

Javier Fur, presidente del Grupo Marjal y del Círculo de Economía de la Provincia de Alicante

El Círculo de Economía se consolida como foro de opinión

Javier Fur es presidente del Grupo Marjal y del Círculo de Economía de la Provincia de Alicante. Desde su posición de empresario que junto a sus socios fue capaz de poner en marcha nuevos proyectos en plena crisis, y directivo de un foro de análisis por el que pasan algunos de los profesionales más destacados de la empresa española, ofrece su visión sobre la empresa, la coyuntura económica y el impulso que necesita la provincia de Alicante.



Enrique Bolland
 Imágenes: Archivo E3
 enrique.bolland@economia3.info

Quiénes componen el Círculo de Economía?

- El Círculo de Economía de la Provincia de Alicante es una asociación empresarial sin ánimo de lucro integrada en la red CEDE (Confederación Española de Directivos y Ejecutivos), que apoya la investigación, la innovación y la cultura emprendedora, a la vez que impulsa la adopción de las técnicas más avanzadas y eficientes de gestión empresarial entre todas las empresas y directivos de las empresas alicantinas, y específicamente entre nuestros socios.

El Círculo, además, pretende consolidarse como un foro de opinión empresarial complementario y compatible con otras asociaciones, con el objetivo de poner en valor las figuras del empresario y los directivos de empresa que son, sin duda, figuras clave en el desarrollo económico y social de nuestro entorno, en el concepto de *"empresas de personas para personas"*, basado en la cualificación, el compromiso, la innovación, la calidad y la ética como elementos diferenciales de nuestras empresas y sus dirigentes.

Tenemos una amplia representación de empresas de la provincia, como muestra nuestra reciente Junta Directiva, con empresarios y directivos de empresas como el Colegio Oficial de Grados e Ingenieros Técnicos Industriales de Alicante (Coitia), Camacho Recycling, Grupo Costa Azul, Apsa, Hiperber, b&tb, Hidraqua, Necomplus, Grupo Marjal, Caixabank o la Universidad de Alicante. La incorporación de diferentes asociaciones como miembros del Círculo, como el Coitia, la Asociación de Empresarias, Profesionales y Directivas de la provincia de Alicante (AE-PA) o la Asociación de Empresarios del Bajo Segura, permite extender nuestra actividad y la influencia del Círculo a sectores muy amplios de la provincia de Alicante.

- ¿Cuándo se crea y cuál ha sido su evolución?

- Con nuestra denominación actual estamos desde 1997, aunque nuestros antecedentes provienen de mucho más atrás ya que somos la evolución de Clademark, que a su vez se constituyó por fusión de dos asociaciones que fueron importantes para el entorno empresarial de Alicante desde los años 60 del siglo anterior: el Club de Alta Dirección Empresarial (Clade) y el Club de Marketing de Alicante. Tenemos, por tanto, una tradición larga en el ámbito del asociacionismo empresarial.



Ficha biográfica

Nacido en Guardamar hace 48 años, Tras sus estudios de arquitectura, **Javier Fur** comienza a trabajar en diferentes empresas relacionadas con la construcción hasta su incorporación a **Grupo Marjal**, la empresa familiar que cofundaron su padre, **José Fur**, y su socio y presidente actual de la **Fundación Marjal** y el Consejo de Familia del Grupo, **Francisco Gómez**.

Ya en la empresa, realizó diferentes estudios de posgrado, como el Curso de Alta Dirección Empresarial de **Fundesem** (CADE), o el máster Executive, también en **Fundesem**, con el fin de perfeccionar su capacidad de dirección en un grupo diversificado como es **Marjal** y en un entorno tan dinámico, complejo y hostil como el actual.

En la actualidad ocupa el puesto de presidente del **Grupo Marjal** y del **Círculo de Economía de la Provincia de Alicante**, en una labor que absorbe la gran mayoría de su tiempo, que comparte con su familia, especialmente su esposa y sus cuatro hijos, a los que intenta dedicar todos los momentos posibles entre la vorágine de eventos que conforman un día a día sin duda difícil como para todos los empresarios, directivos y trabajadores comprometidos con el futuro de sus empresas. Navegar con sus hijos, pasear por las dunas y las playas de Guardamar o practicar el senderismo son actividades en las que suele ocupar esos momentos de ocio tan necesarios y tan escasos.

- Entre sus actividades llama la atención la apuesta por encuentros con figuras relevantes de la empresa.

