



Emilio Llopis y Juan Luis  
Garrigós, socios  
de Garrigós & Llopis

Textos: Ana Gil  
Correo: ana.gil@economia3.info  
Imágenes: Carlos Gascó

**J**uan Luis Garrigós y Emilio Llopis decidieron emprender una nueva aventura profesional el pasado abril. La coyuntura no parecía muy propicia para poner en marcha una consultoría especializada en recursos humanos y *marketing*, pero "creemos que podemos aportar cosas. Conocemos muy bien al tejido empresarial valenciano y, también, a las multinacionales. Tratamos de trasladar nuestra experiencia en las grandes empresas a las pymes de aquí porque los problemas son los mismos", apunta Juan Luis Garrigós, profesional con más de veinte años de experiencia como directivo de recursos humanos y consultor.

Para diferenciarse de la competencia, decidieron buscar un segmento de mercado donde lo que se demandara fuera a la persona y su experiencia. "De ahí que la empresa se llame Garrigós & Llopis. La confianza se valora mucho en el empre-

## Garrigós & Llopis trasladan su experiencia a las pymes valencianas

La empresa, especializada en recursos humanos y *marketing*, asesora al tejido empresarial valenciano en estrategias para hacer frente a los cambios del mercado

sariado valenciano, se busca una relación más personalizada", destaca Emilio Llopis, profesional del *marketing*.

Ambos, además de profesores y articulistas en sus respectivas áreas, consideran que su valor diferencial radica en el desarrollo de planes estratégicos y operativos, que cumplen los objetivos empresariales, y en la gestión de un equipo humano, dimensionado y excelente, alineado con la orientación al mercado de la empresa.

Esa confianza es clave para superar la posible desconfianza del empresariado a modelos de actuar novedosos y que no comprende. "Para eso, es necesario explicar bien de qué forma le puede ayudar a conseguir lo que quiere, enseñarle cómo le ha ido a otras empresas, ver si en la realidad actual de la compañía es necesaria esa estrategia y cuánto le va a costar, cómo hacerlo con lo que tenemos y acompañarles en el camino", explica Llopis. Por su parte, Garrigós añade de que "es impensable que, hoy por hoy, no se utilicen los avances, pero siempre respetando el filtro cultural".

En cualquier caso, consideran que tienen un buen punto de partida: el es-

**El modelo de negocio de Garrigós & Llopis, que abarca las áreas de recursos humanos, marketing comercial y dirección, se basa en cuatro ces: compromiso, cercanía, capacidad y consecución**

**Una de las principales ideas que tratan de transmitir ambos profesionales a sus clientes es que deben orientar la empresa al mercado y ofrecerle valor**



píritu emprendedor de los empresarios valencianos. "Ahora tienen que empezar a competir con otros criterios", comenta Emilio Llopis. Como ejemplo, cita algunas técnicas de *marketing online*, que "pueden servir a las empresas de aquí y con un coste muy bajo".

Los dos socios de Garrigós & Llopis no le tienen miedo a la crisis. Afirman con rotundidad que, "con la que está cayendo", el modelo de propuesta de valor que están desarrollando para los clientes es el adecuado. ¿Cuál es ese modelo? "Lograr que un empresario no tenga que renunciar al talento por coste", contesta Llopis. "La externalización permite a las empresas acceder a profesionales de alta cualificación, ahorrando costes y reforzando el conocimiento".

