

ESTRATEGIAS/ MAT HOLDING, PUIG Y MTORRES HABLARON AYER SOBRE LA NECESIDAD DE LAS EMPRESAS DE REPLANTEAR EL MODELO DE CRECIMIENTO CON ADQUISICIONES, ALIANZAS Y LA ENTRADA EN NUEVOS MERCADOS.

Las ventanas desde donde las empresas detectan oportunidades

ANÁLISIS por Tina Díaz

Puig, MAT Holding y MTorres se sentaron ayer en la misma mesa y debatieron sobre cómo aprovechar las ventanas de oportunidad que se abren a las empresas. La entrada en nuevos mercados y la diversificación en otros sectores destacaron, en la jornada del programa Cre100do.es, como dos estrategias que favorecen el crecimiento de las compañías.

“Tenemos que ganar tamaño para ser más competitivos”, dijo el director de operaciones de Puig, Javier Bach. A juicio del directivo, el sector de la moda y la perfumería es un mercado que está en todo el mundo y que actualmente vive un proceso de consolidación: “nosotros somos el sexto grupo en el mundo”, puntualizó.

Para Pau Relat, consejero delegado de MAT Holding, “el tamaño de nuestra compañía no era un objetivo, sino que ha sido una consecuencia”. La expansión de la empresa debe de



De izquierda a derecha, Luis Izco (MTorres), Pau Relat (MAT Holding), el moderador Josu Ugarte, y Javier Bach (Puig), ayer durante el debate en el Cercle d'Economia.

tener una base fundamental de crecimiento orgánico y generar caja positiva, argumentó.

“La presencia local, la cercanía con el cliente y el desarrollo de la tecnología”, son claves para el director general de MTorres, Luis Izco.

Pensar en global pero actuar local

es la política de las empresas para crecer en nuevos mercados. Javier Bach opinó que las adquisiciones son una buena oportunidad siempre y cuando encajen en el plan estratégico. “En Puig compramos dos empresas del sector del lujo porque nos permitía reforzarnos”, ejemplificó. En cambio,

“no vemos diferencias entre España y otros mercados: la rentabilidad depende de la masa crítica y de la posición competitiva”, manifestó.

Izco, de MTorres, defendió la apuesta por los mercados en los que la empresa está más activa. “Hay que buscar un elemento diferenciador y seleccionar bien los mercados donde se quiere estar”, dijo.

Por su parte, Pau Relat comentó que en una empresa familiar, como es MAT Holding, “hay que trabajar con la aversión al riesgo del accionista”. Por lo que a su juicio, una *joint venture* es una buena opción para entrar en un país de la mano de un socio local, que conoce la zona, mientras se minimiza el riesgo y al mismo tiempo se gana la confianza del consejo.

Las empresas coincidieron en que el tamaño de la firma es importante para tener más y mejores oportunidades. Pero en España las empresas no tienen el tamaño suficiente, en 2014 sólo cien firmas facturaron más de mil millones y 500 empresas ingresaron más de 250 millones.

Un exdirectivo de Ferrovial releva a Panicello en Applus +

Expansión. Barcelona

La compañía de certificación y ensayos Applus + ha elegido a Nicolás Villén Jiménez, exdirectivo de Ferrovial, para sustituir a Josep Maria Panicello en su consejo de administración.

Villén será consejero independiente y también ha entrado en la comisión de auditoría. Panicello accedió al consejo en su etapa como directivo de Catalunya Caixa, y en la actualidad es ejecutivo de Santander.

Según Applus+, el nombramiento de Villén “demuestra el compromiso con las mejores prácticas de gobierno corporativo”, ya que ahora el consejo estará integrado por cinco independientes, tres dominicales y un ejecutivo.

Villén fue consejero delegado de Ferrovial Aeropuertos (2009-2012) y ahora es asesor externo del fondo de infraestructuras australiano IFM y consejero de CLH.

EMPRESARIAL

SÍMBOLO



VITISSANA

La belleza cambia, la persona permanece

VitisSana es el producto de más de 15 años de la **Dra. Marta Redondo** dedicada a la medicina estética, al cuidado de la salud y belleza del rostro y también del cuerpo. Nace del deseo de ofrecer al paciente una atención más selecta, cuidada y mimada en un entorno acogedor. Su propio nombre **VitisSana** recoge el nombre de la vid en latín, capaz de envejecer y dar lo mejor de sí misma, manteniéndonos en un estado saludable.

