



María José Ballarín, consejera delegada y Luis Jordán, presidente y director general de Grupo Obras Especiales.

María José Ballarín y Luis Jordán, Premio Empresario del Año 2010

Hacer de la necesidad virtud, podría ser, perfectamente, el lema que guía al Grupo Obras Especiales, empresa familiar de segunda generación que gestionan María José Ballarín, consejera delegada y Luis Jordán, presidente y director general, galardonados con el Premio Empresario del Año 2010. Entre los méritos que esta empresa presenta, el premio reconoce el modelo seguido en su proceso de internacionalización y, más allá de los elementos ligados a la actuación en el marco económico, el compromiso de la empresa con la sociedad a través de su implicación en distintos foros e iniciativas de carácter social, cultural y deportivo.

El Grupo Obras Especiales que hoy conocemos es producto de un intenso proceso de actividad y crecimiento seguido en los últimos veinte años bajo la gestión de Luis Jordán, tarea compartida desde 2007 con su esposa María José Ballarín. La labor de ambos viene a confirmar el acierto de algunas decisiones tomadas tiempo atrás por el osense José Ballarín, que había fundado en Pamplona, en 1979, la empresa Obras Especiales Navarra S.A. (Obenasa) para realizar proyectos de obra civil en el ámbito de las administraciones locales.

Obenasa es en 1991 una empresa de 30 empleados y una facturación de 500 millones de pesetas, que necesita savia nueva, en opinión de José Ballarín. Así se lo hace saber a su familia y propone la incorporación de su yerno, Luis Jordán, con el propósito de dar un nueva dimensión a la empresa. “Nosotros vivíamos en Zaragoza, afirma María José, teníamos nuestra vida profesional encauzada, Luis, ingeniero industrial, estaba empleado en una empresa francesa de automoción y yo trabajaba en una consultoría. La propuesta es flexible, se trataba de probar

y quedaba la puerta abierta para desandar el camino. Finalmente aceptamos la invitación y nos vinimos a vivir a Pamplona para que Luis comenzara a trabajar con mi padre”.

El cambio es radical, un shock. En automoción todo está medido, previsto con mucha antelación, se trabaja con planificación. Contrariamente, las empresas de construcción, entonces, eran otra cosa. A Luis Jordán le toca ahora aprender cómo es el negocio, los clientes, la empresa, estudiar los proyectos, ejercer de jefe de obra, participar en com-

pras, “hacer de hombre orquesta, que era lo que nos tocaba a todos en aquellos años”. En el 92, la empresa, que hasta entonces había tenido un socio, pasa a ser de la familia. Un año más tarde interviene ya en proyectos de mas envergadura en Gorraiz, Mutilva, polígonos de Talluntxe, Noain-Esquiroz... la depuradora de Estella o el tramo Arbizu-Lakuntza de la Autovía de la Barranca, primera gran obra de carreteras, merced a la reciente creación de Convial, una empresa de asfalto compartida con Iruña, Azpiroz, Elcarte y Hormigones Berian.

A partir del 93 el sector sufre las consecuencias de la crisis, pero en Obenasa no se pierde el tiempo. “Apostamos por irnos preparando para mejores momentos, nos dedicamos a crear estructura, a ganar cuota de mercado, aunque los resultados salían justos porque la competencia en tales circunstancias era muy intensa”, explican.

A partir del 96 la progresión de la empresa es otra: además de en Navarra empiezan a operar en Guipúzcoa y Aragón. Se trata ahora de demostrar al mercado que Obenasa es mucho más que una empresa experta en “echar asfalto y enterrar tubos”. Se aborda la edificación lo que significa enriquecer el perfil de la plantilla, otra visión del negocio y otra percepción por parte de los clientes. “La pelea fue dura hasta demostrar que lo sabíamos y podíamos hacer, pero ha merecido la pena: hoy la edificación pesa más en nuestro negocio que la obra pública”, afirma Jordán. Casi simultáneamente, la empresa entra en la construcción de aparcamientos subterráneos. El primer encargo fue el de Carlos III, en 1998. Tras la experiencia se intensifica en la especialización hasta el punto de que hoy contabiliza 9.000 plazas construidas.

