconocido este periódico.

Además, instó a LA RAZÓN a seguir por la vía de la rigurosidad, asegurando que, como el diario, «necesitamos medios responsables, solventes, para jerarquizar y poner en valor lo importante, y conseguir modular la conversación pública desde sus legítimas posiciones ideológicas, siempre respetando la verdad». Insistió en que ahora, más que nunca, hace falta «la razón para realzar lo importante en medio de tanto zumbido».

Por su parte, el delegado de La Razón en la Comunitat Valenciana, Iñaki Zaragüeta, recordó que son ya casi 24 años los que el periódico lleva «superando adversidades, pero con la misma ilusión del primer día». «Hemos multiplicado el esfuerzo que nos ha obligado la aparición de lo digital, y aunque comenzamos con retraso

Respaldo institucional

► La ceremonia de premios contó con la asistencia de una amplia representación de personalidades políticas y económicas de la Comunitat. Además del presidente Ximo Puig, también acudió el conseller de Hacienda, Arcadi España, y su predecesor en el cargo, Vicent Soler, y la exconsellera de Universidad, Carolina Pascual. También acudió el presidente del PPCV, Carlos Mazón, la secretaria general del PPCV y portavoz en Les Corts, María José Catalá, la síndica de Compromís, Papi Robles, la de Ciudadanos, Ruth Merino y el presidente del Grupo Parlamentario Vox, José María Llanos. Además, el acto contó con una amplia representación del Ayuntamiento de Valencia como Borja Sanjuán (PSPV) y María José Ferrer San Segundo (PP). En el ámbito económico, acudió el presidente de la Cámara de Comercio, José Vicente Morata, el director del IVO, Manuel Llombart, el exconseller de Economía, Gerardo Camps, el ex eurodiputado del PP, Pedro Agramunt, y el presidente de la Cámara de Contratas de la Comunidad Valenciana, Manuel Miñes, entre otros.

respecto a nuestros colegas, vamos por el camino adecuado».

De la misma manera, la lealtad a nuestros principios fundacionales, el respeto a las personas y el santo y seña de nuestro trabajo» con, recordó, «la verdad como lema».

«La Comunitat Valenciana tiene en nuestro periódico un instrumento para reflejar sus inquietudes, transmitir sus actuaciones y plantear sus reivindicaciones y metas», concluyó.

Además de AVA y La Unió, del Grupo Consum y del club Deportivo Les Abelles, los premiados en la V Edición de los Premios La Razón Comunitat Valenciana son:

- Premio a la Trayectoria en el Sector Mobiliario de Cocina y Hogar a **Cocina Fácil**.

- Premio Innovación en Implantología Dental para el **Grupo Vericat Implantología**.

- Premio a la Excelencia en la Búsqueda y Desarrollo del Talento para **Interim Group**.

- Premio Centenario para **Asensores Domingo**.

- Premio al Centro Educativo Líder en Educación de la Comunidad Valenciana para el **Colegio Internacional de Levante**.

- Premio Comunidad Valenciana Comprometida con la sostenibilidad en el sector inmobiliario a **Fastighetsbyran**.

- Premio al Mayor Caso de Éxito Empresarial para **Riba Mundo Tecnología**.

- Premio al Parque Temático de la Comunidad Valenciana para **Pola Park**.

- Premio Diseño e Innovación en Maletas y Artículos de Viaje para **Joumma Bags**.

- Premio al Desarrollo Empresarial en Automatización y Control de Accesos para **Basovi**.

- Premio a la Compañía líder en Transporte y Logística de la Co-



munidad Valenciana para **Iberoforwarders**.

- Premio a la Trayectoria Empresarial en la Distribución de productos médicos quirúrgicos para **Sumedex**.

- Premio Empresa Especializada en Servicios de Márketing para el **Grupo Solivesa**.

- Premio Clínica Líder en Traumatología y Tratamiento del Dolor de la Comunidad Valenciana para **Klinik PM**.

- Premio al Crecimiento Empresarial en Distribución de Suministros para **Suministros Coplaza**.

- Premio a la Trayectoria Empresarial en el Sector de la Inspección Técnica de Vehículos para **Grupo Itevebasa**.

- Premio a la Innovación en Soluciones de Etiquetado: Imagen de Marca para **MR Adhesivos**.

REPORTAJE GRÁFICO: KIKE TABERNER



Premiados, familiares, amigos y una amplia representación del escenario político valenciano acudieron a la V Edición de los Premios La Razón Comunitat Valenciana





En la foto principal, de izquierda a derecha: Antonio G. Valenzuela, el conseller de Hacienda, Arcadi España, Ana Garrido, Toni Ramos, el presidente de la Generalitat, Ximo Puig, Alicia Martí, Mari Cruz Guillot y el delegado de La Razón en la Comunitat Valenciana, Iñaki Zaragüeta. Los invitados a los V Premios de La Razón Comunitat Valenciana disfrutaron de un soledado día en el Hotel Las Arenas







Colegio Internacional de Levante

Enseñanza que traspasa fronteras

Premio al Centro Educativo Líder en Educación de la Comunidad Valenciana.
Permiten estudiar fuera de España gracias a sus programas internacionales

El Colegio Internacional de Levante va más allá de la educación. Su proyecto educativo y la gran oportunidad de aprendizaje le ha llevado a ser uno de los centros más relevantes de la Comunidad Valenciana. Y no es para menos. Sus múltiples actividades y su enseñanza traspasan fronteras y se vuelven en la opción ideal.

Desde educación infantil hasta bachillerato, pasando por todas las fases escolares y además imparten el prestigioso Programa de Diploma del Bachillerato Internacional, ofrecen a sus alumnos una educación de vanguardia a través de su esquema: una formación integral de ciudadanos sensibles, críticos y comprometidos. Además, ofrecen

a sus alumnos la posibilidad de estudiar en Inglaterra y Estados Unidos.

Las oportunidades y las puertas abiertas que las familias que eligen a este centro como la principal opción para guiar el futuro de sus hijos ha permitido a LA RAZÓN

reconocerles como el centro líder en educación de la Comunidad Valenciana, en la quinta edición celebrada en la comunidad autónoma. José María Delgado Mateo, director del Colegio Internacional de Levante, aseguró orgulloso de la importancia del galardón para la escuela, citándolo como «un reconocimiento a la labor de toda la comunidad educativa, que vuelve a demostrar que estamos encaminados al logro de nuestros fines: ser mejores».

En plena naturaleza, ubicado en las cumbres de Calicanto, a tan solo 20 minutos de Valencia, es la maravillosa localización donde se encuentra el Colegio Internacional de Levante. Fundado en 1970, este centro de más de 35.000

metros cuadrados ha estado en continuo desarrollo a lo largo de los años, incorporando multitud de mejoras. Unos avances impulsados, sobre todo, por su incorporación, en 1994, a la Institución Internacional SEK, una institu-

La importancia de la lengua inglesa

► El Colegio Internacional de Levante es bilingüe y dota de importancia al aprendizaje de una segunda lengua desde los más pequeños. Sus clases inician al niño en la enseñanza del inglés desde educación infantil, con el fin de, así como aseguran, «permitirles avanzar acorde

a las necesidades y exigencias de la sociedad actual». «Es fundamental que los niños sean conscientes de que viven en un mundo globalizado e interconectado, donde existen diferentes culturas e idiomas y que hay miles de lugares por conocer», asegura el centro educativo.

ción educativa privada presente en Europa, Estados Unidos, Sudáfrica y América Latina. A partir de ese momento crearon nuevas zonas como los multijuegos al aire libre, un mini zoo, un «skate park» o un juego interior para los más pequeños, conocido como «El barco pirata».

El Colegio Internacional de Levante presume de estar siempre a la última en sus métodos de aprendizaje. Hace dos décadas, fueron pioneros en implementar el uso de ordenadores portátiles en sus aulas. Una práctica que ya utilizan la mayor parte de las escuelas del país, que fue potenciada con el uso de plataformas, tablets, programación y robótica en la enseñanza de los alumnos y profesores: «Integrar la tecnología en nuestras aulas ha sido posible gracias a un claustro comprometido y altamente competente, mediante un programa de formación continua del profesorado».

La educación de los colegios de la Institución Internacional SEK tiene un proyecto educativo basado en una metodología abierta y flexible. Su forma de trabajar une el trabajo individual con el cooperativo, a través de la libre enseñanza de la realidad, con el fin de hacer crecer como personas, a los niños y adolescentes, en todos los aspectos. «Una toma de conciencia que estimula la mejora de la sociedad y la búsqueda de un crecimiento personal continuo», se-

«Su proyecto educativo une el trabajo individual con el cooperativo a través de la libre enseñanza»

ñalan desde la institución. Los alumnos de este centro valenciano tienen la oportunidad de estudiar fuera de España, con el fin de mejorar su inglés, ampliar sus posibilidades laborales y crecer culturalmente conociendo otros terrenos. ¿Dónde? En Reino Unido y Estados Unidos.

La Institución Internacional SEK dispone de un colegio británico en Sidmouth (Inglaterra). Un centro situado en una colina con vistas al mar que cuenta con unas excelentes instalaciones del que todas las familias querrán formar parte. Así, al otro lado del charco, la institución también tiene opciones gracias al Programa Internacional «Boca Prep International School», en el que los chicos y chicas, de 9 a 16 años, que lo deseen podrán estudiar en el colegio estadounidense de Florida.



José María Delgado Mateo, director del Colegio Internacional de Levante, recibe el Premio LA RAZÓN



Ximo Puig junto a Martin Posch, COO y director de operaciones de Fastighetsbyran en España y Portugal, e Iñaki Zaragüeta

Fastighetsbyran Más allá de la sostenibilidad

Premio Comunidad Valenciana Comprometida con la Sostenibilidad en el Sector Inmobiliario, reconoce y lucha por el bienestar de sus trabajadores

La compra y venta de viviendas en España es un negocio cambiante. El avance de los años y el nivel de vida de la sociedad hace que las necesidades de los ciudadanos varíen y las posibilidades de comprar o alquilar un inmueble lo hace con ello. Pero existe un punto en común: el deseo de sentir una casa como su hogar.

La empresa sueca Fastighetsbyran es experta en el sector inmobiliario, y tiene la solución para todas aquellas personas que quieren comprar, vender o saber el valor de su inmueble.

Fastighetsbyran nace en Suecia en el año 1966. Su necesidad de expansión, exportación internacional y crecimiento marcaron su

camino hacia otros países, entre ellos España, donde abrió sus puertas en Alicante en 2008. Desde ese momento, la compañía comenzó a establecer una red de oficinas a lo largo de la costa del Mediterráneo, Mallorca y las Islas Canarias. «Fuimos la primera cadena sueca en apostar seriamente

por España», recuerda Martin Posch, COO y director de operaciones en España y Portugal, destacando que debido a las diferencias entre ambos países apostaron «por una oficina central no solo para prestar nuestra marca a las oficinas, sino también para apoyarles con una estructura real en

España». Un comienzo repleto de constancia e innovación que les ha permitido cumplir con todos sus objetivos profesionales hasta la fecha.

Sostenibilidad implica cuidado, y con ello la necesidad de garantizar un respeto, no solo al medio ambiente, sino a todo lo que implica mantener una empresa como Fastighetsbyran. «Cuando hablamos de sostenibilidad, incluimos todos los aspectos de la actividad empresarial, añadiendo el bienestar de nuestros empleados y clientes», aseguran desde la compañía. Por ello, es esencial contar con unas condiciones de trabajo donde sus empleados cuenten con un contrato laboral y un salario garantizado, independientemente de sus ventas.

LA RAZÓN ha reconocido el marco sostenible de Fastighetsbyran en la industria, otorgándoles

el Premio Comunidad Valenciana Comprometida con la Sostenibilidad en el Sector Inmobiliario. Un premio que va mucho más allá del medioambiente y que garantiza a sus trabajadores una necesaria calidad de vida laboral. Martin Posch acudió a la entrega para agradecer el galardón: «Es una meta que solo se puede conseguir trabajando de largo plazo con el máximo respeto hacia el cliente, el trabajador y la sociedad en grande», destaca.

El bosque: su refugio medioambiental. En el valle de Abdalajis, ubicado en Málaga, Fastighetsbyran comenzó el pasado noviembre la plantación de 1.600 árboles, con el fin de compensar las emisiones que causan los viajes de sus clientes. Un proyecto que aumenta equitativamente con sus ventas, y con el que pretenden duplicar el número de plantaciones al terminar el año.

Sus donaciones también viajan a diversas aldeas infantiles en África, donde ayudan a las personas sin hogar con 10 euros por cada casa vendida, llegando a aportar el pasado año cerca de 490.000 euros. Una cantidad que, durante la crisis de Ucrania, han querido redirigir parte de sus donaciones al país en guerra.

