

Tribuna

José Ignacio Calleja

Secretario General de Consebro

Consebro facilita la implantación de planes de igualdad en el sector agroalimentario

El Plan de Igualdad se compone de un conjunto de medidas que se acuerdan a la vista de un diagnóstico de situación realizado, para que la empresa alcance y consolide la igualdad de trato y de oportunidades entre hombres y mujeres y elimine cualquier signo de discriminación sexual que pudiera darse. La consultora de Consebro, C.Soluciones Empresariales Valle del Ebro, ha liderado la labor de información y concienciación sobre la importancia del desarrollo e implantación de Planes de Igualdad en las empresas del sector agroalimentario de las comunidades en las que opera: Navarra, La Rioja y Aragón.

Fases de un Plan de Igualdad

1. Compromiso de la organización.

El compromiso de la empresa, constituye la base indiscutible del proyecto, ya que sin su consentimiento y aprobación, no es posible la puesta en marcha del mismo. Es necesario que la Dirección adopte el compromiso, por escrito:

- De integrar la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en la organización como principio básico y transversal;

- De incluir este principio en los objetivos de la política de la empresa y, particularmente, en la política de gestión de Recursos Humanos;

- De facilitar los recursos necesarios, tanto materiales como humanos, para la elaboración del diagnóstico, definición e implementación del Plan de Igualdad.

2. Comité o Comisión Permanente de Igualdad.

De forma paralela al compromiso de la organización es necesario crear un equipo de trabajo -Comité o Comisión Permanente de Igualdad- que se encargue de:

- Información y sensibilización de la plantilla.
- Apoyo y/o realización del diagnóstico y posterior Plan de Igualdad.
- Apoyo y/o realización de su seguimiento y evaluación.

Son órganos paritarios, formados por representantes de la empresa y representantes de los trabajadores y trabajadoras. Debe estar compuesto de mujeres y hombres, es recomendable que por parte de la empresa lo integren personas en puestos influyentes, con capacidad de decisión y que estén ubicados en diferentes departamentos para que las aportaciones sean lo más



diversas posibles. El número de miembros oscila en función de las características y dimensiones de la empresa. Frecuentemente están formados por 4 ó 5 personas designadas por la empresa entre diferentes departamentos y el mismo número de personas designadas por el comité de empresa.

3. Diagnóstico.

El diagnóstico consiste en un análisis detallado de la situación sobre la

igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en la empresa durante el cual se realizan, sucesivamente actividades de recogida de información, de análisis, de debate interno, y finalmente, de formulación de propuestas que pueden integrarse en un Plan de Igualdad. Se trata de analizar desde una perspectiva de género todos los ámbitos de la empresa.

Tras el análisis cuantitativo y cualitativo de los datos obtenidos se establecen unas conclusiones generales y las posibles áreas de mejora en las que se pueda implantar la igualdad de oportunidades en la empresa. Estas conclusiones y propuestas de mejora se plasman en un informe para facilitar su análisis.

4. Programación.

En función de la información obtenida del diagnóstico y las propuestas realizadas se procede a la elaboración del Plan de Igualdad, estableciendo objetivos y acciones para conseguir su cumplimiento. Se establece también un sistema de seguimiento para asegurar que se alcanzan los objetivos y una evaluación de resultados una vez finalizado el Plan de Igualdad, en función de los indicadores marcados.

Todo esto se realiza seguido de una planificación de las fases a seguir y las personas implicadas en cada una de ellas, un calendario de actuación y una previsión de los recursos para cada una de las actuaciones previstas. Durante todo el desarrollo del proceso, se establecen unas medidas transversales de comunicación, formación y seguimiento, que se llevan a cabo paralelamente.

Conservas El Navarrico

A lo largo de este año, la empresa José Salcedo Soria, S.L. (Conservas El Navarrico) ha formado parte del proyecto que el Instituto Navarro para la Igualdad ha desarrollado para concretar un modelo de implantación de Planes de Igualdad en las empresas de Navarra, llamado MODELO IGE.

