



El protagonista

NORBERTO SANTIAGO

Reconocimiento como mejor empresario vasco

El presidente del Grupo ZIV fue el principal galardonado de la 18ª edición de La Noche de la Empresa Vasca. La firma, creada por 15 socios trabajadores, produce equipos para subestaciones y redes eléctricas.

La frase

«Es necesario simplificar los tipos de contratos y pasar de los 43 actuales a cuatro o cinco como mucho»

Juan Rosell

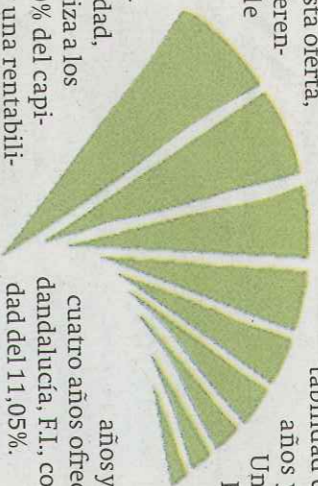
PRESIDENTE DE FOMENT DEL TREBALL



El producto

Fondos de inversión garantizados de Unicaja

La entidad financiera ofrece tres fondos de inversión garantizados de rendimiento fijo a plazos desde los dos hasta los cinco años, y rentabilidades que oscilan entre el 4,65% y el 15,03%. En esta oferta, adaptada a diferentes perfiles de clientes, destaca el nuevo fondo denominado Uni-fond Tranquilidad, F.I., que garantiza a los clientes el 100% del capital invertido y una rentabili-



dad asegurada del 15,03% a cinco años y cuatro meses, con una inversión mínima de 300 euros. Además, ha puesto a disposición del público el Uni-fond 2013-IV, F.I., con una rentabilidad del 7,14% a tres años y tres meses. Y Uni-fond 2012-IV, F.I., que asegura una rentabilidad del 4,65% a dos años y cuatro meses. A cuatro años ofrece Uni-fond Fondandalucía, F.I., con una rentabilidad del 11,05%.

Empresas

Fujitsu Business Consulting ▶ Asesoría de gestión

'Modelo Toyota' para todos

La multinacional japonesa de la informática y la electrónica también exporta, a través de una filial, el sistema de producción más implantado en la industria al sector de los servicios

ANTONI FUENTES
BARCELONA

¿Qué tiene que ver la organización de una fábrica de coches con la de un hospital? Mucho. Demostrarlo es la tarea de Cristina Magdalena, la directora para España de Business Consulting de Fujitsu, la nueva área emergente de una multinacional japonesa más conocida por sus ordenadores portátiles o sus aparatos de aire acondicionado entre otros productos de informática y electrónica.

«La recesión ha obligado a las empresas a plantear iniciativas de reducción de costes o externalización que suponen una oportunidad para la consultoría», asegura Magdalena. Aunque suene extraño, lo que es bueno y ya ha sido probado durante décadas en las fábricas de Toyota y la mayoría de la industria en general tiene también ventajas para empresas de la banca, las telecomunicaciones, la alimentación, las farmacéuticas y para las administraciones, incluidas la justicia, la sanidad y las autonomías.

En esas áreas se encuentran los principales clientes de Fujitsu Business Consulting, aunque las posibilidades del método conocido como *lean* son casi infinitas: «*Lean* llegó a España pensado para aplicar en el automóvil. Nosotros -dice Magdalena- somos pioneros en aplicar el sistema también a los servicios. No es tecnología, ni informática, es un cambio cultural que ha de ser asumido por la dirección de las empresas».

El objetivo para cualquier negocio que aplique este sistema es mejorar la gestión eliminando procesos ociosos o sin valor. «Tienes que saber qué haces identificando los procesos y qué aporta valor. Es sentido común para mejorar los procesos. Parar, pensar...».

Pero, ¿es ahora un buen momento para implantar ese cambio cultural? «En crisis -afirma la directiva-, la gente está incluso más



ARNAU BACH

Área emergente

La nueva filial es todavía un pequeña parte en el conjunto de Fujitsu, una compañía con casi 175.000 empleados y unos ingresos de 32.000 millones de euros. En España está presente desde 1973 y concentra en Catalunya más del 30% de los ingresos del país. La nueva área de Business Consulting cuenta con 20 personas.

motivada por el temor a un ERE para asumir la nueva cultura».

