



ENTREVISTA Pedro Coutinho, Ana Pina e Irene Rincón

Director ejecutivo de Ambidata España, Responsable comercial y Responsable del área de consultoría

“LabWay-LIMS® ha nacido de las necesidades de los laboratorios”

Hace 20 años, un químico portugués planteó a un amigo informático la necesidad que había detectado en el mercado: un programa de software que ayudara a los laboratorios en su gestión. Las únicas opciones disponibles sólo estaban al alcance de las grandes empresas hasta que crearon Ambidata y pusieron en el mercado su herramienta LabWay-LIMS®, que configuran para cada cliente.

¿En qué consiste el software que ofrecen a los laboratorios?

Somos una empresa de consultoría y de tecnología que no se limita a ofrecer una herramienta a los laboratorios, sino que diseñamos un servicio específico para su realidad. LabWay-LIMS® está enfocado a la gestión de la información y la calidad de los laboratorios. Uno de los lemas de Ambidata es que todos los laboratorios son iguales excepto en las diferencias, que es donde intervenimos para adaptar nuestro software. Nosotros queremos que el laboratorio saque todo el potencial que tiene, porque no se trata sólo de asegurar la calidad, la seguridad y la trazabilidad del producto, lo que queremos es que los laboratorios estén dentro de esta revolución digital que estamos sufriendo, y que se beneficien de todas las herramientas disponibles. LabWay-LIMS® dispone de otras funcionalidades extra con las que les ayudamos a crecer. Por eso, además de sus necesidades básicas, les ofrecemos soluciones tratamiento estadístico, acceso por dispositivos móviles y web en tiempo real a resultados, controles, dashboards de alertas, business intelligence y scorecards...

¿Con qué tipo de laboratorios trabajan?

Tenemos clientes de muchísimos sectores, trabajamos para empresas que van a sacar al mercado algo que la gente va a comer, a beber o a utilizar, porque hasta una silla tiene cientos de análisis de laboratorio. Los hay de todo tipo, y para todos vale LabWay-LIMS® y nuestra consultoría. Son diferentes, pero al final todos siguen el mismo patrón, deben tener trazabilidad de resultados, de productos, y es lo que buscan, que el programa les ayude a hacerlo.

¿Cómo les ayudan?

LabWay-LIMS® es una herramienta que simplifica el trabajo porque en la actualidad, incluso en sectores tan modernos como el farmacéutico, siguen trabajando mayoritariamente en papel. Es muy difícil mantener todo eso en orden, mientras que, con nuestro programa, está todo a un clic y la búsqueda de datos y extracción de conocimiento es mucho más fácil. Por ejemplo, la alerta sanitaria ocurrida en España hace unos meses ocurre porque quien ejerce el control no tiene sistemas de alerta que permitan detectarlo antes de que ocurra. Un laboratorio con LabWay-LIMS® tiene una visión histórica de resultados que le indica tendencias que le pueden ayudar a adelantarse a un problema. Además, un laboratorio que se tenga que acreditar tiene un proceso burocrático brutal y carísimo, pero si tiene un sistema como el nuestro, que todos los días hace auditorías automáticas, en cualquier momento se puede verificar que todo está bien. Y le facilita mucho el trabajo al auditor, que antes se encontraba con montañas de carpetas, ahora lo tiene todo en un ordenador.



¿Qué certificaciones ayudan a obtener?

Hay dos normas fundamentales que marcan estándares internacionales de calidad en nuestro sector: la ISO/IEC 17025:2017, que es específica de laboratorios, y la ISO 9001:2015, que es la más conocida, porque es para todas las empresas. Los laboratorios que quieran cumplir determinados estándares y conseguir clientes importantes necesitan estar acreditados. Nosotros somos expertos en estas normas, y ahí es donde entra la labor de nuestros consultores, en ayudarles a mantener esos estándares bajo nuestro sistema digital.

¿Cómo ha evolucionado su producto desde que nació hace 20 años?

Al inicio era un pequeño producto de gestión de las actividades del labo-

torio, pensábamos que era algo muy peculiar, porque en Portugal no había nadie que hiciera lo mismo. Hasta que fuimos a Pittcon, la feria de laboratorios de Chicago, y descubrimos que lo que estábamos desarrollando era un LIMS (Laboratory Integration Management Solution). Hicimos un estudio de mercado y descubrimos que los grandes laboratorios sí utilizaban productos de nuestros competidores, pero tenían precios hasta 30 veces superiores a los nuestros, y era imposible que un pequeño laboratorio asumiera ese tipo de costes. Y por ahí empezamos, por dar soluciones a quien no tenía posibilidad de acceder a las de las grandes empresas. Y ha sido un producto que ha nacido de las necesidades de los laboratorios, porque cada vez que visitábamos uno, aprendíamos algo nuevo y entendíamos mejor sus necesida-

des. Y lo seguimos haciendo, porque nuestro producto no se instala sin más, lo adaptamos a las necesidades de procesos y flujos específicos de cada cliente y de cada sector. Además, como Microsoft gold partners tenemos un producto muy sencillo de usar porque seguimos las mejores normas de desarrollo de software del mundo.

