

EOI en los medios



4 al 10 diciembre 2017

Impactos radio: 1

Impactos impresos: 16

Impactos online: 49

TOTAL: 66

Impactos radio

Vicente de los Ríos en la tertulia de Primera Hora (Gestiona Radio) 05/12/2017

<https://www.ivoox.com/22452563>

Índice

Una vida con sentido ABC Sevilla - 09/12/2017	3
Gráficas la Paz incorpora al diseñador gráfico José Miguel Blanco como director de Arte Alabrent - 01/11/2017	4
Ayuntamiento y Ascentic formaran a jóvenes en programación Alerta el Periódico de Cantabria - 07/12/2017	5
La Xunta resalta el "empuxe" a la innovación del sector forestal La Región - 06/12/2017	7
Conde apuesta por explorar nuevos usos para la madera Faro de Vigo Ourense - 06/12/2017	8
Exploran el uso de la madera en el sector naval y de automoción La Voz de Galicia Ourense - 06/12/2017	9
Expolemos acogerá desde febrero otro plan de asesoramiento empresarial La Voz de Galicia Lemos - 06/12/2017	10
Hacia la tierra de oportunidades El Mundo el Correo de Burgos Innovadores - 05/12/2017	11
Hacia la tierra de oportunidades El Mundo Castilla y León Innovadores - 05/12/2017	12
Hacia la tierra de oportunidades El Mundo Diario de Soria Especial - 05/12/2017	13
Hacia la tierra de oportunidades El Mundo D. de Valladolid Innovadores - 05/12/2017	14
EL SECTOR DEL AGUA RECLAMA UNA SUBIDA DEL PRECIO DE HASTA EL 30% El Economista - 05/12/2017	15
LA INDUSTRIA DEL AGUA RECLAMA UNA SUBIDA DEL PRECIO DEL 30% El Economista Agua y Medio Ambiente - 05/12/2017	17
QUIÉN ES QUIÉN en el sector del renting Renting Automoción - 01/11/2017	22
El sector 'eco' inspira veinte iniciativas empresariales en la zona del Mar Menor La Verdad de Cartagena - 04/12/2017	87
El sector 'eco' inspira veinte iniciativas empresariales en la zona del Mar Menor La Verdad de Murcia - 04/12/2017	88



Rafael Arbide Domínguez (1934-2017)

Una vida con sentido

► Hombre bueno, justo y cordial, interpretó la vida como permanente aprendizaje

Hace unos días fallecía en Sevilla, después de una vida con sentido y significado, Rafael Arbide Domínguez, director de EOI Andalucía de 1995 a 2000.

Ingeniero de formación, comenzó trabajando en la cervecera Mahou en Madrid, para más tarde integrarse en la consultora sevillana Control Presupuestario y de ahí pasar a PWC. Pero siempre con vocación docente. En sus propias palabras «He sido a lo largo de

mi vida profesional tres cosas: consultor (en las áreas económica-financiera y de organización), ejecutivo y formador, procurando alternar las dos primeras y ejerciendo la tercera siempre. En la primera trataba de enseñar a los ejecutivos como debían actuar en su actividad; en la segunda intentaba seguir mis propios consejos para comprobar lo difícil que era materializarlos; y en la tercera por aquello de que enseñando es como mejor se aprende».

Hombre bueno, justo, inteligente y cordial interpretó la vida como permanente aprendizaje. Aprender para enseñar, con humildad y de corazón. Hombre de talento y mente abierta, su sabiduría su saber estar, su amabilidad, su respeto hacia los demás, la pasión por



hacer las cosas bien hechas, le granjearon una sincera admiración por todos aquellos que le conocíamos.

Siempre vital e iluminado. Creativo e innovador. Con un espíritu jovial y una curiosidad intelectual permanente. Vamos a echar de menos sus iniciativas, sus proyectos, sus consejos, pero sobre todo el enorme humanismo que presidía todas sus acciones y su vida cotidiana. A su esposa Leticia, hijos Rafael José, Juan Alberto, Miguel Angel y Leticia, nuestra más sentida expresión de pesar. Descanse en Paz

MIGUEL SÁNCHEZ MONTES DE OCA
VICEPRESIDENTE ASOCIACIÓN
ANTIGUOS ALUMNOS EOI-ESCUELA DE
ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL



Gráficas la Paz incorpora al diseñador gráfico José Miguel Blanco como director de Arte



El prestigioso diseñador José Miguel Blanco acaba de incorporarse como nuevo director de Arte de Gráficas la Paz. Blanco es un profesional de gran prestigio formado en la Escuela de Arte José Nogué de Jaén y con más de 25 años de experiencia en empresas privadas y administraciones públicas. De esta forma, ha trabajado en importantes agencias de comunicación en Andalucía, Castilla-La Mancha y Madrid. En los últimos años ha ejercido la dirección creativa en Beta Comunicación, la empresa de comunicación más relevante de la región castellanomanchega.

Blanco está especializado en diseño gráfico, creación de campañas de comunicación, ilustración, fotografía, páginas web y comunicación digital. Entre los clientes para los que ha trabajado figuran entidades de gran importancia como la EOI (Escuela de Organización Industrial), INCIBE (Instituto Nacional de Ciberseguridad); AEPD (Agencia Estatal de Protección de Datos), o la Generalitat Valenciana. También tiene una amplia experiencia con bodegas vinícolas y empresas agroalimentarias de referencia, como Quesos García Baquero.

“Como especialista en el concepto, maquetación e ilustración de libros, he comenzado una nueva etapa profesional en el Grupo La Paz, firma de referencia nacional en el sector de la edición de libros y publicaciones. Mi idea es ayudar al grupo en el proyecto de crecimiento que ha emprendido en los últimos años”, señala José Miguel Blanco.

El nuevo director de Arte de Gráficas la Paz también está especializado en el diseño de etiquetas y creación de marcas, una experiencia que pretende aplicar a empresas de aceite de oliva y otros sectores. Por otra parte, empresas del Grupo la Paz como Campiña Digital aprovecharán la experiencia de José Miguel Blanco para potenciar su comunicación visual y poner en marcha potentes campañas de comunicación.

Gráficas la Paz es la empresa líder en tecnología y segunda en facturación en el sector de artes gráficas en Andalucía. La firma, cuyas instalaciones ocupan 3.000 metros cuadrados en Torredonjimeno, ofrece servicios de impresión en offset y digital, elaboración de libros en cualquier tirada, packaging, edición de libros o manuales corporativos para clientes de ámbito nacional.

9



SANTANDER

Ayuntamiento y Ascentic formarán a jóvenes en el desarrollo de programas



INFORMÁTICA

Ayuntamiento y Ascentic formarán a jóvenes en programación

El proyecto 'Millenials', orientado a jóvenes de entre 18 y 30 años, completará la fase formativa con contratos subvencionados en empresas

ALERTA / SANTANDER

El Ayuntamiento de Santander y la Asociación Cántabra de Empresas de Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Ascentic) formarán a jóvenes en el desarrollo de aplicaciones Java y la programación .Net para favorecer su incorporación laboral en este sector.

El proyecto, denominado 'Millenials', se orienta a jóvenes de entre 18 y 30 años que, tras una fase de formación en estas dos áreas demandadas por las compañías del sector, podrán adquirir experiencia a través de contratos subvencionados en empresas.

La alcaldesa de Santander, Gema Igual, y el presidente de Ascentic, Pablo de Castro, han firmado un convenio de colaboración para el impulso de este proyecto, que se incluirá dentro del programa de empleo juvenil que desarrolla el Ayuntamiento junto a la Escuela de Organización Industrial (EOI).

Según ha explicado Igual, a través de este convenio se concreta el compromiso asumido por el Ayuntamiento con Ascentic para colaborar

en la formación de trabajadores en competencias acordes a las demandas de las empresas de este sector, que encuentran en ocasiones dificultades para contratar personal especializado en sus áreas de actividad. Además, se contribuye a la vez a promover la inserción laboral de jóvenes de la ciudad, facilitándoles formación y la posibilidad de optar a un contrato que les abra las puertas al mercado de trabajo.

A través del proyecto 'Millenials' el Ayuntamiento y Ascentic pretenden facilitar la incorporación de jóvenes al mercado laboral, reforzar la empleabilidad y competencias profesionales de jóvenes no ocupados, y aumentar también el emprendimiento como vía de acceso al empleo a través de la creación de empresas.

COMPROMISOS DEL CONVENIO. Con ese objetivo, el Ayuntamiento y la Escuela de Organización Industrial pondrán en marcha dos cursos de formación demandados por las empresas de Ascentic.

El primero será un curso de desarrollo de aplicaciones Java en el que los alumnos aprenderán a desarrollar aplicaciones



Un instante de la firma del convenio. / ALERTA

empresariales, cubriendo los principales aspectos del desarrollo de aplicaciones modernas. Y también se impartirá un curso de fundamentos de programación .Net con el fin de capacitar a los participantes en el manejo de las herramientas y aplicaciones de la plataforma Microsoft .Net, cubriendo los fundamentos del framework .Net para el desarrollo de aplicaciones web empresariales.

Para garantizar la adaptación de la formación a las necesidades de las empresas, Ascentic se encargará de la supervisión académica de los programas y propondrá adaptaciones de contenidos. Además, la asociación se compromete a promocionar el proyecto entre sus socios de cara a la posterior contratación de los alumnos a través de la línea de ayudas del programa del

Ayuntamiento y EOI.

En el proyecto podrán participar jóvenes de entre 18 y 30 años que se encuentren en situación de desempleo y estén inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

Y las empresas que quieran acogerse a las ayudas deberán realizar contratos en prácticas, becas o contratos laborales de al menos seis meses a jóvenes que hayan participado en los cursos de formación.

La alcaldesa ha destacado que este convenio es un ejemplo de cómo la colaboración público privada se puede traducir en acciones que mejoren la empleabilidad de los jóvenes y faciliten su acceso al mercado laboral, además, en un sector de alto valor añadido que entronca con una de las líneas estratégicas de desarrollo de la ciudad, como es la innovación. En

este sentido, Igual ha trasladado a la directiva de Ascentic la disposición del Ayuntamiento a trabajar juntos por el fortalecimiento de un sector capaz de atraer inversión, generador de empleo cualificado y con un importante componente de innovación e I+D.

Y ha ofrecido colaboración en todo aquello que contribuya al desarrollo y crecimiento de este sector y del tejido productivo local, para generar nuevas oportunidades de empleo en la ciudad. Ascentic es una organización sin ánimo de lucro que agrupa a 30 empresas tecnológicas que emplean a más de 1.300 trabajadores altamente cualificados. La mayoría de esas empresas tienen su sede en Santander, principalmente, en el Parque Científico y Tecnológico de Cantabria (PCTCAN).



La Xunta resalta el “empuxe” a la innovación del sector forestal

REDACCIÓN. OURENSE
local@laregion.net

■ ■ ■ El conselleiro de Economía, Emprego e Industria, Francisco Conde, visitó ayer la sede de CIS Madeira en la Tecnópole de Ourense, donde, acompañado por el vicepresidente de la Diputación, Rosendo Fernández, conoció los proyectos de 27 emprendedores que participan en el espacio 'coworking' forestal.

En la visita, Conde destacó el "peso específico" del sector forestal en Galicia, conformado en la actualidad por unas 3.000 empresas –de las cuales un 37 % de primera transformación y el 63 % restante de carpintería y mobiliario–.

Dentro de ese objetivo, resaltó la iniciativa de "coworking" del CIS Madeira, en la que participan una veintena de proyectos impulsados por 27 emprendedores, y que apoya la Xunta en colaboración con la Escola de organización industrial (EOI).

El titular de Industria subrayó la importancia de trasladar la innovación "a toda a cadea da industria forestal" que posibilite "facer do rural un lugar para o emprendemento". El sector de la madera, dijo Conde, "ten un maior empuxe desde o punto de vista do emprendemento e da innovación". ■

6 Diciembre, 2017

**Francisco Conde con los emprendedores.** // FdV

Conde apuesta por explorar nuevos usos para la madera

REDACCIÓN ■ Ourense

El conselleiro de Industria, Francisco Conde, conoció ayer en el Polígono de San Cibrao das Viñas los veinte proyectos que están impulsando 27 emprendedores a través del coworking del CIS Madera, pionero por ser el primero en Galicia dedicado al ámbito forestal. Conde puso en valor las ideas innovadoras de los partici-

pantes en este espacio que desarrolla la Xunta, en colaboración con la Escola de Organización Industrial (EOI), señalando la importancia de llevar a cabo iniciativas como esta para trasladar la innovación a toda la cadena de la industria forestal y por hacer del rural un lugar para el emprendimiento. Conde destacó la apuesta de explorar nuevos usos de la madera.



Exploran el uso de la madera en el sector naval y de automoción

Veinte proyectos se desarrollan en el primer «coworking» sobre el sector forestal de la Tecnópole

OURENSE / LA VOZ

En la Tecnópole, concretamente en el CIS Madeira, se desarrolla desde hace algunos meses el primer proyecto de coworking centrado en el sector forestal. Veinte proyectos impulsados por 27 emprendedores están tratando de buscar nuevas alternativas de futuro para un sector que tiene un gran peso económico en la comunidad gallega. Ayer mismo el conselleiro de Economía, Francisco Conde, visitó el proyecto, en el que colabora la Escola de Organización Industrial, EOI, para conocer de primera mano el trabajo que se está desarrollando, y que incluye novedosas propuestas para ex-

plorar los usos de la madera en sectores como el naval o la automoción, siempre con el objetivo de llegar a nuevos mercados. «A madeira é un sector que cada vez ten un maior empuxe dede o punto de vista do emprendemento e da innovación», aseguró el titular de Economía, que recordó las medidas que el gobierno gallego está tomando para impulsar este ámbito.

Durante su visita Conde recordó, asimismo, la importancia que tiene la industria forestal en Galicia. Aseguró, en este sentido, que son tres mil las empresas que desarrollan actividades relacionadas con el sector forestal, de las que el 37 % pertenecen a la primera transformación. En Galicia, existen además 80.000 propietarios forestales que cortan madera en 2.800 comunidades de montes. El sector ha exportado en los nueve primeros meses del año materiales por valor de 673 millones de euros, un 12 % más que el año pasado.



Expolemos acogerá desde febrero otro plan de asesoramiento empresarial

MONFORTE / LA VOZ

El centro Expolemos de Monforte acogerá el año próximo, por tercera vez, un servicio gratuito de asesoramiento para nuevos proyectos empresariales, tal como anunció en su momento la Consellería de Industria. El programa se pondrá en marcha en febrero y tendrá una duración aproximada de seis meses. Los interesados pueden solicitar información y realizar las inscripciones en la oficina del agente de desarrollo local del Ayuntamiento. También es posible hacerlo a través de la dirección web eoi.es/es/espacios-coworking/monforte-de-lemos-3a-edicion.

El programa se dirige a emprendedores que aún no constituyeron sus empresas, pero también está abierto a quienes se hallen en una fase inicial de desarrollo de sus proyectos. Además de recibir asesoramiento, los participantes contarán con un mentor que los ayudará a poner en marcha sus iniciativas y podrán contactar con especialistas en comunicación, finanzas y ventas, entre otros aspectos.



5 Diciembre, 2017

> ESPECIAL AYUNTAMIENTO DE SALAMANCA



Participantes en el primer espacio de 'coworking' municipal. / EL MUNDO

AYUNTAMIENTO DE SALAMANCA

Hacia la tierra de oportunidades

Salamanca se ha convertido en el referente nacional en el fomento del empleo joven y en el apoyo de emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y potenciar la actividad económica

E.L.V./VALLADOLID

En medio de este inquietante panorama, en el que unos días se ve con claridad la luz al final del túnel, pero otros parece que la niebla no tiene fin, algunas iniciativas públicas intentan reconducir la situación. Su objetivo es luchar contra el desempleo juvenil. No quieren poner tiritas, sino curar la herida.

El Ayuntamiento de Salamanca forma parte de este batallón de administraciones que libran la batalla contra uno de los problemas más importantes derivados de la crisis económica. Su prioridad es generar más oportunidades para todos y, en especial, para que los jóvenes puedan desarrollar su proyecto de vida y empleo.

El empeño del Consistorio ha colocado a la ciudad del Tormes en un «referente nacional» en el fomento del empleo joven y el apoyo a emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y el emprendimiento y potenciar la actividad económica.

¿Cómo Salamanca ha conseguido situarse a la cabeza del país en estas buenas prácticas? Entre otras iniciativas, el Ayuntamiento desarrolla con la Escuela de Organización Industrial, el programa Mille-nials, del que se han beneficiado 141 jóvenes y ya se han formalizado 88 contratos laborales, lo que supone que más del 60% de los alumnos ha encontrado un trabajo.

Una primera oportunidad dirigida a jóvenes de entre 16 y 29 años -30 en el caso de personas con discapacidad- a los que se ofrece una formación especializada enfocada al puesto de trabajo, con la posibilidad de que, más tarde, las empresas salmantinas interesadas en contratar personal tengan la oportunidad de beneficiarse de sus conocimientos.

El programa ofrece una formación específica especializada para adquirir los conocimientos que de-

sarrollarán después y un periodo de trabajo remunerado de seis meses. Contempla, además, una ayuda de 5.000 euros si la empresa contrata durante al menos seis meses a uno de los participantes en el proyecto.

Junto con la Escuela también llevan a cabo acciones de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, emprendedores y autónomos y ha puesto en marcha un espacio de *coworking* que ha permitido que la mitad de los proyectos iniciados se hayan constituido como empresas.

Próximamente se desarrollarán otros tres nuevos espacios municipales que beneficiarán a 66 potenciales empresas que acelerarán sus ideas de negocio o proyectos con el apoyo de formación y mentorización especializada.

Sin perder de vista su compromiso con los jóvenes, el Ayuntamiento de Salamanca también ha firmado un convenio con la Universidad para desarrollar un proyecto pionero a nivel nacional que facilitará a los universitarios su primera experiencia laboral remunerada.

Pero las buenas noticias no se quedan ahí para los que quieren hacer su idea realidad. El Consistorio ha congelado todos los impuestos municipales y se ha rebajado la plusvalía, se ha eliminado la tasa de apertura para nuevos negocios y las empresas se benefician del pago a proveedores en menos de 27 días.

De igual forma, para ayudar al establecimiento de empresas, se ponen a su disposición locales a bajo coste, se apoya al comercio a través de un plan integral, se han firmado acuerdos con nuevas entidades financie-

ras para facilitarles su financiación, se ha impulsado la Oficina Municipal de Apoyo a Empresas y se han puesto en marcha dos lanzaderas de empleo.

Esta última iniciativa tiene como meta entrenar a los jóvenes con una metodología innovadora en la que la inteligencia emocional, el trabajo en equipo, la constancia y el compromiso se conviertan en los bastones para encontrar un empleo.

INDUSTRIA Y CONOCIMIENTO

Otro de los programas novedosos que se está desarrollando desde Salamanca se hace junto a la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. Con esta institución se está impulsando la industria vinculada al conocimiento a través del fomento, retención y atracción del talento, posibilitando la llegada a la ciudad de investigadores con una trayectoria prometedora.

Para ello, se ha constituido un comité científico, presidido por el bioquímico Mariano Barbacid, que seleccionará a los mejores.

Se trata de un apoyo de 10 para que los investigadores que resalten en sus campos puedan poner en marcha y lideren grupos de investigación y para que establezcan nuevas líneas en las áreas propuestas. Los únicos criterios de evaluación serán la excelencia científica de los candidatos y la calidad de sus proyectos.

En definitiva, Salamanca es una ciudad que se esfuerza por dar oportunidades a los jóvenes y a los emprendedores facilitando la creación de empresas y puestos de trabajo. Su principal objetivo es que el talento se canalice de la mejor forma posible y que nadie se vaya de esta tierra por falta de oportunidades. Un respaldo clave y muy importante, sobre todo, en la actualidad.



Alfonso Fernández Mañueco y Mariano Barbacid. / EL MUNDO



Participantes en el primer espacio de 'coworking' municipal. / EL MUNDO

AYUNTAMIENTO DE SALAMANCA

Hacia la tierra de oportunidades

Salamanca se ha convertido en el referente nacional en el fomento del empleo joven y en el apoyo de emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y potenciar la actividad económica

E.L.V./VALLADOLID

En medio de este inquietante panorama, en el que unos días se ve con claridad la luz al final del túnel, pero otros parece que la niebla no tiene fin, algunas iniciativas públicas intentan reconducir la situación. Su objetivo es luchar contra el desempleo juvenil. No quieren poner tiritas, sino curar la herida.

El Ayuntamiento de Salamanca forma para de este batallón de administraciones que libran la batalla contra uno de los problemas más importantes derivados de la crisis económica. Su prioridad es generar más oportunidades para todos y, en especial, para que los jóvenes puedan desarrollar su proyecto de vida y empleo.

El empeño del Consistorio ha colocado a la ciudad del Tormes en un «referente nacional» en el fomento del empleo joven y el apoyo a emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y el emprendimiento y potenciar la actividad económica.

¿Cómo Salamanca ha conseguido situarse a la cabeza del país en estas buenas prácticas? Entre otras iniciativas, el Ayuntamiento desarrolla con la Escuela de Organización Industrial, el programa Milleials, del que se han beneficiado 141 jóvenes y ya se han formalizado 88 contratos laborales, lo que supone que más del 60% de los alumnos ha encontrado un trabajo.

Una primera oportunidad dirigida a jóvenes de entre 16 y 29 años -30 en el caso de personas con discapacidad- a los que se ofrece una formación especializada enfocada al puesto de trabajo, con la posibilidad de que, más tarde, las empresas salmantinas interesadas en contratar personal tengan la oportunidad de beneficiarse de sus conocimientos.

El programa ofrece una formación específica especializada para adquirir los conocimientos que de-

sarrollarán después y un periodo de trabajo remunerado de seis meses. Contempla, además, una ayuda de 5.000 euros si la empresa contrata durante al menos seis meses a uno de los participantes en el proyecto.

Junto con la Escuela también llevan a cabo acciones de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, emprendedores y autónomos y ha puesto en marcha un espacio de *coworking* que ha permitido que la mitad de los proyectos iniciados se hayan constituido como empresas.

Próximamente se desarrollarán otros tres nuevos espacios municipales que beneficiarán a 66 potenciales empresas que acelerarán sus ideas de negocio o proyectos con el apoyo de formación y mentorización especializada.

Sin perder de vista su compromiso con los jóvenes, el Ayuntamiento de Salamanca también ha firmado un convenio con la Universidad para desarrollar un proyecto pionero a nivel nacional que facilitará a los universitarios su primera experiencia laboral remunerada.

Pero las buenas noticias no se quedan ahí para los que quieren hacer su idea realidad. El Consistorio ha congelado todos los impuestos municipales y se ha rebajado la plusvalía, se ha eliminado la tasa de apertura para nuevos negocios y las empresas se benefician del pago a proveedores en menos de 27 días.

De igual forma, para ayudar al establecimiento de empresas, se ponen a su disposición locales a bajo coste, se apoya al comercio a través de un plan integral, se han firmado acuerdos con nuevas entidades financie-

ras para facilitarles su financiación, se ha impulsado la Oficina Municipal de Apoyo a Empresas y se han puesto en marcha dos lanzaderas de empleo.

Esta última iniciativa tiene como meta entrenar a los jóvenes con una metodología innovadora en la que la inteligencia emocional, el trabajo en equipo, la constancia y el compromiso se conviertan en los bastos para encontrar un empleo.

INDUSTRIA Y CONOCIMIENTO

Otro de los programas novedosos que se está desarrollando desde Salamanca se hace junto a la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. Con esta institución se está impulsando la industria vinculada al conocimiento a través del fomento, retención y atracción del talento, posibilitando la llegada a la ciudad de investigadores con una trayectoria prometedora.

Para ello, se ha constituido un comité científico, presidido por el bioquímico Mariano Barbacid, que seleccionará a los mejores.

Se trata de un apoyo de 10 para que los investigadores que resalten en sus campos puedan poner en marcha y lideren grupos de investigación y para que establezcan nuevas líneas en las áreas propuestas. Los únicos criterios de evaluación serán la excelencia científica de los candidatos y la calidad de sus proyectos.

En definitiva, Salamanca es una ciudad que se esfuerza por dar oportunidades a los jóvenes y a los emprendedores facilitando la creación de empresas y puestos de trabajo. Su principal objetivo es que el talento se canalice de la mejor forma posible y que nadie se vaya de esta tierra por falta de oportunidades. Un respaldo clave y muy importante, sobre todo, en la actualidad.



Alfonso Fernández Mañueco y Mariano Barbacid. / EL MUNDO



5 Diciembre, 2017

> ESPECIAL AYUNTAMIENTO DE SALAMANCA



Participantes en el primer espacio de 'coworking' municipal. / EL MUNDO

AYUNTAMIENTO DE SALAMANCA

Hacia la tierra de oportunidades

Salamanca se ha convertido en el referente nacional en el fomento del empleo joven y en el apoyo de emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y potenciar la actividad económica

E.L.V./VALLADOLID

En medio de este inquietante panorama, en el que unos días se ve con claridad la luz al final del túnel, pero otros parece que la niebla no tiene fin, algunas iniciativas públicas intentan reconducir la situación. Su objetivo es luchar contra el desempleo juvenil. No quieren poner tiritas, sino curar la herida.

El Ayuntamiento de Salamanca forma parte de este batallón de administraciones que libran la batalla contra uno de los problemas más importantes derivados de la crisis económica. Su prioridad es generar más oportunidades para todos y, en especial, para que los jóvenes puedan desarrollar su proyecto de vida y empleo.

El empeño del Consistorio ha colocado a la ciudad del Tormes en un «referente nacional» en el fomento del empleo joven y el apoyo a emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y el emprendimiento y potenciar la actividad económica.

¿Cómo Salamanca ha conseguido situarse a la cabeza del país en estas buenas prácticas? Entre otras iniciativas, el Ayuntamiento desarrolla con la Escuela de Organización Industrial, el programa Milleenials, del que se han beneficiado 141 jóvenes y ya se han formalizado 88 contratos laborales, lo que supone que más del 60% de los alumnos ha encontrado un trabajo.

Una primera oportunidad dirigida a jóvenes de entre 16 y 29 años -30 en el caso de personas con discapacidad- a los que se ofrece una formación especializada enfocada al puesto de trabajo, con la posibilidad de que, más tarde, las empresas salmantinas interesadas en contratar personal tengan la oportunidad de beneficiarse de sus conocimientos.

El programa ofrece una formación específica especializada para adquirir los conocimientos que de-

sarrollarán después y un periodo de trabajo remunerado de seis meses. Contempla, además, una ayuda de 5.000 euros si la empresa contrata durante al menos seis meses a uno de los participantes en el proyecto.

Junto con la Escuela también llevan a cabo acciones de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, emprendedores y autónomos y ha puesto en marcha un espacio de *coworking* que ha permitido que la mitad de los proyectos iniciados se hayan constituido como empresas.

Próximamente se desarrollarán otros tres nuevos espacios municipales que beneficiarán a 66 potenciales empresas que acelerarán sus ideas de negocio o proyectos con el apoyo de formación y mentorización especializada.

Sin perder de vista su compromiso con los jóvenes, el Ayuntamiento de Salamanca también ha firmado un convenio con la Universidad para desarrollar un proyecto pionero a nivel nacional que facilitará a los universitarios su primera experiencia laboral remunerada.

Pero las buenas noticias no se quedan ahí para los que quieren hacer su idea realidad. El Consistorio ha congelado todos los impuestos municipales y se ha rebajado la plusvalía, se ha eliminado la tasa de apertura para nuevos negocios y las empresas se benefician del pago a proveedores en menos de 27 días.

De igual forma, para ayudar al establecimiento de empresas, se ponen a su disposición locales a bajo coste, se apoya al comercio a través de un plan integral, se han firmado acuerdos con nuevas entidades financie-

ras para facilitarles su financiación, se ha impulsado la Oficina Municipal de Apoyo a Empresas y se han puesto en marcha dos lanzaderas de empleo.

Esta última iniciativa tiene como meta entrenar a los jóvenes con una metodología innovadora en la que la inteligencia emocional, el trabajo en equipo, la constancia y el compromiso se convierten en los bastos para encontrar un empleo.

INDUSTRIA Y CONOCIMIENTO

Otro de los programas novedosos que se está desarrollando desde Salamanca se hace junto a la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. Con esta institución se está impulsando la industria vinculada al conocimiento a través del fomento, retención y atracción del talento, posibilitando la llegada a la ciudad de investigadores con una trayectoria prometedora.

Para ello, se ha constituido un comité científico, presidido por el bioquímico Mariano Barbacid, que seleccionará a los mejores.

Se trata de un apoyo de 10 para que los investigadores que resalten en sus campos puedan poner en marcha y lideren grupos de investigación y para que establezcan nuevas líneas en las áreas propuestas. Los únicos criterios de evaluación serán la excelencia científica de los candidatos y la calidad de sus proyectos.

En definitiva, Salamanca es una ciudad que se esfuerza por dar oportunidades a los jóvenes y a los emprendedores facilitando la creación de empresas y puestos de trabajo. Su principal objetivo es que el talento se canalice de la mejor forma posible y que nadie se vaya de esta tierra por falta de oportunidades. Un respaldo clave y muy importante, sobre todo, en la actualidad.



Alfonso Fernández Mañueco y Mariano Barbacid. / EL MUNDO



5 Diciembre, 2017



Participantes en el primer espacio de 'coworking' municipal. / EL MUNDO

AYUNTAMIENTO DE SALAMANCA

Hacia la tierra de oportunidades

Salamanca se ha convertido en el referente nacional en el fomento del empleo joven y en el apoyo de emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y potenciar la actividad económica

E. L.V./VALLADOLID

En medio de este inquietante panorama, en el que unos días se ve con claridad la luz al final del túnel, pero otros parece que la niebla no tiene fin, algunas iniciativas públicas intentan reconducir la situación. Su objetivo es luchar contra el desempleo juvenil. No quieren poner tiritas, sino curar la herida.

El Ayuntamiento de Salamanca forma parte de este batallón de administraciones que libran la batalla contra uno de los problemas más importantes derivados de la crisis económica. Su prioridad es generar más oportunidades para todos y, en especial, para que los jóvenes puedan desarrollar su proyecto de vida y empleo.

El empeño del Consistorio ha colocado a la ciudad del Tormes en un «referente nacional» en el fomento del empleo joven y el apoyo a emprendedores por las medidas que se impulsan para favorecer la contratación y el emprendimiento y potenciar la actividad económica.

¿Cómo Salamanca ha conseguido situarse a la cabeza del país en estas buenas prácticas? Entre otras iniciativas, el Ayuntamiento desarrolla con la Escuela de Organización Industrial, el programa Milleennials, del que se han beneficiado 141 jóvenes y ya se han formalizado 88 contratos laborales, lo que supone que más del 60% de los alumnos ha encontrado un trabajo.

Una primera oportunidad dirigida a jóvenes de entre 16 y 29 años -30 en el caso de personas con discapacidad- a los que se ofrece una formación especializada enfocada al puesto de trabajo, con la posibilidad de que, más tarde, las empresas salmantinas interesadas en contratar personal tengan la oportunidad de beneficiarse de sus conocimientos.

El programa ofrece una formación específica especializada para adquirir los conocimientos que de-

sarrollarán después y un periodo de trabajo remunerado de seis meses. Contempla, además, una ayuda de 5.000 euros si la empresa contrata durante al menos seis meses a uno de los participantes en el proyecto.

Junto con la Escuela también llevan a cabo acciones de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, emprendedores y autónomos y ha puesto en marcha un espacio de *coworking* que ha permitido que la mitad de los proyectos iniciados se hayan constituido como empresas.

Próximamente se desarrollarán otros tres nuevos espacios municipales que beneficiarán a 66 potenciales empresas que acelerarán sus ideas de negocio o proyectos con el apoyo de formación y mentorización especializada.

Sin perder de vista su compromiso con los jóvenes, el Ayuntamiento de Salamanca también ha firmado un convenio con la Universidad para desarrollar un proyecto pionero a nivel nacional que facilitará a los universitarios su primera experiencia laboral remunerada.

Pero las buenas noticias no se quedan ahí para los que quieren hacer su idea realidad. El Consistorio ha congelado todos los impuestos municipales y se ha rebajado al plusvalía, se ha eliminado la tasa de apertura para nuevos negocios y las empresas se benefician del pago a proveedores en menos de 27 días.

De igual forma, para ayudar al establecimiento de empresas, se ponen a su disposición locales a bajo coste, se apoya al comercio a través de un plan integral, se han firmado acuerdos con nuevas entidades financie-

ras para facilitarles su financiación, se ha impulsado la Oficina Municipal de Apoyo a Empresas y se han puesto en marcha dos lanzaderas de empleo.

Esta última iniciativa tiene como meta entrenar a los jóvenes con una metodología innovadora en la que la inteligencia emocional, el trabajo en equipo, la constancia y el compromiso se convierten en los bastones para encontrar un empleo.

INDUSTRIA Y CONOCIMIENTO

Otro de los programas novedosos que se está desarrollando desde Salamanca se hace junto a la Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. Con esta institución se está impulsando la industria vinculada al conocimiento a través del fomento, retención y atracción del talento, posibilitando la llegada a la ciudad de investigadores con una trayectoria prometedora.

Para ello, se ha constituido un comité científico, presidido por el bioquímico Mariano Barbacid, que seleccionará a los mejores.

Se trata de un apoyo de 10 para que los investigadores que resalten en sus campos puedan poner en marcha y lideren grupos de investigación y para que establezcan nuevas líneas en las áreas propuestas. Los únicos criterios de evaluación serán la excelencia científica de los candidatos y la calidad de sus proyectos.

En definitiva, Salamanca es una ciudad que se esfuerza por dar oportunidades a los jóvenes y a los emprendedores facilitando la creación de empresas y puestos de trabajo. Su principal objetivo es que el talento se canalice de la mejor forma posible y que nadie se vaya de esta tierra por falta de oportunidades. Un respaldo clave y muy importante, sobre todo, en la actualidad.



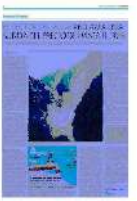
Alfonso Fernández Mañueco y Mariano Barbacid. / EL MUNDO



5 Diciembre, 2017



El sector del agua reclama una subida de hasta el 30% en sus precios PÁG. 16



5 Diciembre, 2017

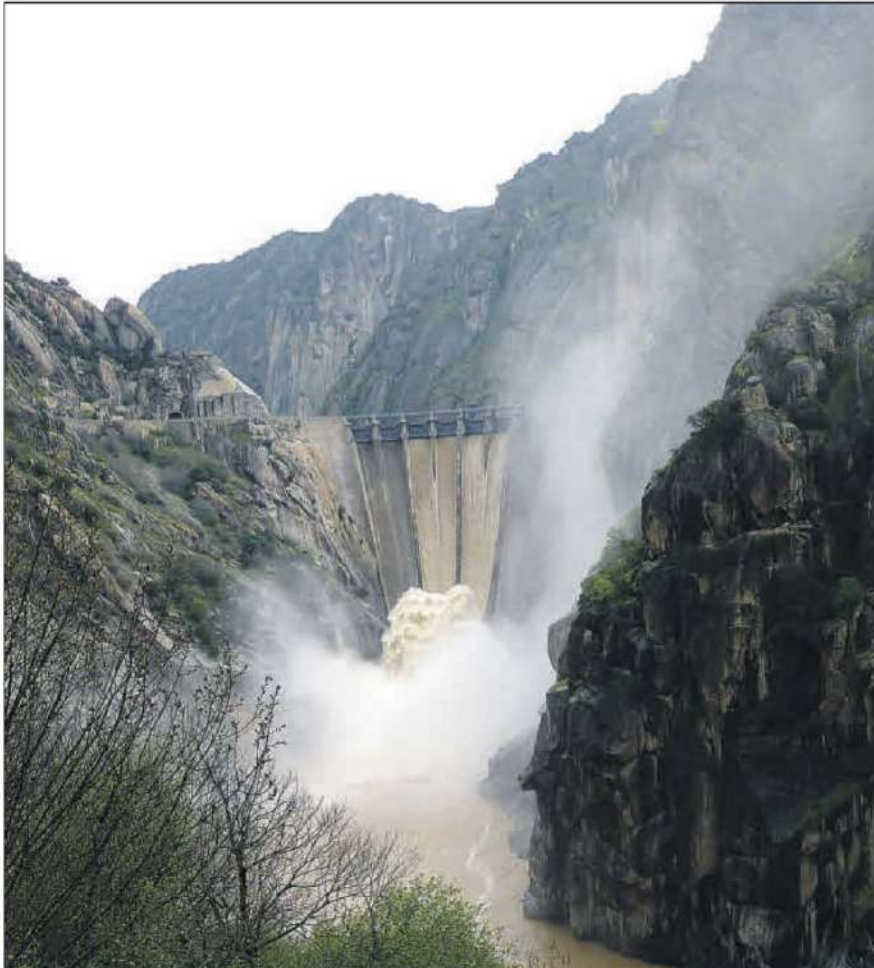
EL SECTOR DEL AGUA RECLAMA UNA SUBIDA DEL PRECIO DE HASTA EL 30%

Los expertos denuncian que la factura es un 35% más barata en nuestro país que la media europea

Teresa Jiménez MADRID.

El precio del agua en España es barato. O, al menos, es lo que se desprende de los últimos estudios publicados al respecto. Según el informe *La gestión del agua en las ciudades*, editado por el Consejo General de Economistas, el precio del agua en España es un 35,3 por ciento más barato que la media europea, y más allá del precio, el esfuerzo que tienen que realizar las familias españolas, de promedio, es el segundo más bajo de Europa. "El conjunto del sector es bastante eficiente en España, cuando se comparan sus precios con los de otros países europeos, incluso si se utiliza el esfuerzo relativo en relación con la renta", apunta José María Serrano, autor del estudio. Según concluye este, el pago de la factura del agua no supera en ninguna ciudad el 2 por ciento de la renta disponible y en 42 de las 79 que analiza no llega al 1 por ciento, muy lejos del 3 por ciento de límite que marca Naciones Unidas.

El CGE no es el único que piensa que el agua es barata en España. Funcas también ha analizado el sector en su último número de *Papeles de Economía*, y ha llegado a la conclusión de que "el actual sistema de suministro de agua en España es muy barato comparado con el resto de Europa y en relación con los suministros de energía". En concreto, Funcas hace referencia a los datos facilitados por la International Water Association, que señala que el precio unitario de un metro cúbico de agua es un 35,3 por ciento más barato que la media de UE.



Central hidroeléctrica de Aldeadávila II (Salamanca). EE

Recuperación de costes

El problema no es que el precio del agua sea alto o bajo y con quién se compara, sino que el actual sistema de tarifas no cumple, pues no están pensadas para hacerlo con un objetivo a largo plazo: asegurar el suministro. "Según la Directiva Marco de Agua, para asegurar una gestión eficiente y sostenible de los recursos hídricos, los precios deben fijarse atendiendo al principio de recuperación de costes y que, además, no deben subvencionarse", indica Santiago Lafuente, director España de Aqualia, quien continúa que, "ahora, en términos generales, el coste de la factura del agua cubre solo los operativos, pero no llega para plantear una necesaria renovación de infraestructuras".

Desde la Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Sanea-

Agua
y medio ambiente
elEconomista
1 de Diciembre de 2017 nº 46

¿Saber se involucra en la limpieza de la cuenca del río Odiel? (p. 44)

Aqualia ya produce biogás a partir de aguas a nivel industrial (p. 46)

Agua y Medio Ambiente
El primer estudio de España de
Precios de los Servicios de Abastecimiento
El sector del agua no es como
el del ferrocarril, cabe
actuación en un momento (p. 48)

LA INDUSTRIA DEL AGUA RECLAMA UNA SUBIDA DEL PRECIO DEL 30%
Quieren modificar las tarifas con el fin de mantener la calidad del servicio y garantizar el suministro (p. 48)

YA ESTÁ DISPONIBLE 'EL ECONOMISTA AGUA Y MEDIO AMBIENTE'.
 Ya puede disfrutar de un nuevo número de la revista digital de 'Agua y Medio Ambiente' de 'elEconomista'. Puede suscribirse de forma gratuita y recibir la publicación cada mes en su correo electrónico a través de <http://www.economista.es/kiosco/agua/> o leerla 'online'. EE

te medioambiental, las infraestructuras de la red de agua están alcanzando un rápido envejecimiento. Por ejemplo, de los 224.000 kilómetros de la red de distribución de agua de España, el 41 por ciento cuenta con más de 30 años de funcionamiento, mientras que el 30 por ciento está entre 15-30 años, y el 29 por ciento tiene menos de 15 años. El porcentaje de renovación se sitúa en el 0,9 por ciento.

Los datos son parecidos si se tiene en cuenta la edad de los contadores. En España existen un total de 21 millones de contadores de agua, de los cuales el 36 por ciento tiene más de 10 años. El porcentaje de renovación de estos dispositivos es del 7 por ciento, según Aeas y AGA. En cuanto a las redes de alcantarillado, que actualmente suman 165.000 kilómetros de red, su porcentaje de renovación es del 0,6 por ciento, y el 40 por ciento tiene más de 30 años.

Según los datos de Aeas, aunque los operadores invierten el 22 por ciento de la facturación -6.479 millones de euros en 2016- en renovación e inversión en nuevas infraestructuras, la mayor parte se la lleva el alcantarillado. El 12,5 por ciento de la facturación va a nuevas

Solo un 0,9% de los 224.000 kilómetros de la red española de distribución del agua se renueva

miento llevan años reclamando una subida de los precios del agua. "Las tarifas no cubren los costes y deberían incrementarse para avanzar en la recuperación de los mismos y evitar el deterioro en la calidad del servicio, garantizando así su sostenibilidad", aseguraba el lobby del sector en su XIV Estudio Nacional de Suministro de Agua Potable y Saneamiento en España (2006). Y Julio Berbel, catedrático de Economía de la Universidad de Córdoba, calcula que la subida del precio tendría que estar entre el 20 y el 30 por ciento, mientras que David Casero, profesor del Máster en Ingeniería y Gestión del Agua de EOI, asegura que "el precio del agua tendría que subir entre un 30 y un 40 por ciento", y eso sólo para recuperar los costes de las infraestructuras, sin tener en cuenta los gastos ambientales. Dejando a un lado el cos-

instalaciones y el 94 por ciento a renovación de la infraestructura existente. Los 1.376 millones que invirtieron en 2016 los operadores de los servicios de agua urbana equivale al conjunto de la inversión realizada por las Administraciones, tanto de carácter estatal como autonómico, en materia de agua.

"Como consecuencia de la crisis económica, y tras muchos años sin dedicarle una inversión adecuada, las infraestructuras del agua están en envejecimiento, con el consiguiente riesgo de perder los niveles de calidad de los servicios de abastecimiento y saneamiento", advierte Lafuente.

Para leer más www.economista.es/kiosco/





LA INDUSTRIA DEL AGUA RECLAMA UNA SUBIDA DEL PRECIO DEL 30%

Quieren modificar las tarifas con el fin de mantener
la calidad del servicio y garantizar el suministro | P6



5 Diciembre, 2017



EL SECTOR RECLAMA UNA SUBIDA DEL PRECIO DEL AGUA DE HASTA UN 30%

La factura es un 35% más barata en nuestro país que la media europea. Además, el esfuerzo que hacen las familias españolas para pagar el recibo, en promedio, es el segundo más bajo en el continente europeo

TERESA JIMÉNEZ

El precio del agua en España es barato. O, al menos, es lo que se desprende de los últimos estudios publicados al respecto. Según el informe *La gestión del agua en las ciudades*, editado por el Consejo General de Economistas, el precio del agua en España es un 35,3 por ciento más barato que la media europea, y más allá del precio, el esfuerzo que tienen que realizar las familias españolas, de

ASTOCK



5 Diciembre, 2017

promedio, es el segundo más bajo de Europa. "El conjunto del sector es bastante eficiente en España, cuando se comparan sus precios con los de otros países europeos, incluso si se utiliza el esfuerzo relativo en relación con la renta", apunta José María Serrano, autor del estudio. Según concluye este estudio, el pago de la factura del agua no supera en ninguna ciudad el 2 por ciento de la renta disponible y en 42 de las 79 que analiza no llega al 1 por ciento, muy lejos del 3 por ciento de límite que marca Naciones Unidas.

El Consejo General de Economistas no es el único que piensa que el agua es barata en España. La Funcas también ha analizado el sector en su último número de *Papeles de Economía*, y ha llegado a la conclusión de que "el actual sistema de suministro de agua en España es muy barato comparado con el resto de Europa y en relación con los suministros de energía". En concreto, Funcas hace referencia a los datos facilitados por la Internacional Water Association, que señala que el precio unitario de un metro cúbico de agua es un 35,3 por ciento más barato que la media europea.

Recuperación de costes

El problema no es que el precio del agua sea alto o bajo y con quién se compara, sino que el actual sistema de tarifas no cumple, pues no están pensadas para cumplir con un objetivo a largo plazo: asegurar el suministro del recurso. "Según la Directiva Marco de Agua, para asegurar una gestión eficiente y sostenible de los recursos hídricos, los precios deben fijarse atendiendo al principio de recuperación de costes y que, además, no deben subvencionarse", indica Santiago Lafuente, director España de Aqualia, quien continúa que, "en estos momentos, en términos generales, el coste de la factura del agua cubre solo los costes operativos, pero no llega para plantear una necesaria renovación de infraestructuras".

Desde la Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento llevan años reclamando una subida de los precios del agua. "Las tarifas no cubren los costes y deberían incrementarse para avanzar en la recuperación de costes y evitar el deterioro en la calidad del servicio, garantizando así su sostenibilidad", sostenía el lobby del sector en su *XIV Estudio Nacional de Suministro de Agua Potable y Saneamiento en España* (2006). Y Julio Berbel, catedrático de Economía de la Universidad de Córdoba, calcula que la subida del precio tendría que estar entre el 20 y el 30 por ciento, mientras que David Casero, profesor del Master en Ingeniería y Gestión del Agua de EOI, asegura que "el precio del agua tendría que subir entre un 30 y un 40 por ciento", y eso solo para recuperar los costes de las infraestructuras, sin



El precio del agua en nuestro país es demasiado bajo. (STOCK)

41%
Es el porcentaje de los 224.000 km. de la red de distribución de agua que tiene más de 30 años

tener en cuenta el coste ambiental que lleva asociado todo el sistema de suministro de agua.

Dejando a un lado el coste medioambiental, las infraestructuras de la red de agua están alcanzando un rápido envejecimiento. Por ejemplo, de los 224.000 kilómetros de la red de distribución de agua de España, el 41 por ciento cuenta con más de 30 años de funcionamiento, mientras que el 30 por ciento está entre 15-30 años, y el 29 por ciento tiene menos de 15 años. El porcentaje de renovación se sitúa en el 0,9 por ciento.

Los datos son parecidos si se tiene en cuenta la edad de los contadores. En España existen un total de 21 millones de contadores de agua, de los cuales el 36 por ciento tiene más de 10 años. El porcentaje de renovación de estos dispositivos es del 7 por ciento, según los datos de Aeas-AGA.

En cuanto a las redes de alcantarillado, que actualmente suman 165.000 kilómetros de red, su porcentaje de renovación es del 0,6 por ciento, y el 40



El consumo y el precio del agua

Consumo medio de agua de los hogares

CCAA	(LITRO/HABITANTE/DÍA, EN 2014)		COSTE UNITARIO DEL AGUA (€/M3)		
	TOTAL	VAR. ANUAL (%)	SUMINISTRO	SANEAMIENTO	TOTAL
Andalucía	126	↑ 5,0	1,06	0,75	1,81
Aragón	130	↑ 0,8	0,69	0,76	1,45
Asturias	134	↑ 9,8	0,6	0,72	1,32
Baleares	124	↓ -12,7	1,08	1,11	2,19
Canarias	144	↑ 0,7	1,72	0,37	2,09
Cantabria	152	↑ 5,6	1,0	0,75	1,75
Castilla y León	166	↑ 5,7	0,54	0,41	0,95
Castilla-La Mancha	125	↓ -10,7	0,82	0,46	1,28
Cataluña	118	↓ -0,9	1,41	1,34	2,75
Comunidad Valenciana	162	↑ 2,5	1,21	0,86	2,07
Extremadura	125	↑ 10,7	1,0	0,52	1,52
Galicia	129	↑ 8,4	0,67	0,44	1,11
Madrid	131	↑ 0	1,31	0,77	2,08
Murcia	126	↑ 1,6	1,84	0,89	2,73
Navarra	111	↓ -0,9	0,74	0,67	1,41
País Vasco	116	↓ -5,7	0,84	0,91	1,75
La Rioja	106	↑ 5,4	0,55	0,6	1,15
Ceuta y Melilla	105	↑ 1,5	1,93	0,58	1,97
Consumo medio nacional	132	↑ 1,5	1,1	0,79	1,89

(*) IVA incluido.

Fuente: INE, Agencia Catalana del Agua y Consejo de Economistas.

Estructura tarifa de uso doméstico para consumo de 10 m³*

EN 8 CIUDADES ESPAÑOLAS	PARTES (%)	
	FIJA	VARIABLE
Valladolid	23,54	76,46
Bilbao	29,93	70,07
Sevilla	34,10	65,90
Zaragoza	34,65	65,35
Barcelona	35,47	64,53
Murcia	39,61	60,39
Madrid	45,85	54,15
A Coruña	50,99	49,01
EN 11 CIUDADES EUROPEAS		
París	1,97	98,03
Berlín	8,37	91,63
Atenas	10,35	89,65
Florenza	11,47	88,53
Lyon	11,99	88,01
Bristol	20,38	79,62
Roma	22,10	77,90
Munich	23,87	76,13
Londres	26,59	73,41
Barcelona	35,47	65,53
Madrid	45,85	54,15

Esfuerzo de pago de abastecimiento de agua (usuarios)

MUNICIPIO	PRECIO UNITARIO DE ABASTECIMIENTO (UNIDADES)	SISTEMA DE GESTIÓN
Murcia	247,37	Indirecta
Telde	200,6	Indirecta
Las Palmas de Gran Canaria	199,02	Indirecta
Ceuta	196,29	Directa
Media España	100	
León	41,17	Indirecta
Orense	40,07	Indirecta
Palencia	37,1	Indirecta
Soria	37,1	Indirecta
Esfuerzo de pago (empresas; consumo: 2.00 m ³ agua/mes)		
MUNICIPIO	PRECIO UNITARIO DE ABASTECIMIENTO (UNID.)	SISTEMA DE GESTIÓN
Melilla	609,04	Directa
La Laguna	286,48	Indirecta
Las Palmas de Gran Canaria	260,75	Indirecta
Cáceres	237,5	Indirecta
Media España	100	
Castellón	37,62	Indirecta
Burgos	36,18	Directa
Pamplona	35,76	Directa
Alcalá de Henares	25,59	Indirecta

elEconomista

por ciento tiene más de 30 años.

Según los datos de Aeas, aunque los operadores invierten el 22 por ciento de la facturación -6.479 millones de euros en 2016- en renovación e inversión en nuevas infraestructuras, la mayor parte se la lleva el alcantarillado. El 12,5 por ciento de la facturación va a nuevas instalaciones y el 9,4 por ciento a renovación de la infraestructura existente. Los 1.376 millones que invirtieron en 2016 los operadores de los servicios de agua urbana equivale al conjunto de la inversión realizada por las Administraciones, tanto de carácter estatal como autonómico, en materia de agua.

Las tarifas deberían recoger también la recuperación de costes y el coste ambiental

"Como consecuencia de la crisis económica, y tras muchos años sin dedicarle una inversión adecuada, las infraestructuras del agua están envejeciendo, con el consiguiente riesgo de perder los niveles de calidad de los servicios de abastecimiento y saneamiento", advierte Lafuente.

Y no sólo se trata de la renovación de la red y del alcantarillado, también de las grandes obras de regulación. Según el Foro para la Ingeniería de Excelencia (Fidex), "junto con la inversión en infraestructuras pendientes, es necesaria una mayor inversión en mantenimiento y conservación de las obras hidráulicas ya existentes, en las que los usuarios deberán también



inevitablemente asumir parte del coste". Estas inversiones cobran especial relevancia en épocas de sequía como la actual, donde la disponibilidad de agua es cada vez menor y se depende de infraestructuras como las desaladoras para hacer frente a la demanda. De hecho, a finales de noviembre, la reserva hidráulica de las diferentes cuencas españolas se situó en el 36,7 por ciento de su capacidad. Además, entra en juego el coste medioambiental, y en este punto los expertos destacan que, por el agua como tal, al ser considerado un bien de dominio público, no se paga, pero sí por el agua regulada, por su suministro y abastecimiento. Y de ahí el debate sobre el uso de las aguas subterráneas y la explotación de pozos, "que es gratuito; tienes el coste de la energía que utilizas para sacarlos y la bomba", apunta Berbel. Además, según explica David Casero, "hay que recoger el valor del recurso desde el punto de vista medioambiental".

Objetivos de la política de agua

Relacionado con el aumento del precio del agua está la demanda de acabar con las subvenciones en las infraestructuras y el uso del agua. "El precio del agua debería servir para recuperar el coste de los servicios y sin subvenciones, así como el coste ambiental", explica Julio Berbel, quien asegura que las subvenciones a las grandes obras relacionadas con el sector llegan hasta el 40 por ciento del coste total. La ONG WWF también es de la misma opinión: "Durante décadas, el uso del agua ha estado subvencionado de manera informal y sin ninguna transparencia, por ejemplo, mediante exenciones o descuentos generalizados al pago del agua".

En el trasfondo de la discusión se encuentra la necesidad de una política clara de agua. "El problema de los precios es que tienes que tener claros los objetivos que se persiguen. Si quieres que el precio se acerque al valor social del agua, lo primero que hay que hacer es medirlo", apunta Javier Calatrava, profesor en el Área de Economía, Sociología y Política Agraria de la Universidad Politécnica de Cartagena.

El Pacto Nacional por el Agua, que se está debatiendo en estos momentos, es el escenario ideal para llegar a una definición de los objetivos en materia de agua, pero, como explica el director España de Aqualia, "conviene hacer una reflexión sobre sí, en el panorama actual de déficit hídrico y de déficit en el estado de las infraestructuras, el mantenimiento de las tarifas en el nivel que se encuentran es idóneo para la sostenibilidad y la prestación de un servicio en las condiciones de calidad actual". La industria lo tiene claro: es necesario aumentar las tarifas.



¿Gestión pública o privada?

■ **Precio**
El modelo de gestión -público, privado o mixto- no es determinante a la hora de fijar las tarifas. De hecho, según el 'Estudio sobre las tarifas del suministro domiciliario del agua' de Facua, las ocho ciudades, de las 35 analizadas, con la tarifa más cara era gestionada por una empresa privada y las siete ciudades que subieron las tarifas en 2017 son de gestión pública.

■ **Gestión directa**
El estudio de Funcas, 'El precio del agua en las ciudades: efecto del modelo de gestión', concluye que 33 de los 79 mayores municipios españoles optaron por gestión directa. La mayor parte, en concreto 14, cuentan con un sistema de gestión directa a través de un ente público o empresa pública supramunicipal.

■ **Gestión indirecta**
Un total de 46 municipios de los 79 mayores de España cuentan con un sistema de gestión indirecta: 26 de ellos a través de una concesión -Aqualia y FCC lideran el ranking con ocho cada una- y 20 a través de una empresa mixta -Grupo Suez participa en 11 de ellas-.

1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

El renting, el rent a car y las ventas especiales son canales de elevada especialización dentro del sector de automoción. Los directivos que se sitúan al frente de dichos departamentos gestionan áreas de negocio que, en muchas ocasiones, ofrecen la llave de la rentabilidad a sus sociedades matrices cuando se efectúa el cierre de cada ejercicio financiero.

