

iniciativas

getafe

REVISTA INFORMATIVA DE LA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL GETAFE INICIATIVAS

Desarrollamos Getafe



La morosidad en la empresa

Miriam Medina

pág. 4



2010, un año agridulce para los autónomos

Camilo Abiétar

pág. 18



El Beso Producciones "Organizamos cualquier tipo de evento"

Victor Cañadillas

pág. 19

Convertir Getafe en capital Gastronómica



Durante la última semana de noviembre tuvo lugar en Getafe el Premio Puchero, una actividad organizada por la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas en colaboración con la Agrupación de Comerciantes y empresarios de Getafe, ACOEG. El pasado 9 de diciembre, en el Hospitalillo de San José,

se realizó la entrega de premios que, por primera vez en un certamen gastronómico de Getafe, contó con premios en metálico.

Según datos de la organización se consumieron cerca de cinco mil tapas en los treinta locales que participaron en el certamen y se emitieron mil quinientos votos que dictami-

naron que el ganador del premio fuera el Bar/Restaurante "Piscolabis", el segundo lugar lo ocupó el Bar/Restaurante "Valerio" y el premio especial del jurado recayó en "El Desván de Aída". "Ésta ha sido una iniciativa que debemos repetir ya que se ha dinamizado la hostelería" afirmó Julio Vallejo. **pág. 2**

GISA participó en la Asamblea de la Edge Cities en Bruselas

Tres miembros de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, GISA, participaron en la Asamblea de la Edge Cities network, la red internacional de ciudades limítrofes con capitales europeas a la que pertenece Getafe.

El encuentro de este año versó sobre la sostenibilidad y se pusieron en común las buenas prácticas que los miembros de la red llevan a cabo en esta materia en sus respectivos municipios. María Jesús Pedraza, Directora del Área de Promoción Industrial

y Comercio de GISA, explicó que "pertenece a este tipo de redes nacionales o internacionales ofrece a los integrantes de la Agencia nuevos puntos de vista y nuevas herramientas para hacer frente a los retos del futuro". **pág. 5**

Getafe, sinónimo de seguridad



Getafe es una de las ciudades más seguras de la Comunidad de Madrid. Año tras año se reduce el número de delitos que se cometen, según los datos presentados por los organismos de seguridad del municipio.

Durante el año 2010, ninguna joyería ha sufrido un robo con violencia y los robos de vehículos han descendido un 6% y los hurtos más de un 50%, además se detiene a más personas que llevan a cabo prácticas delictivas.

Getafe es, por tanto, sinónimo de seguridad. **pág. 15**

Conferencia Internacional Innohubs

Profesores de universidades europeas y especialistas en temas de innovación, presentaron sus experiencias y ponencias y exposiciones para que los emprendedores y empresarios del municipio adquiriesen ideas y herramientas innovadoras con las que desarrollar sus proyectos. **pág. 20**

Información sobre

Subvenciones vigentes

La Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Getafe, GISA, pone a su disposición el Cuadro de Subvenciones Vigentes en el apartado de empresas de:

www.getafeiniciativas.es

Más información:

Getafe Iniciativas S.A. C/ Padre Blanco, 2
Tel. 916653620 - Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 h.



especial 25 años que cambiaron Getafe

iniciativas

getafe

Destacamos...

Primera Edición de los "Premios Puchero", certamen gastronómico de tapas de cuchara

“El objetivo es hacer de Getafe una capital gastronómica”

Del 25 al 28 de noviembre se ha celebrado en Getafe el primer concurso gastronómico de tapas de cuchara "Premios Puchero" que concluyó con un acto de entrega de premios, el pasado

9 de diciembre, en el que se galardonó a los locales Piscalabis, Valerio y El Desván de Aída. El certamen que fue organizado por la Agencia de Desarrollo Local GISA y la Agrupación de

Comerciantes ACOEG, contó con la participación de treinta locales hosteleros en los que cerca de cinco mil vecinos y vecinas pudieron degustar las tapas elaboradas al precio de 1,5 €.



■ Blanca Gómez, Gerente de GISA, en el acto de entrega de Premios.

(Getafe).- Entre los días 25 y 28 de noviembre tuvo lugar el certamen gastronómico Premios Puchero, la primera edición del concurso de tapas de cuchara de Getafe organizado por la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, GISA, en colaboración con la Agrupación de Comerciantes y Empresarios de Getafe, ACOEG, y con la participación de la Cámara de Comercio.

El concurso consistió en que treinta locales hosteleros de Getafe hicieron una tapa de cuchara que era vendida por 1,5 € y los usuarios, una vez recorridos al menos tres locales, emitían sus votos. "Durante los días que ha durado el premio hemos visto algo más de movimiento en las calles" afirmó uno de los hosteleros justo antes de darse a conocer los premiados en el acto que tuvo lugar en el Hospitalillo de San José el pasado 9 de diciembre.

En el acto de entrega de premios Julio Vallejo, Presidente de ACOEG, recalcó "la importancia de dinamizar la hostelería del Municipio" y recordó las palabras del Alcalde, Pedro Castro, que el día de la presentación de los Premios Puchero afirmó que "tenemos la ilusión de convertir Getafe en una Capital Gastronómica".

"No nos cansaremos de poner al alcance de los hosteleros y comerciantes herramientas que les ayuden a pasar los duros momentos que viven ambos colectivos" añadió.

Según datos de la organización se consumieron cerca de cinco mil tapas en los treinta locales que participaron en el certamen y se emitieron mil quinientos votos que dictaminaron que el ganador del premio fuera el Bar/Restaurante "Piscalabis", el segundo lugar lo ocupó el Bar/Restaurante "Valerio" y el premio especial del jurado recayó en "El Desván de Aída".

Julio Vallejo concluyó la Gala afirmando que "por primera vez en un certamen gastronómico de Getafe hubo premios con dotación económica y esperamos poder hacer más ediciones de este premio ya que todos nos hemos quedado muy satisfechos con la participación hostelera y la respuesta de los ciudadanos".



Galardonados

■ PISCALABIS

1^{er} Premio Popular. A la tapa más votada por los usuarios

- 1.000 €
- Viaje al Hotel 4* Convento de las Clarisas de la localidad de Peñafiel
- Visita a la Bodega Protos
- Selección de Vinos de la Bodega

■ VALERIO

2^o Premio Popular. A la segunda tapa más votada por los usuarios

- 500 €
- Viaje al Hotel 4* Convento de las Clarisas de la localidad de Peñafiel
- Visita a la Bodega Protos
- Selección de Vinos de la Bodega

■ EL DESVÁN DE AÍDA

- Premio Especial del Jurado
- 500 €
- Viaje al Hotel 4* Convento de las Clarisas de la localidad de Peñafiel
- Visita a la Bodega Protos
- Selección de Vinos de la Bodega

Listado de locales participantes

- **BAR LA PANZA**
C/ Uruguay, 3
- **BAR/RESTAURANTE VALERIO**
C/ General Pingarrón, 1
- **BAR LA FUGA**
C/ Arboleda, 7
- **RESTAURANTE EL ANTICUARIO**
Plaza Canto Redondo s/n
- **CAFETERÍA LA NAYA**
C/ Groenlandia, 4 Local 1.28
Perales del Río
- **ABADÍA CAFÉ**
Plaza Juan Carlos I, 1. Local 45 Planta Baja. Sector 3. Centro Comercial
- **COSECHA DE BACO**
C/ Serranillos, 4. El Ventorro
- **ASADOR RESTAURANTE ERRAZKI**
C/ Manzana s/n
- **LA CHICHA**
C/ Travesía de Oriente, 4
- **LA TABERNA DE FLINT**
C/ Zafra, 5
- **DEOLVIDO**
C/ Paseo pablo Iglesias, 1
- **LOS PESCAITOS**
C/ San Eugenio, 12
- **EL RINCÓN DE LUIS**
C/ Manzana, 6
- **PISCALABIS**
C/ San Eugenio, 10
- **CASA DOMINGUEZ GETAFE S.L.**
C/ Marqués, 3
- **TABERNA EL LAVADERO**
C/ Arboleda, 23
- **LA VIÑA DEL SEÑOR**
C/ Don Fadrique, 16
- **ORDAGO**
C/ Leganés, 1
- **LA MENSA DI SANDRO**
C/ San Eugenio, 1
- **LA ESQUINITA**
C/ Leganés, 7
- **EN BOCA**
C/ Concepción, 1 Local 7
- **DESVÁN DE AÍDA**
C/ Madrid, 109
- **CASA PIAS**
Plaza Escuelas Pias
- **MARENGO**
C/ Pizarro, 1
- **LA BARRICA**
C/ Magdalena, 11
- **TABERNA FILIBUSTERO**
C/ Pizarro 17
- **BAR IBIZA**
Avenida España, 2
- **LA CALETA**
C/ Arboleda, 24
- **MANDA CARALLO**
C/ Giralda, 6
- **APEADERO URBANO**
C/ Rosa de Luxemburgo, 5



Sumario

David Castro Valero

Concejal de Hacienda, Desarrollo Económico
y Comercio

editorial



Con la base del pasado, preparamos el futuro

El paisaje de Getafe, su economía, sociedad y señas de identidad actuales son resultado de una herencia y una evolución histórica reciente, que comenzó en las primeras décadas del siglo XX con la instalación de la Escuela Nacional de Aviación (1913), la construcción de la factoría de Industrias Electromecánicas de Getafe SA (Fábrica de Hélices) en 1915, la instalación de Construcciones Aeronáuticas Sociedad Anónima (1924), la creación del Velódromo (1925) y su conversión en aeropuerto internacional en 1927, John Deere (1956) y Siemens AC (1957).

La "Capital del sur", también conocida como "Capital del Cinturón Rojo Metropolitano", debe buena parte de su impronta cultural a la industria del metal que surgió como proveedora de bienes de equipo para la construcción de aviones y materiales complementarios de CASA.

Hoy, entre las industrias del metal encontramos empresas con una muy elevada especialización en los sectores de la

automoción, aeroespacial, energías renovables o fabricación de bienes de consumo. Desde una perspectiva productiva cuatro de las principales características del municipio son la concentración de un gran número de establecimientos industriales, la diversidad de ramas de actividad industrial, una marcada especialización en el metal y la existencia de infraestructuras para la instalación de empresas de excelente calidad.

Getafe está dando en la actualidad un paso decisivo para evolucionar de un modelo productivo tradicional (metalurgia) creando puentes que favorezcan sectores productivos emergentes (I+D+i) para estar entre los municipios más competitivos de entre los que basan su economía en la sociedad del conocimiento.

Para ello, el municipio está trabajando en el desarrollo de productos encaminados a incrementar el valor añadido de las acciones de dinamización y fomento del espíritu emprendedor,

la prestación de servicios más eficaces y concibiendo estímulos para las empresas, así como en la creación de nuevos parques tecnológicos que generen más empleo y de mejor calidad.

Algunos de los instrumentos para llevar a cabo este cambio de concepción económica, Getafe cuenta con la presencia y colaboración de dos entes generadores de investigación aplicada: La Universidad Carlos III de Madrid y la Universidad Politécnica de Madrid que actúan como generadores de talento y formadores de recursos humanos.

Por tanto, trabajamos para impulsar una economía más real, al servicio de la sociedad y no de unos pocos. Más eficaz y eficiente. Capaz de modernizar el patrimonio existente, de prestar los servicios necesarios con el menor uso posible de los recursos naturales, desarrollando así conceptos eco-innovadores con el objetivo de contribuir de forma activa al mejoramiento social, económico y ambiental. La consecución de tal objetivo es, al menos, nuestro deseo para el nuevo año 2011.

"Trabajamos para impulsar una economía más real, al servicio de la sociedad"



Pág. Sección

2

Destacamos

- El objetivo es hacer de Getafe una capital gastronómica

3

Editorial

- Con la base del pasado, preparamos el futuro
David Castro Valero, Concejal de Hacienda, Desarrollo Económico y Comercio

4

Colaboraciones

- La morosidad en la empresa
Miriam Medina Soto, Abogada

5

Reportaje

- GISA participó en la Asamblea Anual Edge Cities en Bruselas

6

Colaboraciones

- Diferenciación del servicio prestado al cliente
Julio Alberto Herrero • José Miguel Fuentes

7

Colaboraciones

- La inserción laboral de las personas con discapacidad. Responsabilidad de todos y beneficio de todos

8

A la vuelta de la esquina

- Confitería La Primitiva
Nuestro objetivo es incrementar las ventas
- Cachibache, Regalos y Decoración
Llevamos trece años creando ciudad

9

Especial: Los 25 años que cambiaron Getafe

- "El desarrollo local y sus protagonistas"

13

Noticias

- Los premios pretenden dinamizar a la población para crear empleo
- El Complejo Deportivo Juan de la Cierva será el más grande de Getafe
- Magin, S.L. participa en la construcción del primer laboratorio para la creación de órganos a partir de células madre
- Tradipan y Covalux, dos empresas de Getafe que innovan sus sistemas de producción
- Getafe es una de las ciudades más seguras de la Comunidad
- Concluye la remodelación de la Avenida de España
- Se impulsarán actividades relacionadas con la Mediación

18

Autónomos

- 2010, un año agríndice para los autónomos

19

Desarrollamos Getafe

- Nos movemos en un mundo muy competitivo donde ser innovador es muy importante
El Beso Producciones

20

- GISA organizó la Conferencia "Retos de Innovación Local en el Contexto Europeo"

Firma Invitada

- Balance del 2010
Julio Vallejo García
Presidente ACOEG

créditos

Depósito Legal: M 49145 2003
Revista nº 24. diciembre 2010. Edición Trimestral

Edita:
Agencia de Desarrollo Local
Getafe Iniciativas :: C/ Padre Blanco, 2
28901 Getafe (Madrid)
Tel. 91 665 36 20
Fax 902 931 334
gisa@getafeiniciativas.es

Concejal de Hacienda,
Desarrollo Económico y Comercio:
David Castro Valero

Gerente:
Blanca Tomás Manzanares

Impreso en papel reciclado

Redacción:
Máximo Loarces
Equipo Técnico de GISA
Tevescop

Imprime:
Graymo, S.A.
C/ Mazo, 13 - Pol. Ind. San José de Valderas
28925 - San José de Valderas (Madrid)
Tel. 91 641 20 11
Fax 91 641 21 95

Tirada: 5 ejemplares anuales.