#### EL MODELO DE NEGOCIO DE LAS CUATRO CES

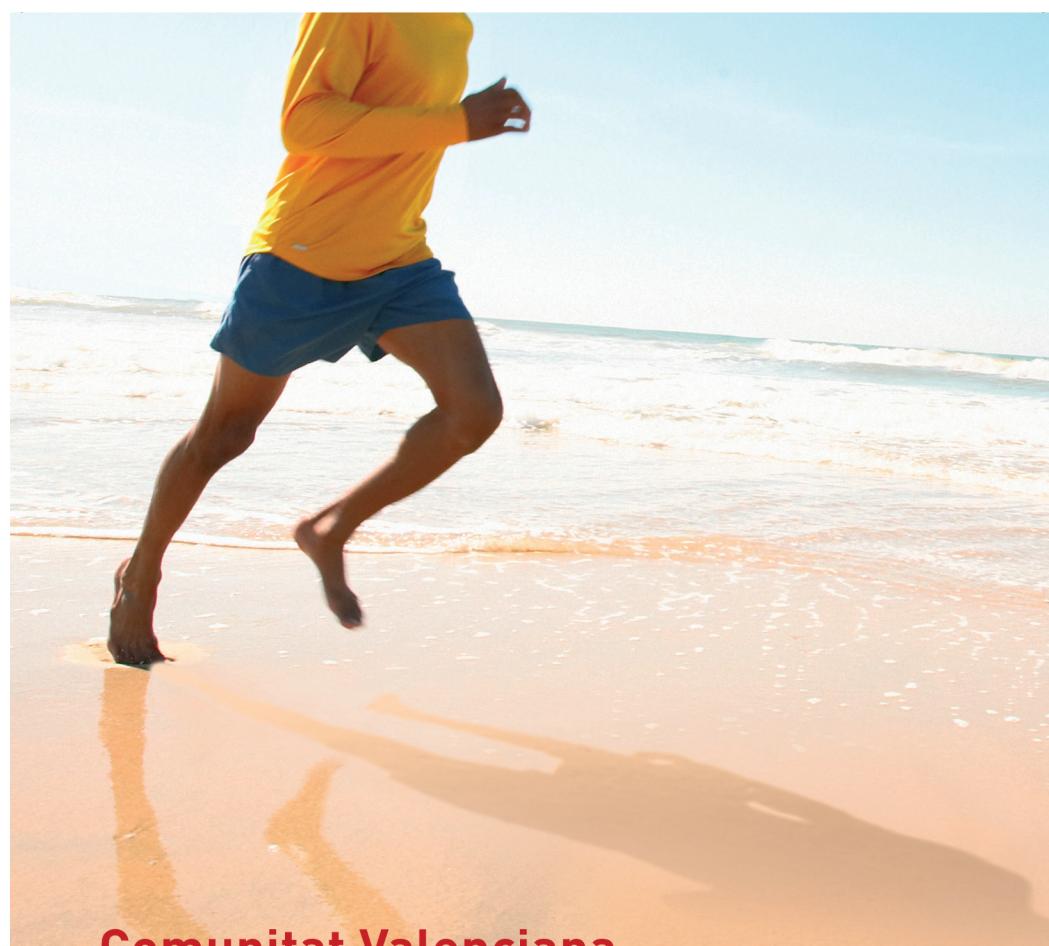
Este modelo se basa en cuatro ces: el compromiso en proyectos de largo recorrido, fundamentados en su implicación con la dirección de la empresa y el compromiso por el logro de los resultados; la Cercanía –"solo concebimos la involucración directa"; la Capacidad –ambos cuentan con una larga experiencia en puestos directivos y en docencia, lo que les permite ofrecer un enfoque estratégico–; y la Consecución –colaborar con el empresario en la puesta en marcha de las estrategias colaborar con el empresario en la puesta en marcha de las estrategias, acompañándoles y ofreciéndoles un seguimiento–.

Las áreas de trabajo de Garrigós & Llopis son recursos humanos, *marketing* comercial y dirección. Para cada una de estas áreas ofrecen los servicios de consultoría, la formación y el coaching.

Se trata de productos a la medida de cada empresa. "Tratamos de analizar con la empresa dónde está y dónde quiere ir, proponemos qué formación ad hoc necesita, formamos a las personas en ese cambio y les acompañamos en ese proceso hacia la excelencia. Se trata de un

cambio muy adaptado a la realidad de aquí y asumible para las empresas", explica Juan Luis Garrigós. Y ahí es donde entra el coaching, "una de nuestras fortalezas", tanto en el desarrollo de personas como de equipos directivos. El asesor trabaja con ellos para que desarrollen o modifiquen sus habilidades, competencias y conductas para optimizar su rendimiento y su satisfacción personal.

Precisamente una de las carencias que consideran que existe en las em- ➤



## Comunitat Valenciana

**Una oportunidad para invertir, un lugar para vivir.**

Una economía abierta a las iniciativas.

VCI: una agencia pública al servicio del inversor.

Comunitat Valenciana: una oportunidad para invertir, un lugar para vivir.

## LOS RETOS DE LAS EMPRESAS VALENCIANAS

¿Qué retos tienen las empresas valencianas? Por lo que respecta al campo del *marketing*, Emilio Llopis considera que “*uno de nuestros retos es que una empresa se estructure para dar una propuesta de valor al mercado*”. Eso pasa, explica, por desarrollar y potenciar la gestión del *marketing* en la empresa, estructurárla y programarla.

Para Juan Luis Garrigós, en el campo de los recursos humanos hace falta formación en habilidades de equipos en los directivos intermedios. “*Hay una falta de liderazgo, como capacidad para manejar equipos y cumplir unos objetivos*”. Otro reto es que la dirección de recursos humanos ocupe un papel más preponderante en las decisiones de la empresa. “*Al final, las ideas y los trabajos los hacen las personas*”. Garrigós considera que este departamento debería estar integrado en el comité de dirección o, en su defecto, debería ser escuchado donde se tomen las decisiones.