Renting Automoción ha actualizado al máximo el directorio que engloba a todo el sector y a los principales ejecutivos que forman parte de él, con el fin de que este documento sirva como herramienta de trabajo común para todos los integrantes de este atractivo segmento del negocio automovilístico. El directorio que periódicamente publica *Renting Automoción* está formado por las principales compañías y filiales del sector que

pertenecen a las marcas automovilísticas; también incluye las empresas de rent a car, las aseguradoras, los operadores del sector y las consultoras, así como aquellas firmas que se ocupan de la gestión de datos y las que efectúan servicios relacionados con este mercado imprescindible.

La edición actual de *Quién es Quién*, una referencia para el sector, aglutina de nuevo todos los movimientos del renting de los últimos meses.





1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting
nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

DIRECTORIO DE EMPRESAS

MARCAS AUTOMÓVILES

» Audi Empresa	100
» BMW	100
» Citroën	102
» FCA	103
» Ford	104
» Honda	104
» Hyundai	105
» Infiniti	105
» Kia	105
» Jaguar - Land Rover	106
» Lexus	106
» Maserati Iberia	106
» Mazda	107
» Mercedes Benz	107
» Mitsubishi	107
» Nissan	107
» Opel	109
» Peugeot	110
» Porsche	110
» Renault	111
» Seat	112
» Skoda Empresas	113
» SsangYong	114
» Subaru	114
» Suzuki	114
» Toyota	114
» Volkswagen	115
» Volvo	116

V. INDUSTRIALES

» Iveco Capital	116
» Mercedes Benz Trucks	117
» Mercedes Benz Vans	117
» Renault Trucks	117
» Scania	117
» Volkswagen V.I.	118

ALQUILADORAS

» Avancar	119
» Avis Budget Group	119
» Enterprise Atesa	121
» Europcar	122
» Goldcar Rental	122

» Hertz	123
» Quadis	123
» Respiro Carsharing	124
» Sixt	124

ASEGURADORAS

» Allianz	125
» Aon Motor	125
» Caser Seguros	125
» Mutua Madrileña	126
» Zurich	127

OPERADORES

» ALD Automotive	127
» Alphabet	129
» APK Renting	130
» Arval	130
» Athlon	131
» Santander Bansacar	132
» Bansabadell Renting	133
» BBVA Autorenting	134
» Caixarenting	134
» Enterprise Flex-E-Rent	135
» Fraikin	135
» Goldcar Rental	136
» Ibercaja Renting	136
» Leaseplan	137
» MasQrenting	138
» Movento Flotas	139
» Northgate	139
» Reflex	139
» Renting Plus	140
» Santander Consumer	140
» Volkswagen Financial Services	141

CONSULTORES

» A.R.F.	141
» Gestecauto	141
» Grant Thornton	142
» Iberofleeting	142
» MSI	143
» PWC	143
» Urban Science	143

DATOS

» BF Forecast	144
» DAT Ibérica	144
» FleetData	144
» JATO	145

SERVICIOS

» AER	145
» Atlantis	145
» Autorola	146
» Autoscout24	146
» Bosch	147
» Bridgestone	148
» Carset	148
» Cetelem	149
» Continental	149
» Dekra	149
» Delfin Grupo	151
» ERKE	152
» Grupo Detector	152
» Eurotax	153
» Euromaster	154
» Eurotaller	154
» Feneval	154
» Fopertek	155
» Garvagh	155
» Gistek	155
» Goodyear	156
» GT Motive	156
» Hankook	157
» LZ Insurance	157
» Manheim	158
» Michelin	158
» Midas	159
» Moviloc	159
» Opus RSE	159
» Solera	159
» Sortimo	160
» Tom Tom Telematics	160
» TÜV SÜD	160
» Tyre&Fleet	161
» Vodafone Automotive	162



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS

MARCAS
DE AUDI A BMW

AUDI EMPRESA
Volkswagen Group España Distribución

DIRECCIÓN
Torre de Cristal / Pso. de la Castellana 259C
planta 24. 28046 Madrid

TELÉFONO 91 348 86 00
SITIO WEB: www.audi.es



Paolo Prinari
Gerente de Audi Empresas

De origen italiano y licenciado en Ingeniería Industrial. Su carrera y experiencia profesional comenzó en el Grupo Volkswagen en 2005, donde ha desempeñado diversos puestos de responsabilidad, tales como *Product manager* de Seat en Volkswagen Group Italia y *area*

manager de Posventa Audi en Italia durante dos años. En 2010 llegó a Volkswagen-Audi España, S.A. y desde entonces hasta el marzo de 2013 se responsabilizó de la coordinación de todos los *Area manager* de Posventa de Audi, logrando la primera posición para la marca de

los cuatro años respecto a la satisfacción de los clientes con los servicios ofrecidos por Audi. Desde marzo de 2013 continúa su andadura dentro del Grupo Volkswagen como *gerente* de Audi Empresa, liderando el mercado *premium* de empresas.



Borja Peña Montenegro
Responsable de Renting, Empresas y Organismos Públicos

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Hace más de 10 años que trabaja en Volkswagen Audi España, S.A., empresa en la que ha ocupado diferentes posiciones

tanto en el área de Marketing como de Ventas. Su último cargo en este departamento fue el de *Area manager* de Ventas en la marca Audi. Actualmente forma parte del departa-

mento de Audi Empresa, responsabilizándose de las ventas de la marca Audi a empresas, compañías de renting, instituciones y organismos públicos.



Yannick Peñalver
Responsable Empresas y Rent a Car

Nacido en Suiza y licenciado en Economía por la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona. Su trayectoria y experiencia profesional se inició prácticamente en Volkswagen-Audi España

S.A. hace 10 años. Ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad, siempre dentro de la división de Audi, como *logístico*, *analista* de Posventa, *assistant* de Dirección o

Product manager del Audi A3, Q3 y R8. En abril de 2016, Yannick Peñalver entró a formar parte del equipo de Audi Empresa como responsable de Rent a Car y Empresa.



Reyes Luque Mensaque
Responsable de Renting y Empresas

Licenciada en Ciencias Políticas y de la Administración. Su trayectoria profesional en Volkswagen Group España Distribución comenzó hace más de 11 años, siempre dentro de la división de Audi, donde ha ocupado diferentes posiciones tanto en el área de Comunica-

ción como de Marketing. Su último cargo en este departamento fue como Audi VIP & PR Manager desarrollando el programa internacional Audi innovative thinking y llevando las relaciones comerciales con los clientes VIP e influencer de la marca. En enero de 2017

entró a formar parte del departamento de Audi Empresa, responsabilizándose de las ventas de la marca Audi a empresas y compañías de renting.



Óscar González
Responsable Renting, Empresas y Vehículos Blindados

Su experiencia profesional ha estado muy vinculada al Grupo Volkswagen, donde durante siete años desempeñó el cargo

de *gerente* de Zona de la marca Volkswagen Vehículos Comerciales. En enero de 2009 se incorpora a la marca Audi en la

función de *Key Account manager* para Flotas y Security Cars, puesto que viene desempeñando hasta la actualidad.

BMW
BMW Ibérica S.A.

DIRECCIÓN
Avenida de Burgos, 118
28050 Madrid

TELÉFONO 91 335 05 06
SITIO WEB: www.bmw.es



Amaya Saiz
Gerente de Ventas Corporativas, Directas y Especiales

Amaya Saiz es licenciada en Administración y Dirección de Empresas y máster en Dirección Comercial y Marketing en el IE. Comenzó su andadura profesional en el sector del automóvil en Santana Motor, S.A. en el año 1996, pasando por distintas

posiciones en los departamentos Comercial y de Marketing hasta que en 2004 se incorpora al Grupo BMW como Delegada de Ventas Especiales con responsabilidad sobre los canales de rent a car, diplomáticos, blindados y organismos oficiales. En 2014

pasó a ocupar la posición de Jefe de Ventas Corporativas de BMW y MINI. Actualmente ocupa el puesto de Gerente de Ventas Corporativas, Directas y Especiales.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Miguel Molina

Jefe de Ventas Corporativas

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Comenzó su andadura profesional en el sector del automóvil en 1997, como Delegado de ventas en Hyundai España. Posteriormente y durante un periodo de seis años, desem-

peña en Mitsubishi Automóviles España las funciones de Area Manager, Responsable de Planning&Ordering y Gerente de concesionario filial de la marca. En el año 2006 se incorpora a BMW Group como Jefe de Distrito pasando por la División de Motorrad, más tarde MINI y

finalmente BMW Automóviles. En 2015 asume la posición de Business Corporate Area Manager dentro del Departamento de Venta a Empresas y actualmente es el Jefe de Ventas Corporativas de BMW Group.



María Vega

Jefe de Ventas Directas y Especiales

Estudió Ciencias Económicas y Empresariales. Ha desarrollado su carrera profesional en diferentes sectores, hasta que en 1999 se incorporó a BMW Ibérica. Después de pasar por varios departamentos de la compañía,

se unió en el año 2005 al departamento de Ventas Especiales, donde ha desempeñado diferentes funciones: delegada de Ventas Especiales y *key account manager* en Madrid y Barcelona, hasta que en enero de 2012 asu-

mió la responsabilidad del canal de renting como *key account manager*. En octubre de 2014 pasa a ocupar su posición actual como jefe de Departamento de Ventas Directas y Especiales.



Francisco Gálvez Pavón

Jefe de Venta a Empresas-Pymes para las marcas BMW, MINI y BMW i.

Francisco Gálvez es Ingeniero Mecánico y PDAE en EAE. Tras una primera etapa ligada a la construcción en Ferrovial, inicia su etapa profesional en el sector de la automoción en

2004 en BMW Group donde desempeña las funciones de Delegado de Servicio en BMW Motorrad y Jefe de Distrito de Posventa para BMW. En 2011 se incorpora al área comercial

como Jefe de Distrito de vehículo nuevo para el mismo fabricante y desde este año ocupa la posición de Jefe de Venta a Empresas-Pymes para BMW, MINI y BMW i.



Esther Barreiro

Key account manager BMW, MINI, BMW i

Esther Barreiro ocupa la posición de *key account manager* de BMW, MINI y BMW i desde 2013. Su labor consiste en desarrollar la cartera de Grandes Cuentas e incorporar nuevos clientes al Grupo BMW, dando a su vez apoyo y soporte tanto a la red de conce-

sionarios como a las compañías de renting. Barreiro es licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Desde 1997 ha desarrollado su carrera profesional en el sector de automoción, incorporándose al Grupo BMW en 2003 como responsable de

Cuentas en la compañía de renting del Grupo Alphabet. Allí desempeñó distintas funciones, siendo la responsable del Canal BMW en su última etapa antes de incorporarse a su actual puesto en BMW Ibérica.



Fernando González

Key account manager BMW, MINI, BMW i

Fernando González ocupa la posición de *key account manager* de BMW, MINI y BMW i desde 2012. Su labor consiste en desarrollar la cartera de Grandes Cuentas y en incorporar nuevos clientes al Grupo

BMW, dando a su vez apoyo y soporte tanto a la red de concesionarios como a las compañías de renting. González es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y en Marketing. Desde el

año 2009 ha desarrollado su carrera profesional en el sector de automoción, incorporándose a BMW Ibérica en 2011.



Raquel Guerrero

Key account manager BMW, MINI, BMW i

Raquel Guerrero ocupa la posición de *key account manager* de BMW, MINI y BMW i desde hace cuatro años. Su labor consiste en desarrollar la cartera de Grandes Cuentas e incorporar nuevos grandes clientes al Grupo, dando a su vez apoyo y soporte tanto

a la red de concesionarios como a las compañías de renting. Guerrero es licenciada en Administración y Dirección de Empresas. En el año 2000 empezó en el Grupo BMW ocupando la posición de *area manager* en BMW Bank hasta 2006, fecha en la que fue

nombrada jefe de Distrito en BMW Ibérica. En 2012 cambió su trabajo en la red de concesionarios por su actual puesto de KAM para BMW, MINI y BMW i en el Departamento de Ventas Corporativas.



Sergio Sota

Key account manager BMW, Mini, BMW i

Sergio Sota ocupa la posición de *key account manager* de BMW, MINI y BMW i desde 2016. Su labor consiste en desarrollar la cartera de Grandes Cuentas y en incorporar nuevos clientes al Grupo BMW, dando a su vez apoyo y

soporte tanto a la red de concesionarios como a las compañías de renting. Sota es licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Desde 2006 ha desarrollado su carrera profesional en el sector de automoción, ocupando

puestos de responsabilidad en las empresas BMW y General Motors en las distintas áreas de Ventas, Posventa y Finanzas. En junio de 2016 se incorpora al departamento de Ventas Corporativas.

MARCAS
BMW

CONTINÚA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS

DE BMW A CITROËN

VIENE DE BMW



David Díez

Delegado de Ventas Especiales

David Díez es diplomado en Gestión Comercial y Marketing por el Instituto de Formaciones Empresariales de La Cámara de Comercio de Madrid. Díez lleva más de dos décadas desarrollando su labor dentro del sector del automóvil. Empezó su trayectoria profesional en el sector en diferentes

empresas de renting como Mega-Renting, SL y BBVA Financia. En mayo de 2001 se incorpora en BMW Ibérica dentro del área de Relaciones con Clientes. Después de tres años se incorporó al departamento de Ventas Especiales en el área de Remarketing. En septiembre del año 2008 pasa

a ser Delegado de Ventas Especiales responsable de RAC y justo ocho después, en septiembre de 2016, pasa a llevar el Canal de Autoescuelas, Taxis y Operaciones Especiales.



Sonia López

Delegada de Ventas Especiales

Sonia López Gavilán es licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Inició su trayectoria profesional en el sector financiero en el año 2005, área en la que estuvo durante seis años trabajando en

varias empresas. Después de pasar por diferentes sectores, en el año 2012 se incorpora a BMW Ibérica, en el área de Ventas Especiales con labores administrativas. En octubre de 2014 pasó a desarrollar la función de delegada de Ventas Especiales

como responsable de los canales de red de concesionarios. En septiembre de 2016 asume la responsabilidad de RAC y control de presupuesto.



Danijela Lukovic

Delegada de Ventas Especiales

Danijela Lukovic, diplomada en Filología y Comunicación por la Universidad de Tubinga en Alemania y con más de 10 años de experiencia en el sector. Empezó su trayectoria en la automoción en el departamento de Prensa

de Mercedes-Benz en Alemania, continuando en el de Marketing Posventa en Mercedes-Benz España. Se incorpora en 2009 a BMW Bank en el departamento financiero, antes de ocupar en 2011 el puesto de Asistente Personal del

presidente de BMW Iberica. En Julio de 2016 se traslada al Departamento de Ventas Especiales con especial dedicación al canal de las Ventas Diplomáticas.



Pedro Iglesias Guimaraens

Supervisor de Venta a Empresas – PYMES BMW, MINI y BMW i

Pedro Iglesias Guimaraens, licenciado en Administración y Dirección de Empresas y máster en Dirección de Marketing, Comunicación y Gestión Comercial. En 2010, inicia su

trayectoria profesional en BMW ibérica en los Departamentos de Marketing y Desarrollo de Canal Comercial. En noviembre de 2014, se incorpora al Departamento de Ventas como

Delegado de Ventas Especiales. Diplomáticas y Clientes de Alta Gama. En diciembre de 2016 pasó a ocupar su posición actual de Supervisor de Venta a Empresas – PYMES.



CITROËN

Automóviles Citroën España, S.A.

DIRECCIÓN
 C/Eduardo Barreiros, 110
 28041 Madrid

TELÉFONO 91 585 11 00

SITIO WEB: www.citroen.es



Francisco Miguel

Director de B2B y VO para Citroën y DS

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid. Comenzó su carrera profesional en Robert Bosch, de donde pasó al Grupo PSA como Responsable de Medios Comerciales. En el año 2000 se hace cargo del puesto de Responsable de Gestión y

Desarrollo Red para Peugeot y en 2005 se incorpora a la Dirección de B2B de Peugeot como Responsable de Grandes Cuentas. En 2009 es nombrado Director Comercial de Peugeot Renting y en 2012 incorpora a sus funciones la dirección comercial de Citroën Renting. En Enero de 2015 también se hace

cargo de las funciones de Responsable de Grandes Cuentas para el grupo PSA, manteniendo las funciones anteriores y en mayo de 2016 es nombrado Director de B2B y VO para Citroën y DS.



Borja Florín Otaduy

Coordinador Venta a Empresas

Borja Florín Otaduy es graduado en Administración y Dirección de empresas y licenciado en Económicas. Comenzó su

andadura profesional en Citroën en el año 2007, operando como jefe de zona. En 2012, pasó a formar parte del departa-

mento B2B, ejerciendo la responsabilidad de Key Account Manager. Desde 2015 es coordinador del departamento.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Álvaro Calatrava

Business coach manager

Licenciado en ADE y posgrado en Auditoría y Control de Gestión por la Universidad de Sevilla. Inició su carrera profesional en Citroën, en 2005, como jefe de zona en el

área de Comercio en Madrid y Castilla León. Posteriormente, fue responsable de Canarias desde 2008 hasta marzo de 2016. En esa fecha se integró en el departamento

B2B donde actualmente es business coach manager en Murcia, Extremadura, Andalucía y Canarias.



Vicente Rodríguez

Business coach manager

Doctor por la Universidad San Pablo CEU en el programa "Empresa Internacionalizada" y licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complu-

tense de Madrid. Inició su carrera profesional en Citroën en el año 2007 como jefe de zona de Comercio en Andalucía. Después de cuatro años en el puesto se especializó

en el área de venta a empresas. Desde 2011 forma parte del departamento de B2B como business coach manager.



Roberto Bartolomé

Business coach manager

Técnico superior en Automoción. Tras iniciar su carrera comercial en El Corte Inglés, en 2003 se incorpora a Automóviles Citroën

España, en el departamento comercial. En 2014 es nombrado zone manager y en junio de 2015 se incorpora a la dirección de B2B

y VO de Citroën y DS como business coach manager.



Francisco Javier Fernández García

Business coach manager

Maestro industrial en la rama automoción. En 1977 comenzó su andadura profesional en Citroën, donde ha ocupado

diversos puestos en las áreas de posventa y comercio. En 2003 fue nombrado jefe de zona. Desde 2016 forma parte del

departamento B2B, ejerciendo la actividad de asesoramiento y animación de la red Citroën en la zona norte.



DIRECCIÓN
 Avda. de Madrid, 15
 Alcalá de Henares, Madrid

TELÉFONO 91 885 37 00
SITIO WEB: www.fcafleet-business.es



Juan Mª Menéndez Menchaca

Director de Flotas y Business Sales

Juan María Menéndez Menchaca, nacido en Madrid, en 1973, asume la dirección de Fleet y Business Sales de FCA Spain. De esta forma, Juan Mª Menéndez, licenciado en Administración y Dirección de Empresas por

la Universidad Complutense de Madrid y con un Máster como Consultor en Tecnologías de la Información, se incorpora al Consejo de Dirección de FCA Spain tras una dilatada y exitosa trayectoria profesional en el sector del

automóvil, dentro de las áreas de Marketing y Ventas, más recientemente, como Gerente de Ventas Corporativas, Directas y Especiales de BMW Ibérica.



Manuel Álvarez de Toledo

Responsable de Flotas

Manuel Álvarez de Toledo, responsable de Venta Empresas, Corporate y Renting de las marcas del Grupo Fiat en España (compuesto por Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo, Lancia, Abarth y Jeep). Especialista en el área Empresas y Renting, en el año 1993 empezó

su trayectoria profesional en la red de concesionarios de la marca Volvo, desarrollando la actividad de flotas y empresas durante 12 años y ocupando diferentes puestos comerciales. Posteriormente, como responsable de renting en BMW Madrid (BMW Group), desa-

rollando la actividad en Corporate y Renting para las marcas Mini y BMW. En el año 2006 se incorpora al grupo automovilístico Fiat como responsable del canal empresas de las marcas del grupo Fiat, cargo que desarrolla desde entonces.



Nilla Del Bino

Responsable Marketing Flotas y Vehículos de Ocasión

Nilla Del Bino, diplomada en Contabilidad y Análisis de Gestión, empezó su andadura profesional como responsable de sistemas en una empresa de azulejos. Nacida en Italia,

Del Bino ha desarrollado su vida laboral en el sector del automóvil. En el año 1984 se incorpora al Grupo Fiat, donde ocupa diferentes puestos de responsabilidad hasta su nom-

bramiento en julio del ejercicio 2009 como responsable de Marketing Flotas y Vehículos de Ocasión.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting NOV 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS
 DE FIAT A HONDA

VIENE DE FIAT



Rafael Cozar

Responsable Fleet by Dealer

Más de 18 años de experiencia en automoción, en los que ha desempeñado posiciones

de responsabilidad en diversos grupos de concesionarios, como consultor y como jefe

nacional de Ventas de Alfa Romeo, Lancia y Jeep, posición de la que proviene.



Encarnación Bernabé

Responsable de RAC y Usados

Encarnación Bernabé es la responsable de Rent a Car & Used Car Manager de Fiat Group Automobiles Spain (FGAS), con responsabilidad directa sobre las ventas de rent a car y vehículos usados de las marcas del grupo (Fiat,

Alfa Romeo, Lancia, Abarth, Fiat Professional y Jeep). Licenciada en Ciencias Políticas y de la Administración (Universidad Complutense de Madrid y la Università La Sapienza di Roma). Su experiencia comercial es de más de 10

años, pasando por empresas como Hyundai y Kia. En 2009 se incorporó a Fiat Group Automobiles Spain y, desde entonces, ha desarrollado su trabajo en el departamento de Flotas, como responsable de Grandes Cuentas V.O.



FORD

Ford España, S.A.

DIRECCIÓN

Caléndula 13 Ed. Miniparc IV
 28109 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 714 51 00

SITIO WEB: www.ford.es



Carlos Artola

Director de Flotas

Ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, especializado en automoción. Entró a formar parte de Ford España en 1991 y desde entonces ha desarrollado su carrera profesional en diversas áreas de la compañía, donde ha ocupado

puestos de responsabilidad en Posventa, Ventas, tanto en Vehículos Comerciales como en Turismos, y también formando parte del Equipo de Lanzamiento de Renting de Ford en Ford Credit. Tras unos años como gerente de Marketing de Postventa,

pasó a desempeñar el cargo de gerente de Operaciones con Concesionarios Posventa Ford Iberia, y desempeña el puesto de director de Flotas de Ford Iberia desde julio de 2014. Carlos está casado y tiene tres hijos.



Alfonso Menor

Gerente de Rent a Car

Licenciado en Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y MBA por el Instituto de empresa. Entró a formar parte de Ford España en 1990 y desde entonces ha ocupado diversos cargos en los departamentos de Marketing y Ventas, entre los que destacan el de *brand manager* de Ka, Fiesta,

Puma y vehículos 4x4. En 1995 se trasladó a la sede central de Ford en Inglaterra para ocupar el puesto de gerente de Investigación de Mercados para el Sur de Europa. A su vuelta a España se encargó de implantar la metodología 6-Sigma para la mejora de procesos como gerente de Optimización de Procesos

en Marketing y Ventas. Desde el año 2005 hasta septiembre del 2011 ocupó el cargo de gerente de Ventas a Grandes Empresas y Renting, pasando entonces a desempeñar el cargo actual de gerente de rent a car dentro del departamento de Flotas. Menor está casado y tiene un hijo.



Marcos Yndurain Gil

Gerente de Ventas a Empresas

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad CEU San Pablo de Madrid y PMD en ESADE. Marcos Yndurain Gil se incorporó al Grupo Ford en el ejercicio 1994 a través de Ford Credit y como delegado comercial en Bar-

celona, ocupando más adelante el puesto de especialista de Flotas en Canarias y gerente de Marketing en Madrid. En 2000 se incorpora a Ford España, donde ha ocupado distintos puestos como *brand manager* de la Gama de

Vehículos Comerciales y gerente de Ventas de Vehículos Comerciales. En octubre de 2011, Marcos Yndurain se incorporó al Departamento de Flotas para liderar el nuevo proyecto de Venta a Empresas de Ford.



HONDA

Honda Motor Europe España

DIRECCIÓN

C/ Mar del Nord, 1. Pol. Ind. Torre del Rector
 08130, Santa Perpetua de la Mogoda

TELÉFONO 93 370 80 07

SITIO WEB: www.honda.es



Julio César Klein

Responsable de Ventas Corporativas

Julio César Klein es responsable de Ventas Corporativas en la filial española del fabricante de automóviles Honda en España y Portuga, desde octubre del año pasado. Ingeniero técnico industrial, Klein cuenta

con más de 25 años de experiencia en empresas multinacionales. De 1991 a 2000 trabajó en Citroën Automóviles España, donde ejerció de delegado de Piezas de Recambio. En el año 2000 se incorpora a

Honda Automóviles España, donde ocupa el cargo de *area manager* de Ventas hasta octubre de 2013. En la actualidad gestiona las flotas de la marca en Honda Motor Europe España y Portugal.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



HYUNDAI
 Hyundai Motor España, S.L.

DIRECCIÓN
 C/ Quintanapalla, 2
 28050 Madrid

TELÉFONO 91 522 55 84
 SITIO WEB: www.hyundai.es



Andrés Martínez Pérez

Director de Flotas, Remarketing y Acuerdos Financieros

Licenciado en Ciencias Económicas y Administración de Empresas por la Universidad de Deusto y máster en Economía Financiera por el IE Business School. Andrés Martínez ha desarrollado durante más de 15 años su

carrera profesional en el mundo del renting y gestión de flotas, donde ha desempeñado los cargos de director general de GE Capital Fleet Services y director general de Caixa Renting, dos de las empresas líderes en el

sector. Actualmente, Andrés Martínez Pérez lidera los Departamentos de Flotas, Ventas Especiales, Remarketing y Vehículos de Ocasión en Hyundai Motor España, siendo miembro del Comité de Dirección.



Alberto Caballero

Jefe de Remarketing y V.O.

Alberto Caballero, licenciado en Derecho por la Universidad CEU San Pablo de Madrid, cuenta con una amplia experiencia, de más de 20 años, en el sector del automóvil y ha ocupado diferentes

puestos de responsabilidad en Ventas, V.O. y Flotas en varias marcas, tales como Ford España, Lancia España, Chrysler Jeep Iberia y Lexus España. Hace ya seis años que se incorporó a Hyundai Motor

España S.L.U., asumiendo el cargo de jefe de Remarketing y V.O., creando el Programa i-Best y gestionando un volumen anual de ventas de remarketing de 3.000 unidades.



Damián Tokmayer

LCV & Fleet manager

Damián, de origen argentino, y licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales de Buenos Aires, lleva trabajando en el sector de la automoción desde 1995, año en el que pasó a formar parte de Ford Credit Argentina, donde trabajó en los departamentos de análisis de línea

de crédito a concesionarios, y de formación y aseguramiento de la calidad. En mayo de 2005 pasa a formar parte de Citroën España como Area Sales Manager para, en julio de 2010 pasar a formar parte de Hyundai Motor España. Hasta febrero de 2015 desempeñó el puesto de Regional Sales Manager y, a partir de

esa fecha, y hasta enero de 2017 formó parte del proyecto de lanzamiento de vehículos industriales como LCV Manager. Actualmente es responsable de vehículos industriales y ventas especiales en Hyundai Motor España.



INFINITI

DIRECCIÓN
 Alcalá, 65
 28014 Madrid

TELÉFONO 91 523 87 07
 SITIO WEB: www.infiniti.es



Antonio Muñoz de Verger

Director Comercial Infiniti España

Licenciado en derecho por la Universidad Francisco de Vitoria, cuenta con un MBA del Instituto de Empresa. Inició su carrera profesional en el sector jurídico siendo el director

de asesoría jurídica de Bergé y Cia desde 2005. En el año 2010 entra a formar parte de Bergé Automoción, primero como director de desarrollo de negocio y luego como direc-

tor general de Volvo Cars Colombia, donde ha pasado los últimos 5 años. Desde julio de 2017 es el director comercial de Infiniti España.



César Prieto Merás

Jefe de Ventas Especiales Infiniti España

Licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, su trayectoria profesional ha estado muy vinculada a la

gestión de flotas en empresas como Jaguar Land Rover, Goodyear Dunlop Iberia o Stanley Black&Decker. En el año 2015 pasa a

formar parte del departamento comercial de Infiniti España como jefe de Ventas Especiales.



KIA
 Kia Motors Iberia, S.L.

DIRECCIÓN
 Anabel Segura, 16 Centro Empresarial Vega Norte Edificio 2 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 579 64 66
 SITIO WEB: www.kia.es



Ricardo Martín

Gerente de Flotas y Remarketing

Máster en Dirección y Ventas por ESIC y graduado en Ciencias Empresariales por la UOC, se incorporó a Kia Motors Iberia en septiembre de 2009. Ha desarrollado su carrera profesional desde 1995 siempre ligado a

la venta a empresas y al canal profesional de automoción. Comenzó trabajando en el Departamento de Ventas Especiales del Grupo Fiat, más tarde como gerente de Zona en Fiat Auto Renting y posteriormente como

gerente comercial en GE Fleet Services. En 2009 asume la Gerencia de Flotas y Remarketing de Kia Motors en España reforzando la presencia de Kia en el canal de Flotas, así como el Programa de V.O. Kia Ocasión.

DE HYUNDAI A KIA
MARCAS

CONTINUA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

NOV 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

VIENE DE KIA



Javier Martínez

Gerente de Grandes Cuentas, Renting y RAC

Executive MBA por la Escuela Organización Industrial, Javier Martínez se incorporó a Kia Motors Iberia en mayo del año 2014 como gerente del programa de V.O. Kia Okasión. Toda su carrera ha estado ligada a la

automoción, desarrollando diferentes funciones en las áreas comerciales y de marketing de varias marcas representadas por el Grupo Bergé, como Cadillac&Corvette, Hummer y Tata Motors, así como en el mer-

cado de flotas de renting como *key account manager* en GE Capital. Desde marzo de 2015 es gerente de Grandes Cuentas, Renting y RAC de Kia Motors Iberia.

MARCAS
 DE KIA A MASERATI

JAGUAR - LAND ROVER

DIRECCIÓN
 Torre Picasso/ Plaza de Pablo Ruiz Picasso, planta 42, 28020 Madrid

TELÉFONO 91 578 61 00

SITIO WEB: landrover.es-jaguar.com/es



Javier Agote

Director general comercial de Jaguar - Land Rover Iberia

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por Icade, entró a formar parte del grupo Ford Motor Company en 1991. Más tarde, en 1993, se incorporó a Jaguar Hispania, donde ha desempeñado diversos cargos tanto en España como en Inglaterra.

En febrero de 2003 asume la dirección del departamento de Desarrollo de Red de las marcas Jaguar Land Rover y en septiembre de 2007 toma la dirección de Ventas de ambas marcas. En 2007, manteniendo sus responsabilidades en España, asume con

las mismas funciones el mercado portugués. En enero de 2010, Javier Agote es nombrado director general comercial de Land Rover España y Portugal. En diciembre de 2011 asume la Dirección General Comercial de ambas marcas para Iberia.

LEXUS

Toyota España, S.L.U.

DIRECCIÓN
 Avda. de Bruselas, 22
 28108 Alcobendas, Madrid

TELÉFONO 91 151 30 00

SITIO WEB: www.lexusauto.es



Fernando Fernández de Alarcón

Sales general manager

Desde 1999 hasta el 2005 trabajó en el área de Ventas de Citroën España como jefe de Zona y jefe de Producto en Marketing. En el año 2005 se incorporó a

Opel España como responsable de área, tanto para ventas como para posventa, y en 2007 entra a formar parte de la nueva estructura de ventas de Toyota España

como *area manager*. Fernando Fernández de Alarcón se incorporó en 2012 a Lexus España como *sales general manager*.



Javier Olea Pedrera

Fleet manager

En el año 2002 se incorporó a Toyota España, dentro del departamento de Logística y Distribución, dando el paso en 2005 al área comercial como sales

zone manager, cargo que ocuparía hasta 2011, cuando accedió a la división Lexus manteniendo las mismas funciones en el área de ventas. Finalmente, en 2016 es

promocionado al puesto de fleet manager en Lexus España.

MASERATI IBERIA

Maserati West Europe Regional Office Iberia

DIRECCIÓN
 Claudio Coello 91, 5ª Planta.
 28006 Madrid (Spain)

TELÉFONO 91 736 45 18

SITIO WEB: www.maserati.es



Enrique Lorenzana

Director comercial

Enrique Lorenzana se incorporó a la casa del Tridente en el 2006, ocupando desde entonces diversos puestos de responsabilidad a nivel ibérico y europeo. Tras pasar tres años en la oficina de París y dos en la de Wiesbaden en Alemania, dirigiendo el desarrollo de red europeo en el momento más importante para Maserati, volvió a casa hace poco más de tres años. Desde su retorno a Iberia ha multiplicado

por cuatro el número de concesionarios y por diez el número de ventas, haciendo de Maserati la marca más rentable del mercado nacional. Su idea es crear una red fuerte y estable que retroalimente a la marca. Durante 2016 ha iniciado un trabajo en el sector de las empresas que se basa en dos pilares: por un lado reforzar las alianzas de la marca con los operadores de renting y por otro la creación de

productos específicos para las empresas como soluciones de financiación, renting, leasing y productos específicos de mantenimiento. Su caballo de batalla será este año el Levante que ha supuesto un éxito rotundo desde el lanzamiento. Está casado y es padre de tres hijos. Es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense y ha cursado estudios de posgrado en la Universidad de Navarra (IESE).



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

DE MAZDA A NISSAN
MARCAS



MAZDA

Mazda Automóviles España, S.A.

DIRECCIÓN
 C/ Manuel Pombo Angulo nº 28, 2ª planta,
 28050 Madrid

TELÉFONO 91 418 54 80
 SITIO WEB: www.mazda.es




César Iriarte
 Director de Ventas

Nacido en Madrid, ocupa desde el año 2005 el puesto de director de Ventas en Mazda Automóviles España, S.A. Es técnico en Administración y Dirección de Empresas, cursó además estudios

en Dirección Económico Financiera por Icade y tiene un máster en Marketing Internacional por Edden. Cuenta con una dilatada experiencia en las áreas de marketing y ventas en diferentes

compañías multinacionales. Desempeñó el cargo de director de División en Piaggio España S.A., siendo además responsable del negocio en las filiales de Portugal, Francia y Grecia.



Martín Tejero
 Jefe de Flotas

Nacido en Madrid, estudió Ingeniería Industrial Superior en la Universidad Politécnica de la capital y es MBA por el Instituto de Empresa. A lo largo de sus ocho años en Mazda Automóviles España ha pasado por

las áreas de ventas y posventa, donde ha ocupado los puestos de coordinador de marketing de posventa y jefe de zona de posventa. En los últimos seis años ha desempeñado su labor como jefe de zona de

ventas en la zona de Andalucía y posteriormente de Levante. Desde octubre de 2016 ejerce como nuevo jefe de flotas de Mazda Automóviles España, reportando al director de ventas.



MERCEDES-BENZ

Mercedes-Benz España, S.A.

DIRECCIÓN
 Avda. de Bruselas, 30 / Pol. Arroyo de la Vega,
 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 484 60 00
 SITIO WEB: www.mercedes-benz.es



José Manuel Villarrubia
 Gerente Ventas Corporativas

Nacido en Madrid, Villarrubia es Ingeniería Técnico Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y técnico superior en Dirección Comercial y Marketing y MBA por la Escuela Europea de Negocios. Inició su

vínculo con el sector automotriz en 1998 en Comercial Mercedes-Benz, filial de Mercedes-Benz España, en el área de Vehículos Industriales. Durante los últimos ocho años asumió la responsabilidad del departamento de

Turismos de Ventas Especiales gestionando la venta a empresas, rent a car, operadores de renting. En enero de 2013 se incorpora a Mercedes-Benz España asumiendo la gerencia del departamento de Ventas a Empresas.




MITSUBISHI

Mitsubishi B&M Automóviles España

DIRECCIÓN
 C/ Alcalá, 65
 28014 (Madrid)

TELÉFONO 91 387 74 00
 SITIO WEB: www.mitsubishi-motors.es



Manuel Salvadores
 Director de Operaciones

Licenciado en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, Manuel Salvadores cuenta con una dilatada y exitosa experiencia profesional en el sector de la automoción,

donde ha desempeñado numerosos cargos de responsabilidad en diversas ocupaciones, tanto en Operaciones de Venta como de Posventa y Desarrollo de Red. Su último cargo ha

sido el de director de Operaciones y Ventas en las marcas de automóviles Land Rover y Jaguar. Manuel Salvadores se incorporó al grupo Mitsubishi en febrero de 2007.




Javier Pastor
 Responsable de Ventas Especiales y Vehículos de Ocasión

Javier Pastor cuenta con una gran formación académica, diplomado por el ESIC y también en Comercio Exterior por la

Cámara de Comercio de Madrid. Javier Pastor tiene un Executive Master in Business Administrations por el Instituto de Empresa

y un Máster en Dirección Comercial y Marketing, también por el Instituto de Empresa.



NISSAN

Nissan Iberia, S.A.

DIRECCIÓN
 Av. de la Gran Vía de L'Hospitalet, 149-151
 CP 08908 - L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 93 290 74 86
 SITIO WEB: www.nissan.es



Francisco Saúco
 Director Regional Zona Sur

Desde su incorporación a Nissan, en el año 1988, Francisco Saúco ha desarrollado su carrera asumiendo diversas responsabilidades en las áreas de recursos humanos, comunicación, marketing y ventas. En junio de 2010 fue nombrado director

de Marketing y Ventas de Vehículos Comerciales y miembro del Comité Ejecutivo de Nissan Iberia. Durante este periodo, Saúco se responsabilizó de la ampliación de la gama de vehículos comerciales con el lanzamiento del furgón NV400 y la consoli-

dación en el mercado del NV200. Desde abril de 2012 ejerce como director de Ventas a Empresas y Vehículos Comerciales. Francisco Saúco, natural de Sevilla, es licenciado en Economía por la Universidad de Sevilla.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS

NISSAN

VIENE DE NISSAN



Jordi Pastor

Director Venta Directa Flotas

Con una amplia experiencia en el negocio de la automoción y en Nissan, Jordi Pastor ha desempeñado diversos cargos directi-

vos en todas las áreas del negocio, tanto a nivel nacional como internacional en Nissan Automotive Europe, siendo su posición

previa a la actual la de Director Regional de Ventas, en la Regional Sureste de Nissan en España.



Antonio Rodríguez Maroto

Director del Departamento de Ventas a Organismos Oficiales

Licenciado en Derecho, posee una dilatada carrera de 25 años en Nissan relacionada con los organismos oficiales.



Julio Andía

Jefe del Departamento de Grandes Cuentas

El 1 de octubre de 2012 Julio Andía se incorporaba a la Dirección de Ventas a Empresas y LCV tras una dilatada experiencia en diferentes puestos dentro de

la compañía japonesa. Con anterioridad, Andía desempeñó su actividad durante tres años en el Departamento de Product Planning en la central de Nissan en Europa. En

ese periodo trabajó durante un año como responsable Customer Service y durante los tres últimos años ocupó el cargo de sales performance manager.



Luis Bajo

Jefe de Departamento de Marketing de Empresas

Licenciado en Ciencias de la Comunicación (Publicidad y Relaciones Públicas) y máster en Dirección de Marketing y Comercial por ESADE, Luis Bajo ha desarrollado su carrera profesional asumiendo diversos puestos de

responsabilidad en las áreas de Ventas, Posventa y Marketing en Nissan. En enero de 2007 fue nombrado jefe de departamento de Operaciones de Ventas. Durante los últimos años ha sido responsable de

Marketing y Comunicación Concesionarios en Nissan Iberia. Desde mayo de 2015 trabaja en la Dirección de Ventas a Empresas y LCV como responsable de Marketing y Comunicación.



Miquel Figueras

Manager de vehículos de ocasión y RAC

Miguel Figueras trabaja, desde el año 1995, en Nissan Iberia, empresa en la que ha desarrollado su carrera profesional en diferentes áreas: Planificación, Distri-

bución, Marketing y Ventas. Actualmente ocupa el puesto de jefe del departamento de Vehículos de Ocasión en la Dirección de Ventas a Empresas y Vehículos Comer-

ciales, responsabilizándose de la gestión y remarketing del buy back así como de la gestión del concesionario en esa área de negocio.



Salvador Carbonell

Gestor de Grandes Cuentas

Después de más de 20 años en el sector del automóvil, pasando por compañías de renting (Dial Spainia), de rent a car (Hertz España/miembro del Comité de Dirección)

y marcas (Volkswagen y Kia como sales manager), se incorpora a Nissan en el año 2007. Desde ese momento ha ocupado en la marca japonesa el puesto de direc-

tor regional durante más de ocho años, pasando a desempeñar la función de key account manager dentro del Departamento de Flotas desde mayo de 2015.



Javier Repiso

Grandes Cuentas

Diplomado por el ESIC, Javier Repiso ha ejercido como director comercial de la filial de Nissan en Madrid durante tres años, y

otros 17 ha estado en el área Comercial, en el área de Ventas, Light Commercial Vehículos y Flotas de Grandes Cuentas a nivel

nacional. En el ámbito personal, Repiso es un gran aficionado a los deportes del motor.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



OPEL

Opel España, S.L.U.™

DIRECCIÓN

Avda de Bruselas, 20
Edificio Gorbea IV. 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 914 569 200

SITIO WEB: www.opel.es



José Antonio San Pedro

Fleet Director

José Antonio San Pedro es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y ESL por el Santa Mónica College, Santa Mónica,

California. Su trayectoria profesional abarca diversos puestos en el ámbito comercial tanto en el área de venta como de posventa, así como en diferentes marcas:

Renault Trucks (*Sales & Aftersales district manager*), Mazda (*RND manager*), Porsche (*Regional manager*), Saab (*Sales manager*), y Opel (*Field Operation manager*).



Iván Río

Renting manager

Licenciado en Ingeniería Superior Industrial y con un Máster en Ingeniería de Automoción por el INSA (Universidad Politécnica de Madrid), Iván ha desarrollado su carrera profesional enteramente en el sector de la automoción,

la mayor parte en Opel España. En 2004 se incorpora a Opel en el departamento de Customer Care, desarrollando posteriormente la función de Aftersales District Manager para luego recalcar en el departamento de Marke-

ting, siendo el Jefe de Producto de la gama de modelos compactos de la marca durante los últimos 5 años. En octubre de 2017, es nombrado Leasing Manager dentro del departamento de Flotas.



Isabel Senar

Key account team manager

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza y máster en Publicidad y Comunicación Empresarial por

ESIC, Isabel Senar tiene una amplia trayectoria en el sector desde su incorporación a Opel en 1992, desarrollando la mayor parte de su

carrera en las áreas de Finanzas y Posventa, tanto en España como a nivel internacional.



Manuel Robles Aínse

Key account manager

Manuel Robles Aínse ha trabajado en el sector del automóvil desde el año 1990, realizando diferentes funciones comercia-

les desde el concesionario, especializándose en flotas y en renting. Pasó posteriormente al sector bancario como responsable

de renting. En la actualidad, Manuel Robles realiza tareas como key account manager de grandes cuentas y Organismos Oficiales.



Manuel García-Albertos

Key account manager

Licenciado en Ingeniería Superior Industrial y con un Executive MBA por el IE Business School, Manuel ha desarrollado su carrera profesional enteramente en el sector de la automoción. Empezando en el sector auxi-

liar del automóvil y vinculado al área de calidad, pasó posteriormente al mercado americano como responsable de la filial del Grupo Castellón S.A en aquel país. En 2008 se incorpora a Opel pasando por los depar-

tamentos de Customer Care, Aftersales y Marketing. Desde comienzos del 2017 es key account manager de Grandes Cuentas en el departamento de Flotas.



Félix Yamuza

Key account manager

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y MBA Internacional por la Escuela de Organización Industrial (EOI), Félix Yamuza ha desarrollado prácticamente toda su vida laboral en el sector de la automoción.

Inicio su andadura en Peugeot España en el departamento de Desarrollo de Red para posteriormente incorporarse a Opel España, compañía en la que ha desempeñado diversas funciones en el departamento de Posventa como jefe de distrito,

responsable del proyecto de mejora de procesos de taller y en el departamento de Marketing como supervisor de ventas para los canales de Trade, Flotas y Chapa. Desde 2014 es key account manager de Grandes Cuentas en el departamento de Flotas.



Javier Candela

Key account manager

Lleva trabajando en Opel España desde 1980. A lo largo de estas más de tres décadas ha pasado por los departamentos de Posventa,

Marketing, Formación y Ventas. En los últimos años ha desempeñado el puesto de BDM llevando diferentes provincias españolas. Desde

marzo de 2016 es key account manager de Grandes Cuentas y Organismos Oficiales en el departamento de Flotas.

MARCAS
◆ OPEL



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

NOV 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS
 DE OPEL A PORSCHE

VIENE DE OPEL



Joan Salvatella

Key account manager

Desde el año 1998 ha desarrollado su carrera profesional en departamentos comerciales dentro del sector del automóvil. Durante siete años en concesionario, Citroën, Mercedes-

Benz y Ford, especializándose en la venta a grandes flotas. Posteriormente y durante 10 años en distintos operadores de renting, como Arval, ALD y Athlon. Actualmente, y desde el

mes de mayo de 2016, en General Motors como key account manager de Opel para Grandes Flotas.



Óscar Bujaldón

Key account manager

Técnico Especialista en Automoción por la EPSS de Barcelona, Óscar Bujaldón ha desarrollado prácticamente toda su vida profesional en el sector de la automoción. Inició su andadura en concesionarios oficiales como

Opel, Ford y Hyundai aunque también en el comercio de recambios y accesorios para automóviles, asumiendo responsabilidades en diferentes áreas. Posteriormente y durante 10 años en los operadores de renting, Star

Renting y Alphabet. Actualmente, y desde el mes de julio de 2017, en Opel España como Key account manager para grandes flotas.



PEUGEOT
 Peugeot España, S.A.

DIRECCIÓN
 C/ del Puerto de Somport, 8
 28050 Madrid

TELÉFONO 91 347 10 00
 SITIO WEB: www.peugeot.es



Marta Blázquez Moreno

Directora de Ventas a Empresas y Vehículos de Ocasión

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster MBA en el IE-Business School Instituto de Empresa. Se incorporó al grupo en 1997 como directora de Marketing y Desarrollo en Banque PSA Finance. Desde entonces

ha desarrollado varios puestos en Peugeot, como directora de Comunicación y RR.EE. Peugeot España o directora de Marketing, Calidad y Ventas B2B Peugeot Citroën Retail España y Portugal. En febrero de 2015 asume la respon-

sabilidad de la animación de ventas a empresas y de vehículos de ocasión de Peugeot España. Es miembro del Comité Foro de Mujeres Diálogo y del Comité de Pilotaje de Women Engaged para PSA España, Portugal y Argelia.



Javier Martí

Responsable de Venta a Empresas

Javier Martí Pellon es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Se incorporó a la marca en 2009 como Key Account Manager en el departamento de Grandes Cuentas. Desempeño esta función hasta

finales de 2015. Posteriormente y como Business Coach Manager desarrolla la venta a empresas en la red de concesionarios de Cataluña. Desde marzo de 2017 tiene como responsabilidad la animación y coordinación

de las ventas a empresas realizadas por la red de concesionarios de la marca, así como el programa Peugeot Professional.



Miguel Ángel Santero Martín

Responsable de Peugeot Renting

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster MBA en el IE-Business School Instituto de Empresa. Se incorporó al grupo en 2003 como responsable de

Flotas Internacionales y Vehículos Industriales, puesto que desempeñó hasta 2008, momento en el que fue nombrado responsable del Área RAC, Renting Flexible para la marca Citroën. A partir del año 2012 pasa

a desempeñar dicha función de responsable del Área RAC, Renting Flexible para las marcas del Grupo PSA. En mayo de 2016 incorpora bajo su responsabilidad el área de Peugeot Renting.



PORSCHE
 Porsche Ibérica, S.A.

DIRECCIÓN
 Avda. de Burgos, 87
 28050 Madrid

TELÉFONO 902 50 09 11
 SITIO WEB: www.porsche.es



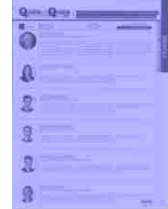
Francisco José García Ojembarrena

Jefe de Ventas Corporativas y Vehículos de Ocasión

Inicia su carrera profesional en el año 2001 en el departamento de Desarrollo de Red de Land Rover España, empresa donde posteriormente desempeñará los cargos de responsable de Planificación Comercial y area manager hasta 2011.

A partir de ese año comienza a desarrollar proyectos profesionales de consultoría relacionados con la gestión de las diferentes áreas de negocio del sector automoción en redes de concesionarios. Desde 2012 colabora con Porsche Ibérica

en la implantación del programa de vehículos usados Porsche Approved en su red de concesionarios, compañía a la que se incorpora como responsable de Ventas Corporativas y Vehículos Usados a partir de mayo de 2017.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



RENAULT
 Grupo Renault España

DIRECCIÓN
 Avda. de Burgos, 89 A
 28050 Madrid

TELÉFONO 902 33 35 00
 SITIO WEB: renault.es - dacia.es



Carlos Salas

Director de Ventas de Renault España Comercial S.A.

Carlos Salas es Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid. Inició su carrera en Renault en 1987 y desde entonces ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad ligados a la posventa y a

la red comercial como director de Sodícam España, responsable de Proyectos Transversales en la "Dirección de Métiers de la Red" en París, para posteriormente ocuparse de las direcciones regionales de Valladolid y Madrid. En 2010 asume la responsabilidad

de la dirección de Posventa de Nissan Iberia y en 2012 de la dirección de Ventas de Nissan Iberia hasta su nombramiento el 1 de julio de 2015 como director de Posventa Renault Iberia. Desde el 1 de noviembre de 2016 es director de Ventas España.



Ana Gema Ortega

Directora Flotas

Licenciada en Derecho y Económicas y MBA por el IE. Ha desarrollado su carrera en Renault desde el año 2001. Sus puestos

abarcaban áreas de marketing y ventas tanto en España como en la central del grupo Renault en París. Se incorpora a la direc-

ción de ventas flotas en 2017.



Carlos Segura

Manager Flotas de Proximidad y Red Pro+

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Ha desarrollado su carrera profesional en Renault desde el año 1998, desempeñando diferentes funciones en

las filiales comerciales del grupo y en la Dirección de Ventas de Renault España. Desde 2015 forma parte del equipo de la Dirección Ventas Flotas como manager de

Flotas de Proximidad y del Centro Nacional de Vehículos Adaptados Pro+.



Bruno Mourgeon

Manager Grandes Cuentas y Renting

Licenciado en Derecho y Económicas. Tras comenzar su carrera en el comercio internacional se incorpora en el año 2005

a RCI Bank and Services donde desarrolla diferentes puestos en áreas comercial y marketing. Se une al equipo de ventas

flotas RECSA en el año 2013.



Antonio Cuadrado

Key account manager de Grandes Cuentas y Renting

Licenciado en Económicas y MBA por el IE. Comienza su carrera profesional en Renault en el año 1999 en RCI Bank and Services.

Ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad, siempre en el área comercial, tanto en la central de Madrid como en las

direcciones regionales de Sevilla y Madrid. Se incorpora al equipo de ventas flotas en el 2007.



Ana de Prado

Key account manager de Grandes Cuentas y Renting

Ingeniera en Química Industrial y máster en Ingeniería de Los Vehículos Automóviles por la ETSI Industriales de Madrid. Su carrera profesional ha transcurrido entre

Nissan y Renault, donde ha desempeñado puestos de Control de Calidad, D. Compras, Postventa y Ventas, Marketing, D. Cliente, Vehículo Eléctrico y Coste de Ventas. Se

incorpora al equipo de ventas flotas en 2017.

CONTINUÁ



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS
DE RENAULT A SEAT

VIENE DE RENAULT



Rafael Hernández

Key Account Manager de Grandes Cuentas y Renting

Diplomado en Marketing. Comienza su Carrera profesional en Renault en el año 1989 en el departamento de Formación

Comercial. Ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad siempre en el área comercial, así como en las filiales comer-

ciales del grupo. Se incorpora al equipo de ventas flotas en el 2007.



Marino Díez

Director Adjunto Ventas R.A.C. & V.O.

Licenciado en Económicas. En Renault desde el año 1990. Ha trabajado en la

dirección comercial, RRG y la diferentes direcciones regionales como director.

Ocupa el puesto actual desde enero de 2017.



Carlos Esteban

Manager business V.O. & Plan R Selection

Licenciado en CC Económicas y Empresariales. Ha desarrollado su carrera profes-

sional en Renault desde el año 1990. Ha pasado por diferentes puestos en direc-

ciones regionales, RECSA y RRG. Ocupa su puesto actual desde enero de 2017.



María Muñoz

Manager business Rent a Car

Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales y PMD por ESADE. Lleva en

Renault desde el año 2000, donde ha desarrolla su carrera en Renault Consulting, RCI,

Recsa y RRG. Ocupa el puesto de responsable de Buy Back desde enero de 2017.



Sylvia González

Manager Ventas Rent a Car

Licenciada en Geografía e Historia. En Renault desde 2000, ha trabajado en la

dirección de Posventa, Ventas y en la dirección Regional de Madrid. Ocupa su puesto

actual desde enero de 2017.



SEAT
SEAT España

DIRECCIÓN
Autovía A2, Km 585
08760 Martorell (Barcelona)

TELÉFONO 93 708 50 00
SITIO WEB: www.seat.es



Arantxa Esteban

Directora de Ventas Especiales y V.O.

Natural de San Sebastián, Arantxa Esteban es la directora de Ventas Especiales y Vehículo de Ocasión de SEAT España. Ingresó en SEAT en 1992 en el departamento de RR.HH., mientras que al año siguiente inicia su desarrollo profesional en el departa-

tamento de Exportación, donde acumula 12 años de experiencia primero como *area manager* y después como *regional manager*. En 2005 asume nuevas responsabilidades en el departamento de Marketing como responsable de *brand experience*, uniéndose

en 2013 al equipo de SEAT España como responsable de Proyectos Comerciales. Arantxa Esteban es licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster en derecho internacional y europeo por la Universidad de Lovaina (Bélgica).



Juan Collados

Gerente Ventas RAC y Ventas Unitarias

Natural de Zaragoza, Juan Collados es el Gerente Ventas RAC y Ventas Unitarias de SEAT España. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universi-

dad de Zaragoza, máster MBA por ICADE - ICAI, se incorporó a SEAT en el año 2010 como gerente regional de Ventas de la Zona Norte. Juan Collados cuenta con 10 años

de experiencia en General Motors España, donde ocupó diferentes puestos de responsabilidad en Finanzas, Producción, Marketing y Ventas.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Daniel Sáenz de Buruaga

Gerente de Grandes Cuentas, Renting y Organismos Oficiales

Natural de Pamplona, Daniel Sáenz de Buruaga es el gerente de Grandes Cuentas, Renting y Organismos Oficiales de SEAT España. Licenciado en Ciencias Económicas por la Univer-

sidad de Navarra, máster MBA por el Instituto de Empresa y máster en Dirección Comercial y Marketing (Esade), se incorporó a SEAT en 2010 como gerente regional de Ventas de la

Zona Sur. Daniel Sáenz de Buruaga cuenta con 12 años de experiencia en Ford España, donde ocupó diferentes puestos en Ford Credit, Ventas, Marketing y desarrollo de Red.



Nuria Bach

Gerente de Remarketing y Vehículos de Ocasión

Natural de Barcelona, Nuria Bach es la gerente de Remarketing y V.O. de SEAT España desde el año 2006. Licenciada en Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona, con Posgrado

en Comercio y Finanzas Internacionales, ha desarrollado prácticamente toda su carrera profesional en SEAT, a la que accede en el año 1991 como *area manager* en Mercado Exterior. En 1994 se

incorpora al área de Marketing como gerente de Publicidad y Promoción de SEAT España, cargo que ocupa hasta el año 2002 cuando de nuevo se incorpora a Mercado Exterior de SEAT hasta 2005.



SKODA EMPRESAS
 Volkswagen-Audi España, S.A.