DIFICULTAD Y VIRTUD

A lo largo de esos años es Obenasa la que licita en Navarra y cuando sale a Guipúzcoa o Aragón. “En esos mercados existe una buena percepción de nuestra capacidad y profesionalidad, pero tenemos un techo de cristal muy bajo, fuera de Navarra no se nos considera empresa local”, afirma Luis Jordán.



A partir del 96 la progresión de la empresa es otra: además de en Navarra, empiezan a operar en Guipúzcoa y Aragón

Contra esta barrera técnica que ha fragmentado el mercado de las empresas de construcción, desde Obenasa se traza un plan: convertirse en empresa local. Nace Obegisa: se compran oficinas en Guipúzcoa, se crean equipos propios de estudio, administración y comercial, y se busca un gerente apropiado. Obegisa es una empresa guipuzcoana integrada por profesionales guipuzcoanos. El modelo, que tiene éxito, se replicará en otros mercados: Aragón, Rioja, Andalucía y Vizcaya, si bien en esta última se opta por comprar una empresa (Bikani). Desde Pamplona se traza la política corporativa, pero se ejecuta en clave local.

La compra de Bikani, que tiene delegación en Madrid, permitirá al Grupo entrar en este gran mercado. “Madrid posibilita atender a otras zonas, fiscalmente es territorio de régimen común y una plaza en la que no se

dan los problemas de identificación que hemos encontrado en otros sitios”, explica Luis Jordán, quien matiza “a Madrid vamos con sentido común, enfocados hacia un nicho de mercado concreto”. Se constituye Proyectos y Obras Especiales, que aborda contratos con clientes privados y grandes cuentas corporativas de empresas ligadas a la energía (Enagás) o grandes proyectos de ingeniería (Técnicas Reunidas), o la construcción de 323 viviendas con un proyecto de mas de 30 millones de euros.

La empresa ha crecido mucho con este modelo y está en Guipúzcoa, Vizcaya, Aragón, La Rioja y Madrid. Todo lo soportaba Obenasa, era necesaria una nueva articulación y se decide constituir el Grupo Obras Especiales, donde se centralizan los servicios comunes, la dirección de las grandes áreas corporativas: financiera, recursos humanos, comunicación, sistemas y contratación. “La ejecución de obra depende de cada una de las empresas, pero la política corporativa está centralizada”, señala Luis Jordán.

En 2007 se inicia un proceso de reflexión estratégica para fijar el nuevo rumbo del Grupo. Surge el objetivo de la expansión internacional y la propuesta de incorporación de María José Ballarín.

“Su padre, comenta Luis Jordán, llevaba ya unos años retirado del día a día, aunque siempre ha formado parte del consejo con María José y conmigo. En un momento planteó una cuestión sobre la que llevo tiempo elucubrando. Es el hecho de que estamos perdiendo un potencial terrible al no aprovechar la experiencia profesional que ha adquirido María José fuera de la empresa y planteo la necesidad de su apoyo, de su mayor implicación en este nuevo impulso que tenemos que dar a la compañía”.

“Como miembro del consejo de familia, explica María José, estaba enterada de la marcha de la empresa, aunque no estuviera en la gestión del día a día, por lo que la invitación de Luis fue una cuestión de responsabilidad. Llevaba años trabajando en Animsa, donde llegue a desempeñar diferentes cargos de gestión, me encontraba agusto en mi trabajo, en ese punto dulce en el que disfrutas del ámbito de tu competencia. Pese a ello, no me dio vértigo dar el salto a la empresa familiar, en todo caso me preocupó no estar a la altura del reto, pero era consciente de que

“Salimos fuera por un convencimiento de que la internacionalización estratégica formaba parte de nuestro proyecto de crecimiento”

era cuestión de aportar mi experiencia, sabiendo que tenía mucho que aprender y ganas para afrontarlo.

“Su ayuda ha sido muy valiosa, reconoce Luis, ordenada y metódica, como es, ha dado criterios, ha sistematizado y ordenado este nuevo impulso que estamos viviendo con la apertura al mercado exterior”.