Pero, los vendedores de Fujitsu han de convencer a los ejecutivos o al propietario de una compañía asfixiada por la falta de liquidez financiera de que ahora es un buen momento. Para ello, tiene la baza de que la inversión es pequeña y «el retorno es muy grande en reducciones de costes y liberar recursos para dedicarlos a otras áreas». La mejora puede suponer hasta un 20% de ahorro en costes en algunos procesos.

Excedente de plantilla

Si el mismo trabajo se puede hacer con menos recursos, incluidos los de personal, ¿qué pasa con el personal sobrante? «El sistema puede descargar de trabajo a empleados, que nosotros recomendamos dedicar a otras cosas en lugar de prescindir de ellos y perder esa capacidad», explica Magdalena.

▶▶ Cristina Magdalena, directora de Business Consulting de Fujitsu.

Además de Japón, el origen del modelo Toyota, el referente para las empresas españolas ha de ser Estados Unidos debido a la ventaja en la aplicación del sistema, lo que ha dado a las empresas de ese país una estructura mejor adaptada. «En EEUU hay menos la cultura del jefe que definiendo su sitio -apunta la directiva de Fujitsu como uno de los obstáculos para los planes lean-. Hay más equipos multifuncionales».

La nueva filial forma parte de la estrategia de Fujitsu de promover un giro en sus actividades para no depender tanto del *hardware* y entrar en actividades más relacionadas con la asesoría. Cristina Magdalena lo tiene claro: «Si nos hubiéramos quedado solo con las infraestructuras, la crisis no nos beneficiaría puesto que seríamos los últimos de la cadena. Por eso hemos completado el círculo con aplicaciones y, el último paso, ofrecer al cliente herramientas para su negocio». ≡

Los canteranos del Barça son el ejemplo de que podemos cumplir los sueños

las de negocios, sin embargo, la parte artística no se enseña en ninguna escuela: espíritu, pasión y otros elementos, que son los que conjugan el Factor X que permiten a alguien convertir una idea arriesgada en una realidad exitosa. Entonces, ¿cómo se aprenden? Si no se puede enseñar en libros, probablemente se pueda contagiar con el roce con otros emprendedores, sin duda uno de los factores que hacen que el Silicon Valley sea el Silicon Valley.

¿Quiénes son los Iniestas de los emprendedores? Podría ser Steve Jobs, pero vive en una realidad difícilmente extrapolable a nosotros. Tenemos buenos especímenes a nivel local: Eudald Domenech (InOutTV, el reinventor de la televisión), Carlos Muñoz (Vueling) o David Carriera (creador de Pocoyó). Para fomentar el emprendedurismo, no solo hay que imprimir panfletos y crear talleres. Deberían darse a conocer a estos emprendedores y ayudar a asociaciones como Ajeec. Iniciador u otras, en las que hay personas que han salido de su zona de confort para perseguir sueños y que después de muchos logros y fracasos, siguen al pie del cañón.

Quizás Andrés Iniesta no tenga, ni quiera, el glamour que le permitía protagonizar un anuncio de calzoncillos (seguro que Domech tampoco), pero si de mayor no puedo ser como Andrés, ¿quiero ser como Eudald!

Zona franca

DIDAC
Lee
EMPRENDEDOR
WWW.DIDACLEE.COM



Iniesta

De pequeño quería jugar en el Barça y soñaba con marcar goles al Madrid en el Camp Nou. Pero el sueño pronto se desvaneció ya que no era capaz de ser ni suplente del segundo equipo del cole. Pensé que era mejor dedicarme a otra cosa y buscar otra forma de apoyar a mi equipo. El fútbol me ayudó a integrarme en Catalunya y a aprender valores: la autosuperación, el trabajo en equipo o la cultura del esfuerzo, que aplico diariamente en mi profesión de emprendedor.

Tenía como ídolo a Maradona, aunque hubiera preferido tener como referente a cualquiera de los canteranos que juegan en el primer equipo, en especial a Andrés Iniesta. Son el ejemplo de los valores del deporte y de que los no galácticos podemos cumplir nuestros sueños con esfuerzo.

Igual que el fútbol, emprender es un arte/ciencia. Se puede adquirir una base técnica en las escue-