Más allá de sus cesiones a los más necesitados, sus oficinas solo gastan electricidad de origen re-

«Cuando hablamos de sostenibilidad incluimos todos los aspectos de la actividad empresarial»

Visitas virtuales a los inmuebles

► Fastighetsbyran cuenta con su propio software. Una creación que permite a sus compradores visitar los inmuebles de España y Portugal sin necesidad de desplazarse, gracias a la realidad virtual. Una técnica utilizada antes de la pandemia, pero que ha sido potenciada en los últimos

años. Visitas digitales a través del teléfono móvil que se ha convertido en popular entre los consumidores: «Nos llamamos “Sunny Friday”, y todos los viernes a las 12:00 tenemos varias visitas donde un número de clientes puedan ver y preguntar al agente en tiempo real».

novable y cuentan con una instalación de placas solares que las convierten en neutras en emisiones de CO₂. «Estamos todavía pendientes de la certificación, pero nuestra meta está claramente definida en ir muy por delante de nuestros competidores», confiesa Posch. Además, cuentan con una gran flota de coches 100% eléctricos.

Fastighetsbyran habla de tecnología como una herramienta fundamental en su trabajo diario: «La tecnología tiene un papel muy importante, es la llave de nuestro éxito».

Así, este elemento, junto a los trabajadores y la sostenibilidad se convierten en tres de los pilares fundamentales para el éxito y desarrollo de Fastighetsbyran, una empresa que lucha a diario por seguir siendo líderes del sector inmobiliario internacional.

POR
MIRIAM R.
NOGAL

Riba Mundo Tecnología Líderes en electrónica de consumo

Premio al Mayor Caso de Éxito Empresarial. Su trabajo está presente en los cuatro continentes, realizando envíos a más de 32 países en todo el mundo

La tecnología está ya implantada en la gran mayoría de las empresas del mundo. Sus avances son llevados a cabo necesariamente por cualquier industria, y compañías como Riba Mundo Tecnología son parte de su motor.

Con sede en Valencia, Riba Mundo Tecnología compra y vende internacionalmente en el segmento B2B en el sector de la electrónica de consumo. Su proyecto está basado en la globalidad, flexibilidad y omnicanalidad, y actualmente operan en más de 32 países en todo el mundo, entre los que se encuentran Reino Unido, EEUU y Emiratos Árabes.

Un nuevo comienzo y el deseo de adentrarse en la cultura española

la guiaron a la familia italiana de Francesco Passamonti hasta la Comunidad Valenciana para poner en marcha, en 2018, Riba Mundo Tecnología. Unas acciones que más tarde adquirió Marco Dezi en un 45%, impulsando su conocimiento tecnológico, y al que se sumaron a nivel comercial, Mirco Sorbo y Vincenzo Poeta, considerados «dos de los players más importantes del sector en todo Europa».

La esencia de cada uno de los pilares de la empresa les ha llevado al éxito actual, y ha sido reconocido por LA RAZÓN en los V Premios Comunidad Valenciana, concediéndoles el Premio al Mayor Caso de Éxito Empresarial. Un galardón recogido por su CEO & Partner, Marco Dezi. «Supone un enorme reconocimiento al esfuerzo que

durante los cuatro años de vida de la compañía todo el equipo de Riba Mundo Tecnología venimos desarrollando», agradece, reconociéndolo como «una oportunidad para seguir trabajando con la misma ilusión en el futuro», así como «un compromiso para seguir creciendo y presentar el proyecto a todo el mundo».

La omnicanalidad, la flexibilidad y la globalidad son la base del modelo de negocio de esta empresa. A lo largo de los años se ha enfrentado a grandes cambios, pero, sin duda, su mayor reto ha sido adaptarse al avance de la digitalización. Un desafío que ha lidiado con la creación de su propio software: «No ha sido un proceso sencillo, ya que no solo supone añadir nuevas tecnologías, sino cambiar toda la cultura organizacional», detallan desde la compañía. Así,

Un modelo de negocio basado en la omnicanalidad, flexibilidad y globalidad

La empresa compra y vende internacionalmente en el segmento B2B de la electrónica de consumo

de cara al desarrollo del negocio, ofrecen innovaciones y soluciones de mercado adaptadas particularmente a sus clientes.

El software Marvin, su principal ventaja competitiva, se encuentra registrada en la Propiedad Intelectual italiana. A través de este mecanismo, permite a la empresa la centralización de una única base de datos, permitiendo una toma de decisiones mucho más eficiente. La empresa trabaja bajo unos principios muy bien asentados. Comprar al mejor precio de mercado, hacer previsiones de rotación exactas, optimizar los márgenes identificando los mercados acordes a sus productos y marca, así como una comunicación con el cliente rápida y eficaz.

Marco Dezi destaca tres valores que no pueden faltar en Riba Mundo Tecnología y que definen la empresa tal como se le conoce: la integridad, la innovación y el espíritu de trabajo. ¿Cómo lo consiguen? La compañía incorpora la honestidad, el respeto y la transparencia en cada una de sus comunicaciones, tanto interna como externamente. Además, trata de ofrecer a la sociedad nuevas soluciones que «les haga la vida más sencilla», destaca el CEO. De esta manera, tratan de unir no solo socios con empleados, sino formar una familia dentro de su empresa con todos los que componen Riba Mundo Tecnología.

Individualización: el Servicio 360° RMT

► El cliente es el centro de la estrategia para Riba Mundo Tecnología. Por ello, ofrecen desde su nacimiento un servicio totalmente personalizado, individual y creado en función de su target, localización, mercado objetivo y su especialización. Un proyecto conocido como «Servicio 360° RMT» y que ha acercado a la compañía a alcanzar sus objetivos más rápidamente. ¿Cómo lo llevan a cabo? Ofrecen al cliente el premio más competitivo del mercado, un servicio logístico express gratuito y un amplio catálogo cien por cien disponible, para que no tengan duda de a quién elegir a la hora de comprar.



Marco Dezi, CEO & Partner de Riba Mundo Tecnología, posa con el galardón de LA RAZÓN



Juan Carlos Rodríguez Selaya, director general de Pola Park, recogió el galardón.

das directamente, así como acceder y pedir la comida, mientras disfrutaban de las atracciones. «Estamos en una evolución constante y cada año mejoramos todo lo que está en nuestra mano para ofrecer siempre una mejor experiencia al visitante», promete el director.

Pioneros en seguridad

No todo ha sido fácil. Su mayor reto vino con el coronavirus. La situación pandémica revolucionó todos los planes que esta empresa tenía en mente. Un gran imprevisto que superaron gracias al esfuerzo y la seguridad de superación. Así, Pola Park se convirtió en el primer parque de atracciones de la Comunidad Valenciana en tener un certificado seguro y responsable frente al covid, a través del sello «Safe Tourism Certified» otorgado por el Instituto para la Calidad Turística Española.

«Estamos en una evolución constante y cada año mejoramos todo lo que está en nuestra mano»

Si un proyecto crece y va viento en popa, dura años y años. El parque temático Pola Park de Santa Pola (Alicante) es un ejemplo de éxito y permanencia. Un universo de atracciones que nació en 1996 como un proyecto de feria estática y que su favorable transformación le ha convertido en un gran parque de atracciones familiar.

No solo las divertidas atracciones destacan al caminar por Pola Park. Este parque de 24.000 metros cuadrados cuenta con 25 atracciones, servicios de hostelería para que los visitantes puedan descansar y preciosos jardines donde pasear rodeado de naturaleza. Instalaciones que tienen en proyección ampliar de cara a la próxima temporada, y que están en continuo crecimiento y mejora. «Es un complejo de ocio único, en el que todos los niños entre dos y doce años pueden subir a todas las atracciones y acompañados de sus hermanos mayores, papas o abuelos», confiesan. Además, sus trabajadores organizan espectáculos donde los niños son los principales protagonistas. Podrán bailar, cantar, aprender y, en definitiva, pasarlo en grande.

Gracias a sus valores y a llevar décadas siendo la mejor elección para las familias que visitan la

Pola Park La magia de crear recuerdos bonitos

Premio al Mejor Parque Temático de la Comunidad Valenciana. Es un complejo adaptado a todas las edades

Gran amplitud de novedades

► **Ambiciosos e inquietos. El equipo de Pola Park está siempre listo para las innovaciones y la creación de nuevas actividades con el que los visitantes puedan vivir experiencias únicas e inolvidables. Por ello, de cara a verano, ofrecerán una nueva atracción familiar que prometen «va**

a gustar mucho». Además, para 2023 van a comenzar la renovación máxima de cada una de ellas. Todo preparado para que las familias decidan Pola Park como la primera opción entre todos los parques del levante. En sus calles y atracciones hay diversión asegurada.

ciudad, LA RAZÓN ha otorgado a Pola Park el Premio al Mejor Parque temático de la Comunidad Valenciana. Un galardón que Juan Carlos Rodríguez Selaya, su director general, enfoca como sinónimo de que van por buen rumbo: «Es una señal de que estamos enfocados, de que vamos por el camino correcto». Un buen trabajo conseguido por un joven equipo con ganas e ilusión de trabajar, que Juan Carlos Rodríguez está orgulloso de dirigir.

Avance al compás tecnológico

«El mundo va evolucionando y nosotros junto a él», asegura Juan Carlos Rodríguez. Pola Park avanza al compás de la tecnología y se adapta a cualquier adversidad, superando con éxito cualquier expectativa. Una de sus últimas incorporaciones tecnológicas va de la mano con la restauración. Esta temporada han instalado kioscos automáticos en todos sus puntos de restauración, desde los que el cliente puede pedir su comida directamente a cocina, agilizando así los tiempos de espera y reduciendo las colas en los restaurantes. Además, tienen en proceso el lanzamiento de una aplicación móvil oficial, a través de la cual se puedan adquirir las entra-

ñaola (ICTE). Por ello, lograron superar récords en la temporada de Halloween y descubrieron un nuevo paraíso al abrir el parque en Navidad. «Fue un éxito total», reconocen.

Por todos estos logros, Pola Park es lo que es gracias a sus trabajadores. Su equipo es estricto y, como ellos mismos confirman al periódico, son «más exigentes que los propios visitantes». Una virtud que les hace pensar, innovar y crear nuevas ideas que les hacen sentirse agradecidos con el cliente. Un proyecto basado en unos valores esenciales: ilusión,

magia, diversión, emoción, felicidad, aventura y espectáculo. Un reconocimiento que se plasma en la gratitud de las familias: «El visitante siempre esta agradecido

por este tipo de cosas y a nosotros es lo que nos hace felices».

¿Cómo llegar a Pola Park? La buena comunicación del parque hace que las familias no duden a la hora de elegir dónde pasar sus vacaciones. Se puede acceder en coche, tren, autobús... ¡Incluso en avión! «Pola Park es una máquina de crear recuerdos felices en la memoria de nuestros visitantes para siempre», aseguran. Y, a la vista está, llevan décadas consiguiéndolo.

POR
MIRIAM R.
NOGAL

Proveedor de los principales retailers de Europa, licenciataria oficial de grandes marcas internacionales y con décadas de experiencia, Joumma Bags ha evolucionado de proyecto a realidad convirtiéndose en una de las empresas especializadas en maletas, mochilas y accesorios de viaje más importantes del panorama nacional.

La empresa Joumma Bags fue creada por Juan Ferri, en 2008. Un plan laboral con una clara orientación al cliente, que en la actualidad ha logrado ser el principal exportador de maletas en más de 40 países. Líder en diseño, fabricación y distribuidor de artículos de viaje y accesorios para todos los públicos, la Comunidad Valenciana cuenta con una de las compañías más destacables del sector y, por ello, LA RAZÓN ha querido contar con ella como una de las protagonistas en la anual entrega de premios. Joumma Bags ha sido galardonado con el Premio diseño e innovación en maletas y artículos de viaje. Un

POR
MIRIAM R. NOGAL

premio que recogió Juan Ferri Soler, su director general, y que, destaca, les «impulsa aún más a trabajar de manera coordinada y focalizada en conseguir productos atractivos, funcionales y perfectos para el consumidor».

Variedad de artículos

El amplio abanico de productos que ofrece Joumma Bags les permite llegar a todas las edades: desde el público infantil hasta líneas ejecutivas, pasando por los amantes de la moda y las tendencias. Actualmente, la compañía diseña y distribuye productos para sus propias marcas: Enso, Adept, Movom o Roll Road, así como para marcas internacionales de primer nivel, como Pepe Jeans, Disney o Marvel, de las que es licenciataria. Además, es proveedor de los retailers más reconocidos del continente, como El Corte Inglés, Carrefour o Amazon.