DIRECCIÓN

Parque de Negocios Mas Blau II C/ de la Selva, 22 08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 93 261 72 00

SITIO WEB: www.skoda.es



Pere Xampeny

Director de Ventas Skoda

Diplomado en Ciencias Empresariales por la Universitat Pompeu Fabra, Pere Xampeny completó su formación en Dirección Comercial en ESADE. Se incorporó a Volkswagen-

Audi España en el ejercicio 2001 como analista de mercado para la marca Volkswagen y dos años más tarde fue nombrado *area manager* de la misma marca. En el año 2010

pasó a ocupar el cargo de *retail sales manager* de Volkswagen, una responsabilidad que desempeñó hasta su nombramiento como director de Ventas de Skoda en 2012.



Carlos T. López Panisello

Responsable Flotas, Ventas Especiales y V.O.

Natural de Tarragona, es licenciado en Derecho. Postgrado en Dirección Financiera y EMBA por el IESE. Lleva cinco años en el Grupo Volkswagen, desempeñando

primeras funciones de product manager y posteriormente de *area manager* en Ventas. Anteriormente, acumula una experiencia profesional vinculada a diversos

sectores, siempre desde la perspectiva de gestión de negocio así como de la consultoría estratégica, tanto en multinacionales como en fondos de inversión.



Anna Quer

Responsable de Grandes Cuentas y Renting

Nacida en 1990 en Barcelona, Anna Quer es graduada en Administración y Dirección de Empresas por ESADE y completó su formación con un máster de Investigación en Ciencias Empresariales. Se

incorporó en enero de 2014 a Volkswagen-Audi España, dentro de un proyecto de formación en el que, durante un año y medio, trabajó en distintos departamentos de las cuatro marcas. En julio de

2015 se unió al área de Ventas Especiales de Skoda, desempeñando el cargo de gestora de Grandes Cuentas y Renting, puesto que ocupa en la actualidad.



Marc Ybáñez

Responsable de Grandes Cuentas y Renting

Nacido en 1985 en Barcelona, es licenciado en Economía por la Universitat Pompeu Fabra. Se incorporó a Volkswagen-Audi España en el año 2009 en el departamento

de Marketing de Skoda. En 2012 pasó a ocupar la posición de Fleet Business Development de la marca Volkswagen y un año más tarde se incorporó al departamento de

Finanzas de Volkswagen-Audi España en el Área de Clientes, hasta su nombramiento como responsable de Grandes Cuentas de Skoda.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS DE SKODA A TOYOTA

VIENE DE SKODA



Joan Massallé

Used Car & RAC manager

Licenciado en Dirección y Administración de Empresas por la Universitat Autònoma de Barcelona, Joan Massallé completó su formación con el máster de Marketing en ESADE. Inició su carrera en el Grupo Volkswagen en el año 1998, en el área de

Marketing de Producto de Volkswagen. En el año 2006 se hace cargo, dentro del *product management* de Audi, de los lanzamientos del Audi R8, Audi TT, A5 y la gama Q3 y Q5. En junio de 2013 se incorpora a Skoda, primero como responsable

de Marketing Digital y Patrocinios para la marca en España, hasta su nombramiento, en 2015, como responsable de Ventas a Empresa, de Rent-a-Car y de Vehículos de Ocasión en todo el territorio nacional.



SSANGYONG

SsangYong España, S.A.

DIRECCIÓN
 C/ Alcalá, 65
 28014 Madrid

TELÉFONO 902 100 707
 SITIO WEB: www.ssangyong.es



Javier Diaz-Guardamino Muller

Jefe departamento de Ventas Especiales

Javier Diaz-Guardamino Muller es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Economía de la Empresa) por la Universidad Complutense de Madrid. En 1997 se incorporó al departamento de Marketing de Chrysler-Jeep Iberia, pasando en el año 2000

al departamento de VO de la misma marca, hasta 2004, momento en el que pasó a Subaru España. Para esta marca desarrolló tareas de delegado comercial y ventas corporativas. En 2009, con la llegada de Infiniti a nuestro país, se incorporó a Infiniti España para desarrollar

el departamento de Flotas y Ventas Especiales (Renting, RaC, Empresas y VO). Desde marzo de 2015 es jefe del departamento de Ventas Especiales (empresas, renting, RaC y Multiopción) de dos marcas, Subaru España S.A. y SsangYong España S.A. Todo, dentro del Grupo Bergé.



SUBARU

SUBARU ESPAÑA, S.A.

DIRECCIÓN
 C/ Alcalá, 65
 28014 Madrid

TELÉFONO 902 10 00 22
 SITIO WEB: www.subaru.es



Javier Diaz-Guardamino Muller

Jefe departamento de Ventas Especiales

Javier Diaz-Guardamino Muller es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Economía de la Empresa) por la Universidad Complutense de Madrid. En 1997 se incorporó al departamento de Marketing de Chrysler-Jeep Iberia, pasando en el año 2000 al departamento de VO

de la misma marca, hasta 2004, momento en el que pasó a Subaru España. Para esta marca desarrolló tareas de delegado comercial y ventas corporativas. En 2009, con la llegada de Infiniti a nuestro país, se incorporó a Infiniti España para desarrollar el departamento de Flotas y Ventas

Especiales (Renting, RaC, Empresas, y VO). Desde marzo de 2015 es jefe del departamento de Ventas Especiales (empresas, renting, RaC y Multiopción) de dos marcas, Subaru España S.A. y SsangYong España S.A. Todo, dentro del Grupo Bergé.



SUZUKI

Suzuki Motor Iberica

DIRECCIÓN
 Calle Carlos Sainz 35 - Pol Ciudad del Autom..
 28914 Leganes

TELÉFONO 91 151 95 00
 SITIO WEB: www.suzuki.es



Juan Carlos Ruano

Jefe de Desarrollo de Red y Ventas Especiales

Nacido en Madrid, Juan Carlos Ruano es licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Ges-

tión Comercial y Marketing (Universidad ESIC). Con más de 15 años de experiencia en el sector del automóvil, Ruano ha

desempeñado diversas funciones para marcas de automóviles como MG Rover, Honda y Suzuki.



TOYOTA

Toyota España, S.L.U.

DIRECCIÓN
 Avd. de Bruselas, 22
 Ed. Sauce - 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 151 33 00
 SITIO WEB: www.toyota.es



Vicente Cabello

Fleet & Remarketing General Manager

Vicente Cabello comenzó su carrera profesional en el Grupo Toyota hace más 10 años, ocupando diversos puestos de responsabili-

dad. Vicente Cabello, antes de estrenar cargo el pasado 1 de enero de 2017, sustituyendo a Antonio Vázquez, era Marketing & Fleet

Manager de Toyota Financial Services (TFS) en España.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Álvaro Aparicio Cueva

Fleet Operations Senior Manager

MBA por el IE y Licenciado en ADE, Álvaro Aparicio, tras una primera experiencia en el Marketing de Posventa de Opel y Saab, se incorpora a Toyota en el año 2006 ejerciendo diversas posiciones en el Área Comercial, pri-

mero en Administración de Ventas y más tarde como Zone Manager de Andalucía Occidental hasta 2011. Ese año pasó a ser responsable de producto de Auris en el Departamento de Marketing. En 2012 regresó al Área Comer-

cial para ocupar el puesto de Marketing Fleet Manager. Actualmente es Fleet Operation Senior Manager, siendo responsable del programa de venta a empresas de la Red Oficial de Concesionarios de Toyota España.



José Luis Rodríguez García

Fleet Corporate Senior Manager

La trayectoria profesional de José Luis Rodríguez ha estado ligada al sector del automóvil desde el año 1982, ocupando diferentes puestos de responsabilidad siempre en las áreas comerciales y de for-

mación. Se incorporó a Toyota en el año 2000 como responsable de Vehículos de Ocasión. Más tarde asumió la jefatura del Departamento de Flotas, desde donde llevó personalmente la coordinación y venta a

instituciones públicas, operadores de RAC y renting. Actualmente es Fleet Corporate Senior Manager, coordinando todas las áreas de los canales de flotas para la venta directa y red de concesionarios.



Marc Peralta Adrover

Fleet Operations Manager

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas en ESADE, Marc Peralta se incorpora a Toyota en el año 2007 en el

Departamento de Ventas, primero en el Área Comercial como Delegado de Zona y posteriormente en Desarrollo de Red como

Controller de la Red Oficial de Concesionarios de Toyota España. En 2015 llega al Área de Flotas como Fleet Manager.



Daniel Antolín Conde

Fleet Operations Manager

Daniel Antolín se incorporó a Toyota en el año 2004 como Delgado de Ventas VO, puesto que ocupó hasta 2010 cuando

pasó a formar parte del Área de Flotas como Fleet Operations Manager, desde donde fomenta y coordina las operaciones

de venta a empresas, colaborando activamente con la Red Oficial de Concesionarios de Toyota España.



Frutos Cuenca

Used Car & RAC Manager

Con casi 20 años de experiencia en el sector de la automoción, Frutos Cuenca inició su carrera profesional en Toyota en 2003 en Toyota A.E. Llorente, Concesionario Oficial

Toyota en Madrid, pasando a ser Consultor Sales Kaizen en 2007. Tres años después pasó a ser Sales Zone Manager, puesto que desempeño hasta octubre de 2017, cuando

pasó a ser Used Car & RAC Manager en el Departamento de Flotas de Toyota España.



VOLKSWAGEN
Volkswagen Group España Distribución

DIRECCIÓN
Parque de Negocios Mas Blau II C/ de la Selva, 22 08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 93 261 72 00
SITIO WEB: www.volkswagen.es



Marcos Grant

Gerente de Flotas y RAC de Volkswagen

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y el Centro Universitario San Pablo CEU, su trayectoria profesional ha estado ligada al sector del automóvil desde el año 1996, cuando

ingresó en Ford Credit, en donde ocupó diferentes puestos de responsabilidad. En febrero del año 2004, Grant ingresó en el grupo Caixa renting como gerente de Grandes Cuentas. En abril del ejercicio 2006 es nombrado regional sales

manager de Alphabet, la compañía de renting de BMW Group, puesto que ha ocupado hasta su nombramiento en Volkswagen. Marcos Grant se incorporó al equipo de Volkswagen el 1 de noviembre de 2011.

CONTINÚA
RENTING 115

DE TOYOTA A VOLKSWAGEN
MARCAS



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS

DE VOLKSWAGEN A VOLVO

VIENE DE VW



Xavier Aragonés de la Cruz

Responsable de Pymes

La trayectoria profesional de Xavier Aragonés de la Cruz ha estado ligada al sector del automóvil desde el año 1998, cuando se incorporó al Grupo Mistral, en donde ocupó diferentes puestos de responsabilidad. En septiembre

del año 2002 se unió al Grupo Romagosa como responsable de la red de agentes para la marca Santana y de la creación del departamento de Flotas del grupo para las marcas Opel, Peugeot, Hyundai, Mazda y Suzuki, del

cual fue el responsable hasta su incorporación a Volkswagen en septiembre de 2012 como responsable de Renting y Grandes Cuentas en Barcelona. Desde marzo de 2017 pasa a ser responsable de Pymes.



Juan Martínez Vergara

Responsable de Renting y Grandes Cuentas Madrid

Licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, comenzó su carrera profesional en el Banco Santander en 1997. Juan Martínez Vergara cuenta con una dilatada experiencia en el sector de automoción,

al que ha estado ligado desde el año 2000, momento en el que ingresó en Auro Rent Iberia, empresa del Grupo Bergé. En el año 2003 se incorporó a Europcar Fleet Services como *key account manager*, cargo que ocupó

hasta que en 2005 ingresa en Volkswagen Finance, en donde ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad. En 2012 es nombrado responsable de Renting y Grandes Cuentas de Volkswagen en Madrid.



Jorge Florit

Responsable de Renting y Grandes Cuentas Barcelona

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona. Jorge comenzó su experiencia en el sector de automoción de la mano de Volkswagen en el año 2008 como responsable de plani-

ficación de ventas. En noviembre de 2010 se incorporó al departamento comercial de Volkswagen como Area Manager. En febrero de 2014 se unió al equipo de marketing de Volkswagen como Product Manager además

de tener la responsabilidad de e-mobility. En marzo de 2017 asume el puesto de responsable de Renting y Grandes Cuentas en Barcelona.



VOLVO

Volvo Car España, S.L.

DIRECCIÓN
 José Lázaro Galdiano, 6
 28036 Madrid

TELÉFONO 91 566 61 00
 SITIO WEB: www.volvocars.es



Felipe del Baño

Director comercial

Felipe del Baño estudió Administración y Dirección de Empresas en la UNED. Cuenta con 24 años de experiencia en el sector del automóvil y, desde sus inicios, ha estado vinculado a Volvo. Del Baño inició su acti-

vidad en el sector del automóvil en el área financiera como responsable del departamento de Business Control de Volvo. Ya en el área comercial comenzó como responsable del departamento de Vehículos de Oca-

sión y Remarketing en el ámbito nacional, y posteriormente como jefe de Operaciones de V.N. se hizo cargo del Área Comercial y Venta a Empresas. Desde 2009 ocupa su cargo actual.



Jesús Romera

Jefe de Venta a Empresas y RAC

Jesús Romera inició su actividad profesional en Volvo Concesionarios en 1979. Desde entonces ha estado ligado a Volvo y al departamento comercial, en Volvo Penta

hasta 1992 como jefe de área de Motores de Recreo, pasando a Volvo Cars como coordinador de los delegados comerciales. Ha sido jefe de Área en distintas zonas de

España, jefe de Remarketing y V.O. a nivel nacional y ocupa el cargo de jefe de Venta a Empresas y RAC desde el mes de marzo de 2013.

V. INDUSTRIALES

IVECO CAPITAL

VEHÍCULOS INDUSTRIALES



IVECO CAPITAL

Iveco España, S.L.

DIRECCIÓN
 Avda. de Aragón, 402
 28022 Madrid

TELÉFONO 91 325 22 72
 SITIO WEB: www.iveco.es



Carlos Garrido

Director Financiación Retail España

Madrileño de nacimiento, Carlos Garrido es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y MBA

por IDE Cesem. Se incorporó a las filas de CNH Financial Services en el año 2012, y un año después a IVECO Capital tras haber

ocupado diferentes cargos de responsabilidad en los departamentos financieros de GE Capital y Siemens Financial Services.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



M. BENZ TRUCKS
 Mercedes-Benz Trucks España, S.L.U.

DIRECCIÓN
 Avda. de Bruselas, 30
 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 484 60 00

SITIO WEB: www.mercedes-benz.es



Álvaro Herrero Antón

Gerente de Flotas Camiones

Álvaro Herrero es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU y MBA por la Universidad ICADE. En su experiencia laboral destacan cargos como delegado comercial MAN España y delegado comercial de Precisa Consultores. En abril de

1999 comenzó a trabajar en Mercedes-Benz España como delegado comercial de Vehículos Industriales Pesados, pasando a llevar, varios años después y como KAM de Vehículos Industriales Ligeros, las flotas internacionales. En junio de 2005 se hace responsable de la

Jefatura de Ventas de Industriales en la filial de la marca Mercedes-Benz Comercial Valencia (antigua Auto Catala) durante más de cinco años. En octubre de 2010 vuelve a MBE como gerente de Industriales Camiones Flotas, cargo que ocupa en la actualidad.



Rafael Lorite Valcárcel

Gerente CharterWay MB Trucks

Rafael Lorite es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid. Ha desarrollado su carrera profesional en el sector de Industriales de Mercedes-Benz. Comenzó en 1997 en Mercedes-Benz Credit y ha continuado ejerciendo diferentes puestos de responsabilidad,

siempre dentro del sector de industriales. En el año 2000 se incorporó a Mercedes-Benz CharterWay S.A., hasta el año 2.004, donde paso a formar parte de la división de Vehículos Industriales de Mercedes-Benz España, en la área de Camiones, como Delegado de ventas y posteriormente como Key Account Manager

para grandes flotas; en el 2010 se trasladó a Mercedes-Benz Retail Valencia, S.A. para ocupar la función Jefe de Ventas de Camiones y Furgonetas. Tras algo más de dos años, volvió a Mercedes Benz España, S.A. como KAM de flotas y desde Enero 2014 desarrolla la función de Gerente de CharterWay.



M. BENZ VANS
 Mercedes-Benz Vans España, S.L.U.

DIRECCIÓN
 Avda. de Bruselas, 30
 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 484 60 00

SITIO WEB: www.mercedes-benz.es



Rafael Ramírez Uceda

Gerente Ventas Furgonetas

Rafael Ramírez es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y MBA por la Universidad ICADE también de Madrid. Se incorporó a Mercedes-Benz España S.A. en el año 1991 formando parte del departamento de Controlling, en el que

desempeñó diferentes tareas y responsabilidades. En el ejercicio 2006 pasó a formar parte de Daimler Group Services Madrid, donde colaboró en la creación del primer centro de servicios compartidos de contabilidad y finanzas del Grupo Daimler para sus empresas

comerciales y financieras europeas. En junio de 2014 regresa a Mercedes-Benz España como gerente de Flotas y Vehículos de Ocasión Furgonetas. En el mes de junio de 2016 asume la gerencia de Ventas Furgonetas, puesto que desempeña en la actualidad



RENAULT TRUCKS
 Renault Trucks España

DIRECCIÓN
 C/ Basauri 7-9,
 Edificio Belagua 28023 Madrid

TELÉFONO 91 524 46 00

SITIO WEB: www.renault-trucks.es



Cándido González

Rental manager

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y con más de 15 años de experiencia en el sector de la automoción. En Renault

Trucks ha desarrollado su carrera profesional como *area sales manager* en distintas zonas de España, *manager* Gama Pesada, responsa-

ble Clovis Rent & Desarrollo Soft Offer.



SCANIA
 Scania Hispania, S.A.

DIRECCIÓN
 Avda. de Castilla, 29
 28830 San Fernando de Henares (Madrid)

TELÉFONO 91 675 80 00

SITIO WEB: www.scania.es



José Mannucci

Director general y director comercial de Camiones y V.O.

José Mannucci inició su trayectoria en Scania como director financiero de Scania Perú en el año 2001, empresa de la que fue nombrado director general en 2005. Desde

noviembre de 2008 ejercía el cargo de director general de Scania Argentina S.A. José Mannucci estudió Administración y Dirección de Empresas, con especialización en

Finanzas, y antes de incorporarse a Scania trabajó en el sector bancario. Actualmente ocupa el puesto de director general y director comercial de Camiones y V.O.

CONTINÚA
 RENTING

V. INDUSTRIALES
 DE MB TRUCKS A SCANIA



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

MARCAS

DE SCANIA A VW V. COMERCIALES

VIENE DE SCANIA



Francisco Navarro

Comercial Head de Flotas y responsable de Vehículos Usados.

Francisco Navarro inició su carrera en Scania en el año 1989, incorporándose al área comercial de los concesionarios de Cuenca, Albacete y Zaragoza. En 2005

comenzó a trabajar en el distribuidor de Scania Hispania, primero como gerente de Ventas de Camiones y posteriormente como responsable de Ventas y Gestión de

Flotas. Actualmente ocupa la posición de Comercial Head de Flotas y responsable de Vehículos Usados.



Roberto San Felipe

Responsable comercial de Scania Ibérica

Roberto San Felipe se unió a Scania en el año 2010. Ingeniero técnico industrial por la Universidad Politécnica, se incorporó al departamento de producto como responsable técnico

de Camiones de Scania Ibérica. Tras su paso por Scania Brasil en 2014 como gerente de Ventas de fábrica para varios mercados principales de Sudamérica, asumió el cargo de res-

ponsable de Segmento de Larga Distancia en Scania Ibérica. Actualmente asume la máxima responsabilidad comercial de Camiones junto a Francisco Navarro.



Xavier Moreno

Business manager

Junto a Francisco Navarro es actualmente responsable de Ventas a Flotas en Scania Hispania —desde el año 2009—, llevando a cabo las labores comerciales en la Penin-

sula Ibérica para este segmento desde el distribuidor de la marca. En 2009 se incorporó al distribuidor de la compañía, desempeñando el cargo de responsable de Ventas

a Flotas, y actualmente es *business manager* para las provincias de Cataluña, Castellón, Valencia, Galicia, Asturias y León.



Antonio José Piñeiro Abgariani

Business manager

Diplomado en Ciencias de la Información en Sao Paulo y máster en dirección ejecutiva de Marketing en AEDE, empezó su carrera en Scania en 1995 en Scamadri,

concesionario de Scania para Madrid y Guadalajara, desempeñando el puesto de coordinador de Posventa y durante 12 años como gerente hasta 2013. Desde ese año

desempeña en Scania el puesto de *business manager* para Portugal y para centro y oeste de Andalucía.



Antonio Currás Nistal

Business manager para Castilla La Mancha y Madrid Sur

Licenciado en Biológicas por la Universidad Complutense de Madrid. Comienza la actividad en el sector de los transportes en 1990

en el concesionario de DAF de Madrid. En 2004 se une a Scamadri y en 2008 vuelve a DAF como jefe de Flotas. En 2001 ingresa

en Scania como gerente de Área y hoy desarrolla las funciones de *business manager*.



Manuel Nieves

Responsable de Vehículos Especiales y Sector Público

Ingeniero Técnico Industrial, especializado en Mecánica, por la Escuela Politécnica Superior de Córdoba, Manuel Nieves comenzó su trayectoria profesional como ingeniero de proyectos y procesos en la multinacional GEA Process Engineering, S.A.

Se incorporó a Scania en 2012 como responsable de producto de vehículos rígidos y construcción colaborando en la parte técnica con los carroceros. En una siguiente etapa, como responsable de área para la venta del portfolio de servicios Scania,

implantó políticas y métodos comerciales con la red oficial de la marca en la búsqueda de los objetivos fijados desde la central. Recientemente ha sido nombrado responsable de vehículos especiales y municipalidades de Scania Ibérica.



VW V. COMERCIALES

Volkswagen Group España Distribución

DIRECCIÓN

Parque de Negocios Mas Blau II C/ de la Selva, 22 08820 el Prat de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 93 261 72 00

WEB: www.volkswagen-comerciales.es



Isaac Salvador Massó

Responsable de Ventas a Empresa de Volkswagen Vehículos Comerciales

Licenciado en ADE por la Universidad Internacional de Cataluña y MBA por ESADE, ha estado vinculado al sector de automoción desde hace más de 15 años pasando por el negocio de retail. En Volkswagen Group España Distribución ha desempeñado varias respon-

sabilidades durante los últimos 11 años en la marca Volkswagen Vehículos Comerciales. En 2006 como responsable del negocio de vehículo de ocasión desarrollando estrategias para mejorar la comercialización a través de la red de concesionarios. Ha sido responsable de

grandes cuentas directamente con empresas, compañías de renting y rent a car. También ha desarrollado funciones de area manager en ventas y posventa justo antes de pasar a liderar el departamento de Ventas a Empresa, puesto que actualmente desempeña.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Álvaro Robredo

Key account manager Volkswagen Vehículos Comerciales

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad CEU Luis Vives de Madrid, comenzó su experiencia profesional en el sector de automoción de la mano de Peugeot en el año 2005. Tras desempeñar diferentes funciones en las

direcciones de Comunicación y Marketing, en el año 2009 se incorpora a la dirección de Venta a Empresas de Peugeot como key account manager, hasta el año 2015 que pasa a desempeñar las mismas funciones para el Grupo PSA Peugeot Citroën,

En 2016 se incorpora a Volkswagen Group España Distribución como responsable de Renting y Grandes Cuentas de la marca Volkswagen Vehículos Comerciales.



Manuel García Oliveros

Key account manager Volkswagen Vehículos Comerciales

Licenciado en Sociología por la Universidad de Barcelona. Nacido en 1983, siempre ha estado vinculado a Volkswagen Group

España Distribución en el área de Logística. Desde 2013 ocupa el puesto de key account manager en el departamento de

Ventas Empresa de la marca Volkswagen Vehículos Comerciales.

ALQUILADORAS



AVANCAR
Zipcar Carsharing

DIRECCIÓN
C/ Pallars, 457
08019 - Barcelona

TELÉFONO 900 818 070
SITIO WEB: www.avancar.es



Ignasi Fàbregas

Director General Avancar

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por ESADE. Su trayectoria dentro del campo del Marketing y el Desarrollo de Negocio ha estado vinculada a cargos de responsabilidad internacional. Centra su experiencia en proyectos de expansión y procesos de integración de marcas

y estructuras comerciales. Asimismo, en su etapa previa como consultor de estrategia realizó proyectos de desarrollo comercial para compañías de gran consumo, automoción y finanzas. En Zipcar ha sido miembro del Consejo de Administración de Avancar, *market manager* de Barcelona de Avancar,

director de Marketing y Ventas de Avancar durante el proceso de integración en Zipcar y New Markets EMEA de Zipcar. Actualmente, como director general de Avancar afianza la posición de la compañía en España, optimizando su modelo flexible, económico y sostenible de movilidad urbana.



Toni Moure

Fleet Manager

Técnico de automoción con más de 15 años de experiencia en el sector del alquiler de vehículos. Ha trabajado en el área de operaciones de BBVA Autoren-

ting con responsabilidades en los departamentos de Flota y Atención al Cliente. Fleet Manager desde el 2005 en Avancar, donde ha contribuido de forma

decisiva a la integración dentro de la plataforma de Zipcar y el lanzamiento del servicio en Madrid.



AVIS BUDGET GROUP
Avis Alquila un Coche, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. de Manoteras, 32
Edificio Avis - 28050 Madrid

TELÉFONO 91 348 01 00
SITIO WEB: www.avis.es



Francisco Farrás

Managing Director Avis Budget Group Iberia

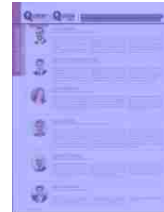
Licenciado en Ingeniería Superior Industrial por la Universidad de Oviedo, Farrás comenzó su carrera en Avis hace más de 17 años como IT Manager, pasando por puestos de responsabilidad encargados de la mejora continua de los procesos de negocio para

ABG España, Italia y Portugal. Desde noviembre de 2017 es consejero delegado de Avis Budget Group para España y Portugal, y el máximo responsable del desarrollo de la estrategia del grupo en la región de Iberia. Anteriormente, ocupó el cargo de

director general del Centro Internacional de Servicios Compartidos en Budapest, dando servicios de apoyo a las diferentes unidades de negocio de más de 14 países.

V. INDUSTRIALES
VW VEHICULOS COMERCIALES

ALQUILADORAS
DE AVANCAR A AVIS BUDGET



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

ALQUILADORAS

AVANCAR

VIENE DE AVANCAR



Javier Antón

Director Financiero de Avis Budget Group Iberia

Javier Antón es, desde 2015, director financiero de Avis Budget Group para la región Iberia, convirtiéndose en el máximo responsable del área financiera del grupo en España y Portugal.

Cuenta con más de 15 años de experiencia en el área financiera de distintas compañías

y sectores. A lo largo de su trayectoria profesional ha desempeñado diferentes puestos de responsabilidad en entidades como el Banco de España y DHL Aviation para España, Portugal, Italia y Francia. En esta compañía, entre 2012 y 2015, Javier Antón pudo combinar su trabajo de Director Financiero con el de Jefe de

Proyectos, llevando a cabo proyectos globales para la firma como la fusión de dos compañías aéreas del grupo en Estados Unidos.

Javier Antón es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) y MBA en el Instituto de Empresa.



Alfredo Hernández Peña

Director Operaciones de Avis Budget Group España

Alfredo Hernández es Director de Operaciones para España desde 2015. Con más de 15 años de experiencia en el área financiera, comenzó su andadura profesional en Avis en el 2000 como analista financiero en el Departamento de Planificación y Análisis en el área de Flota. En 2003 fue nombrado

responsable del Departamento de Planificación y Análisis. Posteriormente, entre 2007 y 2010 pasó a formar parte del equipo de Pemod Ricard España como Responsable Financiero en el área Comercial y Marketing, desarrollando funciones específicas de Planificación y Control, Gestión de Categoría y

Segmentación. Finalmente, en 2011 se reincorporó a Avis España como director financiero.

Alfredo Hernández es Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Dirección Financiera por la Escuela de Organización Industrial (EOI).



Mayte Galeano

Directora de RRHH de Avis Budget Group Iberia

Desde 2016 Mayte Galeano es la directora de Recursos Humanos de Avis Iberia para aportar su visión estratégica y organizacional en la dirección del departamento de Recursos Humanos de España y Portugal. Con más de 10 años de experiencia en el

área de Recursos Humanos, su carrera profesional ha ido estrechamente ligada a su relación laboral con Avis Budget Group, donde ha ocupado diversos puestos de responsabilidad desde su incorporación en 2005.

Mayte Galeano es diplomada en Relaciones Laborales por la Universidad Carlos III de Madrid, máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización por ESIC y Posgrado de especialización en Gestión de Movilidad Internacional.



José L. Roza

Director de Performance Excellence Avis Budget Group Iberia

Diplomado en Relaciones Laborales por la Universidad de Oviedo, máster en Dirección de Recursos Humanos y Organización por ESIC y posgrado en Relaciones Laborales por el I.E. José L. Roza ha desarrollado una extensa carrera profesional de más de 17 años en el ámbito de los recursos humanos en distintas empresas multinacionales. Su

trayectoria profesional antes de incorporarse a Avis Budget Group se desarrolló en la multinacional americana Ingersoll-Rand, donde a lo largo de más de ocho años ocupó diversos puestos de responsabilidad en la Dirección de Recursos Humanos en diferentes unidades de negocio. En julio de 2008 se incorpora a Avis Budget Group como director

de Recursos Humanos y Organización formando parte del Comité de Dirección, área en la que pone su experiencia a disposición de la compañía para gestionar las políticas de personal y ajustarlas a la estrategia y el negocio del grupo. Desde 2015, José Roza desarrolla este puesto para España y Portugal.



Rafael González

Director Flota de Avis Budget Group Iberia

Rafael González es, desde 2015, Director de Flota de Iberia, formando parte del Comité de Dirección de Avis Budget Group y liderando los equipos en España y Portugal gracias a su consolidada experiencia en la compañía y en el sector automovilístico.

Forma parte de Avis Budget Group desde 2002, donde ha desempeñado diferentes cargos de diversos niveles de responsabilidad durante su trayectoria en la compañía, tanto en área de Flota como en Finanzas. Rafael González es licenciado en Adminis-

tración y Dirección de Empresas por la Universidad Nacional de Educación a Distancia, diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Salamanca y Executive MBA en el Instituto de Empresa de Madrid.



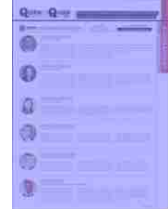
Diego Sánchez

Director corporativo Avis Budget Group

Diego Sánchez se incorporó a Avis Budget Group en marzo de 2017 como director corporativo. Con más de 20 años de experiencia en la industria turística, ha trabajado para

compañías como Europcar y Havas Viajes en las que ha ocupado cargos como director regional para la zona Sur. Es experto en la gestión de equipos comerciales, definición e

implementación de estrategias y negociación con el cliente.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
es el sector del renting
nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

enterprise ENTERPRISE RENT-A-CAR

DIRECCIÓN
Avenida del Ensanche de
Vallecas, 37. 28051 Madrid

TELÉFONO 91 782 01 30
SITIO WEB: www.enterprise.es



Vincent Labella

VP / Director general

LaBella se ha unido al negocio en España desde EEUU, donde ha sido vicepresidente regional en Detroit, Michigan. Cuenta con un demostrado historial de liderazgo y ha ganado varios premios durante su carrera, incluyendo el Exceptional Achievement

Award y el President's Award (Premio al Logro Excepcional y el Premio al Presidente). Al igual que la gran mayoría de los dirigentes senior de Enterprise, LaBella se unió a la compañía a través de su Management Training Programme. En 2001

comenzó su carrera en Nueva York, donde aprendió el negocio desde abajo y fue ascendiendo hasta conseguir ser regional rental manager.



Tatiana Heredia

Directora comercial

Licenciada en Gestión Empresarial Internacional, especializada en el área turística, por la Universidad Internacional de Florida (Miami). Tatiana Heredia comenzó su carrera profesional en Enterprise Rent-A-Car en Estados Unidos en el año 2001,

donde ocupó diferentes cargos de diversos niveles de responsabilidad, tanto en el área de operaciones como en el área comercial. Hasta su nombramiento como directora comercial, Heredia se encargó de dirigir y desarrollar el mercado de replacement de

Enterprise Rent-A-Car en España, potenciando los acuerdos de renting con aseguradoras, asistencias, talleres de reparación y todo lo relacionado con la sustitución de vehículos de alquiler.



Areida Rodríguez

Directora de Finanzas

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas, Areida Rodríguez comienza en el ejercicio 2001 su carrera como analista financiera en el Grupo Enterprise de

San Francisco, en el Estado de California (Estados Unidos). Tras pasar por la División de Florida y ocupar allí diferentes cargos de responsabilidad, en el año 2006 es nom-

brada *controller* del grupo en la región de Puerto Rico. Desde junio de 2012 es directora de Finanzas de la compañía Enterprise Atesa.



Andrés Hernández

Group rental manager, Región Este

Diplomado técnico de Empresas y Actividades Turísticas, comienza su carrera profesional en Atesa en 1992 en el aeropuerto de Madrid. Pronto ocu-

pará puestos de responsabilidad como director de varias oficinas de la zona norte de esta misma ciudad, desde donde pasará a dirigir diferentes áreas

regionales del Norte de España. Actualmente desarrolla su labor dentro de la dirección de Operaciones como *group rental manager* de la subregión Este.



Benjamín González

Group rental manager, Región Oeste

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas con especialidad en Marketing. Comenzó a trabajar en Enterprise en enero de 2001 en una

oficina de Boston y a finales de octubre de 2002 es trasladado a Florida como director de oficina. Pronto promociona a director regional dentro del mismo

grupo de Florida y en septiembre de 2013 es seleccionado para ocupar el puesto de director de Direcciones Regionales-Subregión Oeste en España.



Ricardo Díaz

Group rental manager, Sur de España y Baleares

MBA, Negocios Internacionales, Thunderbird School of Global Management, AZ, USA. Licenciado en Administración de Empresas y Finanzas, Florida International University, FL, USA. Inició su carrera en Enterprise en el año

2003 en Miami, FL, USA, y obtuvo su primera posición como director regional en 2008, donde gestionó con éxito diferentes regiones en Miami. En 2013, con la expansión europea de Enterprise, se trasladó a España, y en los últimos

tres años ha sido director regional en Madrid. Como recompensa a sus excelentes resultados obtuvo, en abril de 2016, su nuevo puesto como *group rental manager*.

ALQUILADORAS
ENTERPRISE RENT-A-CAR



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting NOV 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

ALQUILADORAS
DE EUROPCAR A GOLDCAR



EUROPCAR

Eurpcar IB, S.A.

DIRECCIÓN
Avenida del Partenón, 16-18
28042 - Madrid

TELÉFONO 91 722 62 00

SITIO WEB: www.europcar.es



José María González Álvarez

Director general de Europcar IB

Máster en Negocios por el Instituto de Empresa de Madrid, José M^a González es un ejemplo de desarrollo profesional dentro de la compañía. En 1984 entra a formar parte de Europcar como miembro del área de

Operaciones y tras ocupar puestos de diferente responsabilidad es nombrado director regional. En 1995 fue nombrado director de Operaciones y después de multiplicar por 10 el tamaño de la compañía y por 12 su red

de oficinas, en 2007 dirige la compra e integración de Betacar y Ultramar en el grupo. En 2010 es nombrado director general de Europcar IB por su amplia experiencia y los logros conseguidos desde su incorporación.



Ángel Remacha Herrera

Director de Flota

Licenciado en Ciencias Económicas y MBA por la Universidad Witwatersrand de Johannesburgo, completó sus estudios con un Senior Executive Program de ESADE. Antes de formar parte de Europcar IB, su carrera se desarrolló en compañías como BMW,

Avis y GE Capital. En 1995 se incorpora a Europcar como director financiero. A este cargo se añade, en 1997, el de consejero delegado de Europcar Fleet Service. Sus acciones al frente de la Dirección Financiera y su participación en la toma de deci-

siones de la compañía como miembro de su Comité de Dirección le han convertido en una figura a destacar en el proceso de crecimiento de Europcar IB. Desde septiembre de 2011 es el director de Flota de la compañía.



Tobias Zisik

Director comercial de Europcar

Licenciado en Historia y Literatura Inglesa por la Universidad de Edimburgo, MBA por el Instituto de Empresa y Máster Ejecutivo en Gestión Estratégica en Banca por INSEAD, Zisik ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria profesional en

empresas ligadas al sector de transportes como Metro de Madrid y Bonopark España. También ha ocupado puestos de diferente responsabilidad en grandes compañías financieras como Barclays. Como director comercial de Europcar, Zisik

es el encargado de implementar la estrategia comercial internacional de la compañía en España y de consolidar el posicionamiento de la marca en el mercado español.



Esther García

Directora de RR.HH.

Titulada en Relaciones Laborales y con un máster en Gestión y Dirección de Recursos Humanos, Esther García aporta a Europcar más de 20 años de experiencia en los sec-

tores de logística, alimentación y financiero, desarrollados en empresas de la talla de Equifax Ibérica, ND Logistics España, González-Biass, Effem (Grupo Mars) o Unisys. Desde

esta posición se encarga de gestionar los recursos humanos con un enfoque especial en la gestión del talento y apoya de manera directa el plan de transformación del grupo.



Michel Kisfaludi

Director de Operaciones de Europcar

Es licenciado en Telecomunicaciones por la Universidad francesa Telecom Bretagne y cuenta con un MBA por la Stanford Graduate School of Business. Michel Kisfaludi ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria

profesional como director de operaciones en grandes empresas de tecnología, banca o telefonía móvil como Eyeos, Illuminate Solutions, Deutsche Bank y Orange, entre otras corporaciones.

En mayo de 2016 Kisfaludi asume la Dirección de Operaciones en España, donde se encargará de guiar la estrategia de las operaciones de la compañía y de mantener la excelencia de servicio de Europcar.



GOLDCAR RENTAL

Goldcar Spain S.L.

DIRECCIÓN
Av. Alicante. 03550
Sant Joan d'Alacant, Alicante

TELÉFONO 902 109 113

SITIO WEB: www.goldcar.es



Juan Carlos Azcona

Consejero delegado de Goldcar

Juan Carlos Azcona es el consejero delegado de Goldcar. Con una trayectoria profesional de más de 12 años en el sector del Rent a car, Azcona fue director general de Hertz España, además de director financiero en BMC

Software para España y Portugal y de Dyson España. Juan Carlos Azcona es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, MBA con especialidad en Gestión Financiera por la National University of San Diego, tiene un

Certificado en Marketing por la Universidad de California (Berkeley) y una distinción de alto rendimiento (OWP) por la IMD Business School de Lausana, Suiza.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting
nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



HERTZ
Hertz España

DIRECCIÓN
C/ Jacinto Benavente, 2B, 3ª pta.
28223 - Las Rozas (Madrid)

TELÉFONO 91 509 73 00

SITIO WEB: www.hertz.es

ALQUILADORAS
DE HERTZ A QUADIS



Javier Díaz-Laviada

Director general

Ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y Executive MBA por el IESE Business School, Javier Díaz-Laviada es director general de Hertz. En los 12 años que lleva en la sede española de la

multinacional ha ocupado distintos cargos de responsabilidad. Además de director de Flota, donde consiguió grandes resultados, completó su carrera como gerente de Mantenimiento y director de Compras.

Ha desempeñado el cargo de presidente en la Asociación Nacional Empresarial de Vehículos de Alquiler (ANEVAL) y anteriormente desarrolló su carrera profesional en Accenture y el Grupo GEA.



Juan Gascón

Country manager Dollar, Thrifty y Firefly

Diplomado en Empresa y Actividades Turísticas por la Escuela Superior de Turismo Alhama y posgrado en Alta Gestión Hotelera Internacional en Les

Roches, ha desarrollado su carrera como ejecutivo de Ventas en Meliá Benidorm, como asistente de Gerencia de Iberojet Grecia y, por último, como gerente de

Suministro en CarTrawler. Se incorporó a Hertz en 2014 como *Leisure Sales manager* y en la actualidad es el *country manager* de Thrifty, Dollar y Firefly.



Alfonso López-Heredia

Director de Flotas

Director de Flotas de Hertz, Alfonso López-Heredia es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Saint Louis, donde realizó una especialidad en Marketing. Se incorporó a Hertz en octubre de

2012 como director de Remarketing, cargo que desempeñó hasta el año 2015 cuando pasó a ocupar su actual responsabilidad. Antes de formar parte de Hertz fue responsable de Riesgo de Valores Residuales en

Volkswagen Finance. En BMW Group Financial Services fue gerente de Remarketing; y en Estados Unidos, responsable de Procesos Internacionales.



Carlos Cuevas

Director comercial

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y PDD por el IESE Business School, desarrolló su carrera profesional en los departamentos de Marketing, Ventas y

Operaciones en DB Schenker y AMG Servicios. Se incorporó a Hertz Internacional en 2010 como *key account manager* para Moto GP. En 2012 asumió la posición de

manager de Internacional de Hertz España y en 2014 la de *Product Development manager*, siendo promocionado un año más tarde a la dirección comercial.



QUADIS
Quadis Rent a Car

DIRECCIÓN
C/ Riera Roja, 26, 1ª Planta (Quadis Autocentro)
08830 Sant Boi de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 932 895 315

SITIO WEB: www.quadisrentacar.es



Josep Guasch

Director de División

Nacido en Barcelona en 1967. PDG en Economía por IESE Business School y por EADA. En la actualidad es gerente de QuadisRent a Car. S.A., operador de servicios de alquiler de vehículos de Quadis. Con una trayectoria ampliamente ligada al sector de

la industria de la automoción, Josep Guasch es además director de la División de Servicios de la compañía, que engloba diferentes empresas del grupo vinculadas a la venta de servicios financieros, seguros, rent a car y renting. Anteriormente, Josep Guasch se

responsabilizó, entre otros apartados, de la estrategia de crecimiento de GE Capital en España, tanto a través de grandes grupos de distribución de automoción como a través de entidades financieras de ámbito nacional y del desarrollo de nuevas zonas.



Antonio Molina Sánchez

Responsable Área Comercial y de Proyectos

Nacido en Barcelona en 1971, Antonio Molina Sánchez es licenciado en Dirección y Administración de Empresas (Escuela de Administración de Empresas Barcelona) y

posgrado en Técnicas de Ventas y Técnicas de Comando. Con más de 15 años de recorrido en el sector de la automoción, y específicamente en el rent a car, actual-

mente es responsable del Departamento Comercial de Quadis Rent a Car, donde desarrolla y coordina además nuevos proyectos y actividades.

CONTINÚA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

ALQUILADORAS
 DE QUADIS A SIXT

VIENE DE QADIS



Alex Ribas Rubio

Gerente

Nacido en Barcelona en 1978, Alex Ribas Rubio cuenta con más de 14 años de experiencia en el canal de rent a car, donde empezó como *rental* y ha llegado a ocupar

el puesto de director comercial. El desempeño de distintas funciones vinculadas con esta área de negocio le han dotado de una visión integral de la misma, lo que a

su vez le permite desarrollar con éxito sus funciones de captación, mantenimiento y gestión de las grandes cuentas de Quadis Rent a Car.



RESPIRO CAR SHARING

Respiro, S.L.

DIRECCIÓN
 Calle Alcalá 151, 1ª planta
 28009 Madrid

TELÉFONO 91 829 58 89

SITIO WEB: www.respiro.es



Inés de Saralegui

Co-fundadora y CEO de Respiro

Inés de Saralegui cuenta con una Licenciatura en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid, a lo que añade a su currículum un BA Business Administration por el Copenhagen Business College. Es directora y cofundadora

de la empresa de movilidad sostenible Respiro Car Sharing desde el año 2009. Desde su lanzamiento, Respiro se ha posicionado como empresa líder de carsharing en Madrid con un fuerte valor económico, social y ambiental. Res-

piro es la primera empresa de carsharing carbono neutral del mundo y refuerza su gran compromiso de reducción de emisiones con una oferta muy interesante para empresas en optimización de recursos a través de su tecnología de carsharing.



SIXT

Sixt Rent a Car S.L.U.

DIRECCIÓN
 Carrer del Canal de Santi Jordi, 29 local 2.
 07610 Palma de Mallorca

TELÉFONO 902 491 616

SITIO WEB: www.sixt.es



Estanislao de Mata Pérez

Director general

Estanislao de Mata es un profesional de la alta dirección, experto en los mercados turísticos y con más de 25 años de dedicación exclusiva al sector del rent a car. Tras finalizar sus estudios internacionales en turismo en Madrid y Berlín, dio comienzo a su carrera profesional en el mundo hotelero y de la aviación, especializándose posteriormente en el sector del alquiler

de vehículos, donde ha ocupado cargos de gran responsabilidad. Tras una etapa como director nacional de Ventas en Record Go, tomó las riendas de la compañía Hasso Rent a Car como director general. En 2008 se incorporó a la multinacional alemana Sixt, donde ocupa actualmente el cargo de director general de Sixt en España. Bajo su liderazgo, la compañía

ha logrado una enorme expansión territorial junto a un crecimiento económico importante y un gran reconocimiento de marca a nivel nacional como rent a car premium. Actualmente, es además vocal de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio Alemana para España.



Corinna Mössner

Senior director operations

Licenciada en Ciencias Económicas y Políticas por la Universidad de Múnich, comienza su carrera profesional en Sixt en 2007 en el aeropuerto de Palma de Mallorca. Pro-

mociona rápidamente al puesto de responsable de varias oficinas de la región balear y un año más tarde se marcha a Francia como directora de Operaciones. Regresa

a Sixt España en 2011, donde ocupa en la actualidad el puesto de senior director operations y forma parte del Comité de Dirección.



Gilles Redar

Director de Flota

Licenciado en Ciencias Económicas por el Institut Supérieur de Gestion de París, ha estado vinculado al mundo del automóvil, ocupando puestos de responsabilidad en

Norauto. Posteriormente, fue responsable de Buy Back y Mantenimiento de Hertz España. A finales de 2007 se incorporó a Sixt España como director de Flota, formando parte

activa del desarrollo de la empresa. Hoy día es además miembro del Comité de Dirección de la compañía.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

NOV2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

ASEGURADORAS

ASEGURADORAS
DE ALLIANZ A CASER

Allianz **ALLIANZ**
Allianz Cia de seguros y reaseguros, S.A.

DIRECCIÓN
Tarragona, 109
08014 Barcelona

TELÉFONO 902 23 26 29
SITIO WEB: www.allianz.es



Jaime Rius Benito

Jefe del Departamento de Flotas

Jaime Rius Benito lleva más de 40 años vinculado al sector asegurador, donde ha desarrollado una sólida experiencia, especialmente en el área de automóviles. Inició su carrera profesional en 1975 en la divi-

sión de siniestros de Cresa Aseguradora Ibérica. En el año 1989 fue nombrado jefe del Departamento de Automóviles, cargo que desempeñó durante 17 años, en Cresa (1989-1991), Allianz Ras (1991-1999) y

Allianz Seguros (1999-2006). En el año 2006, Jaime Rius Benito fue nombrado jefe del Departamento de Flotas de Allianz Seguros, posición que ocupa en la actualidad.

Aon **AON MOTOR**
Aon Risk Solutions

DIRECCIÓN
Rosario Pino, 14-16
28020 Madrid

TELÉFONO 91 340 50 00
SITIO WEB: www.aon.es



Alfonso Gallego de Chaves

Director de Aon Affinities y Aon Motor

Licenciado en Empresariales, dirige las unidades de Aon Affinities y Aon Motor, que engloba los negocios de Avería Mecánica, Renting y Flotas en el ámbito nacional.

Alfonso Gallego de Chaves se incorporó a Aon hace más de 12 años, habiendo desempeñado diferentes cargos de responsabilidad en la empresa. Con anterioridad a

su puesto actual, Gallego de Chaves ocupó la dirección de Aon Corporate Madrid, donde gestionó el negocio de grandes cuentas.



Alejandra Boto

Directora de Automoción

Alejandra Boto ha gestionado durante los últimos años los negocios de renting y concesionarios en Goodyear Dunlop España. Los últimos tres años de su

carrera ha sido la manager de nuevos canales en esta compañía, englobando además de los dos negocios anteriores el de auto centros.

Alejandra Boto es Licenciada en Ciencias Ambientales por la Universidad Europea de Madrid y MBA por el Instituto de Empresa.

caser **CASER SEGUROS**
Caja de Seguros Reunidos (...), S.A.

DIRECCIÓN
Avenida de Burgos,
109. 28050 Madrid.

TELÉFONO 91 595 50 00
SITIO WEB: www.caser.es



Fernando Martín Ponce

Director territorial Centro Negocio Grandes Cuentas

Con una experiencia de más de 20 años en la aseguradora Caser, donde ha desarrollado casi toda su carrera profesional, ha estado siempre vinculado a la actividad comercial. Durante los últimos 11 años, Fernando Mar-

tin Ponce lidera la puesta en marcha de distintos tipos de proyectos de distribución de seguros a través de colaboradores, grandes redes de distribución, entidades financieras y grandes brokers. El área de Grandes

Cuentas de Caser trabaja para aportar al sector económico de la gran distribución, en sus distintas vertientes, soluciones tanto de importante aporte económico al distribuidor como de valor añadido al propio producto.



Juan Navarrete Benayas

Director técnico de Automóviles

Nacido en 1960, cursó estudios de Maestría Industrial en Instalaciones y Líneas Eléctricas en lo que hoy es la E. U. de Ingeniería Técnica Industrial. Juan Navarrete Benayas se incorporó al sector asegurador hace 43

años y toda su carrera profesional se ha desarrollado vinculada a puestos técnicos en diferentes compañías del sector. Se incorporó a Caser en el año 2000 como director técnico de Empresas y desde entonces ha

desempeñado diferentes responsabilidades en Actuarial, Control Técnico y Operaciones de la compañía, hasta el momento actual en que desarrolla sus funciones al frente de la Dirección Técnica del ramo de Automóviles.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

ASEGURADORAS
DE CASER A MUTUA MADRILEÑA

VIENE DE CASER



Carlos Peci Bárez

Director técnico de Garantía Mecánica y Bienes de Consumo

Nacido en el año 1961 y licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, Carlos Peci Bárez ha desarrollado toda su carrera profesional, desde 1986, en el sector asegurador, des-

empeñando diferentes responsabilidades tanto en el área financiera como, fundamentalmente, en departamentos técnicos (suscripción, control interno, actuariado y reaseguro). En el ejercicio 2005 se incorpora

a la aseguradora Caser como responsable de suscripción de Garantía Mecánica, asumiendo en la actualidad la Dirección Técnica de Garantías y Bienes de Consumo, dentro del área de Empresas de Seguros Generales.



MUTUA MADRILEÑA
Mutua Madrileña

DIRECCIÓN
Paseo de la Castellana, 33
Madrid

TELÉFONO 902 44 95 55
SITIO WEB: www.mutua.es



Alfonso Sánchez López-Chicheri

Director de MM Globalis

Licenciado en Derecho, PDD por IESE (Universidad de Navarra) y Programa de Desarrollo Directivo por el Instituto de Empresa. Tras algunos años de experiencia en el sector puramente financiero, inicia su

carrera en el sector automoción/renting en el año 1998 en la compañía DIAL Spania (Barclays Bank). Posteriormente, ha desempeñado diferentes funciones comerciales en LeasePlan (gerente comercial), RACE,

net (director de desarrollo de negocio) y en Arval España (director de Ventas). Se incorpora a Mutua Madrileña en julio de 2009 para liderar el desarrollo de la compañía MM Globalis.



Carlos Reboredo

Gerente de Administración de Ventas

Nacido en Orense en 1974. Licenciado en Matemáticas por la Universidad de Santiago de Compostela, PDD por el Instituto de Empresa y máster en Estadística y Minería de Datos. Ha trabajado en consultoría (Grupo

Unión Fenosa) en distintos sectores, desde el 2001 al 2006. En AXA en el área de Gestión de Productos del 2006 al 2009. Y en Arsa (grupo Mutua Madrileña) como gerente de Productos desde 2009 hasta marzo de

2011. En la actualidad, Carlos Reboredo se encarga de la administración comercial de los distintos canales, así como de la revisión y adecuación de los procesos internos o externos relacionados con la actividad comercial.



Carlos Magariño Peñalba

Responsable de Grandes Cuentas y Empresas para la Generación de Negocio

Nació en 1978 y es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid. Comienza su trayectoria profesional en el sector de gran consumo, en el área comercial, tanto a nivel nacional como

internacional. En 2005 se incorpora a Arval Service Lease, compañía de renting del Grupo BNP Paribas, para la gestión de grandes clientes, y en 2008 pasa a dirigir la agencia internacional en España. Se une a MM Globalis en 2010

como responsable del área de Grandes Cuentas y Empresas para la Generación de Negocio, tanto en el canal directo como en los acuerdos para colectivos y el desarrollo y coordinación transversal de oportunidades.



Miguel Laorden Baeza

Responsable de Grandes Cuentas y Empresas para Grandes Flotas

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid y titulado superior en Gestión Comercial y Marketing por ESIC Business & Marketing School. Miguel Laorden Baeza inicia su carrera laboral en el año 2004 en

el sector de formación, en el departamento comercial de ESIC. En el año 2005 se incorpora a la firma GE Capital, compañía del grupo General Electric, en el sector de renting y como ejecutivo comercial, pasando en el año 2007 al departamento de captación y

gestión de Grandes Cuentas. En 2010, Laorden se une al grupo Mutua Madrileña en el Área de Salud, y en el ejercicio 2011 se incorpora al Departamento de Grandes Cuentas y Empresas de MM Globalis para la captación de grandes flotas en el sector asegurador.



Vicente Castrillo Martínez

Responsable de Mediación en Grandes Cuentas y Empresas

Nacido en 1971, casado y con tres hijos, es licenciado en Derecho por la Universidad San Pablo CEU. Su trayectoria está vinculada desde hace

más de 15 años al sector seguros. En 2006 y tras varios años en puestos comerciales en un grupo asegurador multinacional, Vicente Castrillo Marti-

nez se incorpora a Mutua Madrileña, donde coordina la relación con mediadores como responsable de área de Grandes Cuentas y Empresas.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Pablo Querejeta Ortega

Responsable de Mediación en Grandes Cuentas y Empresas

Nació en Pamplona en 1978 y licenciado en Economía por la Universidad Autónoma de Madrid. Inicia su andadura en el mundo asegurador en 2004 con su incorporación al equipo

de mercado medio de Aon como ejecutivo de cuentas nacionales e internacionales, desarrollando dicha actividad hasta febrero de 2009, cuando pasa a formar parte del equipo de gran-

des cuentas de Aon como director de Cuentas. En mayo del año 2005, Pablo Querejeta Ortega se une al proyecto Globalis como responsable de Interlocución con corredores de seguros.



Javier Moscat García

Responsable de Mediación en Grandes Cuentas y Empresas

Nació en 1979 en Madrid, donde se licenció en Economía en la Universidad Complutense. Ha desarrollado su trabajo a lo largo de más de 10 años en el sector bancario y asegurador, centrado en este último. Ha recorrido varias empresas del sector en puestos enfocados al desarrollo de redes y explotación de cuentas. Comenzó su carrera

en 2000 en La Caixa, desde donde pasó a Deutsche Bank. Inicia su trayectoria en el sector asegurador en Allianz y, más adelante, como director de la oficina comercial de Baleares de Generali. En 2007 pasa al canal de mediación de seguros y se incorpora como *manager* de diferentes cuentas estratégicas en el sector de automoción y

banca seguros en el dpto. especialista de colectivos en Aon (Aon Affinity). Actualmente está vinculado a la unidad especialista de Mutua Madrileña (MM Globalis) de colectivos y empresas para el desarrollo del canal mediado y potenciación de colectivos, grandes cuentas, con responsabilidad directa sobre el canal mediado de la compañía.