Se permite previa autorización reproducción, cita o utilización con fines publicitarios de los artículos o del término "Iniciativas".



Inserte su Publicidad

Tel. 91 665 36 20 :: publicidad@getafeiniciativas.es

Colaboraciones

Herramientas para evitarla

La morosidad en la empresa



Hace ya algunos meses se informaba en numerosos medios los plazos y generalidades de la modificación de 2010 de la Ley contra la morosidad de 2004. Una vez aprobada el 5 de julio de este año procede hacer un análisis comparativo en orden a valorar la nueva situación. El preámbulo y la exposición de motivos hablan de la necesidad de rentabilizar en empresas y combatir la morosidad "dada la crisis actual". Sin embargo, estas leyes nos vienen

"Existe el derecho de cobrar intereses de demora"

dadas por una Recomendación Europea de 1995 y una Directiva de 2000. Valoren.

El objetivo práctico de la modificación es evitar la financiación ajena que los deudores (empresas y sector público) logran con políticas de pago dilatadas sin penalización económica, es decir, no pagar hasta que me paguen ¿les suena a burbuja? Sin embargo, en el 2004 se establecía un plazo general de pago de 30 días desde la recepción de la factura, las mercancías o los servicios. Ahora, 85 días para el 2010, 75 para el 2012 y 60 a partir del 2013. Eso sí, nadie puede ampliarlo, para qué si ya lo ha hecho la nueva ley. Una vez tengan bien registradas todas las fechas, desde el primer día que se superen los plazos usted tiene derecho a intereses de demora sin avisar y a indemnización por los

costes de cobro. Abreviando, se ahorra el dichoso burofax al que estamos suscritos los abogados.

En cuanto a los Contratos del Sector Público la administración tendrá la obligación de abonar el precio en los 30 días siguientes a la certificación de obra a partir de 2013. Si lo supera estará obligada también a los intereses de demora y la indemnización por los costes de cobro, pudiendo el acreedor formular recurso contencioso-administrativo con la medida cautelar de pago inmediato. Para el 2010 tiene 55 días, en el 2011, 50 días y en el 2012, 40 días.

Concretando aún más, las empresas constructoras de obra civil podrán acordar con la Administración 120 días para el 2011, 90 para el 2012 y 60 para 2013. Todas aquellas cláusulas que contradigan lo expuesto son nulas, pero lo tiene que declarar un juez si una de las partes no lo admite. Además, hay un arma de doble filo toda vez que serán nu-

las si el deudor no tiene alguna "razón objetiva". Este es el punto en el que se abre la batalla entre letrados y jueces para determinar qué es una razón objetiva, lamentando presagiar que tardaremos años en saberlo hasta que el Supremo no se pronuncie. Incluso, las Condiciones Generales de la Contratación podrían declararse nulas teniendo acciones con carácter confidencial los colegios profesionales, asociaciones, cámaras de comercio, federaciones de asociaciones...

Multas

Los intereses de demora son la parte legal interesante a pesar de que en los tribunales no son habituales encontrarlos, a veces porque el propio cliente no quiere cabrear demasiado a su deudor no vaya a ser que las relaciones comerciales tengan solución y se pierdan por pedirle un 7% de interés como mínimo. En ocasiones se ha alcanzado el 10% pues obedecemos al Banco

Central Europeo. Supongo que dependiendo de las cantidades un 10% puede resultar apetecible o no. Incluso si le abonan el total de la factura puede seguir reclamando los intereses y los costes de cobro que pueden alcanzar el

"Incluir los plazos de pago en las memorias anuales es de vital importancia"

15% para deudas superiores a 30.000 €. Digo: que si le deben 40.000 euros podría conseguir otros 10.000 por estos conceptos. Para una deuda de 4.000 € obtendría unos 8.360. Aquí es donde uno se plantea la rentabilidad a corto plazo de la que hablaba la ley. Me consta que hay quien esperaba una multa determinada y concreta, en rigor no las hay pero estos tipos de interés podrían servir de analogía.

Quedan fuera de este marco consumidores, cheques, pagarés, letras de cambio, indemnizaciones por daños, incluidos los seguros y las deudas concursales. Cabe decir que el comercio minorista y los productos agroalimentarios tienen una regulación especial en esta materia.

¿Qué ente va a velar por el cumplimiento de la Ley?

Dice la norma que el Gobierno remitirá a las Cortes Generales un informe anual sobre la eficacia de la misma y que se publicará en la web del Ministerio de Industria. En el 2004 era bianual. En enero del 2007 se

estimaba que menos del 5% de las empresas usaba los recursos propuestos. Respecto a la morosidad del Sector Público, el Estado, las Comunidades Autónomas y los municipios deben elaborar

"El comercio minorista y los productos agroalimentarios tienen una regulación especial para las multas"

un informe trimestral y remitirlo al Ministerio de Economía, aunque no se detallan los efectos directos de los mismos cabe esperar que se actúe en consecuencia. Se añaden otras obligaciones a los Ayuntamientos, entre ellas, elaborar un registro de todas las facturas previo a su pago. Transcurrido un mes sin el pago el registro debe requerir internamente al órgano contable para que pague, lo que debe reforzar el pronto pago. También gozan de una ventaja, una nueva línea de crédito preferente ICO para deudas anteriores al 30 de abril de 2010, hágala valer si está en ese extremo porque todas las modificaciones del 2010 son para contratos celebrados a partir de julio.

Cuentas anuales 2010

Si hay algo de vital importancia que no deben olvidar bajo ningún concepto es incluir en la Memoria de sus próximas cuentas anuales las informaciones sobre plazos de pago a sus proveedores siguiendo los criterios establecidos por el Instituto de de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por si con el nuevo plan general contable no tenían suficiente.

Consejos prácticos: incluyan en sus contratos la cláusula de reserva de dominio recogida en la ley hasta el pago total del precio antes de la entrega; reclamen judicialmente cuantas cuantías estimen oportunas si han roto las relaciones con el deudor, si es empresa en la jurisdicción civil y si es Administración, en la jurisdicción contencioso-administrativa; si conseguimos llevar a la práctica esta norma acabaríamos siendo conscientes de las desastrosas consecuencias económicas futuras de los retrasos en el pago. Tenemos herramientas, ahora hay que mover ficha.

1.14	-2,18	3,23	...	7.507.380	60	-2,8	
1,71	1,18	1,71	...	4.165.902	60	-13,6	
...	552	60	-6,1	
...	800	56	-5,81	
...	2.636.888	60	-9,81	
...	1,05	42.960	60	0,94
...	14,12	645.133	60	-10,11
...	0,13	861.298	60	18,7
...	16,00	800	60	21,08
...	2,12	22.381	60	5,48
...	1,81	17.544	60	3,28
...	0,22	...	60	1,28

Mirian Medina Soto
Abogada

mmedina@icam.es

Reportaje

Edge Cities Network es una red internacional de ciudades que intercambian información acerca de buenas prácticas

GISA participó en la Asamblea Anual Edge Cities en Bruselas

La Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Getafe, GISA, estuvo representada en la Asamblea Anual de la Edge Cities Network celebrada en Bruselas

por Blanca Tomás Manzanares, Gerente de la Agencia, María Jesús Pedraza, Directora de Área, y Máximo Loarces, Consejero Adjunto.

(Getafe).- A mediados de noviembre tuvo lugar en Bruselas la Asamblea de la Edge Cities Network una red europea de ciudades limítrofes con capitales de país que tiene como objetivo compartir experiencias y buenas prácticas e identificar posibles acciones y proyectos a desarrollar de forma conjunta en distintos ámbitos, como son el empresarial, el educativo o el cultural.

“Cada año mantenemos dos reuniones, la de noviembre versó principalmente en temas de sostenibilidad y los siete miembros de la red hemos puesto en común todas las actividades que estamos

realizando en torno a esta temática” según declaró la Directora del Área de Promoción Industrial y Comercio de GISA, María Jesús Pedraza. “El objetivo final de esta reunión era ponernos de acuerdo para presentarnos a la Convocatoria URBACT (un Proyecto de la Unión Europea de entidad similar a la Edge Cities pero sin restricción geográfica que combina transformación y remodelación de ciudades con mejoras socioeconómicas) del año que viene” añadió.

Uno de los aspectos fundamentales fueron las ponencias que hubo en torno a la sostenibili-

dad y cuyo objetivo era la Europa 2020 que propone tres prioridades que se refuerzan mutuamente: Crecimiento inteligente: desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación; Crecimiento sostenible: promoción de una economía que haga un uso más eficaz de los recursos, que sea más verde y competitiva; y Crecimiento integrador: fomento de una economía con alto nivel de empleo que tenga cohesión social y territorial.

Máximo Loarces, Consejero Adjunto, fue el encargado de exponer la visión de Getafe respecto a sus actividades en relación a la sostenibilidad en una ponencia titulada “Políticas locales de lucha contra el cambio climático. El ejemplo de Getafe” en la que se establecieron tres principales ejes de acción: el desarrollo de acciones individuales de lucha contra el cambio climático; la colaboración con otras administraciones y el sector privado en la misma materia; y la agrupación de organismos para desarrollar acciones que exceden sus posibilidades de manera individual como la Red Española de Ciudades por el Clima.

Entre las acciones destacadas realizadas en Getafe en materia de Sostenibilidad, Máximo Loarces expuso que en Getafe

se han creado planes para reducir la utilización de vehículos privados, se han potenciado actividades saludables como caminar para hacer trayectos cortos y se ha fomentado el transporte público así como planes de recogida de residuos y asesoramiento a empresas en esta misma materia.

En la reunión del grupo de dirección se avanzó un plan de acción para los próximos tres años, la modificación del protocolo de

“La reunión trató principalmente temas de sostenibilidad”

colaboración y en el HandBook, un documento en el que todas las ciudades ponen de manifiesto los modos de actuación y sus divisiones por departamentos.

Otro aspecto principal de la reunión versó en el cambio de presidencia de la red de la ciudad sueca Nacka a Ballerup, de Dinamarca, y la adhesión de un nuevo socio Pernik de Bulgaria, que también es socio del Proyecto Innovation Hub. Es preciso recordar que Getafe coordinó la presidencia de la red en el año 2009 con unos resultados excelentes.

Edge Cities Network

La Red de Ciudades Europeas fue creada en 1996 y agrupa a ciudades europeas que tienen en común su proximidad a la capital del país. El documento formal de colaboración se firmó por los Ayuntamientos en Lisboa en 1997. Actualmente los socios de la Red son: Ballerup (Dinamarca), Grodzisk Mazowiecki (Polonia), Fingal (Irlanda), Nacka (Suecia), North Down (Irlanda del Norte), Pernik (Bulgaria) y Getafe.

Los principales ámbitos de actuación de la Edge Cities son desarrollo económico, la innovación, la educación, el medio ambiente, la sostenibilidad y la juventud.

María Jesús Pedraza explicó que pertenecer a este tipo de redes nacionales o internacionales ofrece a los integrantes de GISA nuevos puntos de vista y nuevas herramientas fruto del intercambio de las buenas prácticas. Para acceder a estas buenas prácticas en la Edge Cities “se pueden hacer visitas de estudio y análisis a las otras corporaciones municipales participantes en la red ya que en algunas materias unos están más avanzados que otros” añadió.



■ Imagen de la Asamblea de la Edge Cities celebrada en Getafe en 2008.

Acciones formativas para comerciantes y empresarios de Getafe

Organizadas por ACOEG en el marco del Fondo de Comercio 2010, mediante el acuerdo celebrado con el Ayuntamiento de Getafe y con la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas (GISA), están dirigidas a todos los comerciantes y empresarios de Getafe. Los cursos son gratuitos y tiene como objetivo, contribuir a la mejora del comercio de la ciudad.

CURSOS	DURACIÓN
• Venta en Rebajas, Saldos, Promociones y Liquidaciones	20 horas
• La Inteligencia Comercial: Cómo competir con las grandes superficies	20 horas
• Cómo conseguir vender más en el pequeño comercio	10 horas
• Cómo adaptar el pequeño comercio a las tendencias del mercado	10 horas
• Gestión de quejas y reclamaciones	5 horas
• Obligaciones del comerciante ante el consumidor	5 horas
• La continuidad y el relevo generacional en el comercio	5 horas
• La imagen del comerciante y de nuestro establecimiento	10 horas

CURSOS: e impartirán en la Academia LÍDER SYSTEM: C/ Felipe Estévez, 11 durante el mes de enero de 2011.

MÁS INFORMACIÓN: Academia LIDER SYSTEM (91 696 14 72). Admisión por orden de inscripción, máximo 15 alumnos por curso.

INSCRIPCIONES: andar los datos completos del alumno (nombre y apellidos, DNI y tel. de contacto) y del comercio al que pertenece (dirección, CIF y teléfono de contacto) a info@acoeg.org.

Para otras consultas llamar al **91 695 33 25**



Cursos GRATUITOS

Colaboraciones

Innovación y tecnologías para la gestión de servicios

Diferenciación del servicio prestado al cliente

Hoy en día, los clientes demandan una mejora en la calidad del servicio prestado, por ello, las organizaciones están enfocando todos sus esfuerzos en comprender mejor a sus clientes con el fin de mejorar la calidad del servicio y aumentar la satisfacción de los clientes sin perder de vista la rentabilidad del negocio. La innovación se convertirá en un valor añadido de satisfacción.