Así, cuentan con más de 30 registros de diseños internacionales, varios modelos de utilidad y dos patentes de invención de producto. Además, recientemente se le ha concedido dos patentes de invención de maquinaria y proceso de fabricación de maletas. Un logro que se suma a todo lo conseguido en los últimos años: «Este sistema patentado permite adaptar el diseño y la fabricación a la demanda del mercado con rapidez, eficacia y de

Joumma Bags Viajes con diseño y exclusividad

Premio Diseño e Innovación en Maletas y Artículos de Viaje, es proveedor de Amazon y El Corte Inglés

manera personalizada», confirman desde la compañía, dotándoles así de variedad y exclusividad.

El medioambiente también forma parte de Joumma Bags. No hay empresa textil y moderna que no haya desarrollado un plan de sostenibilidad. Por eso, desde 2017, esta compañía desarrolla productos con materiales reciclados de

primer nivel, certificados por Global Recycled Standard. De esta manera, aseguran que buscan adentrar cada vez más productos reciclados: «Están presentes en todas las marcas y la intención es ir ampliando cada vez más el abanico de productos reciclados, respetando criterios ambientales y sociales».

Exclusividad basada en un diseño I+D

► El diseño y la exclusividad de Joumma Bags han sido premiadas. Los exclusivos e innovadores productos y artículos de viaje con los que trabaja se han creado gracias a un equipo de desarrollo, centrado únicamente en ello: más de 15 personas encargadas, detalladamente de que el producto cumpla a la perfección con las expectativas. Para llevarlo a cabo, la empresa tiene todo lo necesario para ser única. Cuentan con un plató de fotografía en sus instalaciones, así como máquinas de 3D con el que cumplen con el proceso de creación. Todo lo útil para que el cliente les decida como su opción imprescindible.

El fiel viajero nunca se cansa de conocer destinos. Joumma Bags hace apelación a su definición y pone el foco de sus planes en la expansión internacional. Su presencia no es solo en España, pues trabajan en más de 40 países, principalmente en Europa, Oriente Medio, Uruguay, Colombia y en África del Norte. Además, cuenta con una amplia red comercial por todo el continente europeo.

Conceptos importantes

Un crecimiento territorial que desean cumplir sin abandonar otro de sus pilares fundamentales: cubrir las necesidades de los consumidores de forma rápida, efectiva y con cercanía. Una mecánica de trabajo alineada con la búsqueda de tres conceptos: funcionalidad, para que moverse sea fácil; diseño, para que cada consumidor marque su propio estilo; y variedad, a través de múltiples marcas.

La pandemia ha sido un gran reto para la compañía. Los desplazamientos cayeron considerablemente desde el comienzo de la crisis sanitaria y, durante dos años, han tenido que lidiar con un cambio inesperado y desa-

La empresa cuenta con más de 30 registros de diseños internacionales y dos patentes de invención de productos

fante para su día a día, que han logrado superar con creces gracias al trabajo duro y a la fácil adaptación: «Gracias a la diversificación de sus productos, el buen posicionamiento online y una buena gestión de los stocks, la empresa no solo ha superado la situación sino que ha salido mucho más reforzada», reconocen desde Joumma Bags.

Además, esto ha ayudado a que la sociedad se familiarice con el consumo a través de internet: algo indudablemente necesario. «Muchos consumidores que nunca hubieran comprado online, lo han hecho, han podido comprobar la comodidad y la facilidad que supone y van a seguir comprando online», aseguran.

Bajo el lema «Allá donde tú vayas, queremos ir contigo», Joumma Bags continuará dando servicio a los consumidores más viajeros, a aquellos que posan la confianza en sus productos y a los proveedores que cuentan con su empresa con la máxima confianza.



Juan Ferri Soler, director general de Joumma Bags, posa con el premio LA RAZÓN

Basovi

Seguridad y confianza para los vehículos

Premio al Desarrollo Empresarial en Automatización y Control de Accesos.
Garantizan una máxima seguridad

Los garajes y parkings cada vez están más modernizados, más digitalizados. Desde hace ya varios años se busca intensificar la comodidad en los estacionamientos introduciendo diferentes elementos que nos permite fluidez en el tránsito de los vehículos. Para conseguirlo intervienen muchos factores, y es gracias a empresas como Basovi, encargada del control de acceso de vehículos, tanto en recintos públicos como privados, garantizando la máxima seguridad y satisfaciendo las necesidades de sus consumidores.

Experiencia, calidad, atención al cliente y profesionalidad. Son algunas de las palabras que definen a Basovi. La alta demanda de productos y componentes electrónicos existentes a mediados de los 90, junto a la idea de Antonio Vicente Sánchez, su creador, fueron los detonante del nacimiento de esta empresa. Fundada en 1996, lleva décadas dedicada al servicio técnico y la tecnología, innovando y creando soluciones que le han llevado a convertirse en una de las empresas más importantes del sector.

La gran capacidad de desarrollo tecnológico y la oferta de productos de control de accesos que Basovi ofrece a sus clientes desde hace más de dos décadas ha sido reconocida por LA RAZÓN en la quinta edición de los Premios Comunidad Valenciana. Así, la empresa ha recibido el premio al desarrollo empresarial en automatización y control de accesos. Un mérito que su director general, Javier Vicente Sarro, atribuye a cada miembro del equipo: «Es un reconocimiento al trabajo y al esfuerzo realizado por todo el equipo y una motivación para seguir», confesaba el director ge-

Ejecución de la inteligencia artificial

►La inteligencia artificial (IA) es el futuro de muchas empresas dedicadas a la digitalización y al uso de la tecnología. Incluso, gran parte de esta lista ya lo utiliza en el presente. Entre los planes a largo y corto plazo de Basovi, la inteligencia artificial y la reducción de la emisión de gases está presente entre sus proyectos. Un hecho necesario que cada vez más compañías están haciendo partícipes de su día a día. «A largo plazo estamos estudiando diferentes posibilidades enfocadas sobre todo en la inteligencia artificial y emisión de gases», asegura Javier Vicente Sarro. De esta manera, un trabajo que desean realizar sin perder la calidad de sus servicios: «A corto plazo trabajamos para mantener la calidad del producto», asegura.



Javier Vicente Sarro posa con el Premio Comunidad Valenciana de LA RAZÓN

neral de la empresa. La tecnología está en constante cambio, todo el mundo lo sabe, y las empresas que se dedican a ello deben vivir pendientes de sus demandas y avances. Cada vez más compañías quieren implantar los últimos desarrollos en sus productos, ser los más modernos y satisfacer todas las necesidades. Y en Basovi son conscientes: «Son constantes los cambios en la tecnología y el mercado», reconoce Javier Vicente, encontrando soluciones a cualquier demanda y destacando la necesidad de «estar siempre atento», pues «en una necesidad actual que no pueda ser solucionada, posteriormente intervienen factores externos tecnológicos que permiten el desarrollo de la solución ideal para el cliente». Una ambición que les permite buscar y encontrar los resultados para que el cliente confíe en sus servicios.

POR
MIRIAM R.
NOGAL

«Trabajamos según necesidades de todo tipo de empresas, esas soluciones específicas en cada uno de nuestros proyectos son las que nos diferencian en el mercado», destaca su director. Por ello, Basovi basa su trabajo en cuatro valores: responsabilidad, esfuerzo, honestidad y respeto.

La apertura por tarjeta de proximidad «anti passback» es una de las instalaciones de Basovi.

Un mecanismo que facilita la entrada a los aparcamientos personalizando horarios y restricciones en caso necesario, con la simple acción de acercar una tarjeta al sistema y que se complementa con otra de las facilidades que ofrecen: el reconocimiento de matrícula. Gracias a este invento, la barrera se abrirá automáticamente al leer qué vehículo ha entrado al parking, agilizando su entrada y salida y personalizando en caso necesario las autorizacio-

nes requeridas para cada matrícula. Cada parking funciona de manera diferente dependiendo de si es público, privado, exterior o interior y el objetivo de la instalación. No siempre tienen como objetivo recaudar dinero sino facilitar accesos para diferentes tipos de vehículos que acceden al recinto. «Tratamos cada caso de manera personalizada, aplicando la mejor de las soluciones, tanto para vehículos como para peatones», destacan en su web. La digitalización de los productos guiados por la inteligencia artificial es uno de los planes a largo plazo de Basovi. Un proyecto que dota de futuro a la empresa, poniendo el foco en las posibles demandas que puedan encontrarse en el camino. Además, reconocen la importancia de la sostenibilidad con la reducción de la emisión de gases contaminantes, otro de los planes a largo plazo que desean implementar en sus productos.

Iberoforwarders Mercancía segura por cielo, tierra y mar

Premio Compañía Líder en Transporte y logística de la Comunidad Valenciana, 25 años de experiencia, transparencia y trámites de alta calidad garantizada

«**A** cortamos distancias. Aportamos soluciones» es el eslogan con el que Iberoforwarders presenta su trabajo. Una empresa especialista en transporte de mercancía, dedicada cien por cien al sector en todas sus vertientes: marítima, terrestre y aéreo, además de contar con un servicio de logística y almacenaje que permite optimizar tiempos y costes. Iberoforwarders cumple 25 años de experiencia y es la mejor opción de las decenas de clientes que confían en sus servicios. Una empresa que facilita todo tipo de trabajos para poder llevar sus productos de una punta a otra del mapa con la confianza de que llegarán a su destino de una forma segura.

Fundada en 1997 bajo el nom-

bre de Decoexa Alicante S.A. y con la colaboración y labor de Francisco Esteve Antón, la cuna de Iberoforwarders está en el mediterráneo. Más de veinte años de experiencia en los que han crecido y ampliado su red de servicios hasta convertirse en una de las opciones más rápidas y de mayor calidad del mercado, con una am-

plia combinación de transporte por mar, aire y tierra.

Una empresa que, a día de hoy, continúa en constante crecimiento y que ha sido reconocida con uno de los premios que otorga el diario LA RAZÓN. Así, gracias a sus avances y a sus amplios servicios, Iberoforwarders ha sido distinguida con el Premio Compañía líder en trans-

porte y logística de la Comunidad Valenciana. Un galardón que recogió Idoia Esteve Esteban, directora del departamento marítimo, y que es consecuencia del duro trabajo de todo el equipo que conforma la compañía: «Un gran honor para una empresa familiar y más precisamente ahora, en estos momentos tan complicados para el sector del transporte».

Compromiso de calidad

Iberoforwarders tienen una política de calidad muy medida y esencial, que marcan y guían el camino de sus servicios. Para ello, consideran importante tener transparencia y transmitir seguridad en los trámites, la innovación y tecnología, así como la optimización de tiempos y costes; además de aportar confianza a sus clientes garantizando un trato personalizado en cada una de las demandas.

La cercanía con sus clientes y

proveedores, el respeto y la atención hacia sus empleados, la libertad de opinión para hacerles partícipes del proyecto, la constancia y la dedicación, así como perseverar en la consecución de los objetivos son algunos de los valores que no pueden faltar en una empresa como Iberoforwarders. «Entendemos nuestra obligación y responsabilidad como parte de la sociedad en dejar un mejor futuro para las próximas generaciones», garantiza Jordi Esteve, CEO de Iberoforwarders, nombrando la instalación de placas fotovoltaicas en su sede como uno de sus últimos proyectos sostenibles más destacados.

El amplio abanico de posibilidades que ofrece Iberoforwarders les convierte en eficaces. La compañía trabaja con la gran mayoría de sectores que demandan el transporte de sus materiales. Entre ellos, el sector de la construcción, alimentación, bebidas y licores, calzado, carga pesada, cosmética y perfumería, textil y farmacéutico. Además, presentan asistencia en el transporte de mercancías peligrosas (DGR). Están preparados para todo tipo de productos, prometiendo que descansarán en perfectas condiciones en su punto de llegada.

Con esto, la tecnología entra dentro de sus pilares, a la vez que se convierte en una gran reto. Así, han gestionado su llegada como una parte fundamental con el fin de convertirse en los primeros

Momentos difíciles en el sector marítimo

► A raíz de la pandemia, el sector del transporte marítimo se ha visto envuelto en uno de los momentos más complicados de su historia. El cierre del puerto de China, motor de la exportación, provocó el aglutinando sus contenedores, anulando así la posibilidad de trabajar por mar. «Los transportistas

tardan una media de cuatro horas en cargar y otras cuatro en descargar», confirma Jordi Esteve. Una situación tremendamente complicada que están sufriendo todos los componentes de la cadena logística. Un estado que el CEO define como «un caos», y que desean que se solvente pronto.