¿Por qué se plantea en ese momento?

Entendíamos que se abría una época en la que el sector exterior era fundamental para seguir incrementando la generación de valor.

¿Cómo deciden atacar el sector exterior?

Tras una larga reflexión, finalmente optamos por tener presentes tres opciones distintas en función de las posibilidades del mercado y de nuestros intereses: la implantación con una empresa de nueva creación dependiente del grupo, la realización puntual de obras por parte de alguna de las filiales, y las alianzas con otras empresas con las que pudiésemos compartir valores y modelo para acudir a otros mercados y así poder estar en más sitios, optimizando recursos.

¿Y qué les inclina a optar por Chile?

Queríamos empezar nosotros solos y en ese caso la experiencia en el diseño de modelos de implantación que habíamos seguido en otras zonas del mercado español nos sirvió para definir una estrategia, analizados los diferentes países bajo el prisma de la seguridad personal, jurídica, estabilidad económica, la existencia de mercado, de buenas prácticas de negocio, y del idioma. Cruzados todos los datos salió como primer país Chile.

LAS 11 OBRAS MÁS REPRESENTATIVAS DE OBENASA

1. **Urbanización** > URBANIZACIÓN ENTREMUTILVAS. Ejecutada en el año 2008. La mayor urbanización que ha realizado Obenasa. 18 M€

2. **Autovías y carreteras** > AUTOVÍA DEL CAMINO. TÚNELES DEL PERDÓN. Año 2005.

3. **Infraestructuras hidráulicas** > CANAL DE NAVARRA. TRAMO II. El primer tramo del Canal que ejecuta Obenasa. Año 2004.

4. **Infraestructuras energía** > CENTRAL DE INFRAESTRUCTURAS COMUNES, RACK DE TUBERÍAS AÉREAS Y PLANTA DE COGENERACIÓN EN LA CIUDAD AGROALIMENTARIA DE TUDELA. En la nueva Ciudad Agroalimentaria Obenasa realizó las principales obras de suministro de energía. En total 11 M€. Año 2008

5. **Infraestructuras medio ambiente** > ETAP TIEBAS. Ejecución de la planta potabilizadora de Tiebas. Año 2005. 15 M€

6. **Naves Industriales** > NAVE Y OFICINAS PARA COMANSA. Año 2005. 7M€

7. **Instalaciones Deportivas** > CONSTRUCCIÓN DEL PABELLÓN DEPORTIVO REYNO ARENA. FASES I y II. Obenasa acumula una dilatada experiencia en la ejecución de instalaciones deportivas. 40 M€. Actualmente en ejecución.

8. **Edif. Institucional** > AMPLIACIÓN DEL PALACIO DE JUSTICIA. Ejecución de dos nuevas plantas en el edificio de la Audiencia de Pamplona. Actualmente en ejecución.



9. **Equipamientos sociales** > FORO EUROPEO ESCUELA DE NEGOCIOS. Realizada en el año 2004, la obra destaca por su componente arquitectónico.

10. **Aparcamientos** > APARCAMIENTO DE CARLOS III Y PLAZA MERINDADES. Realizado en el año 1999 ha sido el primer gran aparcamiento de Obenasa. 5,7 M€

11. **Servicios terciarios** > ESTRUCTURA Y ALBAÑILERIA DEL CENTRO COMERCIAL ITAROA. Participa en la construcción de esta gran superficie comercial. Año 2004. 15,4 M€



¿En qué proceso se encuentra la implantación?

En julio de 2008 realizamos un viaje de prospectiva. Lo que pensábamos desde aquí se vio refrendado sobre el terreno, nos gustó, porque encajaba con los requisitos que nos planteábamos para una primera experiencia. Llevamos dos años trabajando y ya tenemos obras terminadas: un recién inaugurado aeródromo en Pichilemu y diferentes obras para municipalidades.

¿En qué zona están operando?

