



Lleno de público en la jornada '8 casos aragoneses de éxito' que organizó Esic, Expansion e Ibercaja. O. DUCH

## Un buen equipo, innovar y poner al cliente en el centro, claves del éxito

ZARAGOZA. Saber rodearse de talento, innovar permanentemente, cuidar la imagen de marca y hacer del cliente el centro de todo son las claves para tener éxito en los negocios. Así lo destacaron ayer los empresarios que protagonizaron la jornada '8 casos aragoneses de éxito' -organizadas por Esic, Expansión e Ibercaja- que llenó a rebosar el salón Rioja de la entidad financiera. En cinco minutos tuvieron que explicar el crecimiento de sus empresas.

Alicia Asín, cofundadora de Libelium, fue la primera en interve-

nir para destacar que la innovación ha de ser algo transversal a toda la empresa, así como la vocación global, la gestión de equipo, la imagen de marca y los resultados que han de ir mejorando año tras año. Tras ella, habló David Botaya, director general de Casa Matachín, retrotrayéndose a los orígenes de una empresa familiar que fundó su padre hace 30 años: «Empezó con cocinados y carne de ave en un pequeño obrador en un piso». A la humildad, el esfuerzo, «rodearse de gente siempre más lista que uno mismo» y a la

ambición sana por crecer y crecer aludió también Antonio Flamenca, fundador de Frutos Secos el Rincón que factura 35 millones y emplea a 550 personas. A la calidad se refirió Sura Ascaso, de Pastelerías Ascaso, una empresa familiar con 127 años de historia.

Máximo Valenciano, de Inycom; Javier Sánchez, de Fútbol Emotion; Ángel Adiego, de Grupo Lacor; y Ricardo Buil, de Central de Reservas subrayaron la importancia de las personas que son las que hacen crecer las empresas.

**M. LLORENTE**