Idoia Esteve Esteban, directora del departamento marítimo, recogió el galardón

«Hemos entendido la evolución tecnológica como parte fundamental para estar en primera línea»

Iberoforwarders cuenta con una política de calidad muy medida y esencial, que marcan el camino de sus servicios

ante su competencia. «Hemos entendido la evolución tecnológica como parte fundamental para estar en primera línea. Es imprescindible un “partner” tecnológico que te ayude a automatizar los procesos internos de gestión, así como el uso de herramientas que permitan mejorar la comunicación interna entre los miembros de la empresa», confirma Esteve.

Así Iberoforwarders cumple con todas las expectativas y se convierte en una de las empresas más importantes del sector en la Comunidad Valenciana.

Sumedex Material quirúrgico de alta calidad y total confianza

Premio a la trayectoria empresarial en la distribución de productos médicos quirúrgicos, otorgado en reconocimiento a más de 35 años de experiencia

Cuando las personas acuden a un hospital para someterse a una intervención quirúrgica, toda la atención suele recaer sobre el equipo médico que les va a atender o, en última instancia, sobre el propio centro médico. Interesa saber si los médicos tienen experiencia, si en ese centro se trata con cariño a los pacientes, si se interesan realmente por los casos que atienden, etc. No son cuestiones menores, sobre todo cuando se trata de la propia salud y bienestar o de la de algún familiar o conocido.

Pero también es importante hacerse eco y preguntarse por otros factores, tan decisivos o más que los anteriores, que pueden marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso, médicamente hablando. Hablamos de los proveedores de

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

materiales sanitarios, instrumental quirúrgico, implantes y demás elementos que pueblan salas y quirófanos de los hospitales. Entre estas compañías destinadas a proveer del material necesario a los centros hospitalarios destaca Sumedex, una empresa valenciana con más de 35 años de experiencia en el sector médico quirúrgico. Esta trayectoria ha sido el motivo por el cual LA RAZÓN ha premiado a Sumedex con el Premio a la Trayectoria Empresarial en la Distribución de Productos Médicos, entregado a Eduadro Clari Abzuea, CEO de la compañía, en el marco de los V Premios Comunidad Valenciana. Estos galardones buscan poner en la palestra a empresas que, a base de esfuerzo y dedicación diarios, se han convertido en referentes de sus diferentes sectores empresariales e industriales a nivel internacional.

Confianza y profesionalidad

Sumedex tiene el orgullo de haber conseguido una posición privilegiada en el ámbito de los provee-

Un robot quirúrgico de última generación

► La última incorporación a la lista de productos que distribuye Sumedex es un robot quirúrgico, modular, laparoscópico y multidisciplinar. Su nombre es Versius y, desde el control de sus mandos, un solo cirujano es capaz de manejar los cuatro brazos mecánicos y realizar operaciones de Cirugía General, Urología, Ginecolo-

gía y Cirugía Torácica. Este software ha sido desarrollado en el HUB de la Universidad de Cambridge (Reino Unido). Un punto diferenciador de Versius con otros robots quirúrgicos es la plataforma Versius Connect, que permite optimizar los resultados y será la base de las aplicaciones de Big Data

dores de material e instrumental quirúrgico a hospitales y centros médicos. Sus 35 años de experiencia así lo avalan, lo que ha generado un conocimiento del mercado de la distribución médica prácticamente inigualable, alcanzando un liderazgo conformado por un equipo multigeneracional, que transmite el conocimiento y experiencia de unos a otros.

Formación continua

El equipo de Sumedex adquiere formación continuamente, lo que le hace perfectos conocedor de las

últimas tecnologías y tendencias en el sector del material quirúrgico. La transparencia en cuanto a provisión y distribución del material es clave en este caso de éxito, y es que el conocimiento tanto del cliente como de los productos o servicios ofertados consigue hacer a Sumedex el perfecto depositario de la confianza de sus clientes, que ven satisfechas sus dudas, peticiones e inquietudes.

Innovación

Además de una formación continua, el personal de Sumedex está siempre alerta sobre las últimas innovaciones y lanzamientos de última generación, lo que aporta un punto diferenciador con el resto de compañías distribuidoras del mercado.

Otros puntos diferenciadores de Sumedex con otras empresas del sector son la calidad de los productos y del servicio, los valores organizacionales, el modelo de negocio y el talento humano de su equipo.

Un ejemplo de esta invocación es la tecnología Versius, un robot laparoscópico modular con visión

Los 35 años de experiencia de Sumedex son la base de un amplio conocimiento del mercado

El personal de Sumedex está en continua formación y al tanto de las últimas tendencias e innovaciones

3D, desarrollado en el HUB de la Universidad de Cambridge.

Se trata de un robot multidisciplinar, que puede usarse en Cirugía General, Urología, Ginecología y Cirugía Torácica.

Un solo cirujano puede controlar los cuatro brazos mecánicos de Versius y, al ser modular y transportable, es posible montarlo y desmontarlo en diferentes quirófanos sin ningún tipo de inversión económica adicional.

La calidad del servicio prestado tanto a proveedores como a clientes hace que empresas como Sumedex hayan conseguido, con el trabajo y esfuerzo diarios, una posición envidiable en los puestos más altos de los rankings internacionales. Estas empresas son un ejemplo para el sector, y no cabe duda de que aún les queda mucha andadura por delante, así como un sinnúmero de apasionantes retos.



Eduadro Clari, en el momento de recoger el premio

La comunicación y el marketing se han convertido, con los años, en dos herramientas claves a la hora de establecer una estrategia empresarial firme y fiable. Comunicar las grandes ideas de nuestro negocio no siempre es fácil, y en esos momentos es cuando podemos contar con la colaboración de empresas especializadas en este sector.

Es el caso del Grupo Solivesa, que desde hace veinte años desarrolla su labor profesional en el sector de las telecomunicaciones y la energía, entre otros. En el marco de los V Premios Comunidad Valenciana, el Grupo Solivesa fue galardonado con el Premio Empresa Especializada en Servicios de Marketing. El delegado de LA RAZÓN en la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia, Iñaki Zaragüeta, entregó el galardón a Miguel Soliveres, director del grupo.

Las tres líneas de negocio en las que se mueve el Grupo Solivesa son las telecomunicaciones, la energía y los seguros.

Su experiencia está avalada por la confianza de sus clientes, que año tras año renuevan su compromiso de querer colaborar con

POR
NICOLÁS
SANGRADOR

el Grupo Solivesa. Y es que en los últimos veinte años han generado una experiencia y conocimiento difíciles de encontrar, lo que les convierte, sin duda alguna, en el mejor partner de los sectores de las telecomunicaciones, la energía y los seguros. La implicación total y entrega en cada relación profesional, el trabajo bien hecho y la confianza depositada y renovada por los clientes en el Grupo Solivesa son claves de su éxito. Una confianza que, además, es recíproca.

Esta implicación se basa en un método que es garantía de éxito y fiabilidad: la adaptación del Grupo Solivesa a la filosofía de empresa de sus clientes y a su público objetivo hacen que se puedan llevar a cabo estrategias y campañas de máxima fiabilidad y resultados.

Estrategias globales

La estrategia del Grupo Solivesa para con sus clientes está centrada en conectar tres grandes fuerzas de actuación: los equipos comerciales, los departamentos de recursos humanos y el marketing aplicado de manera global. La creación de equipos específicos para cada caso tiene mucho que ver en esta mentalidad y, sin duda

Grupo Solivesa El mejor partner comercial

Premio Empresa Especializada en Servicios de Marketing, en reconocimiento a 20 años de trabajo y esfuerzo diarios



Miguel Soliveres, durante la entrega de premios

alguna, ha llevado al Grupo Solivesa a los puestos de referencia a la hora de aumentar los clientes de marcas como Endesa, Vodafone o Asisa, algunos de sus clientes punteros.

Todo esto queda englobado en un lema que está escrito en el ADN del Grupo Solivesa: crear estrategias totales para conseguir resultados únicos.

Los datos avalan este modo de trabajar, pues en estos veinte años de andadura cuentan con más de 230.000 clientes, y los casos de éxito son sorprendentes.

Como en todos los sectores empresariales, los dos últimos años han sido un factor disruptivo imposible de prever para las estrategias de las compañías. Sin embargo, en el Grupo Solivesa han sabido ver el factor positivo de estos convulsos meses, poniendo el acento en la digitalización y adaptación de sus clientes a los nuevos

tiempos. La pandemia ha sido un factor acelerador en cuanto a procesos que, de otra manera, habrían tardado años en desarrollarse e implantarse.

Esta digitalización ha hecho avanzar al sector de la comunicación y el marketing a velocidades nunca antes vistas, aportando nuevos canales tanto de venta como de comunicación, desarrollando plataformas y nuevas estrategias de adaptación y transformación al e-commerce para pequeñas y medianas empresas.

Experiencia y resultados

Los excelentes resultados del Grupo Solivesa están avalados por las buenas opiniones de sus clientes, que no dudan en renovar año tras año las colaboraciones profesionales con el grupo. Esta confianza mutua ha dado como resultado una experiencia profesional de

veinte años, durante los que el empeño por ser mejores y ampliar competencias profesionales ha sido una constante prácticamente diaria en cada una de las personas que conforman el grupo.

Las relaciones con clientes y proveedores tienen una base que, sin duda, es una parte importante del éxito del grupo. Esta base tiene tres puntos fundamentales: la rapidez, la cercanía y la transparencia. En todo momento existe una comunicación directa con el cliente, lo que hace más fluida la relación y establece sinergias de manera directa entre los equi-

El Grupo Solivesa busca establecer estrategias totales para lograr resultados únicos en sus campañas

Tres claves que han marcado la diferencia

►El Grupo Solivesa ha conseguido establecerse en los puestos más altos de los rankings empresariales dentro de los sectores de las telecomunicaciones, la energía y los seguros. El secreto de este gran éxito es la rapidez, cercanía y transparencia con clientes y proveedores. Este triple basamento es primordial para establecer unas relaciones profesionales de éxito. Desde el momento inicial, los equipos profesionales del Grupo Solivesa se adaptan a las necesidades de sus clientes, asumiendo su filosofía y estrategias para ofrecer un proyecto total y obtener así unos resultados únicos. Esta forma de trabajar ha convertido al Grupo Solivesa en el mejor partner tecnológico para sus clientes.

pos y los clientes, lo que favorece la transmisión de información precisa y se consigan así los objetivos de nuevos clientes.

El punto diferenciador del grupo respecto a otras compañías del sector viene dado por esta relación directa con el cliente. Además, el Grupo Solivesa cuenta con un backoffice cuyo único propósito es validar y comprobar cada acción que se lleva a cabo.

Por todo lo espuesto, y en el marco de los V Premios Comunidad Valenciana celebrados el pasado 12 de mayo, LA RAZÓN no tuvo dilema ni dudas a la hora de otorgar este Premio Empresa Especializada en Servicios de Marketing al Grupo Solivesa. El director del grupo, Miguel Soliveres, recogió el galardón. Empresas como el Grupo Solivesa son una fuerte apuesta por el talento y la profesionalidad en el sector comercial.

KLINIK PM La revolución del paradigma de la medicina

Premio Clínica Líder en Traumatología y Tratamiento del Dolor en la Comunidad Valenciana, en reconocimiento a la excelencia de su trabajo

Tarde o temprano las personas tienen que acudir, en algún momento de sus vidas, a un centro médico, ya sea por dolencias propias o acompañando a familiares o amigos en sus tratamientos. En estos momentos quedan al descubierto quienes se dedican por vocación de servicio y cuidado a este sector, y en este punto tiene un puesto destacado sobre el resto la red de clínicas KLINIK PM, que abordan la sanidad privada desde una perspectiva avanzada y distinta.

Su director médico y fundador, el doctor Pablo Martínez, explica que en sus centros médicos «estamos centrados en el tratamiento del dolor en todas sus variantes y en la traumatología conservadora,

buscando evitar cirugías innecesarias, así como en la rehabilitación de toda problemática, incluyendo las más complejas».

Una apuesta inicial muy atractiva, pero no definitiva, pues en KLINIK PM trabajan continuamente en la «creación de nuevos protocolos terapéuticos, con el fin de cambiar el paradigma de la medicina privada, tomando al médico como actor necesario para cuidar a nuestros pacientes en todas sus fases vitales, incidiendo en la predicción, el asesoramiento y tratamiento constante en todos los temas referidos a su salud», explica el doctor Martínez.

Asesor médico

Así como las personas cuentan con asesores fiscales, laborales,

etc., en KLINIK PM apuestan por la atención médica de calidad, humana e individual. «Pero no queremos que esto se quede en palabras, y por eso todo esto se aplica en todas las personas que conforman KLINIK PM mediante nues-

tro protocolo médico, que se aplica a la perfección y está en continua actualización», afirma Martínez.