En el centro y sur del país. Estamos construyendo una central hidroeléctrica en Puerto Montt, y vamos a edificar viviendas sociales en Ovalle, Chiguayante, Tomé, Cauquenes. Queremos también estar en el norte, en la zona minera, porque es una actividad muy importante en el país. Pero, claro, en un país tan grande el control de las obras exige a nuestra gente realizar miles de kilómetros en coche y un buen montón de viajes en avión, así que indefectiblemente el desarrollo del proyecto nos obligará a abrir delegaciones en Arica, Antofagasta y Puerto Montt.

¿Es rentable la experiencia?

Los proyectos internacionales tienen un periodo de maduración largo, siempre cuestan más

“El objetivo es que en el 2015 el sector exterior genere el 35% de la actividad y el 50% del resultado, suponiendo que en el mercado interior no decrecemos”

tiempo y dinero que el que has planificado, pero pese a todo este año alcanzaremos la posición de punto de equilibrio, en 2012 tendremos resultados positivos y al año siguiente comenzaremos a recuperar inversión.

Las prisas no encajan en este modelo.

Para que esté siendo una buena experiencia de internacionalización nos ha ayudado el haber tomado la decisión sin estar forzados por los condicionantes del mercado. Ahora la situación del mercado interno está forzando a muchos a buscar una salida al exterior y nosotros lo hicimos por un convencimiento de que la internacionalización estratégicamente formaba parte de nuestro proyecto de crecimiento.

Se han mencionado otras alternativas.

El plan está diseñado para que en el momen-

to en que un proyecto de implantación alcance el grado de madurez se pueda comenzar a analizar otro, de tal forma que nos planteamos en el segundo semestre de 2011 analizar un segundo país y en 2012 ejecutar la entrada. Con respecto a los proyectos puntuales, nos fijamos no tener más de tres proyectos abiertos simultáneamente, y en la tercera alternativa, la implantación con otro socio, sopesados las regiones donde pudiéramos estar y las necesidades de recursos financieros, nos salen cuatro países. Para abordarlos hemos encontrado en Construcciones Moyua, una empresa guipuzcoana, el socio que coincide con nuestra filosofía y ya hemos establecido una estructura independiente que, de acuerdo con los criterios fijados, está dando los primeros pasos en Perú, Colombia y Brasil y posteriormente, en Méjico.

¿En conjunto, qué esperan del plan de internacionalización?

El objetivo es que en el 2015 el sector exterior genere el 35% de la actividad y el 50% del resultado, suponiendo que en el mercado interior no decreceremos.

DIVERSIFICACIÓN

Vayamos a otras cuestiones. Las empresas de este sector tradicionalmente han diversificado hacia otras actividades para combatir las tensiones del ciclo de la construcción. ¿Cuál es el caso del Grupo Obras Especiales?

Primero lo hicimos de una forma no planificada y en su caso asociada a negocios que llevaban aparejada inversión, por ejemplo el tema de los aparcamientos, o las concesiones como la Autovía del Camino, Aguacanal... y algo en inmobiliaria. Con la ordenación el grupo se ha estructurado en torno a una holding de la que cuelgan tres ramas. La actividad constructora donde está Grupo Obras Especiales, la actividad de inversiones, donde reunimos nuestra participación en Foro Europeo, el fondo Real de Vellón de Clave Mayor, Genera, estamos también en una pequeña bodega, distintas sociedades de aparcamientos, alguna inversión en el sector fotovoltaico. Y una tercera rama que tiene que ver más con el patrimonial inmobiliario, locales, oficinas, viviendas para alquiler.

¿Habrán más proyectos?

Diversificar es difícil, tienes que tener la estructura adecuada y recursos ociosos para destinarlos a esta tarea. Nosotros hemos decidido que toda la diversificación se va a hacer a través de iniciativas estructuradas, y que el grueso de nuestros recursos se destine a lo que sabemos hacer, a nuestro core business, poniendo más el énfasis en la diversificación geográfica, en estar presentes en países de ciclo distinto.

No hemos hablado de una última iniciativa

Cierto, se trata de Obesur, una empresa que está recién salida del horno. Surgió por iniciativa de los propios directivos. Uno de ellos entendía que en el sur teníamos posibilidades de operar, más aún, se ofreció como responsable de liderar ese proyecto. Realizamos una serie de análisis, visitas a distintos puntos, elegimos el tipo de actuaciones y ya llevamos unos meses trabajando, contando con una cartera interesante. Las oficinas están en Málaga y Jerez. Con este proyecto damos por cerrada nuestra red nacional, porque este modelo de multilocalización no es escalable, necesitaríamos una estructura central tan grande que eliminaría su competitividad.

