

Tomás Guillén (Ifedes): “Es necesario focalizarse en la demanda, puesto que es la que manda”

Ifedes realizó la jornada “Multiestrategia e innovación: nuevos modelos de orientación al mercado” en colaboración con la Confederación Empresarial Valenciana (CEV), en la que se expusieron distintos casos de éxito. “Las empresas están competitivas, no son competitivas, pues depende del momento del mercado y de la competencia”, señaló Tomás Guillén, director general de Ifedes, durante su participación en la misma.

Al acto acudieron medio centenar de empresarios interesados en conocer los casos de éxito de Asfaltos Chova y Bodegas Gandía. El director general de Ifedes explicó que, a la hora de construir modelos de negocio “es necesario focalizarse en la demanda, puesto que es la que manda”.

Sobre la necesidad de plantear una multiestrategia empresarial, el director general de Asfaltos Chova, Eduardo Chova, destacó el proceso llevado a cabo por la compañía en sus años de historia en el que destaca su internacionalización desde los años 80. En este sentido, el director general

de Asfaltos Chova indicó que “a la hora de introducir cambios en la estrategia y plantear un plan, es necesario que el equipo esté motivado, pues implantar un modelo de gestión, te lleva a forzar a toda la organización hacia un mismo camino”. En este sentido, hizo especial hincapié en las estrategias de internacionalización llevadas a cabo, en las que destacaba la importancia de controlar desde la matriz las diferentes delegaciones, puesto que sino, lo normal es que el socio local acabe generando problemas.

Respecto a la innovación de las empresas, María Fernández, directora de Innovación de Ifedes, recordó que innovar está “más vinculado a tener un método que a tener ideas felices. Una de las estrategias más adecuadas es el aporte de valor, lo que nos permite estar competitivos”, aseguró.

Javier Gandía, director general de Bodegas Gandía fue el encargado de ilustrar a los asistentes sobre la importancia de la innovación. A lo largo de su intervención, manifestó cómo a lo largo de sus 130 años



de historia, la compañía ha innovado en varios de sus procesos, como en la creación de marcas en sus productos, lo que “ha permitido reposicionar el vino valenciano”, aseguró Javier Gandía.

El máximo responsable de Bodegas Gandía también destacó que, desde hace muchos años, la bodega intenta escuchar a los clientes. “El cliente es el rey, y nosotros estamos atentos a todo lo que quiere y dice y, a partir de ahí, trabajamos”, ha comentado. En esta misma línea, Gandía informó también que es importante que “la cultura de la empresa esté dirigida a innovar”.

www.grupoifedes.com

963 152 062

Gómez de la Flor Abogados y Valora Prevención aconsejan sobre novedades fiscales y laborales para 2016

Gómez de la Flor Abogados y Valora Prevención con la colaboración de la Cámara de Comercio de Valencia, organizaron, el pasado 16 de diciembre una jornada sobre “Últimos consejos del año 2015 y novedades para el 2016”.

En dicho acto participaron los abogados responsables de cada área del despacho, junto con Juan José Camino Frías, jefe de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social y Juan Montero Ríos, notario. Durante la jornada, se analizó y debatió sobre las decisiones y acciones que se pueden o se deben adoptar antes del cierre del ejercicio 2015 y comienzo del 2016, repasando los puntos más relevantes del marco fiscal y laboral y obteniendo una visión general de las responsabilidades que se asumen en el día a día en una empresa.

Durante la jornada también se analizó la responsabilidad del administrador/consejo de administración, civil, mercantil y penal de las personas jurídicas así como los modelos de organización y ges-

ción de las medidas de vigilancia y control idóneas para prevenir los delitos, haciendo hincapié en la nueva figura del Compliance Officer, así como conocer las actuaciones y criterios de la Inspección de Trabajo para el próximo año. Se presentaron también los modelos de actuación y de organización.

Igualmente, se informó sobre las obligaciones y responsabilidades en el área de nuevas tecnologías (e-commerce, protección de datos, contratación electrónica...).

www.gomezdelaflo.com

963 531 918



Fuerza Comercial lanza el programa en gestión de retail para la UAM

Tras los éxitos cosechados con los programas “Hermanos”, la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), en colaboración con Fuerza Comercial Consultoría, lanza el nuevo Programa en Gestión de Retail, que da comienzo en enero.

Tal y como indica Rafael Machín, director ejecutivo de la consultora, el objetivo del mismo es “profesionalizar y ensalzar aún más un oficio, el de vendedor, que aún a día de hoy está relegado a un segundo plano”. Para José Luis Méndez, director del Programa y director del Departamento de Financiación e Investigación Comercial de la Facultad de CC. EE y EE. de la UAM, esta iniciativa “responde a una necesidad actual: la transformación comercial que precisan las empresas ante unos clientes más digitalizados, omnicanales e infieles”.

El Programa en Gestión de Retail, cuya duración es de dos meses, cuenta con un claustro de profesores experto en Marketing y Ventas y con una larga trayectoria en empresas como Vodafone, Disney, Seur, Viajes Halcón y Cajamar, por citar algunas.

www.fuerzacomercial.es

902 517 447