Aumentar el valor del servicio al cliente

Dicho valor se ve incrementado cuando efectivamente los clientes pueden interactuar con una organización de servicios de la manera más significativa para ellos. Quizás la mejor manera de describirlo es desde el punto de vista de los propios clientes:

- *Proporcionar lo que el cliente quiere / espera.* Acceso en cualquier momento / disponibilidad 24x7, respuesta inmediata ante la solicitud de información, rápida resolución de problemas, calidad y consistencia en las soluciones proporcionadas y todo ello con información disponible a “un solo clic de distancia”.
- *Acuerdos de Nivel de Servicio (SLAs).* Compromisos de calidad con los clientes totalmente personalizados para distintos servicios y distintos clientes.
- *Fácil acceso a los servicios.* A través de múltiples canales: por teléfono, por correo electrónico o a través de un catálogo de servicios.
- *Servicio en el momento adecuado.* Saber escuchar a los clientes para ofrecer soluciones viables que den respuesta a sus necesidades.
- *Mejora continua del servicio ofrecido al cliente.* Un enfoque equilibrado para medir el rendimiento y la rentabilidad.

La excelencia del servicio al cliente reside en movilizar y focalizar toda la fuerza de trabajo en las nuevas demandas de personalización de los servicios que los clientes cada vez más requieren. Por ello, las organizaciones actuales están buscando tecnologías adecuadas centradas en esta característica, convirtiéndose en un punto diferenciador en la prestación del servicio al cliente.

Customer Service Management: uso eficiente de la tecnología. El servicio será la llave que permitirá a los clientes volver a la organización, constituyendo así una ventaja competitiva captan-

“El factor más importante es entregar al cliente un servicio de calidad”

do potenciales clientes futuros. Gracias al uso de la tecnología adecuada y a la automatización de los procesos de negocio, las nuevas opciones de prestación de servicios no sólo deben estar dirigidas a cubrir las necesidades de los clientes en términos de ofrecer la máxima calidad sino que al mismo tiempo deberán permitir a las empresas un ahorro de recursos y una mejora en la eficacia ante la continua demanda de servicios de calidad.

Para ayudar a las organizaciones a conseguir estas mejoras en su servicio hacia los clientes hay que considerar los siguientes puntos claves:

- 1 Tener presente en todo momento la heterogeneidad de las necesidades de los clientes para de esta manera gozar de una idea fiel de sus necesidades. Las organizaciones deben disponer de los medios y herramientas necesarias para poder soportar la gran variedad de la demanda de los clientes.

- 2 Diseñar a medida los servicios que se ofrecen, así como tener presente en todo momento la evolución de la demanda pero siempre contando con los medios adecuados. Gracias a una correcta definición de un catálogo de servicios, se mejorará la experiencia de los clientes y las relaciones de negocio con una entrega efectiva de servicios. Por ello, el catálogo de servicios se convierte en la piedra angular en la definición de los servicios teniendo presente una vista global de los servicios suministrados. Esto minimizará los costes de prestación de dichos servicios.
- 3 Múltiples canales de comunicación (Self Service, correo electrónico o asistentes virtuales). Hoy en día, los clientes demandan múltiples canales de comunicación preferentes como método de interacción con sus proveedores en la búsqueda de servicios. La satisfacción es mayor cuando efectivamente los clientes pueden interactuar con una organización de servicios de la manera más adecuada para ellos. Aparte de los canales de telefonía, las organizaciones están ofreciendo otros mecanismos de comunicación a sus clientes como servicio de autoayuda en la web (Self Service), servicio de mensajería instantánea (correo electrónico) o interacción con asistentes virtuales.
- 4 Influencia del capital intelectual a través de la organización gracias a la Gestión del Conocimiento. Manejar el conocimiento en la prestación del servicio al cliente se ha convertido en un pilar fundamental. La Gestión del Conocimiento gestiona el capital intelectual a lo largo de toda la organización ayudando a acortar las curvas de aprendizaje, mejorando los tiempos de respuesta y resolución en primera instancia.
- 5 Informes y Análisis para la mejora continua del servicio. Puesto que las necesidades del servicio requieren cada vez más una completa visibilidad ante el nuevo comportamiento de los clientes, las organizaciones necesitan comprender todo lo que está pasando. Por este motivo, el reporting y herramientas de análisis se hacen cada vez más necesarias para controlar y medir toda la información relativa a los clientes y elaborar informes que permiten no sólo revelar información acerca de los indicadores clave de rendimiento sino mejorar los niveles de servicio y aumentar así la satisfacción de los clientes.

En tiempos de cambio o crisis, ofrecer un buen servicio al cliente es totalmente necesario y por eso, las organizaciones están focalizando sus esfuerzos en prestar servicios de calidad convirtiéndose en el motor que ayudará a los clientes a regresar de nuevo a la empresa constituyendo así una ventaja competitiva permitiendo captar potenciales clientes en el futuro.

Antes de nada, ¿qué es el servicio al cliente? Tradicionalmente pensamos que se trata de un departamento dentro de la organización responsable de manejar las quejas o problemas de los clientes, pero esto podría no ser la mejor definición a utilizar para suministrar un servicio de calidad al cliente.

¿El servicio al cliente se encarga de los problemas que surgen tras una venta? ¿El servicio al cliente proporciona información correcta en el momento correcto para tomar las decisiones correctas respecto a la compra de productos o servicios? La respuesta es sí. El servicio al cliente se compone de una serie de actividades destinadas para mejorar el nivel de satisfacción de los clientes –es decir, la sensación de que un producto o servicio ha reunido las expectativas que el cliente requería.

En la actualidad, el servicio al cliente o Customer Service Management se convierte en un elemento diferenciador para saber si la organización sobrevive o prospera al satisfacer, mantener y sacar provecho de la lealtad de los clientes, lo que la ayudará a salvaguardar a sus clientes actuales y a captar nuevos en el futuro. Si las organizaciones no satisfacen las necesidades de sus clientes tendrán una existencia muy corta. De este modo, las organizaciones diseñan su estrategia en base a la mejora del servicio al cliente puesto que son ellos quienes están demandando más servicios personalizados y adaptados a sus necesidades, así como nuevas maneras de interactuar con las empresas. Las organizaciones inteligentes reconocen el poder del servicio al cliente como un

elemento diferenciador y por ello aumentan todos sus esfuerzos en la mejora del servicio.

Así pues, ¿por qué el servicio al cliente es tan importante? Las organizaciones deben tener la capacidad de mantenerse conectadas con sus clientes, escuchar todas sus necesidades y hacer frente a sus requerimientos. Por todo ello se considera un gasto necesario y está recibiendo más atención e importancia dentro de las organizaciones. De hecho, al servicio al cliente se le ha llamado “el nuevo marketing” –y con razón.

Los clientes con experiencias positivas se sienten cuidados y valorados. A su vez se mantienen leales a la organización y transmiten esta confianza a sus amigos. Es difícil poner una cifra en euros sobre el impacto de una experiencia positiva del cliente pero mucho más fácil es medir el impacto de la pérdida de clientes debido a una mala experiencia.

Adoptar un comportamiento proactivo cara a responder las necesidades presentadas significará saber qué necesitan, dónde lo necesitan y presentar los servicios a través de diferentes canales (sistemas CTI, correo electrónico, asistentes virtuales, catálogo de servicios, en persona...). El factor más importante es entregar al cliente un servicio de calidad. El día a día impone la capacidad de que los servicios ofertados deben estar disponibles cuándo y cómo el cliente desee. A la vista de estos datos, la alta dirección en las organizaciones ha tomado nota y está enfocando todos sus esfuerzos en aumentar los niveles de servicio ofrecido al mismo tiempo que está reduciendo costes.

Colaboraciones

La inserción laboral de las personas con discapacidad

Responsabilidad de todos y beneficio de todos



que tengan relación o conozcan alguna persona con discapacidad que les hagan saber del servicio (totalmente gratuito) con que cuentan en Getafe para su inserción laboral y les animen a acceder a él.

Para lo segundo, solicitamos a las Empresas de Getafe, comprometidas con la RSC, que piensen en la posibilidad de cubrir sus vacantes con personas con discapacidad. Con esta opción no sólo están ayudando a un colectivo con especiales dificultades a la hora de acceder al mercado laboral, sino que, además, pueden optar a importantes ayudas y deducciones económicas al realizar ese contrato.

Y desde luego, siempre insistiremos en ello, desde el punto de vista del rendimiento la persona que contraten lo hará al mismo nivel que cualquier persona que no tenga una discapacidad reconocida. La productividad desde luego no se verá mermada ya que la discapacidad de la personas contratada será absolutamente compatible con el puesto ofertado.

“Las empresas deben pensar en contratar personas con discapacidad, la productividad no se ve mermada”

Entre todos queremos apostar para que si este año las empresas de Getafe que han contratado representan algo menos del 30%, el próximo ejercicio sea el 70%, dado el gran tejido empresarial con que cuenta el municipio.

Hace un año COCEMFE abrió en Getafe gracias a la colaboración del Ayuntamiento y al apoyo de la Fundación VODAFONE, un Servicio de Integración Laboral (SIL) para personas con discapacidad. Dicho Servicio ha contado con un doble proyecto: por un lado el proyecto ÁGORA, diseñado específicamente para mujeres con discapacidad y mayores de 45 años –un colectivo con mayores dificultades para su incorporación al mundo laboral–; y por otro lado el proyecto INCORPORA INDER con una atención genérica a todo el colectivo de personas con discapacidad.

“No sólo están adquiriendo la condición de iguales sino que están viendo que no son una carga para nadie”

Uno de los aspectos relevantes del Servicio es el trabajo de Orientación y Formación que se

viene realizando con todas las personas que lo precisan inscritas en la Bolsa. Este trabajo se ha realizado en sesiones individuales y grupales (especialmente con las mujeres) al tiempo que se ha potenciado con ellas la toma de conciencia de la necesidad de luchar por su inclusión socio-laboral.

Los progresos que estas personas van logrando poco a poco, la ilusión de afrontar sus primeras entrevistas de trabajo y por último el éxito del contrato conseguido son triunfos que toda la sociedad debe sentir como suyos. No sólo están adquiriendo la condición de iguales sino que están viendo que no son una carga para nadie.

De todos modos, hoy nos queremos centrar en los aspectos laborales del proyecto.

Tras este año estamos en condiciones de afirmar que el Servicio se está asentando poco a poco como un punto de referencia en Getafe para la inserción laboral del colectivo de personas con discapacidad. Es una referencia a la que recurrir cuando nos encontramos con personas con una mayor dificultad a la hora de acceder al mercado de trabajo.

A pesar de tener que ir superando las primeras barreras frutos de la necesidad de implantación en el territorio y de que el recurso sea conocido por todas las entidades y personas interesadas en él, los resultados son muy esperanzadores y gratificantes, animando a todos sus componentes a seguir en la brecha para afianzarlo.

“El rendimiento de la persona con una discapacidad no es inferior al de un hábil”

Vamos a enumerar sucintamente los resultados ya que hablan mucho mejor de la realidad tan positiva que mencionamos:

- 158 personas inscritas en la Bolsa de Empleo, de las cuales 70 son mujeres.
- La mayoría de las personas de la Bolsa pertenecen a la zona sur-este (zona de influencia del Servicio), pero en concreto 99 son getafenses.

- Del total de personas inscritas, 70 son mujeres y de ellas 52 son de Getafe.
- Se han conseguido 32 contratos, de los cuales aproximadamente un tercio son indefinidos.
- De esos 32 contratos, 15 son de mujeres.
- 9 contratos (de hombre y mujeres) son del municipio de Getafe.
- Se ha contactado con 162 empresas de Getafe.

Como podemos ver todas las cifras nos muestran que los avances conseguidos son muy relevantes tanto a la hora de hablar de usuarios como de empresas y del resultado final de la combinación de ambos datos: los contratos.

Nuestro objetivo para el próximo año son mejorar estas cifras, y seguro que lo conseguiremos con la ayuda de todas y todos.

No obstante hay aspectos en los que creemos que tenemos que realizar un mayor esfuerzo: aumentar la Bolsa de usuarios/as e incrementar las ofertas de trabajo desde el sector empresarial de Getafe.

Para lo primero pedimos a todas las personas y entidades

**Terremoto en Haití.
Necesitamos tu ayuda.**

902 22 22 92
www.cruzroja.es



A la vuelta de la esquina

Confitería La Primitiva

“Nuestro objetivo es incrementar las ventas”

Jaime Mota Osma lleva más de quince años en Getafe haciendo pastelería y panadería artesanal. Hace dos años se fue del centro del Municipio para establecerse en un barrio de nueva construcción, El Bercial, en el que, a pesar de la crisis, le va muy bien “aunque

requiere muchos sacrificios”. Un negocio que consume más de cuatro mil kilos de harina y trescientos de azúcar al mes y que obliga a su propietario a iniciar su jornada laboral a las 3 de la mañana para tener todo preparado para la apertura, a las siete.



¿A qué se dedican?

Fabricamos todo tipo de panadería o bollería, incluyendo pastas y polvorones. Lo más importante es que todo es de elaboración propia. Hay demasiado pre-cocido en el mercado.

“Abrimos todos los días del año menos Navidad y Año Nuevo”

¿Sus productos estrella?

Cada producto tiene su fecha pero desde que hemos abierto vemos que lo que más gusta son los productos con chocolate. Las palmeras son, de algún modo, el producto estrella ya que por

ejemplo un domingo vendemos más de cien palmeras.

¿Cuál es el perfil de su clientela?

Suelen ser parejas jóvenes, de entre treinta y cuarenta años. En definitiva las familias de un nuevo barrio, pero es cierto que también viene gente de fuera. Mi cliente es un perfil poco habitual ya que ahora, entre ese género, cada vez se compra más pan de molde embolsado o productos pre-cocinados. Sin embargo, a nuestros clientes no les importa pagar un poco más y tener un producto de mayor calidad.

¿Cuánto tiempo llevan abiertos?

Abrimos esta tienda hace dos

años. Nos vinimos del centro de Getafe, donde llevábamos más de diez años, e hicimos una apuesta por este barrio. En la calle Extremadura (anterior local) el cliente era de un perfil muy diferente, señores y señoras de una edad avanzada o inmigrantes.