MÁS DATOS

Veamos algunas cifras, ¿qué significa el grupo en términos de empleo?

A nivel global nos movemos en torno a las 460 personas, de las que unas 175 son tituladas, predominando los ingenieros de caminos, ingenieros técnicos de obras públicas, arquitectos, arquitectos técnicos, titulados superiores en gestión y administración, en derecho, etc. Constituímos un equipo pluridisciplinar, una visión donde se cruzan distintos conocimientos que es muy enriquecedora.

Con que equipo humano ¿qué tipo de actividad se aborda?

En nuestra actividad, en estos momentos pesa más la edificación que la obra civil (56/44). Y si analizamos el tipo de cliente, el sector privado significa ya más del 40% y sigue incrementándose su peso específico.



“Tenemos obra contratada para los trece próximos meses. El año que viene la previsión es superar ese nivel, porque esperamos dos o tres proyectos importantes de carácter plurianual”

¿Qué significa esto en términos de obra?

Nuestro suelo puede estar en obras de unos 600.000 euros, aunque realizamos algunas de menor volumen, en función del cliente. Al tener una estructura completa en cada uno de los mercados locales hay que atender a toda la tipología que aparece en el mercado local. Respecto a las obras de mayor volumen económico, la obra de mayor dimensión económica, en realización bajo la fórmula de UTE, probablemente sea la de Riegos del Canal de Navarra, que está en los 180 millones de euros, o en su momento fue la Autovía del Camino (300 millones). En otro nivel estaría el Reyno Arena, que entre las dos fases suma más de 30 millones.

¿Qué ha significado económicamente en 2010 la suma de todo ello?

Habremos terminado el año con una facturación que estará en torno a los 135 millones de euros, una cifra similar a la del año anterior. Para el año que viene esperamos incrementar el volumen de ventas, porque la implantación en los nuevos mercados (Madrid, Andalucía y Chile) empieza a dar sus frutos.

¿Con qué cartera de obras?

Tenemos obra contratada para los trece próximos meses. El año que viene la previsión es superar ese nivel, porque esperamos dos o tres proyectos importantes de carácter plurianual.

En Navarra, me imagino que la gran obra que el sector tiene en el horizonte es el corredor del TAV.

Efectivamente, aunque al Plan 2012 le quedan proyectos todavía por ejecutar. Indudablemente, la alta velocidad es lo más importante a lo que nos vamos a enfrentar en los próximos años. Si no tira para adelante, el sector se va a resentir mucho. En obra civil no hay nada y en edificación están surgiendo signos de agotamiento.

“Los patrocinios deportivos, culturales y sociales son fruto de nuestro convencimiento, no es una decisión de marketing porque hemos estado mucho años apoyando iniciativas de manera anónima”

MADUREZ SOCIAL

Hay una última cuestión que no podemos dejar pasar por alto, la proyección social de esta empresa y su compromiso con muchas iniciativas que han surgido en los últimos años.

Hay un cambio de mentalidad que se deriva de la madurez del proyecto empresarial y de la madurez de las personas. Llegamos a la convicción de que no es bueno que el empresario este únicamente volcado hacia su negocio. Hay que mirar también el entorno, debemos ser parte activa de la sociedad y utilizar nuestra capacidad de influencia que otros actores no tienen para el bien de la so-



ciudad. Es nuestra responsabilidad que si no la hiciéramos sería tanto como poner una “i” delante a esa responsabilidad. Y eso nos impulsa a estar en organizaciones como la Fundación Ilundain, Institución Futuro o en la Fundación Navarra para la Diversificación. Los patrocinios deportivos, culturales y sociales son fruto de nuestro convencimiento,

no es una decisión de marketing porque hemos estado muchos años apoyando iniciativas de manera anónima. Y es cierto que hemos girado en el criterio pensando que la presencia pública de una firma de un cierto prestigio ayuda al proyecto y anima a otros a participar.

