El protagonista



CALLANDOD DEL DE

Liderará el Instituto Mundial del Trabajo

El organismo tiene por misión colaborar con empresas e instituciones en mejorar la gestión del personal. Del Rey es catedrático en derecho del trabajo.

La frase

«Plaza es importante para nosotros y supuso una revolución en la forma de entender la logística»

PABLO ISLA



El producto

Generador de iones para entornos profesionales

La empresa japonesa Sharp ha lanzado al mercado español el nuevo generador de iones Plasmacluster IG-A40, diseñado para entornos profesionales. Se trata de un

equipo resistente que puede funcionar incluso en espacios abiertos —de hasta 50 m 2 - y durante horas.

Es ideal para entornos públicos como comedores colectivos o aeropuertos. El equipo combate las sustancias nocivas, eliminando virus y alérgenos nocivos que

se encuentran en suspensión el aire. El precio de venta recomendado es de 1.599 euros.



Transparencia

l Consejo de Ministros ha aprobado la presentación al parlamento español del proyecto de ley de Economía Sostenible, que es unos de los ejes principales del Gobierno para hacer frente a la crisis económica. En su artículo 2 se asumen los principios de desarrollo sostenible. Asimismo, se pretende incrementar la transparencia, lo que debería redundar en mayor confianza ciudadana.

Las principales críticas que ha suscitado este proyecto se han centrado en la posible efectividad de las reformas propuestas para superar la crisis. Importantes apuestas, como el coche eléctrico o las energías renovables, están siendo objeto de un fuerte debate. Pero también hay fuertes objeciones a la ausencia de un impulso decidido de la transparencia de todas las organizaciones e instituciones. Para las empresas se promueven medidas adicionales a las existentes, especialmente en el sector financiero, que se consi-

El modelo ayudará a prevenir la corrupción o acciones que afecten al medio ambiente

deran insuficientes a la luz de los comportamientos observados.

También se especifican importantes reformas de la transparencia en el sector público en dos contextos que han sido fuertemente cuestionados: los organismos reguladores y las empresas públicas. Para ambos se establece una aproximación al gobierno corporativo del sector privado, así como a la información a divulgar. Sin embargo, no se produce el mismo planteamiento de mecanismos de transparencia en todas las administraciones.

El provecto de lev centra sus reformas en este ámbito a los procesos de regulación y apunta algunos principios de sostenibilidad, pero el artículo 7 limita la divulgación, de momento, a un informe al Comité para la Mejora de la Regulación de las Actividades de Servicios. Regulaciones existentes, como los códigos de conducta de algunos altos cargos o el futuro marco de los empleados públicos, se han demostrado insuficientes a la luz de los lamentables hechos de los que hemos sido testigos en Aragón.

mos suo testigos en Aragon.

Acometer un modelo de transparencia que ayude a prevenir la
corrupción o acciones que afecten al medio ambiente, no sólo
puede favorecer la confianza de
la ciudadanía, sino impulsar un
marco económico sostenible. ≡

REPORTAJE

* 1111

Entre titanes de la cosmética

Ha hecho fortuna en el competitivo sector de los productos de belleza de gama alta ≡ Tras el éxito cosechado en EEUU, ha entrado en el canal detallista español

MANEL TORREJÓN eparagon@elperiodico.com BARCELONA

El día que cumplía 50 años (y en enero celebra los 81), Ricardo Fisas se quedó en paro. «Pensé en Scarlett O'Hara, y prometí que nunca más iba a trabajar para terceros». Fisas hizo honor a la promesa y, de paso, puso los cimientos de un pequeño imperio de la cosmética, que hoy se tutea con los gigantes que dominan el sector. La marca Natura Bissé se codea con los titanes de la cosmética de lujo -su Inhibit Tensolift, antiarrugas sustitutivo del botox, sale por 432 euros- v es una vieia conocida de los centros de estética de nuestro país, por los que apostó desde los inicios. En los últimos años han volcado esfuerzos en el canal detallista, tras el éxito de sus cremas para tratamientos faciales y corporales en prestigiosas cadenas como Neiman

Y también en el templo londinense del comercio, el Harrod's de Mohamed Al Fayed, cuya esposa, usuaria del producto, hizo la primera gestión para que Natura Bissé estuviese en los estantes del centro comercial de su marido. «La gestión se hizo por mediación de la embaja da británica. Tan extrañado me quedé que les pregunté: ¿No sé supone que somos nosotros los que debemos hacer el esfuerzo de ir a venderles a ustedes?».

Para el 2009, Natura Bissé prevé unas ventas cercanas a los 40 millones de euros, y afronta el 2010 con ambición en los mercados exteriores. Se ha puesto como objetivo Brasil. Canadá y China, y en dos años prevé multiplicar por tres la cifra de negocio en EEUU, un mercado que ha ayudado a construir la historia de éxito de la firma.



▶▶ Verónica y Ricardo Fisas, en la sede en el Parque Tecnológico del Vallès.

► EMPRESA FAMILIAR

Verónica Fisas tomó el relevo de su padre hace dos años

► PREVISIONES

Natura Bissé prevé unas ventas cercanas a los 40 millones en el 2009

El relato de Fisas no tiene desperdicio. Para empezar, su apetito emprendedor se despertó cuando alcanzaba el medio siglo de vida. Tenía buenas cartas. Tras pasar por Nestlé y ser el director de la filial española de Wrigley (chicles), dirigió una empresa de hidrolizados de proteínas para piensos. Allí fue donde le extendieron el finiquito y donde aprendió que lo que servía para la alimentación animal también podía servir para la belleza: «Había observado que los obreros en las granjas tenían unas manos muy finas como resultado de manipular nuestro producto». La empresa fue liquidada.

Y también se quedó en punto muerto una prospección que había hecho sobre el uso de la sustancia en el mundo cosmético. «Decidí que esas cremas para tratamientos las iba a formular yo». Confió en las dotes comerciales de su mujer para llegar a las esteticistas, e hizo las américas. «Viví cinco años en Texas, pero fracasamos porque fuimos a

«Viví cinco años en Texas, pero fracasamos porque fuimos a los centros de belleza, entonces allí casi inexistentes. El segundo intento fue fructifero, porque nos dirigimos a cadenas de tiendas de productos de lujo como Neiman Marcus».

Verónica Fisas tomó el relevo de su padre hace dos años. Ahora ocupa su despacho, y dirige una empresa que ya vende fuera el 56%. Las ventas a tiendas ya suponen el 15% del total en España. ≡