ZURICH
Zurich Global Corporate Spain

DIRECCIÓN
Via Augusta, 200
08021 Barcelona

TELÉFONO 93 306 73 00
SITIO WEB: www.zurich.es



Francisco Orta

Gerente de Flotas de Zurich Empresas en España

Francisco Orta nació en Almería en el año 1962. Ingeniero técnico industrial por el ICAI, se incorporó a la compañía

Zurich en el año 1989, donde ha desarrollado su actividad como suscriptor de riesgos industriales y en el departamento

de siniestros. Desde el año 2010, Orta dirige el departamento de flotas de Global Corporate.

OPERADORES



ALD AUTOMOTIVE
ALD Automotive S. A. U.

DIRECCIÓN
Carretera de Pozuelo, 32. 28220
Majadahonda. Madrid

TELÉFONO 91 709 70 00
SITIO WEB: www.aldautomotive.es



Pedro Malla de Las Heras

Director general

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, MBA por el Instituto de Empresa y máster en Tributación y Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros de Madrid.

Pedro Malla fue, durante cinco años, responsable del área de Leasing de Volkswagen Finance y director comercial de Cofile Autointerleasing (empresa actualmente conocida como Santander Consumer Iber

Rent). Tras el paso por estas compañías, Malla se aventuró en la fundación de ALD Automotive, donde ha sido director comercial hasta que, en el año 2000, accedió a la dirección general.



Santiago Usatorre

Director financiero

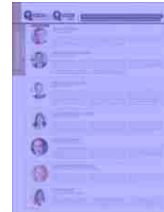
Nació en 1965. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra y máster en Business Administration por el Instituto de Empresa. Trabajó en Deutsche Bank Credit en

el departamento de Crédito al Consumo para después pasar a ALD Automotive como jefe de Administración. En 2000 asumió la dirección financiera y a su cargo están los departamen-

tos de Contabilidad, Tesorería, Financiación, Facturación y Cobros, Fiscal, Legal, Planificación Presupuestaria y Reporting internacional, compuestos por más de 50 trabajadores.

ASEGURADORAS
DE MUTUA MADRILEÑA A ZURICH

OPERADORES
ALD AUTOMOTIVE



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting
NOV 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES
ALD AUTOMOTIVE

VIENE DE ALD



Jesús Jimeno

Director comercial

Con una experiencia de más de 20 años en ALD Automotive, ha estado siempre vinculado al departamento comercial, primero como director de Madrid y Zona

Centro y desde marzo de 2012 como director comercial para toda España. Su labor está ligada al desarrollo comercial de la empresa, supervisión de los equipos

comerciales y negociación de las grandes cuentas que lleva la empresa. Es miembro del Comité de Dirección de ALD.



José Luis Hernández

Director de Private Lease

José Luis Hernández posee un Executive MBA por EOI. Ha desarrollado su carrera profesional en diferentes países como Reino Unido y Portugal trabajando para empresas del sector financiero como Bank of América, y en su última etapa ha sido el

director comercial y de Marketing del Grupo DKV Seguros en España. Compatibiliza su actividad profesional con la de profesor de Dirección de Marketing y Comercial en diferentes escuelas de negocio como EAE Business School o la Universidad de

Málaga. José Luis Hernández se incorporó a ALD Automotive como director comercial del Canal Financiero, Automoción, Retail y B2C en marzo de 2016.



Jesús Domínguez

Director de Carflex

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, máster en Asesoría Jurídico-Empresarial por la Escuela Superior de Marketing y máster en Dirección de Marketing de la escuela de negocios EAE Business School de Barcelona.

Comenzó a trabajar en Seguros Bilbao siendo inspector de organización y producción. En 1998 asumió la dirección comercial y de marketing de Record y más tarde fue director comercial y de Marketing de IM2 Energía Solar. En 2012 fue nombrado

director de la filial Goldcar Fleet Services dentro del Grupo Goldcar de servicios de renting y gestión de flotas. Se incorporó a ALD Automotive como director responsable de la división de alquiler flexible de la compañía, CarFlex, en agosto de 2015.



Clara Santos Elorriaga

Directora de Operaciones

Ingeniera de Telecomunicaciones por la Escuela Universitaria Politécnica de la Universidad de Alcalá de Henares, cuenta con un Executive MBA ESADE. Comenzó su andadura profesional en Datatronics como

responsable del departamento de Soporte de Señalización, dando soporte de las diferentes plataformas de señalización de SSS Networks para Telefónica en países como España y México y para Vodafone España.

Ha sido responsable del departamento CTI en Adatel, responsable tecnológico de las Plataformas Contact Centers de Jazztel y también ha ocupado puestos de importancia en IZO System y Unisono.



Jon Madariaga

Control Interno y Remarketing

Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto, en Bilbao, y máster en Business Administration por el Instituto de Empresa. Jon Madariaga fue nombrado en febrero de 2003 director de Riesgos, Control Interno y Remarketing

en ALD Automotive. Anteriormente ocupó la Dirección Financiera en Hertz Lease hasta incorporarse a ALD. Jon Madariaga inició su andadura profesional en la consultora Arthur Andersen como supervisor de equipos, desa-

rollando principalmente servicios de contabilidad, consolidaciones, impuestos, tesorería, etc, para empresas multinacionales, y posteriormente como controller en GE Capital Fleet Services.



Sonsoles Martín-Garea

Directora de Marketing, Comunicación y Calidad

Sonsoles Martín-Garea es licenciada en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid, posgrado en la Universidad de Nueva York y máster en

Dirección Comercial y Marketing por IGADE. Desde 2003 es la directora de Marketing y Comunicación de ALD Automotive. Sonsoles Martín-Garea ha desarrollado su larga

carrera en los departamentos de Marketing de Burger King España, Canal +, Grupo Z y Hertz Lease, antes de formar parte de ALD Automotive.



Noemí Ruiz

Directora de Recursos Humanos

Licenciada en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, técnico en Prevención de Riesgos, máster en práctica Jurídica de la misma universidad, máster en Direc-

ción Ejecutiva de Empresas (EMBA) de la Universidad Pontificia de Comillas. Noemí Ruiz fue responsable de Selección de Adecco, responsable de Recursos Humanos de

Continente-Carrefour y en 2004 se incorporó a la Plataforma de la Construcción como directora de Recursos Humanos y de Atención al Cliente y Marketing Clientes.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Germán Riesgo

Director de Sistemas

Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad Complutense de Madrid. Comenzó trabajando como analista en Tema Grupo Consultor y en 1986 formó parte del desa-

rollido del routing de órdenes de Bolsa de Madrid. Más tarde, fue durante seis años jefe de proyecto en el Deutsche Bank y en 1996 se incorporó a ALD Automotive.

Es miembro del Comité Ejecutivo de ALD España y miembro del G6 a nivel de ALD Internacional.



Miquel Mayor Iborra

Director del área Autorenting

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona, tiene un posgrado en Dirección de Sistemas de Información por la Universi-

dad Pompeu Fabra. Miquel Mayor Iborra es director del área de Autorenting desde 2017. Anteriormente fue director del área de Operaciones de BBVA Autorenting dentro

de la unidad de Largo Plazo desde diciembre de 1999.



ALPHABET
Alphabet España Fleet Management, S.A.

DIRECCIÓN
C/ José Echegaray, 20
28232 Las Rozas de Madrid

TELÉFONO 900 835 577
SITIO WEB: www.alphabet.es



Rocío Carrascosa

Directora general de Alphabet

Directora general desde el 1 de enero de 2015. Anteriormente, Carrascosa ocupaba el puesto de directora de Operaciones, al que accedió a finales de 2011 tras la fusión con

ING Car Lease, compañía en la que formó parte del equipo fundador en 1999. En sus más de 20 años en el sector, Rocío Carrascosa ha desempeñado diversas funciones dentro de

las áreas financiera y de operaciones. Ha cursado diversos estudios en economía y posee un MBA por la Universidad de Chicago.



Manuel Morgado

Director de Operaciones de Alphabet

Director de Operaciones desde diciembre de 2014, Manuel Morgado cuenta con una dilatada experiencia profesional en empre-

sas como Ferrovial o Seirt, destacando sus últimos 10 años en Hertz España, donde trabajó como Fleet Operations, Acquisitions

& Planning Manager desde 2007. Morgado es ingeniero industrial y posee un Executive MBA por la EOI.



Alicia Gálvez

Directora comercial y de Marketing

Directora comercial y de Marketing de Alphabet desde septiembre de 2015. Gálvez, ingeniera industrial y especialista en Ingeniería de Productos de Automoción, posee una amplia y reconocida experiencia

en los sectores de renting y automoción, habiendo desarrollado su carrera profesional durante los últimos 14 años en las áreas de ventas y marketing. Desde 2011 fue responsable de Ventas a Empresas en

Renault España Comercial. Anteriormente, Alicia Gálvez trabajó en Leaseplan como *Remarketing manager* y posteriormente como *area manager* de Renting Flexible.



Michael Schröder

Director financiero y de Riesgos

Director financiero y de Riesgos desde julio de 2015. Desde el año 2003, Michael Schröder ha desarrollado puestos de gran responsabilidad en Alphabet Alemania en

áreas como marketing, ventas o control financiero. Concretamente, desde el año 2011 ha sido responsable de Controlling en Alphabet Alemania. Schröder estudió

Ciencias Económicas en la Universidad de Hamburgo y realizó un MBA en Estrategia Corporativa y Gestión Promocional en la Universidad de Singapur.

DE ALD AUTOMOTIVE A ALPHABET
OPERADORES



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES
 DE APK RENTING A ARVAL



APK RENTING
 Autopark Renting de Vehículos, S.A.

DIRECCIÓN
 Calle Gobelas, 13 pta baja
 Urb. La Florida. 28023 Madrid

TELÉFONO 902 43 05 22
 SITIO WEB: www.autoparkrenting.com



Antonio Caballero

Director de Operaciones

Antonio Caballero es diplomado en Ciencias Empresariales por la Unidad Complutense de Madrid. Anteriormente desarrolló su actividad como responsable de Manteni-

miento en Europcar Fleet Services y en el año 2005 se incorpora a APK Renting, donde ha ido asumiendo, progresivamente, distintas responsabilidades hasta ocupar

su puesto actual. Dentro de su división están las áreas técnica, logística, mantenimiento y averías, compras de posventa, seguros y recogida de vehículos.



Mª Rosa Leal Esquinas

Directora financiera

Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales y Programa Doctorado en Economía Financiera y Contabilidad por la

Universidad de Córdoba, Técnico en Investigación de Mercados y profesora de Gestión Empresarial. Amplia experiencia en el

sector del renting desde el año 1999 como directora financiera en Caja Sur Renting y posteriormente en Universal Lease Iberia.



Santiago Luesma

Director comercial

Licenciado en Derecho por la UAM (Universidad Autónoma de Madrid), diplomado en Práctica Jurídica por la UCM (Universidad Complutense de Madrid), PDD (Programa de Desarrollo Directivo) por el IESE (Universidad de Navarra) y postgrado en Gestión de Equipos Comerciales por la Universidad

San Pablo-CEU. Se ha unido recientemente al equipo de APK Renting. Tiene una amplia experiencia, de más de 17 años, en el liderazgo de equipos comerciales en el sector de las "Soluciones de Movilidad Corporativa", habiendo formado anteriormente parte de los de Alphabet España (ING Car

Lease) como gerente comercial, de MasterLease (GMAC) como gerente regional de Ventas, y del Grupo Hertz, en el que desempeñó las misiones de jefe nacional de Ventas (Hertz RaC) y de supervisor de Ventas (Hertz Lease / ALD Automotive).



ARVAL
 Arval Service Lease, S.A.

DIRECCIÓN
 Avda. del Juncal, 22-24 28703 San Sebastián de los Reyes (Madrid)

TELÉFONO 91 659 72 00
 SITIO WEB: www.arval.es



Luc Soriau

Director General

Director general desde enero de 2016, Soriau es licenciado en Ingeniería Óptica y máster en Innovación Tecnológica e Ingeniería Industrial por la Escuela Central de París. Su carrera profesional ha estado vinculada a grandes grupos empresariales franceses, desarrollándose principalmente en los

mercados de Turquía y Francia. Inició su trayectoria en la factoría turca del Grupo Renault, donde permaneció durante 18 años ocupando diversos puestos de responsabilidad. Aquí lideró la actividad de marketing, destacando la integración Renault-Nissan. Posteriormente fue nombrado director de Marketing

y Ventas de la gama de vehículos comerciales ligeros Minivan a nivel mundial. En 2007 se incorpora al Grupo BNP Paribas a través de la filial Arval en Turquía, donde como consejero delegado y en colaboración con el Banco TEB alcanzó en ocho años una flota de más de 15.000 vehículos financiados.



Rafael Vidal

Director Comercial Corporates

Licenciado en Marketing y Business Management, realizó un Programa de Desarrollo Directivo en la escuela IMD (Laussane, Suiza). Rafael Vidal comenzó su carrera en 1992 en el sector asegurador para pasar en 1999 al

ámbito de consultoría en selección de personal en Michel Page. Después pasó a ocupar diferentes puestos de responsabilidad en firmas del sector como Infoempleo o Robert Half International, donde desempeñó el cargo de

country manager para España. Su entrada en el Grupo Arval se produce en 2010 al asumir las funciones de Director de Grandes Cuentas, para cinco años después ser nombrado Director Comercial de Arval España.



Xavier Oms

Director Comercial SME's

Xavier Oms es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y tiene un máster and Business Administration por el IESE.

Oms cuenta con una amplia experiencia, de más de 10 años, en el sector del renting, y hasta su incorporación al operador de renting Arval como Director Comercial SME's

ocupó el puesto de Director de Marketing en la compañía Caixarenting.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting
nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES
DE ARVAL A ATHLON



Manuel Orejas

Director de Marketing y Business Development

Manuel Orejas es licenciado en Ciencias Matemáticas con especialización en Estadística e Investigación Operativa. Comenzó su carrera en 1996 como consultor financiero, pero durante los últimos 11 años ha estado cen-

trado en el negocio del renting, lo que le ha permitido obtener un profundo conocimiento del sector. Desde 2005 desarrolló su labor profesional en General Electric (GE) como Director Comercial, hasta que el pasado mes de mayo

se incorporó al equipo de Arval con el objetivo de reforzar el área de marketing, así como desarrollar nuevas vías de negocio y canales de productividad que ayuden a consolidar al crecimiento de la compañía.



David García

Director Financiero

David García estudió un Program for Management Development (PMD) en ESADE y cuenta con el título de asesor jurado de

Cuenta. En el ejercicio 2005 se incorporó al grupo Arval ocupando el puesto de responsable del departamento de Control de

Gestión hasta que, en el año 2010, asumió el cargo de Director Financiero.



César Estrela

Director de Service Delivery y Seguros

Licenciado en Empresariales por la Universidad San Pablo CEU de Madrid y MBA Executive por el Instituto de Empresa, César Estrela comienza su carrera en la división de Sinistros de Winterthur hasta que en 2001 se incorpora a Arval como respon-

sable de Seguros. Siete años después, en 2008, asume el cargo de director de Operaciones y Seguros y desde 2011 ocupa el cargo de Director de Service Delivery y Seguros con responsabilidad sobre las áreas de operaciones, compra y entrega

de vehículos nuevos, devoluciones de los vehículos a la finalización del renting, facturación a Clientes, gestión de redes de proveedores y seguros.



Alicia García

Directora de Business Transformation & Customer Experience

Alicia García es licenciada en Empresariales por la Universidad San Pablo CEU de Madrid. Comenzó su carrera profesional

en Arval en 1998 como responsable del departamento de Seguros. Dentro de la compañía ha ocupado diversos puestos

de responsabilidad, hasta que en 2008 asumió la dirección del departamento de Organización y Calidad.



María Polo

Directora de Recursos Humanos

Licenciada en Derecho y Master en RRHH por Garrigues. Se incorpora al Grupo Arval en 2002 como responsable de Gestión

Comercial y en 2005 pasa al departamento de Recursos Humanos como responsable, gestionando y promoviendo la cultura Arval

y fomentado el desarrollo de las personas.



Luis Morán

Director de Remarketing y Procurement

Ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid y Master en Business Administration por IESE y en Ingeniería de

Vehículos. Se incorpora en Arval en 2003 como director de Ventas hasta que en 2008 asume la dirección comercial. Desde sep-

tiembre de 2015 es el responsable de la dirección de Remarketing y Procurement.

ATHLON
Athlon Car Lease Spain S.A.

DIRECCIÓN
C/ De la Selva, 12
08820 El Prat de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 902 566 366
SITIO WEB: www.athlon.com



Álvaro Zafrá

Director general

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ICADE. Con más de 15 años de experiencia en el sector del leasing y renting, comenzó su carrera en GE Capital en el año 2000, donde

ejerció diversos puestos en los departamentos de Finanzas, Marketing y Comercial hasta llegar a la Dirección General Comercial. En 2011 se unió a MAN Finance (del Grupo Volkswagen Financial

Services) como director general de España y Portugal, así como responsable de Estrategia a nivel Internacional. En 2014 fue nombrado director general Iberia de DLL y Athlon Car Lease.

CONTINÚA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES

DE ATHLON A SANTANDER BANSACAR

VIENE DE ATHLON



Pedro Soto

Director comercial

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la Universidad Autónoma de Madrid. Se incorporó al Grupo Rabobank

a través de su filial DLL en 2006 como director financiero y en 2012 asume la Dirección de Operaciones de DLL y Athlon, cargo

que ha desempeñado hasta abril de 2015, cuando fue nombrado director comercial de Athlon.



Joan Rigat

Director financiero

Joan Rigat es licenciado en Económicas, tiene un máster en Fiscalidad de Empresa y PDG en IESE. Cuenta con una amplia experiencia en el sector financiero y de servicios.

Rigat trabajó durante dos años en Londres en Banca March. También ha sido *controller* en el grupo Bertelsman y durante los últimos 15 años ha trabajado en diferen-

tes posiciones directivas dentro el grupo Athlon / DLL. Desde septiembre de 2012 Rigat ocupa el cargo de director financiero de DLL Iberia.



SANTANDER BANSACAR

Banco Santander, S.A

DIRECCIÓN

Avda. Gran Vía de Hortaleza, 3
 Edificio Magdalena, 1ª planta. 28033 (Madrid)

TELÉFONO 902 177 277

SITIO WEB: www.bansacar.es



Esther Díaz De Puertollano Tejido

Directora comercial - Leasing y Renting

Nacida en Madrid, es licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y máster de Dirección en Instituto de

Empresas y en el IESE. Inició su trayectoria profesional en Banesto habiendo desarrollado experiencia en puestos directivos en la red comercial, así

como en el área de Riesgos. Actualmente ocupa la dirección comercial de la unidad de Leasing y Renting de Banco Santander.



Carlos Puente Albístegui

Director de Negocio - Leasing y Renting

Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la UAM y máster en Auditoría de Cuentas por la Universidad Pontificia de Salamanca. Desde 1996 ha desempeñado diferentes funciones dentro de Banco Santander-Uni-

dad de Leasing y Renting, desde responsable comercial hasta subdirector comercial, siempre en relación tanto con los productos de leasing como con el renting Bansacar, y con amplia experiencia en la relación con el cliente,

con las oficinas del Banco y con los procesos internos. En la actualidad, como director de Negocio, es responsable de los productos de Leasing y Renting, adquisiciones, posventa/VO, Marketing, Tecnología y Recuperaciones.



Nicanor Suárez Álvarez

Director comercial - Santander Bansacar

Nació en León en el año 1967. Es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Oviedo. Su experiencia en el sector del leasing y renting comienza en 1994, año en el que empezó a trabajar en GE Capital Bank, en financiación, tanto de vehículos como de toda clase de bienes y

maquinaria. Posteriormente en Volvo Car Finance desarrolló sus conocimientos en el mundo de la financiación de vehículos. En Banco Santander ha trabajado en la unidad de Leasing y Renting como gerente de Venta a Empresas, subdirector comercial del producto Bansacar y director de

Producto del Canal Prescriptor Empresas. En la actualidad es el director comercial para el producto Bansacar, que se comercializa a través de la red de sucursales de Banco Santander y distribuye su flota en un 50% a grandes empresas y en otro 50% a pymes, profesionales y autónomos.



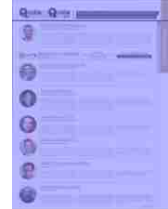
David Sanz Arranz

Director de Posventa y Finalizaciones- Santander Bansacar

Nacido en Madrid, es licenciado en Ciencias Económicas por el Centro Universitario CEU y MBA por el Instituto de Empresa en la especialidad de Marketing. Tras su paso de dos años por el Grupo Otaysa, concesionario de las marcas Volkswagen-Audi, ha desempe-

ñado diversas funciones en el área comercial de Santander Bansacar, donde ingresó en 1999 como director comercial para Leasing y Renting en la Territorial del Banco en Madrid. Posteriormente fue responsable comercial y subdirector comercial, con un profundo cono-

cimiento del renting y de la atención al cliente. En la actualidad dirige la gestión de los servicios de posventa necesarios durante la vida de los contratos de arrendamiento y los procesos de finalización de contratos, recogida, logística y venta de vehículos usados.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Francisco Pérez Aguado

Director de Compras – Santander Bansacar

Nació en Madrid, en 1965. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Comercio Exterior por ESIC. Inició su trayectoria profesional en Barclays Bank

adquiriendo experiencia en productos financieros y, posteriormente, ingresó en Banco Santander, donde ha desarrollado puestos directivos en leasing y renting en las áreas de Operaciones y de Compras,

y en especial con el producto Bansacar, obteniendo una amplia y completa visión del producto. Actualmente ocupa la dirección de Compras de Bansacar, el renting de vehículos de Banco Santander.



BANSABADELL RENTING

Bansabadell Renting, S.L.

DIRECCIÓN
Sena, 12 P.I.A.E. Can Sant Joan 08174
Sant Cugat del Vallés

TELÉFONO 902 03 02 55
SITIO WEB: www.bsautorenting.com



Raul Catalán Coomonte

Director de Ventas de la División Autos

Catalán nació en Barcelona en 1982. Licenciado en Ciencias Políticas y de la Administración por la Universidad Pompeu Fabra, ha desarrollado su carrera profesional en

el sector bancario. En 2007 se incorpora a Banc Sabadell ocupando funciones comerciales en el ámbito de las pymes. Desde mediados de 2013 forma parte del proyecto

de BanSabadell Renting como director de Ventas de la división Autos.



Olga López Bosch

Directora de Servicios y Operaciones

Olga López nació en Terrassa (Barcelona) en 1971. Es licenciada en Ciencias Empresariales por la UV. Inició su trayectoria profesional en el mundo del renting en CaixaRenting en 2005 incorporándose al

departamento de Remarketing. En 2011 se unió a Arval Service Lease como responsable de Logística y de Ventas de VO, adquiriendo una amplia visión del sector del vehículo de ocasión. Actualmente ocupa la

Dirección de Servicios y Operaciones Sabadell Renting y gestiona los departamentos de Compras, Contratación y Remarketing.



Jesús Bellas Ortiz

Responsable de Ofertas y Contratación

Jesús Bellas Ortiz nació en Sabadell (Barcelona) en el año 1972 y se incorporó a BanSabadell Renting en el ejercicio 2006 como responsable del Departamento Comercial

y Compras. Acumula más de 24 años de experiencia en el Grupo Banco Sabadell, en el que ha desarrollado diferentes cargos en Cartera, Centro de Crédito y como jefe de

Proyectos en la División de Sistemas Informáticos. Bellas es diplomado en Negocio Bancario por IDEC (Pompeu Fabra).



Ricard Castells Pla

Director de Grandes Flotas

Ricard Castells Pla nació en Tàrrrega (Lleida) en el año 1975 y es técnico superior en Gestión y Administración de Empresas por la URV (Universitat Rovira i Virgili).

En sus más de 20 años de trayectoria profesional en banca ha desarrollado proyectos en ámbitos como las participadas inmobiliarias, crédito hotelero o reestructuraciones

industriales y corporativas. Se incorpora al proyecto de BanSabadell Renting en el año 2016 como director de Grandes Flotas.



Xavier Torredadella Mayor

Especialista Comercial

Nació en Tarragona en 1975. Diplomado en C.C. Empresariales y Técnico en Gestión Comercial y Marketing. Ha desarrollado su

carrera profesional en diferentes puestos del ámbito de banca comercial y de empresas. Se incorporó al proyecto de expansión

de BanSabadell Renting en 2015 como especialista comercial del producto.



José María Pujol Sáez

Gestor Territorial

San Miguel de Salinas (Alicante), 1961. Estudios informáticos en la Universidad de Murcia. Nixdorf (1984 /1987). Desde 1987 desarrolla su carrera profesional en

el sector bancario, empezando en el departamento de informática y pasando posteriormente a la red comercial. Pertenece al departamento de Renting de Banco Saba-

dell desde enero de 2013. Es el gestor de Autorenting de la Territorial Este del Banco y colabora con Bienes de Equipo en el resto de Territoriales.

DE SANTANDER BAN. A BANSABADELL
OPERADORES



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES
 DE BBVA A CAIXARENTING

BBVA AUTORENTING

BBVA AUTORENTING

BBVA Autorenting, S.A.

DIRECCIÓN

RAMBLA D'ÈGARA, 350-2ª PLANTA
 08221 TERRASSA (BARCELONA)

TELÉFONO 902 11 73 00

SITIO WEB: www.bbvaautorenting.com



Justo Díaz-Leante

Director de Leasing y Renting

Licenciado en Derecho por la Universidad de Navarra y MBA por el Instituto de Empresa de Madrid. Ha desarrollado casi toda su carrera profesional en BBVA, comenzando en el Departamento

de Tesorería y Mercado de Capitales. Hasta julio de 2012 fue director general de BBVA Broker, Correduría de Seguros de BBVA dedicada tanto a la cobertura de riesgos internos del Grupo como a la

atención y asesoramiento a los clientes. Desde entonces dirige la Unidad de Financiación a Largo Plazo (leasing y renting) del Grupo BBVA para España y Portugal.



Fernando Vallejo

Director de Desarrollo de Negocio de Leasing y Renting

Ha desarrollado casi toda su carrera profesional en el Grupo BBVA, ocupando puestos de responsabilidad en diversas regiones. Hasta marzo de 2013 fue director de Desarrollo de Negocio de Comercio Exterior, cuando asumió el cargo de director de Desarrollo de Negocio

de la unidad de Financiación de Largo Plazo, un proyecto integrador de los productos de leasing, renting de equipos y renting de automóvil. Encargado de la definición e implementación de los planes comerciales y de marketing, así como de la elaboración de

nuevos productos y servicios. También de la monitorización del cumplimiento de objetivos, captación de nuevos clientes, realización de estudios de mercado y benchmarking de la competencia, dar soporte a la red comercial y promover alianzas con socios estratégicos.



Raúl García

Director comercial

Comenzó su trayectoria profesional dentro de la banca como responsable de cobros en Finamersa, del Grupo Hispamer. En Citibank España estuvo ocupando varios puestos y, en 1999, pasó a ser el director de Terminaciones

de Argentaria Autorenting. En 2002 entró a formar parte del equipo de BBVA Consumer Finance, primero como director de Renovaciones de BBVA Autorenting, y más tarde como director comercial de la oficina de Madrid.

Desde 2010 fue director de Remarketing y V.O. En la actualidad desempeña la función de director comercial de la unidad de Largo Plazo.



Rita Cruz Serra

Directora financiera

Diplomada en Ciencias Empresariales y licenciada en ADE por la Universidad Autónoma de Barcelona y máster en Dirección Financiera por la UPF Barcelona School of Management

de la Universidad Pompeu Fabra. Aunque su carrera profesional se inicia en el sector de la automoción, a partir de 1995 ejerce como responsable de Administración y Finanzas

de la unidad de Renting de Autos del Grupo BBVA. En la actualidad ocupa el cargo de directora Financiera de BBVA Autorenting dentro de la unidad de Largo Plazo.



Marta Puig Molina

Directora de Medios

Licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. Ha desarrollado casi toda su carrera profesional en el Grupo BBVA, donde entró en el año 1995, y siempre ha estado ligada

a BBVA Autorenting, habiendo ocupado diferentes puestos de responsabilidad. Hasta 2011 fue responsable del área de Atención al Cliente y en enero de 2014 pasa a ser responsable de

Contratación y Organización. Desde diciembre de 2014 es directora de Medios, donde dirige las unidades de Compras, Organización, Procesos y Productividad y Sistemas de la Información.

CaixaRenting

CAIXARENTING

Caixarenting, S.A.U

DIRECCIÓN

Gran Vía Carlos III, 87.
 08028 Barcelona

TELÉFONO 902 19 31 80

SITIO WEB: www.caixarenting.es



Javier Martín

Director general Equipment Finance

Nació en Barcelona en 1967. Licenciado en Económicas por la Universidad de Barcelona y posteriormente realizó el Programa de Desarrollo Directivo en el IESE. Comenzó su andadura profesional en Arthur Ander-

sen, en el área de auditoría. Se incorporó a CaixaRenting en 1995, donde ha desarrollado diferentes funciones tanto en el área financiera como en el área comercial hasta ser nombrado director general en 2011. En

julio de 2015, como resultado de la incorporación de CaixaRenting a CaixaBank Consumer Finance, Javier Martín pasa a liderar el negocio de renting y la financiación a través de *vendors*.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Xavier Agusti

Director comercial Grandes Cuentas y Prescriptores

Nació en Barcelona en 1973. Licenciado en Administración de Empresas y MBA por Esade. Inició su carrera profesional en

2000 como subdirector general de Panrico Hellas. Tres años más tarde fue nombrado director de la División de Nuevos

Formatos del Grupo Quadis. Se incorporó a CaixaRenting en 2008, donde ha ejercido varios cargos hasta la actualidad.



Gustavo León

Director comercial Red CaixaBank

Gustavo León nació en Barcelona en el año 1965. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Barcelona, tiene un máster en Tributación-Asesoría

Fiscal CEF y un posgrado en Gestión de Patrimonios UB. Gustavo se incorporó a CaixaBank en el ejercicio 1990 y ha desempeñado cargos de responsabilidad en

el área Comercial y de Riesgos. Desde 2008 era director de Centro de Empresas y en 2012 se incorpora a CaixaRenting como director comercial.



ENTERPRISE FLEX-E-RENT

DIRECCIÓN
Avenida del Ensanche de Vallecas, 37 - 28051 Madrid

TELÉFONO 902 11 41 77
SITIO WEB: www.flexerent.com



Arturo López García de Muro

Director de Flex-e-Rent

Es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y MBA executive por ADM. La carrera profesional de Arturo López García de Muro

comenzó en 1992 en la entonces Atesa como rental de oficina y más tarde ocupando diferentes direcciones regionales en distintas zonas de la geografía española.

En el ejercicio 2008 es nombrado jefe de Productos de corta y larga duración y en febrero de este mismo año director de Flex-e-Rent.



Ana Martí López Amor

Subjefe de Producto Flex-e-Rent

Ana Martí López Amor es licenciada en Veterinaria por la Universidad Complutense y MBA en Dirección de Empresas en

la Escuela de Negocios de Madrid. Entró a formar parte de la empresa en 1993, siendo al poco tiempo nombrada jefe de

Operaciones de Flex-e-Rent, puesto que desarrolla en la actualidad.



FRAIKIN

Fraikin Alquiler de Vehículos, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. Sant Julià, 169 - 175 (Pol. Ind. Congost)
08403 - Granollers(Barcelona)

TELÉFONO 938 404 800
SITIO WEB: www.fraikin.es



Martí Batallé Vila

Director general

Director general de Fraikin Alquiler de Vehículos desde su creación en 1997, es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de

Barcelona. Ha desarrollado su carrera profesional sobre todo en entornos de multinacionales. Primero en Technal Ibérica como *controller* y posterior-

mente en Transportes Helguera, donde ocupó varias y diversas responsabilidades que culminó como director de Franquicias.



Rosa Perarnau Codina

Directora comercial

Directora comercial de Fraikin Alquiler de Vehículos S.A. desde el año 2006. Anteriormente había ocupado la Dirección Financiera de la empresa.

Rosa Perarnau Codina es licenciada y MBA por ESADE. Inició su carrera como consultora en Arthur Andersen para incorporarse luego al departamento de

Control de Gestión de United Distillers. Tras esta etapa fue directora de Organización de CEAC durante cinco años.

CONTINÚA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES
 DE FRAIKIN A IBERCAJA

VIENE DE FRAIKIN



Ángel Vallcorba

Director de Operaciones

Es ingeniero técnico industrial por EUSS e ingeniero industrial superior en Organización Industrial por la Universitat Politècnica de Catalunya. Comenzó

su andadura profesional en la empresa Innoxrom como director de Producción. Con el fin de conocer más el mundo de la empresa, realizó un MBA en ESADE

Business School. Desde principios del año 2008 trabaja para la empresa Fraikin Alquiler de Vehículos S. A. como director técnico.



María Vila Batalla

Directora RRHH

Directora de RRHH en Fraikin Alquiler desde enero de 2016. Con anterioridad, desarrolló durante nueve años el cargo de directora financiera en esta compa-

ña. María Vila es diplomada en Ciencias Empresariales y dedicó 20 años de su carrera profesional a las finanzas, carrera que evolucionó al finalizar sus

estudios de psicología en directora de RRHH.



Josep Pujol Guerrero

Director de Proyectos

En la actualidad, Josep Pujol Guerrero es director de Proyectos de Fraikin Alquiler de Vehículos S.A. Tras 15 años en la empresa tiene la difícil tarea de desarrollar los proyectos especiales

de clientes. Su profundo conocimiento tanto de los aspectos técnicos como del funcionamiento de la organización hacen de él la persona capaz de llevarlos a cabo. Josep Pujol Guerrero ha

desarrollado su carrera profesional en sectores diferentes, lo que le permite tener una visión general pero precisa en lo que se refiere a la problemática de los vehículos industriales.



Alex Pizarro Urbina

Director financiero

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales junto con el postgrado en Dirección Financiera por la Universidad Pompeu Fabra. Asimismo, posee un máster en Mediación y Asesoría Financiera por la Universidad de Barcelona. Comienza su andadura profesional

como Controller de Gestión de Gedas Iberia, consultora servicios IT del grupo VW, para posteriormente desarrollar su carrera profesional en la farmacéutica Sanofi-Aventis, donde durante cuatro años desempeñó la función de Controller Industrial de una de las plantas de pro-

ducción del grupo. En 2009 se incorpora a Fraikin Alquiler de Vehículos S.A. como responsable de Finanzas y Reporting. Desde febrero de 2016 se encuentra al frente de la Dirección Financiera de la empresa.



GOLDCAR RENTAL

Goldcar Spain, S.L.

DIRECCIÓN

Ctra. Valencia N332 Km 115 Edif. Goldcar
 03550-San Juan (Alicante)

TELÉFONO 96 565 16 72

SITIO WEB: www.goldcar.es



Juan Carlos Azcona

Consejero delegado de Goldcar

Juan Carlos Azcona es el consejero delegado de Goldcar. Con una trayectoria profesional de más de 12 años en el sector del Rent a car, Azcona fue director general de Hertz España, además de director financiero en BMC

Software para España y Portugal y de Dyson España. Juan Carlos Azcona es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, MBA con especialidad en Gestión Financiera por la National University de San Diego, tiene un

Certificado en Marketing por la Universidad de California (Berkeley) y una distinción de alto rendimiento (OWP) por la IMD Business School de Lausana, Suiza.



IBERCAJA RENTING

Ibercaja Leasing y Financiación, S.A., E.F.C.

DIRECCIÓN

Paseo Constitución, 4,
 1ª planta. 50008 Zaragoza

TELÉFONO 97 628 81 21

SITIO WEB: www.ibercajamotor.com



Joaquín Mansilla

Director gerente

Joaquín Mansilla es el nuevo director gerente de Ibercaja Leasing y Financiación, S.A., E.F.C. desde octubre de 2017. Diplomado en Ciencias Empresariales y máster en Dirección

Comercial y Marketing por la Escuela Europea de Negocios, Joaquín Mansilla se incorporó a Ibercaja Renting en el año 2007 como responsable comercial de la Zona Centro.

Anteriormente desarrolló parte de su carrera profesional como Área Business Manager, en Rover España, y como director de Operaciones en APK Ibérica.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting
nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES
DE IBERCAJA A LEASE PLAN



Francisco Chocarro

Jefe de Desarrollo de Productos y Operaciones

Francisco Chocarro cuenta con más de 30 años de experiencia profesional en leasing. Comenzó a ejercer labores comerciales en 1986, y tras pasar por Hispamer, donde continuó desempeñando labores de comercialización de Leasing y de Financiación a

empresas y particulares, Francisco Chocarro recaló en Ibercaja Leasing y Financiación en 1990. Diplomado en Ciencias Empresariales, en la actualidad es el Jefe de Desarrollo de Productos y Operaciones, función bajo la cual se encarga del

desarrollo comercial de la empresa, de los acuerdos con proveedores o de la puesta en marcha de diferentes campañas, entre otras labores.



Gonzalo Molina

Jefe de Riesgos y Control Interno

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza, y especializado en Banca y Bolsa, Gonzalo Molina comenzó su carrera profesional en

el sector de la auditoría, en empresas como PwC. En el ejercicio 1992 recaló en Ibercaja Leasing y Financiación y, desde entonces, desempeña en la compañía funciones vin-

culadas al control de operaciones, tanto de leasing como de renting, así como a la supervisión en temas contables.



LEASEPLAN

LeasePlan Servicios, S.A.

DIRECCIÓN
Avda. Bruselas, 8
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 902 40 05 20
SITIO WEB: www.leaseplan.es



Alberto Sáez

Consejero delegado

Está licenciado en Derecho y tiene un máster en Asesoramiento de Empresas. Alberto Sáez se incorporó a LeasePlan en el año 2001 desempeñando las funciones de

director de Seguros y en el ejercicio 2004 se convirtió en el director de Operaciones de la compañía. Desde enero de 2015, Sáez ocupa el cargo de consejero delegado

en LeasePlan. Su carrera anterior se desarrolló en diversas compañías en las que adquirió una amplia experiencia en áreas de Seguros y Legal.



José Isasi

Director comercial

Vinculado al sector del automóvil desde el año 1981, José Isasi se incorporó a LeasePlan en 2002 como director del área de Terminaciones para luego ocupar el cargo

de director de LeasePlan Go en el ejercicio 2006, un área de la compañía dirigida al renting para pymes y autónomos. En 2015, José Isasi pasa a ocupar el cargo de director

comercial de Flotas. Desarrolló su actividad con funciones relativas a distribución y ventas en BMW, Alfa Romeo, Opel y Daihatsu.



Manuel Gabás

Director de Operaciones y Procurement

Aragónés nacido en Zaragoza. Licenciado en Ciencias Económicas y AMP (Advance Management Program) por ESADE. Gabás comenzó su carrera profesional en el mundo del automóvil en 1994, concretamente en el departamento financiero de Europcar IB SA. En 1998 se incor-

poró a Europcar Renting como parte del equipo directivo que arrancó el proyecto, primero como director de Operaciones y, en 2001, pasó a ser Director Financiero de la entidad. En 2005 se incorporó a LeasePlan, dada la adquisición de Europcar Renting por parte de LeasePlan,

donde se encargó de la integración de ambas compañías. Posteriormente, ha desempeñado varios puestos dentro del operador de renting, en los departamentos de Finanzas y Operaciones. Desde marzo de 2015 es el director de operaciones y procurement de la compañía.



Mercedes Pozuelo

Directora de RRHH, Legal y Compliance

Licenciada en Derecho por la UCM, cuenta con diversos cursos de especialización en el ámbito jurídico (Escuela de Práctica Jurídica) y de Compliance (IE), Executive MBA en la EOI y Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos en IMF Business School-Universidad Camilo José Cela. Se unió a Lea-

sePlan en 2002 trabajando como abogada dentro de la Dirección de Asesoría Jurídica. Posteriormente ha ocupado distintos puestos de gestión dentro de la compañía, primero como Manager del departamento de Legal & Compliance, después como Área Manager de Gestión de Riesgos dentro de la Dirección

de Finanzas y actualmente como Directora de Recursos Humanos, Legal & Compliance, asumiendo dentro de sus funciones el rol de Local Compliance Officer y Secretaria del Consejo de Administración de las distintas filiales del grupo LeasePlan en España.

CONTINÚA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

VIENE DE LEASEPLAN

OPERADORES
DE LEASEPLAN A MASQRENTING



Francisco Ruiz

Director de LeasePlan Go

Es licenciado en Derecho y fue abogado en ejercicio hasta el año 90. Posteriormente ocupó el puesto de director de Asesoría

Jurídica de DAF Compañía de Leasing, S.A. Se incorporó al grupo LeasePlan en 1997 ocupando la gerencia de Calidad y en el

año 2000 asumió la dirección de Recursos Humanos. En la actualidad ocupa el cargo de director de LeasePlan Go.



Valentín Sánchez Fernández

Director financiero

Este madrileño es licenciado en Ciencias Empresariales, executive MBA por el Instituto de Empresa y máster en Asesoría Fiscal también por el Instituto de Empresa. San-

chez cuenta con una amplia trayectoria en LeasePlan desde que en 2002 se incorporó como *manager* de Control de Riesgos. Posteriormente también desempeñó los cargos de

area manager de Operaciones y *area manager* de Controlling. Antes de su incorporación a LeasePlan desarrolló su carrera profesional en Banco Zaragozano y Dial Spainia.



Javier Pérez

Director de Servicio y Desarrollo de Negocio

Es ingeniero industrial por ICAI y tiene un máster in Business Administrations por IESE. Se incorporó a LeasePlan en el año 2002

como director comercial s. Anteriormente, estuvo en Procter & Gamble y en Hilti, en esta última como director de Ventas, sales

vicepresident en Estados Unidos y director general en Argentina. Desde 2015 es director de Servicio y Desarrollo de Negocio.



MASQRENTING
MasQRenting

DIRECCIÓN
Gabriel García Márquez, 4
28232 Las Rozas, Madrid

TELÉFONO 916 315 268

SITIO WEB: www.masqrenting.es



María Martínez Carrillo

Directora de +QRenting

Licenciada en Administración y Dirección Internacional de Empresas y máster en Dirección Económica Financiera, con 20 años de trayectoria profesional en importantes empresas del sector del renting. Extensa carrera en la dirección de divisiones de negocio coordinando, de forma exitosa, la operativa diaria, gestionando presupuestos, diseñando procesos de mejora y aplicando

acciones de innovación. Experta reconocida en el liderazgo de equipos de alto rendimiento, enfocando su motivación e implicación hacia la consecución de los objetivos corporativos. Altamente capacitada en la realización de análisis, en la elaboración de planes de negocio y con gran adaptabilidad a nuevos entornos. Excelente desempeño demostrado en la puesta en

marcha de innovadoras líneas de negocio generando importantes incrementos de venta y la máxima rentabilidad. Extenso bagaje en la gestión de grandes cuentas nacionales e internacionales, en la dirección de negociaciones comerciales y en la creación de redes de ventas adaptadas a la estrategia de la organización.



Luis de Vergara Martínez

Director de Operaciones

Responsable de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) con más de 20 años de experiencia profesional desarrollada en la empresa Capgemini España, S.L.U. Experto estratégico en la gestión integral de proyectos tecnológicos de alta complejidad, coordinando todas las fases

del proyecto y aportando una visión global de la tecnología. Especialista en el ciclo de venta de Proyectos TIC y en el diseño e implantación de soluciones a la medida de las necesidades de los clientes. Tiene un extenso bagaje en la dirección de departamentos, en el diseño e implantación de

metodologías y en la puesta en marcha de servicios, con capacidad para cumplir con los estándares de calidad establecidos. Ha demostrado un desempeño excelente en el liderazgo de equipos multidisciplinares de alto rendimiento orientados hacia la consecución de los objetivos establecidos.



Víctor M. Rebozo Jiménez

Director comercial

14 años de trayectoria comercial en importantes empresas del sector renting, tanto en renting flexible como en renting tradicional. Experiencia en la gestión y dirección

de equipos en delegaciones territoriales. Desarrollo de funciones y responsabilidades en el ámbito comercial (captación, ofertas, gestión de cartera, etc) y posteriormente en

la dirección de agencias (acuerdos con proveedores, negociación de contratos marco, gestión de personal, etc).



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting **nov 2017**

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES
DE MOVENTO A REFLEX



MOVENTO FLOTAS
Movento Flotas

DIRECCIÓN
Passeig Comerç, 100
08203 Sabadell

TELÉFONO 93 748 99 91
SITIO WEB: www.movento.es/empresas



Juan López Olivares
Director

Juan López cuenta con una dilatada carrera en el sector de la automoción tras haber asumido distintos puestos de responsabilidad en empresas del sector automovilístico y haber cursado un programa de Dirección de Ventas en ESADE. Actualmente es el director del área de flotas del Grupo

Movento, una empresa especializada en renting y leasing de coches y motos para empresas y/o particulares. Entre las marcas que representa se encuentran Audi, Volkswagen, Skoda, Seat, Renault, Dacia, Mercedes-Benz, Smart, Piaggio, Vespa, Gilera, Aprilia, Moto Guzzi y Derbi, Movento

Flotas cuenta con un gran equipo de profesionales dispuesto a ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Este equipo lo componen Marc Bernabéu, Xavi Gorchs, Laia Martínez, Pere García, Joan Purull, Jordi Andreu y Sussi Cornado.



NORTHGATE
Northgate España

DIRECCIÓN
Avda. Isaac Newton, 3. Parque Empresarial La Carpeta-
nia. 28906 Getafe (Madrid)

TELÉFONO 902 76 06 06
SITIO WEB: www.northgateplc.es



Fernando Cogollos Úbeda
Consejero delegado

Fernando Cogollos es ingeniero industrial por ICAI. Diplomado en Finanzas, Recursos Humanos y Marketing Estratégico por el Insead y en Estrategia por la Universidad de Cranfield (Reino Unido), además de PADE

por el IESE. Antes de incorporarse a Northgate, Cogollos adquirió una amplia experiencia en dirección de empresas en varias multinacionales, como Saab-Scania, Chp y más recientemente en ABM Rexel, líder del

mercado de la distribución de material eléctrico, compañía en la que ocupó el cargo de director general durante seis ejercicios hasta su incorporación a Northgate.



Eduardo González de la Rocha
Director comercial

Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, PDG por el IESE y máster

en Dirección Comercial y Marketing por el ESIC. Se incorporó a Northgate en 2004 como director comercial de la compañía.

Cuenta con una larga experiencia en dirección de ventas, adquirida en LeasePlan, Wolters Kluwer y AIG Life.



Nacho Aliaga
Director de Flota

Es diplomado en Estudios Económicos y Empresariales por la Universidad de Valencia. Con una larga trayectoria en la dirección de flotas dentro del sector, se

unió a la compañía en 1997 como adjunto a la Dirección del Área y responsable de Logística. En 2003, Aliaga fue nombrado director de Flota, encargándose de la elab-

boración de la política de flota, así como de la gestión y adquisición de la misma, además de responsabilizarse del área de Gestoría Interna de la compañía.



Paula Gómez
Directora de Operaciones de Northgate Renting Flexible

Paula Gómez ha sido nombrada recientemente directora de Operaciones tras varios años desempeñando distintas funciones en Northgate Renting Flexible. Gómez entró en la compañía en 2011 como *controller* de Operaciones y ha desempeñado desde entonces diferentes funciones como gerente de Ofi-

cina de Proyectos y Calidad, reportando a la Dirección General. Es licenciada en Ciencia de la Tecnología de los Alimentos, diplomada en Químicas y máster en Gestión de Calidad y Medioambiente por el IMF y título de auditor interno por Bureau Veritas, así como PDD (Programa Ejecutivo de Desarrollo de Directores)

por el IESE Business School. Gómez cuenta con más de 10 años de experiencia en compañías multinacionales como Grupo Rexel y HumanGroup (Grupo Adecco), desarrollando diferentes puestos gerenciales relacionados con calidad, proyectos, ventas y áreas operacionales.



REFLEX RENTING FLEXIBLE

DIRECCIÓN
Calle Puerto de Cotos, 8. Pol. Industrial
Las Nieves. 28935 Móstoles, Madrid

TELÉFONO 91 616 65 83
SITIO WEB: www.reflexalquiler.com



Alejandro Rodríguez
Director de Flota y Comunicación

Licenciado en Periodismo y Comunicación por la Universidad Complutense de Madrid y diplomado en Empresariales por la Universidad Francisco de Vitoria. Ale-

jandro Rodríguez inició su trayectoria en los sectores de gran consumo y transporte ferroviario. Como máximo responsable de Operaciones, Rodríguez coordina en Reflex

Renting Flexible la adquisición de nuevos vehículos, la gestión de la flota y la logística de entrega y recogida de los mismos, entre otras actividades.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

OPERADORES DE RENTING PLUS A SANTANDER

Renting Plus **RENTING PLUS** DIRECCIÓN TELÉFONO 91 563 03 82
 RentingPlus AutoGlobal Services Avda. Concha Espina nº6, 2ª izquierda 28036 Madrid SITIO WEB: www.rentingplus.com



Enrique Lezcano

Director general

Abogado y con más de 25 años de experiencia en el sector de la automoción. Ha desarrollado funciones de alta dirección en diversas multinacionales y es el director general de RentingPlus AutoGlobalServices, compañía

que ofrece un amplio abanico de servicios entre los que se encuentran renting cerrado, renting flexible, alquiler de vehículos a corto plazo así como programas de gestión de flotas, operando en el ámbito nacional gracias a

que dispone de diez direcciones territoriales distribuidas en las principales comunidades autónomas. Ha desarrollado funciones de alta dirección en diversas multinacionales como GM, Kia Motors o Fiat Auto España.



Antonio Lozano

Director territorial y responsable de Ventas de Vehículos Industriales a nivel nacional

Técnico especialista electromecánico de automoción y vinculado al mundo del automóvil desde 1980, Antonio Lozano ha trabajado en todos los sectores, desde el

taller hasta el mundo comercial. A lo largo de su carrera ha desarrollado diversas funciones como director de Servicios en concesionario multimarca, de marcas premium.

También ha trabajado como responsable de Vehículos de Ocasión en concesionario multimarca, así como en tasación, canalización y control de recompras.

Santander **SANTANDER CONSUMER** DIRECCIÓN TELÉFONO 902 511 128
 Santander Consumer Renting Ciudad Grupo Santander. Ed. Pinar, 1ª planta. 28660 Boadilla del Monte SITIO WEB: www.santanderconsumer.es



Javier Torres Raboso

Director general

Nació en Madrid en 1972, ingeniero industrial-ICAI y máster en Economía por la Universidad de Alcalá, posee una amplia visión del negocio de automoción desde todas las perspectivas

y áreas, habiendo trabajado en marcas como Scania, Galloper y Mitsubishi, complementada en el mundo financiero, en el Grupo Banco Santander, donde ha desarrollado puestos directivos

en Leasing y Renting Bansacar, así como en negocio internacional en Santander Consumer Finance. Ahora ocupa la Dirección General de Santander Consumer Renting.



Coronada Gabriel Marín

Directora de Producto

Nació en Mérida en 1963 y es licenciada en Filosofía y Letras por la Universidad

de Valladolid. Cuenta con una dilatada experiencia en los sectores de leasing y

de renting. Actualmente es la responsable del Producto de Renting.



José Luis Ochoa García

Director de Compras

Nació en Madrid en el año 1969. José Luis Ochoa es maestro industrial de Automoción y cuenta con una dilatada experiencia en

el sector ya que desempeña las funciones de dirección del Departamento de Compras desde el ejercicio 1990. Actualmente, José

Luis Ochoa García es el responsable del Departamento de Compras de Santander Consumer Renting.



Ángel Mallo Ortiz

Director de Flotas y Grandes Cuentas

Nació en Madrid y es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid.

Desde sus inicios profesionales siempre ha estado ligado el sector financiero y de

automoción. Es responsable de Flotas y Grandes Cuentas.



Luis del Arco

Director de V.O. y Finalizaciones

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, con estudios de postgrado en IE Business School. Gran experiencia en el sector de automoción, en el que

ha desempeñado distintos puestos en el grupo Fiat, como Credit Controller, Marketing Fleet Manager, Director de Logística, Análisis y Planificación, Director de Ventas

a RAC y V.O., entre otros. Desde enero de 2010 trabaja para Santander Consumer.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Pedro Nieto

Director de Seguros y Postventa

Nació en Madrid en 1959 y estudió en la Universidad Autónoma de Madrid. Desde sus inicios profesionales está ligado

al sector de seguros y en especial a los relacionados con el sector financiero y de renting. Tiene una dilatada experiencia en

el producto de renting desde el año 1987.



VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES

Volkswagen Renting, S.A.

DIRECCIÓN

Avenida de Bruselas, 34
 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 427 99 12

SITIO WEB: volkswagenfinancialservices.es



Juan Luis García de Lomas

Director Fleet Sales España

Juan Luis García de Lomas es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y desde el año 1996 trabaja en Volkswagen Financial Services. Inició su carrera en el departamento de Marketing y posterior-

mente se incorporó al departamento de Ventas, donde ejerció de delegado comercial hasta 2001. Entre 2001 y 2003 se responsabilizó de la Gerencia de Operaciones, para finalmente regresar al área de Ventas, pri-

mero como gerente comercial y ya en el año 2013 como director regional, cargo que ejerció hasta el 1 de octubre de 2015, cuando asume las responsabilidades de dirección de Fleet Sales España.



Ana Valdés

Gerente Sales Passengers Cars España

Ana Valdés es licenciada en Ciencias Empresariales. Cuenta con una dilatada experiencia en el sector automovilístico, estando vinculada a Volkswagen Financial

Services durante los últimos siete años. Desde su incorporación a la compañía, Valdés asume las responsabilidades de gerente Sales Passengers Cars España

para Volkswagen Financial Services España.

CONSULTORES



A.R.F.

Asesores de Renting de Flotas, S.L.U.

DIRECCIÓN

Ronda Narciso Monturiol y Estarriol, 17 Edificio Azul
 2º Piso. Parque tecnológico 46980 Paterna (Valencia)

TELÉFONO 902 10 57 36

SITIO WEB: www.arflevante.es



Carlos Ruiz Lahmany

Director ejecutivo

Nacido en 1959, ha realizado estudios de Dirección Comercial y Marketing en ESIC y es diplomado en Marketing por ESMM. Desde

1984 hasta 1990 estuvo relacionado con el sector farmacéutico y ya en 1991 entra en el sector de la automoción, comenzando en

Citroën y Leaseplan Servicios, alcanzando en esta última empresa el puesto de director comercial nacional.



GESTECAUTO

Gestión y Consultoría Técnica de Automoción

DIRECCIÓN

Paseo de la Castellana, 184
 28046 Madrid

TELÉFONO 91 268 86 82

SITIO WEB: www.gestecauto.com



Santiago Navas Gómez

Director de Análisis y Formación

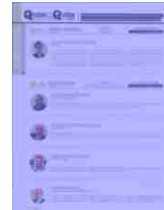
Sus más de 25 años de trayectoria profesional en el sector de la automoción le han permitido colaborar en distintos sectores relacionados con la reparación del automóvil, las compañías de seguros y de renting, los gabinetes periciales y reparadores. En su dilatada

experiencia, Santiago Navas Gómez también fue responsable de áreas y de desarrollo de producto en empresas de la talla de Audatex y GT Estimate. Su amplia formación engloba conocimientos aplicables a la investigación operativa y estadística y otros más específicos

de automoción, IPE, UNED, Cevimap, Centro Zaragoza. En la actualidad, junto a su equipo, Santiago Navas lidera Gestecauto Grupo LZ Insurance Services y ofrece formación de plataformas técnicas y análisis para el control y corrección de costes de flotas.

