

**CH COLECCIÓN HOGAR** Home, franquicia de productos de textil-hogar, lanza una nueva línea de negocio especializada en mobiliario para el hogar. La superficie idónea de las tiendas es de 300 a 1.000 metros cuadrados, en poblaciones de un mínimo de 40.000 habitantes y requieren una inversión desde 85.000 euros.

**BSH ELECTRODOMÉSTICOS** y la Universidad de Zaragoza entregaron esta semana los premios BSH-UZ a la innovación en la empresa. Los premios fueron para el proyecto sobre "diseño y fabricación de recipientes con propiedades óptimas para calentamiento de inducción" y un "sistema domótico modular de bajo coste".

**LANDA** Servicios financieros inauguró esta semana su nueva sede en la calle Mefisto de Zaragoza. La entidad aragonesa, cuyo consejero delegado es José Ángel Goyeneche, está especializada en el asesoramiento financiero independiente, para lo que sigue la directiva MIFID de mercados financieros.

**GRUPO QUIRÓN** La clínica que la compañía tiene en Barcelona se trasladará el próximo sábado a un nuevo edificio, de 56.620 metros cuadrados de superficie y con el doble de metros y consultorios médicos. En las nuevas instalaciones, ubicadas en la plaza Alfonso Comín, se han invertido más 100 millones de euros.

**CÁMARA DE ZARAGOZA** organizó esta semana una jornada para acercar a las empresas aragonesas los datos que corroboran la importancia del ahorro energético y de las subvenciones existentes. Las medidas de eficiencia energética permiten reducir un 20% la factura eléctrica de las empresas, contaron.

## Empresas con empuje

# El otro sentido de la deslocalización

## La zaragozana Zytech exporta paneles solares que fabrica en China. En dos años de vida su desarrollo ha sido enorme

Vender paneles solares por medio mundo es el camino que lleva la joven empresa Zytech S. L., un nombre que juega con las primeras sílabas del apellido de los fundadores, Zueco, y Technology, pues en ella se vuelcan sus desarrollos. La firma zaragozana ha hecho de la globalización virtud y eje del negocio, diversificando producción, socios y mercados. El gerente y creador de la compañía es Enrique Zueco, un ingeniero del CPS que la puso a andar en el año 2005 y que, casi inmediatamente después, arrancó su primera fábrica en China (ubicada cerca de Shanghái, en el municipio de Qingdao). Ahí se producen los paneles para los huertos solares que venden en distintas Comunidades de España, Europa y hasta en Nigeria, con tecnología propia 'made in Zaragoza'. "Nuestra especialidad es la fabricación y los paneles solares, eso es el grueso del negocio", apunta por su parte José Manuel Royo, el director comercial, quien anuncia que en lo que va de año ya han firmado contratos por ocho millones de euros.

Zytech cuenta, además, con otras importantes líneas de actividad, también en el terreno de las energías renovables, que pretenden hacer despegar desde Aragón. La fabricación y venta de paneles térmicos es una de las más esperanzadoras. Para desarrollarla, la firma ha alcanzado un acuerdo tecnológico con la empresa austriaca SM Energiesysteme gmbH que incluye la fabricación en aquel país centroeuropeo de los colec-

tores para Zytech -con su firma- y una próxima coproducción hispano-austriaca en 'joint venture' en la planta china, prevista para finales de año. Ésta contará con parte de la actual maquinaria del socio austriaco, que a su vez será el principal cliente y su nudo europeo.

La creación de la planta de Qingdao, a la que se unirán otras nuevas en el medio plazo, fue posible gracias a la intervención financiera del grupo chino WX. De otro modo, el desembolso para esta gran inversión hubiera tenido que ser pospuesto por esta jovencísima empresa de un sector

### FICHA

#### EMPRESA

Zytech (Zueco & Technology)

#### ACTIVIDAD

Diseño y fabricación de paneles solares fotovoltaicos, térmica solar, biogeneradores y vehículos solares

#### OFICINAS COMERCIALES

Alemania, Hong Kong, Argentina, España (además de la central zaragozana, franquicias en Levante y Madrid)

también emergente: "La más potente del mundo solo tiene seis años".

Para defender su producción, Royo no tarda en apuntar que la fábrica china de Zytech "es una de las pocas del sector en ese país con maquinaria importada" al ciento por ciento desde Japón y EE UU, y que ofrece una póliza de seguros para

sus paneles.

Antes de llegar a este acuerdo con WX, explica Zueco, negociaron con el capital riesgo aragonés "para que todo se quedara aquí", aunque las conversaciones no llegaron a buen puerto.