- Además de la identificación de sinergias entre los socios y la fijación de posiciones comunes para impulsar la función directiva en las empresas, creemos en la potencia del grupo para favorecer el crecimiento conjunto.

Nuestras actividades giran en torno a la realización de encuentros empresariales de alto nivel con personas relevantes de la vida económica, política, social o académica, que nos ayuden a anticipar, hasta dónde es posible, el futuro. El Foro Síntesis, por el que han pasado, entre otras,

personas tan relevantes como el vicepresidente de Telefónica, la directora general de LinkedIn para España y Portugal, la presidenta de Hispasat, el decano del Instituto de Empresa o la diseñadora italiana **Mónica Armani**; o los desayunos empresariales con CEDE, con la presidenta de Loterías y Apuestas del Estado y el presidente de Cámara España; o el congreso de jóvenes en la Universidad de Alicante, con **Xavier Coll**, director general de RR.HH. y Organización de La Caixa, **Amparo Moraleda**, expresidenta de IBM España y Portugal, **Juan Carlos Cubeiro**, o el cofundador de **Hawkers**, **David Moreno**, son un buen ejemplo de esta orientación. ►

Otra línea la constituyen los eventos técnicos dirigidos a emprendedores y directivos para apuntar o profundizar en las técnicas de gestión y dirección más avanzadas con el fin de situar a nuestras empresas en la mejor posición competitiva; o las jornadas de puertas abiertas de nuestros socios para nuestros socios, a través de las cuales mostramos experiencias de éxito que pueden ser compartidas o proyectos que permitan la participación de otros especialistas en diferentes fases de la cadena de valor del proceso de creación y comercialización de un nuevo producto o servicio.

Recientemente hemos puesto en marcha una nueva actividad solo para socios consistente en una preconsultoría gratuita en diferentes aspectos de la gestión, a cargo de un amplio grupo de consultores expertos, en muchos casos socios también del Círculo.

- ¿Qué canales utilizan para llegar a la sociedad alicantina?

- Nuestra relación fundamental es, lógicamente, con nuestros socios y amigos, con los que tenemos contacto al menos semanal a través del boletín que todos los lunes a primera hora enviamos a través de correo electrónico. Pero son frecuentes comunicaciones adicionales sobre actividades, propuestas, convenios o informaciones relevantes referidas a la gestión empresarial o relacionadas con nuestra relación institucional con medios de comunicación y otras organizaciones.

En este punto debo destacar las relaciones con dos entidades imprescindibles en nuestra trayectoria: la **Confederación Española de Directivos y Ejecutivos (CEDE)** y la **Universidad de Alicante**.

CEDE nos da una visión muy amplia de la situación de la gestión en la empresa a nivel nacional e internacional y facilita que podamos contar en Alicante con los mejores expertos en diversas disciplinas en el ámbito nacional. Y la **Universidad de Alicante**, con la que mantenemos un convenio de colaboración, que nos facilita la identificación de los elementos más importantes de la gestión para el éxito, así como la conexión con uno de los colectivos básicos para el Círculo, como son los futuros empresarios y directivos.

La incorporación al Círculo, como le comentaba, de asociaciones tan relevantes como el **Coitia**, **Aepa**, o la **Asociación de Empresarios del Bajo Segura (AEBS)**, contribuyen a la extensión de nuestras propuestas a muchos empresarios, técnicos y directivos de la provincia de Alicante.



"La incorporación al Círculo de asociaciones tan relevantes como el Coitia, Aepa, o la AEBS, contribuyen a la extensión de nuestras propuestas a muchos empresarios, técnicos y directivos de Alicante"

- ¿Cuáles son sus principales proyectos para 2016?

- 2015 ha sido, como le he comentado, un año correcto para el Círculo y en la evolución de la sociedad española en general que, no obstante, deja abiertas muchas incógnitas que debemos resolver entre todos, políticos, empresarios y sociedad civil, aun sabiendo que cada día somos menos independientes, lo que obliga a mayores consensos: interdependencia, acuerdos, talento en continuo desarrollo, trabajo en equipo... así es el mundo actual, así es la empresa y así tenemos que funcionar las asociaciones empresariales.

El Círculo está comprometido con las soluciones en la medida de nuestras posibilidades y en esa línea vamos a seguir trabajando con todos los agentes sociales dispuestos a trabajar con sinceridad y entusiasmo en el mismo sentido, profundizando en nuestras relaciones con CEDE, con las universidades y con otras asociaciones empresariales con el objetivo de contribuir a mejorar la gestión de las empresas alicantinas, desde la convicción de que en el progreso empresarial está una de las claves de nuestro estado del bienestar.