LAS 11 OBRAS MÁS REPRESENTATIVAS DEL GRUPO

1. Urbanización > URBANIZACIÓN AVDA. RANILLAS. Ejecutada en el año 2008 con motivo de las obras de acceso al recinto Expo Zaragoza.

2. Autovías y carreteras > VARIANTE DE HERNANI. Importante obra de carreteras que estamos ejecutando actualmente en Guipúzcoa. 29 M€.

3. Infraestructuras hidráulicas > REGADÍO CAILANDA ALCAÑIZ. Importante obra de puesta en regadío llevada a cabo en Teruel y finalizada el año pasado.

4. Infraestructuras energía > CENTRAL DE PASO LA ARENA. Ejecución de una central en Chile, primera obra importante en el país. 6 M€

5. Infraestructuras medio ambiente > EDAR EN ABADIÑO, HERCE Y GALILEA. Ejecución de tres depuradoras en La Rioja. Después de haber realizado 14 depuradoras en Navarra, se traslada su experiencia a La Rioja.

7. Instalaciones Deportivas > CAMPO DE FÚTBOL DE MENDIZORROZA. Ejecución en el año 2007 de graderío en el campo de fútbol de Mendizorroza en Vitoria.

8. Edif. Institucional > EDIFICIO BISKAYTIK. Ejecución del edificio Biskaytik: Centro Tecnológico de referencia internacional.

9. Equipamientos sociales > HOSPITAL DE MENDARO. Realizada en el año 2009, la obra consistió en la reforma del servicio de Urgencias del Hospital.



10. Aparcamientos > APARCAMIENTO SAN JUAN. Actualmente ejecutan en Irun un gran aparcamiento que contará con 400 plazas y oficinas municipales según método de construcción descendente.

11. Servicios terciarios > SEDE PARA CAN EN ZARAGOZA, EDIF. COSO 42. Rehabilitación de un edificio modernista para establecer la sede de Caja Navarra y varias plantas de oficinas. Año 2006.

Diecisiete empresarios propuestos al premio

Además de María José Ballarín y Luis Jordán, otros quince empresarios fueron nominados para concurrir al Premio Empresario del Año en Navarra, cuyos méritos fueron analiza-



José María Roig.



Enrique Goñi.



Ciriaco Sanjuán.

dos en una única reunión celebrada el pasado 27 de diciembre en la sede de Viálogos. El jurado en esta edición estuvo integrado por José María Roig, consejero de Innovación, Empresa y Empleo del Gobierno de Navarra; José Manuel Ayesa; José Antonio Sarría, presidente de la Confederación de Empresarios de Navarra; Enrique Goñi, director general de Caja Navarra; y Ciriaco Sanjuán, galardonado el año último.

Examinada la documentación y tras distintas deliberaciones, el jurado decidió por unanimidad otorgar el premio a María José Ballarín, consejera delegada, y a Luis Jordán, presidente y director general de Grupo Obras Especiales, por el modelo seguido en su proceso de internacionalización y, más allá de los elementos ligados a la actuación en el marco económico, el compromiso de la empresa con la sociedad a través

de su implicación en distintas foros e iniciativas de carácter social, cultural y deportivo.

LOS NOMINADOS

Optaron al XX Premio Empresario del Año los siguientes empresarios:

JOSÉ FRANCISCO ALDABA (SALTOKI, S.A.)

SECTOR: Servicios / Suministros para construcción

MOTIVO: Trayectoria empresarial

ANTONIO ANSOAIN (ZUCAMI, S.L.)

SECTOR: Industria / Mobiliario para granjas

MOTIVO: Empresa dedicada a la fabricación de mobiliario avícola, consiguiendo un producto que permite una excelente producción y un cuidado óptimo de la aves, logrando su bienestar. Esta sensibilidad con el mundo animal, nos hace tenerlos como merecedores del premio

ALFONSO ANTOÑANZAS (EXKAL, S.A.)

SECTOR: Industria / Maquinaria Distribución

MOTIVO: Fuerte expansión ventas e importante potencial en nuevas líneas de producto

VÍCTOR DEL VILLAR

(BODEGAS CASTILLO DE MONJARDÍN, S.A.)