José Salcedo Soria, S.L. ha sido la primera empresa pyme de Consebro en implantar, de forma voluntaria y con la ayuda de la consultora C.Soluciones, la igualdad de género ya que actualmente las empresas obligadas a implantar Planes de Igualdad, por la Ley 3/2007 para la igualdad efectiva de mujeres y hombres, son las que cuentan con una plantilla de más de 250 trabajadores/as.

ENOTUR, primera feria de enoturismo de España

La Ruta del Vino del Camino de Santiago se presenta en Galicia

La Ruta del Vino del Camino de Santiago se presentó en estos últimos días en el marco de ENOTUR, la primera feria de enoturismo de España. La delegación procedente de la Comunidad foral estuvo encabezada por el Vicepresidente Ejecutivo de la Ruta del Vino, José Antonio Cruz. Los medios de comunicación, bodegas, empresas turísticas e instituciones que acudieron a esta presentación acogieron el proyecto "con grata sorpresa y mucho interés", según afirmaron desde la propia Ruta del Vino del Camino de Santiago.

Precisamente, durante la presentación de la ruta enoturística navarra, se habló también del proyecto "Compostela Wine Route", y de la participación de la "Route de Vins de Jurançon" y de las bodegas de la AOC Irouleguy interesadas en colaborar con las



IMAGEN DEL PABELLÓN DE LA RUTA DEL VINO DEL CAMINO DE SANTIAGO EN ENOTUR

bodegas navarras pertenecientes a la citada ruta. Por otro lado, en el pabellón conjunto de EntreVinos y la Ruta del Vino del Camino de Santiago, se ofreció información institucional del proyecto y, además, algunos "paquetes turísticos" diseñados por EntreVinos para visitar los establecimientos que forman la Ruta durante los

vines de semana y vivir "esa experiencia que sabe a gloria", tal y como reza el lema corporativo de esta organización. ENOTUR 2009 ha tenido este año como principal objetivo acercar al público una tendencia en la que la gastronomía y el vino se conviertan en el hilo conductor de una nueva manera de viajar.

Iniciada la transformación en regadío de 1.058 has. entre Caparroso y Olite

Técnicos de Aguacanal, Sociedad Concesionaria de la Zona Regable del Canal de Navarra, iniciaron en estas últimas fechas las obras de transformación en regadío del Sector IV5.2 que forma parte de la I Fase del Canal de Navarra. En concreto, los trabajos beneficiarán a los cientos noventa y tres propietarios de una superficie de más de mil hectáreas que forman parte de los términos municipales de Caparroso, Marcilla y Olite. Esta tarea forma parte del Plan Foral de Regadíos impulsado por el departamento navarro de Desarrollo Rural a través de las sociedades Riegos de Navarra y Riegos del Canal de Navarra. La acción que se realiza en el Sector IV5.2 consiste, fundamentalmente, en la conexión de esta parte del regadío con la toma que proviene del Canal de Navarra. Asimismo, se ejecuta el resto del proyecto mediante la instalación de las correspondientes tuberías

y tomas de riego así como se recuperan y adecuan caminos y sistemas de saneamiento. Una vez que esté concluida esta fase, un total de ciento dieciocho unidades situadas en Caparroso, Marcilla y Olite podrán utilizar para elaborar sus productos riego a presión por aspersión y riego por goteo para sus productos.

En concreto, se espera que en dichos terrenos se cultive cereal, alfalfa, diversos productos hortícolas como alubia verde, brócoli, espinaca, guisante, haba, maíz dulce, tomate o pimiento entre otros destinados a industrias conserveras y congeladoras. También se producirán cultivos energéticos como girasol, cereal, colza, sorgo o maíz.

La inversión total en este proyecto es de diez millones y medio de euros, con un plazo total de ejecución de trece meses para que los terrenos puedan acogerse a la campaña de 2010.