Mantener y profundizar en el Foro Síntesis ya comentado; detectar problemas globales de gestión en la empresa y aportar soluciones; identificar nuevas exigencias legales, morales o ciudadanas que afecten a la labor de las empresas y facilitar la adaptación a las mismas de nuestras compañías; promover y contribuir al desarrollo de nuevas vocaciones empresariales y a la formación de los futuros directivos de empresa; buscar sinergias entre nuestros socios y facilitar los negocios conjuntos, son líneas de trabajo que pretendemos potenciar a lo largo de este y en los próximos años. ■



“No podemos hacer campos de batalla políticos de sectores estratégicos”

Enrique Bolland

Imágenes: Álex Domínguez

enrique.bolland@economia3.info

Cuál es su impresión sobre el estado actual de la economía alicantina?

- Tras unos primeros años en que la crisis nos afectó de manera muy fuerte (2007 -2012), fundamentalmente por su impacto en dos sectores básicos en nuestra economía como el financiero y la construcción, con la pérdida del sector financiero autóctono tanto en la provincia como en la Comunitat y el desplome del sector de la construcción que había sido sobre el que había pivotado nuestro crecimiento en los primeros años 2000, en los últimos tres años hemos comenzado una fase de recuperación progresiva con algunos sectores soporte como el turismo o el calzado, que aún en los momentos más duros de la crisis han

mostrado su capacidad de adaptación. Y una cierta recuperación de la construcción, impulsado en gran medida por demanda extranjera, en producto de alto nivel.

Pero el horizonte no está despejado. Tenemos mucho camino por recorrer y muchos retos por superar para estabilizar este crecimiento que aún deberíamos considerar incipiente mientras estemos en el elevado nivel de desempleo que tenemos en la provincia, superior al 22 %. Retos que dependen solo en parte de nosotros.

Los problemas en los motores de la economía mundial hasta hace poco, los denominados BRIC (Brasil, Rusia, India y China); los graves problemas en el norte de África; el terrorismo y el gran drama de los refugiados al que no somos capaces de dar ninguna solución; o las dificultades para formar un gobierno en nuestro país capaz de dar confianza a los mercados y a

los empresarios que facilite las inversiones, no nos resultan en absoluto ajenos e impactan de manera muy seria en la economía provincial, habitualmente de manera negativa, aunque alguna de esas situaciones externas pueda beneficiarnos puntualmente.

- ¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de la provincia a fecha de hoy?

- En cuanto a las debilidades, el tamaño escaso de las empresas, la pérdida del sector financiero autóctono -y su impacto negativo en la financiación empresarial-, la excesiva focalización anterior en el sector de la construcción que propició una formación escasa de una parte de los jóvenes, que ahora tiene mayores dificultades para el empleo; la excesiva independencia de las empresas -con dificultades para cooperar-; la infrautilización de las capacidades industriales y comerciales del puerto de Alicante; un turismo poco focalizado con infraestructuras especializadas escasas o poco utilizadas y la falta de coordinación en la gestión integrada del destino.

Sobre las fortalezas, un fuerte sector turístico -aunque insuficientemente diferenciado, y por tanto una buena oportunidad-, calzado, piedra natural. Empresas muy profesionalizadas en el sector de la construcción, que sigue siendo fundamental para nuestro desarrollo; y universidades e institutos tecnológicos con las consiguientes amplias posibilidades de desarrollo profesional y de innovación agregada.

- ¿Recibe el turismo la atención que merece como sector estratégico?

- El turismo es uno de nuestros sectores soporte, en el sentido de que está teniendo la capacidad no solo de soportar sino de superar la crisis, que no fue solo de nuestra provincia o de nuestro país, sino de la mayor parte de los países avanzados y, por tanto, de los mayores emisores en ►

“Una empresa tiene dos funciones básicas: marketing e innovación. El marketing y la innovación producen resultados. Todo lo demás son gastos”.

Peter Drucker

Marketing de Alta Dirección

La empresa de hoy y del futuro necesita un marketing de alta dirección, un marketing de altos conceptos, que potencie la creatividad, la marca y las ventas.

Así es el marketing que impulsamos desde Prionomy y que desarrollamos con inteligencia colectiva, altísima efectividad y en el menor tiempo posible.

