



Información e inscripciones:
Tel. 91 443 53 36
www.conferenciasyformacion.com



Expansión

© Unidad Editorial. Inscritión B.O. Madrid 2011. Todos los derechos reservados. Este publicación no puede ser ni en todo ni en parte reproducida, distribuida, comunicada, publicada en línea, utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, sin consentimiento expreso de la editorial. La reproducción de esta publicación en cualquier forma o por cualquier medio, sin el consentimiento expreso de la editorial, quedará sujeta a las sanciones previstas en la Ley de Propiedad Intelectual. Queda expresamente prohibida la reproducción de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos.

DE CERCA | **Joan Esteve** Presidente de Grupo Esteve

“La receta para mandar es dar ejemplo”

Responsabilidad y confianza son los dos principios activos que mueven al presidente de este grupo farmacéutico y químico, presente en 60 países.

Carmen Méndez, Madrid.
“Me examino cada noche. A veces me apuro, y otras me suspendo; unos días duermo contento, y otros no”. Ser crítico con uno mismo es una responsabilidad pesada. Pero Joan Esteve (Barcelona, 1944) es un hombre disciplinado, que no huye de esa carga. Preside un grupo que facturó 810 millones de euros en 2013, presente en más de 60 países, incluidos EEUU y China, con 2.300 trabajadores. Comprometido con la empresa que fundó su padre en 1929, es orgulloso de pertenecer a ella. Cabañero y sumamente discreto, lleva casi 45 años en la tarea de construir una marca de prestigio internacional a favor del bien común.
— ¿Cómo se mezclan la tradición y la investigación de vanguardia?

La tradición no se puede olvidar. Fue mi padre quien fundó la empresa y mi hermano mayor quien la modernizó. El ánimo investigador e innovador sigue siendo el mismo. La compañía tiene que evolucionar constantemente. La evolución no siempre es fruto de la tradición; para evolucionar hay que hacer cambios.
— ¿Aunque sean dolorosos?
Aunque lo sean. Lo peor que me ha pasado en mi vida profesional fue el ERE de 2012. Hay decisiones durí-

simas que hay que tomar, pero ahora vamos en el buen camino. Tardamos un poco en adaptarnos a los cambios que exigía el mercado, pero estamos recogiendo los frutos de la transformación del año pasado.
— ¿Cuál es su reto ahora?
Volver a crear valor. Y eso se hace impulsando la I+D, que es lo que hacemos aquí. Estamos centrados en ser más potentes en los mercados internacionales. El 60% de nuestras ventas las hacemos fuera de España.
— Después de más de 40 años en la empresa, ¿qué le motiva?

Es algo fácil de responder y difícil de practicar: la responsabilidad.
— ¿La forma de dirigir la vida propia es la misma manera en que se gestiona un negocio?
No puedo separar mi personalidad en la empresa y fuera de ella: no sé hacerlo. Tengo una forma de ser y así me comporto en todos los ámbitos de la vida. Me apoyo en tres pilares: la familia, los amigos y la empresa familiar, por la que siento pasión.
— ¿Algún defecto confesable?
Sí —sonríe—. Quiero estar encerrado de todo. Aunque no soy presidente ejecutivo, me gusta estar informado de los aspectos relevantes en el día a día de la compañía. Igual no tendría que actuar así, pero tengo la ventaja

de que tenemos gran fluidez en la comunicación. Es algo vital.
— ¿Alguna fórmula magistral para ejercer el mando?
El principal componente de la receta es dar ejemplo.
— ¿Y algún elemento más?
Transmitir seguridad y confianza, y para eso hay que implicarse por completo en lo que se hace, y aceptar los problemas con serenidad y con equilibrio emocional.
— Más que economía, parece que ha estudiado usted filosofía...
La vida le enseña a uno... Hay cosas que se comprenden con los años. Por ejemplo, no culpar a los demás de los errores que uno comete. Es fácil decirlo; otra cosa es hacerlo. También escuchar las opiniones de todos y no perder de vista la realidad.
— ¿Piensa que en España sucedió eso? ¿Perdimos de vista la realidad?

Sí, creo que sí. Pero quien no aprende de la crisis, mal asunto.
— ¿Basta con dar lo mejor de uno?
No. Cuando te encuentras con cambios radicales en el mercado o en tu sector, esforzarse sólo no basta. La crisis nos ha enseñado a tomar decisiones muy rápidas y a adaptarnos a lo que pide el mercado. Siempre hay que escuchar al mercado.