SECTOR: Alimentación / Elaboración y crianza de vino

MOTIVO: Trayectoria empresarial

JOSÉ JULIAN GARCIANDIA

(LACUNZA CALOR DE VIDA, SAL)

SECTOR: Industria / Fabricación de cocinas de hierro fundido

MOTIVO: Producto de diseño propio y alta calidad e importante presencia en el mercado internacional

JUAN MANUEL GARRO

(LÁCTEOS BELATE, S.A.T.)

SECTOR: Alimentación / Producción láctea

MOTIVO: Sistema pionero de producción integrada de leche



José Manuel Ayesa.



José Antonio Sarría.

FÉLIX GUINDULÁIN VIDONDO (JOFEMAR, S.A.)**SECTOR:** Industria /Maquinaria Vending**MOTIVO:** Capacidad de innovación y adecuación a las demandas del mercado. Ha creado una empresa con fuerte presencia tanto en el mercado nacional como internacional. Pionero en el sector de vehículo eléctrico mediante la transformación de vehículos con motor de combustión en los que se sustituye todo el bloque por uno eléctrico, a través de su sociedad Hidroneu XXII**LUIS ILUNDAIN (VIGUETAS NAVARRA, S.A.)****SECTOR:** Construcción / Prefabricados**MOTIVO:** Expansión e innovación. Ha lanzado al mercado una nueva losa prefabricada en un proyecto financiado por el CDTI**JESÚS LIBERAL (VICARLI, S.A.)****SECTOR:** Servicios Transporte y Logística**MOTIVO:** Empresa puntera en el sector del transporte de mercancías y soluciones logísticas**MIGUEL LUIS (NASIPA, S.L.)****SECTOR:** Construcción / Edificación**MOTIVO:** Desde 1977 esta empresa promueve y construye edificios de todo tipo, centrando su actividad en dos líneas básicas: la vivienda y las naves industriales y comerciales**HERMANOS MARÍN FUENTES (ACEITES URZANTE, S.L.)****SECTOR:** Alimentación / Aceite**MOTIVO:** Empresa posicionada como una de las cinco mayores envasadoras de España, ha contribuido a dar a conocer la calidad de los aceites navarros tanto en el mercado nacional como internacional, con presencia en más de 20 países**SEGUNDO MONTEJO (CERÁMICAS MONTEJO)****SECTOR:** Servicios / Suministros para construcción**MOTIVO:** Trayectoria empresarial**ALEXANDRE PIERRON-DARBONNE (PLANTAS DE NAVARRA, S.A.)****SECTOR:** Agricultura / Semillas y plantas**MOTIVO:** El grupo centra su actividad en la investigación, desarrollo y producción de plantas, ocupando un lugar destacado a nivel mundial en endivia y fresa. Cuenta con centros de producción en Navarra, España, México y EEUU. Espíritu innovador, con amplio mercado nacional e internacional.**SANTIAGO SALA (APEX, S.L.)****SECTOR:** Industria / Alimentación / Aperitivos**MOTIVO:** La empresa está posicionada como la cuarta productora en el sector de los aperitivos en España. Cartera diversificada de clientes.**JOSÉ M^º ZABALA (ASESORÍA INDUSTRIAL ZABALA, S.A.)****SECTOR:** Servicios / Consultoría en I+D**MOTIVO:** Prolongada trayectoria en el ámbito de la consultoría en I+D, líder español en gestión de la innovación. Importante expansión y creación de empleo cualificado


interes.es
INTERNET CONSULTANTS

TU DEPARTAMENTO DE INTERNET

Findus

Findus Food Services conecta con sus clientes

La división profesional de Findus ha renovado su sitio web para comunicarse mejor con el mundo de la hostelería. Mejoras en la navegación, en el catálogo de productos y la integración de herramientas 2.0 ayudan a que Findus Food Services conozca a fondo a sus clientes.

EXPERTOS EN INTERNET 10 años

T 948 203 356 - Carlos III, 11 2º - Pamplona - www.interesa.es