Entrevista a la **Dra. Marta Redondo**

¿Cuáles son los principios que aplican en su forma de actuar con los pacientes?

En nuestro caso lo primordial es escuchar al paciente. Sobre todo observar su mímica facial, pues cada uno de nosotros tenemos unos gestos que nos identifican y que debemos respetar, y en algunos casos sólo modelar o suavizar.

En el fondo, nuestra forma de actuar no se basa más que en los principios básicos de la medicina: oír al paciente, explorarlo, determinar los síntomas y ver los signos, para establecer así un diagnóstico y poder diseñar un plan terapéutico personalizado e individualizado para cada paciente y como no, luego ejecutarlo con elegancia y cariño, puesto que si tratamos bien al cuerpo humano, éste responde estimulándose.

¿Qué le hizo decantarse por la medicina estética respecto a otras especialidades?

Se trata de un mundo apasionante puesto que nos permite actuar como verdaderos escultores, enfrentándonos cada día a retos que nos hacen

crecer, aprender y mejorar para obtener aquello que los pacientes buscan: equilibrio, armonía y naturalidad. Además el trato con los pacientes me enriquece enormemente al mismo tiempo que ayudamos a que se sientan mejor, incrementando su autoestima. Al final esa empatía que se establece es muy reconstituyente y de manera bidireccional, puesto que la salud es un estado de bienestar general ya que somos un todo que requiere de cada una de sus partes para funcionar correctamente y mantener la homeostasis adecuada.

¿Qué clase de tratamientos son los que demandan sus pacientes de manera más frecuente?

Son muchos y muy variados encaminados al rejuvenecimiento del rostro, a devolver esa juventud que se va perdiendo con el paso del tiempo y con las experiencias vitales. Uno de ellos es la toxina botulínica, más conocida con el nombre de BOTOX. En realidad ésta es sólo una de sus presentaciones comerciales y desde que, en el año 2004, Sanidad volvió a autorizar su uso es-

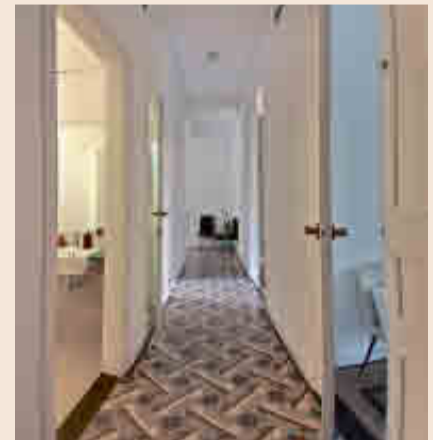
tético, han aparecido y se han autorizado en el mercado otras más por parte de varios laboratorios y está regulado por la Agencia Española del Medicamento.

También son muy solicitados los hilos de suspensión o tensión que han evolucionado mucho en estos últimos 3 años. Y desde luego la reposición de volúmenes, embellecimiento de labios e hidratación y revitalización de la piel con ácido hialurónico, que sigue siendo el fondo de armario sobre el que proyectamos muchas de las otras terapias.

¿La belleza puede durar siempre?

El concepto de belleza es muy amplio. La belleza para empezar siempre es algo subjetivo, no todos tenemos los mismos cánones o criterios de belleza. La belleza no es única y se compone siempre de esa mezcla de belleza interior y exterior... Y si ambas actúan sinérgicamente llegamos al punto de culminación. Por tanto la belleza no dura siempre impertérrita, sino que es cambiante, se transforma, evoluciona adaptándose a cada momento de nuestras vidas.

PUBLIRREPORTAJE



¿Por qué los pacientes desean hacerse tratamientos de medicina estética pero a la vez son reacios?

Esta pregunta es muy interesante pues existe en el fondo una especie de dualidad AMOR-ODIO. Según mi opinión, sigue habiendo una gran desinformación respecto a los tratamientos que hay hoy en día, donde prima la naturalidad y el respeto a la identidad individual. De hecho por la calle se pasean muchos rostros en los que se han realizado tratamientos y que nunca lo diríamos porque se ha buscado y conseguido equilibrio y armonía. No queremos ser clones, queremos ser NOSOTROS.



Más información
Avda. Diagonal 383, 1-2 - 08008 BCN
Tel.: 661 410 688 - www.vitissana.com