Gestiona el almacén de producto terminado de Florette

El Grupo Linser incrementa su actividad con dos nuevas unidades operativas

El Grupo Logístico Linser ha puesto en marcha recientemente dos nuevas unidades operativas dentro de las áreas de la Logística de Consumo y la Logística Agroalimentaria.

La primera de ellas tiene como objeto la gestión del almacén de producto terminado para el cliente Vega Mayor (Florette) en su centro productivo de Milagro. Con una actividad de 24.000 toneladas anuales, el Grupo Linser gestiona el stock de producto, realiza la preparación de pedidos y planifica las expediciones de transporte, garantizando en todo momento la integridad y correcta rotación del producto.

El transporte y distribución a los diferentes puntos de entrega también son gestionados por el Grupo Logístico Linser, siempre a temperatura controlada.

Instalación refrigerada

La segunda nueva unidad de negocio tiene como objeto el almacenamiento y manipulación



GRUPO LINSER, GARANTÍA DE TRANSPORTE Y LOGÍSTICA PARA EL SECTOR AGROALIMENTARIO

de materia prima vegetal. Para prestar este servicio dispone de una instalación refrigerada de 6.500m³ en la localidad navarra de Cadreita.

Logística agroalimentaria

Linser mantiene como objetivo continuar su crecimiento y afianzar su posición entre los grandes operadores logísticos a nivel nacional, diseñando y desarrol-

lando servicios en diferentes sectores de actividad.

En lo que respecta a la logística agroalimentaria, el Grupo Linser gestiona los envases reutilizables para el aprovisionamiento de materias primas desde los proveedores a los centros productivos de los clientes.

Desarrolla labores tales como:

- El control de stocks de envases.
- La planificación de necesidades

Para el almacenamiento y distribución de materia prima vegetal dispone de una instalación refrigerada de 6.500 m³

de acuerdo a los programas de fabricación de cada cliente.

- El posicionamiento de envases en los proveedores y transporte de materias primas vegetales a temperatura controlada tanto a nivel nacional como internacional.

Logística de gran consumo

Del mismo modo, el Grupo Linser es especialista en la distribución de productos refrigerados de corta vida, con operativas de corto tiempo de ciclo (entre 24 y 72 horas) y adaptadas a cada canal y cliente.

En este sector, sus servicios se resumen en:

- El almacenamiento y gestión de stocks.
- La preparación de pedidos,

packing y manipulaciones especiales.

- El transporte de larga distancia (carga completa y grupaje).
- La distribución capilar.

El Grupo Logístico Linser realiza 3.500 entregas diarias en la península e islas, teniendo como destinos a plataformas de distribución, mayoristas y mercados centrales, comercios, supermercados e hipermercados, restauración comercial y colectiva, realizando incluso reparto a domicilio en las principales capitales.

Logística de industria

Por último, y por lo que respecta a la logística en el sector industrial, Linser almacena y gestiona materiales (tanto materia prima y componentes, como producto terminado) en sus instalaciones o en las propias del cliente.

Más en concreto, sus servicios se pueden definir en:

- La recogida y transporte desde los proveedores.
- La recepción y consolidación de materiales.
- El almacenamiento, control y optimización del stock.
- El embalaje y gestión de expediciones.
- La preparación de materiales: picking, kits de montaje, subensambles.
- El transporte y suministro a líneas de fabricación: kanban de reposición, entregas JIT sincronizadas, gestión de aprovisionamiento.
- La transferencia de materiales entre plantas o áreas de trabajo.

Tribuna

Javier del Pozo

Director de Proyectos de Prosimed

El Agua y la Industria Conservera

La mayoría de los directivos, propietarios y responsables de empresas de agroalimentación suelen hacerse a menudo las mismas cuestiones: ¿cuánto supone el coste integral del agua dentro de mi empresa?, ¿cómo se podría reducir al máximo?, ¿qué tecnologías existen en el mercado?, ¿qué período de amortización tiene este tipo de sistemas?