● El líder

el mercado turístico. Y esto se ha producido fundamentalmente por dos razones, la experiencia y profesionalidad de nuestras empresas turísticas y también por los problemas de seguridad en destinos competidores que ha desviado muchos turistas a la provincia de Alicante.

Pero este turismo desviado es en gran medida un turismo prestado, que podemos perder en cuanto aquellos problemas de seguridad desaparezcan.

En la gestión integrada del destino, más allá de la simple promoción de la que habitualmente se ocupan las administraciones, está una de las claves para consolidar nuestra excelente posición. Y aquí las administraciones tienen muchas cosas que aprender de la cooperación entre empresas para seguir avanzando. La falta de diálogo constructivo no puede ser nunca una solución permanente a nada y en este punto no parece que estemos pasando por nuestro mejor momento. No podemos hacer de sectores estratégicos campos de batalla políticos.

- ¿Hemos aprovechado la crisis para realizar los ajustes necesarios en el modelo económico?

- Aunque es frecuente escuchar eso de que la crisis es una oportunidad de cambio, en realidad una crisis es una faena. Las crisis básicamente se sufren. Otra cosa son los orígenes de las crisis y las enseñanzas que podemos aprender para evitar que se repitan en el futuro.

En ese sentido, la crisis más reciente, aún no superada del todo, tuvo su origen, en mi opinión, especialmente en nuestra provincia, en una focalización excesiva en el sector de la construcción, con su fuerte impacto en el resto de sectores productivos y en la que en estos momentos sigue siendo nuestro mayor problema, la elevada tasa de desempleo. Esto, unido a la relajación de determinados controles imprescindibles en la gestión empresarial e incluso una cierta relajación de la visión ética de los negocios, provocó en menos de dos años pasar de una situación prácticamente de pleno empleo a tasas de desempleo aún inaceptables.

Diversificar más nuestra industria y asegurar esos controles en la gestión es la primera enseñanza de esta crisis, lo que no garantiza que no volvamos a caer en errores pasados, que nuestra capacidad para olvidar los momentos malos es muy elevada.

En mi opinión, tras unos años de una cierta confusión motivada por un crecimiento que parecía imparable y por una cierta confusión en los valores que son el pilar no solo de las empresas, sino del mo-



delo mismo de sociedad, estamos volviendo a poner los pies en el suelo y los directivos hemos tomado plena conciencia de la situación y sabemos cómo abordarla en nuestras empresas. Volver a cons-

truir sobre valores sólidos y compartidos, y no sobre cimientos de barro, es el camino correcto.

Y es que aunque con la globalización, la internacionalización de la economía y la

Grupo Marjal: hacia la tercera generación

- Su empresa es una empresa familiar, el Grupo Marjal. Están ya en la segunda generación y parece que siguen avanzando a buen ritmo, incluso en esta especie de travesía del desierto que ha sido la crisis para nuestro país, ¿cuál es el secreto?

- Es cierto. Estamos superando bien la crisis. Seguramente hemos tenido suerte, pero también la hemos buscado desde hace muchos años, pisando el suelo, tratando de adivinar el futuro y, en todo caso, adaptándonos con rapidez a los movimientos que se han ido produciendo en el entorno competitivo en que nos movemos, básicamente los sectores de turismo residencial y turismo vacacional. Dos sectores complementarios en comportamiento en nuestra zona, en los que estamos creciendo de una manera sostenible. En el primero muy centrados en productos de alta calidad dirigidos fundamentalmente a clientes extranjeros, solos o en cooperación con otras empresas e instituciones. El proyecto que estamos abordando con Colinas Golf & Country Club, considerado el mejor resort de Villas tanto en España como en Europa, es un buen ejemplo de colaboración entre empresas complementarias para ofrecer el mejor producto al cliente objetivo; o la cátedra que mantenemos en la **Universidad de Alicante** sobre Edificación Saludable, como modelo de cooperación tecnológica.

Por lo que respecta al sector turístico, donde contamos con nuestros cámpings en Guardamar y Crevillente, se ha continuado comportando bien en estos últimos años, lo que también contribuye a la buena salud que mantiene el Grupo.

Nuestra focalización, por tanto, es la calidad con la mirada siempre puesta en nuestro cliente objetivo, con base en la mejora continua de todas nuestras actividades. Sobre este tema, quisiera destacar el reciente sello de calidad en Turismo Familiar a **Marjal Costa Blanca Camping & Resort** otorgado por la **Federación Española de Familias Numerosas**, tras superar con éxito el proceso técnico de certificación y ser reconocido como especialmente adaptado a las necesidades de las familias cuando viajan y planifican sus tiempos de ocio y descanso.