¿Qué previsiones tienen para el futuro?

Nuestro objetivo es incrementar ventas. De momento no nos planteamos abrir más mercado con otras tiendas. Tenemos que reforzar esta.

¿Cuántos kilos de productos como azúcar o harina gastáis al mes?

Elaboramos más de cuatro mil kilos de harina y trescientos de azúcar al mes.

Uno de sus servicios añadidos es el servicio de cafetería

La verdad que nos va muy bien. De hecho, sin este servicio no creo que nos mantuviésemos. Tenemos muy buenas ofertas de desayunos y abrimos todos los días del año de 7 de la mañana a 9 de la noche menos Navidad y Año Nuevo.

¿Y cómo se compagina con la vida familiar?

Se hace lo que se puede, esta es una vida muy sacrificada, pero que después te da muchas satisfacciones personales. En la actualidad somos cuatro personas trabajando y tratamos de que todos podamos tener vida familiar.

¿Le gustaría que sus hijos mantuvieran el negocio en el futuro?

Solamente si les gusta. Ésta es una vida muy sacrificada que requiere de mucha dedicación y vocación, no voy a forzarles a mantener el negocio. Hoy en día la tradición de los oficios se ha perdido.

“Se ha perdido lo tradicional de los oficios”

Más Información:

Confitería “La Primitiva de El Bercial”
Avda. del Perú, 2 (Maestro Juan Fco. García)

Cachibache, Regalos y Decoración

“Llevamos trece años creando ciudad”

Luisa Sierra es la propietaria de uno de los negocios más carismáticos de Getafe. La gente no sólo entra a “comprar cualquier cosa, también vienen

a charlar”. Cachibache son dos tiendas de regalos y decoración en las que se puede encontrar casi cualquier producto “y si no lo tenemos, se pide”.

Durante los últimos años Luisa ha conseguido ganar el premio al mejor escaparate del Municipio de la Campaña de Navidad.



Una de sus máximas preocupaciones es tener un buen escaparate

Claro. Es importante que los comercios demos luz a la calle, da seguridad y crea sentimiento de barrio. Los barrios dormitorio no tienen ni alegría ni vida, nosotros llevamos trece años creando ciudad. El problema reside en que a la gente le gusta que estos comercios estén abiertos pero después se van a comprar a un centro comercial

donde las cosas están 10 céntimos más baratos.

¿Qué previsiones tienen para estas navidades?

Como sean como las del año pasado, mal. La gente es muy cómoda, van a un gran centro que tiene aparcamiento y se quitan las compras de un plumazo. El problema del aparcamiento es una gran desventaja y la gente acaba desistiendo.

¿Cómo les ha afectado la apertura de grandes superficies?

Cierres de negocios. Hay tiendas, de las que eran punteras en Getafe, que ya están cerrando porque no se han sabido adaptar a la nueva situación, no han sabido innovar en esta crisis o no han tenido un relevo generacional. Ante una perspectiva negativa la gente ha echado el cierre. Ahora cada vez hay menos variedad de productos en el centro de Getafe.

¿Qué ofrece su negocio, para diferenciarse?

Tenemos una relación calidad precio muy competitiva y ofrecemos una gran variedad de producto sin salirnos de nuestro ámbito. Además el trato personalizado, cosa que no encuentras en otros nuevos negocios.

¿Cuántos empleados tienen?

En la empresa somos tres personas que nos vamos turnando

entre las dos tiendas. Hubo un tiempo que teníamos una tercera tienda más grande en la calle Toledo pero la tuvimos que cerrar al inicio de la crisis.

“Tenemos una relación calidad precio muy competitiva”

¿Ganar en cuatro ocasiones el premio al mejor escaparate, es una responsabilidad?

La verdad que mucha. Pero a nosotros nos satisface el esfuerzo porque después quedan muy bonitos. El premio está muy bien, pero a fin de cuentas lo que se pretende es que la gente se vea atraída, entre en la tienda y compre. Este concurso es una oportunidad de dinamizar el comercio y la gente no lo sabe aprovechar.

¿En qué otras acciones para dinamizar el comercio local participa Cachibache?

Desde esta clase de concursos de escaparates hasta cedernos casetas frente a la estación o diversas campañas. En este sentido la Agrupación de Comerciantes y Empresarios de Getafe, ACOEG, se mueve muy bien y pertenecer a la asociación te da muchas ventajas por un módico precio.

¿Y la competencia?

A parte de las grandes superficies cada vez hay más negocios asiáticos que están tirando los precios y que no reportan nada bueno.

Más Información:

“Cachibache”,
Regalos y Decoración.
C/ Fuenlabrada 12
C/ San Vicente 32
T: 916828584



especial

25 años que cambiaron Getafe

iniciativas

getafe

REVISTA INFORMATIVA DE LA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL GETAFE INICIATIVAS



Los 25 años que cambiaron Getafe

El desarrollo local y sus protagonistas



Con motivo de los veinticinco años del desarrollo industrial y económico en Getafe que se cumplen este año, no queríamos perder la posibilidad de reunir a la gente que había sido protagonista de esta historia desde distintos puestos y responsabilidades y, salvo a uno de sus protagonistas que no hemos podido localizar, Luis Núñez, hemos intentado descubrir las sensaciones y experiencias de todos los que han protagonizado estos 25 años de desarrollo local en las distintas fases y etapas. Para ello, una vez más hemos recurrido al formato del, ya habitual en estas páginas, "Foro Iniciativas" en el que todos los participantes han podido expresar sus vivencias y, también,

desde esa experiencia adquirida a lo largo de los años, su opinión personal sobre el futuro del desarrollo local.

Y efectivamente, también se habló de futuro; de un futuro en el que Getafe, en palabras del Alcalde Pedro Castro, aspira a ser capital del conocimiento. "Creo que si hay algo que ha predominado siempre en el desarrollo de estos Proyectos, ha sido que ha generado conocimiento para otros municipios y para otras entidades. Es una seña de identidad que debemos hacer todo lo posible por no perder, porque conocimiento de la ciudad, también es conocimiento en el desarrollo de la ciudad" concluyó Blanca Gómez, Gerente de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas.

Los primeros años

■ **Pedro Castro**
Alcalde de Getafe

Hace 25 años nos encontramos en una situación de crisis en la que las empresas más importantes, unas desaparecen y otras están en una reducción de plantilla. Tomamos la decisión de reunirnos con la sociedad vertebrada y a partir de ahí nos preguntamos qué hacemos. Teníamos personas preparadas y formadas que sa-

bían hacer cosas y el objetivo era que empezaran a trabajar y, para ello, empezamos a desarrollar suelo industrial, un total 140 mil metros cuadrados.

A partir de un determinado momento se empezaron a crear más empresas de las que desaparecían y, entonces, nos encontramos con que había empresas que se quedaban obsoletas. A partir de ese momento empezamos a organizar

ciclos de formación, realizar planes de calidad y de viabilidad económica y asesorarlas sobre las realidades y necesidades del mercado y aquella labor la inició la incipiente OPI, con los escasos recursos de que disponía.

Pero también hicimos algo muy importante: velar por la calidad de las industrias que se instalaban en nuestros polígonos. No queríamos empresas que contaminasen, que rom-

pieran nuestra apuesta por la defensa del medio ambiente.

Otro de los aspectos importantes que inició la OPI se refiere a la búsqueda de financiación para las empresas locales. Les ayudábamos a conseguir subvenciones tanto de la Comunidad de Madrid como de la Unión europea. Abrimos entonces canales de financiación que en aquel momento ni estaban contemplados.

Pedro Castro
Alcalde de Getafe



Francisco Hita
Ex concejal de Urbanismo



María Jesús Pedraza
Directora de Promoción Industrial y Comercio de GISA



Felipe García Labrado
Ex Concejal y Ex Gerente de GISA



Gonzalo González Gómez
Primer Gerente de la OPI



José Giménez Nistal
Primer Gerente de la GISA



Blanca Gómez
Gerente de GISA





Los 25 años que cambiaron Getafe
especial
iniciativas

■ **Francisco Hita,**
Ex Concejal de Urbanismo

Los políticos del equipo municipal entendimos que los ayuntamientos debíamos hacer algo más por nuestros vecinos que prestar servicios; entendimos que debíamos preocuparnos más directamente por los problemas acuciantes de la gente como era el paro. Aquello, la creación de la OPI, supuso una revolución importante.

Barcelona fue el primer municipio en poner en funcionamiento una estructura de esas características, con muy pocos meses de diferencia sobre Getafe.

Todo ello no hubiera sido posible sin la colaboración de los técnicos que han trabajado desde el inicio en el proyecto.

“El desarrollo local no es posible si no va acompañado por el liderazgo político que lo posibilite”

La OPI aportaba una visión global y asumía un papel transversal que afectaba a varias concejalías. Y eso es precisa-

mente una de las aportaciones de la OPI y, posteriormente, de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, ambas nos han demostrado que las políticas municipales pueden y deben ser transversales. Para actuar en desarrollo local hace falta pensar en temas de urbanismo, de formación, de empleo, de educación y esa visión de conjunto la han aportado estas estructuras que rompen con las tradicionales de los ayuntamientos.

■ **María Jesús Pedraza**
Directora de Promoción Industrial y Comercio de GISA

En aquella época no sólo se trataba de crear empleo, aunque ese fuese el objetivo final. Por un lado teníamos unas empresas que habían quebrado y, por otro lado, muchos desempleados y, entonces, lo que hicimos fue poner en marcha los mecanismos necesarios para que los propios desempleados crearan su empresa.

Efectivamente trabajábamos de manera transversal: a la vez que animábamos a que se instalaran nuevas empresas, teníamos que ofrecer viviendas para sus directivos y empleados, colegios para

sus hijos, actividades de ocio, etc... Se trataba de aplicar esa transversalidad, que no se hacía desde la OPI, evidentemente, se desarrollaba desde el Gobierno Municipal y se intentó de que aquello fuera “un todo” que contribuyera a la creación de empleo.

■ **Felipe García Labrado**
Ex Concejal y ex Gerente de GISA

En aquellos años se intentó, desde la Administración Central, poner en funcionamiento las famosas Mesas por el Empleo con los ayuntamientos. Se intentó en varios ayuntamientos del sur, pero dónde cuaja realmente es en Getafe. Se trataba de llevar las políticas activas de empleo a cada territorio y desarrollarlas en función de sus especificidades.

En Getafe esas iniciativas cuajaron por una razón evidente: el desarrollo local no es posible si no va acompañado por el liderazgo político que lo posibilite.

Lo que conocemos como desarrollo local en Getafe, primero con la creación de la OPI y después con la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, tenía una peculiar-

idad que sigue existiendo y que no tienen otras agencias de desarrollo.

Somos la tercera agencia de desarrollo del país en cuanto a importancia, medios y presupuesto, pero muy pocas pueden decir que tienen entre sus competencias el desarrollo de suelo industrial. Ese matiz es algo que distingue a la Agencia de Desarrollo Local de Getafe, del resto.

■ **Gonzalo González Gómez**
Primer Gerente de la OPI

En nuestra preocupación inicial no estaba dar difusión a los logros de la OPI, pero a

través de la Federación Española de Municipios, al conocerse nuestros resultados, se nos solicitó colaboración y tuvimos que dar numerosas conferencias a lo largo del país, en las que trasladábamos el mensaje de que era posible hacer las cosas de otra forma y crear estructuras eficaces para el desarrollo local y que para ello era fundamental el respaldo político.

Las ideas que en algún momento hemos tenido el personal técnico y que ponemos a disposición de los políticos, no sirven de nada si éstos no se involucran y asumen los nuevos retos que se les presentan en su gestión política.



De la OPI a la actual GISA

■ **Francisco Hita**

La transformación de la OPI en la actual Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, se debe esencialmente a la necesidad de dotar a la oficina de mayor capacidad de gestión, más agilidad en su quehacer y de una mayor autonomía respecto a las estructuras municipales. Por eso decidimos la creación de una

Sociedad Anónima Municipal. En definitiva, la eficacia fue el origen de esa decisión.

■ **José Giménez Nistal**
Primer Gerente de GISA

GISA es el resultado de todo un movimiento que arranca en la transición. Getafe es, sin duda, la cuna –en gran parte– del movimiento obrero madrileño y por ejem-

plo, el Sector III, que en su momento supuso una mejora sustancial de las condiciones de vida de muchos trabajadores, fue construido y desarrollado por cooperativas.

Ese “empuje” supuso la creación de unas cuatro mil viviendas y, al final, aparece como el talante que tiene que tener esta ciudad en la que siempre nos hemos preguntado qué somos y qué quere-

mos ser. GISA ha encarnado la respuesta a esa pregunta: queremos ser una ciudad moderna, una ciudad avanzada, una ciudad tecnolozada; queremos ser una ciudad del conocimiento.

GISA ha sido fruto de la audacia de quienes tuvieron la responsabilidad política y que aplicaron métodos y sistemas hasta entonces desconocidos y, más allá de la Oficina o de

la Sociedad, todos los que nos hemos encargado de su gestión, a distintos niveles, siempre hemos tenido en mente el “proyecto de ciudad”.

“La transformación de la ciudad y el desarrollo local van íntimamente ligados”

Los 25 años que transformaron Getafe

■ **Pedro Castro**

El desarrollo de la ciudad coincide con un desarrollo industrial potente. Vienen a trabajar personas de otros lugares y empieza a haber una presión sobre la vivienda. A partir de ahí empezamos a pensar un nuevo modelo de desarrollo urbanístico con la construcción de nuevos barrios. Se crea Getafe Norte, posteriormente el Bercial, y en la actualidad estamos construyendo Los Molinos Buena-

La transformación de la ciudad y el desarrollo local van íntimamente ligados. No hay que olvidar que, en el fondo, los desarrollos tec-

nológicos e industriales nos condicionan. En definitiva, la implantación de los parques tecnológicos también nos determinó un modelo de ciudad

que, en este caso, está plenamente preparada para afrontar los retos del Siglo XXI.