DE SANTANDER A VW. FINANCIAR
OPERADORES

DE A.R.F. A GESTECAUTO
CONSULTORES



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

CONSULTORES
 DE GRANT THORNTON A IBEROFLEETING



GRANT THORNTON
 Grant Thornton

DIRECCIÓN
 José Abascal, 56
 28003 Madrid

TELÉFONO 91 576 39 99
SITIO WEB: www.grantthornton.es



Juan Francisco Moreno

Gerente

Licenciado en Administración y Dirección de Empresa y posgraduado por Instituto Internacional San Telmo, Juan Francisco Moreno cuenta con una amplia experiencia en el ámbito de la banca y de la consultoría de empresas, con especial enfoque en proyectos de estrategia y CRM. Moreno ha

trabajado cuatro años en consultoría en Accenture Strategy en proyectos de transformación y estrategia en el área comercial de las empresas, sobre todo en la industria de automoción. Además, ha llevado a cabo proyectos de *coaching* especialmente focalizados en la formación a la fuerza de venta.

Actualmente forma parte del equipo de consultoría de Grant Thornton, como gerente del área de Transformación y Estrategia, principalmente en el sector de automoción, donde está coordinando diferentes programas relacionados con la mejora de las redes de venta.



IBEROFLEETING
 Iberofleeting, S.L.

DIRECCIÓN
 Ronda Narciso Monturiol y Estarriol, 17 Edificio Azul
 2º Piso. Parque tecnológico 46980 Paterna (Valencia)

TELÉFONO 902 10 57 36
SITIO WEB: www.iberofleeting.es



Carlos Sastre Muñoz

Director de Operaciones

Con 60 años de edad, Carlos Sastre ha desarrollado toda su vida profesional dentro del sector del automóvil. Algunas

de las empresas donde ha trabajado han sido Hertz España, Europcar IB, S.A. y también en LeasePlan Servicios, en todas

ellas desempeñando diferentes cargos de responsabilidad.



Florencio Martínez Ranera

Director financiero

Está licenciado en Administración y Dirección de Empresas en Icade y tiene un Ejecutivo MBA por el Instituto de Empresa. Su

experiencia profesional ha estado vinculada a diferentes cargos de responsabilidad dentro del área de finanzas y control

en empresas como LeasePlan Services, General Foods, Saimaza, Aerpon Logísticas y Transporte.



Carlos Ruiz Lahmany

Director ejecutivo

Carlos Ruiz estudió Dirección Comercial y Marketing en ESIC. Durante los últimos 20 años ha

estado en el Grupo IFA, en Citroën, y en LeasePlan Servicios, desempeñando varios cargos

de responsabilidad dentro del área comercial.



Alexander Lima

Director comercial y de Operaciones Portugal

Tiene 49 años, es licenciado en Administración de Empresas y está conectado con el sector del automóvil desde 1986 después de haber

pasado por el área de distribución de piezas y accesorios, lubricantes y concesionarios de automóviles, especialmente en Ford y Audi.

Entre 2012 y 2016 tomó la Dirección General del área de Crédito Especializado - Renting y Leasing de Banif Grupo Financiero.




QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

CONSULTORES
DE MSI A URBAN SCIENCE


 MSI MSI, Sistemas de Inteligencia de Mercado, S.A.	DIRECCIÓN Avda. de Alberto Alcocer, 46. 6ª Planta. 28016 Madrid	TELÉFONO 91 458 42 20 SITIO WEB: www.msiberia.eu
---	--	---

	<p>José Armenteros Quero Consejero delegado</p> <p>José Armenteros Quero es ingeniero técnico industrial por la Escuela de Ingenieros Técnicos de Jaén, y licenciado en Ciencias Matemáticas por la Universidad Complutense de Madrid. Desde el año 1972 viene desarrollando su actividad profesional en el sector automovilístico, primero</p>	<p>dentro de un importante fabricante y luego como director general y consejero delegado de MSI, consultoría especializada en marketing automovilístico. En su formación profesional tiene especial relevancia la colaboración con la multinacional Marketing Systems GmbH y con su presidente Dr. Rudolf</p>	<p>Lewandosky, con el que desarrolló diversos sistemas de análisis y previsión para el mercado automovilístico europeo. José Armenteros Quero es ponente habitual de diferentes congresos, convenciones y asambleas del sector automovilístico español.</p>
---	---	---	---


	<p>Alfonso Segovia García Director general</p> <p>Alfonso Segovia García es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Derecho Tributario y Asesoría Fiscal Internacional. Después de ser <i>controller</i> en varias empre-</p>	<p>sas, desde el año 2001 viene desarrollando su actividad profesional en el sector automovilístico, primero como director financiero de MSI y dirigiendo todo el apartado de Business Intelligence de la compañía y la programación</p>	<p>especializada de la misma. En 2014 pasó a ser el director general de la compañía por la alta implicación en el desarrollo estratégico de la empresa, gestión de los proyectos y los planes de negocio futuros.</p>
---	--	--	---

	<p>José Manuel López Montoya Director comercial</p> <p>José Manuel López Montoya es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Villanueva de Madrid, máster en Dirección de Marketing y Comercial por ESIC y tiene el Executive MBA por el EOI (Escuela Oficial de Industria). Después de trabajar como <i>controller</i> en FCC, Fomento de Construcciones y Contratas,</p>	<p>empezó en el sector de la automoción dentro de Marketing Systems Iberia como responsable de Estudios y Previsión durante más de cinco años. Después fue <i>Area manager</i> dentro del Grupo de Drive Planet, durante tres años y medio, gestionando el apartado comercial de la empresa, el análisis de posicionamiento y producto, el PLV y</p>	<p>marketing en la red, así como ayudando al área de producción. Es el director comercial de MSI desde hace seis años, asumiendo la máxima responsabilidad comercial de la empresa. Colabora con artículos de prensa en el sector, da seminarios especializados y es voluntario en Cáritas, impartiendo formación comercial.</p>
---	--	--	--

 PwC PricewaterhouseCoopers, S.L.	DIRECCIÓN Paseo de la Castellana, 259 B 28046 Madrid	TELÉFONO 915 680 019 SITIO WEB: www.pwc.es
---	---	--

	<p>Manuel Díaz Delgado Socio responsable de Automoción</p> <p>Desde 2012 lidera el sector de automoción de PwC España. Ingeniero industrial ICAI y PDD por el IESE, cuenta con más de 20 años de experiencia,</p>	<p>18 de ellos en el ámbito de servicios profesionales (consultoría), con una dilatada experiencia en la gestión de la cadena de suministro en la</p>	<p>realización de proyectos de transformación y reducción de costes en las áreas de operaciones, de empresas del sector industrial y automoción.</p>
---	---	---	--

 URBAN SCIENCE Urban Science España, S.L.	DIRECCIÓN Beatriz de Bobadilla, 18. 2ª Planta 28040 Madrid	TELÉFONO 91 598 12 12 SITIO WEB: www.urbanscience.es
---	---	---

	<p>Francisco Soler Vicepresidente para Europa</p> <p>Licenciado en Empresariales y MBA con Honores (escuela de negocios IMD, Lausana-Suiza). Ha trabajado en proyectos en más de 20 países y ha sido director general</p>	<p>de las oficinas de Alemania y de España para Urban Science. Trabajó también en General Electric en las áreas de Tecnología y de Servicios Financieros. Desde 2007 es</p>	<p>el vicepresidente para Europa de Urban Science, responsable de las oficinas de Inglaterra, Francia, Alemania, Italia, España y Rusia.</p>
---	---	---	--



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

CONSULTORES

URBAN SCIENCE

DATOS

BF FORECASTS A FLEETDATA

VIENE DE URBAN SCI.



Pedro de la Vega

Director general Oficina Madrid

Nació en Madrid en 1972, es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Europea de Madrid, diplomado en Marketing por el DIT (Dublin Institute of Technology) y en Publicidad por el CENP (Centro Español de Nuevas Profesiones), SMP por el Instituto de Empresa y HPL en Lausanne por el IMD. Además, ha realizado diversos cursos de *executive training* por prestigiosas escuelas de negocio como la London Business School y Harvard Business School. Toda su carrera profesional ha estado ligada

al sector de automoción. Comenzó su andadura en General Motors en 1996, donde ocupó diversos puestos en el área de ventas. En el año 2000, tras su estancia en Detroit, ocupó la responsabilidad nacional de Ventas de Recambios y Accesorios, y posteriormente los puestos de gerente de Operaciones de Campo, director de Desarrollo de Red y director de Ventas a Flotas y Vehículos Comerciales. A principios de 2007 se incorpora al Grupo Fiat como director general de la división de Vehículos Comer-

ciales reportando a la dirección mundial ubicada en Torino (Italia). Desde comienzos de 2008 asume el puesto de director general de Urban Science España, multinacional líder en consultoría de automoción. A finales de 2010 se traslada a Reino Unido para desarrollar las funciones de director europeo para General Motors, y en 2014 extiende sus responsabilidades a los mercados de África, Asia, Oceanía y Oriente Medio. En 2015 regresa a España como director general.

DATOS



BF FORECASTS
 Fahr & Fess forecasts GmbH

DIRECCIÓN
 Jesús Aprendiz, 15. 5º D 28007 Madrid
 Heinestrabe 37. 66333 Völklingen (ALEMANIA)

TELÉFONO 619 810 340
 SITIO WEB: www.bfforecasts.com



Javier García

Country manager

Licenciado en Gestión Comercial y MK (ESIC), experto en comunicación del motor (Universidad Complutense & Luik Motorpress). Lleva más de 20 años ligado profesionalmente al sector del automóvil como proveedor de servicios para las marcas,

compañías de renting, leasing, rent a car y aseguradoras. Sus primeros pasos fueron como relaciones públicas y en Atención al Cliente en Otaysa. En 1995 pasa a formar parte de JATO Dynamics como *Automotive researcher*, y tras 12 años en la multina-

cional británica arranca el negocio de Autrolia en España, donde dirige el equipo de cuentas durante siete años. Desde 2013 representa y asesora a compañías del sector, entre ellas Bähr & Fess Forecasts, como *country manager* para España y Portugal.



DAT IBÉRICA
 DAT Automóvil Ibérica, S.L.U.

DIRECCIÓN
 Rambla Cataluña, 60
 08007 Barcelona

TELÉFONO 93 505 14 50
 SITIO WEB: www.dat.eu



Luís Murias Dalmau

Director general en España

Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y tiene también un máster en Dirección y Administración de Empresas por Esade. Su experiencia profesional está unida a diferentes

cargos de responsabilidad dentro del área de Dirección Comercial y de Área. Gran parte de su trayectoria laboral está vinculada al sector automovilístico, como director comercial de la filial española de ingeniería alemana EDAG,

subdirector general en el grupo Guillermo Rahn y responsable de Desarrollo de Ventas en Honda Automóviles de España. Luís Murias ejerce como director general de DAT Ibérica desde enero de 2011.



Màrius Burgstaller

Director Desarrollo de Negocio

Cuenta con una dilatada experiencia en el sector de la automoción, desempeñando cargos en diversos fabricantes. Estudió Ciencias Empresariales en la UB y Dirección y Estrategia Comercial en Esade. En el año 1995 inicia su

carrera profesional en el área de Posventa y Recambios del Grupo Renault, en el año 2000 ficha para el área Comercial en Mazda Automóviles España y en el año 2003 se incorpora al equipo de Volkswagen Audi España como Area

manager. Su última etapa profesional la ha desarrollado como gerente de un concesionario Citroën. Desde 2012 es el responsable de Desarrollo de Negocio de DAT Ibérica.



FLEETDATA
 FleetData Internacional, S.A.

DIRECCIÓN
 Alameda dos Océanos, 22B -
 1990-217 Lisboa

TELÉFONO +351 21 795 80 40
 SITIO WEB: www.fleetdata.com



José Moyano Álvarez de Toledo

Director general FleetData España

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector. Comenzó en el año 1993 en Dial Spain, compañía de renting que perteneció al Grupo Barclays y que fue pionera en España. Pasó, posteriormente, a Hertz

Lease, como director de Marketing y de Desarrollo de Negocio. Vinculado siempre al área de Desarrollo de Negocio, emprendió el proyecto Optimiza Gestión Integral de Flotas, para en 2008 incorporarse a

FleetData. Cuenta con formación de Ingeniería Técnica Agrícola, máster en Dirección Comercial y Marketing y MBA por el Instituto de Empresa.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

DATOS

SERVICIOS



Filipe Ascenso Aguilar

General manager

Tiene 41 años y es ingeniero industrial especializado en Ingeniería de Producción. Está vinculado al sector de automoción desde hace 15 años, trabajando para

marcas como Iveco y Fiat. Está especializado en la mejora de los procesos del área de posventa. En el año 2004 se incorporó al equipo de FleetData, desempeñando

diversas funciones entre las que destaca la de responsable de Producto (MSBook-mantenimiento), director de Operaciones y desde 2014 *general manager*.



JATO

JATO Dynamics España, S.L.

DIRECCIÓN

Duque de Medinaceli, 12
 1º Dcha - 28014 Madrid

TELÉFONO 91 490 59 58

SITIO WEB: www.jato.com



Carlos García Álvarez

Sourcing manager EMEA

Licenciado en Relaciones Internacionales y Diplomáticas (IUHEI) en Ginebra (Suiza) y máster en Marketing. Ha trabajado en el ámbito internacional en la industria del automóvil en departamentos de marketing y comercial de diferentes fabricantes. Destaca desde 2001 su

experiencia en el Grupo Fiat S.P.A. como Brand Manager de Lancia. En 2006 se integra en el Grupo PSA Peugeot Citroën y es nombrado Director Comercial de sucursal de Citroën en Suiza. Posteriormente se incorpora a JATO Dynamics España como Channel Manager,

siendo nombrado Country Sales Manager en 2011, responsable del mercado nacional. En 2016 ha sido nombrado por la matriz como Sourcing Manager responsable para toda la región Europa, Oriente Medio y África.

SERVICIOS



aer

AER

Asociación Española de Renting de vehículos

DIRECCIÓN

José Ortega y Gasset, 34 1º B
 28006 Madrid

CONTACTO ae-renting@ae-renting.es

SITIO WEB: www.ae-renting.es



Agustín García

Presidente

Posee un amplio bagaje financiero y lleva en el sector del renting desde el año 1992, siendo uno de los miembros fundadores de la AER. Antes de su incorporación a esta organización desempeñó el cargo de consejero delegado de

la compañía de renting del Grupo Deutsche Bank. Dentro del sector financiero ha desarrollado su labor como vicepresidente para Citibank España durante nueve años y ha sido responsable de la red de sucursales. También

ha ocupado otros cargos directivos en otros bancos nacionales. Natural de Salamanca, Agustín García Gómez está casado y tiene dos hijas. Es diplomado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC.



ATLANTIS

ATLANTIS

Atlantis IT S.L.

DIRECCIÓN

Passeig de Gràcia, 35
 08007 Barcelona

TELÉFONO 93 496 08 69

SITIO WEB: www.atlantis-technology.com



Ricard Soler i Kopp

CEO

Ingeniero superior en Electrónica (1998) e ingeniero técnico en Telecomunicaciones (1994) por La Salle Bonanova (Universitat Ramon Llull de Barcelona).

Ha desarrollado la mayoría de su carrera profesional en el sector de la geolocalización, desde el 1999 en diversas compañías como responsable técnico, innovación y desarrollo de negocio. En

2014 fundó Atlantis IT para seguir innovando en el sector de la geolocalización, empresa de la que actualmente es el CEO.



Lluís Freixas

Responsable técnico de desarrollos

Ingeniero superior en Telecomunicaciones (2002) por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), Barcelona. Su experiencia en soluciones basadas en la geolocalización comienza en el año 2005 como analista programador, desarrollador de software en la ingeniería IPack4. A destacar la creación de la plataforma integral para el segui-

miento y la gestión de la flota que incluye servicios de comunicaciones, base de datos de registros, servicios web para exponer funcionalidad y software de escritorio para la monitorización y gestión. Su conocimiento de protocolos, ajustes concretos y mejores configuraciones, etc., del hardware utilizado para la localización (equipos

GPS / GPRS) es de gran valor. En 2014 entró a formar parte del equipo de desarrollo de la compañía Atlantis IT. Continúa desarrollando software para soluciones web, de escritorio y para dispositivos móviles, tanto Frontend como Backend, y coordina el equipo de Desarrollo.

CONTINUA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS

DE ATLANTIS A AUTOSCOUT 24

VIENE DE ATLANTIS

Damián Gravenhorst

Desarrollo de Negocio



Multimedia Marketing and Product Development + Internet and Intranet Business Applications (1996). NYU School of Continuing Education. En el año 2000 empezó como responsable de Marketing de IKEA Canarias para el lanzamiento de la tarjeta de fide-

zación IKEA family. Luego fue Product Manager de CCTV para Tyco Corporation y su línea de sistemas de seguridad ADT. En 2010 ingresó como responsable del posicionamiento de marca global, desarrollo de la estrategia de ecommerce, Social Media mana-

gement, trending análisis y SEO, en La Martina, empresa retail dedicada a la fabricación y distribución de equipamiento de Polo profesional y moda, con presencia en más de 20 países y más de 250 millones de dólares de facturación anual.

Montse Menéndez

Directora de Ventas



Montse Menéndez acumula una experiencia de más de 14 años en el desarrollo internacional de negocios y ventas. Trabajó en Reino Unido como consultora y directora de Ventas, además de manager de Desarrollo

de Negocio, para las compañías Informa, Thomson Reuters y FindLaw, abriendo nuevos mercados a nivel mundial y en el sur de Europa, respectivamente. Volvió a España hace dos años para desempeñar el cargo

de directora de B2B de Garmin International, vendiendo para los clientes de gestión de flotas, corporativos y del área de salud.



AUTOROLA

AUTOROLA

Autorola Spain, S.L.

DIRECCIÓN

Plaza Marqués de Salamanca, 11 4º i, 28006 Madrid

TELÉFONO 91 781 15 29

SITIO WEB: www.autorola.es



Robert Lohaus

Director general

Desde el año 2007 ocupa el puesto de director general de Autorola en España, desde que la multinacional danesa lo escogiera para liderar la sucursal española. Su experiencia en el sector de la automoción

incluye grandes proyectos internacionales en Estados Unidos y Europa. Ha trabajado en compañías como Sixt, R.L. Polk o Auto-Contact. Con más de 22 años de trayectoria profesional ligada al sector del automóvil,

Robert Lohaus puede considerarse un experto en el negocio del remarketing internacional de vehículos. Natural de Rheine (Alemania), es licenciado en Business Economics.



Elena Sánchez

Directora financiera y de RR.HH.

Licenciada en Economía por la Universidad de Alcalá de Henares. Tras concluir sus estudios de posgrado en Francia comenzó su carrera profesional en el sector de las

subastas de automóviles. También posee un máster en Asesoría de Empresas Laboral, Fiscal y Contable en EUDE (Escuela Europea de Dirección de Empresas). Elena

Sánchez cuenta con una trayectoria profesional de más de 12 años en dirección financiera y gestión de empresas en el sector de remarketing.



Ignacio Gómez

Director comercial

Formado en Derecho, cuenta con una experiencia de más de veinte años en el sector de automóvil. Experto en procesos y especializado en el área del Remarketing.

Se incorpora en Autorola desde el inicio de la actividad en España creando el departamento de Operaciones, en 2013 asume la dirección comercial.

Su objetivo es ofrecer a los departamentos de Remarketing la transformación digital de sus procesos con las soluciones online más eficientes; Fleet Monitor, Branded Site, etc.



AUTO SCOUT 24

AUTOSCOUT24

AutoScout24 España, S.A.U.

DIRECCIÓN

Francisca Delgado, 11. Ed. 1. 4ª Planta 28108 Alcobendas, Madrid

TELÉFONO 91 013 12 00

SITIO WEB: www.autoscout24.es



Gerardo Cabañas

Director general

Gerardo Cabañas es el director general de AutoScout24 España desde el nacimiento de la empresa en nuestro país, en 1.999. Nacido en 1968, es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas - Icade y cuenta con un máster

en Dirección de Empresas por la Universidad de Deusto-INSIDE. En 1999 fundó la compañía en nuestro país apostando fuertemente por internet como medio estratégico para el sector de la automoción. Desde entonces, Cabañas lleva las riendas de la filial de esta

compañía europea en España con oficinas en Madrid y Barcelona, dirigiendo un equipo de 30 personas. Antes de su incorporación a AutoScout24 trabajó durante varios años en empresas relacionadas con el área de logística y distribución.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

DE AUTOSCOOUT24 A BOSCH
SERVICIOS



David Herranz

Director de Marketing

David Herranz es el director de Marketing de AutoScout24 España desde hace más de 10 años, y acumula una dilatada trayectoria profesional en el campo del marketing en compañías tecnológicas como Omnimedia XXI, Cellus Masp Spain

y Ya.com. Entre sus proyectos destaca el lanzamiento y desarrollo de negocio de diferentes marcas, así como la puesta en marcha de campañas de comunicación para empresas nacionales e internacionales. Nacido en 1975, Herranz es licenciado

en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un máster en Marketing Digital y Comercio Electrónico por el Instituto de Marketing Directo (ESIC).



Ignacio Gil-Delgado

Director comercial

Ignacio Gil-Delgado es el director comercial de AutoScout24 España, con una dilatada trayectoria profesional en el área de venta. El directivo acumula más de ocho años en puestos de dirección

en Salesland, referente en *outsourcing* comercial, donde se especializó en formar redes comerciales en el ámbito nacional para empresas como Telefónica Movistar, Bankinter, Santander Elavon y Microsoft.

Su carrera también le ha llevado a Chile, donde desarrolló un plan específico para aumentar y potenciar la red comercial de Movistar, situándola al nivel de países como España.

BOSCH
 Robert Bosch España, S.L.U.

DIRECCIÓN
 Av. de la Institución Libre de Enseñanza, 19,
 28037 Madrid

TELÉFONO 902 080 777
 SITIO WEB: www.grupo-bosch.es



Miguel Ángel Gavilanes Hernández

Channel Marketing manager para España y Portugal

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, MBA Executive en Dirección y Gestión de Empresas (IEDE), Curso Superior en Comercio Exterior (CECO) y actualmente cursando el máster Executive

en Big Data y Business Intelligence (MSMK). Desde el año 2005 en el sector de la posventa del automóvil desarrollando funciones ligadas al desarrollo y promoción de Programas de Fidelización y Redes de talleres del Grupo

Bosch (Bosch Car Service, Bosch Diesel Center y AutoCrew) representadas en Iberia por más de 1000 talleres. Además, actualmente asume las funciones de Channel Marketing manager para España y Portugal.



Eva Moreno Centeno

Trade Marketing Bosch Car Service para España

Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid y máster en Gestión de Marketing por ESIC. Se incorporó a Bosch en 1998 y actualmente cuenta con 10 años de experiencia en el sector del automóvil, colaborando en distintas

divisiones del Grupo Bosch. Comenzó Bosch Denham (Londres, Inglaterra) donde estuvo dos años como Consultant Assistant of Nissan, posteriormente se incorporó a otra división del grupo donde colaboró siete años, como Trade Marketing de Junkers, después estuvo dos

años en Herramientas Eléctricas como Brand Manager y actualmente es Coordinadora de la red de talleres Bosch Car Service donde lleva siete años en el puesto de Trade Marketing.



Alberto García Alaminos

Key account manager Retail y Flotas

Licenciado en Gestión y Dirección de empresas. En 1998 comenzó a dar sus primeros pasos profesionales en el departamento de marketing de un fabricante de frenos nacional. Es en 2002 cuando decide unirse a Bosch como jefe de producto de sistemas de freno y

dar un impulso a esta familia de producto en el mercado de la posventa de automóvil. Ocho años después se incorporó al departamento de Ventas Automóvil de Bosch en calidad de key account manager de retail, grupos internacionales de compra y clientes especiales.

Actualmente concentra su actividad en el desarrollo de la venta de toda la oferta de Bosch para el canal de flotas y clientes de retail.



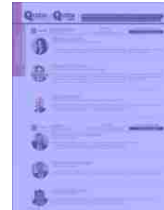
Juan Carlos Porrás Quevedo

Channel Marketing Retail & Flotas para España y Portugal.

Técnico Superior de Automoción en la Escuela de Ingeniería Técnica Virgen de la Paloma de Madrid y tres años de Ingeniería Técnica Topografía en la Universidad Politécnica de Madrid. En 1997 comenzó en el sector de la posventa del automóvil dentro de distintos fabricantes

de automóviles como Coordinador de talleres multimarca y Coordinador de Postventa de Automoción. En el año 2003 se incorporó al grupo Bosch como Asesor de Negocio de la Red Bosch Car Service y posteriormente además para la Red Bosch Diesel Center, creando

tejido de red por el territorio nacional y potenciando la marca Bosch en distintos foros. Actualmente ejerce funciones de Channel Marketing Retail & Flotas para España y Portugal.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS
DE BRIDGESTONE A CARSET

BRIDGESTONE
Bridgestone Hispania, S.A.
DIRECCIÓN
Isla Graciosa, 3
28703 San Sebastián de los Reyes Madrid
TELÉFONO 902 33 11 13
SITIO WEB: www.bridgestone.es



Pilar de la Grana

Responsable de Flotas, Grandes Cuentas y 00.00.

Pilar de la Grana es una profesional con más de 20 años de experiencia en multinacionales gestionando grandes cuentas y el desarrollo de la red de puntos de venta en el sur de Europa. Máster en dirección de Marketing y gestión comercial en ESIC.



Alejandro Jiménez

Jefe Nacional de Flotas Industriales España y Portugal

Madridiense licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid y máster en Dirección General de Empresas por la Escuela de posgrado de la Universidad Antonio de Nebrija. Lleva 15 años en el sector, ocho de ellos en el área de renting (flotas de camión) y otros tres en gestión de grandes cuentas de consumo. Actualmente es responsable del negocio de Flotas de Renting de Turismo, Grandes Cuentas de Consumo y Organismos Oficiales.



David Almazán

Director de Productos Comerciales de la región suroeste de Bridgestone

David Almazán es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Hasta su incorporación a Bridgestone, fue Director Comercial de Camiones en MAN Truck & Bus Iberia, donde desarrolló su carrera desde 2007 ocupando entre otras funciones la de responsable del Departamento de Controlling.

CARSET
CarSet Servicios Integrales, S.L.
DIRECCIÓN
Avenida Puente Cultural, 10. Bloque B Planta 4
28700 San Sebastián de los Reyes (Madrid)
TELÉFONO 91 2686 960
SITIO WEB: www.carset.es



José Luis Cubillo Pastrana

Socio Gerente de CarSet

Socio Gerente de CarSet, es diplomado en Empresas y Actividades Turísticas y Técnico Comercial por la Cámara de Comercio de Madrid. Cuenta con una amplia trayectoria profesional ligada al ámbito de multinacionales en los sectores de Marketing y Publicidad, Viajes de Empresa y Renting de Vehículos.



Raúl Sánchez Núñez

Socio Gerente de CarSet

Socio Gerente de Carset Servicios Integrales. MBA en el Instituto de Empresa, máster en Alta Dirección y Marketing en ESIC, licenciado en C.C. Económicas y Empresariales en la UAM. Ha desarrollado funciones de Director Comercial y General en la empresa de distribución alimentaria.



Sergio Cortés Ruiz

Socio Gerente de CarSet

Socio Gerente en CarSet Servicios Integrales. Ha cursado estudios de Derecho en UNED y máster en Dirección Comercial y Marketing en el Instituto de Empresa. Toda su vida profesional ha estado ligada al mundo del automóvil, en los sectores de Rent a Car y Renting (10 años como Área Manager en Dial Spain y LeasePlan Servicios).



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS
 DE CETELEM A DEKRA



CETELEM
 Cetelem España, Grupo BNP Paribas

DIRECCIÓN
 C/ Retama, 3, 3ª Planta
 28045 - Madrid

TELÉFONO 902 100 234
 SITIO WEB: www.cetelem.es



Javier de Ulacia

Director de la División de Auto de Cetelem España Grupo BNP Paribas

Javier de Ulacia cuenta con una amplia y dilatada experiencia en el sector del crédito al consumo tanto en el ámbito nacional como internacional. Vinculado a Cetelem desde la creación de la compañía en España en 1988, ha desempeñado diferentes cargos y responsabilidades en la filial española, así como a nivel de grupo en Francia y Latinoamérica.

Al inicio de su trayectoria, Javier de Ulacia ocupó cargos como director comercial y de Marketing y director de Partenariado de Cetelem España. A mediados de los 90 se inicia su trayectoria internacional, siendo nombrado vicepresidente de la Asociación de la Banca Minorista Argentina, consejero en el Banco de Servicios Financieros Carrefour en Argentina y director general de Cetelem Argentina.

Entre 2002 y 2006 ejerce diferentes responsabilidades al frente de Effic Iberia, perteneciente a Cetelem España, y como head key accounts en Cetelem Francia. Actualmente, Javier de Ulacia es director de la División de Auto de Cetelem España Grupo BNP Paribas, responsabilidad que desempeña desde 2006.



Sergio Escudero

Director comercial División Auto Cetelem España, Grupo BNP Paribas

Sergio Escudero se incorporó a Cetelem España en 1993, donde comenzó su carrera profesional como técnico comercial de la agencia de Cetelem en Zaragoza, pasando posteriormente a ocupar responsabilidades como comercial de la Agencia de Alicante, director de las Agencias de Badajoz y La

Coruña y responsable de Grandes Cuentas Distribución. En 2004, Sergio Escudero es nombrado director regional de la Zona Norte, siendo responsable de todas las actividades comerciales y operativas de la entidad en Galicia, Asturias, Cantabria, La Rioja, Navarra, País Vasco, Aragón, Castilla-León y Canarias.

En 2006 asume la Dirección Comercial División Auto en Cetelem. Sergio Escudero, además, ejerce como portavoz ante el sector y los medios de comunicación de la publicación *El Observatorio Cetelem*. Nacido en 1970, Sergio Escudero es diplomado en Turismo en 1970, Sergio Escudero es diplomado en Turismo y cuenta además con estudios de Derecho.



Ernesto Durán

Director de Marcas-Grandes Cuentas División Auto Cetelem España, Grupo BNP Paribas

Ernesto Durán inició su andadura profesional en Cetelem España, Grupo BNP Paribas, en el año 1997, siendo una de sus primeras responsabilidades la de técnico comercial en el área de Distribución de la compañía, para después pasar a prestar

sus servicios en el área de Auto. A lo largo de su trayectoria, Durán siempre ha desempeñado su tarea en la Dirección Comercial de Cetelem, donde, tras su etapa como técnico, pasó a ser responsable de Grandes Cuentas en Distribución, y posteriormente

director de Zona en la misma área. Desde 2013 es director de Grandes Cuentas en la División de Auto de Cetelem España. Nacido en 1974, Ernesto Durán es licenciado en Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid.



CONTINENTAL
 Continental Tires España

DIRECCIÓN
 Avda. Castilla 2 Edificio Munich planta 1
 B-C28830 San Fernando de Henares

TELÉFONO 916 603 600
 WEB: www.continental-neumaticos.es



Víctor Monreal

KAM MANAGEMENT, Responsable del Departamento KAM.

Madriño de 40 años, Monreal es licenciado en Administración y Dirección de Empresas por las Universidad de Alcalá (UAH) y por la Universidad CEU Luis Vives. Ha desarrollado su carrera profesional en distintos sectores y

empresas multinacionales como Continental, Bridgestone Hispania y Banco Santander. Lleva 15 años en el sector, actualmente dentro de la División PLT (Productos de Consumo) como responsable del departamento KAM, en el que

se gestionan diferentes canales y unidades de negocio: canal de flotas, recambistas y Grupos de Compra, así como el desarrollo del concepto Ultra High Performance y de las marcas Uniroyal, Barum y Producto de Invierno.



DEKRA
 DEKRA España

DIRECCIÓN
 C/ Francisco Gervás, 4, 1º.
 28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 91 405 93 60
 SITIO WEB: www.dekra.es



Yvonne Rauh

Country manager - DEKRA España

Diplomada en Turismo por la Universidad de Salzburgo y MBA por el Instituto de Empresa. Yvonne Rauh asume, en julio de 2014, el cargo de máxima responsable de DEKRA

España con el objetivo de desarrollar la estrategia de crecimiento del grupo en este mercado. Nacida en Suiza pero de nacionalidad alemana y con dominio de cuatro

idiomas, antes de llegar a DEKRA España, Rauh desarrolló su trayectoria profesional en el sector tecnológico.

CONTINÚA



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS
◆ DEKRA

VIENE DE DEKRA



Ricardo Dias

Director general - DEKRA Automotive Solutions

Ricardo Dias es licenciado por la Universidad de Oporto en Administración de Empresas. Empezó su carrera profesional en los departamentos de marketing de diversas compañías y no fue hasta el año 2000 cuando se

incorporó al equipo de marketing de AutoContact Portugal. Alcanzó el puesto de director de Marketing y Desarrollo de Negocio de la filial portuguesa para después trasladarse a Francia, donde asumió el puesto de director

de Proyecto a nivel europeo. En el año 2008 fue nombrado director de Redes de AutoContact España y desde 2011 ejerce como director general de la filial española de Dekra Automotive Solutions.



Eladio Fernández

Director Remarketing Spain - DEKRA Automotive Solutions

Eladio Fernández se formó en el Colegio Internacional San Estanislao de Kostka y cursó estudios de Arquitectura Técnica en la UCM. Acumula una dilatada experiencia profesional en el sector del automóvil de más de 30 años.

Con alto grado de especialización en el área de vehículos de ocasión, ha desempeñado puestos de dirección en importantes empresas de automoción (BMW, Mercedes-Benz) y grandes grupos de distribución.

Especialista en comercio internacional de vehículos, remarketing y grandes flotas es, además, autor de cursos de formación para la gestión comercial en empresas de automóviles y un gran especialista en vehículos clásicos y de colección.



Ricardo Yuste

Director Fleet Operations - DEKRA Automotive Solutions

Ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid. Se inició profesionalmente en el sector de la automoción en diferentes gabinetes de perita-

ción, hasta que en 2006 se incorporó a AutoContact como responsable del Departamento Técnico. Dos años después fue nombrado coordinador de la divi-

sión de Servicios, hasta que en 2010 se hizo con la dirección del Departamento de Operaciones del actual Dekra Automotive Solutions.



Pedro Arroyo

Director Networks - DEKRA Automotive Solutions

Máster en Dirección de Marketing por ESIC y diplomado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Extremadura. Cuenta con una larga trayec-

toria profesional en el mundo de la automoción, habiendo trabajado en fabricantes, compañías de renting y concesionarios. Desde agosto de 2011,

Arroyo afronta el reto estimulante de consolidar Dekra Networks como un pilar básico de las *business unit* de Dekra Automotive Solutions.



Margarita Calzado Desvalls

Directora general - DEKRA Claims

Licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y PDG por la escuela de negocios IESE. Desarrolla su carrera profesional en el mundo

de la gestión de siniestros, iniciada en Juan A. Calzado, Comisariado de Averías, S.A., que una vez integrada en el grupo Dekra pasa a ejercer

funciones de dirección general en Dekra Claims Services Spain, así como en las oficinas de Dekra Claims del Cluster Francia.



Juan María Callejo

Director general - DEKRA Expertise

Ingeniero técnico industrial por la UPV/EHU. Se inicia profesionalmente como perito en Mapfre Seguros, donde llega a ser responsable del País Vasco. En el año 2000 funda un

Gabinete de Peritaciones en Donostia compaginando su actividad profesional con la de APCAS, donde llega al consejo de dirección del País Vasco. En 2004 se convierte en el socio

fundador de Tasaria S.L. formando parte del consejo de Administración. Desde el año 2013 ejerce como presidente de Dekra Expertise.



Antonio J. Rodríguez

General manager - DEKRA Certification SLU

Ingeniero técnico industrial químico por la UPC. Se inició profesionalmente en el sector de la certificación en el año 1989, habiendo acumulado experiencia previa en el mundo

de la investigación, así como en la industria química. En el sector de la certificación se inició como consultor, actividad que completó como auditor en varios sectores y

siendo especialista del sector de automoción. En enero de 2009 se incorpora a Dekra Certification como gerente para España y Portugal.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

DE DEKRA A DELFIN GRUPO
SERVICIOS



Susana Calvo

Key account manager – DEKRA Certification SLU

Ingeniera de Telecomunicaciones por la UPC. Cuenta con una trayectoria profesional de más de 12 años en el sector de la

certificación, principalmente dentro del área comercial, actividad que complementa con la realización de auditorías de certificación en

el sector de las tecnologías de la información. En el año 2015 se incorporó al proyecto de Dekra como refuerzo estratégico.



DELFIN GRUPO
Delfin Grupo

DIRECCIÓN
Avda. de Alicante nº 73,
CP 03400, Villena (Alicante)

TELÉFONO 966 185 618
SITIO WEB: www.delfingrupo.com



Jesús Martínez García

Responsable Delfin Grupo

Senior Management Program por Fundesem Business School. Comenzó su andadura profesional en el sector de la automoción en el año 1962. Es fundador y administrador de las cinco firmas que componen Delfin Grupo. Con formación completa en Progra-

mación Neurolingüística, máster en Coaching y PNL por el Institut Gestalt y certificación como *coach wingwave* por el Instituto Besser-Siegmund. Actualmente compagina su actividad directiva con la de formador de equipos en PNL, Coaching, Habilidades

Directivas y Comerciales, siendo creador de varios programas de Ventas con PNL. Emprendedor e innovador, es creador de nuevos modelos de negocio como la plataforma de multiservicios del automóvil www.yonderauto.com



José Fernando Martínez Alfaro

Responsable de Delfin CARD (Centro Autorizado de Tratamiento de Vehículos)

MBA Executive en Dirección de Empresas por Fundesem Business School, formación en Dirección de Equipos, Recursos Humanos y Prevención de Riesgos Laborales. Ha participado activamente en su sector, del que es gran

conocedor, siendo presidente durante 10 años de la Asociación de Desguaces de la Comunidad Valenciana (Adecova) y ocupando en la actualidad, desde hace nueve años, la vicepresidencia nacional primera de Aedra (Asociación Española

de Desguazadores y Reciclaje del Automóvil). Trabajó durante ocho años como responsable comercial en toda España para empresas de subastas *online* de vehículos. Desde el año 2011 es responsable de Delfin CARD.



Vicente Domene Linares

Responsable de Remarketing y de Delfin Profesional

Con amplia experiencia en el sector del automóvil, lleva en Delfin Grupo desde el año 1993 ocupando diferentes puestos de responsabilidad y especializándose en la venta

de vehículos y remarketing. Está formado, entre otras disciplinas, en Técnicas de Venta, Negociación y Gestión de Equipos. Ha trasladado su experiencia profesional a la innova-

ción, colaborando estrechamente en el diseño y mejora de *software* de gestión de flotas en los apartados de ventas, subasta, transporte y gestión de campañas.



Gema Martínez Alfaro

Responsable de Delfin Formación

Licenciada en Psicología por la Universidad Miguel Hernández, máster en Dirección de Recursos Humanos y máster en Dirección de Empresas Familiares por Fundesem Business

School. Se inició hace más de 20 años en el mundo de la automoción como responsable de Ventas de Delfin Grupo. Actualmente compagina su actividad como Coach Sistémica y

Organizacional, Terapeuta, Consultora Organizacional en Recursos Humanos y Auditora de empresas familiares, con su trabajo en Delfin Grupo como Responsable de Formación.



Laura Navarro Blanqué

Responsable de Organización y Finanzas

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Alicante. Máster en Auditoría, Universidad de Murcia.

Certificado de Aptitud Profesional para el acceso al Registro Oficial de Auditores de Cuentas. Trabajó como jefe del equipo de

auditorías de cuentas durante ocho años, hasta su incorporación en Delfin Grupo en noviembre de 2015.



Juan Manuel Ballesteros Martínez

Responsable de Delfin Nexum (Gestión de Flotas)

Profesional con una larga trayectoria de más de 20 en el sector de la automoción, en las áreas comercial y directiva. Juan Manuel Ballesteros Martínez posee una

amplia experiencia en la negociación a todos los niveles, desarrollo de negocio, creación y dirección de redes comerciales de alto rendimiento y delegaciones.

Empezó su andadura en Delfin Grupo en el año 2005 como responsable de Ventas, pasando a ser responsable de Delfin Nexum en el año 2010.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS

DE ERKE A GRUPO DETECTOR



ERKE
 Erke Equipamientos para vehículos

DIRECCIÓN
 P. Ibaiondo 3,
 20120 Hernani

TELÉFONO 902 33 37 37
 SITIO WEB: www.erke.biz



Xabier Cristóbal
 Director de Marketing y comercial

Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Deusto con sede en San Sebastián. Socio fundador de Erke, junto a sus colegas José Miguel Irurzun, Ibon Castañares e Ignacio Ollokiegui.

Desde su fundación en 1997, se ha dedicado a la parte comercial y marketing de la empresa, estableciendo una red de distribución que está basada en delegaciones propias, concesionarios e instaladores

autorizados, además de ejercer tareas de dirección en todas sus áreas. Xabier Cristóbal también ejerce labores de promoción de nuevas áreas de negocio e internacionalización.



GRUPO DETECTOR
 Detector de Seguimiento y Transmisión, S.A.

DIRECCIÓN
 Avda. Arroyo del Santo 6
 28042 Madrid

TELÉFONO 91 490 30 30
 SITIO WEB: www.grupodetector.com



Javier Benjumea
 Director general

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y máster en International Business and Marketing por la University of California, Berkeley. Javier Ben-

jumea cuenta con una amplia experiencia internacional, desarrollando su carrera en distintos puestos en Corporate Banking en España y en el entorno internacional.

En el año 2009, Benjumea se incorpora al equipo de Detector, donde ha ocupado distintos cargos de responsabilidad hasta la actualidad.



David Esteban
 Director de Operaciones

Ingeniero de Telecomunicaciones por la Universitat Politècnica de Catalunya. David Esteban cuenta con más de 12 años de experiencia en puestos de alta dirección

en áreas de operaciones, IT y procesos de negocio en empresas del sector de gestión de flotas y sistemas de información. En abril de 2015 se incorporó a la compañía como

director de Operaciones para liderar y evolucionar el modelo operativo de la empresa orientando la operación a la excelencia en el servicio al cliente.



Jaime Díez de Rivera Oriol
 Director financiero y de RR.HH.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Alcalá de Henares, ha cursado un programa de Dirección General PDG en el IESE y un programa S4-Siemens Management Learning por la Universidad de Alcalá de Henares. Profesional con una dila-

tada trayectoria profesional en Dirección Financiera y Gestión de Negocio. Dispone de una amplia experiencia gracias a los 17 años que ha permanecido en la multinacional alemana Siemens, pasando por diferentes divisiones. Ha desempeñado puestos de responsabilidad

en logística del automóvil así como CFO de la División de Componentes Electrónicos y Sistemas del Automóvil y director de Negocio y financiero del área de Defensa y Seguridad. Se incorporó a Detector a finales de 2012 como director financiero y de RR.HH.



Isabel de la Morena
 CTO

Licenciada en Físicas y Matemáticas por la Universidad Autónoma de Madrid y licenciada en Economía por la Universidad de Educación a Distancia de Madrid. De la Morena tiene una amplia experiencia en

el desarrollo de sistemas de información, habiendo sido responsable de proyectos marcadamente innovadores y con elevada complejidad. Su carrera profesional se desarrolla principalmente en la consultora

Everis y en Habla Computing, empresa de la que es socia fundadora. En el año 2015, De la Morena se incorpora al Grupo Detector como responsable del área de innovación y desarrollo tecnológico.



José Ignacio Rubio
 Director comercial & marketing

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid, con especialidad en Dirección Comercial. Además, cuenta con un máster en Dirección y Gestión Técnica de Seguros en el Instituto de

Ciencias del Seguro, Fundación Mapfre, y otro máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial por ESIC. Profesional con amplia experiencia en entornos multinacionales y clara vocación comercial. Su trayectoria profesional

ha estado vinculada con el sector del automóvil y el renting. Se incorporó a la compañía en el año 2005 y pronto pasó a ocupar puestos de responsabilidad en el ámbito comercial hasta llegar a la Dirección Comercial y de Marketing.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



Fernando Blaya Vallejo

Director Desarrollo de Negocio

Fernando Blaya tiene una experiencia profesional de más de 28 años, que ha desarrollado en su mayor parte en entornos multinacionales del sector de la Tecnología en España, Francia y USA, con una amplia

experiencia en la gestión de equipos y en el liderazgo de iniciativas de cambio. Informático por la Universidad Politécnica de Madrid, además de PDG por IESE Business School, Programa «In Company» sobre Mar-

keting Internacional por Harvard Business School, Programa Master GESCO en ESIC Business School y máster en la Facultad de Psicología de la Universidad Autónoma de Madrid en Coaching Profesional.



EUROTAX
Autovista Spain, S.A

DIRECCIÓN
Castelló 23,
28001 Madrid

TELÉFONO 91 575 52 95
SITIO WEB: www.eurotax.es



Edwin Acosta

Director general

Ingeniero químico por la Universidad Nacional de Trujillo (Perú), realizó estudios de Doctorado en Ingeniería Industrial en la E.T.S.I.I. de la Universidad Politécnica de Madrid y Executive MBA por el Instituto de Empresa. Trabajó nueve años en el sector químico, primero en

el Instituto de Catálisis y Petroquímica del CSIC y más tarde en ESSO Española. Lleva 22 años involucrado en el sector del automóvil, desde que se incorporara a GE Capital Fleet Services en 1993, donde llegó a ser director comercial. En 1996 se incorporó a Arval Ser-

vice Lease como director comercial y en 1997 a Fiat Auto Renting / Finplus Renting como director general. Desde 2006 es director general de EurotaxGlass's España. En la actualidad, es director general de EurotaxGlass's España, Portugal e Italia.



Alberto Nieto

Director comercial

Su trayectoria profesional ha estado siempre vinculada al sector de automoción. Empezó su carrera trabajando en la fuerza de ventas de concesionarios de Ford y Opel, ampliando

después su experiencia en la Financiera de Iveco-Pegaso como Remarketing manager y depositario judicial. Se unió a EurotaxGlass's en 1994, año de su fundación, empresa en la

que ha continuado su carrera y ha ocupado varios puestos de responsabilidad. En la actualidad es el director comercial de Eurotax.



Ana Azofra

Valuation manager

Licenciada en Sociología, especialista en análisis de datos y executive en Dirección de Empresas del Automóvil por el Instituto de Empresa. Experta en análisis de mercado y estrategia,

inició su andadura en el sector en TNS área y durante los últimos 15 años su carrera profesional ha estado vinculada al sector automoción, ocupando puestos de dirección y desa-

rrrollo de negocio en empresas de consultoría y servicios de marketing. En 2013 se incorporó a EurotaxGlass's como directora de Marketing de EurotaxGlass's España y Portugal.



Juan Menor

Key account manager, Fleet & Finance

Ingeniero Químico por la Universidad Complutense de Madrid, trabajó durante ocho años en el sector petroquímico, en EXXON Iberia. Su andadura en el mundo del automóvil comienza en 1994, cuando ingresa en GE Capital Fleet Services España como respon-

sable de Grandes Cuentas, pasando en 1997 a GECFS Europe como director de Grandes Cuentas para la zona Euro. En 1998 asumía la responsabilidad de abrir la filial de GECFS en Brasil y dos años después se uniría al equipo LeasePlan en ese país para

conformar el departamento de Operaciones y su estructura de servicios. Asesoró a BNP Paribas en el análisis para la entrada de Arval en Brasil durante 2007 y desde 2008 trabaja en EurotaxGlass's España.



Javier Salgado

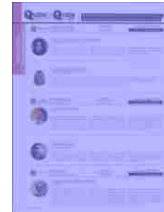
Director de Estudios y Valoraciones

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid, empezó su carrera profesional en 1995 en el grupo Toquero, pasando por diversos puestos relacionados con el remarketing de flotas de grandes clientes. En 1999 empezó a trabajar en Ford Credit

como responsable del departamento de Remarketing, encargado de la comercialización de todos los vehículos reposados y procedentes del renting de las marcas del grupo. En 2005 pasa a trabajar para Ford España como responsable de la fijación de precios de recompra y posterior reventa de los buy back

de la marca. A Eurotax llega en el año 2007 como director de Estudios y Valoraciones, asumiendo además desde julio de 2016 el puesto de Data Manager para la región Suroeste.

DE GRUPO DETECTOR A EUROTAX
SERVICIOS



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS
 DE EUROMASTER A FENEVAL



EUROMASTER
 Euromaster Automoción y Servicios

DIRECCIÓN
 Albarracín, 34,
 28037 MADRID

TELÉFONO 91 379 12 00
 SITIO WEB: www.euromaster.com



Nere De Achurra Guenaga

National Megafleet Senior Manager

Bilbaina, licenciada en ADE por la UCM. Con más de 15 años de experiencia en el sector del neumático y automoción. Comenzó su carrera en Michelin para posteriormente

pasar al departamento de Flotas del Grupo PSA. Durante los últimos años trabajó en Bridgestone como National Megafleet Manager y posteriormente como Jefa Nacional de

Operaciones hasta julio de 2016, que entró en Euromaster donde actualmente es la National Megafleet Senior Manager.



Rosana Monedero

KAM Flotas Vehículo Ligero

Su trayectoria profesional ha estado siempre vinculada al sector del automóvil. Estudió Ciencias Políticas y lleva trabajando en Euromaster desde el año 2004, donde

ha ocupado distintos puestos dentro de la compañía. Durante los últimos tres años se responsabilizó del área customer experience y desde el 01 de junio de 2017 comienza una

nueva etapa en el ámbito comercial como KAM de Flotas de Vehículo Ligero.



EUROTALLER
 S.S.A. EUROTALLER, S.L.

DIRECCIÓN
 C/ Retama, 7 Planta 9ª
 28045 (Madrid)

TELÉFONO 91 541 77 54
 SITIO WEB: www.eurotaller.com



Carlos Calleja

Director

Ingeniero industrial por la Politécnica de Madrid y Supelec de París. Carlos Calleja ejemplifica como nadie la pasión por la posventa de automoción. Quizá sea fruto del posgrado en Marketing por ESIC, con el que completa su currículum académico,

pero lo cierto es que el director de EuroTaller habla de talleres y de la experiencia de cliente en el taller con contagioso entusiasmo. Comenzó su carrera laboral en el TecnoCentro de Renault en París, ha vivido en Estados Unidos y se ha forjado como

profesional en compañías como Jonhson Controls y Valeo, desarrollando diferentes funciones y responsabilidades, hasta llegar a GAUIb, grupo de distribución de recambios promotor de la Red EuroTaller, como director de Desarrollo.



Álvaro León

Coordinador general

Ingeniero industrial mecánico por la Universidad Politécnica de Madrid, comenzó su carrera profesional en el ámbito del diseño y la fabricación de vehículos. Primero en el UPM Racing

y después en el Instituto de Investigación del Automóvil (Insia). Sin embargo, Álvaro León ha desarrollado la mayor parte de su trayectoria en la posventa de automoción, tanto auto-

rizada de marca como multimarca. Tras su paso por General Motors y Mitsubishi Motors, en abril de 2014 se convirtió en coordinador general de EuroTaller.



FENEVAL
 F.N. Emp. de Alquiler de Vehículos

DIRECCIÓN
 Jorge Juan 19-6ª planta -
 28001 Madrid

TELÉFONO 91 447 28 73
 SITIO WEB: www.feneval.com



Miguel Ángel Saavedra

Presidente

Presidente ejecutivo de FENEVAL—Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos—desde 2012, Miguel Ángel Saavedra ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional—más de 40 años— en el ámbito del rent a car. Formado en Administración y Dirección de Empresas, Saavedra, comenzó su vinculación

al sector en la compañía de alquiler de vehículos Atesa, en la actualidad Enterprise-Atesa, donde trabajó durante nueve años. Más tarde comenzó una nueva andadura profesional en Europcar, donde trabajó durante casi tres décadas. Finalizó su carrera en dicha empresa como director de Compra de Flotas. Dejó la compañía

para ocupar su actual cargo en la Federación Nacional Empresarial de Alquiler de Vehículos. Como presidente de FENEVAL, es miembro del Consejo Nacional de Transportes Terrestres y del Comité Nacional de Transporte de Carretera del Ministerio de Fomento, así como del Consejo de Turismo de la CEOE.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting
nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



FOPERTEK
Fopertek

DIRECCIÓN
Alto Enekuri, Edif. Fátima A, 6
48950 Erendio Vizcaya

TELÉFONO 902 54 09 04
SITIO WEB: www.fopertek.es



Julio Bravo Ruiz
Director comercial

Acumula más de 30 años de experiencia en el sector asegurador, desarrollando su actividad en la consultoría para control de costes mediante

la actividad pericial. Julio Bravo Ruiz posee el título de Perito Industrial y Perito IRD, Autos y Embarcaciones de Recreo. Igualmente, Bravo ha

colaborado y colabora con diversas compañías aseguradoras y de renting, asesorándoles en el control de los costes en el ámbito de los siniestros.



Roberto García Chirivella
Responsable del Departamento de Autos

Perito tasador de automóviles desde 2002 y con más de 10 años ejerciendo la profesión, empezó a trabajar como perito en Appraisal Office para, poco a poco, adquirir la experiencia y ser, desde 2008, el responsable del departamento de Automó-

viles de Fopertek. En este cargo realiza funciones de control sobre los siniestros de carrocería y las averías mecánicas sobre una amplia red pericial experta en ambas disciplinas. Además de tener dicha responsabilidad y debido a la dilatada experiencia en

el sector de renting, desde hace años se involucra en la gestión de flota de la empresa, tanto en el ámbito de la compra como en el mantenimiento y control de la misma, optimizando así los recursos destinados a ese fin.



Javier Arias Fernández
Responsable de la red pericial No Auto de Fopertek

Ingeniero Superior Industrial por la Escuela Superior de Bilbao. Máster Europeo EUROMP en Dirección de Proyectos. Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales. Perito de IRD y Comisario de Averías.

Desempeñando las funciones de responsable de la red pericial y del Departamento Técnico del área de Diversos en la empresa Fopertek desde el año 2005 y siempre desde una óptica de la mejora continua tanto en

procedimientos de trabajo como de resultados, aplicando al sector asegurador procedimientos de otros ámbitos profesionales más técnicos que incorpora al mundo de la pericia.



Guillermo Fernández Merino
Director de Riesgos Diversos

Se inicia en el sector asegurador en el año 1998 en Appraisal Office reforzando el área no auto del gabinete gracias a sus estudios de Arquitecto Técnico. Es perito de IRD, embarca-

ciones de recreo y autos. En el año 2002 pasa a formar parte de Fopertek desarrollando funciones de director del departamento de Multi-riesgos y RRHH de la empresa. Con su dilatada

experiencia gestiona el equipo de peritos del ramo no auto, compaginándolo en la actualidad con tareas comerciales y de asesoramiento a diferentes compañías del sector asegurador



GARVAGH
Garvagh Enterprises, S.L.

DIRECCIÓN
C/ Augusto Figueroa, 33
28004 Madrid

TELÉFONO 91 521 09 36
SITIO WEB: www.garvaghenterprises.com



José Bernardo Fernández de Castro
Socio director

Nacido en La Coruña en el año 1956, José Bernardo Fernández de Castro se incorporó al mundo del automóvil como responsable de Riesgos en Axus, posteriormente Hertz

Lease, dejando la misma como director de Operaciones. Continuó su vida profesional en Master Lease y Hertz Rent a Car, hasta que se aventuró en la creación de Garvagh

Enterprises con otros dos socios en el año 2004. Durante el ejercicio 2013, esta compañía consiguió peritar cerca de 42.000 vehículos.



GISTEK
Gistek

DIRECCIÓN
Alto de Enekuri, Ed. Fátima A-5, 48950
Erandio, Vizcaya

TELÉFONO 944 751 711
SITIO WEB: www.gistek-s.com



Unai Bravo Suárez
CEO

Doctor ingeniero industrial desde 2007. Inició su labor profesional en el sector asegurador en Appraisal Office y como profesor desde 2001 en la Escuela de Ingenieros de Bilbao. Perito de IRD, Autos,

Embarcaciones de Recreo, Agrarios y Comisario de Averías desde 2000. En 2004 pasa a ser el gerente de la marca Fopertek. En 2010 obtiene el título de técnico superior en Prevención de Riesgos Laborales. Para-

lelamente, en el año 2010, Bravo Suárez pasó a ser CEO de Gistek, donde se encarga de dar la visión comercial a los productos de Gistek orientados al sector asegurador y renting.