Y todo esto lo estamos consiguiendo gracias a una plantilla unida, formada y comprometida con el Grupo, con participación muy activa de los dos grupos familiares que están en el origen y continuidad de la empresa, con la segunda generación ya consolidada tanto en los consejos de familia y de administración del Grupo, como en la gestión. Y ya empieza a incorporarse la tercera generación en tareas de gestión, lo que asegura la continuidad de la visión que ha facilitado el progreso de nuestro grupo empresarial hasta ahora, construido sobre bases muy claras: confianza entre los socios, formación exhaustiva para los miembros de la familia que se incorporan al negocio, mantener un buen protocolo familiar, y dirección ejecutiva del Grupo seleccionada con criterios exclusivamente profesionales.

emergencia y rápida difusión de las tecnologías de la información y las comunicaciones básicamente asociadas a internet, el cambio forma ya parte inseparable de nuestras vidas, en el fondo los valores esenciales sobre los que construimos las sociedades y sobre los que se asientan las empresas no cambian: confianza, prudencia, integridad, respeto a los demás, cualificación, seguridad, solvencia, equipo, compromiso, responsabilidad real en el desarrollo económico, social y medioambiental... son y serán básicos para el progreso sostenido.

- ¿Se recupera el sector inmobiliario?

- Se empieza a recuperar poco a poco tras haber descartado a los nuevos intervinientes no profesionales que tuvieron gran parte de la responsabilidad en la crisis que le comentaba, aunque sin llegar a la potencia que tuvo en los primeros años de este siglo. Empezamos a ver de nuevo grúas especialmente en grandes ciudades y zonas de costa, aún en viviendas de nivel alto. Pero sí, el sector empieza a recuperarse, lo que resulta fundamental para la recuperación de nuestra economía provincial.

- ¿Es partidario de la zona franca en el Puerto?

- Creo que puede convertirse en un instrumento excelente para mejorar la competitividad tanto de las empresas como del propio puerto de Alicante, siempre que, efectivamente, su desarrollo lleve aparejadas las infraestructuras necesarias, algunas ya comentadas, como las de comunicaciones que lo integren en el corredor mediterráneo. Pero, efectivamente, la zona franca tomando como una de las re-

ferencias el puerto puede ser un elemento clave para impulsar dos de los aspectos clave para la provincia: la reindustrialización y la internacionalización de nuestras empresas. El estudio de Ineca acerca de la capacidad de la zona franca para crear 84.000 puestos de trabajo entre directos, indirectos e inducidos en los próximos diez años ya justificaría de sobra su utilidad. ■

Más inversiones para Alicante

- ¿Qué inversiones debe reclamar Alicante?

- Por supuesto, acelerar el corredor mediterráneo que facilite nuestra conexión con Europa y enlazarlo tanto con el puerto como con el aeropuerto; y resolver definitiva y eficientemente el problema del agua mediante trasvases, desaladoras, etc., tanto para consumo humano -que de momento está bien atendido con la excelente gestión de **Hidraqua-**, como para la agricultura (fundamentalmente, con el objetivo de desarrollar un sector agrícola fuerte que anime a los empresarios a invertir teniendo en cuenta la confianza en poder trabajar correctamente la tierra) y para el ocio (turismo especializado y desestacionalizado como, por ejemplo el golf).

Y por supuesto, con carácter general, un trato equiparable al de otras regiones y provincias españolas en cuanto a financiación autonómica, preferiblemente con carácter retroactivo o, al menos, exención de intereses por la financiación de nuestra Comunitat a través del FLA como consecuencia de ese déficit de financiación parece que estructural en relación con la población.



CURIEL
CONSULTORES

**HAGA REALIDAD SUS SUEÑOS,
PONGA SU EMPRESA
DONDE SE MERECE**

Si está pensando en realizar un proyecto de inversión, en Curiel Consultores le ofrecemos la oportunidad de conseguir los recursos necesarios sin ataduras, asfixias y en las mejores condiciones de mercado.

**FINANCIACIÓN PÚBLICA SIN GARANTÍA
Y AYUDAS A FONDO PERDIDO**

Más de 18 años de experiencia y referencias multisectoriales

Tipos de interés desde 0%.

De 3 a 10 años

FINANCIACIÓN PÚBLICA – SUBVENCIONES – DEDUCCIONES I+D E IT

