

COMUNIDAD VALENCIANA

El expresidente de Germaine vuelve a la dirección

NUEVO CONSEJO/ Jesús Vidal, relevado hace dos años por su sobrina y actual presidenta, regresa como consejero delegado tras una ampliación de capital.

M^a José Cruz. Alicante

La operación acordeón llevada a cabo recientemente por la firma de alta cosmética Germaine de Capuccini, que incluyó una ampliación de capital de diez millones de euros, ha tenido efectos en el consejo de administración de la sociedad. La compañía de Alcoy (Alicante) ha estado envuelta en los últimos años en la polémica por el control de la gestión, que finalmente acabó en ruptura familiar.

Dos años después de su salida de la empresa, tras una sonada dimisión por conflictos entre los herederos, Jesús Vidal, hijo de la fundadora Carmen Vidal, ha regresado como consejero delegado a la compañía. Según ha trascendido, el que fuera máximo responsable ha retornado para aportar su dilatada experiencia. Asimismo, ha entrado como consejera otro miembro de la tercera generación de la familia, Isabel Vidal.

En 2011, la compañía llevó a



Jesús Vidal, en una imagen de archivo de 2001.

cabo un relevo en la dirección y nombró como consejera delegada única a María Ángeles Vidal, nieta de la fundadora, en medio de la polémica.

Apenas unos meses después de la renuncia de Jesús Vidal su hijo Raúl abandonó también la dirección general de la empresa y se fue a la competencia, la firma de cosmética Ainhoa, que lo fichó

como consejero delegado. Raúl Vidal, de 35 años, había planificado junto a su padre el equipo comercial que internacionalizó la compañía.

A pesar de que las aguas parecen tranquilizarse, Rosario Vidal, hermana de Jesús y tía de la actual presidenta, ha solicitado al consejo una nueva junta general para formalizar y tramitar los acuerdos "hasta

su inscripción en el Registro, realizando cuantas actuaciones judiciales o extrajudiciales sean necesarias".

Las raíces

Los cuatro herederos de la fundadora, fallecida en 2003, contaban con el 75% del capital. Jesús Vidal, con el 21%, ocupó la presidencia, mientras sus hermanas Carmen y Rosario, y María Ángeles Vidal, hija del cuarto hermano, tenían el 18% cada una. El conflicto surgió cuando Rosario Vidal reclamó que su hermano o la empresa comprara su participación. Las diferencias en la valoración enquistaron el conflicto, que acabó con la dimisión del entonces presidente.

Ahora, con la entrada de un miembro de la tercera generación y el regreso de Jesús Vidal, la firma, que factura 22 millones y está presente en más de 80 países, parece intentar rematar definitivamente el relevo generacional.

SIF: este año, los e-cigarrillos en busca de los nuevos adictos

J.Brines. Valencia

Si de algo sirve en los últimos años el Salón Internacional de la Franquicia (SIF) que se celebra en Feria Valencia es para detectar qué establecimientos van a proliferar en nuestras ciudades. Si en años anteriores fueron inmobiliarias, centros de depilación o heladerías de yogur, ahora la estrella son las tiendas de cigarrillos electrónicos.

Parecen un bolígrafo o un rotulador que se cuelga del cuello –ahí entra el negocio de los complementos *ad hoc*, también–, se cargan como el móvil y llevan un líquido cuyo sabor se puede elegir.

Un producto que prácticamente lleva en España un trimestre, pero que en esta edición acapara la mayor parte de la superficie del SIF. Vapper Green, Vanité Essenz, Digeridoo, Puff Cigarette, Somk In, I love e-somoking, Vaping Stok, Megareth, Vapo Vapo, One, Bye Bye Tabac, Estanco del Cigarrillo Electrónico, Fumaba, New Cigar Shop, Go-Vap o Duenote son sólo algunos de los nombres que está en el SIF a la caza de franquiciados.

El reclamo: la inversión inicial es relativamente pequeña. Hay opciones desde 3.000 euros, y hasta diez mil o doce

La mayor parte del salón está ocupado por este producto, que sólo lleva meses en el mercado

mil –depende de pedidos iniciales y tecnología, sobre todo–, muchas no cobran derechos al principio, los locales son pequeños, el producto no es perecedero...

Los cigarrillos, que emiten vapor de agua, se fabrican en China, según explican varios de los franquiciadores, pero los líquidos aromáticos de reposito son, mayoritariamente, de origen italiano.

El kit inicial cuesta entre veinte y cuarenta euros, y los repuestos –que duran como media docena de paquetes de cigarrillos–, entre cuatro y seis euros.

Los franquiciadores aseguran que el margen bruto en la venta de productos, tanto cigarrillos como líquidos es del cien por cien para el franquiciado. La clave, –y su esperanza– es que el producto llegue a consolidarse más allá de un método para dejar de fumar y llegue a enganchar también a los clientes, que se fidelizarían a través de los líquidos de reposito.

Zarzoso pide unidad a las azulejeras ante la "nefasta política energética"

Expansión. Valencia

El nuevo presidente de la patronal azulejera Ascer, Isidro Zarzoso, se estrenó en su cargo pidiendo unidad al sector para hacer frente a sus retos, especialmente a la batalla por los costes energéticos de la industria. "Vamos a presionar hasta donde sea necesario para que nos castiguen lo menos

posible la nefasta política energética aplicada en nuestro país", señaló el nuevo presidente en la asamblea que materializó su nombramiento.

Zarzoso, nacido en Onda en 1941 y miembro de la junta rectora de Ascer desde 1982, consideró que "las dos últimas medidas impuestas en

energía, especialmente a la cogeneración, han sido un duro revés, restándonos competitividad y elevando nuestros costes, de compleja, pero irremediable traslación en precio en los mercados".

Junto con el nombramiento del consejero delegado de Realonda, la asamblea de Ascer reeligió como vicepresi-

dentas a Vicente Nomdedeu (de Azteca) y José Castellano Esteve (de Cerámica Decorativa). También continúa como vicepresidente Juan Francisco Ramos Usó.

Ascer asegura que agrupa al 95% de la producción del sector cerámico español, aunque no ha revelado el número de asociados.

El dueño de Dorsia entra en fertilidad

En esta edición de SIF, el grupo Otsu –promotor de Dorsia– está en el certamen también con una firma de e-cigarrillos (Vanité), pero en un pabellón contiguo va a presentar hoy su último lanzamiento: una clínica de fertilidad *low cost*, denominada Clínicas Eva, que ha abierto dos centros –Elche y Alicante– y tiene ya previstas otras veinte aperturas en diferentes puntos de España. El proyecto, que se da a conocer en la feria InVitra, sigue el estilo de la última etapa de Dorsia, en la que las clínicas están lideradas por un médico especialista. Además de Dorsia, el grupo liderado por Manuel Fernández ha lanzado las enseñanzas Quick Gold (compra de oro), Le Morne Brabant (abogados), Yooglers (yogur helado) y Schoola (idiomas).

EmTech
MIT Technology Review
ESPAÑA

5-6 noviembre 2013 · Valencia

No importa cuál sea el problema,
la tecnología es parte de la solución.

@MITemtech #emtechES

Ven a la conferencia de tecnologías emergentes del MIT, por primera vez en Valencia

Compra tu entrada en www.emtechespana.com

Colaboran:

EL MUNDO **Expansión**

INNOVADORES
EL MUNDO