¿Cuándo decidieron dar el salto a España?

Para quien tiene una empresa en Portugal, España es un paso natural. Ya teníamos algunos clientes aquí y sabíamos que no existía un producto tan completo como el nuestro. Además, nos miraban con buenos ojos, confiaban en nuestro producto y tenía un precio muy competitivo. Creamos una filial hace siete años, con capital español, por una decisión puramente de gestión, para poder participar en concursos públicos y para vencer la resistencia que hay en España a comprar a alguien de fuera. Los inicios siempre son duros, pero poco a poco hemos logrado tener una cartera importante de clientes y un equipo de consultores consolidado y con experiencia.

¿Cuáles son los próximos proyectos?

En España hay margen de crecimiento y seguimos invirtiendo en el área comercial y en marketing. Además, hemos entrado en el programa Portugal 2020, de la Unión Europea, para internacionalizar la empresa, y ya nos estamos abriendo camino en Latinoamérica. Acabamos de estar en Sao Paulo, en Analítica Latin America, una de las mayores ferias de laboratorios del mundo, donde hemos lanzado la nueva versión de LabWay-LIMS®, AVA, el primer sistema cognitivo de apoyo a los laboratorios, y hemos presentado a nuestros partners, las empresas locales que van a representar nuestros productos. Ya tenemos contratos en Chile, Costa Rica, Brasil, Guatemala, Panamá y México.



www.ambidata.es

ENTREVISTA Salvador Munuera Fundador de Laboratorios Munuera

“Pocas empresas pueden ofrecer un trabajo certificado de laboratorio y consultoría”

Laboratorios Munuera es una de las firmas de referencia en el mundo de los laboratorios analíticos y la consultoría. Para conocer su labor con más detalle, hablamos con Salvador Munuera, fundador y director general de la empresa.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Iniciamos nuestra actividad en 1988 como laboratorio independiente de ensayos. El crecimiento que experimentamos y la evolución del mercado nos llevaron a crear en 1994 el área de consultoría en áreas como el agua, la salud pública, el medio ambiente o la calidad.

¿Cómo definirían su filosofía de trabajo?

Desde siempre hemos apostado por ser una empresa innovadora. En la práctica, eso nos ha llevado a trabajar para conocer qué caminos seguirán las nuevas normativas y anticiparnos a la competencia a la hora de ofrecer servicios que les den respuesta. Un ejemplo de ello es el trabajo en el ámbito de la huella de carbono de las empresas,

donde no solo la medimos, sino también ofrecemos soluciones para reducirla.

¿Sobre qué pilares se erige la excelencia de Laboratorios Munuera?

Disponemos de cinco acreditaciones diferentes otorgadas por ENAC, contamos con diversos certificados BPL válidos en prácticamente todo el mundo y contamos también con sistemas certificados de gestión de la calidad (ISO 9001), medio ambiente (ISO 14001), prevención de riesgos laborales (ISO 45000) y también en el área de I+D+I, en este caso mediante la UNE de la serie 200000. Nuestra consultora está homologada para trabajar en todo el ciclo del agua, en medio ambiente y también en calidad. Además, somos



un laboratorio de referencia especializado en pescados, especias y condimentos como el pimentón y estamos homologados como Entidad de Ins-

pección Medioambiental por diversas administraciones. Hay muy pocas empresas que cuenten con todos estos avales oficiales y que, además, aúnen el trabajo de laboratorio independiente con la consultoría.

Tienen también una división ecomarina...

Así es. Está formada por 3 buques oceanográficos que se ocupan de trabajar sobre los emisores de depuradoras, desaladoras o piscifactorías, por poner algunos ejemplos. En este sentido, tenemos un proyecto que demuestra el compromiso de la empresa con el entorno. En colaboración con Red Eléctrica Española estamos trabajando en la reforestación de bosques marinos replantando la planta Posidonia oceanica con gran éxito. Hemos plantado ya 6 hectáreas y haremos lo propio con otras 4 en un futuro próximo.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos fundamentalmente para las administraciones públicas

y para empresas del Ibex 35. También tenemos una parte de cliente más pequeño, pero que recibe el mismo nivel de calidad y servicio que el cliente de más dimensión.