SERVICIOS
DE FOPERTEK A GISTEK



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS
 DE GISTEK A GT MOTIVE

VIENE DE GISTEK



Itziar Bravo Suárez

Directora Producto Jurídico

Licenciada en Derecho por la Universidad de Deusto en el año 1998 y abogada en ejercicio colegiada en el Ilustre Colegio de Abogados de Bizkaia desde 1999. Ha desarrollado su labor profesional desde su colegiación en despachos de abogados dedicados al sector asegurador.

En 2012 es nombrada directora de Producto Jurídico en la empresa Gistek S.L. para desempeñar labores de comercialización y desarrollo de la herramienta Gistekab. GistekAB es un aplicativo que interconecta a tiempo real los centros tramitadores de las compañías con los

despachos de abogados, bajo la supervisión del Departamento Jurídico de la compañía de seguros, ofreciendo además la posibilidad de sacar estadísticas sobre multitud de campos, lo que ayuda a controlar el área de negocio.



Eneko Álvarez Mendiola

Director de Innovación

Ingeniero técnico en informática y desarrollador multiplataforma, tanto aplicaciones web como aplicaciones móviles nativas y no nativas, desarrollador autorizado Windows Phone, Android e iOS con aplicaciones publicadas en los distintos markets.

En 2007 pasó a formar parte del equipo de IT de Fopertek desarrollando soluciones para el sector asegurador y realizando integraciones con clientes. Desde 2017 lidera los procesos de producción de Gistek Insurance Solution, así como

la definición y búsqueda activa de nuevas oportunidades de negocio que las nuevas tecnologías de software posibilitan. Fruto de este trabajo se ha lanzado al mercado UBIQUOS, un sistema de telepresencia profesional avanzado.



José Ramón Lizarraga Sainz

Director comercial

Diplomado en Marketing, inició su andadura en el mundo asegurador en 1988 como asesor en Nationale Nederlanden, siendo después director de la correduría Zentro Seguros. En 1994 se incorpora a AXA Seguros, permaneciendo en esta empresa durante 18

años en los que ha desempeñado diferentes funciones, como la de director de Gipuzkoa y de Bizkaia, siendo asimismo responsable del diseño del Plan Estratégico 2004-2007 de la Territorial Norte de dicha compañía. Une a su experiencia comercial amplios

conocimientos en el mundo del siniestro, por formación técnica (cursó Ingeniería Industrial), así como por la aplicación de dichos conocimientos en diferentes departamentos, entre ellos el Departamento de Siniestros de Segur Caixa Industria.



Julen Muñoa Ateka

Responsable desarrollo Gistekra

Ingeniero industrial desde 2002, inicia su labor profesional como investigador en el departamento de Ingeniería Mecánica de la Escuela de Ingenieros de Bilbao, de cuyo resultado derivan publicaciones y ponencias en varios congresos internacionales de ingeniería mecánica. Tras

finalizar el postgrado en 2005, se integra dentro del sector pericial como director del departamento de Ingeniería Forense de FOPERTEK, donde lidera varios proyectos relacionados con el sector seguros y fleet&leasing. A finales de 2015 se incorpora a GISTEK, donde gracias

a su profundo conocimiento del sector desarrolla labores de consultoría de integración de sistemas y procesos de digitalización, principalmente relacionados con el recambio alternativo y distribución a talleres.



GOODYEAR

Goodyear Dunlop Tires España S.A

DIRECCIÓN

Parque Empresarial Las Mercedes
 C/ Campezo, 1 - Edificio 6 - 4.ª Planta, 28022 Madrid

TELÉFONO 91 746 18 40

SITIO WEB: www.goodyear.es



Luis Mendivil

Key account manager (KAM) de Nuevos Canales y Renting

Mendivil tiene 27 años y es licenciado en Administración y Dirección de Empresas en Inglés por la Universidad Carlos III de Madrid. En 2011, comenzó a trabajar en Goodyear Dunlop como

Brand trainee en el departamento de Marketing, pasando por el puesto de Pricing analyst en la unidad de negocio de camión, y por último fue Marketing Operations specialist realizando

las funciones de Product manager para el portafolio de productos de Turismo. Actualmente es key account manager (KAM) de Nuevos Canales y Renting.



GT MOTIVE

DIRECCIÓN

Calle Teide, 3 - 1ª Planta - Parque Empresarial La Marina, 28703 S. S. de los Reyes (Madrid)

TELÉFONO 902 14 42 55

SITIO WEB: www.gtmotive.com



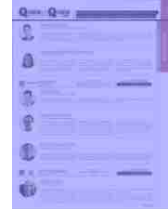
José María Castelo

Director general

Posee estudios en Ciencias Económicas con especialidad Actuarial. Ha desarrollado su actividad laboral en diversas compañías situadas en el primer nivel del sector asegurador durante más de 15 años. Entre ellas,

cabe destacar a Aachener und Munchener, Direct Seguros y AXA, lo que le permite disponer de una visión global y profunda del sector asegurador y su interacción con el mundo de la posventa de automoción y de los servicios.

José María Castelo Marín es el director general de GT Motive, empresa especializada en el desarrollo de herramientas electrónicas de valoración e información técnica para el sector de la automoción.



QUIÉNES QUIÉN
en el sector del renting
nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

DE GT MOTIVE A LZ INSURANCE
SERVICIOS



Antonio Osuna

Iberia Insurance & Leasing Senior Business Director

Antonio Osuna cuenta con estudios de Ingeniería y posgrado en Automoción, con formación especializada en comunicaciones, dirección de proyectos, equipos

y gestión de empresas. En su trayectoria profesional ha desarrollado actividades de dirección de producto y de proyectos e informática, aplicada al sector de la

automoción durante más de 20 años en distintas empresas de herramientas de valoración de daños y de averías del automóvil.



Carolina Martínez Troncoso

Leasing Sales manager

Carolina Martínez Troncoso es licenciada en Derecho por la Universidad de La Rioja y cuenta con un máster en Asesoría Jurídica de Empresa (Instituto de Empresa) y con una larga trayectoria vinculada al mundo

del leasing. Martínez inició su trayectoria profesional en Irlanda, desde donde, tras un año de perfeccionamiento del idioma, retornó a España para desempeñar las funciones de Leasing *key account mana-*

ger en Bridgestone Hispania, durante un periodo de seis años. Desde el ejercicio 2009 se encuentra en GT Motive, donde actualmente ocupa el cargo de *Leasing Sales manager*.



HANKOOK

Hankook España S.A.

DIRECCIÓN

Avenida de La Industria, 4 Edificio 3, 2-D Parque Empresarial Natea, 28108 Alcobendas Madrid

TELÉFONO 91 490 50 88

SITIO WEB: www.hankooktire.com/es



David Jung

Director general de Hankook España

Ocupa el cargo en la compañía desde los siete últimos años. Con anterioridad fue

director general de Hankook Chile. Jung lleva desempeñando varias responsa-

bilidades en Hankook desde hace más de 20 años.



Jang Hoon Rhee

Sales & Operation senior manager

Madridiño, de origen coreano, es ingeniero industrial de la especialidad mecánica por la ETSII de UPM de Madrid. Estuvo dos años en Daewoo International como *key account manager* para el sector de metales y maquinaria pesada. Desde octubre de

1998 desempeña varias responsabilidades en Hankook España, S.A. en los departamentos Técnico, Comercial y Marketing. Actualmente, Jang Hoon Rhee, dentro de Hankook España, S.A., ocupa el cargo de responsable y supervisor de la división de

Ventas y Operaciones, que está formada a su vez por diferentes subdepartamentos como *planning* de ventas y logística para grandes cuentas, técnico y posventa, equipos originales, camión y *motorsport*.



Emilio Santisteban

Marketing and Sales manager

Nacido en Úbeda (Jaén), licenciado en Gestión Comercial y Marketing por la Universidad de ESIC (Madrid), ha desarrollado su carrera

profesional en el mundo de la posventa de automoción. Durante 15 años, en su anterior etapa, fue responsable de Comunicación

y Marketing de Continental Tires, y en la actualidad ocupa el puesto de Marketing and Sales *manager* en Hankook España.



LZ INSURANCE S.

LZ Insurance Services

DIRECCIÓN

Paseo de la Castellana 184, Planta 10 Madrid

TELÉFONO 902 535 355

SITIO WEB: www.lzinsuranceservices.es



Julio Lozano

Socio-director general

Licenciado en Ciencias Económicas y máster en Dirección de Empresas en CEF, Julio Lozano ha desarrollado su carrera profesional en diversos sectores, todos relacionados con el mundo financiero o empresarial. En este sentido, ha desempeñado el puesto

de director financiero en una compañía de seguros, durante más de siete años. Como socio fundador ha llevado la responsabilidad de varias empresas de *outsourcing* vinculadas al sector asegurador en las especializaciones de peritaciones, audito-

ría, consultoría y *contact center* en estos últimos 20 años. En su faceta docente, Julio Lozano ha sido profesor en universidades de primer orden como son Icade y Universidad Europea de Madrid.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov 2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS
 DE MANHEIM A MICHELÍN



MANHEIM
 Manheim Directo, S.L.

DIRECCIÓN
 Pº de la Calderona, s/n
 28350 Ciempozuelos (Madrid)

TELÉFONO 91 104 60 00
 SITIO WEB: www.manheim.es



Pablo Yllera

Director general

Diplomado en Marketing y Gestión Comercial. Su actividad profesional comenzó en la organización de eventos deportivos. El primer contacto con el sector de automoción se produjo con su incorporación a Auto Rent Iberia, empresa que representó a la

compañía norteamericana de alquiler de coches Thrifty y posteriormente a Sixt Rent a Car. Fue su puesto en Portfolio, empresa del grupo Manheim con sede en Bélgica, lo que propició su paso a Manheim España, en la que desde el año 2006 ocupó el cargo

de director comercial y Marketing. Como director general, Yllera encabeza la expansión en España de empresas del grupo Cox Automotive, colaborando con las principales marcas del mercado.



Jaime de la Fuente

Director financiero y de Recursos Humanos

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo-CEU, con un posterior máster en Business Administration por el Instituto de Empresa.

Acumula más de 10 años de experiencia en el sector de la automoción, donde ha desempeñado su trabajo en empresas como MG Rover España. Se incorporó a Manheim

España inicialmente como *account manager* hasta que se encargó de la creación del departamento financiero, del que es responsable.



Stéphanie Bouvy

Directora de Fleet Management y Exportación

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Humberstone (Hull, Reino Unido) y Lille (Francia). Stéphanie Bouvy inicia su carrera profesional en Francia, desempeñando funciones

de Marketing Internacional para una multinacional americana. Entra en el sector de la automoción en el año 1997 en España, formando parte de una empresa europea líder en la gestión de flotas.

Stéphanie Bouvy se incorpora a Manheim España en 2002 asumiendo varias responsabilidades, hasta ocupar su puesto actual sobre las áreas de De-Fleet y Exportación.



Santiago Castro

Director del Departamento Técnico

Gracias a su formación académica en automoción, comienza su carrera profesional como oficial de primera en la marca de automóviles BMW. Desde entonces, fue pasando por varios puestos como res-

ponsable en servicios técnicos de primeras marcas del automóvil. En el año 1993, Santiago Castro se incorpora a una de las compañías líderes en remarketing del vehículo de ocasión como responsable

del Departamento Técnico, lo que le abre las puertas de Manheim España en el año 2002, donde actualmente ocupa el cargo de director del Departamento Técnico.



MICHELIN
 Michelin España Portugal, S.A.

DIRECCIÓN
 Avda. de los Encuartes, 19 28760
 Tres Cantos (Madrid)

TELÉFONO 91 410 50 00
 SITIO WEB: www.michelin.es



Blanca Navas

Key account manager

Licenciada en Ciencias Químicas por la Universidad de Valladolid, Blanca Navas comenzó su carrera profesional en Michelin España Portugal como responsable técnica comercial, en el año

2000. En el ejercicio 2003 se traslada a la central de la compañía para desarrollar diferentes misiones en el área de distribución durante dos años, tiempo en el que cursa sus estudios

de posgrado en Marketing en la Universidad Autónoma de Madrid. Desde el año 2006 es responsable de Flotas de Vehículos Turismo y Camión Ligero de Michelin en España.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting



MIDAS
MIDAS ESPAÑA

DIRECCIÓN
C/ José Echegaray, Nº 10, Bloque 4, Pl. 2 -
28100 Alcobendas Madrid

TELÉFONO 91 806 60 00
SITIO WEB: www.midas.es



Inmaculada Seco

Directora de Marketing y Compras de Midas

Licenciada en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid con un máster en Dirección Comercial y Marketing por Cesma, así como un posgrado en Dirección Económico - Financiera por el Centro de Estudios Financieros (CEF). Inmaculada Seco es la directora de Marketing y Compras de

la empresa Midas. Como responsable de este departamento en la cadena especialista en el mantenimiento integral del automóvil, se encarga de establecer la estrategia y el plan de marketing de la compañía en España, donde la marca cuenta con 148 centros, 132 gestionados en régimen de franquicia y 167 en

propiedad. Inmaculada Seco comenzó a trabajar en Midas España en el año 2000, en el Departamento Financiero, y un año más tarde pasó a formar parte del departamento de Marketing como jefe de Producto, puesto que ocupó hasta el año 2006 cuando le fue asignado el puesto que actualmente ostenta.



MOVILOC
GMV

DIRECCIÓN
Juan de Herrera, 17 P.T.B.
Boecillo 47151 Valladolid

TELÉFONO 983 546 541
SITIO WEB: www.moviloc.com



Miguel Ángel Martínez Olagüe

Director Corporativo Desarrollo Negocio, marketing y comunicación, y D. General Sist. Inteligentes de Transporte

Ingeniero Superior Aeronáutico, especialidad de Aeronaves, por la ETSIA (1987), completando su formación con un MBA en la Fundação Dom Cabral (Brasil). Inició su actividad profesional en GMV en 1988, donde ejerció labores de ingeniero de proyecto, jefe de proyecto y jefe de equipo, principalmente dentro del área de navegación por satélite. En 1995 es

nombrado director de GMV Sistemas, cargo que ocupará hasta 1998. Tras una etapa de tres años en el sector de las telecomunicaciones, en Telefónica Celular-Brasil primero y posteriormente en Iberdrola (Brasil y España), se reincorpora a GMV como Director Corporativo de Desarrollo de Negocio, Marketing y Comunicación en abril de 2002. Con el

objetivo de consolidar la línea de actividad en el sector de Sistemas Inteligentes Transporte, a mediados de 2016 Martínez Olagüe ocupa el cargo de Director General de Sistemas Inteligentes de Transporte de GMV, que compatibiliza con su posición de Director Corporativo de Desarrollo de Negocio, Marketing y Comunicación.



Ramón Dávila Ruiz

Product manager

Ramón Dávila Ruiz es ingeniero de Telecomunicaciones por la Universidad de Valladolid. Comenzó su trayectoria profesional

en GMV como ingeniero de proyectos. En el ejercicio 2004, Dávila se incorporó al departamento de Marketing Técnico,

pasando a ser *product manager* del servicio Moviloc en el año 2006, cargo que desempeña en la actualidad.



OPUS RSE

DIRECCIÓN
C/Gaztambide, nº45,
28018 Madrid

TELÉFONO 915 592 868
SITIO WEB: www.opusrse.com



Josefina de la Fuente

Consejera delegada

Licenciada en Químicas (1994-2000) y Administración y Dirección de Empresas (1997-2000), posee además un máster en E-Business y otro en Gestión de la Ciencia y la Tecnología. Su

vida profesional siempre ha estado vinculada con las nuevas tecnologías. Fundadora de la empresa OPUS RSE, único laboratorio ISO 17025 con el alcance de medir las emisiones reales de los

vehículos de forma no intrusiva para todo el mercado europeo.



SOLERA
Solera España

DIRECCIÓN
Avda. de Bruselas, 36, 2ª Planta
28108 Alcobendas (Madrid)

TELÉFONO 902 10 14 97
SITIO WEB: www.solerainc.es



José Luis Gata

Responsable de Mercado Postventa y Renting

José Luis Gata se incorpora a Solera en 2009 después de ejercer como jefe nacional de Posventa de Volvo. Su carrera ha estado vinculada directamente a la empresa sueca, donde comenzó como técnico del departamento

de Calidad y Producto. Posteriormente participó en la implementación y certificación de talleres de carrocería de la marca hasta su nombramiento como coordinador de Calidad de Producto para las fábricas de Suecia,

Holanda y Bélgica. Antes de su incorporación a Auda-tex España, Gata participó activamente en el proyecto Volvo Aftersales Diagnostic Information System (Vadis) orientada al mercado europeo.

SERVICIOS
DE MIDAS A SOLERA



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS
 DE SORTIMO A TÜV SÜD



SORTIMO
 Sortimo Ibérica Comercio y Servicios, S.L.

DIRECCIÓN
 Ctra. M-106 km 2,
 P.I. Garza 2 nave 29 Algete, Madrid

TÉLEFONO 91 628 94 27
 SITIO WEB: www.sortimo.es



Eva Elizalde
 Gerente

Realiza parte de sus estudios en Francia y se licencia en Ciencias Empresariales en la Universidad del País Vasco. En 1998, funda Sortimo Ibérica, filial de la multinacional alemana Sortimo International, que desarrolla modernos equipamientos

adaptados a furgonetas y turismos. Con anterioridad, Eva Elizalde pasa por varios puestos de responsabilidad en la gran distribución, aunque su papel fundamental radica en Sortimo Ibérica; en esta empresa se ha encargado de extender

la solución Sortimo -para un transporte ordenado y seguro- por gran parte de la geografía española y Portugal. Hoy, en la filial española que dirige, ya se montan alrededor de 3.500 vehículos al año con estos equipamientos de transporte.



TOM TOM TELEMATICS
 TomTom International BV

DIRECCIÓN
 Carrer d'Àlaba, 140,
 08018 Barcelona

TÉLEFONO 902 34 47 82
 SITIO WEB: www.telematics.tomtom.com



Heike de la Horra Veldman
 Sales director de TomTom Telematics Iberia

Heike de la Horra se unió a TomTom Telematics en noviembre de 2012 como director regional del área sudeste de la península. En 2014 pasó a ser director de Alianzas Estratégicas de TomTom Telematics y en la

actualidad desempeña el cargo de director de Ventas de Iberia. Heike de la Horra es considerado como un profesional tenaz, dinámico y emprendedor. En la actualidad es el responsable de la estrategia comercial de

TomTom Telematics para España y Portugal, donde está al mando de un gran equipo que trabaja para generar negocio y dar soporte al cliente en las diferentes regiones de la Península Ibérica.



Juan Blach
 Alliance Manager de TomTom Telematics Iberia

Juan Blach forma parte del equipo de TomTom Telematics Iberia desde enero de 2012, fecha en la que se unió a la compañía como responsable del territorio noreste de la Península.

Juan Blach fue nombrado recientemente como Director de Alianzas Estratégicas de TomTom Telematics para España y Portugal. Cuenta con una amplia experiencia en el sector de las tele-

comunicaciones, especialmente en el negocio de la tecnología móvil, y es considerado como un magnífico profesional con un carácter siempre positivo.



Albert Serrat
 Corporate account manager de TomTom Telematics Iberia

Albert Serrat se unió a Coordina desde su creación en 2005, empresa especializada en soluciones de gestión de flotas que fue adquirida por TomTom Telematics en 2013. En la actualidad desempeña el

cargo de Corporate Account manager en TomTom Telematics Iberia. Cuenta con más de una década de experiencia en el sector de la telemática y de la gestión de flotas y está especializado en el desarro-

llo e implementación de estrategias de ventas y productos tecnológicos con algunos premios en su haber. Albert Serrat es considerado un experto en desarrollo de Grandes Cuentas.



TÜV SÜD ATISAE

DIRECCIÓN
 Ronda de Poniente, 8, Ed. 8, 1 D
 28760 Tres Cantos (Madrid)

TÉLEFONO 918 061 080
 SITIO WEB: www.tuv-sud.es



Luis María Pérez Serrano
 Director de Car Business Services

Nacido en Córdoba y licenciado en Periodismo en la Universidad de Sevilla y en la Universidad de Viena y con estudios de posgrado en Relaciones Internacionales y Economía Política en la University

of Leeds. Luis María empezó trabajando en un concesionario familiar, y de ahí ha desarrollado su carrera profesional como consultor en automoción. Entre 2012 y 2016 dirigió la filial TÜV SÜD en España y

desde comienzos de 2017 es en TÜV SÜD ATISAE director de la división especialista en automoción Car Business Services.



Salvador J. López
 Director de Desarrollo de Negocio

Nacido en Madrid. Formado en Administración y Dirección de Empresas por Icade, también tiene un MBA por la misma institución. Salvador ha desarrollado toda

su labor profesional en el ámbito comercial y de desarrollo de negocio en diversos sectores, iniciando su carrera en la consultoría de automoción en el ejerci-

cio 2008 como jefe de proyecto. Actualmente, Salvador es director de Desarrollo de Negocio de Car Business Services.



QUIÉNES QUIÉN

en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

DE TÚV SÚD A TYRE&FLEET



Álvaro Aneiros

Responsable de Servicios de Remarketing

Nacido en Ferrol. Maestro y técnico superior en Gestión Comercial y Marketing, ha desarrollado toda su carrera profesional en el sector del automóvil, contando con

más de 12 años de experiencia. Durante los últimos cinco años ha estado implicado en proyectos de consultoría y formación ligados a la mejora de la comer-

cialización de vehículos procedentes de remarketing. Actualmente es el responsable de los servicios de remarketing que ofrece TÜV SÜD ATISAE.



Susana Moreno

Responsable de Customer Care

Nacida en Madrid. Licenciada en Ciencias Químicas por la Universidad Complutense de Madrid, con estudios de posgrado en Informática y RRHH. Empezó su carrera profesional en el sector de la informática

ocupando puestos de responsabilidad en el área de formación. Durante 19 años ha desarrollado su actividad profesional en ATISAE Consultores llevando a cabo la gestión de proyectos relacionados

con el servicio al cliente y dirigidos a su fidelización y a la medición de la calidad del servicio percibido. Actualmente, es responsable del área de Customer Care de TÜV SÜD ATISAE.



Fernando Abad

Responsable de Formación Técnica Automoción

Nacido en Toledo. Ingeniero técnico industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, ha desarrollado su carrera profesional en el sector de la automoción, ocupando puestos de responsabilidad en distintas áreas. Fernando Abad fue ingeniero de Producto y adjunto a la Dirección

Postventa en vehículo industrial durante nueve años, responsable de Inspección Técnica de Vehículos en ATISAE y responsable de unidad de negocio en ATISAE Consultores para el desarrollo y gestión de proyectos de formación y asistencia técnica de posventa. Actualmente es responsa-

ble del área de Formación Técnica Automoción en TÜV SÜD ATISAE para el mercado nacional, con un equipo de profesionales a su cargo que presta servicios para potenciar los conocimientos y habilidades de los técnicos, tanto en redes de marca como en redes multimarca.



Isabel Morillas

Responsable de Consultoría

Nacida en Murcia. Titulada en Ingeniería Agrónoma con especialidad en Industrias Agroalimentarias. Ha desarrollado su carrera profesional en el área de consultoría de negocio y estrategia con una fuerte influencia en adaptación tecnológica. Durante 10 años ha

tenido la oportunidad de colaborar con empresas líderes en mercado dentro de diferentes sectores (telecomunicaciones, construcción, energía, transportes, infraestructuras, alimentación, etc), tanto en empresas privadas como públicas. Posee fuertes habilidades de gestión

y organización en equipos multidisciplinares y multinacionales, y una alta capacidad de adaptación a entornos cambiantes. En 2016 se incorporó como responsable del área de consultoría de la División Car Business Services en TÜV SÜD ATISAE.



TYRE&FLEET

Tyre & Fleet, S.L. Una compañía de **PIRELLI**

DIRECCIÓN
 Pza. Europa, 21-23, pl.9. L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona)

TELÉFONO 902 51 61 60

SITIO WEB: www.tyrefleet.es



Carlos Cuesta

Fleet manager Iberia de Pirelli Neumáticos

Carlos Cuesta ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en Pirelli, compañía a la que se incorporó en 1989 en el Departamento Administrativo. A lo largo de su carrera profesional en esta compañía ha ocupado diversos

puestos de responsabilidad en los departamentos administrativo, logístico y comercial, siendo en su última etapa *Area manager* de Nuevos Canales para España y Portugal. Desde el 1 de enero de 2013 ocupa el cargo de responsable

del Canal de Flotas en Pirelli Neumáticos y colabora en el desarrollo operativo de Tyre & Fleet, empresa propiedad de Pirelli Neumáticos que se dedica en exclusiva a la gestión comercial de las flotas de vehículos en España y Portugal.



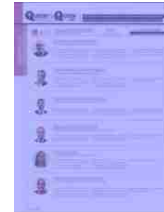
Alejandro Lucas

Director de Operaciones de Tyre & Fleet

Alejandro Lucas ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en Pirelli. Licenciado en Electrónica Industrial por la Universidad Politécnica de Mataró, se incorpora a Pirelli en el año 1999 como consultor

SAP en el área de Compras. Desde entonces ha crecido en la compañía, asumiendo responsabilidades en sistemas industriales (de 2005 a 2009) y el departamento de Marketing, en concreto dentro del área de Pricing

y Sales Administration (entre 2013 y 2016). En septiembre de 2016 asumió el cargo de director de Operaciones de Tyre & Fleet en España.



1 Noviembre, 2017

QUIÉNES QUIÉN
 en el sector del renting nov2017

Directorio de los responsables de las ventas especiales dentro de las marcas automovilísticas y de las empresas especializadas en el sector del renting

SERVICIOS

VODAFONE AUTOMOTIVE



VODAFONE AUTOMOTIVE
 VODAFONE AUTOMOTIVE IBERIA S.L.

DIRECCIÓN
 Antracita, 7,
 1ª planta - 28045 Madrid

TELÉFONO 902 222 992

SITIO WEB: automotive.vodafone.es



Jacinto Parra Sánchez

Country Manager Vodafone Automotive Iberia SL

Inició su carrera profesional en el mundo de la logística y el transporte. A lo largo de su amplia trayectoria profesional ha ocupado diversos cargos directivos en el

sector asegurador y Servicios de Automoción. En 2008 fue nombrado Consejero Delegado de Cobra Telematics Spain, filial española del grupo italiano Cobra. Desde

2014, tras la adquisición del grupo Cobra por Vodafone IoT, es confirmado como Country Manager de Vodafone Automotive Iberia.



José Antonio García-Poggio

Deputy Manager Vodafone Automotive Iberia SL

Licenciado en Económicas y Derecho. A lo largo de su trayectoria profesional ha estado en banca, automoción y, desde 1994, en renting, seguros y gestión de flotas,

contando con más de 25 años de experiencia en servicios de automoción. En 2008 fue nombrado subdirector general de Cobra Telematics Spain, donde hasta

la fecha ocupa también el cargo de CFO de Vodafone Automotive Iberia.



Fernando Fombellida Pulido

Operations Manager Vodafone Automotive Iberia SL

Diplomado en Ciencias Empresariales. Inició su carrera en el mundo del Contact Center y la informática en 1994. Desde

el año 2000 ha pasado por diferentes cargos dentro del área de servicios de automoción. Desde 2008 desempeña las

funciones de director del área de Operaciones para Vodafone Automotive Iberia.



Miguel Moreno Ferreira

Solutions and Products Manager Vodafone Automotive Iberia SL

Licenciado en Ingeniería Superior Industrial. Su trayectoria profesional ha estado ligada a empresas de los sectores de infor-

mática, Seguros y Telefonía. En 2008 es nombrado director técnico de Cobra Telematics Spain y desde Octubre de 2016

es director de Soluciones y Redes para Vodafone Automotive Iberia.



Paloma Arias

Sales Manager Vodafone Automotive Iberia SL

Licenciada en Derecho y máster en Marketing. Con más de 15 años de experiencia, principalmente en las áreas de ventas y marketing de compañías tecno-

lógicas, ha desarrollado su trayectoria profesional en mercados como España, Latinoamérica, USA y Caribe. Forma parte del equipo de Vodafone Automotive Iberia

desde el mes de enero de 2015.



Juan Luis Zapatero Aranda

Client Delivery Manager Vodafone Automotive Iberia SL

Ingeniero Técnico Agrícola. Durante los últimos 15 años de su extensa trayectoria profesional ha estado trabajando en el ámbito asegurador y en servicios rela-

cionados con el sector de la automoción, colaborando con financieras de marca, compañías de renting, entidades financieras y compañías de seguros. Forma parte

del equipo de Vodafone Automotive Iberia desde octubre de 2016.



El sector 'eco' inspira veinte iniciativas empresariales en la zona del Mar Menor

SAN JAVIER

En 2018 comenzará a construirse el Centro de Emprendedores de La Ribera, que contará con una zona destinada a un vivero de proyectos

ALEXIA SALAS

«No me asusta emprender. Me da más miedo no intentarlo», afirma Francesco Floris, uno de los emprendedores integrados en el programa 'Coworking' de San Javier que agrupa una veintena de proyectos novedosos, cuyos promotores están dando estos días los primeros pasos para hacer realidad sus sueños empresariales. Con la ayuda de la Escuela de Organización Industrial y el Instituto de Fomento, reciben asesoramiento técnico, cursos de formación y la ayuda de mentores de forma gratuita durante cinco meses. Al calor de esta 'incubadora' de empresas han surgido una veintena de proyectos en la comarca del Mar Menor, la mayoría vinculados al sector 'eco', como la idea de Francesco Floris.

Preocupado por la nutrición saludable, este emprendedor quiere producir y comercializar alimentos cotidianos enriquecidos con espirulina, una microalga que hasta ahora se consume en tabletas y comprimidos. «Soy consumidor de espirulina, pero te aburres de consumirla así, y, como me encanta la cocina, empecé a mezclar y quiero hacer disponibles en el mercado sus beneficios, que a mí me han dado mucha fuerza y vigor», explica Floris. Ya ha dado al menos con tres fórmulas idóneas para comercializar su consumo con cacao, con humus y con una salsa al pesto de fórmula casera.

«Los emprendedores están dando sus primeros pasos y con este programa se conocen y comparten inquietudes», explica Eva Belén Peñalver, coordinadora del programa 'Coworking'. Con el impulso de esta iniciativa, que de momento solo se desarrolla en Murcia, Cartagena y San Javier, se han creado 120 proyectos nuevos en la Región, que participarán en un encuentro de 'networking' (experiencias comparti-



Recreación del futuro Centro de Emprendedores que se construirá en Santiago de la Ribera. :: S. G. M.

das) que se celebrará en el municipio costero, según anunció el director del Info, Joaquín Gómez, en una visita reciente a la localidad. «Desde el Info trabajamos en que encuentren los recursos que necesitan, desde la formación para realizar un plan de viabilidad a la búsqueda de financiación, la selección de la mejor ubicación, del público al que dirigirse o de las formas más adecuadas de comercialización y comunicación», subrayó Gómez.

El sector turístico solo centra tres de las iniciativas y la tendencia 'eco' ha seducido a la mayoría de los emprendedores. La venta de productos naturales con asesoramiento personalizado, la producción de un colante alimenticio natural, una diseñadora de moda ecológica con algodón natural, y la distribución de productos ecológicos son algunas de las ideas que van camino de convertirse en empresas.

Internet centra casi el resto de los nuevos servicios propuestos: tiendas 'online', un portal de moda y belleza, una web de encuentro para

personas 'diferentes', una plataforma de entrenamiento en red, o un comercio digital de productos naturales. También han pensado en un asistente personal por internet para gente ocupada, una plataforma de formación con consultoría para empresas de pulido y restauración de muebles y una productora audiovisual 'online'. Un emprendedor de San Javier trabaja en una aplicación móvil para compartir 'selfies'.

Al margen de este programa de 'Coworking', cuyo objetivo es que en el plazo de cinco meses estas iniciativas salgan al mercado transformadas en negocios viables, el otro acicate para fomentar la actividad empresarial en la localidad y del resto de la comarca será el futuro Centro de Emprendedores. Este proyecto comenzará a construirse en Santiago de la Ribera el próximo año. El Ayuntamiento cuenta con 800.000 euros de los fondos europeos de la Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible (Edusi), a los que las arcas municipales deberán aportar el 20%.

«A final de este año, se licitará el proyecto de la primera fase, que consiste en adaptar el edificio del antiguo ambulatorio, de 470 metros cuadrados, para que albergue espacios para la formación, zona 'coworking', incubadora de empresas y las sedes del Info, de la Asociación de Jóve-

nes Emprendedores y otros servicios», explica el concejal de Desarrollo Local y Comercio, Antonio Martínez. La primera fase incluye el acondicionamiento del jardín exterior, de 1.400 metros cuadrados, «para que se pueda utilizar para actividades y eventos».

Fachada moderna y versátil

El diseño del arquitecto Salvador Griñán prevé «una fachada más moderna y un espacio versátil, que incluye una zona común con wifi libre, rincón para café, área lúdica y paneles anunciadores para los jóvenes emprendedores, muy en la línea de los espacios actuales de colaboración». A finales de 2018, está previsto que concluyan las obras de la primera fase y empiece la segunda, que contempla la construcción de un edificio anexo para formación en hostelería.

Este inmueble estará equipado con cocina e instalaciones homologadas para impartir títulos de capacitación profesional en cocina, restauración y bar-cafetería. Este centro podrá formar al personal del sector hostelero de la costa del Mar Menor, cuyos empresarios se han quedado en los últimos años de la escasez de trabajadores con formación, lo que les ha obligado, en ocasiones, a adelantar las fechas de cierre fuera de la temporada alta.

El programa 'Coworking' está asesorando a los emprendedores



4 Diciembre, 2017

El sector 'eco' inspira veinte iniciativas empresariales en la zona del Mar Menor

SAN JAVIER

En 2018 comenzará a construirse el Centro de Emprendedores de La Ribera, que contará con una zona destinada a un vivero de proyectos

ALEXIA SALAS

«No me asusta emprender. Me da más miedo no intentarlo», afirma Francesco Floris, uno de los emprendedores integrados en el programa 'Coworking' de San Javier que agrupa una veintena de proyectos novedosos, cuyos promotores están dando estos días los primeros pasos para hacer realidad sus sueños empresariales. Con la ayuda de la Escuela de Organización Industrial y el Instituto de Fomento, reciben asesoramiento técnico, cursos de formación y la ayuda de mentores de forma gratuita durante cinco meses. Al calor de esta 'incubadora' de empresas han surgido una veintena de proyectos en la comarca del Mar Menor, la mayoría vinculados al sector 'eco', como la idea de Francesco Floris.

Preocupado por la nutrición saludable, este emprendedor quiere producir y comercializar alimentos cotidianos enriquecidos con espirulina, una microalga que hasta ahora se consume en tabletas y comprimidos. «Soy consumidor de espirulina, pero te aburre de consumirla así, y, como me encanta la cocina, empecé a mezclar y quiero hacer disponibles en el mercado sus beneficios, que a mí me han dado mucha fuerza y vigor», explica Floris. Ya ha dado al menos con tres fórmulas idóneas para comercializar su consumo con cacao, con humus y con una salsa al pesto de fórmula casera.

«Los emprendedores están dando sus primeros pasos y con este programa se conocen y comparten inquietudes», explica Eva Belén Peñalver, coordinadora del programa 'Coworking'. Con el impulso de esta iniciativa, que de momento solo se desarrolla en Murcia, Cartagena y San Javier, se han creado 120 proyectos nuevos en la Región, que participarán en un encuentro de 'networking' (experiencias comparti-



Recreación del futuro Centro de Emprendedores que se construirá en Santiago de la Ribera. :: S. G. M.

das) que se celebrará en el municipio costero, según anunció el director del Info, Joaquín Gómez, en una visita reciente a la localidad. «Desde el Info trabajamos en que encuentren los recursos que necesitan, desde la formación para realizar un plan de viabilidad a la búsqueda de financiación, la selección de la mejor ubicación, del público al que dirigirse o de las formas más adecuadas de comercialización y comunicación», subrayó Gómez.

El sector turístico solo centra tres de las iniciativas y la tendencia 'eco' ha seducido a la mayoría de los emprendedores. La venta de productos naturales con asesoramiento personalizado, la producción de un colorante alimenticio natural, una diseñadora de moda ecológica con algodón natural, y la distribución de productos ecológicos son algunas de las ideas que van camino de convertirse en empresas.

Internet centra casi el resto de los nuevos servicios propuestos: tiendas 'online', un portal de moda y belleza, una web de encuentro para

personas 'diferentes', una plataforma de entrenamiento en red, o un comercio digital de productos naturales. También han pensado en un asistente personal por internet para gente ocupada, una plataforma de formación con consultoría para empresas de pulido y restauración de muebles y una productora audiovisual 'online'. Un emprendedor de San Javier trabaja en una aplicación móvil para compartir 'selfies'.

Al margen de este programa de 'Coworking', cuyo objetivo es que en el plazo de cinco meses estas iniciativas salgan al mercado transformadas en negocios viables, el otro acicate para fomentar la actividad empresarial en la localidad y del resto de la comarca será el futuro Centro de Emprendedores. Este proyecto comenzará a construirse en Santiago de la Ribera el próximo año. El Ayuntamiento cuenta con 800.000 euros de los fondos europeos de la Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible (Edusi), a los que las arcas municipales deberán aportar el 20%.

«A final de este año, se licitará el proyecto de la primera fase, que consiste en adaptar el edificio del antiguo ambulatorio, de 470 metros cuadrados, para que albergue espacios para la formación, zona 'coworking', incubadora de empresas y las sedes del Info, de la Asociación de Jóve-

nes Emprendedores y otros servicios», explica el concejal de Desarrollo Local y Comercio, Antonio Martínez. La primera fase incluye el acondicionamiento del jardín exterior, de 1.400 metros cuadrados, «para que se pueda utilizar para actividades y eventos».

Fachada moderna y versátil

El diseño del arquitecto Salvador Griñán prevé «una fachada más moderna y un espacio versátil, que incluye una zona común con wifi libre, rincón para café, área lúdica y paneles anunciadores para los jóvenes emprendedores, muy en la línea de los espacios actuales de colaboración». A finales de 2018, está previsto que concluyan las obras de la primera fase y empiece la segunda, que contempla la construcción de un edificio anexo para formación en hostelería.

Este inmueble estará equipado con cocina e instalaciones homologadas para impartir títulos de capacitación profesional en cocina, restauración y bar-cafetería. Este centro podrá formar al personal del sector hostelero de la costa del Mar Menor, cuyos empresarios se han quejado en los últimos años de la escasez de trabajadores con formación, lo que les ha obligado, en ocasiones, a adelantar las fechas de cierre fuera de la temporada alta.

El programa 'Coworking' está asesorando a los emprendedores

ÍNDICE

#	Fecha	Medio	Titular	Tipo
NOTICIAS DE EOI				
1	10/12/2017	RRHHpress.com	EOI y Fundación ONCE impulsarán la accesibilidad universal, el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
2	10/12/2017	Ceutaaldia.com	La "marca Ceuta" aterriza en Londres de la mano de Raju Shivdasani	Digital
3	10/12/2017	murcia.com	Un programa pionero ayudará a cerca de 60 empresas a integrar la innovación de forma sistemática	Digital
4	08/12/2017	MuyPymes	Convocatoria de cursos para mejora de la competitividad del comercio	Digital
5	08/12/2017	Imprempres	Gráficas la Paz incorpora al prestigioso diseñador gráfico José Miguel Blanco como director de Arte	Digital
6	08/12/2017	Industria Gráfica Online	Gráficas la Paz incorpora al prestigioso diseñador gráfico José Miguel Blanco como director de Arte	Digital
7	08/12/2017	Mujeremprendedora.net	Segundo Concurso Nacional "Desafío Mujer Rural"	Digital
8	07/12/2017	Cinco Días	El BOE publica nuevos cursos para la mejora de competitividad en pymes del comercio	Digital
9	07/12/2017	Faro de Vigo - Galego	Conde aposta por explorar novos usos para a madeira	Digital
10	07/12/2017	Discapnet.es	EOI y Fundación ONCE colaborarán para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con...	Digital
11	07/12/2017	Pymeseguros	Nuevos cursos para la mejora de competitividad en pymes del comercio	Digital
12	06/12/2017	La Voz de Galicia	Exploran el uso de la madera en el sector naval y de automoción	Digital
13	06/12/2017	El Diario Montañés	Ayuntamiento y Ascentic formarán en desarrollo de aplicaciones y programación	Digital
14	06/12/2017	Faro de Vigo	Conde apuesta por explorar nuevos usos para la madera	Digital
15	06/12/2017	Emprendedores	Emprender siendo mujer, en un entorno rural y en Senegal	Digital
16	06/12/2017	agencias.abc.es	Ayuntamiento y Ascentic formarán en desarrollo de aplicaciones y programación	Digital
17	06/12/2017	La Región de Ourense	La Xunta resalta el "empuxe" a la innovación del sector forestal	Digital
18	05/12/2017	El Economista	El sector del agua reclama una subida de los precios de hasta el 30%	Digital
19	05/12/2017	El Diario Montañés	De la Serna: «Nuestro compromiso es que la ciudad esté salpicada de obras»	Digital
20	05/12/2017	economiaengalicia.com	27 emprendedores inician sus proyectos empresariales en el coworking forestal del CIS-Madeira	Digital
21	05/12/2017	Microweb	Conde defiende la innovación en el sector forestal para un monte "más productivo"	Digital
22	05/12/2017	El Referente	Conoce las convocatorias a las que te puedes presentar antes de que acabe 2017	Digital
23	05/12/2017	Aula Magna	"Cuando vas de la mano de asociaciones juveniles es más fácil llegar a los jóvenes"	Digital
24	05/12/2017	Mujeremprendedora.net	EOI y Fundación ONCE impulsan el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
25	05/12/2017	EFE Empresas	Fundación ONCE y la EOI impulsarán el emprendimiento	Digital
26	05/12/2017	EFE Empresas	Fundación ONCE y la EOI impulsarán el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
27	05/12/2017	EFE Escuela	Google Actívate estrena cursos de Big Data y Ciberseguridad	Digital
28	05/12/2017	ITDM Group	Sexta edición del Espacio Coworking EOI Madrid	Digital
29	04/12/2017	El Economista	Discapacidad. eoi y fundación once colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
30	04/12/2017	El Economista	EOI y Fundación ONCE colaborarán para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
31	04/12/2017	Control Publicidad	OMD Spain ficha a José Luis Núñez como Head of Programmatic	Digital
32	04/12/2017	Revista Poble	Benicàssim acoge el tour Google Actívate para acercar la formación gratuita de esta plataforma digital	Digital
33	04/12/2017	Cantabria24horas.com	Coworking Santander celebra el próximo lunes, 4 de diciembre, una jornada sobre la inversión en startups	Digital
34	04/12/2017	Alerta	Coworking Santander celebra hoy una jornada sobre inversión en startups	Digital
35	04/12/2017	Teinteresa.es	Discapacidad. eoi y fundación once colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
36	04/12/2017	Diario Siglo XXI	Discapacidad. EOI y Fundación ONCE colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
37	04/12/2017	elapuron.com	El Cabildo y la EOI pondrán en marcha un espacio de trabajo colaborativo para emprendedores innovadores	Digital
38	04/12/2017	La Verdad	El sector "eco" inspira veinte iniciativas empresariales en la zona del Mar Menor	Digital
39	04/12/2017	Servimedia	EOI y Fundación ONCE colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
40	04/12/2017	fundaciononce.es	EOI y Fundación ONCE colaborarán para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
41	04/12/2017	EFE emprende	Fundación ONCE y la EOI impulsarán el emprendimiento de las personas con discapacidad	Digital
42	04/12/2017	El Pueblo de Ceuta	La marca Ceuta aterriza en Londres de la mano de Shivdasani	Digital
43	04/12/2017	Auditora & Co	Mario Alonso, presidente de Auren, galar...	Digital

44	04/12/2017	Lawyer Press	Mario Alonso, presidente de Auren, galardonado como "Auditor distinguido del año"	Digital
45	04/12/2017	Economía de Hoy	Mario Alonso, presidente de Auren, galardonado como Auditor distinguido del año	Digital
46	04/12/2017	Vivir Japón	Nissan recibe el premio a la Innovación de la Revista Cambio 16	Digital
47	04/12/2017	MurciaEconomía.com	Un curso forma a jóvenes parados en el diseño de tuberías industriales	Digital
48	04/12/2017	Trabajo-Murcia.com	Un curso forma a jóvenes parados en el diseño de tuberías industriales ante la pujanza del sector en Cartagena	Digital
49	09/12/2017	extremadura21	Una joven editorial con sede en Galisteo apuesta por el ebook y las diversas posibilidades de la edición digital	Blog

EOI y Fundación ONCE impulsarán la accesibilidad universal, el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad

RRHHpress.com • [original](#)



imagen de la noticia

Recursos Humanos RRHH Press. La **Escuela de Organización Industrial (EOI)** y **Fundación ONCE** han firmado esta semana un acuerdo de colaboración para promover diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas.

Entre otras actuaciones, EOI y Fundación ONCE se comprometen a **impulsar la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales** que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores.

Igualmente, apoyarán la **inclusión formativa y laboral de las personas con discapacidad** en los programas desarrollados por ambas instituciones.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para **incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general** y promover su inclusión en las políticas de RSC.

Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán **acciones formativas específicas en materia de diseño inclusivo y accesible**. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con discapacidad.

El acuerdo contempla, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115466780

La 'marca Ceuta' aterriza en Londres de la mano de Raju Shivdasani

original



Raju Shivdasani.

Raju Shivdasani ha alcanzado un acuerdo de cooperación para desarrollar la 'marca Ceuta' a través del Instituto Español en Londres 'Vicente Cañada Blanch', donde los alumnos tanto españoles como británicos ya están utilizando en sus aulas la patente del empresario ceutí. Los profesores del centro y el Servicio de Inspección Educativa Británico han felicitado al profesor ceutí por su trayectoria y objetivos conseguidos en el ámbito de educación bilingüe pero sobre todo "en la diversificación de su proyecto para integrar al alumnado inmigrante, de escolarización tardía y el alumnado con necesidades educativas especiales, tal y como se ha demostrado ante alumnos disléxicos".

'Kids Smartpen' ha sido premiada recientemente por la Escuela de Organización Industrial (EOI) del Ministerio de Economía y Hacienda para mentorizar e internacionalizar su modelo de utilidad. Durante varias semanas, Shivdasani ha permanecido en la capital inglesa, donde ha tenido importantes sesiones de mentorización con profesores de Escuelas de Negocios en Londres y ha visitado varias universidades de gran reconocimiento donde ha conseguido "resolver y refinar su modelo de negocio, hacer escalable su proyecto, y valorar una nueva segmentación de clientes".

Por otra parte, el emprendedor caballa se está involucrando de modo especial en el impacto social tras la adaptación de su método para acelerar la integración social y efectiva de alumnos procedentes de otras culturas que procurar integrarse en el Reino Unido.

También ha sido recibido y felicitado por el consejero de la Embajada Española en Londres, José María Fernández Lopez de Turiso, quien además de augurarle "un gran éxito" en el Reino Unido le ha felicitado por las líneas de acción abiertas para la 'marca Ceuta' en Londres y analizar cómo implementar dicha acción, por lo que Shivdasani ha quedado "enormemente agradecido" y le ha invitado a conocer la ciudad autónoma.

Del mismo modo, Shivdasani ha alcanzado un acuerdo con el 'Gandhi Center', muy presente en Londres y con base en India, donde ha podido conocer en la Royal Imperial Business School of London al

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115466780

director de dicha institución, Sankalp Chaturvedi.

Aunque Shivdasani estuvo viviendo en Inglaterra con 18 años de edad, la visión que ahora experimenta en la capital europea le ha abierto "un abanico de oportunidades profesionales y sobre todo un nuevo desarrollo y mejora de calidad educativa que traerá un inmejorable beneficio pedagógico" al alumnado de 'Kids College Ceuta', foco esencial que Shivdasani tiene para el año que se avecina.

"Ceuta es mi máxima prioridad"

Según el empresario, "Ceuta es mi máxima prioridad y nuestro alumnado debe ser el máximo beneficiario de toda experiencia emprendedora que acometa cualquier miembro de nuestro equipo, todo esto es, sin duda alguna, para mejorar la calidad educativa de nuestro Centro y procurarle el mejor desarrollo académico, porque el alumnado de Ceuta se lo merece y nosotros tenemos esa responsabilidad".

Esta semana se ha encontrado con potenciales inversores británicos para alcanzar un acuerdo a fin de poder escalar su producto y hacer visible su proyecto ante el resto de Europa. La base de su exposición ha sido el impacto social, métricas alcanzadas, plataformas colaborativas de aprendizaje y la creación de una comunidad de autores 'Smartpen'. "Si hemos ayudado a 800 alumnos ¿por qué no a 8 millones o quizás más?", se ha preguntado.

A su juicio está ante "una gran oportunidad poder desarrollar mis proyectos en Londres", por lo que ha agradecido "la ayuda y la gestión del Fondo Europeo de Desarrollo, de la Escuela de Organización Industrial, a las Instituciones Españolas en Londres y a los profesores y compañeros que me han ayudado en el Impact Hub en Kings Cross de quienes tanto hay que aprender y que nos han ayudado a satisfacer nuestras metas, pues creo que vivir es esencialmente emprender nuevas aventuras y satisfacer nuestras ilusiones".

Un programa pionero ayudará a cerca de 60 empresas a integrar la innovación de forma sistemática

original

La Comunidad pone en marcha una aceleradora para impulsar la innovación empresarial haciendo hincapié en la sensibilización, la capacitación y las líneas de financiación

El plan arranca de forma experimental con una veintena de empresas de sectores alienados con la estrategia de especialización inteligente RIS3, que recibirán tutorización y mentorización durante un año

La Comunidad, a través del Instituto de Fomento (Info), ha diseñado un programa pionero que ayudará a cerca de 60 empresas consideradas preinnovadoras a implantar la innovación de forma sistemática en sus procesos de producción.

Esta 'aceleradora de innovación' se ha puesto en marcha de manera experimental con una veintena de empresas de sectores alineados con la estrategia de especialización inteligente de la Unión Europea RIS3, como el agroalimentario o el de las tecnologías de la información y la comunicación, que recibirán tutorización y mentorización durante un año para concienciarse sobre la importancia de incorporar la innovación en su 'ADN', recibir formación especializada para aplicarla de forma eficaz y conocer las líneas y programas de ayudas a los que pueden acceder para financiar su inversión en innovación.

El consejero de Empleo, Universidades y Empresa, Juan Hernández, explicó que este programa forma parte de la estrategia diseñada por la Consejería para avanzar en la modernización y en la transformación digital del modelo productivo regional. "Estamos trabajando para hacer una región cada vez más competitiva, una región en la que las empresas encuentren las mejores condiciones para iniciar y consolidar su actividad y contribuir así al desarrollo económico y a la creación de empleo y, por tanto, al bienestar de todos los ciudadanos".

"Desde el Gobierno regional estamos convencidos de que el camino hacia esa modernización pasa por una economía del conocimiento basada en la innovación, la investigación, la transformación digital de la industria, los procesos de creación y transferencia de conocimientos y tecnologías y la creación de un auténtico ecosistema de colaboración entre las pymes y las grandes industrias", añadió Hernández.

El consejero recordó que ese compromiso con un nuevo modelo productivo se traduce en un incremento del presupuesto que el Gobierno regional destinará el año que viene para investigación e innovación. "La Región ha sido en los dos últimos años una de las comunidades que ha realizado un mayor esfuerzo inversor en innovación, esfuerzo que se verá reforzado el año que viene con un aumento del 80 por ciento en

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115479452

el presupuesto que la Consejería destinará para la investigación aplicada, el desarrollo industrial y tecnológico y la educación superior".

El presupuesto del Info también se incrementará hasta alcanzar los 33 millones, una cantidad "que nos permitirá aumentar un 21,64 por ciento el dinero disponible para ayudar a las empresas a crecer y crear empleo de calidad gracias a su mayor productividad y competitividad".

En el caso de la 'aceleradora de innovación', se trata de una herramienta que puede llegar a incrementar hasta un 20 por ciento la productividad empresarial gracias a la integración de la innovación en sus procesos productivos, desde la idea de negocio o del diseño de un producto hasta las fases de producción o de comercialización o el diseño de un plan de marketing. Para ello, el programa establece tres fases diferenciadas en las que las 60 empresas preinnovadoras, que suponen en torno a un diez por ciento de las empresas innovadoras que hay en la Región según los datos del Instituto Nacional de Estadística, recibirán en todo momento un asesoramiento y atención personalizadas.

El plan, que se ya se ha puesto en marcha de forma experimental con 20 de estas empresas, arrancará de forma oficial en 2018 con la participación de otras 20, mientras que las 20 restantes lo harán de forma progresiva en el periodo 2019-2020.

Diagnóstico, asistencia y evaluación

La primera fase es la de diagnóstico, en la que se identifican las fortalezas y debilidades de la empresa y se realiza un informe sobre su grado de innovación y las posibles medidas que le pueden ayudar a aplicar la innovación de forma sistemática, atendiendo siempre a sus posibilidades y circunstancias particulares. En un segundo momento, el Info acompaña a las empresas en el proceso de poner en marcha estas medidas y pone a su disposición herramientas para estimular los procesos innovadores, como los programas ConecTTa; Cheque TIC y Cheque de Innovación.

Además, también se pondrán a disposición de las empresas aquellas líneas de ayuda de organismos tanto nacionales como internacionales con los que el Info mantiene acuerdos de colaboración, como el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) o la Empresa Nacional de Innovación (Enisa), dependientes ambas del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, los proyectos de colaboración con entidades como la Escuela de Organización Industrial (EOI) o programas europeos como la estrategia Horizonte 2020.

El programa concluye con una fase de evaluación, tanto a nivel cuantitativo como cualitativo, en la que se analizarán de forma sistemática y continuada en el tiempo determinados parámetros, como el volumen de negocio, la productividad, el empleo generado o el grado de satisfacción de empresarios y empleados para determinar la eficacia de las medidas adoptadas.

De forma paralela, el Info ha diseñado otro programa piloto para impulsar una

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115479452

auténtica cultura innovadora en las empresas de la Región. Se trata, en concreto, del programa 'Gestores de la Innovación', que en este caso pone el foco en la capacitación y formación especializada de medio centenar de jóvenes para que se conviertan en expertos en la gestión de la innovación e impulsar posteriormente su incorporación al mercado laboral.



<https://www.muypymes.com/2017/12/08/convocatoria-cursos-mejora-la-competitividad-del-comercio>

Convocatoria de cursos para mejora de la competitividad del comercio

María Sanchez • original



Acaba de publicarse en el Boletín Oficial del Estado (BOE) una propuesta propuesta formativa que tiene por objetivo mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas del sector del comercio. El conocido como Programa Operativo pretende relanzar el tejido productivo de nuestro país mediante la impartición de una serie de cursos con los que se apuesta por modernizar los negocios que hay en España.

En esta iniciativa colaboran mano con mano el EOI y la Dirección General de Política Comercial y de Competitividad, que han creado una serie de acciones formativas para todos aquellos profesionales que realicen una actividad por cuenta propia, empresarios, personal técnico o directivos de pymes del comercio minorista. Todos los interesados podrán formar parte de estas jornadas formativas con las que mejorar sus habilidades y adquirir nuevos conocimientos.

Hay dos niveles. El primero de ellos es el denominado 'Customer Experience', cuatro jornadas en las que se van a dar importantes nociones para mejorar la experiencia de cliente y captar a los alumnos. En total, 50 horas formativas. El segundo va destinado a formar en técnicas directivas y habilidades humanas, para pequeños grupos de alumnos, y se alternará la teoría con la práctica. En ambos casos, las ciudades elegidas para impartirlos serán Albacete, Almería, Lugo, Huelva y Talavera.