Líderes internacionales

KLINIK PM se ha posicionado gracias a esta manera de abordar la

Un centro médico sin igual

► La última innovación desarrollada por KLINIK PM en cuanto a centros médicos se refiere es Bonalba Resort Clinic, un resort médico y medical golf center especializado en el tratamiento del dolor, traumatología y rehabilitación, donde el doctor Pablo Martínez ha desarrollado

un concepto de turismo sanitario. También se ha inaugurado un Centro Médico Multimodal en el centro de negocios Panoramis, en el puerto de Alicante, en el que se desarrollan diferentes especialidades médicas como dermatología, ginecología, pediatría y cardiología, entre otras.

medicina en un puesto envidiable en los rankings europeos y mundiales.

El mayor punto diferenciador de KLINIK PM con otras empresas médicas es la forma en que han abordado el tratamiento del dolor y la traumatología de manera conservadora. «Disponemos actualmente de todo el repertorio existente para el tratamiento del dolor, la traumatología conservadora, la medicina regenerativa y la rehabilitación», apunta el doctor Martínez. «Somos absolutamente novedosos en muchas técnicas de referencia a nivel nacional e internacional, como el reprocesamiento del dolor en pacientes crónicos y el dolor persistente de larga duración».

Al doctor Pablo Martínez le gustaría pensar que hay más empresas como KLINIK PM, y así lo comenta, pues «otras empresas se están empapando de nuestro modo de hacer medicina y están siguiendo nuestra estela. Para nosotros esto es un orgullo, y viene a demostrar que estamos en la vanguardia de la innovación médica», explica Martínez.

Filosofía clara

La filosofía de trabajo de KLINIK PM está basada en el paciente. Está desarrollada en el protocolo médico que todos los trabajadores siguen fielmente, y que ha conse-

KLINIK PM quiere cambiar el paradigma de la medicina privada, cuidando al paciente en todas sus facetas

guido establecer a esta red de clínicas en lo más alto de los puestos en los rankings nacionales e internacionales del sector médico. El cuidado, atención y asesoramiento al paciente es el centro de toda actuación en KLINIK PM, y el objetivo claro es conseguir, mediante esta atención, que el paciente se sienta atendido, cuidado y, en definitiva, satisfecho.

Por todo lo expuesto hasta ahora, y en el marco de los V Premios Comunidad Valenciana, LA RAZÓN, y en su representación Iñaki Zaragüeta, delegado de La Razón en Comunidad Valenciana y Región de Murcia, otorgó a KLINIK PM el Premio Clínica Líder en Traumatología y Tratamiento del Dolor. Este galardón será un aliciente más para seguir en la vanguardia de la medicina y, así, seguir trabajando para cambiar el paradigma médico privado.



El doctor Pablo Martínez, tras recoger el galardón



Ximo Puig junto a Agustín y Gregorio Torres, gerentes de COPLASA, acompañados por Iñaki Zaragüeta

Suministros COPLASA Una trayectoria de 30 años en alza

Premio al Crecimiento Empresarial en Distribución de Suministros, por la evolución y transformación de la empresa sin perder su esencia inicial

Desde hace más de 30 años hay en Valencia una empresa que distribuye material de fontanería, gas, calefacción, tratamiento de aguas, climatización, energías renovables y ventilación, entre otros, especialmente para el sector residencial. Hablamos de Suministros COPLASA, su fundación en 1989 supuso el punto inicial de una carrera que, siempre fiel a su filosofía, no ha parado de aumentar, pues se centra en ayudar y servir a los fontaneros, cuidar el equipo humano de la empresa y ser fieles a sus marcas.

Por esta manera de entender el trabajo, y en el marco de los V Premios Comunidad Valenciana, LA

RAZÓN otorgó a COPLASA el Premio al Crecimiento Empresarial en Distribución de Suministros.

En su representación acudieron Gregorio Torres y Agustín Torres, gerentes de la compañía e hijos del fundador, y recibieron el galardón de manos de Iñaki

Zaragüeta, Delegado de LA RAZÓN en la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia, y de Ximo Puig, Presidente de la Comunidad Valenciana.

Una vida dedicada al sector

La distinción recibida por Suministros COPLASA es un reconoci-

miento a más de treinta años dedicados al sector de la fontanería, durante los cuales han tenido siempre como prioridad el trato cercano al cliente profesional, la fidelidad a los proveedores y protección a los empleados.

Este reconocimiento aporta a COPLASA un valor añadido, y les consolida como una gran alternativa en el sector de la distribución.

Atención al cliente

La atención al cliente profesional está en el ADN de Suministros COPLASA. Tanto es así que el cliente tiene una cobertura global, gracias a los tres centros de venta, dos aulas de formación y a la completa red comercial de que dispone COPLASA.

Un claro ejemplo de este compromiso es que, previendo las consecuencias que podría tener la

pandemia, se hicieron con un gran almacén logístico, que hizo posible cumplir con sus compromisos comerciales durante estos meses de crisis de suministro.

La feria del instalador

Un gran punto diferenciador de Suministros COPLASA con el resto de compañías del sector es la atención al cliente y al proveedor. Y este punto se hace patente en La feria del instalador (www.laferiadelinstalador.com), un evento desarrollado y concebido por Suministros COPLASA, y que se ha convertido en una reunión sectorial de instaladores y fabricantes para crear sinergias, donde todos aprenden de todos.

Sobre la competencia, el ejemplo y buen hacer de COPLASA es remarcable. Mientras otras compañías se centran en ofrecer únicamente un mejor precio, esta

COPLASA es una de las empresas de material para profesionales con mayor prestigio del sector de la fontanería

empresa valenciana se preocupa por mejorar los procesos internos, manteniendo la filosofía de trabajo que les ha caracterizado desde 1989.

Su objetivo está centrado en buscar la mejor manera para mejorar ellos mismos y, de esta manera, mejorar también su relación personal y directa con clientes y proveedores.

Este modo de hacer y concebir el trabajo y las relaciones interprofesionales es un aval palpable de la buena relación con sus clientes que, año tras año, depositan su confianza en Suministros COPLASA para la distribución de material para profesionales.

Además, en Suministros COPLASA son muy conscientes del valor de las marcas que representan y distribuyen, y no cesan en su empeño por mejorar también sus relaciones con proveedores.

En el marco de los V Premios Comunidad Valenciana otorgados por LA RAZÓN, Suministros COPLASA ocupa un puesto remarcable, y muchas empresas del sector deberían tomar buena nota del buen hacer y profesionalidad de todo el equipo humano que conforma la compañía.

Los gerentes de la empresa, Gregorio y Agustín Torres, tuvieron palabras de agradecimiento para todos ellos cuando recogieron el galardón.

Desde 1989 con una idea muy clara

► Suministros COPLASA puede enorgullecerse de tener una de las mejores relaciones para con sus clientes y proveedores. Esto ha sido así desde su fundación en 1989, y ha dado frutos considerables y patentes. Tanto es así, que la relación de confianza, tanto con clientes como con

proveedores, es tan buena que hoy Suministros COPLASA es una de las empresas que ocupa los puestos más altos en los rankings de compañías del sector de la distribución de material para fontanería, gas, calefacción, tratamiento de aguas, climatización, ventilación, etc.

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

Grupo ITEVEBASA Referentes en la ITV con 40 años de historia

Premio a la Trayectoria Empresarial en el Sector de la Inspección Técnica de Vehículos, en reconocimiento a una carrera de esfuerzo e innovación

La Inspección Técnica de Vehículos, o ITV, está dentro de la vida corriente de la sociedad. Quien más y quien menos ha pasado por estas instalaciones para que les entreguen la preciada pegatina que adorna los parabrisas de gran parte del parque móvil nacional.

Desarrollar una carrera profesional no es fácil en un sector tan cambiante como el de la automoción. Por ello, LA RAZÓN otorgó al Grupo ITEVEBASA el Premio a la Trayectoria Empresarial en el Sector de la Inspección Técnica de Vehículos. Iñaki Zargüeta, Delegado de LA RAZÓN en la Comunidad Valenciana y Región de Murcia y Ximo Puig, Presidente de la Comunidad Valen-

ciana, entregaron el galardón a Ricardo Pérez, Presidente y CEO de la compañía.

40 años de historia

Los inicios de lo que es hoy el Grupo ITEVEBASA se remontan al año 1982, cuando se constituye su primer centro de inspección en el sur de Alicante. Desde entonces, la pasión por el sector y la profesionalidad con la que desarrollan su trabajo han hecho

que el grupo ITEVEBASA cuente hoy con más de 400 empleados en treinta centros de inspección de vehículos. Pero el grupo ITEVEBASA no son solo centros de inspección de vehículos, hay más.

En 2021 lanzaron, en colaboración con la Universidad Miguel Hernández, la Cátedra Universita-

ria Itevebasa, un modelo de formación y estudio único en el mundo, desde el que se quiere fomentar y mejorar la seguridad vial desde el sector de la inspección técnica de vehículos.

Además, esta empresa colabora con países como República Dominicana para implantar ahí la inspección técnica de vehículos, como ya hicieron en el año 1998 con la República de Cuba.

El grupo ITEVEBASA es la única empresa del país con capital social 100% español en el sector de las ITV

La atención al cliente es prioritario para los más de 400 empleados del grupo, lo que ha hecho ganarse su confianza

Capital social 100% español

El grupo ITEVEBASA se encuentra en el sexto puesto en el ranking de empresas dedicadas a la ITV. Sin embargo, el verdadero punto diferenciador con el resto de compañías del sector es que su capital social es íntegramente español, todo un reto para los tiempos de globalización e internacionalización en los que vivimos. Además,

en el sector tan concreto en el que nos encontramos, el grupo ITEVEBASA encuentra un punto más de diferenciación con otras compañías en el equipo humano que conforma la empresa.

Trabajo con la administración

Un punto fuerte del desarrollo del trabajo del grupo ITEVEBASA es el trabajo codo con codo y la perfecta compenetración del grupo con las administraciones públicas, poniendo siempre en primer lugar la seguridad vial. Gracias a este trabajo diario se consiguen en tiempo record resultados que, de otra manera, tardarían años en ver la luz.

La atención al cliente es especialmente cuidada en el grupo, pues al ser una empresa familiar y relativamente pequeña, el usuario siempre encuentra una persona que va a interesarse activamente por su seguridad y la de los suyos.

Empresas como el grupo ITEVEBASA son un referente a nivel nacional en el sector de la inspección técnica de vehículos y, gracias a su buen hacer, a su esfuerzo y profesionalidad diarios, se han ganado reconocimientos como el recibido el pasado 12 de mayo en los V Premios Comunidad Valenciana. El resto de compañías del sector pueden (y deberían) tomar buena nota del grupo ITEVEBASA.

ITEVEBASA es mucho más que una ITV

► El grupo ITEVEBASA cuenta, además de la división destinada a la ITV, con otras ramas de inspección como LABCER, un Organismo de Control y Entidad de Inspección para las actividades de Inspección industrial, naval, edificación... También cuenta con MDC, un laboratorio de microbiología mediante el cual se desarrollan, fabrican y distribuyen kits a la carta de transferencia tecnológica a hospitales, empresas de estética, sector de la alimentación, etc. Por último, existe también ITEAF ITEVEBASA, una empresa autorizada como Entidad de Inspección de Equipos que Aplican Fitosanitarios.



Ricardo Pérez, en un momento de los V Premios Comunidad Valenciana

Desde hace tiempo los supermercados se han convertido en un elemento más en la vida de los barrios de grandes y pequeñas ciudades. Sin ser grandes superficies, el pequeño «super» añade un punto de familiaridad y confianza a las relaciones entre ciudadanos y negocios locales. Tal es el caso de la cooperativa Consum, que inició su andadura en Valencia en el año 1975 y, desde entonces, ha estado presente en las vidas de millones de personas a través de sus tiendas y representados por sus trabajadores, que suponen uno de los grandes valores de la empresa.

Ahora, y con motivo de los V Premios Comunidad Valenciana, han sido reconocidos por LA RAZÓN como una empresa que apuesta por sus empleados y por la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Por ello, Iñaki Zaragoza, delegado de La Razón en la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia, y Ximo Puig, Presidente de la Comunidad Valenciana, hicieron entrega de este galardón a María Sánchez, secretaria del Consejo Rector de Consum.

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

En los últimos años, las líneas de trabajo de Consum

han venido marcadas por dos aspectos destacados: la economía circular y el ámbito social. En el primer aspecto, Consum ha implantado medidas concretas para la gestión de materiales, reduciendo el plástico por otros materiales reciclados o compostables. También en este ámbito cabe destacar el Plan de Prevención de Desperdicio Alimentario.

En el ámbito social se ha implantado en más de 100 supermercados la jornada laboral de 5 días, ampliándose pronto a toda su red. En 2021 se han creado 900 nuevos puestos de trabajo, aumentando el total de trabajadores en plantilla a 18.212.