*Al fin y al cabo, el coste más importante de una empresa es el personal. Hay estudios que apuntan a que, en los próximos años, un gran porcentaje del absentismo laboral va a venir por temas relacionados con cómo se encuentra la persona en su puesto y no por accidentes laborales. Cuando una persona no está bien, no es productiva y eso perjudica a la empresa. Creo que debemos incidir mucho en ese aspecto y darle un valor a esa persona”.*

Además, se debe empezar a cambiar conceptos, apuntan, pasar de jefes a líderes y de negocio a empresa.



presas valencianas es la formación de directivos. “*Debemos mejorar las habilidades de manejo de personas en el ámbito de gestión*”. Juan Luis Garrigós apunta que eso implica procesos de selección, adecuación al puesto, aplicación de políticas de incentivos para que no se vayan, de desarrollo... y ahí es donde entra el departamento o el asesor en recursos humanos. “*Si la empresa dispone y aplica las herramientas para que las personas estén bien en su puesto de trabajo, aumenta la productividad y se benefician todos*”.

**En recursos humanos, hace falta que los directivos intermedios se formen en habilidades de equipos**

Para eso, concluye Garrigós, debe haber una voluntad de cambio. Un cambio que, en muchos casos, llega a través del tránsito generacional, que está más formado y que “*entiende que, la empresa, debe apostar por la excelencia, la competitividad y por escuchar la voz de sus clientes*”, comenta Llopis.

## APROVECHAR EL TALENTO

Pero no pueden obviar la coyuntura actual. En el área de recursos humanos, que es la que depende de Garrigós, “*a corto plazo los clientes piden reestructuraciones de empresa o de departamentos. Se trata de adaptar la organización a la nueva situación y después se les orienta al mercado porque, si no está dirigido al mercado y no dispone de una propuesta de valor que ofrecer al mismo, tiene un problema*”.

Por lo que respecta al *marketing*, Llopis señala que están trabajando en el dimensionamiento de estructuras comerciales y en planificación de *marketing*.

El objetivo de Garrigós & Llopis para este año es consolidar lo que se ha logrado en estos meses y seguir trabajando con las empresas valencianas, aunque sin descartar proyectos que puedan venir de otras regiones o de empresas que quieran establecerse en España.

“*Siempre con propuestas de valor para la empresa, no vas a plantear lo que creas que no va a dar resultado. Nosotros buscamos una relación basada en la confianza y en la adaptación a las necesidades de esa empresa en concreto*”, concluye Emilio Llopis. ■

Siliken reorganiza su accionariado y concentra sus actividades para mejorar su competitividad

**L**a compañía valenciana de energías renovables Siliken ha reestructurado su accionariado y, en la actualidad, el grupo inversor Zriser (controlado por miembros de la familia Serratosa Luján) pasa a controlar el 55% del capital.

Esta operación ha permitido a Siliken reforzar su estructura financiera y consolidar sus planes de crecimiento fuera de España, con el establecimiento de estructuras de distribución propia y las inversiones en la nueva planta de silicio; todo ello, en un contexto de máxima restricción de crédito, según fuentes de la compañía.

La reorganización de las actividades productivas cuenta con una centralización progresiva de la producción para poder capturar las sinergias y eficiencias derivadas del aumento de escala, y seguir compitiendo con éxito con productores deslocalizados ubicados en países *low cost*. Asimismo, Siliken continúa con su Plan de Reducción de Costes Fijos, a fin de alcanzar, en 2010, hasta un 25% de ahorro. ■

**IM2 y GVC Gaesco se incorporan como nuevos socios a la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros**

**L**a incorporación de IM2 y GVC Gaesco como socios de la la Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros (FEBF) refuerza este colectivo e impulsa el compromiso de la FEBF con el sector de la energía renovable, además de consolidar la cultura bursátil y financiera de la Comunitat Valenciana. Con el convenio firmado con IM2, ambas firmas colaborarán en aquellos eventos que puedan organizarse relacionados con el aprovechamiento de la energía solar.

Por su parte, el convenio con GVC Gaesco ha dado como fruto la celebración de una jornada para universitarios de introducción al mundo de la Bolsa, que pretendía mostrar a estudiantes y recién titulados en qué consiste el trabajo de un intermediario financiero. Además, la sesión sirvió para dar a conocer el XVIII Máster Bursátil y Financiero, impartido por la FEBF. ■