### La empresa, en números

Año de creación: 2005

Facturación: prevé 35 millones de euros para este año, frente al 1,3 de 2006

Trabajadores: 90 (contando con las empresas participadas)

Uno de los inventos más particulares de esta empresa, que colabora con la Universidad de Zaragoza, es un biogenerador que funciona con aceite vegetal. El sistema de transformación de un motor diésel a un biomotor que solo necesita soja, girasol, colza, palma o aceites reciclados está patentando en Zaragoza para todo el ámbito europeo. Y hay más porque también han desarrollado un vehículo solar para plataformas logísticas, en colaboración con el Gitel de la Universidad de Zaragoza que dirige Emilio Larrodé.

Pese a esto, los planes de la empresa siguen centrados en la fabricación de paneles solares y, en estos momentos, en un negocio con Iraq. Eso llegó como un fruto de sus contactos en la feria Intersolar 2007 de Friburgo (Alemania) y podría ser a su vez el desencadenante de la ejecución de una nueva inversión para construir una fábrica en Marruecos, junto a un socio iraquí. En pocas semanas se cerraría el acuerdo para instalarla en Casablanca. La orientación que buscan es que desde ahí se pudiera abastecer el mercado árabe. También "hay conversaciones avanzadas" para un tercer proyecto en Bangladesh, con socios locales. Su filosofía de negocio es la imperante en otras áreas de la industria, señalando "que tenemos que producir donde vendemos, hay que ir donde te lleve el mercado".

Zueco destaca sobre todo su "vocación exportadora" e internacional. De hecho, dicen, "se nos conoce más fuera que dentro".

S. C. MIRALBÉS

José Manuel Royo (izquierda) y Enrique Zueco.

ÁLVARO CALVO



## Gestión empresarial

## Miopía estratégica

En los próximos años, la creación de ventajas competitivas entre empresas se va a centrar en aspectos relacionados con el liderazgo intelectual, la innovación y la conexión emocional con sus clientes. Las cuestiones clave que las empresas tienen que plantearse sobre el futuro son qué tipo de beneficios habrá que ofrecer al cliente dentro de 5 ó 10 años y qué nuevas competencias deberemos tener o adquirir para ofrecer dichos beneficios a los clientes. En lugar de preguntarse ¿cuáles son nuestros productos o servicios?, las empresas deberían preguntarse ¿cuáles son los beneficios que nuestros productos o servicios aportan a nuestros clientes? Este cambio de mentalidad nos lleva a pensar en las funcionalidades subyacentes de los productos y nos puede descubrir nuevas oportunidades. Por ejemplo, la funcionalidad subyacente de una pizarra -compartir información en tiempo real entre un grupo de personas-, es lo que llevó a la japonesa Oki a la invención de la pizarra electrónica, con scanner y copiadora incorporados.

Un número elevado de directivos ha desarrollado una especie de miopía estratégica respecto a sus compañías, productos, servicios y mercados, que no les permite vislumbrar las oportunidades a largo plazo, ya que están anclados en los éxitos del pasado. Para ser innovadores y superar esta miopía, Hamel y Prahalad sugieren tres medidas: conocer la opinión de los jóvenes, contar con personas que pertenezcan a la periferia geográfica de la organización e incorporar gente nueva.

JORGE PARRA

Director de PwC

jorge.parra@es.pwc.com

## Nuevo Fondo garantizado: Ibercaja Gran Euro FI

### ¿Qué más podemos pedir a una inversión?

#### 1. Un valor en alza



#### 2. Seguridad

**100%**  
Del capital invertido a 1/08/2007 en la fecha de vencimiento de la garantía.

#### 3. Rentabilidad

**100%**  
De la revalorización punto a punto de las 10 acciones de mayor capitalización del índice Eurostoxx 50 a 16 de abril de 2007 en la fecha de vencimiento de la garantía.

Y además dispone de una **Liquidez Anual SIN GASTOS (\*)**

iberCaja

...porque la vida es crecer.



El folleto informativo del fondo simplificado y completo, está inscrito en la CNMV con el nº de registro 3833 y disponible en la Gestora, Ibercaja y CNMV. La política de inversión garantiza a fecha de vencimiento de la garantía 4/08/2009, el 100% del capital invertido a 1/08/2007 más el 100% de la revalorización punto a punto de una cesta equiponderada de las 10 acciones de mayor capitalización del índice DJ Euro Stoxx 50 a 16 de abril de 2007, considerando una revalorización máxima por acción del 20,25% con una TAE máxima del 9,60%. Gestora: Ibercaja Gestión S.G.I.I.C.; Depositaria y Garante: Ibercaja; Comisiones: Gestión: 1,15%; Depositario: 0,15%; Suscripción y reembolso: 5% desde el 01-08-07 hasta el 04-08-09. (\*) Reembolsos exentos de comisión los días indicados en el Folleto Informativo previo aviso del participante.