Trabajadores y RSC

Al ser una cooperativa, en Consum el buen trato al trabajador y la RSC no son un mero escaparate para la compañía, sino que estos dos aspectos están grabados en el ADN de Consum. Así lo certifica Javier Quiles, director de Relaciones Externas de Consum, en conversación con LA RAZÓN: «Para nosotros, la RSC no es un tema de “postureo ni de modas” nada más lejos del actual “greenwashing” que hacen algunas empresas, pero que luego acaban pagando porque los consumidores y la socie-



María Sánchez recogió el premio en representación de Consum

Consum Con el foco siempre en los trabajadores y los clientes

Premio a la RSC y al Compromiso con los Trabajadores, en reconocimiento a esta cooperativa de alimentación

dad no es tonta y exige, cada vez más, empresas comprometidas con la sostenibilidad de manera real, con hechos, y que sean honestas y transparentes».

«Precisamente, por ser cooperativa, tenemos la RSC como parte de la gestión estratégica de la empresa, de manera transversal, desde sus tres vertientes: social,

económica y medioambiental. Y como somos una cooperativa polivalente, de trabajadores y consumidores, ponemos a las personas en el centro de todas nuestras decisiones».

Espor ello que Consum tiene un doble objetivo estratégico: por un lado, proporcionar a los trabajadores las mejores condiciones la-

Buenos productos y empleados contentos

► Tal vez uno de los secretos más importantes del éxito de la cooperativa Consum sea su concepción inicial. Ser una cooperativa implica unos productos diferentes, casi siempre de mejor calidad que los que se pueden encontrar en otros lugares. Por otro lado, el trato directo con las personas que conforman Consum hace que sus políticas laborales sean más adecuadas a la vida personal y social de los trabajadores, lo que hace que aumente su entusiasmo y compromiso con la empresa. Esto tiene un impacto directo y positivo sobre los clientes finales, que ven a los empleados de Consum como personas de confianza.

borales, logrando así su máximo compromiso y, por otro lado, ofrecer a los consumidores productos de la mayor calidad posible para conseguir su máxima satisfacción. Dos objetivos diferentes pero complementarios, de donde nace la misión y razón de ser de esta cooperativa: «Trabajadores comprometidos, clientes satisfechos». Esta estrategia sitúa a las personas en el centro del modelo empresarial.

Frente a otras compañías

El hecho de ser una cooperativa marca todo lo demás, pues detrás de Consum no hay un añadido de S.A. o S.L.

El modelo comercial de Consum se basa en la variedad de productos, la calidad del alimento fresco y el acompañamiento y asistencia del consumidor en todo el proceso de compra.

Esto abarca también al ámbito de la digitalización y la omnicanalidad, donde Consum no se ha quedado atrás y ha implantado y desarrollado procesos ágiles, intuitivos y seguros para la compra de sus productos en plataformas online, mejorando así la experiencia de compra del consumidor final.

«El coronavirus no lo ha cambiado todo. Si bien ha supuesto un aumento claro de las compras

Consum pone a las personas en el centro y logra así el compromiso del trabajador y la satisfacción del cliente

online, el porcentaje que estas representan en nuestros supermercados es completamente residual», afirma Quiles. Nuestros clientes siguen apostando por el comercio físico, cara a cara, y de confianza.

Por todo lo expuesto, y en el marco de los V Premios Comunidad Valenciana, no es extraño que LA RAZÓN haya querido otorgar el Premio a la RSC y el Compromiso con los Trabajadores a Consum, pues ha quedado claro su empeño y determinación para mejorar la vida laboral de sus empleados, logrando así su máxima implicación en la cooperativa y mejorando de esta manera la experiencia de compra de sus clientes.

No cabe duda de que los próximos retos para Consum serán apasionantes. No obstante, sus casi 50 años de historia les aportan una experiencia que es difícil de encontrar en el sector.



Lucrecia Moreno Calvo y Luis Moreno Calvo, actuales gerentes de Cocina Fácil, recibiendo el premio de manos de Ximo Puig

CocinaFácil 40 años haciendo mejor tu hogar

CocinaFácil, que mañana cumple 41 años, ha ganado el Premio a la Trayectoria en el sector Mobiliario de Cocina

CocinaFácil, a pesar de su nombre, no solo se dedica al mobiliario de cocina, si no también tiene todo tipo de soluciones para el hogar: baños, armarios, puertas, electrodomésticos, reformas... Su lema y filosofía es simple: si piensas en tu hogar, piensa en CocinaFácil. CocinaFácil está compuesta por una fábrica, dos almacenes y diez tiendas distribuidas por toda la Comunidad Valenciana. Actualmente Lucrecia Moreno y Luis Moreno, hijos del fundador Luis Moreno Domínguez, son los gerentes de CocinaFácil.

Una trayectoria de más de 40 años tiene que estar marcada por una constante evolución. Sin esta evolución es muy fácil estancarse y quedarse fuera del mercado. Esta filosofía es lo que ha hecho que

CocinaFácil esté hoy dónde está. En estas cuatro décadas se han ido adaptando a los distintos escenarios en los que se han ido encontrando y además saben que sus empleados, según dicen ellos, están muy concienciados con la satisfacción del cliente y con la excelencia en el trato al mismo. Ellos destacan la gran evolución y transformación que ha sufrido el sector del mobiliario de cocina, que era muy tradicional. Actualmente todo ha cambiado, desde el propio mobiliario, materiales, canales de distribución, formas de venta, estándares de calidad, etc.

Para Lucrecia y Luis, recibir de manos de LA RAZÓN el Premio a la trayectoria en el sector mobiliario de cocina y hogar, significa

mucho, «es un reconocimiento al trabajo de un equipo de personas y un gran homenaje a su fundador Luis Moreno Domínguez, nuestro padre, que fue un visionario a principios de los años 80. Este Premio sin duda va dedicado a él». Y es que ambos destacan el legado de su padre. Al principio la empresa fabricaba marcos, molduras y puertas de cocina de madera maciza, de una gran calidad y diseño, «al ser fabricantes, siem-

pre hemos podido realizar lo que el cliente/consumidor quisiera para su cocina. Nuestro padre creó un método de venta y un diseño de producto muy novedoso para la época y que todavía, en parte, sigue vigente».

Lo que diferencia a CocinaFácil, de otras empresas del sector, es

Pensar en hogar, es pensar en CocinaFácil

► Su lema y filosofía es simple: si piensas en tu hogar, piensa en CocinaFácil. Y es que esta empresa valenciana, a pesar de su nombre, no solo se dedica al mobiliario de cocina, si no que incluso pueden hacer una reforma integral de toda la casa. Su forma de trabajar se sostiene en siete pilares: cercanía, ser ellos quienes fabrican, precios competitivos y facilidades de pago, compromiso de calidad, servicios garantizados, reformas integrales y la profesionalidad de su equipo de trabajo. Sostienen que la cocina es el corazón de la casa, y que las novedades actuales como la cocina integrada al comedor, hacen que las familias pasen más tiempo juntas en este espacio.

que siempre y en todos los casos, como bien dicen Lucrecia y Luis, «ofrecemos un trato y un producto personalizado al mejor precio. Entre los puntos más fuertes de la compañía destacan la cercanía, gracias a las diez tiendas distribuidas por toda la Comunidad Valenciana; la fabricación propia, lo que les permite adaptarse a las exigencias del cliente con tiempos de fabricación reducidos; precios competitivos, debido a los volúmenes de compra y la gestión de stocks; facilidades de pago, ofreciendo múltiples sistemas de financiación; calidad, ya que disponen de maquinaria de última generación; un servicio de atención al cliente ágil y plazos de entrega óptimos. En CocinaFácil también ofrecen cualquier tipo de reforma para el hogar, desde el cambio de un plato de ducha, hasta una reforma integral de una vivienda, controlando todo el proceso para que el cliente no se tenga que preocupar de nada. Por último, cabe destacar su gran equipo, un grupo de profesionales formado por muchos eslabones: responsables de tienda, medidores, montadores, transportistas, marmolistas, empresas cerámicas, proveedores de electrodomésticos, constructores y decoradores. «Cada persona de la empresa cuenta y su labor es de gran importancia para el resultado final, ya que cada uno tiene una misión».

Desde CocinaFácil aseguran que la cocina es el «corazón de la casa», y más ahora con las tendencias a abrir e integrar la cocina con el comedor, creando un espacio abierto donde toda la familia pueda compartir y disfrutar de momentos juntos. La pandemia hizo que mucha gente destinara recursos a mejorar sus hogares, no solo en cocina, sino en todo en general, lo que generó un «boom» absoluto en este sector. Pero reconocen que ahora que las restricciones han caído y la gente está volviendo a destinar más recursos al ocio, su sector se estabilizará y todo volverá a unos niveles normales.

El sector del mobiliario de cocina de nuevo está evolucionando y se está concentrando en dos grandes grupos, en primer lugar, las grandes superficies y en segundo lugar, los distribuidores de las grandes marcas de cocinas. De cara al futuro, CocinaFácil reforzará los aspectos que estos grupos, por sus características, no puedan atender. Por lo que seguirán insistiendo en dos puntos básicos, «la cercanía de nuestra fuerza de ventas y la personalización del producto».

POR
ARTURO MTZ.
CARRASCOSO

Vericat Implantología Veintitres años mejorando sonrisas

Premio a la innovación dental, otorgado a Vericat Implantología por sus 23 años de experiencia en hacer felices a más de 25.000 pacientes

C Vericat es un grupo de clínicas pionero en España en implantología dental avanzada, concretamente en la técnica de carga inmediata. Se trata de una técnica que en un solo día proporciona al paciente implantes y dientes fijos. Cuenta con clínicas en Valencia y Madrid que han ido abriendo a lo largo de sus 23 años de dedicación exclusiva a la implantología dental.

El doctor Alberto Vericat fue quien inició este modelo asistencial, y junto a su equipo lo ha logrado llevar a lo más alto. Un éxito sostenido en tres pilares: el primero de ellos es la superespecialización: dedicarnos únicamente a la implantología dental nos ha permitido diagnosticar, planificar y ejecutar los tratamientos con una alta precisión y obtener una tasa

de éxito que roza el 100% de los casos. El segundo es que todo el equipo realiza los tratamientos

exactamente igual en todas las clínicas, es decir, siguiendo las mismas pautas. Y, en tercer lugar, tomar las decisiones pensando únicamente en el bienestar del paciente. Porque nuestro objetivo es que no esté ni un día sin dientes.

Ese enfoque es el que llevó al Dr. Vericat a realizar de forma habitual desde hace más de 20 años los tratamientos de carga inmediata. Una opción avanzada que permite que el paciente en una única cita disfrute de unos dientes fijos sobre implantes. Sin los tiempos de espera de la implantología convencional.

Estos 23 años de experiencia se han visto recompensados en los Premios Comunidad Valenciana con el galardón a la Innovación en Implantología Dental. Para ellos este premio es un aliento a seguir el camino que llevan recorrido: «supone poner en valor el trabajo de todo un equipo de personas,

El Dr. Alberto Vericat, una eminencia

► El artífice del éxito junto a según dice él mismo un excelente equipo de trabajo es el cirujano oral y director médico del Grupo Vericat el Dr. Alberto Vericat. En total son más de 20 años de experiencia en el campo de la implantología dental en los que ha logrado tener ocho clínicas repartidas en la Comunidad Valenciana

(7) y la Comunidad de Madrid (1). En ellas trabajan a partir de tres vías fundamentales: la superespecialización, el profesionalismo en el trabajo de su equipo y la toma de decisiones pensando siempre en el bienestar del paciente. Con todo esto y a lo largo de los años han logrado cambiar la vida a 25.000 pacientes.

del cual estoy muy orgulloso de estar al frente y sin el cual no hubiera sido posible llegar hasta aquí. Porque el equipo es fundamental para hacer realidad un proyecto como este. Un premio que dedicamos a los más de 25.000 pacientes que a lo largo de estos años han confiado en Vericat implantología Inmediata para recuperar su calidad de vida».

Ellos saben que su diferenciación reside en el protocolo que tienen a la hora de abordar cada tratamiento. Dedicarse exclusivamente a la implantología den-

tal les ha permitido ver miles de pacientes y encontrar una solución para cada caso, por complejo que sea.

En Vericat Implantología Inmediata no solo se busca una sonrisa bonita. Se busca el bienestar de sus pacientes, que recuperen la confianza perdida a causa de la falta de piezas dentales. Que sean felices y que puedan sentirse mejor con ellos mismos. Y todo se resume en la confianza que los pacientes y compañeros de profesión tienen hacia Vericat Implantología. «La especialización, la satisfacción de nuestros pacientes y la confianza de más de 200 odontólogos que remiten continuamente casos a nuestras clínicas, nos llevó a tomar la decisión de crecer como compañía».