¿Con qué estructura cuentan para llevar a cabo todo este trabajo?

Disponemos de 2.600 m² de laboratorio y de la capacidad física necesaria para duplicar esa superficie si fuera necesario. En conjunto, nuestro equipo está formado por más de 80 profesionales, todos ellos con un gran conocimiento técnico y del sector y a quien ofrecemos facilidades para conciliar su vida laboral y familiar.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

En los últimos años hemos crecido a un ritmo anual cercano al 13% y el reto es consolidar ese posicionamiento. A nivel de proyectos, acabamos de presentar en la feria de Valencia una nueva metodología para la identificación de microplásticos de hasta 1 micra de tamaño. El estudio, elaborado en colaboración con AEAS (Asociación Española de Abastecimientos de Aguas y Saneamiento) ofrece unos resultados realmente satisfactorios teniendo en cuenta que no hay ninguna metodología de análisis de estos microcontaminantes.

www.laboratoriosmunuera.es

XOne

Plataforma de desarrollo de Apps más empleada en España

Parece que los móviles han estado siempre en nuestras vidas, pero hace 20 años eso no era así, incluso era impensable que algún día, a través de aplicaciones, un dispositivo nos permitiera estar al día de la actualidad, indicarnos cómo llegar a nuestro destino, decirnos cuántas calorías hemos gastado o dónde debemos ir a cenar. Pero siempre hay visionarios que hacen avanzar la sociedad creando lo que no existe. Eso fue lo que hizo XOne, adentrarse en 2001 en un mercado que casi nadie creía posible.

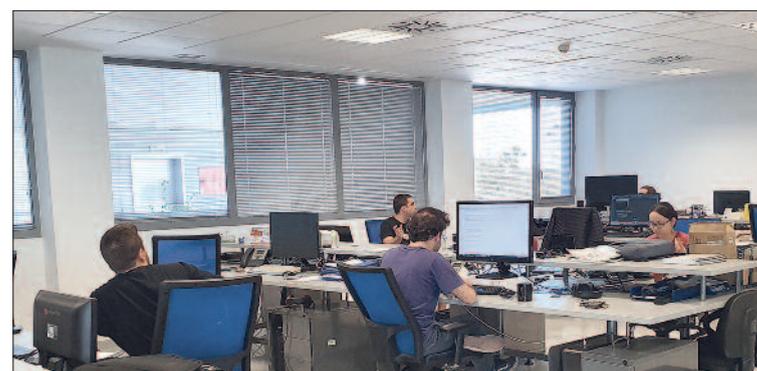
Y es que dicen que quien golpea primero, golpea más fuerte, y esta apuesta primeriza por unos dispositivos que casi nadie tenía, ha permitido a XOne convertirse en la plataforma de desarrollo de aplicaciones móviles más importante de España y una de las más destacadas a nivel mundial, tal y como señala la consultora Gartner (mencionada en 2019 como la única plataforma española de interés en tecnología Low Code, Multiexperience y Capacidades Críticas Multiexperiencia). Clientes como Siemens-Gamesa, Iberdrola, Navantia, Telefónica, Fujitsu, Pascual Calidad, Cruz Roja Española o Istobal, y su presencia en sectores tan dispares como el energético, los transportes, las aseguradoras,

empresas de alimentación, de seguridad, constructoras e, incluso, en nuevos modelos de negocios como el carsharing, avalan su prestigio.

Pero llegar el primero no ha sido el único mérito de XOne, también el apos-

tar siempre por la calidad en todos sus productos bajo 4 máximas:

Fiabilidad, aportando la máxima robustez en todas sus aplicaciones que están testadas por más de 250.000 dispositivos a diario.



Compromiso de un equipo altamente preparado y una atención al cliente excepcional.

Innovación: apostar por la inversión continua en I+D+i.

Liderazgo: ofreciendo una propuesta competitiva, de excelente calidad y gran valor estratégico.

Con su sede central en PCTEX (Parque Científico y Tecnológico de Extremadura) y con oficinas en Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Santander y Jerez de la Frontera, sus más de 2.000 programadores están centrados en las necesidades del sector de movilidad. El I+D+i de XOne está volcado en desarrollos de Inteligencia Artificial y Machine Learning a dos niveles: por un lado, la ayuda a la programación, para poder desarrollar apps más rápido y con menos conocimientos de programación. De hecho, XOne, al contrario que el resto de las plataformas del mercado, acorta hasta en un 70% el tiempo hasta el “go to market”. Es, por tanto,

Apps para el ámbito empresarial

más rápida, más robusta y la más segura del mercado.