Sin duda, de estos años, destacaría la construcción de las primeras viviendas sociales; el desarrollo del primer Polígono Industrial; los primeros 800 mil metros cuadrados de suelo industrial, cien por cien municipal; y también destacaría haber conseguido abrir los primeros canales de financiación, lo que nos permitió, día a día, estar apoyando a nuestro tejido empresarial.

siempre suele ser competencia de las concejalías de urbanismo-. Y algo que distingue a la Agencia es el carácter integrador que tiene, esto es: desde aquí se han construido viviendas, aparcamientos, se han realizado actividades múltiples en función de las demandas; aparte de sus actividades más genuinas de apoyo a Pymes, emprendedores, etc...

En segundo lugar, y no menos importante, es que GISA ha conquistado su autonomía financiera, lo que significa un ejercicio de gestión importante.

Y, en tercer lugar, hemos puesto a esta Agencia en red, lo que ha permitido conseguir y participar en importantes proyectos, en foros de conocimiento y acceder a otras experiencias.

“GISA ha sido fruto de la audacia de quienes tuvieron en cada momento la responsabilidad política”



■ **Felipe García Labrado**

Una de las características que hacen peculiar a la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, es en primer lugar, que se ha permitido desde los poderes políticos que se actúe en suelo industrial –que

Los retos de futuro

■ Felipe García Labrado

Los retos de futuro, en su conjunto, no pueden afrontarse exclusivamente desde planteamientos públicos. Se están iniciando en otros lugares, Alemania por ejemplo, nuevas iniciativas con participación público-privado que posibilita la entrada de capital privado en algunos proyectos.

Pero coincido que el futuro pasa por el conocimiento y por la gestión del conocimiento. Nos va ser muy difícil poder competir en determinados sectores con los llamados países emergentes, por lo tanto debemos prepararnos para ese futuro en el que GISA debe plantearse su rol.

■ José Giménez Nistal

Pretendíamos, y ese también debe ser el futuro, que la Agencia tuviera que depender de su propia operación de negocio y no de transferencias. En segundo lugar, creo que hay que insistir en la colaboración público-privada. Pero creo que no hay que plantearlo desde la idea de que sea el sector privado que entra en el espacio público, ni que se pierda la condición "pública" de la Agencia.

Si la gestión del conocimiento a que se aludía anteriormente, se convierte en negocio, sus beneficios también deben recaer en lo público. Todo eso se va a lograr incrementando la colaboración con centros universitarios y de investigación.

En resumen, el punto ideal es que la autonomía financiera de la Agencia no dependa de las aportaciones, si no de la capacidad de generar nuevas fuentes financieras.

■ Francisco Hita

Creo que GISA debe tener su independencia económica

y estructural y por ello también es necesario que se vea a GISA, desde el Ayuntamiento, como una entidad que desarrolla el municipio.

En otras palabras, la Agencia debe actuar en función de las líneas políticas que se decidan, debe tener los elementos de control necesarios e imprescindibles, pero a partir de ese punto, debe tener la autonomía suficiente para su funcionamiento.

En un futuro próximo no se podrá entender un gran proyecto en una ciudad sin que participen el sector público y el privado. El éxito del sector público se medirá por la capacidad de atraer al sector privado.

■ María Jesús Pedraza

En el debate público/privado, coincido en que, en determinadas materias, la colaboración entre ambos sectores es necesaria. Pero no debemos olvidar que GISA desarrolla actividades que no tienen rentabilidad económica, pero sí social. Por lo tanto esa parte importante de la actividad de la Agencia, tiene que estar financiada por fondos públicos, o tener unos excedentes importantísimos que permitan su financiación.

Por eso es importante tener claro que "autonomía financiera" sí, pero según en qué casos y por eso debemos distinguir entre lo que son proyectos, que deberían financiarse *Per se*, y otras actividades que no son inicialmente "rentables" aunque su rentabilidad puede venir a posteriori.

Pero también hay otros proyectos que no se pondrían en marcha si dependiesen de esa colaboración. Por ejemplo, la construcción de viviendas sociales, el proyecto de las sociedades laborales, el centro de empleo especial -El Apeadero-; todos ellos necesitan



financiación pública. Nuestro objetivo debe seguir siendo dar servicios al municipio, pero el carácter de lo público no se debe olvidar.

Respecto al futuro, nos encontramos en una fase totalmente distinta. Ahora tenemos que ofrecer unos servicios muchísimo más especializados para ayudar a las empresas a ser mucho más competitivas y debemos seguir trabajando en temas de cualificación, innovación, calidad y sostenibilidad.

■ Blanca Gómez Gerente de GISA

No es posible poner en marcha ningún proyecto de ciudad si no existe el compromiso previo de toda la administración, desde el Alcalde a los técnicos. Es necesario que exista un liderazgo local fuerte que encabece cualquier proyecto que se establezca.

■ José Giménez Nistal

Una función futura de GISA, se resume en que tiene que generar ingresos. Y es necesario que se combinen las dos cuestiones: por un lado se tiene que financiar la "parte"

social de la Agencia y por otro, y no es incompatible, debe conseguir rentabilidad económica en otros proyectos que desarrolle.

■ Blanca Gómez

Una impronta que siempre ha caracterizado a GISA es que su gestión, en la medida de lo posible, no puede costar dinero a las arcas públicas, pero las cosas no son tan lineales y hay que analizarlas con una perspectiva a medio y largo plazo. Por ejemplo hay determinados proyectos que a corto plazo van a costar dinero pero que debemos considerarlos como inversiones cuya rentabilidad se produce al cabo de un tiempo.

Una de las apuestas para el futuro es la integración en la misma estructura de la parte de empleo y de inserción laboral que ya tienen en otros municipios.

■ Francisco Hita

Tras la intervención de Blanca, ¿no sería interesante crear una gran empresa que llevara todos estos temas y otros de más calado en el municipio? ¿No sería mucho más

eficaz la gestión al tener todos estos temas integrados en una gran estructura?

La pregunta es ¿es necesaria esa gran empresa? Mi opinión es que sí porque se gana en eficacia y a lo mejor no es oportuna su creación, ni tal vez hacer la pregunta, pero el debate sí no se hace ahora, estoy convencido que en algún momento debe producirse.

■ Pedro Castro

El futuro pasa por ese acceso al conocimiento y estoy convencido que, en el futuro, quien controle el conocimiento va a tener el control de la economía mundial. En este momento España tiene el 3% del control del conocimiento y nos sitúa en el noveno puesto mundial. Getafe, de la misma forma que en este momento es la capital tecnológica de este país, también se debe convertir en la capital del conocimiento y todo eso debe ser la consecuencia de todo lo que se ha dicho en esta mesa.

Me queda dar las gracias a todos los que han hecho posible estos 25 años, dado que sin ellos no hubiera sido

"Getafe debe convertirse en la capital del conocimiento"

posible. A mí me ha venido muy bien una reflexión sobre dónde partimos ya que nunca nadie que quiera hacer un proyecto de futuro puede obviar de dónde venimos y eso me permite asegurar que podemos aventar los vientos de ese conocimiento.

Si cuando nos hemos sentado para iniciar este debate tenía la convicción de apostar por el conocimiento, la reflexión que hemos mantenido me indica que estamos en la dirección adecuada.



■ Foto de los participantes en el debate.



Entrevista

Gonzalo González Gómez

Arquitecto Municipal y primer Gerente de la OPI

Nacido en Getafe, Arquitecto municipal desde el Año 1965, fue el fundador y primer Gerente de la Oficina de Promoción Industrial (OPI), precursora de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas.

¿Cómo surgió la idea de la OPI?

Yo soñé la posibilidad de hacer algo por el pueblo en el sentido de desarrollo local fundamentalmente económico e industrial. Realicé un pequeño esquema de lo que pretendía y el Alcalde aceptó aquella posibilidad de poder desarrollar el pueblo de una forma distinta y que permitiera crear empleo en aquella época de crisis.

¿Cuál era la situación de Getafe, cuando decidieron crear la OPI?

Teníamos una crisis parecida a la de ahora en cuanto a la necesidad de creación de puestos de trabajo. Entonces el Alcalde se interesó por la labor que se hacía en esa materia en otros lugares y aceptó la idea perfectamente.

¿Con qué medios empezaron a funcionar?

Le propuse al equipo de gobierno la gente que creía necesaria para poder iniciar la actividad y contratamos una secretaria, un economista, un ingeniero industrial y un responsable informático. Empezamos a funcionar en un local debía tener 60 m² en la calle Cuesta Bajas y allí empezó la OPI, que fue la primera oficina del Ayuntamiento en contar con un ordenador.

¿Cuál ha sido el balance de aquellos primeros años de funcionamiento?

Habían pasado 4 ó 5 años y presentamos un resumen de actividad en el que constaba la creación de 6000 puestos de trabajo. Vista la importancia del dato y para evitar suspicacias y discusiones en el Pleno Municipal, nos encargamos de buscar todos los contratos de trabajo que se habían

firmado en Getafe durante ese periodo de tiempo y los presentamos en el Ayuntamiento.

Respecto a los polígonos, nosotros nos encargábamos de la promoción del suelo industrial, la urbanización la hizo SEPES y la gestión de compra y de venta de terrenos también le correspondía a SEPES, a través de la OPI.

¿Cómo ayudaban a las empresas que se creaban?

El seguimiento que hacíamos de todas las empresas era completo: estudios de viabilidad, seguimiento de la gestión inicial de la empresa, realización de gestiones ante entidades financieras y ante otras administraciones.

La única solución para crear una empresa es ayudar al emprendedor, no es solo la de ofrecerle suelo para instalarse. Creíamos que había que ayudar al emprendedor y que había que darle posibilidades de que funcionase su empresa, de que fuese rentable, de que ganase dinero y eso es lo que le facilitábamos.

¿Cómo ayudó la OPI a cambiar Getafe?

Getafe tuvo un cambio fundamental en esos años y la OPI ayudó bastante a ello; le ayudó a ser una ciudad que se movía y que creaba riqueza.

La OPI fue un complemento a otras muchas acciones del Ayuntamiento como las de resolver los problemas del transporte, los de las comunicaciones y otros muchos más que necesitaron que el poder político se moviese y consiguiese todos los adelantos que, en aquel momento, se querían para que funcionase la ciudad, y así ha sido.



Entrevista

María Jesús Pedraza

Directora de Promoción Industrial y Comercio de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas

Junto a otros tres técnicos de GISA, lleva trabajando 25 años en desarrollo local, primero en la OPI y posteriormente en la Agencia. Es la actual Directora de Promoción Industrial y Comercio de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas.

¿Los inicios?

En 1985 Getafe, viene de una crisis industrial profunda, en concreto la de la Gama Blanca, con muchos parados y desde Alcaldía, siguiendo el ejemplo de otras ciudades industriales del Reino Unido, se impulsa la creación de la Oficina de Promoción Industrial (OPI), con escasos recursos y con cuatro técnicos (que siguen actualmente en GISA) y cuya principal misión era dinamizar la actividad e intentar atraer empresas al Municipio de Getafe.

¿Cómo se empezó a trabajar?

Se recopiló toda la información existente sobre posibles ayudas y subvenciones, se preparó un documento y se organizó una jornada en la que se convocó a todas las empresas del Municipio (en la Casa de la Cultura).

Se empezó a llamar a empresarios y a gente que se había quedado en el paro pero que podía crear su propia empresa y realizábamos los estudios de viabilidad que nos exigían para poder acceder a las subvenciones. En dos años, más de 100 empresas que se crearon pasaron por nuestros servicios y se les consiguió subvenciones a través de las dos vías (ZUR y FSE).

A la vez se puso en marcha el Polígono de San Marcos, una iniciativa del Ayuntamiento y del SEPES. Una vez que se actúa sobre el suelo, había que hacer que las empresas se instalasen allí; la OPI ayudaba a su comercialización recibiendo a empresas, poniéndolas en contacto con SEPES, viendo las parcelas, etc.; se buscaban vías de financiación a través de reuniones con bancos como el BCI y otra banca pública, en las que participó el Alcalde, para ver cómo se podía acceder a la financiación por parte de las empresas a través de créditos subvencionados y con intereses preferentes.

En resumen, en la primera fase de esos primeros años, lo que se intentó fue atraer empresas y recursos, colocar desempleados esencialmente provenientes de la gama blanca.

¿Y los inicios de GISA?

Los logros de la OPI fue un referente de lo que se hizo a nivel de desarrollo local para todo el país, no existían más referencias. A partir de

ese momento se crearon dos agencias: Barcelona Activa (que cómo Sociedad se creó un año antes que GISA, -la OPI fue la primera de todas) y el OADE de Alcalá de Henares que, de algún modo, en los inicios eran, junto con la recién creada GISA, las tres patas del desarrollo local en España.

Los objetivos iniciales se mantienen y siempre han sido los mismos: dinamizar la actividad industrial y económica y crear empleo, siempre desde parámetros de calidad y sostenibilidad y, también, de igualdad. En definitiva: la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos de Getafe.

En estos años, la transformación de Getafe ha sido total. Las comunicaciones han sido uno de los factores esenciales de esa transformación. Se consiguió que Getafe pasase de ser una ciudad dormitorio a una ciudad industrial con una importante vida propia. Sin duda la dinamización de la actividad económica contribuyó a que subiera el nivel de renta de los ciudadanos y ciudadanos.

¿Los grandes hitos de estos 25 años?

En primer lugar hay que destacar que la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas es un instrumento del gobierno municipal para desarrollar actuaciones concretas, pero es cierto que aporta una visión global sobre las mismas.

Yo destacaré los siguientes hitos: por supuesto, el primero de ellos, en 1985 la creación de la OPI; el desarrollo de las dos fases del polígono de San Marcos, ya indicado, en los primeros 4 años; la creación de la Agencia, GISA, que cambió y aumentó la actividad anterior porque se empezó a desarrollar suelo; la creación del Centro Municipal de Empresas; el desarrollo del Polígono de los Olivos y proyecto de las mini naves; la adquisición de mayor conocimiento y experiencias de GISA, trabajando con redes nacionales y europeas, buscando financiación de distinto tipo para las empresas de Getafe (temas de calidad, innovación, medio ambiente...); y, finalmente la contribución de la Agencia al desarrollo de Carpetania.