En el caso concreto de las conserveras, el nivel de preocupación es mucho mayor si cabe ya que, para este tipo de industria, el agua resulta ser un elemento clave porque su presencia es necesaria en numerosos puntos de su proceso productivo. Frente a esa demanda, la realidad es que el agua es un recurso cada vez más escaso por lo que su coste tiende a incrementarse de forma gradual.

Por este motivo, una de las primeras recomendaciones que planteamos a este tipo de organizaciones es la obligación de diseñar de forma estratégica su ciclo de agua para garantizar la sostenibilidad tanto de las políticas y los mecanismos que

deben hacerse cargo de la gestión de este producto escaso como de la propia empresa en sí.

El establecimiento de dicha estrategia exige la realización de un análisis pormenorizado del proceso productivo que sigue la empresa de conservas así como de sus puntos de consumo, caudales y cargas contaminantes. Realizando dicho estudio, aseguramos que el sistema de gestión de agua será adecuado a las necesidades reales de la compañía. No sólo eso, estamos seguros de que afrontar la pequeña inversión que supone realizar una auditoría sobre el ciclo del agua puede ser un primer paso fundamental para reducir costes e incrementar de tal modo los niveles de competitividad que permitirá a la conservera que lo realice diferenciarse claramente de sus más directos competidores. Por lo tanto, a la hora de abordar el diseño e implantación de una planta de tratamiento para una conservera es fundamental analizar previamente su ciclo de agua. Eso sí, tras obtener los datos más precisos, el siguiente



paso consistirá en plantear el uso de aquella tecnología que permita alcanzar los valores de vertido que marca la normativa 1620 del año 2007 con absoluta garantía y que, al mismo tiempo, ese trabajo no suponga un "sobrecoste" excesivo en tiempo y, sobre todo en dinero, para la conservera que lo aplique.

En ese contexto, Prosimed y su bioreactor de membranas se convierten en una de las mejores alternativas que las conserveras tienen a su alcance en materia de recuperación y tratamiento de aguas. Esto se debe a que dicha tecnología,

mediante el uso de la ultrafiltración, es decir, aplicando un tamaño de poro de apenas 0,05 micras permite obtener aguas de vertido a cauce público con total garantía ya que el bioreactor elimina sólidos suspendidos así como un elevado porcentaje de virus y bacterias. No sólo eso, el mecanismo de Prosimed reduce de forma notable el espacio requerido ya que trabaja a concentraciones de biomasa de 2,5 a tres veces con respecto a un sistema convencional.

El resultado es que, instalando un sistema de bioreactor con membranas a la salida de la Estación Depuradora, EDAR, se pueden llegar a recuperar porcentajes de hasta un cincuenta por ciento del agua vertida ya que el proceso incluye, además, las correspondientes fases de desinfección y purificación mediante sistemas avanzados.

Nuestra propuesta

Para lograr todos los objetivos a los que hemos mencionado en este artículo, en Prosimed disponemos de profesionales capaces de asesorar

a las conserveras a la hora de decidir los sistemas de tratamiento y recuperación más adecuados. A tal fin, ofrecemos un servicio integral e individualizado a las necesidades del cliente con el objetivo de ofrecerle instalaciones "llave en mano" que no sólo satisfagan sus necesidades sino que sean una pieza básica para incrementar sus niveles de efectividad a un coste limitado. Asimismo, tenemos la capacidad suficiente como para adaptar plantas de tratamiento ya existentes y en pleno funcionamiento a nuestro bioreactor de membranas.

DATOS CLAVE

EMPRESA:
Prosimed S.L.
DIRECCIÓN:
Calle Río Alzania, 29. Of. 11
31006. Pamplona. Navarra
TELÉFONO:
948 248 143
PÁGINA WEB:
www.prosimed.com
CORREO ELECTRÓNICO:
info@prosimed.com