Por eso a lo largo de los últimos años Vericat Implantología Inmediata dispone de nuevas clínicas. Seis de ellas en la Comunitat Valenciana y una en Madrid. Algo que ellos mismos reconocen como «un paso de gigante para las clínicas Vericat».

Además, en ambas comunidades, el Grupo Vericat dispone de

«Supone poner en valor el trabajo de un equipo de personas, del cual estoy muy orgulloso de estar al frente»

«25.000 pacientes han confiado en Vericat Implantología para recuperar su calidad de vida»

dos centros de formación para odontólogos, en los que se imparten las técnicas más avanzadas de implantología.

La pérdida de piezas dentales genera un problema que afecta a las personas a tres niveles: estético, masticatorio y psicosocial. «Hay pacientes que acuden a nuestras clínicas porque estaban hartos de taparse la boca al sonreír, de no poder salir a cenar porque no sabían si iban a poder masticar en condiciones o no. Personas a quienes la pérdida de dientes les había afectado a su confianza». Pero por suerte la implantología les devuelve la calidad de vida perdida al cumplir a la perfección «el complicado reto de imitar a la naturaleza».

De cara al futuro su principal desafío es ser siempre «consciente de que un paciente no es solo un número de historia».



El doctor Alberto Vericat recogiendo el Premio

POR
A.M.C



Cristobal Aguado, Presidente de AVA-ASAJA, y Carles Peris, Secretario General de La Unió, recogiendo el premio

La unión hace la fuerza

►Ambas entidades hacen hincapié en lo mismo, los agricultores y ganaderos tienen que estar unidos para defender sus intereses ante las instituciones valencianas, en Madrid y sobre todo en Bruselas. Lo que también reclaman, sobre todo desde AVA-ASAJA es que se cambie el mensaje de la metrópoli sobre el mundo rural. La gente «urbanita» a veces promulga un mensaje que no es verdad, y ahí es donde la mayoría tiene que ser crítica, «nos gustaría que la gente de ciudad fuera más crítica con los mensajes que les llegan sobre el medio rural, porque suelen ser mensajes interesados que no nos ayudan».

La Unió y AVA-ASAJA Todo por el campo valenciano

Premio a la Reivindicación de los Derechos de la Agricultura Valenciana, en reconocimiento a la trayectoria y al trabajo de ambas organizaciones

La Unió y AVA-ASAJA, la Asociación Valenciana de Agricultores, recibieron el Premio a la Reivindicación de los Derechos de la Agricultura Valenciana de manera conjunta. A pesar de ser dos entidades distintas, ambas coinciden en muchas cosas, sobre todo el del buscar lo mejor para los agricultores y ganaderos valencianos.

POR
A.M.C

La Unió

La Unió nació en el año 1976, como la única organización profesional agraria de ámbito autonómico, teniendo presencia en todas las comarcas valencianas con un motivo: «dar respuesta a las necesidades concretas de agricultores y ganaderos y ofrecer los servicios que necesitan los

profesionales del sector agrario para desarrollar su actividad empresarial».

La Unió es una organización en la que dicen caben y están representados todos los sectores con implantación en su ámbito de actuación. «Defendemos una política agraria que haga posible el mantenimiento y la mejora de las rentas de los profesionales, proporcionamos servicios relacionados con la profesión y el mundo rural, impulsamos la formación y la modernización y representamos ante organismos privados y oficiales a los agricultores y ganaderos», explican sobre sus funciones.

Sobre el premio recibido, muestran una enorme satisfacción de ver como después de años de esfuerzo, dedicación y lucha se re-

conoce el trabajo de organizaciones que se mueven por la defensa del mundo rural. Por eso agradecen a LA RAZÓN este premio y su «apoyo decidido siempre en favor de la agricultura valenciana».

Pero al final quienes más tenemos que ayudar a los agricultores y ganaderos somos la gente de a pie. «Frente a los productos importados, hay que apostar por los productos de aquí». Ponen un ejemplo que escenifica perfectamente esto: no es lo mismo comprar y comer una naranja recién recogida en Valencia que otra procedente de Sudáfrica que ya ha tenido que recorrer miles de kilómetros y que ha pasado por cámaras de refrigeración, etc. Señalan que «ahora que se habla tanto del cambio climático y la contaminación, que mejor que comprar productos de proximidad que ayudan

a trabajar frente a estos problemas», sentencian.

AVA-ASAJA

La Asociación Valenciana de Agricultores, o AVA-ASAJA por sus siglas, nació en 1977 como la organización agraria de referencia en la Comunidad Valenciana. Se definen como «entidad reivindicativa y de carácter empresarial que se encarga de aglutinar, representar y defender los intereses de agricultores y ganaderos ante las instituciones». Lo que le interesa es

Ambas organizaciones llevan peleando por la agricultura y ganadería valenciana desde los años 70

el bienestar de todas las personas que conforman el sector primario en materia agraria y ganadera de la Comunidad Valenciana.

Su función no se queda solo en representar, si no que además ofrecen muchos servicios profesionales como: asesoramiento, gestión de seguros, proyectos, expropiaciones, formación e información; así como un servicio integral, especializado y ágil que permite tanto cumplir la legislación vigente como optimizar las explotaciones agropecuarias.

Con LA RAZÓN se han mostrado muy agradecidos por recibir el premio ya que «es un reconocimiento a nuestra labor. La pandemia volvió a recordar a muchos ciudadanos la contribución especial que desempeña el sector agrario a la hora de producir alimentos sanos, seguros y de calidad».

Al igual que lo dicho anteriormente en La Unió, AVA-ASAJA ha hecho hincapié en que quien tiene que de verdad impulsar el cambio es el ciudadano, ya que es quien compra el producto. La UE es la zona geográfica donde más controles sobre los alimentos hay para garantizar la calidad y seguridad, por lo que recomiendan «dar preferencia a lo nuestro sobre importaciones de países terceros que no han pasado por los mismos controles de seguridad que tenemos en nuestro país».

INTERIM GROUP La búsqueda del talento en la costa mediterránea

Premio a la Excelencia en la Búsqueda y Desarrollo del Talento, en reconocimiento a la excelencia de su trabajo

INTERIM GROUP nació en 1997 bajo la firma de INTERIM AIRE ETT. En sus primeros años crecen fuertemente por toda la costa mediterránea convirtiéndose en líderes en trabajo temporal en: Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia y Andalucía. Gracias a una comunicación constante con los clientes y la confianza puesta en su equipo comenzó la expansión. De primeras llegaron al sector hortofrutícola. De ahí se extendió al industrial y al metalúrgico, así como la expansión a Madrid. Todo para que en 2017 nazca su nueva marca global, INTERIM GROUP, bajo una premisa clara: el valor de las empresas, radica en las personas que las forman.

POR
A.M.C

INTERIM GROUP se dedica principalmente a la consultoría de recursos humanos, selección de personas y la formación del talento en las empresas. Su misión principal es ayudar a encontrar y desarrollar el talento de las personas, ya que la consideran el centro del valor de una empresa.

Para ellos el Premio a la Excelencia en la Búsqueda y Desarrollo del Talento, no solo lo consideran un honor, «sino una puesta en valor del trabajo rea-

lizado por todas las personas y equipos que forman nuestra organización». El galardón, dicen, refleja sus valores, su búsqueda de la excelencia y «corroborar que hemos alcanzado nuestras metas en el ámbito que más nos apasiona, la búsqueda del talento y su desarrollo». Este premio para ellos sig-

nifica el seguir creciendo. Consideran que les da el respaldo para apuntar aún más alto en sus objetivos, y dicen que les ayuda a llegar a más empresas que tienen la misma vocación.

INTERIM GROUP es la empresa

líder en búsqueda y desarrollo del talento en el ámbito mediterráneo, pero para poder encontrar aquello que les hace únicos dicen que hay que ponerse en la perspectiva de sus clientes. Sus dos características principales, y en las

Líderes en buscar talentos

► INTERIM GROUP es una empresa familiar nacida en el año 1997 como empresa de Trabajo Temporal. Fue creciendo hasta posicionarse como líderes en la costa mediterránea y consiguieron llegar a Madrid. Su misión es la de encontrar el talento para que las empresas crezcan, a la par

que ayudar a las personas a encontrar una oportunidad laboral que impulse su carrera. Y es que INTERIM GROUP posiciona a la persona como el valor principal de las empresas, de ahí su principal premisa: «el valor de las empresas radica en las personas que las forman».

que coinciden candidatos y empresas, son: cercanía y eficacia. Intentan que esos dos pilares se reflejen en un proceso de trabajo cuidado y detallado para ayudar a las empresas en todos los ámbitos relacionados con los recursos humanos. Además, como ya se ha dicho antes, la persona está en el centro de la empresa, por ello se ponen a su disposición para analizar sus habilidades y necesidades de una manera cercana, para encontrar un hueco en el proyecto que mejor encaje.

Para una empresa de empleo, la pandemia fue un gran impacto, ya que «hubo una paralización casi total de unos sectores, a la vez que un auge en otros. Fueron tiempos duros». Pero ahora asistimos a una aceleración en la digitalización y a una disrupción sin igual del mercado de empleo. Actualmente «ha crecido la dificultad para cubrir puestos básicos. También ha crecido la dificultad para encontrar puestos asociados a innovación, desarrollo tecnológico y analítica de datos. En ambos hay escasez de candidatos».

Por otro lado, se ha producido una alteración en las metodologías de trabajo. La digitalización es algo que no pueden obviar las empresas, y es por eso que hay un aumento en encontrar perfiles asociados a la innovación.

Hay sectores que de verdad tie-

«Hemos alcanzado nuestras metas en el ámbito que más nos apasiona, la búsqueda del talento»



Enrique Mingacho Franco, presidente de INTERIM GROUP, recogiendo el premio

nen dificultades para encontrar candidatos para los puestos, pero hay otros que tras la pandemia se están recuperando muy bien. Desde INTERIM GROUP señalan que la hostelería es uno de los que más facilidades están dando para contratar personal. También el sector tecnológico, ya que se trata de un nicho que tiene poco candidato por lo que las empresas ofrecen cada vez mejores condiciones y salarios para fidelizar. Y ya por último el sector sanitario es otro que está muy abierto a nuevas contrataciones.

De cara al futuro, están centrados en «ayudar a las empresas a formar a sus líderes de equipo y a mejorar el compromiso laboral de sus empleados. Dada la creciente demanda de las empresas por estos servicios, creemos que estas líneas de negocio nos seguirán impulsando».



Antonio Márquez, presidente de Les Abelles Rugby Club, recogiendo el premio

éxito deportivo no es lo único importante para este club. Ellos abogan por la formación de jugadores y de personas. En su escuela y academia se trabaja con entrenadores que a su vez son exjugadores y jugadores en activo, lo cual es para ellos sinónimo de calidad y seguridad.

Pero saben que no solo hay que enseñar a ganar, si no a formar. Además, tienen el equipo inclusivo. Para ellos es el más especial por los valores de superación que transmiten. Es un grupo formado por personas con distintas capacidades que demuestran que el rugby es una diversión.

La expansión con los años de Les Abelles no se ha quedado solo en el rugby, sino que cuentan con otros deportes, como un equipo federado de pádel y agrupaciones de running y bici. Ellos quieren «ofrecer a las familias un lugar

Tienen dos categorías, masculino y femenino, enseñan a niños y cuentan con un equipo inclusivo

donde todos los miembros de la familia puedan ser partícipes y sentirse integrados».

El rugby en España se encuentra en un crecimiento constante. Aún no estamos a nivel de las grandes potencias europeas, y mucho menos a nivel mundial, pero eso seguro con los años va cambiando y podremos ver a España compitiendo en un mundial. A nivel nacional el número de licencias aumenta año a año, al igual que el de seguidores y aficionados, algo que es clave en ese crecimiento.

Pero como dicen desde Les Abelles, en rugby no se trata solo de ganar, sus valores traspasan esto. Está el ejemplo del tercer tiempo, en el que después del partido, miembros de ambos equipos se reúnen para pasar el tiempo juntos. Esto en ningún deporte, o casi ninguno se ve. Y esos valores se enseñan desde niños. Para Les Abelles «el objetivo principal de los entrenadores del club es formar personas capaces de aplicar los valores del rugby y del club en la vida diaria. Valores como el respeto, compañerismo, superación, humildad, disciplina y la pasión».

El futuro de Les Abelles pasa por crecer en todos los objetivos de los equipos, y hacer que la escuela, academia y al equipo inclusivo sigan manteniendo los valores y el modelo del club.