Por otro, nuevas funcionalidades en apps del tipo cálculo de estados de salud y vida útil de componentes, asistencia en línea a través de sistemas expertos, servicios técnicos guiados por voz, seguimientos preventivos sobre variables biométricas, interacción con IoT, interfaces de RA para asistencia en campo, localización de elementos en esquemas cartográficos, detección de fugas, mapas de calor o sistemas de predicción meteorológica.

by XOne

www.xone.es

ENTREVISTA Alberto García Feijoo Fundador y Administrador

“Estamos comprometidos con la transición energética”

Después de trabajar con las principales empresas energéticas y atesorar una gran experiencia en el sector eólico tanto nacional como internacional, Alberto García decide compartir su visión que se materializa en Fe Energy, una empresa especializada en energía eólica, cuya finalidad es participar en toda la cadena de valor de esta industria, contribuyendo en este momento con el desarrollo de nuevos proyectos en España y promoviendo valores que han sido la clave de sus logros.

¿Cuáles son estos valores?

Por un lado, la excelencia, y por otro el amor. No se llega a la excelencia a través de la exigencia, sino de la pasión por lo que haces. Y no solo yo, sino todo el equipo de Fe Energy que, como su nombre indica, tiene fe en el proyecto y remamos todos en la misma dirección.

Cuéntanos más sobre vuestra visión...

Creamos la empresa porque creemos en el cambio y estamos comprometidos con la transición energética de este país. No queremos ser una empresa especulativa. Naturalmente que buscamos el negocio, pero no somos

“Llevamos a cabo todo el proyecto de una planta eólica: desde la prospección hasta la explotación”

cortoplacistas, sino que queremos un beneficio sostenido en el tiempo (tanto para la empresa como para la sociedad) y aportando valores de excelencia, actitud, responsabilidad... Todo esto se refleja en nuestro equipo y, en



consecuencia, en todo lo que hacemos, en todos los proyectos en los que formamos parte.

¿Qué ofrecéis?

Llevamos a cabo todo el proyecto de una planta eólica: desde la prospección hasta la explotación, si bien es cierto que hasta ahora nos hemos centrado en el desarrollo. Ahora damos el salto definitivo a hacer nuestros propios proyectos (estamos hablando del orden de 1500MW en nuevos desarrollos), que es el principal propósito de Fe Energy.

1.500 MW son muchos MW...

Depende de cómo lo mires: conjuntamente, todo el equipo, en los años que llevamos dedicados a este sector,

“No se llega a la excelencia a través de la exigencia, sino de la pasión por lo que haces”

hemos contribuido a la generación de más de 20.000 MW, y en nuestros proyectos, tenemos todas las herramientas, conocimientos y estrategia por lo que somos muy eficientes en los plazos, que va ser un tema clave para asegurar el cumplimiento de objetivos de transición energética.

¿Qué proyectos son?

Son varias plantas ubicadas en el norte peninsular, que es nuestra área de actuación. En estos momentos vamos a iniciar una apertura para inversionistas interesados en formar parte de nuestros proyectos, los cuales tienen un alto nivel de viabilidad, ofreciéndoles la oportunidad de maximizar sus beneficios.

¿Y todos son proyectos eólicos?

Sí, es nuestra especialidad. Actualmente se está promocionando mucho la instalación de plantas solares porque tienen más facilidades, son más económicas, la tramitación y permisos son más sencillos... Pero nosotros creemos que el cambio es imposible solo con energía solar. La transición energética vendrá dada por su combinación: la energía solar y la eólica se complementan.



www.fe.energy

ENTREVISTA Rubén Ruiz de Gordejuela Fundador de Nabla Wind Power

“Extender la vida de los aerogeneradores es clave para la sostenibilidad medioambiental y financiera”



¿Sobre qué idea ha perfilado Nabla Wind Power su modelo de negocio? ¿De dónde surge su apuesta por la sostenibilidad de las instalaciones de energía eólica?

Sobre la idea de que podíamos utilizar nuestros conocimientos en diseño y fabricación de aerogeneradores para extender la vida útil de los ya existentes en campo. Como ingeniería con amplia experiencia en diseño y fabricación para varios fabricantes, tenemos esos conocimientos en nuestra genética: sabemos cómo se han diseñado y fabricado esas máquinas, de manera que sabemos cómo hacer que puedan seguir traba-

ando con un excelente rendimiento, extendiendo la vida útil de los aerogeneradores en campo de los 20 años habituales a 25, 30, 35 y hasta 40 años. Al final, el conocimiento reduce riesgos y costes. Con este convencimiento y poniendo en valor nuestro pasado como fabricantes, nos pusimos manos a la obra y en 2014 lanzamos Nabla Wind Power.