Son varias las metas que se persiguen con estas acciones formativas de 50 horas. Por un lado está el conseguir que los matriculados adquieran conocimientos sobre técnicas innovadoras para mejorar después la gestión de sus negocios. Se pretende también lograr que los directivos y empleados apliquen las TICs y la innovación en sus negocios. Además, se quieren dar clases para mejorar los conocimientos sobre cómo impulsar la venta en el exterior y la

internacionalización de los negocios. A medio y largo plazo se pretende que los negocios de comercio minorista mejoren sus formas de actuación e incrementen las ventas.

Gráficas la Paz incorpora al prestigioso diseñador gráfico José Miguel Blanco como director de Arte

original



El prestigioso diseñador José Miguel Blanco acaba de incorporarse como nuevo director de Arte de Gráficas la Paz. Blanco es un profesional de gran prestigio formado en la Escuela de Arte José Nogué de Jaén y con más de 25 años de experiencia en empresas privadas y administraciones públicas. De esta forma, ha trabajado en importantes agencias de comunicación en Andalucía, Castilla-La Mancha y Madrid. En los últimos años ha ejercido la dirección creativa en Beta Comunicación, la empresa de comunicación más relevante de la región castellanomanchega.

Blanco está especializado en diseño gráfico, creación de campañas de comunicación, ilustración, fotografía, páginas web y comunicación digital. Entre los clientes para los que ha trabajado figuran entidades de gran importancia como la EOI (Escuela de Organización Industrial), INCIBE (Instituto Nacional de Ciberseguridad); AEPD (Agencia Estatal de Protección de Datos), o la Generalitat Valenciana. También tiene una amplia experiencia con bodegas vinícolas y empresas agroalimentarias de referencia, como Quesos García Baquero.

“Como especialista en el concepto, maquetación e ilustración de libros, he comenzado una nueva etapa profesional en el Grupo La Paz, firma de referencia nacional en el sector de la edición de libros y publicaciones. Mi idea es ayudar al grupo en el proyecto de crecimiento que ha emprendido en los últimos años “, señala José Miguel Blanco.

<http://www.imprespres.com/index.php?id=18230>

El nuevo director de Arte de Gráficas la Paz también está especializado en el diseño de etiquetas y creación de marcas, una experiencia que pretende aplicar a empresas de aceite de oliva y otros sectores. Por otra parte, empresas del Grupo la Paz como Campiña Digital aprovecharán la experiencia de José Miguel Blanco para potenciar su comunicación visual y poner en marcha potentes campañas de comunicación.

Gráficas la Paz es la empresa líder en tecnología y segunda en facturación en el sector de artes gráficas en Andalucía. La firma, cuyas instalaciones ocupan 3.000 metros cuadrados en Torredonjimeno, ofrece servicios de impresión en offset y digital, elaboración de libros en cualquier tirada, packaging, edición de libros o manuales corporativos para clientes de ámbito nacional.

Artículos relacionados

Un centenar de agencias de comunicación ya confían en los servicios de impresión de Gráficas la Paz

Gráficas la Paz participa en el III Congreso de la Autoedición de Sevilla

Gráficas la Paz formará a una decena de estudiantes de FP a lo largo del curso 2017/2018

Gráficas la Paz imprime libros en una treintena de idiomas diferentes desde Torredonjimeno

Gráficas la Paz y Lantia Publishing se unen para dar lugar a un líder nacional en producción editorial

Gráficas la Paz y Solprint, las dos principales imprentas de Andalucía, participarán juntas en Expoliva 2017

Gráficas la Paz incorpora al prestigioso diseñador gráfico José Miguel Blanco como director de Arte

original

 Me gusta Registrarte para ver qué les gusta a tus amigos.

El prestigioso diseñador José Miguel Blanco acaba de incorporarse como nuevo director de Arte de Gráficas la Paz. Blanco es un profesional de gran prestigio formado en la Escuela de Arte José Nogué de Jaén y con más de 25 años de experiencia en empresas privadas y administraciones públicas. De esta forma, ha trabajado en importantes agencias de comunicación en Andalucía, Castilla-La Mancha y Madrid. En los últimos años ha ejercido la dirección creativa en Beta Comunicación, la empresa de comunicación más relevante de la región castellanomanchega.

Blanco está especializado en diseño gráfico, creación de campañas de comunicación, ilustración, fotografía, páginas web y comunicación digital. Entre los clientes para los que ha trabajado figuran entidades de gran importancia como la EOI (Escuela de Organización Industrial), INCIBE (Instituto Nacional de Ciberseguridad); AEPD (Agencia Estatal de Protección de Datos), o la Generalitat Valenciana. También tiene una amplia experiencia con bodegas vinícolas y empresas agroalimentarias de referencia, como Quesos García Baquero.

“Como especialista en el concepto, maquetación e ilustración de libros, he comenzado una nueva etapa profesional en el Grupo La Paz, firma de referencia nacional en el sector de la edición de libros y publicaciones. Mi idea es ayudar al grupo en el proyecto de crecimiento que ha emprendido en los últimos años”, señala José Miguel Blanco.

<http://www.industriagraficaonline.com/index.php?id=18230>



El nuevo director de Arte de Gráficas la Paz también está especializado en el diseño de etiquetas y creación de marcas, una experiencia que pretende aplicar a empresas de aceite de oliva y otros sectores. Por otra parte, empresas del Grupo la Paz como Campaña Digital aprovecharán la experiencia de José Miguel Blanco para potenciar su comunicación visual y poner en marcha potentes campañas de comunicación.

Gráficas la Paz es la empresa líder en tecnología y segunda en facturación en el sector de artes gráficas en Andalucía. La firma, cuyas instalaciones ocupan 3.000 metros cuadrados en Torredonjimeno, ofrece servicios de impresión en offset y digital, elaboración de libros en cualquier tirada, packaging, edición de libros o manuales corporativos para clientes de ámbito nacional.

Segundo Concurso Nacional Desafío Mujer Rural

original



Se distinguirá proyectos de emprendimiento realizados por mujeres rurales que sean innovadores

El Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades, a través de la Fundación EOI y en el marco del programa “Desafío Mujer Rural”, ha convocado el segundo Concurso Nacional ‘Desafío Mujer Rural’, que está cofinanciado por el Fondo Social Europeo.

Con el objetivo de distinguir proyectos de emprendimiento realizados por mujeres rurales que sean innovadores, que promuevan la sostenibilidad social y económica del medio rural, que cree empleo y que se distingan por su originalidad y excelencia, el concurso también tiene por objeto promover la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en el medio rural.

El concurso se divide en cuatro fases. La primera fase en la que las participantes tendrán que completar el formulario Fase I. Salida que estará a su disposición en el Sitio Web. En este formulario tendrán que exponer de las características principales del proyecto y las características que hace al mismo singular y cualificado para participar en el concurso. De todos los proyectos presentados en la primera fase el jurado seleccionará los 40 mejores. Estos proyectos pasarán a la siguiente fase.

La segunda fase, con el nombre de Impacto, en la que los 40 proyectos seleccionados en la primera fase realizarán una comunicación que enviarán a través de un vídeo o nota de voz de un máximo de 5 minutos en donde expondrán por qué su proyecto es innovador y excelente. En esta etapa el jurado seleccionará los cinco mejores proyectos que pasarán a la siguiente fase.

La tercera fase, el Plan de Negocio, en la que se solicitará a las cinco finalistas de la fase anterior la realización y entrega de un plan de negocio con el objetivo de probar que los proyectos son viables económicamente.

Y finalmente, la cuarta fase, la Llegada, en la que se comunicará a la ganadora del concurso, que

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/12/07/pyme/1512602756_657127.html

El BOE publica nuevos cursos para la mejora de competitividad en pymes del comercio

Patricia Malagón • original



El EOI y la Dirección General de Política Comercial y de Competitividad han llegado a un acuerdo de colaboración para poner en marcha el Programa Operativo para mejorar la competitividad de las empresas. Los objetivos serán mejorar el tejido productivo mediante la modernización de las empresas.

Para lograrlo, se pondrán en marcha unos cursos destinados a profesionales que realicen una **actividad por cuenta propia, empresarios o personal técnico o directivo de una pyme del sector del comercio minorista**. Las personas que se adscriban a este programa serán aquellas que quieran mejorar sus capacidades o habilidades y adquirir conocimiento para aplicarlos a la mejora de la competitividad de las empresas. En total, el programa global formará entre 75 y 125 participantes.

El programa contará con dos niveles. En el primero, **se realizarán unas jornadas sensibilización en “Customer Experience”** para el comercio minorista. En total serán cuatro jornadas para informar de la necesidad de formarse en la experiencia de cliente y para captar a los alumnos que recibirán cursos de 50 horas.

En el segundo nivel, se dará el curso de “Customer Experience” para formar en técnicas directivas y en habilidades humanas a las empresas del comercio minorista. Los cursos estarán dirigidos a pequeños grupos de alumnos y se dividirán en tres bloques que alternan la teoría con la práctica.

Los cursos se llevarán a cabo en **Albacete, Almería, Huelva, Lugo y Talavera**.

Finalidad

La finalidad de estos cursos de 50 horas será conseguir que los alumnos adquieran conocimientos necesarios en técnicas innovadoras que mejoren la gestión de sus negocios. Así como **lograr que los directivos y empleados apliquen las Tics y la innovación a sus negocios**. Además, también se impartirán clases para mejorar los conocimientos sobre cómo impulsar la venta en el exterior y en la internacionalización de los negocios. En resumen, serán cursos destinados a mejorar los conocimientos sobre las nuevas tecnologías y sobre cómo ponerlas en práctica en los negocios de comercio minorista.

<http://www.farodevigo.es/portada-ourense/2017/12/06/conde-apuesta-explorar-nuevos-usos/1798706.html>

Conde apuesta por explorar nuevos usos para la madera

redacción | ourense • original



Francisco Conde con los emprendedores. // FdV

El conselleiro de Industria, Francisco Conde, conoció ayer en el Polígono de San Cibrao das Viñas los veinte proyectos que están impulsando 27 emprendedores a través del coworking del CIS Madera, pionero por ser el primero en Galicia dedicado al ámbito forestal. Conde puso en valor las ideas innovadoras de los participantes en este espacio que desarrolla la [Xunta](#), en colaboración con la Escola de Organización Industrial (EOI), señalando la importancia de llevar a cabo iniciativas como esta para trasladar la innovación a toda la cadena de la industria forestal y por hacer del rural un lugar para el emprendimiento. Conde destacó la apuesta de explorar nuevos usos de la madera.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115253596

EOI y Fundación ONCE colaborarán para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad

original

EOI y Fundación ONCE trabajarán en difundir la concienciación sobre la accesibilidad universal en sociedad y empresas a través de estudios y de la inclusión de estas materias en programas formativos.



Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito el pasado día 4 de diciembre entre la **Escuela de Organización Industrial (EOI)** y **Fundación ONCE**. Ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas.

En la firma del acuerdo han estado presentes el director general de Fundación ONCE, **José Luis Martínez Donoso**; su director de Accesibilidad Universal e Innovación, **Jesús Hernández Galán**; el director general de EOI, **Adolfo Cazorla Montero**, y la directora de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de EOI, **Ana Álvarez Castro**.

Entre otras actuaciones, **EOI y Fundación ONCE** se comprometen a impulsar la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores. Igualmente, apoyarán la inclusión formativa y laboral de las personas con discapacidad en los programas desarrollados por ambas instituciones.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general y promover su inclusión en las políticas de RSC. Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán acciones formativas específicas en materia de diseño inclusivo y accesible. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115253596

todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con discapacidad.

El acuerdo contempla, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos transnacionales.

Este convenio supone la consolidación de la satisfactoria colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012. Ambas instituciones reafirman así su compromiso con la accesibilidad universal de entornos, productos y servicios a través del aprendizaje y la aplicación de los criterios del diseño para todas las personas, con la consolidación de empresas que creen empleo para personas con discapacidad y con la mejora de la empleabilidad de dichas personas.

Nuevos cursos para la mejora de competitividad en pymes del comercio

original

El EOI y la Dirección General de Política Comercial y de Competitividad han llegado a un acuerdo de colaboración para poner en marcha el Programa Operativo para mejorar la competitividad de las empresas. Los objetivos serán mejorar el tejido productivo mediante la modernización de las empresas.

Para lograrlo, se pondrán en marcha unos cursos destinados a profesionales que realicen una actividad por cuenta propia, empresarios o personal técnico o directivo de una pyme del sector del comercio minorista. Las personas que se adscriban a este programa serán aquellas que quieran mejorar sus capacidades o habilidades y adquirir conocimiento para aplicarlos a la mejora de la competitividad de las empresas. En total, el programa global formará entre 75 y 125 participantes.

El programa contará con dos niveles. En el primero, se realizarán unas jornadas sensibilización en “Customer Experience” para el comercio minorista. En total serán cuatro jornadas para informar de la necesidad de formarse en la experiencia de cliente y para captar a los alumnos que recibirán cursos de 50 horas.

En el segundo nivel, se dará el curso de “Customer Experience” para formar en técnicas directivas y en habilidades humanas a las empresas del comercio minorista. Los cursos estarán dirigidos a pequeños grupos de alumnos y se dividirán en tres bloques que alternan la teoría con la práctica.

Los cursos se llevarán a cabo en Albacete, Almería, Huelva, Lugo y Talavera.

La finalidad de estos cursos de 50 horas será conseguir que los alumnos adquieran conocimientos necesarios en técnicas innovadoras que mejoren la gestión de sus negocios. Así como lograr que los directivos y empleados apliquen las Tics y la innovación a sus negocios. Además, también se impartirán clases para mejorar los conocimientos sobre cómo impulsar la venta en el exterior y en la internacionalización de los negocios. En resumen, serán cursos destinados a mejorar los conocimientos sobre las nuevas tecnologías y sobre cómo ponerlas en práctica en los negocios de comercio minorista.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115182714

Exploran el uso de la madera en el sector naval y de automoción

original

ourense / la voz 06/12/2017 05:00 h

En la Tecnópole, concretamente en el CIS Madeira, se desarrolla desde hace algunos meses el primer proyecto de coworking centrado en el sector forestal. Veinte proyectos impulsados por 27 emprendedores están tratando de buscar nuevas alternativas de futuro para un sector que tiene un gran peso económico en la comunidad gallega. Ayer mismo el conselleiro de Economía, Francisco Conde, visitó el proyecto, en el que colabora la Escola de Organización Industrial, EOI, para conocer de primera mano el trabajo que se está desarrollando, y que incluye novedosas propuestas para explorar los usos de la madera en sectores como el naval o la automoción, siempre con el objetivo de llegar a nuevos mercados. «A madeira é un sector que cada vez ten un maior empuxe dede o punto de vista do emprendemento e da innovación», aseguró el titular de Economía, que recordó las medidas que el gobierno gallego está tomando para impulsar este ámbito.

Durante su visita Conde recordó, asimismo, la importancia que tiene la industria forestal en Galicia. Aseguró, en este sentido, que son tres mil las empresas que desarrollan actividades relacionadas con el sector forestal, de las que el 37 % pertenecen a la primera transformación. En Galicia, existen además 80.000 propietarios forestales que cortan madera en 2.800 comunidades de montes. El sector ha exportado en los nueve primeros meses del año materiales por valor de 673 millones de euros, un 12 % más que el año pasado.



Ayuntamiento y Ascentic formarán en desarrollo de aplicaciones y programación

original

Santander, 6 dic (EFE).- El Ayuntamiento de Santander y la Asociación Cántabra de Empresas de Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Ascentic) formarán a jóvenes en el desarrollo de aplicaciones Java y la programación .Net para favorecer su incorporación laboral en este sector.

El proyecto, denominado 'Millenials', se orienta a jóvenes de entre 18 y 30 años que, tras una fase de formación en estas dos áreas demandadas por las compañías del sector, podrán adquirir experiencia a través de contratos subvencionados en empresas.

La alcaldesa de Santander, Gema Igual, y el presidente de Ascentic, Pablo de Castro, han firmado un convenio de colaboración para el impulso de este proyecto, que se incluirá dentro del programa de empleo juvenil que desarrolla el Ayuntamiento junto a la Escuela de Organización Industrial (EOI).

A través del proyecto 'Millenials' el Ayuntamiento y Ascentic pretenden facilitar la incorporación de jóvenes al mercado laboral, reforzar la empleabilidad y competencias profesionales de jóvenes no ocupados, y aumentar también el emprendimiento como vía de acceso al empleo a través de la creación de empresas.

Con ese objetivo, el Ayuntamiento y la Escuela de Organización Industrial pondrán en marcha dos cursos de formación demandados por las empresas de Ascentic.

El primero será un curso de desarrollo de aplicaciones Java en el que los alumnos aprenderán a desarrollar aplicaciones empresariales, cubriendo los principales aspectos del desarrollo de aplicaciones modernas.

Y también se impartirá un curso de fundamentos de programación .Net con el fin de capacitar a los participantes en el manejo de las herramientas y aplicaciones de la plataforma Microsoft .Net, cubriendo los fundamentos del framework .Net para el desarrollo de aplicaciones web empresariales.

Para garantizar la adaptación de la formación a las necesidades de las empresas, Ascentic se encargará de la supervisión académica de los programas y propondrá adaptaciones de contenidos.

Además, la asociación se compromete a promocionar el proyecto entre sus socios de cara a la posterior contratación de los alumnos a través de la línea de ayudas del programa del Ayuntamiento y EOI.

En el proyecto podrán participar jóvenes de entre 18 y 30 años que se encuentren en situación de desempleo y estén inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

Y las empresas que quieran acogerse a las ayudas deberán realizar contratos en

<http://www.eldiariomontanes.es/agencias/cantabria/201712/06/ayuntamiento-ascentic-formaran-desarrollo-1099023.html>

prácticas, becas o contratos laborales de al menos seis meses a jóvenes que hayan participado en los cursos de formación.

Igual ha trasladado a la directiva de Ascentic la disposición del Ayuntamiento a trabajar juntos por el fortalecimiento de un sector capaz de atraer inversión, generador de empleo cualificado y con un importante componente de innovación e I+D.

Ascentic es una organización sin ánimo de lucro que agrupa a 30 empresas tecnológicas que emplean a más de 1.300 trabajadores altamente cualificados. La mayoría de esas empresas tienen su sede en Santander, principalmente, en el Parque Científico y Tecnológico de Cantabria (PCTCAN).

Conde apuesta por explorar nuevos usos para la madera

redacción | ourense • original



Francisco Conde con los emprendedores. // FdV

El conselleiro de Industria, Francisco Conde, conoció ayer en el Polígono de San Cibrao das Viñas los veinte proyectos que están impulsando 27 emprendedores a través del coworking del CIS Madera, pionero por ser el primero en Galicia dedicado al ámbito forestal. Conde puso en valor las ideas innovadoras de los participantes en este espacio que desarrolla la [Xunta](#), en colaboración con la Escola de Organización Industrial (EOI), señalando la importancia de llevar a cabo iniciativas como esta para trasladar la innovación a toda la cadena de la industria forestal y por hacer del rural un lugar para el emprendimiento. Conde destacó la apuesta de explorar nuevos usos de la madera.

<http://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/aecid-eoi-coworking-senegal>

Emprender siendo mujer, en un entorno rural y en Senegal

Ana Delgado • original

El objetivo prioritario del programa de la Escuela de Negocios EOI era fomentar el emprendimiento y, con ello, la empleabilidad en la zona norte de Senegal. Pero ellos quisieron aprovechar el programa para empoderar a la mujer y trasladar la fuerza que ejercen dentro del hogar al mundo de los negocios.



Ya se habló en esta web del programa [L'Entrepreneur Rural](#) (el emprendimiento rural) puesto en marcha por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (**AECID**) contando con la colaboración de la [Escuela de Organización Industrial](#) (EOI) en materia de emprendimiento. El proyecto se centraba en la región de San Luis, zona eminentemente rural, y de él han salido iniciativas relacionadas con la agricultura, la pesca, la ganadería y la artesanía. En la selección de las iniciativas primó siempre la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.

Pero, además de impulsar el emprendimiento local, las directoras del programa por parte de la EOI, **Teresa Martínez** y **Eva Curto**, quisieron aprovechar la ocasión para empoderar el papel de la mujer y trasladar al exterior la misma fortaleza que ejercen dentro del hogar. Aunque es un país democrático y la Constitución reconoce la igualdad de género, en Senegal rige la poligamia, suelen ser ofrecidas en matrimonio entre los 18 y los 20 años, tienen una media de 5 hijos y, además del cuidado de la casa, de los niños y los ancianos, completan los ingresos familiares con trabajos externos, sobre todo en las campañas de siembra y recolección. Al menos esa sigue siendo la realidad en las zonas rurales del país, donde habitan el 42% de la población y acuciada por un desempleo crónico.

<http://www.emprendedores.es/ideas-de-negocio/aecid-eoi-coworking-senegal>

El proyecto de la EOI comenzó con la formación de 12 profesores de la Universidad de Gaston Berger como socio local. Estos, a su vez, tutorizaron junto con mentores de la EOI a unos 100 emprendedores, 40 de ellos mujeres. Superaban así el objetivo propuesto de un 30% de participación femenina. La idea era sacar a la calle ese coraje interno que muestran las mujeres senegalesas dentro de sus casas y transformarlo en materia prima emprendedora.

No siempre resultó fácil. Vivieron casos de abandono del programa para cumplir con las obligaciones familiares, o de jóvenes que llegaron acompañando a sus hermanos que instintivamente se adjudicaban el papel de jefe del equipo. Normal que, en este contexto, llamase la atención de Teresa Martínez la presencia de una chica de 23 años, sin interés por contraer matrimonio porque, a raíz del fallecimiento del padre, en este caso monógamo, había asumido el rol de cabeza de familia. Lo suyo es una plantación de pimientos picantes típicos de la zona, algo similar a lo que aquí se conoce como ñora, y que ella conocía de acompañar a su padre en la fumigación. “Miedo a llevar un negocio y contratar a hombres no tenía. Pensaba que quien tiene el dinero, tiene el poder, aunque yo tengo mis dudas porque el resto la miraban como si fuera un extraterrestre”, cuenta Teresa Martínez.

Una granja de pollos, parte indispensable de la dieta senegalesa y los países vecinos; una línea de moda con la riqueza del colorido africano; una industria basada en la transformación de una planta de los ríos (typha) en carbón vegetal, fueron otros de los 9 proyectos finalmente seleccionados, de entre un total de 23 tutorizados y 15 finalistas, para recibir un pequeño capital semilla para impulsar su desarrollo.

“Además, los 4 mejores proyectos se beneficiaron de un viaje de estudios a España donde se les mostró la industria de transformación del tomate y una piscifactoría en Extremadura, o las buenas prácticas en la huerta murciana. En este viaje de estudios también participaron varias mujeres. Para todas ellas el viaje supuso su primera salida fuera de Senegal, e incluso para algunas su primera salida fuera de San Luis, con lo que la experiencia obviamente trascendió el aspecto puramente profesional”, dice Teresa Martínez.

En el mes de diciembre termina el proyecto como tal. Será, a partir de ese momento, la Universidad Gaston-Berger la encargada de hacer un seguimiento a los emprendedores que han participado en él y de mantener el espacio de coworking que se inauguró el pasado mes de noviembre con la presencia del embajador de España en Senegal. “En EOI tenemos la esperanza de que las mujeres emprendedoras que hemos contribuido a formar, puedan finalmente hacer realidad sus proyectos, más allá de dificultades familiares o sociales, con el fin de ser más autosuficientes y tener más capacidad de decidir sobre su propia vida”, concluye Martínez.

Ayuntamiento y Ascentic formarán en desarrollo de aplicaciones y programación

06-12-2017 / 11:19 h EFE • original

El Ayuntamiento de Santander y la Asociación Cántabra de Empresas de Nuevas Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Ascentic) formarán a jóvenes en el desarrollo de aplicaciones Java y la programación .Net para favorecer su incorporación laboral en este sector.

El proyecto, denominado 'Millenials', se orienta a jóvenes de entre 18 y 30 años que, tras una fase de formación en estas dos áreas demandadas por las compañías del sector, podrán adquirir experiencia a través de contratos subvencionados en empresas.

La alcaldesa de Santander, Gema Igual, y el presidente de Ascentic, Pablo de Castro, han firmado un convenio de colaboración para el impulso de este proyecto, que se incluirá dentro del programa de empleo juvenil que desarrolla el Ayuntamiento junto a la Escuela de Organización Industrial (EOI).

A través del proyecto 'Millenials' el Ayuntamiento y Ascentic pretenden facilitar la incorporación de jóvenes al mercado laboral, reforzar la empleabilidad y competencias profesionales de jóvenes no ocupados, y aumentar también el emprendimiento como vía de acceso al empleo a través de la creación de empresas.

Con ese objetivo, el Ayuntamiento y la Escuela de Organización Industrial pondrán en marcha dos cursos de formación demandados por las empresas de Ascentic.

El primero será un curso de desarrollo de aplicaciones Java en el que los alumnos aprenderán a desarrollar aplicaciones empresariales, cubriendo los principales aspectos del desarrollo de aplicaciones modernas.

Y también se impartirá un curso de fundamentos de programación .Net con el fin de capacitar a los participantes en el manejo de las herramientas y aplicaciones de la plataforma Microsoft .Net, cubriendo los fundamentos del framework .Net para el desarrollo de aplicaciones web empresariales.

Para garantizar la adaptación de la formación a las necesidades de las empresas, Ascentic se encargará de la supervisión académica de los programas y propondrá adaptaciones de contenidos.

Además, la asociación se compromete a promocionar el proyecto entre sus socios de cara a la posterior contratación de los alumnos a través de la línea de ayudas del programa del Ayuntamiento y EOI.

En el proyecto podrán participar jóvenes de entre 18 y 30 años que se encuentren en situación de desempleo y estén inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

Y las empresas que quieran acogerse a las ayudas deberán realizar contratos en

<http://agencias.abc.es/agencias/noticia.asp?noticia=2682366>

prácticas, becas o contratos laborales de al menos seis meses a jóvenes que hayan participado en los cursos de formación.

Igual ha trasladado a la directiva de Ascentic la disposición del Ayuntamiento a trabajar juntos por el fortalecimiento de un sector capaz de atraer inversión, generador de empleo cualificado y con un importante componente de innovación e I+D.

Ascentic es una organización sin ánimo de lucro que agrupa a 30 empresas tecnológicas que emplean a más de 1.300 trabajadores altamente cualificados. La mayoría de esas empresas tienen su sede en Santander, principalmente, en el Parque Científico y Tecnológico de Cantabria (PCTCAN).

La Xunta resalta el "empuxe" a la innovación del sector forestal

Redacción • [original](#)

El conselleiro de Economía, Emprego e Industria, Francisco Conde, visitó ayer la sede de CIS Madeira en la Tecnópole de Ourense, donde, acompañado por el vicepresidente de la Diputación, Rosendo Fernández, conoció los proyectos de 27 emprendedores que participan en el espacio 'coworking' forestal.

En la visita, Conde destacó el "peso específico" del sector forestal en Galicia, conformado en la actualidad por unas 3.000 empresas –de las cuales un 37 % de primera transformación y el 63 % restante de carpintería y mobiliario–.

Dentro de ese objetivo, resaltó la iniciativa de "coworking" del CIS Madeira, en la que participan una veintena de proyectos impulsados por 27 emprendedores, y que apoya la Xunta en colaboración con la Escola de organización industrial (EOI).

El titular de Industria subrayó la importancia de trasladar la innovación "a toda a cadea da industria forestal" que posibilite "facer do rural un lugar para o emprendemento". El sector de la madera, dijo Conde, "ten un maior empuxe desde o punto de vista do emprendemento e da innovación".

El sector del agua reclama una subida del precio de hasta el 30%

Teresa Jiménez • original



El precio del agua en España es barato. O, al menos, es lo que se desprende de los últimos estudios publicados al respecto. Según el informe *La gestión del agua en las ciudades*, editado por el Consejo General de Economistas, el precio del agua en España es un 35,3% más barato que la media europea, y más allá del precio, el esfuerzo que tienen que realizar las familias españolas, de promedio, es el segundo más bajo de Europa. [Más noticias en la revista gratuita *elEconomista Agua y Medio Ambiente*.](#)

"El conjunto del sector es bastante eficiente en España, cuando se comparan sus precios con los de otros países europeos, incluso si se utiliza el esfuerzo relativo en relación con la renta", apunta José María Serrano, autor del estudio. Según concluye este, el pago de la factura del agua no supera en ninguna ciudad el 2 % de la renta disponible y en 42 de las 79 que analiza no llega al 1%, muy lejos del 3% de límite que marca Naciones Unidas.

El CGE no es el único que piensa que el agua es barata en España. Funcas también ha analizado el sector en su último número de *Papeles de Economía*, y ha llegado a la conclusión de que "el actual sistema de suministro de agua en España es muy barato comparado con el resto de Europa y en relación con los suministros de energía". En concreto, Funcas hace referencia a los datos facilitados por la International Water Association, que señala que el precio unitario de un metro cúbico de agua es un 35,3% más barato que la media de UE.

Recuperación de costes

El problema no es que el precio del agua sea alto o bajo y con quién se compara, sino que el actual sistema de tarifas no cumple, pues no están pensadas para hacerlo con un objetivo a largo plazo: asegurar el suministro. "Según la Directiva Marco de Agua, para asegurar una gestión eficiente y sostenible de los recursos hídricos, los precios deben fijarse atendiendo al principio de recuperación de costes y que, además, no deben subvencionarse", indica Santiago Lafuente, director España de Aqualia, quien continúa que, "ahora, en términos generales, el coste de la factura del agua cubre solo los operativos, pero no llega para plantear una necesaria renovación de infraestructuras".

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115134369

Desde la Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento llevan años reclamando una subida de los precios del agua. "Las tarifas no cubren los costes y deberían incrementarse para avanzar en la recuperación de los mismos y evitar el deterioro en la calidad del servicio, garantizando así su sostenibilidad", aseguraba el lobby del sector en su *XIV Estudio Nacional de Suministro de Agua Potable y Saneamiento en España* (2006). Y Julio Berbel, catedrático de Economía de la Universidad de Córdoba, calcula que la subida del precio tendría que estar entre el 20 y el 30%, mientras que David Casero, profesor del Máster en Ingeniería y Gestión del Agua de EOI, asegura que "el precio del agua tendría que subir entre un 30 y un 40%", y eso sólo para recuperar los costes de las infraestructuras, sin tener en cuenta los gastos ambientales. Dejando a un lado el coste medioambiental, las infraestructuras de la red de agua están alcanzando un rápido envejecimiento. Por ejemplo, de los 224.000 kilómetros de la red de distribución de agua de España, el 41% cuenta con más de 30 años de funcionamiento, mientras que el 30% está entre 15-30 años, y el 29% tiene menos de 15 años. El porcentaje de renovación se sitúa en el 0,9%.

Los datos son parecidos si se tiene en cuenta la edad de los contadores. En España existen un total de 21 millones de contadores de agua, de los cuales el 36% tiene más de 10 años. El porcentaje de renovación de estos dispositivos es del 7%, según Aeas y AGA. En cuanto a las redes de alcantarillado, que actualmente suman 165.000 kilómetros de red, su porcentaje de renovación es del 0,6%, y el 40% tiene más de 30 años.

Según los datos de Aeas, aunque los operadores invierten el 22% de la facturación -6.479 millones de euros en 2016- en renovación e inversión en nuevas infraestructuras, la mayor parte se la lleva el alcantarillado. El 12,5% de la facturación va a nuevas instalaciones y el 9,4% a renovación de la infraestructura existente. Los 1.376 millones que invirtieron en 2016 los operadores de los servicios de agua urbana equivale al conjunto de la inversión realizada por las Administraciones, tanto de carácter estatal como autonómico, en materia de agua.

"Como consecuencia de la crisis económica, y tras muchos años sin dedicarle una inversión adecuada, las infraestructuras del agua están en envejecimiento, con el consiguiente riesgo de perder los niveles de calidad de los servicios de abastecimiento y saneamiento", advierte Lafuente.

PUBLICIDAD

<http://www.eldiariomontanes.es/economia/foro-economico/serna-compromiso-ciudad-20171204210214-nt.html>

De la Serna: «Nuestro compromiso es que la ciudad esté salpicada de obras»

original



01:14:42



Ignacio de la Serna, en el centro, junto al director de El Diario Montañés, Ignacio Noriega y la vicepresidenta de Cantabria, Eva Díaz Tezanos. / Javier Cotera

El cineasta Carlos Saura encendió la mecha («El Centro Botín estará terminado a finales de julio») y el alcalde de Santander ha hecho hoy estallar la bomba: «Estoy absolutamente

<http://www.eldiariomontanes.es/economia/foro-economico/serna-compromiso-ciudad-20171204210214-nt.html>

junio”) y el alcalde de Santander ha hecho hoy estado de la cuenta. **Estoy absolutamente convencido de que estará listo antes de fin de año”.**

Íñigo de la Serna ha asegurado que el esperado centro de arte, cuyas obras comenzaron hace cuatro años, será una de las infraestructuras fundamentales para el futuro de Santander. Un futuro que, para el regidor, está muy próximo: “No se si nos comeremos las uvas, pero seguro que celebraremos los carnavales con el Centro Botín abierto”.

El actual presidente del Consejo de Municipios y Regiones de Europa ha elaborado en el Foro Económico de El Diario Montañés **una detallada radiografía de Santander**. Tres ejes son los que vertebran el horizonte santanderino a ojos de su alcalde: la competitividad económica, la cohesión social y la sostenibilidad ambiental.

Tras la presentación realizada por el director de El Diario Montañés, Íñigo Noriega, el regidor santanderino ha entrado a detallar sus ideas sobre la situación económica de la ciudad. De la Serna ha destacado la **progresiva reducción de la deuda pública**, recortada en los últimos ejercicios un 40% y camino de bajar de los 100 millones de euros.

La balanza de ingresos y gastos, la otra gran variable económica, ha arrojado al fin cifras positivas, desterrando el temido déficit de las cuentas municipales.

De la Serna también ha sacado pecho por la gestión de los pagos a proveedores (“bien y en tiempo”) y de los impuestos: “Tenemos el IBI (Impuesto de Bienes Inmuebles) más bajo de nuestra historia, un 32% por debajo de la media española. Y nuestro compromiso es seguir bajando los impuestos, como en el caso de los bienes catastrales”.

Lucha contra el paro

Las cifras publicadas el lunes por el Ministerio de Empleo señalan que **Santander cerró junio con 13.153 parados**. Un índice dos puntos por debajo de la media nacional que no permite lanzar las campanas al vuelo pero que, a ojos de De la Serna, es síntoma de “una buena progresión”.

En materia de empleo, la principal preocupación del país y la mayor rémora económica, el regidor ha destacado el papel de Santander en el pacto territorial por el empleo, en el que colaboran más de 40 organizaciones sociales y económicas, y de donde han salido 60 medidas concretas para generar empleo.

La inversión, con más de 130 millones preparados, es otra de las grandes “apuestas” de la ciudad para este año. “Nuestro compromiso es que la ciudad esté salpicada de obras”.

Las claves de su “sólida situación financiera”, en palabras del político popular, son la austeridad en el gasto, la eficiencia en la gestión de los recursos y el riguroso control.

Innovación tecnológica y cultural

Como no podía ser de otra forma, gran parte del discurso del alcalde ha girado en torno a la innovación tecnológica y cultural. “Ése es nuestro modelo de ciudad, nuestro plan estratégico, aquello en lo que queremos convertirnos”, ha enfatizado.

Una ciudad convertida en ecosistema urbano de innovación. Una frase que se traduce en

<http://www.eldiariomontanes.es/economia/foro-economico/serna-compromiso-ciudad-20171204210214-nt.html>

Una ciudad convertida en ecosistema urbano de innovación. Una frase que se traduce en políticas de ahorro energético en la gestión de las infraestructuras que permitirá, entre otras cosas, reducir el gasto energético a lo largo y ancho de la ciudad gracias a la información aportada por los servicios vinculados al 'internet de las cosas'.

De la Serna ha avanzado en este sentido una **inversión de 2,5 millones de euros para la transformación energética de los 65 edificios municipales**, lo que permitirá un ahorro medio de 300.000 euros al año. “En menos de un año vamos a ser líderes en España en ahorro energético”, ha asegurado el expresidente de la FEMP.

La reciente adjudicación a la empresa tecnológica Indra de la plataforma de gestión integrada de los servicios urbanos, como parte del proyecto Santander SmartCity, podría permitir a Santander ser la primera ciudad de Europa con todos sus servicios integrados en una misma plataforma.

El regidor cántabro ha avanzado que **el próximo 15 de julio se firmará el acuerdo con la Escuela de Organización Industrial, Banco Santander y la Universidad de Cantabria** para abrir el primer gran centro de StartUps en el norte de España. Este semillero de empresas, que se ubicará en el Barrio Pesquero, contará con una inversión de 800.000 euros sólo para el programa y permitirá lanzar una veintena de proyectos en sus primeras cuatro ediciones, de cinco meses de duración cada una. El proyecto arrancará en septiembre.

De la Serna ha desvelado que Santander participará en la primera línea de colaboración que ha abierto la Unión Europea con Corea del Sur, un proyecto dotado con 3 millones de euros y en la que participarán nueve socios europeos y otros nueve del país asiático.

Infraestructuras culturales

La cultura ha tenido un peso muy importante en el discurso del regidor, convencido de que las infraestructuras que están por llegar darán visibilidad a una ciudad pequeña, pero que lucha por ganar peso político en el escaparate europeo.

El Centro Botín es el gran referente en este campo y, según el propio alcalde, no habrá que esperar mucho más para que abra al fin sus puertas.

También el Mupac (Museo de Prehistoria y Arqueología de Cantabria) está pendiente de encontrar un hogar de una vez. El miércoles se celebra una reunión en la que el alcalde confía que se decida su emplazamiento definitivo. “Soy optimista para que mañana se tome ya una decisión, se **ponga fin a un debate estéril y el Mupac vaya a donde le corresponde**, en Santander. La Florida, el traslado de parte de la biblioteca municipal al antiguo edificio de Tabacalera y, por supuesto, la apertura de un centro asociado al Museo Reina Sofía, son otros de los hitos culturales que cambiarán la cara de la ciudad en los próximos meses o años.

Segundo eje: cohesión social

El regidor santanderino ha matizado, antes de comenzar con el análisis de sus políticas sociales, que se trata de un ámbito rodeado de una “demagogia constante”. “Somos una de las administraciones que más políticas sociales ha puesto en marcha. No hemos recortado nunca y estamos lanzando nuevos programas de ayudas”, ha asegurado antes de enumerar una veintena de programas, fondos y beneficiarios de las ayudas sociales municipales.

<http://www.eldiariomontanes.es/economia/foro-economico/serna-compromiso-ciudad-20171204210214-nt.html>

Eje de sostenibilidad ambiental

Dos espacios “**vetados hasta ahora para los santanderinos**” están abriéndose ya a la ciudad. Son La Remonta y el entorno de las estaciones de tren, donde pronto se derribarán los dos primeros edificios en las vías.

La reordenación del frente marítimo es otro de los proyectos pendientes de abordar, aunque ya hay sobre la mesa cinco proyectos elaborados por otras tantas empresas internacionales que “en principio en noviembre” se expondrán en público para proceder a una votación popular.

La movilidad, ha subrayado el regidor del PP, es otra de las máximas que impulsan a su equipo de gobierno, y tras la construcción de seis grupos de escaleras mecánicas para facilitar los accesos a zonas altas de la ciudad se presentará próximamente el siguiente proyecto: **comunicar el Río de la Pila y el túnel de Tetuán.**

De la Serna ha defendido la iniciativa del MetroTUS, argumentando que no se trata de que los autobuses vayan más rápido, sino de comunicar mejor los barrios periféricos con el centro de la ciudad.

27 emprendedores inician sus proyectos empresariales en el coworking forestal del CIS-Madeira

original



Emprendedores y autoridades en el acto de presentación del coworking forestal en el CIS-Madeira./P.L.

Se trata del octavo espacio coworking que promueven la Xunta y la Escuela de Organización Industrial, en este caso, especializado en “la aceleración, lanzamiento y desarrollo de ideas, preferentemente para empresas en el ámbito forestal y maderero”, según explicó el delegado de la EOI, Alfonso Martínez. Tiene su sede el CIS-Madeira, el centro de innovación y servicios tecnológicos de la madera ubicado en el Parque Tecnológico de Galicia.

Durante su presentación, el conselleiro de Economía, destacó que el nuevo coworking está alineado con los objetivos de la Axencia Galega da Industria Forestal: “desarrollar nuevas empresas que puedan tener un papel en la cadena monte-industria y explorar nuevos usos de la madera, tanto de la madera estructural como su utilización en sectores como la automoción o el naval”.

Entre los 20 proyectos seleccionados, hay propuestas para diferenciar la calidad de la madera a través de la tecnología, también un programa tecnológico de apoyo a la gestión forestal o proyectos para edificar viviendas de estilo americano a través de nuevas soluciones constructivas. El coworking les facilitará elaborar su plan de negocio y les orientará sobre el mercado, los posibles destinatarios o la financiación; en definitiva el coworking aportará “las herramientas que sean necesarias para minimizar los riesgos del inicio de una nueva actividad”, apuntó Martínez.

A la presentación del coworking forestal también han asistido el vicepresidente de la Diputación de Ourense, Rosendo Fernández, el alcalde de San Cibrao das Viñas, Manuel Pedro Fernández, y la delegada de la Xunta en Ourense, Marisol Díaz

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115128830

Conde defiende la innovación en el sector forestal para un monte "más productivo"

original



El conselleiro de Economía, Empleo e Industria, Francisco Conde. EFE/Archivo

Ourense, 5 dic (EFE).- El conselleiro de Economía, Empleo e Industria, Francisco Conde, ha abogado hoy por fomentar la innovación e "nuevas oportunidades" de negocio en Galicia para conseguir un "monte más productivo".

Durante una visita realizada a un centro de investigación en Ourense, Conde ha destacado el "peso específico" de este sector en Galicia, conformado en la actualidad por unas tres mil empresas (de las cuales 37 % de la primera transformación y el 63 % restante de carpintería y mobiliario).

Además, hay más de 80.000 propietarios forestales que cortan madera y 2.800 comunidades de montes en un sector que ha superado en los primeros nueve meses de año, toda la exportación del año anterior hasta alcanzar 673 millones de euros, un 12,7% más que en 2016, ha indicado.

En este sentido, Conde ha destacado la elaboración de un plan estratégico que permita alcanzar "un monte más productivo desde el punto de vista de la sostenibilidad y la ordenación".

Dentro de este objetivo, ha puesto en valor la iniciativa de "coworking" en el que participan una veintena de proyectos impulsados por 27 emprendedores, y que apoya la Xunta en colaboración con la Escuela de organización industrial.

El titular de Industria ha subrayado la importancia de trasladar la innovación "a toda la

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115128830

El titular de madera ha subrayado la importancia de trasladar la innovación "a toda la cadena de la industria forestal" que posibilite "hacer del rural un lugar para el emprendimiento" para explorar nuevos usos de la madera en otros sectores como la automoción o el naval, para, así, alcanzar nuevos mercados.

"La madera es un sector que cada vez tiene un mayor empuje desde el punto de vista del emprendimiento y de la innovación", ha indicado Conde, quien ha aludido a distintos programas que impulsa como Innova Peme, que beneficiará a 49 empresas "con ayudas de hasta 100.000 euros.

Este programa movilizará 9,5 millones de euros y tiene como objetivo que las pequeñas y medianas de empresas desarrollen nuevos productos y servicios a través de la innovación para que "en una fase posterior puedan desarrollar recursos e inversiones en el ámbito de planes de innovación", ha señalado.

<http://www.elreferente.es/tecnologicos/convocatorias-finalizar-a%F1o-31971>

Conoce las convocatorias a las que te puedes presentar antes de que acabe 2017

Indra Kishinchand • original



Programas como los impulsados por Lanzadera mantienen su convocatoria abierta durante todo el año

El diario El Referente recopila las principales convocatorias para emprendedores que permanecen abiertas hasta finales de año. En su momento destacamos las [inscripciones que podían realizarse al inicio del curso](#), y ahora hacemos un repaso por aquellas que aprovechan el tirón de final de año para apoyar a los emprendedores.

A continuación se especifican programas, principalmente, de aceleradoras de startups, entidades que entran a ayudar a los emprendedores en fases avanzadas, normalmente en fases seed y growth, ya con un modelo testado, un equipo formado y donde pueden estar ya facturando a sus primeros clientes. Para acceder a las principales aceleradoras de startups de España, estas suelen abrir convocatorias anual donde reciben proyectos con una serie de características, de las que seleccionan un número determinado para acelerar.

1. Sity (Aguas de Barcelona). La empresa catalana Aigües de Barcelona convoca su programa anual Sity2017, un programa de incubación de startup tecnológicas enfocadas al campo de la alimentación. Aigües de Barcelona ofrece financiación directa y un completo plan de formación a través de cursos de mentoring para las cinco mejores startups. Los proyectos serán seleccionados a través de un proceso asesorado por expertos del ámbito de la alimentación y el emprendimiento. Los interesados en participar podrán presentar su candidatura **hasta el próximo 6 de diciembre** de 2017. Insíbete [aquí](#).

2. Explorer, jóvenes con ideas (Santander). Tras cambiar la denominación Yuzz por Explorer, el Grupo Santander abre de nuevo su convocatoria para el programa Jóvenes con ideas, dirigido a emprendedores de entre 18 y 31 años en Madrid. Los emprendedores madrileños pueden acceder a la convocatoria **hasta el 8 de diciembre**. [Puedes inscribirte aquí](#).

<http://www.elreferente.es/tecnologicos/convocatorias-finalizar-a%F1o-31971>

3. Go2Work Madrid (EOI). La sexta convocatoria del Espacio Coworking EOI Madrid, 'Go2Work' es una iniciativa de la Escuela de Organización Industrial (EOI), cofinanciada por el Fondo Social Europeo (FSE). Esta contribuirá a acelerar 12 proyectos sin coste alguno para los participantes. La convocatoria está dirigida a emprendedores con ilusión y dedicación, que cuenten con un proyecto empresarial innovador en el ámbito de internet en fase temprana de desarrollo o bien con una startup creada recientemente, no más de seis meses antes de su incorporación al programa. Está abierta **hasta el 16 de diciembre** y **puedes inscribirte aquí**.

4. santalucía IMPULSA. En su segunda edición, ese programa se dirige a todo el ecosistema emprendedor y a todos los proyectos, productos y servicios cuyo modelo de negocio sea sostenible con base tecnológica, innovador y diferente, con un mínimo producto viable que aporte nuevos enfoques y con posibilidades de desarrollar sinergias y colaboraciones con el Grupo santalucía en todas sus áreas de negocio. La convocatoria se mantendrá abierta **hasta el próximo 17 de diciembre**. **Puedes apuntarte aquí**.

5. B-Value. La Fundación Ship2B y la Fundación Banco Sabadell impulsan la segunda edición del programa de innovación social B-Value. La iniciativa está dirigida a entidades sin ánimo de lucro de toda España que trabajen con cualquier tipo de colectivo. El objetivo es que asociaciones y fundaciones puedan profesionalizar su labor y mejorar su propuesta de valor. Todas las entidades interesadas en participar en el programa B-Value podrán enviar su candidatura **hasta el 17 de diciembre**. **Las inscripciones están abiertas aquí**.

6. Impulsa Visión. La aceleradora de startups de RTVE, Impulsa Visión, ha abierto su tercera convocatoria. Una vez finalice el periodo de inscripción, la segunda fase comenzará con la valoración de los proyectos presentados que hayan cumplido todos los requisitos especificados en las bases, siendo seleccionados los que obtengan mayor puntuación. Esta convocatoria, dirigida tanto a autónomos como a micropymes que tengan desde proyectos en fase semilla a startups en fase de lanzamiento, busca proyectos innovadores de aplicación práctica en RTVE, del campo audiovisual y tecnológico. La convocatoria está abierta **hasta el 20 de diciembre** y la **inscripción puede realizarse aquí**.

7. PlayStation Camp. Este es un espacio abierto de creación de videojuegos fundado por Sony Interactive Entertainment España y cuya convocatoria se dirige a universitarios, personas que están trabajando en un videojuego o que forman parte de un pequeño estudio desarrollador. Los equipos deben que se presenten deben estar compuestos de al menos tres perfiles: game designer, artista y programador. El registro y el envío de la documentación se realizará a través del botón "**Quiero participar**" en la web de la convocatoria **hasta el 31 de diciembre**.

8. Conector Startup Accelerator. La aceleradora de startups tecnológicas especializada en fase seed, acaba el año abriendo tres convocatorias simultáneas que suponen su noveno programa horizontal de aceleración en Barcelona, tercero en Madrid y su segunda edición en Galicia. El programa está enfocado a proyectos que tengan su producto en el mercado, primeras métricas y sean escalables y con potencial de crecimiento. El plazo para presentarse en los programas de Madrid y Barcelona **finalizará el 2 de enero de 2018** y el de Galicia, aún por confirmar la fecha exacta, lo hará unas semanas más tarde. **Puedes inscribirte aquí**.

9. Lanzadera. Los programa Lanzadera y Garaje, de la aceleradora Lanzadera, impulsada por Juan Roig, mantienen la convocatoria **abierta durante todo el año**. El primero de ellos está dirigido a personas o equipos cuyo proyecto emprendedor tenga más de seis meses de vida desde su lanzamiento al mercado mientras que el segundo está enfocado a personas con proyectos en fase inicial. **Puedes inscribirte aquí**.

Esta es la opinión de los internautas, reservado el derecho a eliminar comentarios injuriantes o contrarios a las leyes españolas.

<http://www.aulamagna.com.es/entrevista-juventud-jaen/>

Concejal Delegado de Juventud y Participación Ciudadana

original



Manuel Francisco Heras ejerce como en Jaén desde los 26 años. Actualmente, con 32, sigue siendo el miembro más joven de la corporación y afrontando los nuevos problemas que acechan a la juventud jiennense. En su gestión, Heras se apoya en las **asociaciones juveniles jiennenses** para saber qué quieren los jóvenes y definir su programación de actividades. Su principal reto en la actualidad, asegura, es afrontar la adicción a las redes sociales.

¿Qué has estudiado y qué formación has recibido antes de convertirte en concejal?

Estudí Administración y Dirección de Empresas en la Universidad de Jaén, compaginé mis estudios con el trabajo en dos empresas hortofrutícolas y en una cooperativa. Después quise especializarme e hice un Máster en Asesoría y Tributación Fiscal en Madrid. Luego me colegié como economista en el Jaén y poco después entré en el Ayuntamiento.

¿Cómo llegaste a ser Concejal de Juventud en Jaén?

Empecé en el movimiento asociativo de la UJA, formé parte del claustro universitario y posteriormente me metí en las Juventudes del Partido Popular hasta que me llamaron y me preguntaron si quería formar parte de la lista de concejales en 2011.

“El gran reto que tenemos ahora es afrontar los problemas nuevos que nos están llegando y que están relacionados con la adicción de los jóvenes a las redes sociales”

¿Qué cualidades debe tener un Concejal de Deportes? ¿La edad cuenta?

En mi opinión sí que cuenta. Hay que tener voluntad de trabajar y mucha empatía hacia los problemas de los jóvenes. En mi caso tengo 32 años, entre en esta Concejalía con 26 y sigo siendo el concejal más joven del Ayuntamiento de Jaén.

¿Qué es lo más difícil y lo más agradecido de tu gestión como concejal?

Lo más difícil y el gran reto que tenemos ahora es afrontar los problemas nuevos que nos están llegando y

<http://www.aulamagna.com.es/entrevista-juventud-jaen/>

que están relacionados con la adicción de los jóvenes a las redes sociales. Esto es algo que se está convirtiendo en un auténtico problema. Y lo más agradecido es cuando organizamos actividades como conciertos, certámenes u otras cosas y ves que los jóvenes responden, que participan y que se agotan las plazas, eso te hace sentir muy satisfecho.



<http://www.aulamagna.com.es/entrevista-juventud-jaen/>



¿Es difícil captar la atención de los jóvenes?

Cuando vas de la mano de alguna asociación juvenil es más fácil acceder a los jóvenes que cuando vas de parte de la administración. Yo creo que estas asociaciones pueden ayudar a romper el muro que separa a los jóvenes de las administraciones. En esta concejalía vamos muy de la mano de estas asociaciones en la programación de actividades.

¿Cuál es el proyecto más ambicioso y de mayor éxito que ha desarrollado durante su gestión?

Sin duda la creación de la Mesa Local de la Juventud de Jaén, esta es un órgano consultivo del ayuntamiento en materia de juventud mediante el cual nos reunimos con los jóvenes para saber qué quieren hacer, conocer sus principales anhelos y diseñar una hoja de ruta de actividades que sean de su interés, ya sean conciertos, talleres, actividades formativas, concursos... Esto nos ha permitido tener un plus de éxito que antes no teníamos. Hasta la creación de esta mesa eran los propios técnicos los que diseñaban el programa de actividades, pero ahora son los propios jóvenes los que nos ayudan a diseñar esta hoja de rutas.

“La Mesa Local de la Juventud de Jaén es un órgano consultivo del ayuntamiento mediante el cual nos reunimos con los jóvenes para saber qué quieren hacer, conocer sus principales anhelos y diseñar una hoja de ruta de actividades que sean de su interés”

¿Cuándo se creó esta mesa, quién forma parte de la misma y con qué frecuencia se reúnen sus miembros?

<http://www.aulamagna.com.es/entrevista-juventud-jaen/>

La mesa se constituyó en 2013 y la constituyen representantes de más de veinte asociaciones juveniles de Jaén, jóvenes a título particular que han pedido estar en ella, los técnicos de la concejalía y un representante de cada uno de los grupos políticos del ayuntamiento.

¿Cuál es el principal reto que afronta actualmente esta concejalía?

La adicción a las redes sociales, este un tema muy preocupante que no para de crecer. Nos están entrando muchos casos y muchos padres preocupados han venido a este despacho muy asustados. Este es además un problema que afecta a todos los jóvenes sin distinción de edad, clase social o nivel de estudios. Hay jóvenes que emplean el 90% de su tiempo libre en las redes sociales, también encontramos muchos jóvenes que han iniciado una carrera por ver quién consigue mayor número de 'me gusta' con sus imágenes, además de los casos de bullying y acoso a través de las redes. Nuestro gran reto es dar respuesta a este problema silencioso que sigue creciendo. Estamos haciendo diversos talleres de prevención para esta adicción en los institutos, junto con la asociación Jaén Square, además estamos haciendo campañas informativas precisamente dentro de las redes sociales para luchar contra esto.

En materia de formación, ¿cuál es el mayor proyecto que desarrolla esta concejalía?

Tenemos un acuerdo con el Ministerio de Educación por el que ofrecemos varios talleres on line con certificación regulada a través del proyecto Aula Mentor. Son más de 100 talleres de muy diversos temas con precios muy económicos, muchos de ellos becados. El objetivo es dar soporte a los jóvenes en materia de formación, además ponemos a disposición de los jóvenes una sala con ordenadores para los que no disponen de ordenador o acceso a internet en sus casas.

¿Cómo son las relaciones con el sector juvenil de Jaén?

Los jóvenes saben que estas puertas están abiertas para ellos siempre que lo necesiten. Desde aquí han nacido muchas asociaciones juveniles. Tenemos un protocolo de creación de asociaciones y desde aquí les gestionamos todo el papeleo y les asesoramos para que como mínimo tres personas puedan crear una asociación. La asociación Jaén Square, por ejemplo, nació aquí.

¿Cuáles son los principales espacios destinados a los jóvenes de la ciudad?

Jaén cuenta con dos teatros, dos espacios deportivos, Las Fuentezuelas y La Salobreja, y la sede la de la Universidad Popular entre otros espacios. Precisamente aquí en la Universidad Popular los jóvenes disponen de una sala de exposiciones para que puedan exponer de forma gratuita, diversos despachos para que puedan usar las asociaciones juveniles durante un periodo de hasta dos años, salas de reuniones, un ciber gratuito para jóvenes... La Universidad Popular es sin duda uno de los principales puntos de encuentro para el talento juvenil en Jaén.