Les Abelles Club de Rugby Un histórico de un deporte en auge

Premio a la Trayectoria Deportiva a 51 años de hacer crecer en Valencia un deporte algo desconocido por mucha gente

Les Abelles Club de Rugby tiene su origen en el año 1971 cuando el profesor de inglés D. Noel Halangode decidió crear un club donde trasladaría su pasión y los valores del rugby a unos jóvenes estudiantes valencianos. Es durante los años 70, 80 y 90, cuando Les Abelles vive su primera época dorada con jugadores que a día de hoy siguen involucrados en el club en su Junta Directiva. Para ellos, el equipo es más que un club, ya que lo consideran un lugar de encuentro para disfrutar del rugby y un sitio para fomentar los valores de este deporte que consisten en: el esfuerzo, el compañerismo, la disciplina, el respeto o la confianza.

POR
A.M.C

A pesar de su extenso palmarés, no se centran solo en los éxitos ni anteponen los resultados a sus principios ya que «el rugby, más que un deporte, es nuestra forma de vida».

En la actualidad tienen dos categorías, masculino y femenino, una escuela de rugby donde ense-

ñan a niños a partir de los seis años y también cuentan con un equipo inclusivo.

Sus instalaciones son los campos de rugby Jorge Diego Pantera, quien fue entrenador y presidente del club, además de la persona que luchó por Les Abelles y luchó por visibilizar el rugby en Valencia, y

que falleció en el año 2014. Para Les Abelles que se premien estos 51 años con el Premio por a la Trayectoria Deportiva es «muy gratificante, ya que se reconoce el esfuerzo y el trabajo que hacemos en el deporte y en la sociedad a través del rugby y se nos da visibilidad siendo un deporte emergente».

Ellos saben que para haber llegado al que dicen ser el mejor momento de su historia, han tenido que superar muchas dificultades, trabajar muy duro y con mucha gente.

Aquello que diferencia a Les Abelles de otros clubes es el nivel al que han conseguido llegar sus equipos, el masculino milita en la máxima división nacional, y el femenino ha sido el único valenciano en estar en la Liga Iberdrola, y que este año ha vuelto a pelear por el ascenso a dicha categoría.

Pero como se ha dicho antes, el

Desde 1971 con una idea muy clara

► **Sus principios están claros, hacer que los valores del rugby se expandan. Ellos, a pesar de su éxito deportivo, tienen claro que su objetivo principal es el de formar a los niños en su escuela y academia. El rugby es un deporte con unos valores muy marcados y que le hacen diferente.**

Esos valores son: el esfuerzo, el compañerismo, la disciplina, el respeto y la confianza. Y en torno a ellos gira desde el año 1971 el modelo del club. Para lograrlo tienen como entrenadores a unos profesionales que hacen que sus jugadores respeten esa idea.

Ascensores Domingo Cien años creciendo como empresa

Premio Centenario a Ascensores Domingo en reconocimiento a una trayectoria de esfuerzo centenaria

Para entender una empresa centenaria como es Ascensores Domingo, hay que echar la vista atrás y ver cómo han conseguido llegar a una cifra como es la de los cien años.

Todo empezó a principios del Siglo XX cuando el hermano mediano de la familia Domingo-Torrens, José, se trasladó a Valencia para ejercer como montador de ascensores de la empresa Carde Llach. El nieto de José nos dice que alrededor de 1922 ya empezaban a haber facturas a nombre de Ascensores José Domingo Torrens, aunque la marca seguía siendo la de Carde Llach, los cuales señala que algunos se pueden ver aún por ciertos edificios de Valencia. Tras

POR
A.M.C

la Guerra Civil, en el año 1940, muere el fundador. Este es un momento clave ya que el nombre pasa a ser Ascensores Viuda de Domingo, nomenclatura que continuó hasta el año 1957. Este momento fue muy duro para Valencia por ser el año de la riada del río

Turia. Este año muere la esposa del fundador, momento el cual el nombre vuelve a cambiar al de Ascensores María Domingo. Este nombre perdura hasta el año 1964, momento en que ya se empieza a conocer la empresa como Ascensores PS Domingo. Ya en 1983 se cambia al nombre que conocemos en la actualidad: Ascensores Domingo SA. Lo que señalan es que a pesar de ser una sociedad anónima, ésta la conforman accionistas que son familia-

«Llegar a los 100 años es un reto conseguido. Es saber que hemos podido conseguir el cambio generacional»

«El grupo humano de trabajadores que forma esta empresa hace que seamos únicos y nos hace seguir luchando»

res, para poder mantener ese distintivo de empresa familiar, la cual ya van por la cuarta generación.

Sobre su experiencia en estos 100 años, nos remarcamos los hechos históricos acontecidos en este siglo, desde la monarquía de Alfonso XIII a nuestros días.

Pero ahora, y centrando ya la vista en nuestros días, lo que exponen es que llegar a los 100 años ha sido «un primer reto conseguido, es saber que hemos podido conseguir que el cambio generacional se consolide y que la empresa tenga la robustez, experiencia y carisma que una empresa necesita para el siglo XXI», también señalan la importancia de haber conseguido el grupo humano que forman Ascensores Domingo, algo que ven clave para el crecimiento que han tenido. En total son 150 personas que saben

cómo trabajar unidos y tienen los objetivos de la empresa claros. En todo este tiempo han conseguido aprender de todas las veces que les han tocado luchar, y según dicen, de eso han aprendido mucho más que de los recuerdos bonitos.

Como ellos dicen, son una empresa humilde, y es este origen lo que creen que ha sido la diferencia de su empresa con el resto, «la humildad de donde venimos, la valentía de arriesgar y la entereza de encajar los golpes de la mejor manera posible. También la humanidad de las personas y los valores con los que hemos crecido toda la gran familia que ha sido y es esta empresa». Todo radica en tratar bien al cliente, como gustaría que trataran a uno mismo. El conjunto de todo lo mencionado anteriormente y muchas más cosas creen que «hacen que seamos únicos, y seguiremos luchando e intentando sobrevivir en un sector donde las multinacionales tienen el 85% del mercado mundial y solo unos pocos sobrevivimos gracias a la ilusión de hacer las cosas bien todos los días».

A la hora de recoger el Premio Centenario que les hizo entrega LA RAZÓN se mostraron orgullosos y honrados de que esta empresa pequeña y familiar se vea recompensada, ya que lo ven como un impulso a seguir haciendo las cosas como las vienen haciendo, todo desde la humildad.

100 años solidarios

► Con motivo del 100 aniversario de Ascensores Domingo, esta empresa familiar valenciana ha llegado a un acuerdo con la Fundación Vicente Ferrer para apadrinar a 128 niños y niñas de Anantapur, uno por cada una de las personas que forman el equipo humano de la empresa. Con ello lo que quieren apoyar es todo el programa de desarrollo integral de la Fundación Vicente Ferrer que consiste en la construcción de viviendas, escuelas, clínicas, embalses, o en todos los tratamientos médicos que se administren a personas y recursos, en las becas para personas con discapacidad y un largo etcétera.



Sergio Sabirón Mariana (Consejero Delegado) y Pablo Sabirón Domingo (Presidente del Consejo de Administración), recogiendo el premio

El etiquetado es uno de los procesos más importantes a la hora de fabricar un producto. Muchas veces es la carta de presentación de toda una marca, y puede ser la diferencia entre llegar al consumidor final o quedarse en la estantería.

En este sector la producción de etiquetas es clave para lograr los objetivos de los clientes, y es ahí donde MR Adhesivos tiene su punto más fuerte.

MR Adhesivos nace en el año 2015 tras observar un nicho en el mercado y unas necesidades que cubrir. Desde su centro de producción en Albal, Valencia, esta empresa ofrece soluciones 360 a sus clientes, siempre partiendo de la atención personalizada, con el mejor servicio con el cliente siempre en el centro de todas las operaciones.

En el marco de los V Premios Comunidad Valenciana, MR Adhesivos obtuvo el galardón a la Innovación en Soluciones de Etiquetado, entregado en la gala celebrada a tal efecto y presidida por Iñaki Zaragüeta, delegado de

LA RAZÓN en la Comunidad Valenciana y la Región de Murcia, y Ximo Puig, presidente de la Comu-

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

nidad Valenciana. Recogió el premio Salvador Llacer, director de operaciones de MR Adhesivos, que destacó que «este reconocimiento con tan solo siete años de historia no es otra cosa que un impulso que nos motiva para seguir esforzándonos día a día en el desarrollo de nuestra labor profesional».

Servicio global

Un punto fuerte de MR Adhesivos es, sin duda, la atención al cliente y a sus necesidades, pues ofrecen servicio y asesoramiento en todo factory aspecto en el que interviene una etiqueta adhesiva.

En esto MR Adhesivos es líder indiscutible, porque si bien el servicio de etiquetado es válido para todos los clientes, ellos se adaptan a su marca, filosofía y objetivo al 100%. «La personalización en nuestros servicios es total y absoluta. Entendemos lo que el cliente quiere hacer, y lo hacemos posible», afirma Salvador Llacer.

Los productos ofertados por MR Adhesivos a sus clientes son de la máxima calidad, cumpliendo los estándares legales. Además, MR Adhesivos puede presumir de ofrecer unos costes muy competitivos, sobre todo en la relación calidad-precio de sus productos.



Salvador Llacer, tras recibir el galardón

MR Adhesivos Atención especializada y personal

Premio a la Innovación en Soluciones de Etiquetado, en reconocimiento a una trayectoria en claro ascenso

En este sentido, la competencia de MR Adhesivos va varios pasos por detrás.

Innovadores y sostenibles

Los productos de MR Adhesivos son vanguardistas, gracias a que se cuida al detalle todo el proceso de producción, incluyendo a los proveedores, una parte funda-

mental en la estrategia empresarial de esta compañía valenciana.

Todos los proveedores que colaboran con MR Adhesivos suministran papel y demás elementos dentro de la cadena de custodia, un punto revelador. «Todos nuestros materiales llevan el sello FSC», afirma Salvador Llacer. Además, dentro de la sostenibilidad carac-

El cliente, siempre en el centro de toda operación

►MR Adhesivos nació en el año 2015 con una clara vocación de servicio: poner al cliente siempre en el centro de toda operación. Así se gesta un modelo de negocio que se adapta como un guante a las necesidades de sus clientes, asimilando su filosofía, su modelo de negocio y su forma de trabajar. Sólo así se consiguen resultados únicos y globales en un sector con una competencia muy importante. Todo esto, unido a un proceso de producción innovador y sostenible, y a unos precios muy competitivos, hacen que MR Adhesivos se haya posicionado en los puestos más altos de los rankings nacionales del sector del etiquetado adhesivo.

terística de MR Adhesivos, se ha implementado un servicio de impresión bajo demanda, mediante el cual los clientes no tienen que imprimir al por mayor, generando un stock que, muchas veces, acaba por deshecharse. Es por ello que MR Adhesivos se ha establecido como una empresa responsable en la cadena de suministros.

El compromiso a este respecto es firme y contundente en MR Adhesivos. Al ser una empresa joven no han tenido que adaptar sus procesos de producción a modos más sostenibles. Podría decirse que MR Adhesivos nació siendo sostenible.

Retos de futuro

Los años venideros se presentan apasionantes. Una empresa de reciente creación no puede si no mirar con entusiasmo reivindicativo al futuro por llegar. Los objetivos de futuro en MR Adhesivos pasan, principalmente, por «seguir consolidando nuestra empresa y modelo de negocio y, por supuesto, seguir encontrando y ofreciendo nuevos retos que ayuden a nuestros clientes y nuestros sistemas productivos en la mejora de la sostenibilidad», subraya Llacer.

En esta quinta edición de los Premios Comunidad Valenciana, entregados por LA RAZÓN el pasado 11 de mayo, es muy atractivo

MR Adhesivos ofrece a sus clientes una atención especializada y personal, con un servicio 360

encontrar empresas locales y regionales que han visto crecer sus negocios en unos años tan decisivos e históricos como los acontecidos en el pasado reciente.

Este tipo de empresas son el perfecto aliciente para una sociedad que, año tras año, confía cada vez más en empresas de su entorno más cercano, haciendo su propia región o comunidad más próspera y eficiente. El empeño y determinación de todas ellas conforma un tejido empresarial rico y diverso en sectores y, junto al esfuerzo diario y personal de cada trabajador, se conseguirá crear una economía circular y un futuro más sostenible.

Empresas como MR Adhesivos tendrán un papel importante en ese futuro descarbonizado, pues apuestan desde sus inicios por un modelo de negocio productivo, eficiente, global y respetuoso con el medioambiente.

**La Generalitat
Valenciana felicita
a todas las entidades
galardonadas en
la V edición de los
Premios La Razón
Comunitat Valenciana.**

Vuestro trabajo es el impulso
que nos hace crecer.



GENERALITAT
VALENCIANA | TOTS
A UNA
veu