TRES FRASES PARA AVANZAR POR LA VIDA

En el despacho de Joan Esteve un sencillo marco destaca tres frases en catalán. “Dame valor para cambiar aquello que se puede cambiar. Dame paciencia para soportar aquello que no se puede cambiar y dame inteligencia para distinguir una cosa de otra”. La cita, de la famosa plegaria de la serenidad, tiene una traducción: “No podemos cambiar la crisis, pero sí adaptarnos a ella”.

— ¿Cuál es el principal enemigo de la eficacia?
El inmovilismo. No aceptar la realidad, lo evidente, es ineficaz. Con frecuencia estamos muy anclados en el presente. Mi responsabilidad es pensar en el futuro.
— ¿Hay algo que le ayude a pensar?
Hacer ejercicio. Le doy mucha im-

portancia a estar en forma física, el *mens sana in corpore sano*. Voy a diario al gimnasio. En la vida profesional, hay que estar en forma.
— ¿Qué le relaja?
Navegar. Lo hago en invierno y en verano. El mar en silencio, el agua acercándose a la playa... Es la mejor medicina para calmarse.

EL TIEMPO

MÁXIMA	MÍNIMA
34	12
Sevilla	P. Mallorca

ESPAÑA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condición	Ciudad	Máx.	Mín.	Condición
A Coruña	19	14	Despejado	Sevilla	24	18	Despejado
Barcelona	23	16	Nublado	Tenerife	27	18	Despejado
Bilbao	24	15	Lluvioso	Toledo	32	17	Nublado
Madrid	29	17	Nublado	Valencia	25	17	Nublado
Málaga	27	16	Nublado	Valladolid	29	14	Nublado
P. Mallorca	25	12	Nublado	Zaragoza	32	15	Nublado

EUROPA

Ciudad	Máx.	Mín.	Condición	Ciudad	Máx.	Mín.	Condición
Ámsterdam	15	10	Lluvioso	Londres	17	9	Lluvioso
Berlín	18	10	Lluvioso	Moscú	21	13	Nublado
Bruselas	15	9	Lluvioso	Praga	20	11	Nublado
Estocolmo	8	5	Lluvioso	Roma	25	12	Nublado
Ginebra	21	13	Nublado	Viena	23	13	Nublado
Lisboa	24	14	Nublado	Zurich	21	13	Nublado

MUNDO

Ciudad	Máx.	Mín.	Condición
Buenos Aires	19	15	Nublado
México	25	15	Lluvioso
Miami	29	25	Lluvioso
Nueva York	25	15	Lluvioso
Rabat	25	15	Despejado
Tokio	23	15	Nublado



Área de Hacienda
Servicio de Administración de Hacienda y Patrimonio.

Objeto: Enajenación, mediante concurso, de la totalidad de acciones de la entidad "Casino Playa de las Américas, S.A." propiedad del Excmo. Cabildo Insular de Tenerife.

Presupuesto base de licitación: el presupuesto base de licitación asciende a la cantidad de **VEINTE MILLONES OCHO CIENTOS MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y SIETE EUROS CON SESENTA Y CINCO CÉNTIMOS (20.800.467,65 €)** impuestos excluidos.

Requisitos: el pliego de condiciones aparece publicado en el B.O.P. N.º 62 de fecha miércoles 7 de mayo de 2014. Para cualquier consulta podrán dirigirse al **Servicio Administrativo de Hacienda y Patrimonio** y al **Centro de Servicios al Ciudadano** del Excmo. Cabildo Insular de Tenerife.

Dicho pliego de condiciones podrá consultarse en la página web: <http://www.tenerife.es>

Anuncio de enajenación de valores mobiliarios.

Los interesados podrán presentar sus solicitudes de participación (sobre nº 1) hasta el próximo día **31 de mayo de 2014 inclusive**, en el Registro General del Cabildo de Tenerife, en días hábiles, y en horario de **lunes a viernes de 08:00 a 18:00 horas** y **sábados de 09:00 a 13:00 horas**. También podrán presentarlo por correo.

A los efectos anteriormente indicados la dirección y los números de teléfonos y de fax del Cabildo Insular de Tenerife es Pza. de España, nº 1, 38003, Santa Cruz de Tenerife, Tfno.: 922 843 807 ó 922 239 932; Fax 922 239 780.

Juan Carlos Pérez Frías, Coordinador General del Área de Hacienda.
Santa Cruz de Tenerife, 7 de mayo de 2014.