“Tenemos un protocolo de creación de asociaciones y desde aquí gestionamos todo el papeleo y asesoramos a los jóvenes para que puedan crear una asociación”

Según las encuestas, los jóvenes parecen mostrar más interés por los partidos políticos nuevos, en este sentido, ¿cree que las líneas estratégicas del PP quedan lejos del interés de los jóvenes?

Es cierto que en España están entrando nuevos partidos, y que ya no hay un bipartidismo entre PP y PSOE. Esto nuevos partidos tienen la mochila vacía y eso significa que pueden decir a los jóvenes todo lo que estos quieren oír. Pero cuando estos partidos entran en los gobiernos empiezan a no cumplir lo prometido y el PP es, precisamente, al primer partido al que los jóvenes acuden cuando dichos partidos los dejan tirados con las promesas que les hicieron. Yo creo que en las próximas elecciones los jóvenes valorarán más la experiencia del PP que esos partidos primerizos que prometieron mucho pero que a la hora de la verdad han demostrado que sus promesas eran falsas y que gobernar es más difícil que estar en la oposición.

<http://www.aulamagna.com.es/entrevista-juventud-jaen/>

¿Con qué presupuestos cuenta el Ayuntamiento, y esta concejalía en particular, para atender las demandas de la juventud?

Las políticas relacionadas con juventud atienden a diversas concejalías y servicios, a los jóvenes les interesa la cultura, por lo tanto hablamos del Patronato de Cultura, les interesa el deporte, hablamos también de los recursos que el ayuntamiento destina al deporte, así como la sociedad municipal de la vivienda, del Instituto Municipal de Empleo y Formación Empresarial (IMEFE) con muchos cursos y actividades dirigidos a jóvenes, etcétera. Cuantificar todo esto no es fácil. En el caso de esta concejalía, contamos con un presupuesto de 150.000 euros anuales destinados principalmente a organizar actividades que sean de interés para los jóvenes. Esta partida presupuestaria cada año se define en función de lo que se decide en la Mesa Local de la Juventud.

¿Qué parte de este presupuesto está dirigido a fomentar el empleo y el emprendimiento en los jóvenes?

Para este tema el Ayuntamiento de Jaén cuenta con el IMEFE, que firmó hace años un acuerdo con la Escuela de Organización Industrial mediante el cual organiza todas las semanas actividades formativa orientadas al empleo o al emprendimiento. En este sentido todo lo referente al empleo el ayuntamiento de Jaén la tiene canalizado a través de IMEFE, y es a través de IMEFE como fomenta el empleo entre los jóvenes.



Concierto en la UJA

¿Qué tal son las relaciones entre esta concejalía y la Universidad de Jaén?

Muy buenas. Son muchas las asociaciones de estudiantes de la universidad que pasan por aquí para pedir ayuda y asesoramiento, y por supuesto siempre se les concede. Tenemos proyectos comunes, como por ejemplo la campaña de recogida de juguetes que hacemos con la asociación universitaria 'Enrédate', hemos colaborado para organizar talleres de lenguaje de signos y oratoria, por poner un ejemplo, organizamos un Salón del Manga en el campus que tuvo mucho éxito, conciertos y otras muchas actividades.

¿Qué actividades destacaría de la programación organizada desde la Concejalía de Juventud?

El certamen de cortometrajes DEcortoAN, que este año cumple su séptima edición y en el que siempre recibimos muchísima participación. El concurso de pintura, los certámenes de música, que son una oportunidad para fomentar el talento de las bandas locales, los Rallys fotográficos, el Salón del Manga que este año ha desbordado sus previsiones, el festival de rock que celebramos en el Paseo de las Bicicletas en septiembre, que es gratuito y dura tres días, los talleres formativos, las campañas sobre el

<http://www.aulamagna.com.es/entrevista-juventud-jaen/>

conductor alternativo para tomentar que los que se van a encargar de conducir no consuman alcohol, el Premio Jaén Joven... El objetivo es estimular el talento juvenil y que las personas que no tienen apoyo por parte del sector privado puedan utilizar nuestros recursos.

EOI y Fundación ONCE impulsan el emprendimiento de las personas con discapacidad

original

El acuerdo contempla acciones orientadas a la inclusión formativa y laboral

Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito entre la **Escuela de Organización Industrial (EOI)** y **Fundación ONCE** a partir del cual ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas.



Ana Álvarez Castro

En la firma del acuerdo han estado presentes el director general de Fundación ONCE, **José Luis Martínez Donoso**; su director de Accesibilidad Universal e Innovación, **Jesús Hernández Galán**; el director general de EOI, **Adolfo Cazorla Montero**, y la directora de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de EOI, .

Entre otras actuaciones, EOI y Fundación ONCE se comprometen a impulsar la **iniciativa emprendedora** de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores. Igualmente, apoyarán la **inclusión formativa y laboral** de las personas con discapacidad en los programas desarrollados por ambas instituciones.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para incorporar el **interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal** en pymes, instituciones y sociedad en general y promover su inclusión en las políticas de RSC. Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán acciones formativas específicas en

<http://www.mujerempredadora.net/eoi-yfundacion-once-impulsan-empredimiento-personas-con-discapacidad/>

materia de diseño inclusivo y accesible. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con discapacidad.

El acuerdo contempla, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos transnacionales.

<http://www.efeempresas.com/noticia/one-y-eoi-acuerdo-discapacidad/>

Fundación ONCE y la EOI impulsarán el emprendimiento

original



El director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso, y el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero.

Ambas entidades **llevarán a cabo diferentes iniciativas conjuntas** “dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas”, según han afirmado en un comunicado.

Una de las actuaciones que dichas instituciones impulsarán es **la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad.**

Además, apoyarán la inclusión formativa y laboral de dichas personas en los programas desarrollados por ambas empresas.

“Se desarrollarán estudios, informes y acciones formativas específicas”

Por otro lado, trabajarán de forma conjunta con el objetivo de **“incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal** en pymes, instituciones y sociedad en general”, y promoverán “su inclusión en las políticas de RSC”.

Para lograrlo, realizarán estudios e informes y “desarrollarán acciones formativas específicas” en materia de diseño inclusivo y accesible.

<http://www.efeempresas.com/noticia/one-y-eoi-acuerdo-discapacidad/>

Dicho convenio supone “la consolidación de la satisfactoria” colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012, según han afirmado las fuentes.

<http://www.efeempresas.com/noticia/one-y-eoi-acuerdo-discapacidad/>

Fundación ONCE y la EOI impulsarán el emprendimiento

original



El director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso, y el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero.

Ambas entidades **llevarán a cabo diferentes iniciativas conjuntas** “dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas”, según han afirmado en un comunicado.

Una de las actuaciones que dichas instituciones impulsarán es **la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad.**

Además, apoyarán la inclusión formativa y laboral de dichas personas en los programas desarrollados por ambas empresas.

“Se desarrollarán estudios, informes y acciones formativas específicas”

Por otro lado, trabajarán de forma conjunta con el objetivo de **“incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal** en pymes, instituciones y sociedad en general”, y promoverán “su inclusión en las políticas de RSC”.

Para lograrlo, realizarán estudios e informes y “desarrollarán acciones formativas específicas” en materia de diseño inclusivo y accesible.

<http://www.efeempresas.com/noticia/one-y-eoi-acuerdo-discapacidad/>

Dicho convenio supone “la consolidación de la satisfactoria” colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012, según han afirmado las fuentes.

<http://www.efeescuela.es/noticias/google-activate-estrena-cursos-big-data-ciberseguridad/>

Google Actívate estrena cursos de Big Data y Ciberseguridad

Mar Villasante • original



Más de 230.000 personas en España se han formado en competencias digitales con esta iniciativa

Google Actívate abrirá a principios de 2018 una nueva edición de los cursos gratuitos de formación en competencias digitales. Big Data y Ciberseguridad son algunas de las principales novedades para el próximo año.

El programa de [Google Actívate](#) nació en marzo de 2014 con el apoyo del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, así como la EOI, Red.es, IAB Spain y la Fundación Santa María la Real, además de 29 universidades públicas de todas las comunidades autónomas. Desde entonces, más de 230.000 personas se han formado en competencias digitales y más de 34.000 han conseguido prácticas o un empleo a través de esta iniciativa, de acuerdo con los datos de la compañía.

Entre las novedades de la próxima edición de Google Actívate destaca la oferta de cursos de formación en dos campos en los que se espera un fuerte incremento en la demanda de profesionales, como son el Big Data, programa que desarrolla en colaboración con la EOI y Red.es, y la Ciberseguridad, en colaboración con INCIBE.

También se ha incorporado a la oferta de cursos el programa Transformación Digital para el empleo, [en colaboración con la EOI](#), que permitirá que hasta 160 alumnos puedan acceder a un trabajo a través de las ayudas económicas que esta escuela de negocios convocará antes de final de año.

Por otro lado, un autobús recorrerá diferentes puntos del país para ofrecer charlas y formación gratuita con el objetivo de promover el estudio y el aprendizaje en competencias digitales. Localidades del País Vasco y la Comunidad Valenciana han sido las primeras paradas de este autobús en el que se realizarán eventos, talleres de empleo, marca personal y estrategia digital para

pymes, y en el que los interesados pueden aprender a elaborar un CV o conocer ponencias de casos de éxito locales.

Desde Google Actívate recuerdan que la Comisión Europea ha cifrado en más de 900.000 los

<http://www.efeescuela.es/noticias/google-activate-estrena-cursos-big-data-ciberseguridad/>

puestos de trabajo que quedarán sin cubrir en 2020 por la falta de profesionales con formación tecnológica y digital, que también sería la causa de que haya más de 300.000 empleos sin cubrir en España. Los empleos en el sector digital aumentan en más de 100.000 al año, a un ritmo superior al de profesionales cualificados en esas tecnologías, advierten.

Sexta edición del Espacio Coworking EOI Madrid

original



La convocatoria está dirigida a emprendedores con un proyecto innovador en el ámbito de Internet, en fase temprana de desarrollo, o con una empresa creada como máximo seis meses antes de la incorporación al programa. Las solicitudes pueden presentarse hasta el próximo 16 de diciembre.

Una veintena de [emprendedores](#) tendrán la oportunidad de dar el impulso definitivo a su proyecto empresarial en la sexta convocatoria del Espacio Coworking EOI Madrid, 'Go2Work'. Esta iniciativa de la Escuela de Organización Industrial (EOI), cofinanciada por el Fondo Social Europeo (FSE), contribuirá a acelerar 12 proyectos sin coste alguno para los participantes, que pueden presentar sus solicitudes hasta el próximo 16 de diciembre en la [web de EOI](#).

La convocatoria está dirigida a emprendedores que cuenten con un proyecto empresarial innovador en el ámbito de Internet en fase temprana de desarrollo o bien con una empresa creada recientemente, no más de seis meses antes de su incorporación al programa. Durante cinco meses, los seleccionados contarán con un espacio de trabajo, reunión y relación con otros emprendedores. Mentores expertos en la puesta en marcha de proyectos empresariales les acompañarán en todo el proceso, desde el diseño del modelo de negocio y de validación de la idea hasta su puesta en marcha u optimización de la empresa. En paralelo, los participantes disfrutarán de talleres prácticos de formación en temáticas imprescindibles para el [emprendimiento digital](#), incluyendo metodologías ágiles, [marketing digital](#), métricas, finanzas, comunicación, creatividad o fuentes de financiación, entre otras.

Igualmente, en el marco del Espacio Coworking se celebrarán diferentes actividades encaminadas a potenciar el networking y la notoriedad de los proyectos y a compartir buenas prácticas. La edición se cerrará con un Demo Day en el que se presentarán los proyectos participantes en el programa, en un evento público con emprendedores ya consolidados que expondrán sus experiencias y sus consejos para los que están embezando.

<http://tecnologiaparatuempresa.ituser.es/actualidad/2017/12/sexta-edicion-del-espacio-coworking-eoi-madrid>

El Espacio Coworking EOI Madrid se enmarca en una red nacional de 50 Espacios Coworking en distintos puntos de España. En sus cinco ediciones han contribuido a impulsar más de 50 proyectos, con casos de éxito como Geoblink, WeCollect, Hackity, StylePrivé, Citylok, BrickFunding, MyHospitality, Infomix o Epic Kids.

Discapacidad. eoi y fundación once colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad

ElEconomista.es • original

MADRID, 04 (SERVIMEDIA)

Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito este lunes entre la Escuela de Organización Industrial (EOI) y Fundación ONCE. Ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar su formación.

En la firma del acuerdo estuvieron presentes el director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso; su director de Accesibilidad Universal e Innovación, Jesús Hernández; el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero, y la directora de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de EOI, Ana Álvarez Castro.

Entre otras actuaciones, EOI y Fundación ONCE se comprometen a impulsar la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores. Igualmente, apoyarán la inclusión formativa y laboral de las personas con discapacidad en los programas desarrollados por ambas entidades.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general y promover su inclusión en las políticas de RSC. Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán acciones formativas específicas en materia de diseño inclusivo y accesible. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con discapacidad. El acuerdo establece, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos transnacionales.

Este convenio supone la consolidación de la satisfactoria colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012. Ambas instituciones reafirman así su compromiso con la accesibilidad universal de entornos, productos y servicios a través del aprendizaje y la aplicación de los criterios del diseño para todas las personas, con la consolidación de empresas que creen empleo para personas con discapacidad y con la mejora de su empleabilidad.

(SERVIMEDIA)

04-DIC-17

EOI y Fundación ONCE colaborarán para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad

original



Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito esta mañana entre la Escuela de Organización Industrial (EOI) y Fundación ONCE. Ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas

En la firma del acuerdo han estado presentes el director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso; su director de Accesibilidad Universal e Innovación, Jesús Hernández Galán; el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero, y la directora de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de EOI, Ana Álvarez Castro.

Entre otras actuaciones, EOI y Fundación ONCE se comprometen a impulsar la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores. Igualmente, apoyarán la inclusión formativa y laboral de las personas con discapacidad en los programas desarrollados por ambas instituciones.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general y promover su inclusión en las políticas de RSC. Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán acciones formativas específicas en materia de diseño inclusivo y accesible. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con discapacidad.

El acuerdo contempla, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos transnacionales.

Este convenio supone la consolidación de la satisfactoria colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012. Ambas instituciones reafirman así su compromiso con la accesibilidad universal de

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115039853

entornos, productos y servicios a través del aprendizaje y la aplicación de los criterios del diseño para todas las personas, con la consolidación de empresas que creen empleo para personas con discapacidad y con la mejora de la empleabilidad de dichas personas.

<http://controlpublicidad.com/omd-spain-incorpora-a-jose-luis-nunez-como-head-of-programmatic/>

OMD Spain ficha a José Luis Núñez como Head of Programmatic

original



Lunes, 04 de diciembre 2017

Experto tanto en la compra como en la venta programática y en el desarrollo de servicios de valor añadido digitales, José Luis Núñez reportará directamente a Sandra Sotelo, Head of Digital de OMD Spain.

OMD España refuerza su área digital incorporando a José Luis Núñez como *Head of Programmatic*. José Luis cuenta con experiencia avanzada tanto en el lado de la oferta como en el de la demanda en **programática**. Desde el punto de vista de compra, desde 2013, ha trabajado con DSPs **tanto de vídeo como display** como DBM, DataXu, Tubemogul, AdapTV, Appnexus, etc. y en la **venta con SSPs** como Appnexus, Liverail, SpotX, SmartX, DFP, AOL One, etc. Además, ha trabajado también con DMPs como Bluekai y Nielsen desde la definición de la taxonomía hasta la ejecución y optimización de campañas sobre la data adquirida.

Estudió la especialidad de Telemática de Ingeniería Superior de Telecomunicaciones en la ETSIT de la

Universidad Politécnica de Madrid y ya en 5º curso comenzó a trabajar como Jefe de Proyecto en Qarana Solutions en el lanzamiento de Uno-e. Los primeros años de su carrera giraron en el mundo de la **banca online y de las operadoras de móviles** y en el 2007 **entró en el mundo de la publicidad digital al lanzar un startup, Zentym**, enfocada al desarrollo de un Adserver y SSP de vídeo para TV en el móvil. Durante esta época cursó un Executive MBA en la EOI.

José Luis se ha incorporado **desde Smartclin** donde ha definido la estrategia de venta programática en la

<http://controlpublicidad.com/omd-spain-incorpora-a-jose-luis-nunez-como-head-of-programmatic/>

Jose Luis se ha incorporado a OMD Smartcom, donde ha definido la estrategia de venta programática en la compañía, pero también tiene una amplia experiencia en el sector publicitario y de la publicidad programática trabajando en empresas como **Crazy4Media y Netsales**.

Para José Luis Núñez, “creo que estamos en la infancia del mercado de la programática, viviendo una consolidación en las plataformas, pero todavía con mucho camino por recorrer a medida que el mercado madura. OMD es para mí un lugar privilegiado para disfrutar y trabajar y, sobre todo, **actuar e influir sobre la revolución de la industria que está estimulando la programática, con acceso a todo tipo de tecnologías** y rodeado de un equipo de primera línea en todos los ámbitos”.

Benicàssim acoge el tour Google Actívate para acercar la formación gratuita de esta plataforma digital

Revista Poble • [original](#)

El bus informativo del tour estará ubicado en la plaza de la Estación el mañana lunes por la tarde

La alcaldesa de Benicàssim, Susana Marqués ha anunciado la llegada mañana del Tour “Google Actívate Comunidad Valenciana” mañana lunes, 4 de diciembre. La actividad programada en Benicàssim consiste en la presencia de un autobús que ofrece cursos en competencias y habilidades digitales, con el objetivo de acercar este tipo de formación, de manera gratuita, a todas las personas interesadas en Benicàssim en mejorar su empleabilidad.

Marqués ha destacado que **“en nuestra localidad se realizan importantes esfuerzos cada mes para dotar a toda la población de mejores habilidades y competencias digitales, por eso nos parece importantísimo que una entidad como Google España, recale por primera vez en Benicàssim y vamos a tratar de conseguir que lo siga haciendo en futuros eventos”**.

Con el Tour “Google Actívate Comunidad Valenciana”, se busca extender aún más este tipo de formación en nuestro territorio, que recientemente ha recibido el “Premio Google Actívate” en reconocimiento a los 28.600 alumnos que ya se han formado en habilidades digitales con este programa, desde que se lanzó en 2014.

El autobús desplegará mañana lunes un set en la Plaza de la Estación de Benicàssim, donde todos los ciudadanos interesados podrán acercarse, entre las 11.30h y las 17.30h, para conocer la amplia oferta de formación gratuita en competencias digitales de Google Actívate, que incluye cursos sobre marketing digital, emprendimiento, comercio electrónico, transformación digital para el empleo, cloud computing o desarrollo de webs y aplicaciones.

Según ha explicado Francisco Ruiz Antón, Director de Políticas y Asuntos Públicos de Google España y Portugal, **“desde el lanzamiento de Google Actívate, más de 4.900 jóvenes de las provincias de Valencia, Castellón y Alicante que han realizado los cursos han encontrado trabajo o han creado su propia empresa. Eso es lo que nos mueve a querer acercar y facilitar todavía más el acceso a nuestros cursos de formación gratuita en competencias digitales, que dota a los alumnos de habilidades y aptitudes que hoy en día son imprescindibles para acceder al mercado laboral.”**

Con la estancia del tour en Benicàssim, el autobús finaliza su recorrido por la Comunidad Valenciana, que se inició el pasado día 28 de noviembre en Alicante.

Google Actívate en cifras

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114978925

Google Actívate es el programa de formación gratuita en competencias digitales de Google, que se imparte a través de cursos presenciales y online.

El programa se puso en marcha en marzo de 2014 con el apoyo del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, así como la EOI, Red.es, IAB Spain, y la Fundación Santa María la Real, además de 29 universidades públicas de todas las Comunidades Autónomas. Son más de 34.000 las personas que han conseguido un empleo o unas prácticas, tras pasar por Google Actívate, ya sea por cuenta ajena o lanzando su propio negocio. Asimismo, más de 230.000 personas se han formado en competencias digitales en nuestro país gracias a este programa.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114989305

Coworking Santander celebra el próximo lunes, 4 de diciembre, una jornada sobre la inversión en startups

original

Los ponentes serán Mark Kavelaars, del Comité de Inversión de Swanlaab Venture Factory, y Álvaro Verdoy, de la startup 'saleslayer.com'. El encuentro se desarrollará en el Palacio de la Magdalena, a partir de las 16,30 horas.



El programa Coworking Santander celebra el próximo lunes, 4 de diciembre, una jornada sobre la inversión en startups en la que se ofrecerá una doble perspectiva, por un lado, con el punto de vista de un emprendedor, y por otro, con la visión del representante de una compañía inversora.

Así, los ponentes serán Mark Erik Kavelaars, del Comité de Inversión de Swanlaab Venture Factory, y Álvaro Verdoy, de la startup 'saleslayer.com', según ha avanzado la concejala de Empleo y Desarrollo Empresarial, Ana González Pescador.

La jornada forma parte de las actividades abiertas al público general del programa Coworking Santander, una iniciativa impulsada por el Ayuntamiento, la Escuela de Organización Industrial (EOI) y el Banco Santander, y cofinanciada por el Fondo Social Europeo.

En esta ocasión, la temática del encuentro se centra en la captación de inversores y

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114989305

financiación para la puesta en marcha de nuevas iniciativas y proyectos emprendedores.

Para ello, se contará en primer lugar con la intervención de Mark Erik Kavelaars, socio de Swanlaab Venture Factory y copresidente del Comité de Inversión de la firma, que tiene experiencia en puestos ejecutivos en diferentes sectores, como banca, tecnologías de la información y asesoría corporativa.

Tras él, tomará la palabra el emprendedor Álvaro Verdoy, de saleslayer.com, una startup de distribución de software creada para facilitar a las empresas el trabajo de gestión de la información de producto y de su publicación en sus canales de venta.

La jornada incluirá también un turno de debate entre los ponentes y los asistentes, así como una sesión de networking para que los participantes puedan establecer contactos entre ellos, exponer sus proyectos y buscar posibles colaboraciones.

La jornada, abierta a cualquier emprendedor, empresa o persona interesada, se celebrará entre las 16.30 y las 19.00 horas en el Palacio de la Magdalena.

Las inscripciones pueden realizarse a través de la web de EOI (<https://www.eoi.es/es/eventos/26362/jornada-inversion-en-startups-coworking-santander/inscripcion>).

Coworking Santander celebra hoy una jornada sobre inversión en startups

original



Un 11,5 % de empresas cántabras prevé aumentar plantilla, según Ministerio

El programa Coworking Santander celebra este lunes, 4 de diciembre, una jornada sobre la inversión en startups en la que se ofrecerá una doble perspectiva, por un lado, con el punto de vista de un emprendedor, y por otro, con la visión del representante de una compañía inversora.

Así, los ponentes serán Mark Erik Kavelaars, del Comité de Inversión de Swanlaab Venture Factory, y Álvaro Verdoy, de la startup 'saleslayer.com'.

La jornada forma parte de las actividades abiertas al público general del programa Coworking Santander, una iniciativa impulsada por el Ayuntamiento, la Escuela de Organización Industrial (EOI) y el Banco Santander, y cofinanciada por el Fondo Social Europeo.

En esta ocasión, la temática del encuentro se centra en la captación de inversores y financiación para la puesta en marcha de nuevas iniciativas y proyectos emprendedores.

Para ello, se contará en primer lugar con la intervención de Mark Erik Kavelaars, socio de Swanlaab Venture Factory y copresidente del Comité de Inversión de la firma, que tiene experiencia en puestos ejecutivos en diferentes sectores, como banca,

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114972799

tecnologías de la información y asesoría corporativa.

Tras él, tomará la palabra el emprendedor Álvaro Verdoy, de saleslayer.com, una startup de distribución de software creada para facilitar a las empresas el trabajo de gestión de la información de producto y de su publicación en sus canales de venta.

La jornada incluirá también un turno de debate entre los ponentes y los asistentes, así como una sesión de networking para que los participantes puedan establecer contactos entre ellos, exponer sus proyectos y buscar posibles colaboraciones.

La jornada, abierta a cualquier emprendedor, empresa o persona interesada, se celebrará entre las 16.30 y las 19.00 horas en el Palacio de la Magdalena.

DISCAPACIDAD. EOI Y FUNDACIÓN ONCE COLABORAN PARA AVANZAR HACIA LA ACCESIBILIDAD UNIVERSAL E IMPULSAR EL EMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD

original

Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito este lunes entre la Escuela de Organización Industrial (EOI) y Fundación ONCE. Ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar su formación.

En la firma del acuerdo estuvieron presentes el director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso; su director de Accesibilidad Universal e Innovación, Jesús Hernández; el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero, y la directora de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de EOI, Ana Álvarez Castro. Entre otras actuaciones, EOI y Fundación ONCE se comprometen a impulsar la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores. Igualmente, apoyarán la inclusión formativa y laboral de las personas con discapacidad en los programas desarrollados por ambas entidades.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general y promover su inclusión en las políticas de RSC. Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán acciones formativas específicas en materia de diseño inclusivo y accesible. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con discapacidad. El acuerdo establece, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos transnacionales.

Este convenio supone la consolidación de la satisfactoria colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012. Ambas instituciones reafirman así su compromiso con la accesibilidad universal de entornos, productos y servicios a través del aprendizaje y la aplicación de los criterios del diseño para todas las personas, con la consolidación de empresas que creen empleo para personas con discapacidad y con la mejora de su empleabilidad.

Utilizamos cookies propias y de terceros para analizar tu navegación y poder mejorar nuestra web. Si continúas navegando, consideraremos que aceptas su uso. Puedes cambiar la configuración de tu navegador en cualquier momento.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115022195

Discapacidad. EOI y Fundación ONCE colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad

original

MADRID, 04 (SERVIMEDIA)

Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito este lunes entre la Escuela de Organización Industrial (EOI) y Fundación ONCE. Ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar su formación.

En la firma del acuerdo estuvieron presentes el director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso; su director de Accesibilidad Universal e Innovación, Jesús Hernández; el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero, y la directora de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de EOI, Ana Álvarez Castro.

Entre otras actuaciones, EOI y Fundación ONCE se comprometen a impulsar la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores. Igualmente, apoyarán la inclusión formativa y laboral de las personas con discapacidad en los programas desarrollados por ambas entidades.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general y promover su inclusión en las políticas de RSC. Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán acciones formativas específicas en materia de diseño inclusivo y accesible. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con discapacidad. El acuerdo establece, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos transnacionales.

Este convenio supone la consolidación de la satisfactoria colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012. Ambas instituciones reafirman así su compromiso con la accesibilidad universal de entornos, productos y servicios a través del aprendizaje y la aplicación de los criterios del diseño para todas las personas, con la consolidación de empresas que creen empleo para personas con discapacidad y con la mejora de su empleabilidad.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114986717

El Cabildo y la EOI pondrán en marcha un espacio de trabajo colaborativo para emprendedores innovadores

original

El objetivo del Espacio Coworking es fomentar el emprendimiento y la innovación en la Isla, para lo que se realizará un proyecto formación Grupal e individual en el marco de un Espacio de Trabajo Colaborativo



Jorge González, consejero.

El Servicio de Innovación, perteneciente al Área de Nuevas tecnologías del Cabildo de La Palma, que dirige Jorge Gonzalez, en colaboración con la Escuela de Organización Industrial (EOI), pondrá en marcha un nuevo Espacio Coworking en Santa Cruz de La Palma. Esta actuación se basa en un convenio de colaboración recientemente firmado por ambas corporaciones y está cofinanciada por el Fondo Social Europeo.

El Coworking establece la creación de un espacio conjunto destinado al establecimiento de emprendedores previamente seleccionados. Se pretende fomentar el emprendimiento y la innovación, a la par de aumentar la probabilidad de éxito de los proyectos innovadores en un período limitado de tiempo, identificando aquellos con mayor potencial de desarrollo.

Para ello, se intentará aumentar las competencias emprendedoras e incrementar el número de empresas e iniciativas de trabajo por cuenta propia sostenibles creadas, promover el trabajo por cuenta propia, el espíritu emprendedor y la creación de empresas, incluidas las microempresas y las pequeñas y medianas empresas innovadoras, y en el proceso fomentar el emprendimiento y aumentar la probabilidad de éxito de los proyectos emprendedores en fase temprana de desarrollo durante un período limitado de tiempo.

La primera edición tendrá una duración de cinco meses, y dará cabida a un mínimo de 16 y un máximo de 22 proyectos innovadores. Los seleccionados contarán con un espacio de trabajo de altas prestaciones, recibirán una formación de 60 horas sobre emprendimiento y gestión de proyectos, así como

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114986717

una tutorización personalizada por proyecto.

A lo largo de las ediciones del Espacio Coworking se desarrollarán diferentes eventos con el objetivo de favorecer el networking entre los emprendedores y demás agentes del ecosistema emprendedor. En la edición se realizará un Demoday en las semanas finales en el que se presentarán los proyectos y el alcance de los mismos tras el proceso realizado.

Sobre la EOI

La Escuela de Organización Industrial (EOI) es la primera escuela de negocios fundada en España (1955). En sus más de 62 años de historia han pasado por sus aulas más de 84.500 directivos y gestores empresariales especializados en liderazgo, internacionalización y sostenibilidad.

EOI imparte anualmente más de 80.000 horas de formación de liderazgo en la gestión empresarial a una media de 4.700 alumnos. Cuenta con un claustro de más de 1.400 profesores y con 1.800 empresas que confían en sus alumni para reclutar talento.

Como fundación pública adscrita al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y con la cofinanciación del Fondo Social Europeo, ha impulsado los negocios de más de 52.000 nuevos emprendedores en España y fundado una Red Nacional de 50 Espacios Coworking en distintas ciudades del país.

<http://sanjavier.laverdad.es/actualidad/sector-inspira-veinte-20171204004323-ntvo.html>

El sector 'eco' inspira veinte iniciativas empresariales en la zona del Mar Menor

original



Recreación del futuro Centro de Emprendedores que se construirá en Santiago de la Ribera. /

«No me asusta emprender. Me da más miedo no intentarlo», afirma Francesco Floris, uno de los emprendedores integrados en el programa 'Coworking' de San Javier que agrupa una veintena de proyectos novedosos, cuyos promotores están dando estos días los primeros pasos para hacer realidad sus sueños empresariales. Con la ayuda de la Escuela de Organización Industrial y el Instituto de Fomento, reciben asesoramiento técnico, cursos de formación y la ayuda de mentores de forma gratuita durante cinco meses. Al calor de esta 'incubadora' de empresas han surgido una veintena de proyectos en la comarca del Mar Menor, la mayoría vinculados al sector 'eco', como la idea de Francesco Floris.

Preocupado por la nutrición saludable, este emprendedor quiere producir y comercializar alimentos cotidianos enriquecidos con espirulina, una microalga que hasta ahora se consume en tabletas y comprimidos. «Soy consumidor de espirulina, pero te aburres de consumirla así, y, como me encanta la cocina, empecé a mezclar y quiero hacer disponibles en el mercado sus beneficios, que a mí me han dado mucha fuerza y vigor», explica Floris. Ya ha dado al menos con tres fórmulas idóneas para comercializar su consumo con cacao, con humus y con una salsa al pesto de fórmula casera.

«Los emprendedores están dando sus primeros pasos y con este programa se conocen y comparten inquietudes», explica Eva Belén Peñalver, coordinadora del programa 'Coworking'. Con el impulso de esta iniciativa, que de momento solo se desarrolla en Murcia, Cartagena y

San Javier, se han creado 120 proyectos nuevos en la Región, que participarán en un encuentro de 'networking' (experiencias compartidas) que se celebrará en el municipio costero

<http://sanjavier.laverdad.es/actualidad/sector-inspira-veinte-20171204004323-ntvo.html>

encuentro de networking (experiencias compartidas) que se celebrará en el municipio costero, según anunció el director del Info, Joaquín Gómez, en una visita reciente a la localidad.

«Desde el Info trabajamos en que encuentren los recursos que necesitan, desde la formación para realizar un plan de viabilidad a la búsqueda de financiación, la selección de la mejor ubicación, del público al que dirigirse o de las formas más adecuadas de comercialización y comunicación», subrayó Gómez.

El sector turístico solo centra tres de las iniciativas y la tendencia 'eco' ha seducido a la mayoría de los emprendedores. La venta de productos naturales con asesoramiento personalizado, la producción de un colorante alimenticio natural, una diseñadora de moda ecológica con algodón natural, y la distribución de productos ecológicos son algunas de las ideas que van camino de convertirse en empresas.

Internet centra casi el resto de los nuevos servicios propuestos: tiendas 'online', un portal de moda y belleza, una web de encuentro para personas 'diferentes', una plataforma de entrenamiento en red, o un comercio digital de productos naturales. También han pensado en un asistente personal por internet para gente ocupada, una plataforma de formación con consultoría para empresas de pulido y restauración de muebles y una productora audiovisual 'online'. Un emprendedor de San Javier trabaja en una aplicación móvil para compartir 'selfies'.

Al margen de este programa de 'Coworking', cuyo objetivo es que en el plazo de cinco meses estas iniciativas salgan al mercado transformadas en negocios viables, el otro acicate para fomentar la actividad empresarial en la localidad y del resto de la comarca será el futuro Centro de Emprendedores. Este proyecto comenzará a construirse en Santiago de la Ribera el próximo año. El Ayuntamiento cuenta con 800.000 euros de los fondos europeos de la Estrategia de Desarrollo Urbano Sostenible (Edusi), a los que las arcas municipales deberán aportar el 20%.

«A final de este año, se licitará el proyecto de la primera fase, que consiste en adaptar el edificio del antiguo ambulatorio, de 470 metros cuadrados, para que albergue espacios para la formación, zona 'coworking', incubadora de empresas y las sedes del Info, de la Asociación de Jóvenes Emprendedores y otros servicios», explica el concejal de Desarrollo Local y Comercio, Antonio Martínez. La primera fase incluye el acondicionamiento del jardín exterior, de 1.400 metros cuadrados, «para que se pueda utilizar para actividades y eventos».

El diseño del arquitecto Salvador Griñán prevé «una fachada más moderna y un espacio versátil, que incluye una zona común con wifi libre, rincón para café, área lúdica y paneles anunciadores para los jóvenes emprendedores, muy en la línea de los espacios actuales de colaboración». A finales de 2018, está previsto que concluyan las obras de la primera fase y empiece la segunda, que contempla la construcción de un edificio anexo para formación en hostelería.

Este inmueble estará equipado con cocina e instalaciones homologadas para impartir títulos de capacitación profesional en cocina, restauración y bar-cafetería. Este centro podrá formar al personal del sector hostelero de la costa del Mar Menor, cuyos empresarios se han quejado en los últimos años de la escasez de trabajadores con formación, lo que les ha obligado, en ocasiones, a adelantar las fechas de cierre fuera de la temporada alta.

<http://www.servimedia.es/Noticias/Detalle.aspx?n=756209&s=24>

EOI y Fundación ONCE colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad

original

- - Gracias a un convenio suscrito este lunes



EOI y Fundación ONCE colaboran para avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad

Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito este lunes entre la Escuela de Organización Industrial (EOI) y Fundación ONCE. Ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar se formación.

Para acceder a algunas de las noticias, debes ser usuario registrado.

Si deseas acceder a las noticias de Servimedia, escribe un correo a la siguiente dirección:suscripciones@servimedia.es

En la web de la Fundación ONCE utilizamos cookies

original



Avanzar hacia la accesibilidad universal es el objetivo del convenio suscrito esta mañana entre la Escuela de Organización Industrial (EOI) y Fundación ONCE. Ambas entidades promoverán diferentes iniciativas conjuntas dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas.

En la firma del acuerdo han estado presentes el director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso; su director de Accesibilidad Universal e Innovación, Jesús Hernández Galán; el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero, y la directora de Desarrollo de Negocio y Relaciones Institucionales de EOI, Ana Álvarez Castro.

Entre otras actuaciones, EOI y Fundación ONCE se comprometen a impulsar la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad y/o mayores. Igualmente, apoyarán la inclusión formativa y laboral de las personas con discapacidad en los programas desarrollados por ambas instituciones.

Ambas fundaciones trabajarán conjuntamente para incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general y promover su inclusión en las políticas de RSC. Para ello realizarán y difundirán estudios e informes y desarrollarán acciones formativas específicas en materia de diseño inclusivo y accesible. También se incluirán de forma transversal en los programas de formación materias relacionadas con los criterios del diseño para todas las personas, la accesibilidad universal y los derechos de las personas con

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115011810

discapacidad.

El acuerdo contempla, asimismo, la colaboración de ambas instituciones en proyectos transnacionales.

Este convenio supone la consolidación de la satisfactoria colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012. Ambas instituciones reafirman así su compromiso con la accesibilidad universal de entornos, productos y servicios a través del aprendizaje y la aplicación de los criterios del diseño para todas las personas, con la consolidación de empresas que creen empleo para personas con discapacidad y con la mejora de la empleabilidad de dichas personas.

<http://www.efeemprende.com/noticia/la-fundacion-once-la-eoi-impulsaran-emprendimiento-las-personas-discapacidad/>

Fundación ONCE y la EOI impulsarán el emprendimiento de las personas con discapacidad

original

El director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso, y el director general de la Escuela de Organización Industrial, Adolfo Cazorla Montero, han firmado esta mañana un convenio cuyo objetivo es avanzar hacia la accesibilidad universal e impulsar el empleo y el emprendimiento de las personas con discapacidad.



El director general de Fundación ONCE, José Luis Martínez Donoso, y el director general de EOI, Adolfo Cazorla Montero.

Ambas entidades **llevarán a cabo diferentes iniciativas conjuntas** “dirigidas a apoyar a aquellas empresas que empleen a personas con discapacidad y a mejorar la formación de estas”, según han afirmado en un comunicado.

Una de las actuaciones que dichas instituciones impulsarán es **la iniciativa emprendedora de personas con discapacidad y emprendedores sociales que busquen resolver problemas reales de las personas con discapacidad.**

Además, apoyarán la inclusión formativa y laboral de dichas personas en los programas desarrollados por ambas empresas.

“Se desarrollarán estudios, informes y acciones formativas específicas”

Por otro lado, trabajarán de forma conjunta con el objetivo de “**incorporar el interés y la concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general**” v

<http://www.efeemprende.com/noticia/la-fundacion-once-la-eoi-impulsaran-emprendimiento-las-personas-discapacidad/>

concienciación sobre la accesibilidad universal en pymes, instituciones y sociedad en general, y promoverán “su inclusión en las políticas de RSC”.

Para lograrlo, realizarán estudios e informes y “desarrollarán acciones formativas específicas” en materia de diseño inclusivo y accesible.

Dicho convenio supone “la consolidación de la satisfactoria” colaboración entre EOI y Fundación ONCE, iniciada en 2012, según han afirmado las fuentes.

<http://elpueblodeceuta.es/not/24881/la-marca-ceuta-ateriza-en-londres-de-la-mano-de-shivdasani/>

La marca Ceuta aterrizó en Londres de la mano de Shivdasani

original

EL PUEBLO

 Me gusta 0

El Instituto 'Vicente Cañada Blanch' está utilizando en sus aulas la patente del empresario ceutí Kids Smartpen

Shivdasani alcanza en Londres un acuerdo de cooperación para desarrollar la marca Ceuta a través del Instituto Español en Londres, Vicente Cañada Blanch, donde los alumnos tanto españoles como británicos ya están utilizando en sus aulas la patente del empresario ceutí.

Los profesores del Instituto así como el Servicio de Inspección Educativa Británico felicitaron al profesor ceutí por su trayectoria y objetivos conseguidos en el ámbito de educación bilingüe pero sobre todo en la diversificación de su proyecto para integrar al alumnado inmigrante, de escolarización tardía y el alumnado con necesidades educativas especiales, tal y como se ha demostrado ante alumnos disléxicos.

La Marca Ceuta, Kids Smartpen, fue premiada recientemente por la EOI dependiente del Ministerio de Economía y Hacienda para mentorizar e internacionalizar su modelo de utilidad.

<http://elpueblodeceuta.es/not/24881/la-marca-ceuta-ateriza-en-londres-de-la-mano-de-shivdasani/>

Durante varias semanas, el empresario ceutí ha permanecido en Londres, donde ha tenido importantes sesiones de mentorización con profesores de Escuelas de Negocios en Londres y visitas a Universidades de gran reconocimiento donde ha conseguido resolver y refinar su modelo de negocio, hacer escalable su proyecto, y valorar una nueva segmentación de clientes.

Por otra parte, el emprendedor ceutí se está involucrando de modo especial en el impacto social tras la adaptación de su método para acelerar la integración social y efectiva de alumnos procedentes de otras culturas que procurar integrarse en el Reino Unido.

Además el empresario ceuti, fue expresamente recibido y felicitado la semana pasada por el consejero ministro de la Embajada Española en Londres, José María Fernández Lopez de Turiso, quien además de augurar un gran éxito en el Reino Unido, pudo facilitar al emprendedor ceutí las líneas de acción de la Marca Ceuta en Londres y cómo implementar dicha acción, por lo que Shivdasani, le quedó enormemente agradecido ofreciéndole una visita a su querida Ceuta, según destaca el empreario ceutí.

Mario Alonso, presidente de Auren, galardonado como 'Auditor distinguido del año'

original



El Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Catalunya (CCJCC) ha otorgado el galardón “Auditor distinguido del año” al presidente de Auren, Mario Alonso. El premio se entregó ayer viernes en el marco del “Día del Auditor”, que se celebró en el Recinto Histórico del Hospital de Sant Pau, y que contó con la asistencia de más de 400 profesionales del sector.

El presidente de los auditores catalanes, Daniel Faura, destacó que “el premio reconoce la trayectoria profesional de Mario Alonso y su compromiso con la auditoría y la defensa de la profesión”.

Durante los últimos cuatro años, Mario Alonso ha ejercido la presidencia del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE), que dejó el pasado mes de octubre. A lo largo de la su trayectoria profesional se ha implicado de forma activa en el mundo de la auditoría, como presidente de la Agrupación Primera del ICJCE o como miembro del Comité de Auditoría del ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas), durante más de nueve años. También ha desarrollado actividades en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, la CEOE, y el Consejo Social de la Universidad Complutense de Madrid. Además, ha tenido una intensa actividad académica como profesor de la Escuela de Auditoría del ICJCE; de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de la Universidad de Alcalá de Henares, y como director del Máster de Responsabilidad Corporativa de la Escuela de Organización Industrial (EOI), entre otras.

El Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Catalunya (CCJCC) reconoce anualmente con este galardón a los profesionales de la auditoría que han ejercido un papel destacado en el sector, a través del impulso de las relaciones institucionales, la acción permanente de pedagogía y difusión de la labor del auditor, y la aportación relevante en el ámbito académico y profesional.

<http://lawyerpress.com/2017/12/04/10089/>

Mario Alonso, presidente de Auren, galardonado como Auditor distinguido del año

Redacción • original



El Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Catalunya (CCJCC) ha otorgado el galardón “Auditor distinguido del año” al presidente de Auren, Mario Alonso. El premio se entregó ayer viernes en el marco del “Día del Auditor”, que se celebró en el Recinto Histórico del Hospital de Sant Pau, y que contó con la asistencia de más de 400 profesionales del sector.

El presidente de los auditores catalanes, Daniel Faura, destacó que “el premio reconoce la trayectoria profesional de Mario Alonso y su compromiso con la auditoría y la defensa de la profesión”.

Auren

Durante los últimos cuatro años, Mario Alonso ha ejercido la presidencia del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE), que dejó el pasado mes de octubre. A lo largo de la su trayectoria profesional se ha implicado de forma activa en el mundo de la auditoría, como presidente de la Agrupación Primera del ICJCE o como miembro del Comité de Auditoría del ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas) durante más de nueve años. También ha desarrollado actividades en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, la CEOE, y el Consejo Social de la Universidad Complutense de Madrid. Además, ha tenido una intensa actividad académica como profesor de la Escuela de Auditoría del ICJCE; de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de la Universidad de Alcalá de Henares, y como director del Máster de Responsabilidad Corporativa de la Escuela de Organización Industrial (EOI), entre otras.

El Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Catalunya (CCJCC) reconoce anualmente con este galardón a los profesionales de la auditoría que han ejercido un papel destacado en el sector, a través del impulso de las relaciones institucionales, la acción permanente de pedagogía y difusión de la labor del auditor, y la aportación relevante en el ámbito académico y profesional.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114964711

Mario Alonso, presidente de Auren, galardonado como "Auditor distinguido del año"

Economía de Hoy • original



Mario Alonso, presidente de Auren.



El Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Catalunya (CCJCC) ha otorgado el galardón "Auditor distinguido del año" al presidente de **Auren**, Mario Alonso. El premio se entregó el viernes en el marco del "Día del Auditor", que se celebró en el Recinto Histórico del Hospital de Sant Pau, y que contó con la asistencia de más de 400 profesionales del sector.

El presidente de los auditores catalanes, Daniel Faura, destacó que "el premio reconoce la trayectoria profesional de Mario Alonso y su compromiso con la auditoría y la defensa de la profesión".

Durante los últimos cuatro años, Mario Alonso ha ejercido la presidencia del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE), que dejó el pasado mes de octubre. A lo largo de su trayectoria profesional se ha implicado de forma activa en el mundo de la auditoría, como presidente de la Agrupación Primera del ICJCE o como miembro del Comité de Auditoría del ICAC (Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas) durante más de nueve años. También ha desarrollado actividades en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, la CEOE, y el Consejo Social de la Universidad Complutense de Madrid. Además, ha tenido una intensa actividad académica como profesor de la Escuela de Auditoría del ICJCE; de Contabilidad y Auditoría de Cuentas de la Universidad de Alcalá de Henares, y como director del Máster de Responsabilidad Corporativa de la **Escuela de Organización Industrial (EOI)**, entre otras.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=114964711

El Colegio de Censores Jurados de Cuentas de Catalunya (CCJCC) reconoce anualmente con este galardón a los profesionales de la auditoría que han ejercido un papel destacado en el sector, a través del impulso de las relaciones institucionales, la acción permanente de pedagogía y difusión de la labor del auditor, y la aportación relevante en el ámbito académico y profesional.

<https://vivirjapon.es/nissan-recibe-el-premio-la-innovacion-de-la-revista-cambio-16>

Nissan recibe el premio a la Innovación de la Revista Cambio 16

original



Marco Toro, Consejero Director General de Nissan Iberia ha recogido el premio a la Innovación otorgado por la Revista Cambio 16 el pasado 29 de noviembre. Este premio reconoce la trayectoria de Nissan en el terreno de la innovación en todos los ámbitos para ofrecer una completa satisfacción al cliente.

Según ha declarado **Marco Toro**: *“La innovación radica, en último extremo, en las personas: porque una persona innovadora, con su actitud y convicción, hará que su institución y su equipo también lo sean. En Nissan, la innovación en la comunicación, en el proceso de venta y de postventa, en los recursos humanos... en todos los ámbitos de nuestra actividad, es una constante, con un claro objetivo de servicio al cliente.”*

Gracias a esta constante Innovación, Nissan puede liderar hoy en día el segmento de moda en el mercado español y europeo, los crossovers, así como el segmento de los vehículos eléctricos.

Hace 10 años Nissan creó el segmento de los crossover con el Qashqai y diez años después ya ha vendido en España más de 330.000 crossovers. Nissan también es líder en vehículos eléctricos con nuestro Nissan LEAF y la furgoneta e-NV200 fabricada en España para todo el mundo. Nissan es la única marca que ya ha presentado la segunda generación de un vehículo eléctrico, el Nissan LEAF. Algunos le han bautizado como el coche del futuro en el presente porque el nuevo LEAF va más allá de ser un coche eléctrico. Ya incorpora tecnología autónoma que permite circular en autopista él solo por un solo carril, parando, frenando, tomando las curvas y en caso de peligro incluso detenerse, o el e-peal, que te permite acelerar y frenar con un solo pedal o el Propilot Park que te permite aparcar completamente solo. Nissan, hoy ya hace posible cosas como que este coche te permita pagar tu factura de la luz en algunos países. Avanzamos hacia un mundo en el que el automóvil autónomo y conectado sería capaz de aspirar a cero accidentes y cero emisiones, es la visión Nissan.

Marco Toro insistió en la importancia de la innovación, no sólo en el campo de los productos sino también en los procesos y en los servicios, con un foco claro puesto en el cliente. Marco Toro dijo que *“Nissan es la única marca del mercado que tiene dos programas de servicio únicos que se llaman*

<https://vivirjapon.es/nissan-recibe-el-premio-la-innovacion-de-la-revista-cambio-16>

Customer Promise y Programa Ahora sí que ofrecen cosas como coche de sustitución gratuito para favorecer la movilidad de nuestros clientes cuando llevar el coche a reparar, asistencia Nissan gratuita para toda la vida, equiparación de precios o en el caso eléctrico te instalamos el cargador gratis o te dejamos un vehículo eléctrico gratis para que lo pruebes.”

La innovación está presente en todos los ámbitos de nuestra vida. Es especialmente importante en el campo de la seguridad donde España tiene uno de los parques más envejecidos de Europa. Desde Nissan creemos que como marca también podemos hacer cosas en este campo y, por ello, Nissan ofrece un descuento de hasta 5.000 euros en la compra de un Nissan equipado con safety shield (escudo de protección inteligente – el 80% de la gama ya lo lleva) y entregue un vehículo sea de la edad que sea y sea de la marca que sea.

El panel de premios de Cambio 16 se completa con personalidades de la talla de Pedro Sánchez (PSOE), Amaia Valdemoro, Karlos Arguiñano, Esther Klopowitz, Rafael Matesanz, Emmanuel Macrom, Fernando Aramburu, Manolo Valdés o Antonio García Ferreras, así como otras empresas e instituciones como FCC, Banco Santander, Universidad Pontificia de Comillas, Real Madrid, El Ganso, Armani, Cetelem, Comunidad de Madrid, Ecodiario, Cantabria, Escuela de Organización Industrial o Museo Guggenheim Bilbao.



<http://murciaeconomia.com/not/53762/-un-curso-forma-a-jovenes-parados-en-el-diseno-de-tuberias-industriales/>

Un curso forma a jóvenes parados en el diseño de tuberías industriales

original

Me gusta 1



El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Cartagena (Ceeic) acogerá desde esta semana y hasta marzo del próximo año un [curso gratuito de formación en diseño de tuberías industriales](#) para jóvenes de entre 16 y 29 años que no se encuentren estudiando ni trabajando, y que estén inscritos en Garantía Juvenil. Esta acción formativa, que todavía tiene plazas disponibles, está organizada por la Escuela de Organización Industrial y cofinanciada por el SEF y el Fondo Social Europeo.

El curso responde a la pujanza de este sector en la comarca del Campo de Cartagena, con un progresivo incremento de la demanda de trabajadores por parte de empresas que cuentan con complejos industriales en la zona, como por ejemplo Repsol. De hecho, en primavera de este mismo año la Escuela de Organización Industrial ya celebró un curso similar en la localidad de Puertollano (Ciudad Real), donde Repsol cuenta con instalaciones similares.

Se trata de una actividad con una elevada inserción laboral para los profesionales cualificados. De hecho, el 50 por ciento de los participantes en el curso de Puertollano han sido contratados posteriormente por empresas del sector, la mayoría de ellos como delineantes de tuberías.

Aunque este curso introductorio incluye clases teóricas, predomina la parte práctica, con contenidos que abordan, por ejemplo, los diagramas de flujo, una sensibilización medioambiental, información sobre reglas y documentación isométricas, así como nociones sobre válvulas de seguridad y discos de ruptura.

<http://murciaeconomia.com/not/53762/-un-curso-forma-a-jovenes-parados-en-el-diseno-de-tuberias-industriales/>

entre otros conocimientos específicos.

El objetivo principal es que los alumnos sean capaces de aplicar las técnicas aprendidas de forma eficaz en el ámbito empresarial, pero también existe un módulo específico del curso que se centra en potenciar los recursos del alumno para el empleo. Dichos recursos son, por ejemplo, la preparación de entrevistas de trabajo, la mejora del currículum, las técnicas de trabajo en equipo, las técnicas de negociación, el autoconocimiento y el desarrollo de la marca personal.

Contenidos especializados

El director general del SEF, Alejandro Zamora, destacó que “este curso ofrece unos contenidos muy especializados, muy concretos, y con docentes que atesoran mucha experiencia en este sector. No hay que olvidar que, en el actual mercado laboral, esa especialización incrementa notablemente las opciones de conseguir un puesto de trabajo posteriormente”.

Los jóvenes interesados en las últimas plazas para el curso pueden inscribirse a través del correo electrónico eoimediterraneo@eoi.es.

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115007925

Un curso forma a jóvenes parados en el diseño de tuberías industriales ante la pujanza del sector en Cartagena

Administrador • [original](#)

Se trata de un nicho de empleo que está creciendo especialmente en esta ciudad, con cada vez más demanda de trabajadores por parte de empresas como Repsol

Esta acción formativa de la Escuela de Organización Industrial está cofinanciada por el SEF, y todavía tiene abierto el plazo de inscripciones para menores de 30 años inscritos en Garantía Juvenil

El 50 por ciento de los jóvenes que participaron este año en un curso similar en Puertollano fueron contratados posteriormente, la mayoría de ellos como delineantes de tuberías [\[+\] Ampliar información](#)

Comparte con tus amigos este trabajo en:

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115430730

Una joven editorial con sede en Galisteo apuesta por el ebook y las diversas posibilidades de la edición digital

original



David Matías en la casa de Fernando Pessoa

Bajo el nombre de **La Moderna**, esta pequeña editorial, gracias a las nuevas tecnologías, no solo edita libros -en su catálogo conviven ebooks y libros de tapa blanda-, sino que aspira a ser también distribuidora, librería online y plataforma de autopublicación, siendo su radio de acción las dos orillas del Atlántico. Y todo desde Galisteo (Cáceres), gracias al empeño de **David Matías** (Plasencia, 1986) y **Lidia Gómez** (Villanueva de la Serena, 1980), expertos en edición digital.

Acaban de participar en la tercera edición del *European Coworking Programme* celebrada en Lisboa y organizada por la Escuela de Organización Industrial de España, junto a otros cincuenta emprendedores repartidos por varios centros de investigación y emprendimiento europeos que han sido seleccionados de entre casi doscientas candidaturas nacionales.

De cara a abril de 2018, ya han confirmado su presencia en la Feria de Editoriales Independientes de Lima, invitados por el Centro Cultural de España en la capital peruana.

A esta temprana proyección internacional, se une el hecho de que **La Moderna** ya tiene acuerdos con imprentas de varios países americanos como México, Colombia, Argentina, Perú o los propios Estados Unidos.

Hace unos días, la joven editorial extremeña se ha hecho con los derechos de toda la obra en español de un autor cuya primera novela ha vendido más de cinco millones de ejemplares en varios idiomas. Todo parece apuntar a que será uno de los acontecimientos editoriales de 2018.

En tan solo unos meses. **La Moderna** ha logrado poner en el mercado global seis ebooks. de entre

http://es.eprensa.com/cgi-bin/view_digital_media.cgi?subclient_id=4630&comps_id=115430730

los que destaca una edición facsímil del **Poeta en Nueva York** de **Lorca**, ilustrada con collages de la artista almendralejense **Rocío Vicente**.

Al mismo tiempo, han publicado ya tres libros en papel: **La obra de arte en la época de su reproducibilidad técnica**, el mítico ensayo sobre cine y fotografía de **Walter Benjamin**, ahora con nueva traducción del premiado **José Aníbal Campos**; **Los dilemas del profesor Heyman**, una obra de teatro sobre la vida en el Gueto de Varsovia firmada por el joven bilbaíno **Nicolás Paz**, residente en el Valle del Jerte y **Eva no tiene paraíso**, un ensayo feminista de la escritora peruana **Patricia de Souza**.