Premios Getafe Empresarial, Getafempleo, Certamen Artístico REDINT

Los premios pretenden dinamizar a la población para crear empleo

Entre los meses de diciembre y febrero se van a llevar a cabo tres premios en Getafe de características muy diferentes. El 16 de diciembre tuvo lugar en el centro Cívico de Getafe Norte la gala de entrega de premios del IV Certamen de Creaciones Artísticas REDINT, un premio que

busca la dinamización de la ciudadanía en el uso de las nuevas tecnologías. A mediados de enero tendrá lugar la gala de Getafempleo, un concurso que premiará las buenas ideas que ayuden a crear puestos de trabajo en Getafe, la convocatoria de este premio concluyó el

pasado 20 de diciembre. A finales de febrero tendrá lugar Getafe Empresarial, un evento consagrado en el municipio donde se reúne el tejido empresarial y en el que se premia el buen hacer de los emprendedores y empresarios del Municipio.



Premios Getafe Empresarial

Es un premio consolidado en el Municipio en el que en los últimos años ha habido nueve mil euros de dotación económica para las categorías "Premio al Emprendedor/a", "Premio al Comercio de Proximidad" y "Premio a la Pequeña Empresa No Comercial". También se entregan menciones de honor a propuesta del Jurado para las categorías de Persona, Empresa o Entidad de Reconocido Prestigio, Trayectoria Profesional, Innovación y Sostenibilidad y Responsabilidad Social, sin dotación económica.

Los premios Getafe Empresarial se crearon hace más de veinte años pero hubo un parón en el certamen y a los pocos años, el Ayuntamiento a través de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, volvió a retomar la iniciativa y poco a poco han ido cogiendo entidad hasta convertirse en la fiesta empresarial local de referencia.

El formato actual hace coincidir el premio con el Día del Emprendedor/a que consiste en una jornada expositiva cuyo objetivo es dinamizar a los jóvenes para que desarrollen sus proyectos e ideas y fomentar el espíritu emprendedor.

Este año las bases se harán públicas en enero y los premios se realizarán a finales de febrero

o principios de marzo. En la pasada edición se presentaron más de treinta candidaturas que aspiraban a alzarse con el galardón en las diferentes categorías.

Premios Getafempleo

Getafempleo es un premio de nueva creación enmarcado en el Proyecto de Concertación Local que tiene el lema "Sácanos el jugo". Se pretende con este reconocimiento, que concluirá con una gala, buscar proyectos o ideas originales que posibiliten la creación de empleo en el Municipio. Estos premios tienen como objetivo valorar las ideas más originales y genuinas que pueden presentar emprendedores o empresas que tengan en mente desarrollarlas o en su caso, simplemente aportan sus ideas y sus proyectos para que puedan servir a quienes las deseen desarrollar.

Los premios, en este caso, consisten en el apoyo de la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas que, además de facilitar el seguimiento del proyecto, pone a su disposición el Centro de Empresas durante un.

A mediados de enero se realizará el acto público de entrega de premios.

IV Certamen de Creaciones Artísticas REDINT

El pasado 16 de diciembre tuvo lugar la entrega de premios

del IV Certamen de Creaciones Artísticas Redint en el Centro Cívico Getafe Norte. Estos premios contaron con la participación de más de 200 candidaturas para las modalidades Relato Corto, Foto Digital y Dibujo por ordenador para las categorías adulto e infantil.

Desde que se crearan las salas Redint, en el año 2003, se han inscrito más de 18 mil getafenses que pueden hacer uso gratuito de las nuevas tecnologías y acceder a cursos de formación. Mediante este premio se pretende dinamizar y promover el uso de las nuevas tecnologías entre los habitantes de Getafe y los empresarios y emprendedores del Municipio, para que los getafenses sean más competitivos.

La Red de Centros de Acceso Público a Internet de Getafe (Redint-Getafe) está acercando a toda la ciudadanía las nuevas tecnologías de la información a través de un amplio programa gratuito de actividades de formación y mediante el servicio de acceso público y gratuito a internet. Redint-Getafe cuenta con 9 salas en el conjunto del consistorio, distribuido por los barrios del municipio. Esta iniciativa se ha constituido en un importante lugar de encuentro para todos los ciudadanos interesados en la formación en los usos de las nuevas tecnologías e internet.

Premios IV Certamen de Creaciones Artísticas REDINT

MODALIDAD DIBUJO POR ORDENADOR

Categoría infantil

- Semifinalista: "La ciencia en mi fondo" / José Salguero Trigueros
- Semifinalista: "Ratón y monitor" / Andrea Salido
- Primer premio: "Pajarita" / Patrycja Krempa

Categoría juvenil/adultos

- Semifinalista: "Ya sé conectarme" / Juan Puerto Moruno
- Semifinalista: "Conectados" / Miguel Ángel Hurtado Medina
- Primer premio: "Redint" / Eduardo Soto Yagüe

MODALIDAD RELATO CORTO

Categoría infantil

- Semifinalista: "El duende de internet" / Miriam Fernández
- Semifinalista: "Redint, un espacio que me ayuda y me divierte" / Paula Neila García
- Primer premio: "Como conectarse" / Imad Amout

Categoría juvenil/adultos

- Semifinalista: "Redint, acercando personas" / Manuel Hernández Arias
- Semifinalista: "El chat" / María Olga Blanca Plaza
- Primer premio: "Clase de informática" / María Ascensión Fernández Batres

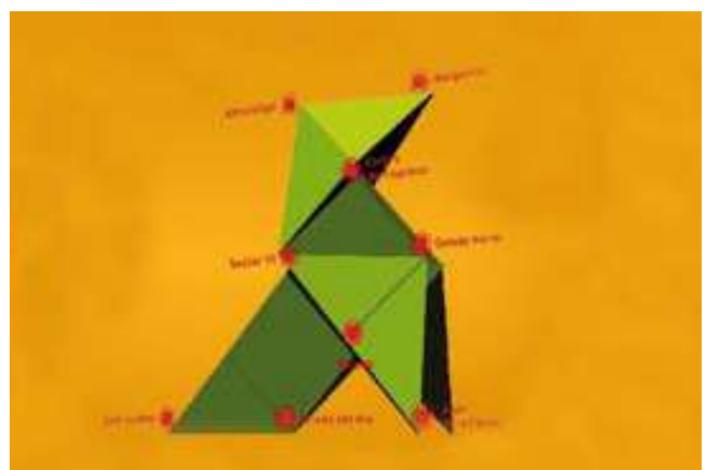
MODALIDAD FOTOGRAFÍA DIGITAL

En la categoría infantil

- Semifinalista: "La comunicación de Redint" / José Salguero Trigueros
- Primer premio: "Vive conectado" / Miguel Mateos Romero

En categoría juvenil/adultos

- Semifinalista: "Redint, conectarse al Mundo" / María Leticia García Nogales
- Semifinalista: "Getafe en la Red" / Julián Limones Tapias



Noticias

Una obra de más de 3 millones de euros

El Complejo Deportivo Juan de la Cierva será el más grande de Getafe



(Getafe).- El pasado 17 de diciembre se llevó a cabo la presentación del nuevo Complejo Deportivo Juan de la Cierva. “La remodelación tendrá lugar en el emblemático pabellón y en las zonas exteriores que albergarán un campo de fútbol 11 con pista de atletismo y graderío además

de otros deportes como tenis o pádel” tal y como aseguró Ángel Bustos, Concejal de Deportes.

La obra de remodelación supondrá “una inversión de tres millones de euros, un esfuerzo desde la administración para que los más de cien mil usuarios que vienen por aquí al año ten-

gan unas instalaciones de lujo” manifestó el Alcalde de Getafe, Pedro Castro. “Es preciso inculcar en Getafe un espíritu más deportivo y es por ello por lo que estamos dotando de instalaciones y facilidad en el uso de las mismas en el Municipio” añadió.

Una empresa puntera de Getafe

Magin S.L. participa en la construcción del primer laboratorio para la creación de órganos a partir de células madre

(Getafe).- Magin S.L., empresa de Getafe, ha sido la encargada de suministrar e instalar el suelo del primer laboratorio exclusivo para la creación de órganos o tejidos bioartificiales para uso humano a partir de células madre. Este laboratorio está ubicado en el Hospital Gregorio Marañón de Madrid y científicos de todo el Mundo están trabajando en la actualidad para tener “resultados de éxito contrastado en menos de diez años”.

Magin S.L., que ha instalado pavimento de última generación Tarkett, es una empresa fundada en el año 2002 y que se ha especializado en laboratorios y zonas quirúrgicas, oficinas y centros de estudio.



Tradipan y Covalux están ubicadas en el Polígono San Marcos

Dos empresas de Getafe que innovan sus sistemas de producción

Dos empresas del Polígono San Marcos, que se han desarrollado plenamente en Getafe, han ampliado y mejorado sus líneas de innovación gracias a las ayudas del Plan Greco, Getafe Reactivación Económica. Covalux, que se dedica al diseño de interiores introduciendo elementos vanguardistas, y Tradipan, que es una empresa que se dedica a la fabricación de alimentos. Ambas, son punteras en sus respectivos sectores.



(Getafe).- Durante el pasado mes de noviembre, el Alcalde de Getafe, Pedro Castro, visitó las nuevas y mejoradas instalaciones de las empresas Covalux y Tradipan ubicadas en el Polígono San Marcos. Castro expresó la “satisfacción y el orgullo que se siente al visitar las empresas de primera línea de Getafe”, tras haber podido comprobar las renovadas instalaciones y recordó que “el Ayuntamiento de Getafe está haciendo un trabajo por la generación de empleo a través del Plan GRECO 2.0, por la generación de desarrollo económico, la formación de nuestros recursos humanos y potenciando nuestras industrias y nuestras empresas”. “Estamos apostando porque los empresarios de Getafe estén en la primera línea de salida”, añadió.

favoritas. Una empresa que ha sabido innovar y que ha introducido la tecnología más avanzada en su línea de producción y en sus productos y creaciones, electrodomésticos de vanguardia y sistemas domóticos. Todo ello, siempre a la medida de las necesidades del cliente.

Tradipan

Tradipan es una empresa tradicional panadera, gestionada por una familia de panaderos que ha ido introduciendo los más modernos sistemas de elaboración, manipulación y envasado. Suministra productos, de primera calidad a las empresas de distribución más importantes de este país: El Corte Inglés, Eroski o Alcampo a través de sus marcas blancas, así como grandes grupos hosteleros de primer orden como los establecimientos de las cadenas VIPS o Rodilla. Está gestionada por la cuarta generación de panaderos que no ha dudado en introducir los más modernos sistemas de innovación industrial.

Covalux

Covalux es una empresa dedicada al diseño de interiores a medida, que utiliza la madera como una de sus materias primas

Se reduce el número de delitos

Getafe es una de las ciudades más seguras de la Comunidad

Los fuerzas de seguridad de Getafe están demostrando su buen hacer y Getafe vuelve a estar en el elenco de ciudades seguras de la Comunidad de Madrid. Cabe destacar que en el año 2010 no se ha producido ningún

robo con violencia en joyerías. Mes a mes descienden el número de delitos y en octubre se ha producido un descenso en hurtos de más del 50% con respecto al año anterior. "Estas estadísticas son muy buenas a pesar de que

la Comunidad de Madrid haya incumplido el convenio sobre vehículos BESCAM" informó la Primera Teniente de Alcalde y Concejala de Seguridad Ciudadana, Mujer e Igualdad, Sara Hernández.



(Getafe).- La Junta Local de Seguridad de Getafe ha constatado que en Getafe, en lo que va de año, no se ha producido ningún robo con violencia e intimidación

"En octubre han descendido los hurtos en más de un 50%"

en joyerías, produciéndose dos robos a través de la técnica del "butrón", uno de ellos a principios del mes de noviembre. Respecto al último mes analizado, el de octubre, han descendido el número de hurtos en un 51,20%. Los robos de vehículos y en vehículos también han descendido, un 6%, y se han incrementado el número de personas detenidas en un 16%.

La Primera Teniente de Alcalde y Concejala de Presidencia, Seguridad Ciudadana, Mujer e Igualdad, Sara Hernández, informó sobre la carta enviada a la Consejería de Presidencia en la que se denuncia el "incumplimiento unilateral por parte de la Comunidad de Madrid del convenio de colaboración sobre los vehículos incluidos en el proyecto BESCAM". Una decisión que

ha provocado la retirada de vehículos sin que se hayan repuesto, lo que ocasiona una "falta de coordinación y serios problemas en los servicios encomendados a la Policía Local de Getafe", por lo que el Ayuntamiento no "aplicará este nuevo sistema sino el actualmente vigente".

La Consejería de Presidencia dictó una resolución el 18 de octubre de 2010 por la cual

"Ni un solo robo con violencia en joyerías en el 2010"

se comunicó al Ayuntamiento de Getafe que debía de entregar los días 2 y 3 de noviembre seis vehículos pertenecientes al proyecto BESCAM, a los que había de sumar, en próximas semanas, cinco más. En esta resolución se recoge también el anuncio de que el Ayuntamiento recibirá nuevos vehículos en enero de 2011, pero el mantenimiento y el seguro correrán a cargo del Ayuntamiento, puesto que serán matriculados a su nombre. Sin embargo todas estas circunstancias "no tienen cabida en las cláusulas del Convenio de Colaboración firmado el 20 de septiembre de 2004, suponiendo una modificación unilateral del mismo". La Concejala aseguró que "a pesar de que año a año vemos como los delitos se reducen, no se puede escatimar en recursos de seguridad", concluyó.

"La Comunidad de Madrid no está cumpliendo el convenio de seguridad"

Cafetería "El Apeadero Urbano"



El Apeadero Urbano

Un Centro Especial de Empleo promovido por el Ayuntamiento de Getafe a través de su Agencia de Desarrollo Local GISA para potenciar la formación y el empleo entre las personas con discapacidad.

Un espacio abierto en el que se puede degustar productos de máxima calidad, ibéricos, quesos y embutidos de la tierra, conservas y ahumados. Preparamos tapas, pinchos, degustaciones y meriendas de cumpleaños para grupos...



C/ Rosa de Luxemburgo, 5 - 28903 Getafe Madrid - Tel. 91 601 06 56

Te esperamos, ven a conocernos y repetirás...!!

Noticias



■ Vista de la Avenida España recién remodelada

Una inversión de casi cinco millones de euros

Concluye la remodelación de la Avenida de España

(Getafe).- El Alcalde de Getafe, Pedro Castro y varios miembros de la Corporación Municipal, el pasado 20 de diciembre, inauguraron las obras de la remodelación de la emblemática avenida España de Getafe, que ha supuesto una inversión de cerca de cinco millones de euros y en la que se han empleado a diez personas.

Los más pequeños fueron sin duda los protagonistas de una jornada festiva que estaba especialmente pensada para ellos, con atracciones hinchables, juegos, pasacalles y un trenecito, donde pequeños y mayores se montaron para recorrer la renovada calle. Los vecinos han podido conocer, de primera mano la magnitud de esta importante rehabi-

litación que, sin lugar a dudas, mejora y revaloriza el entorno urbano.

Además, en este acto inaugural se ha contado con la colaboración activa de la Agrupación de Comerciantes y Empresarios de Getafe (ACOEG). Al término de la jornada, todos los presentes pudieron disfrutar de una gran paella.

Convenio de colaboración entre el Ayuntamiento y la Universidad Carlos III

Se impulsarán actividades relacionadas con la Mediación

El Ayuntamiento de Getafe y la Universidad Carlos III han firmado un convenio de colaboración que tiene por objeto ayudar a la implantación de la mediación en

aquellos Juzgados y Tribunales que conocen de procesos tanto en el ámbito civil y penal y cuyos beneficios repercutirán en los ciudadanos y ciudadanas de Getafe.



(Getafe).- El Alcalde de Getafe, Pedro Castro, y Víctor Moreno, Director del Instituto de Justicia y Litigación Alonso Martínez de la Universidad Carlos III de Madrid, suscribieron el pasado 17 de noviembre un convenio de colaboración por el cual impulsarán "actividades de docencia e investigación

relacionadas con el estudio, la promoción y la difusión de la Mediación".

Así, en el contexto del Plan de desarrollo de este Convenio, la Universidad y el Ayuntamiento, iniciarán un programa de "Mediación Intrajudicial" en los Juzgados de Getafe, a través del título "Especialista en Media-

ción" organizado por el Instituto de Justicia y Litigación Alonso Martínez de esta Universidad y coordinado y supervisado por el Servicio de Mediación Municipal. Este programa tiene por objeto "ayudar a la implantación de la mediación en aquellos Juzgados y Tribunales que conocen procesos tanto en el ámbito civil

como penal y cuyos beneficios repercutirán en los ciudadanos y ciudadanas de Getafe que son sus usuarios". El Programa se desarrollará por mediadores del Servicio de Mediación Municipal y por los formados y designados por la Universidad Carlos III.

so Martínez de la Universidad Carlos III se compromete a realizar, conjuntamente con el Servicio de Mediación Municipal, actividades, seminarios y sesiones de trabajo en Getafe.

Un servicio gratuito

El Ayuntamiento de Getafe dispone, desde el año 2008, de un Servicio de Mediación Municipal que es gratuito y a través del cual desarrolla labores de mediación dirigidas a resolver conflictos vecinales, a la vez que atiende, de manera habitual, meditaciones intrajudiciales, tanto en el ámbito civil como penal, en conflictos derivados por órganos judiciales del Partido Judicial de Getafe.

En este Convenio, queda explícito que tanto el Ayuntamiento de Getafe como la Universidad Carlos III tienen como interés común el fomento de la mediación como "vía alternativa y complementaria para la solución de conflictos". Por ello, la Universidad promoverá las prácticas al alumnado como complemento a su formación académica y facilitar así, su mejor integración en el mundo laboral y el Ayuntamiento continuará trabajando en el fomento de la convivencia pacífica entre sus ciudadanos.

Metodología del Programa

Los asuntos derivados de los órganos judiciales de Getafe serán atendidos en una primera sesión informativa que se desarrollará en los Juzgados por mediadores de la Universidad en sesiones que tendrán lugar la mañana de los viernes, duran-

"La mediación es una vía para resolver conflictos"

te cuatro horas. Posteriormente, una vez que se han iniciado los correspondientes procesos de mediación, éstos se llevarán a cabo en el Servicio de Mediación del Ayuntamiento realizándose por mediadores de la Universidad y del Servicio Municipal. Asimismo, y en virtud de este convenio, el Instituto de Justicia y Litigación, Alon-

Centro Municipal de Empresas de Getafe



Un servicio útil para facilitar el emprendimiento en Getafe

Construido a principios de los años 90, el Centro de Empresas de Getafe, gestionado por la Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Getafe, GISA, acogió la primera empresa en el año 1992. Desde su inauguración, más de un centenar de empresas que han empleado a más de quinientas personas iniciaron en él su actividad.

En la actualidad ya es un servicio consolidado en el municipio, con un nivel de ocupación de sus espacios superior al 70% y con una alta valoración entre sus usuarios y usuarias. Entre los servicios que ofrece destacan los diecisiete locales destinados a empresas y a emprendedores, la incubadora de empresas, el centro de teletrabajo y la sala de acceso a Internet "Redint".

Más de 130 empresas y 400 trabajadores desde 1992

- Locales para talleres
- Oficinas
- 9 Almacenes
- Centro de Teletrabajo
- Incubadora de Empresas
- Sala de Emprendedores
- Sedes Sociales
- Aulas y salas Redint

Relación precios-alquileres

■ Planta primera	6,60 €/m ²
■ Planta baja	7,01 €/m ²
■ Planta sótano	5,72 €/m ²
■ Plaza de garaje	48,09 €
■ Sedes sociales	21,30 €
■ Módulo teletrabajo	95,85 €
■ Incubadora empresas	53,25 €

Servicios de información y asesoramiento

Formación para empresarios y trabajadores

Emprender en Getafe es más fácil...



Getafe Iniciativas

Agencia de Desarrollo Local
Ayuntamiento de Getafe

- Servicios de apoyo empresarial
- Servicios de apoyo a nuevos emprendedores
- Cooperación institucional
- Redes y proyectos
- Infraestructuras para la instalación de empresas

GISA
AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL

CENTRO EMPRESAS
C/ Carpinteros, 7
Pol. Ind. Los Ángeles
Getafe. Madrid
Fax 91 683 11 86

Tel **91 681 55 12**
e-mail: cee@getafeiniciativas.es

 **AYUNTAMIENTO DE GETAFE**

SEDE GISA
C/ Padre Blanco, 2
28901 Getafe. Madrid
Fax 902 931 344

Tel **91 665 36 20**
e-mail: gisa@getafeiniciativas.es

Autónomos

La organización de autónomos OPA cumple 20 años

2010, un año agrídulce para los autónomos



2010 ha sido el año de nuestro 20º aniversario, un aniversario que significa que los autónomos llevamos 20 años reclamando mejoras para nuestro colectivo de manera formal. Ha sido un año especial, en el que hemos logrado hitos para el colectivo, pero también ha estado lleno de impotencia al ver negocios que se cierran a causa de la crisis económica, que ha conllevado destrucción del autoempleo y merme de la iniciativa emprendedora.

Así, este año, el índice de afiliados al RETA muestra un notable descenso, el registro de bajas ha superado a las altas, la mayoría de meses de 2010. Más personas cerraron sus negocios en comparación con aquellos que iniciaban el trabajo por cuenta propia, cuando la tendencia tradicional en el sector -hasta la irrupción de la crisis- era de crecimiento. En OPA, trabajamos a diario para recuperar esta senda del crecimiento. Queremos ofrecer a los autónomos los mecanismos que hagan que sus negocios se mantengan y, así, llevamos mucho tiempo trasladando propuestas a las administraciones y a los agentes.

No obstante, aún queda lugar para el optimismo. En este sentido y aunque es manifiesto que 2010 sigue sin denotar un ambiente fructífero para los profesionales por cuenta propia, este año muestra que el emprendimiento autónomo es una palanca de escape a la crisis económica. Así lo indican los datos, en com-

paración con mismo periodo de 2009, en el que ya había 10% más de bajas y 10% menos de altas en el RETA.

Una de las afirmaciones más contundentes que siempre hemos destacado en OPA es ésta y es que el autoempleo es una solución al paro. Es una solución porque los autónomos son motor económico y, además, generan empleo

“El emprendimiento autónomo es una palanca de escape a la crisis económica”

por cuenta ajena. Y siempre que los proyectos se planteen de manera correcta, como siempre asesoramos y apoyamos en nuestra organización, son garantía de una trayectoria positiva. Por eso, comprobamos, entre todos estos datos, que la situación económica ha incentivado el emprendimiento de los españoles y, por ello, queremos felicitar a todos quienes han invertido en España, han puesto su total confianza en el país y, así, permiten que otras personas también tengan posibilidad de empleo.

No podemos calificar los datos del 2010 como positivos, pero sí cabe decir, que ha habido un reflejo de superación en el sector autónomo gracias a todos los profesionales por cuenta propia, negocios familiares, hosteleros, trabajadores en la construcción,

en la reparación de vehículos, ganaderos, agricultores, sólo por nombrar algunos sectores, que apuestan por sacar adelante la economía española.

Por otra parte, 2010 nos ha deparado también el logro de algunos hitos históricos para el colectivo autónomo. Así, este año se aprobó la Prestación por Cese de Actividad (PCA), medida que beneficia y ampara a miles de autónomos que han tenido que cerrar su negocio por la crisis. Asimismo, se ha dado luz verde para eliminar la cuota cameral obligatoria, confirmando a los autónomos la posibilidad de decidir sobre su afiliación a las Cámaras de Comercio.

Además, nuestros esfuerzos por el reconocimiento de los

“El autoempleo es una solución al paro”

autónomos, como protagonistas de la economía de España, han dado frutos, y ahora se inicia la creación de un órgano representativo, el Consejo Estatal del Trabajo Autónomo. Éste es el primer paso para fomentar de una manera formal la relación directa entre la Administración y el colectivo autónomo.

Es importante tener claro que este Consejo permite la representación de profesionales autónomos a nivel estatal. Este organismo estará presidido por el Secretario General de Empleo, y su objetivo es ser un mecanismo que asegure el reconocimiento y las garantías de los derechos colectivos de todos los profesionales autónomos. La Ley que avala la constitución del Consejo, lo define como un órgano consultivo del Gobierno en materia socioeconómica y profesional del trabajo autónomo, eso es lo que aspiramos a ser, un respaldo para

la Administración, asesorándolo en medidas que garanticen, protejan y beneficien la inversión y el trabajo autónomo.

El Consejo es un organismo reclamado por nuestra organización, la Organización de Profesionales y Autónomos (OPA); por eso, la decisión de instaurarlo es un hito histórico, que aguardamos con expectativas. No obstante, aunque se ha dado luz verde para la creación del Consejo, todavía quedan muchos aspectos por resolver, por eso continuaremos activos para apoyar en la configuración de materias como el reglamento de funcionamiento interno, la representatividad, las competencias legales, entre muchos otros puntos que irán definiendo el camino del Consejo Estatal del Trabajo Autónomo. El primer paso de un proyecto ilusionante y esperado por todos, está dado.

Asimismo, consideramos que esta crisis económica marcará un antes y un después para las relaciones entre Gobierno y los más de tres millones de autónomos que se desarrollan profesionalmente en España. Estos pasos dados hacen que sintamos el reconocimiento como tejido necesario en la economía española, y protagonistas como generadores de empleo y de emprendimiento en el país.

Espero y estoy convencido de que la manera de recomponer la economía, depende de la confianza que ofrezca la Administración; es decir, los pequeños emprendedores son un termómetro de la economía española, si el autónomo desconfía, el crecimiento económico se verá mermado por una parte del tejido empresarial que no invierte en el país; por el contrario, si la economía española brinda garantías suficientes, la economía empezará a acelerarse con la aparición de un nuevo emprendedor, plazas de empleo, y así continúa

una palanca de crecimiento económico que empieza por la iniciativa de un emprendedor.

Considero que el primer paso está dado para que se dejen atrás malas prácticas como las grandes deudas públicas a profesionales autónomos, la creación del Consejo Estatal del Trabajo Autónomo permita la comunicación directa entre los autónomos y la Administración generando soluciones que beneficien a ambas partes y, sobre todo, a la sociedad en general, con puestos de empleo, y confianza en la economía española.

“En 2010 se ha aprobado la Prestación por Cese de Actividad, un hito histórico para el colectivo autónomo”

Como presidente nacional de OPA, y representante del colectivo autónomo, creo que la creación de este organismo merece las congratulaciones de todo el tejido empresarial, ya que es un paso en la historia al reconocer que quienes trabajan por cuenta propia, merecemos ser escuchados directamente por quienes implantan las leyes que luego nos beneficiarán o afectarán.

Queda un largo camino por recorrer, y si bien 20 años de esfuerzo han dado frutos, todavía tenemos que seguir preparando el terreno para sembrar nuevos retos y objetivos en un futuro próximo. El autoempleo es y seguirá siendo el motor de la economía española, como siempre lo he dicho.

Camilo Abiétar
Presidente Nacional de la Organización de Profesionales y Autónomos (OPA)



Desarrollamos Getafe

El Beso Producciones

“Nos movemos en un mundo muy competitivo donde ser innovador es muy importante”

El Beso Producciones es una empresa que se dedica a la organización integral de eventos. Victor Cañadillas, Gerente de la empresa, considera que se mueve en un “mundo de pillos, donde no hay que dejar pasar las oportunidades”.

La empresa, fundada en 2005, ha estado presente en la organización de grandes festivales como Sonisphere y Getafe en Vivo pero reconoce que vive de proyectos más pequeños como los Premios Puchero que se celebraron a finales del

mes de noviembre. Hace un año “la empresa estuvo a punto de irse a pique, pero hemos remontado” y en el futuro “esperamos seguir creciendo y continuar con el nivel de trabajo que tenemos en la actualidad”.



¿A qué se dedica El Beso Producciones?

A la organización integral de eventos. Producimos cualquier tipo de evento desde los más grandes a los más pequeños. En realidad, no hay mucha diferencia entre unos y otros, es cuestión de ampliar el espacio, el material y el número de personas.

¿Cómo surge la idea de crear esta empresa?

Es una idea que nace en el 2005 fruto de un proyecto de crear una empresa mixta de carácter cultural. Mi socio (Alberto Díaz, que ya no está en El Beso) y yo cogimos la idea de una em-



Víctor Cañadillas

Es un gran aficionado a la música, él mismo se considera incapacitado para crearla por lo que buscó un método para estar metido en el mundo que le apasiona. Está titulado en Quiromasajismo y se define a sí mismo como un inconformista al que le gustan los retos. (28 años).

“Hemos aprendido mucho de los que nos han apoyado pero también de los que nos han engañado”

presa similar que había en Barcelona al ver la falta de recursos culturales musicales en materia de conciertos que tienen los Ayuntamientos y que era visible también en Getafe.

¿Fueron difíciles los inicios?

Fueron difíciles, como siempre que se monta un negocio, pero afortunadamente fueron muy bien. A los quince días de montar la empresa se nos invitó a dinamizar la plaza de toros de Getafe mediante el Proyecto “La Plaza toma la alternativa” con el que, en tres meses de programación, montamos 72 eventos incluyendo cine de verano, conciertos Jam-Session (modalidad de improvisación), conciertos al uso, actividades deportivas. Cuando terminamos establecimos una oficina en la C/ Núñez de Balboa y nos lanzamos a la aventura.

¿Y cómo llegasteis al Centro de Empresas?

No llevábamos ni un año de actividad y decidimos hacer, con el asesoramiento de Getafe Iniciativas, el Proyecto de Viabilidad para acceder a estas oficinas, donde ya llevamos cuatro años y estamos muy contentos.

¿Cuántos trabajadores tenéis en plantilla?

En la actualidad estamos tres personas organizándolo todo, pero hemos llegado a estar seis de un modo constante. En ocasiones movemos un volumen de gestión de personal mucho mayor, cuando hay que contratar azafatas, personal de seguridad, montadores, técnicos... Hemos llegado a gestionar más de cien personas en grandes eventos.

“Existe el proyecto de un espacio de 300 mil metros cuadrados destinados a una zona de festivales, conciertos y fiestas en Getafe”

De los tres que estamos en la actualidad ninguno tenemos más de treinta años y somos dos hombres y una mujer. Victor se ocupa de todos los aspectos técnicos en los eventos y Cristina es Licenciada en Periodismo y se ocupa de la parte de comunicación. Yo me encargo de la organización, gestión y la labor comercial en general.

¿Los grandes eventos en los que habéis participado los habéis organizado en solitario?

Los eventos de gran magnitud no los hemos hecho solos, to-

davía no tenemos esa capacidad. Trabajamos en colaboración con otras empresas con las que ya hemos creado unas sinergias. El objetivo es seguir creciendo para ser completamente autónomos en el futuro.

¿Cómo va la empresa en esta época?

En este año mejor que en el 2009 que fue nefasto para todos. 2010 está yendo muy lento pero nuestras aspiraciones no son solo continuar, si no crecer. Hace doce meses parecía que íbamos a tener que cerrar, pero hemos remontado y ahora podemos ser optimistas, porque los proyectos son buenos.

Estar en el Centro de Empresas, que abarata muchos costes de oficina, de alquiler, de materiales, de centralita, que son gastos que no son excesivos pero que en una situación crítica como la que hemos pasado nosotros nos hubiesen complicado la vida. No haber tenido que afrontar los gastos ha ayudado bastante. Además hemos contado con el apoyo de GISA que nos ha permitido estar tranquilos y tener el asesoramiento necesario para poder aguantar el tirón.

¿Sobre qué proyectos trabajáis en la actualidad?

Queremos continuar con el desarrollo de los grandes festivales de Getafe y esperamos que se lleve a cabo el proyecto de un espacio de 300 mil metros cuadrados destinados a una zona de festivales, conciertos y fiestas.

En el tema de eventos tenemos un proyecto que comienza en 2011 relacionado con la gastronomía y el mundo enológico en toda la Comunidad de Madrid. A finales de noviembre hemos terminado con la organización del I Premio Puchero de Tapas de cuchara en el que han participado treinta locales de Getafe con una muy buena respuesta de los ciudadanos.

¿Qué es lo más importante que ha producido El Beso?

Hemos participado como co-organizadores en eventos de gran magnitud. El festival Electric Weekend (2008) al que fueron cien mil personas en dos días, este año 2010 el Festival Sonisphere en el que han actuado grupos de primer nivel mundial y a principios de Octubre el Festival

Getafe En Vivo, un evento con tres escenarios y de Rock Nacional por el que han pasado cerca de las 90 mil personas.

Nosotros en solitario hemos hecho el Festival Global en Ciempozuelos (2006) o las fiestas de Getafe en 2009. Sin embargo, a pesar de los “grandes bolos” nuestra actividad se desarrolla principalmente en muchos pequeños eventos, gestión de comunicación y cualquier aspecto de promoción. Tenemos la capacidad además de no cerrarnos puertas ya que hemos trabajado en Málaga, Cádiz, Bilbao o Valencia.

¿Estás satisfecho con el trabajo que se ha realizado desde tu empresa?

Mucho. Tanto a nivel personal como a nivel profesional. Durante estos últimos cinco años hemos aprendido mucho, gracias a aquellas personas que nos han apoyado pero también gracias a aquellas personas que nos han engañado. Nos movemos en un mundo muy competitivo donde ser innovador es muy importante y aprovechar las oportunidades es fundamental.

En relación a vuestra ubicación ¿qué echas de menos en el Centro de Empresas?

Información y facilidades para crear sinergias entre las empresas que compartimos este espacio. Creo que las iniciativas que se llevan a cabo desde el Ayuntamiento son buenas, pero creo que se falla un poco a nivel de comunicación, que debería ser más efectiva, porque hay mucha información acerca de ayudas, créditos o subvenciones que no nos llega.

“Pasaron cerca de 90 mil personas por el festival Getafe en Vivo”

Más Información:

El Beso Producciones
Centro de Empresas de Getafe
C/ Carpinteros 7. 28906. Getafe
Tel: 91 681 55 12
Fax: 91 683 11 86
info@elbesoproducciones.com
www.elbesoproducciones.com

Una actividad del programa internacional Innohubs

GISA organizó la Conferencia “Retos de la Innovación Local en el Contexto Europeo”

Expertos en materia de innovación se reunieron en Getafe el pasado 1 de diciembre en la Conferencia “Retos de la Innovación Local en el Contexto Europeo”, una actividad enmarcada en el proyecto europeo In-

nohubs en el que participa la Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, GISA, y cuyo objetivo es la mejora de la situación de las empresas de las ciudades participantes y de las regiones en las que se ubican.



■ Aspecto de la Conferencia

(Getafe).- El pasado 1 de diciembre La Agencia de Desarrollo Local Getafe Iniciativas, GISA, organizó una conferencia en el Salón de Actos del Centro Nacional de Formación Profesional Ocupacional de Getafe, dirigida a empresarios, autónomos y emprendedores interesados por los sistemas de innovación y por cómo mejorar su negocio. En las diferentes ponencias se expuso

“El centro de la apuesta de valor es el cliente” Rui Ferreira

cuál es el camino a recorrer para pasar de la idea innovadora hasta el producto final.

La conferencia contó con la participación más de un cente-

nar de personas que asistieron a las ponencias que presentaron Kaj Mickos, Profesor Emérito en Técnicas de Innovación y fundador de Innovation Plant (Suecia); el Profesor de Emprendizaje y Finanzas Corporativas de ISCTE-IUL, Rui Ferreira; el Profesor Guillermo Cardoza, del Instituto de Empresa; el Director de la Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica de la Fundación Madri+d, Eduardo Díaz; la Subdirectora del Parque Científico de la Universidad Carlos III, Paloma Domingo; y el Director del Foro de la Innovación, Martín García Vaquero.

Kaj Mickos, defendió la necesidad de mecanismos de emprendimiento. “El futuro, aseguró, se basa en fábricas de ideas, en máquinas de creación, donde algunas ideas se llevan a cabo y otras se descartan para poder ser

retomadas en el futuro”; mientras que Rui Ferreira, de la Universidad de Lisboa, aseguraba “que la clave está en que toda innovación debe ser portadora de una clara propuesta de valor que tiene que tener como centro el cliente final”. Por su parte, para Guillermo Cardoza, la salida de la crisis actual “depende de crear capacidades de ciencia y tecnología que soporten los procesos de innovación y de la adopción de políticas públicas y corporativas que faciliten el proceso de innovación”.

Todos los ponentes coincidían en que una de las claves de futuro se refiere a las restricciones financieras que encuentran los innovadores en la actualidad para disponer de los fondos necesarios para sus proyectos y defendieron la necesidad de trabajar en red.

Se presentaron tres presentaciones de mecanismos existentes al alcance de empresarios y emprendedores que desean innovar. La primera, presentada por Eduardo Díaz, se refirió a Madri+d, una red en la que las universidades públicas y otros actores promueven la transferencia de tecnologías; Madrid Network, presentado por Félix Bellido, es un instrumento para fomentar oportunidades de negocio basadas en la innovación y en el trabajo en red; y finalmente, Paloma Domingo García, realizó una amplia presentación del Parque Tecnológico de la Universidad Carlos III que se ha concebido como un lugar de encuentro entre quienes generan el conocimiento y las tecnologías y quienes las van a usar.

Firma invitada

Balance del 2010

No viene mal en estas fechas sentarte, tomar papel y pluma y, tras un breve tiempo pensando, se pueda realizar un análisis de qué ha supuesto este año 2010 para el pequeño comercio, tanto a nivel de ventas y consumo, como a cambios legislativos. En el primero de los casos, y sin afán de repetirme, el comercio sigue en su tendencia descendente en ventas, habiendo alcanzado una tasa de reducción en términos comparativos con el año anterior, tendente a un 20% menos, que acumulado a los años de ventas anteriores, estaríamos hablando de un montante acumulado entre un 40% a 45% menos con respecto a hace tres o cuatro años.

¿Hemos asistido a un descenso del consumo? ¿O hemos vuelto a un consumo responsable? Sinceramente, bajo mi punto de vista, creo que un poco de cada, y sobre todo, que hemos acumulado tantos bienes de todo tipo que, salvo la comida que es un bien de consumo diario, del resto de artículos la mayoría estamos bastante o muy surtidos, con lo que nos permitimos mantenernos en un consumo mínimo durante varios años.

El movimiento económico está basado en el trabajo y el consumo; son dos figuras que caminan de la mano: sin trabajo no existe el consumo, y sin consumo deja de haber trabajo. Si volvemos la vista atrás, recordaremos los años en que en todas las casas se necesitaba de todo, lavadora, televisor, ordenador, ropa, zapatos, etc., etc. El consumo estaba en su punto más alto, como contraprestación, existía mucho trabajo ya que había que fabricar para cubrir la demanda que debía ser cubierta por la oferta de mercado. Pero hoy todas esas necesidades se han cubierto y no se han puesto los remedios necesarios, o el que se puso se agotó, el ladrillo, por lo cual necesitamos una oferta de productos o servi-

cios que puedan favorecer la subida del consumo, o por el contrario seguiremos en una tónica descendente en ventas para el comercio por falta de consumo.

En cuanto al segundo punto, como son las normas legislativas, ha sido un año que ha pasado sin pena ni gloria, manteniéndose la misma ley reguladora del comercio al por menor, con lo que está suponiendo el incremento de zonas de afluencia turística, o lo que es lo mismo, zonas de apertura los 365 días del año y, obviando la conciliación de la vida laboral con la vida familiar, de todos los trabajadores empleados en los comercios, en la mayoría de los casos, son de grandes superficies.

Creo que si tenemos algún dato legislativo de última hora y que beneficia a las pymes, en este caso comercios, es la desaparición de la cuota cameral a la Cámara de Comercio, algo que se veía venir pero que no terminaba de llegar, que a través del Gobierno de la nación hoy es un hecho y librerá a los autónomos y pequeños comerciantes de pasar malos ratos y cabreos cada vez que se veían obligados a pagar. Por otro lado, tenemos el descenso del impuesto de sociedades, que también beneficia al pequeño comercio, pues existe un número importante de sociedades en este sector, que también se trata de una medida tomada por el Gobierno central.

Una última reflexión, necesitamos un aumento del empleo para tener un mayor consumo y con ello el aumento de las ventas. Esto solo es posible llevando a cabo una política de consenso económico-laboral basado en el ajuste social de nuestra sociedad.

Julio Vallejo García

Presidente ACOEG





Síguenos
en Getafe Iniciativas

Getafe Iniciativas

Agencia de Desarrollo Local
Ayuntamiento de Getafe



AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL

SERVICIOS DE APOYO EMPRESARIAL

SERVICIOS DE APOYO A NUEVOS EMPRENDEDORES

COOPERACIÓN INSTITUCIONAL

REDES Y PROYECTOS

INFRAESTRUCTURAS PARA LA INSTALACIÓN DE EMPRESAS

GETAFE INICIATIVAS

C/ Padre Blanco, 2
28901 Getafe . Madrid
Tel 91 665 36 20 . Fax 902 931 334
e-mail: gisa@getafeiniciativas.es

www.getafeiniciativas.es



AYUNTAMIENTO DE
GETAFE