Confían en la ingeniería de los aerogeneradores que se fabricaban hace años...

Sí, en máquinas que diseñaron ingenieros que hoy tienen el pelo blanco y apoyan sus gafas en la punta de la

nariz, con mucho criterio ingenieril y más márgenes de seguridad que quienes las diseñan hoy, que tienen una presión brutal para la reducción de costes. Y luego está la obsolescencia programada.

Los aerogeneradores antiguos son auténticos tanques. Esto se entiende muy bien si trasladamos el ejemplo a los coches: los de hace 20 y 30 años eran indestructibles, mientras que los más modernos ya no duran tanto. Además, los primeros aerogeneradores tienen los mejores emplazamientos con condiciones de viento más benignas. Esto quiere decir que han estado sometidos a un esfuerzo menor del

que pueden soportar y que han acumulado mucha menos fatiga, por lo que perfectamente se puede alargar su vida útil. Es apostar por no tirar tu coche viejo que aún funciona porque sabes que es bueno, sabiendo que no contamina más por ser más viejo y que el combustible (el viento) es gratis.

Y porque además...

Porque además permite extraer más beneficio aún de unos aerogeneradores ya amortizados; porque la flota de máquinas más antiguas se soporta normalmente en talleres de implantación local frente a los grandes fabricantes, lo que significa apoyar al tejido industrial regional, manteniendo empleo local de mantenimiento de las instalaciones en los pueblos, conteniendo la emigración; y también porque el coste en CO₂ de fabricar una máquina nueva es mucho mayor. Alargar la vida útil de las máquinas antiguas es sostenibilidad en todos los niveles.

Evaluando las condiciones específicas del emplazamiento de un aerogenerador en campo podemos definir qué hay que hacer para extender su vida útil.

Esa es la actividad de Nabla Wind Power...

Sí, aunque ya estamos poniendo los cimientos para ser una empresa de servicios globales. Empezamos por extensión de vida de aerogeneradores pero lo que hacemos se asemeja a un cubo, con muchas caras diferentes. Entender cómo las condiciones del emplazamiento afectan a las máquinas y conocer el comportamiento de los aerogeneradores permite, por un lado, extender vida, pero otra cara del cubo es el aumento de energía, y otra es la reducción de costes de mantenimiento y explotación. En 2019 hemos lanzado unos programas de I+D+i muy potentes para el desarrollo de tecnología propia que nos va a permitir diferenciarnos de nuestros competidores más aún y alcanzar nuestros objetivos en los próximos años. Todo ello trabajando como una empresa que utiliza los estándares más modernos de gestión, conciliando vida personal y profesional con un enfoque de working home y horarios flexibles.



www.nablawindpower.com

Forestalia da energía a la España vaciada

Forestalia emprende una ilusionante etapa de desarrollo de nuevos proyectos de renovables, tras su éxito en las subastas ministeriales de los últimos años. Su próxima meta es aportar energía, empleo y población contribuyendo al desarrollo de la “España vaciada”

Energía eólica, fotovoltaica, generación mediante biomasa y producción de pellets componen las actividades de Forestalia. Tras su éxito en las subastas ministeriales de los últimos años, en las que resultó la mayor adjudicataria del país, su objetivo inmediato es la generación de energía, empleo, mantenimiento de la población y creación de riqueza en la “España vaciada”, muy especialmente en Aragón, comunidad que vio nacer al grupo empresarial.

Con la decisiva contribución de Forestalia, Aragón puja por liderar la actividad vinculada a las energías renovables en España y Europa. La decisión del Gobierno de Aragón de declarar como inversiones de interés autonómico las actuaciones derivadas de las adjudicaciones de las subastas promovidas por el Gobierno de España, y acortar así los plazos de tramitación, decantó definitivamente la balanza de Forestalia en fa-

vor de invertir en Aragón, frente a otras opciones. Ha sido un paso muy prometedor, que augura lo mejor para los nuevos desarrollos.

Generación de empleo de calidad y estable, incremento de ingresos municipales, que redundan en una mejor prestación de los servicios públicos; y nuevas oportunidades de futuro conforman la ecuación de esta experiencia de éxito, cuyo objetivo social es claro: garantizar el mantenimiento de la población en unos territorios de la España interior que han sufrido el éxodo rural.

Provincia de Teruel

Muy especialmente, Forestalia quiere contribuir al desarrollo de la provincia de Teruel, una de las menos pobladas de toda España y con unas necesidades de inversión acuciantes en el actual contexto de la transición energética desde la minería del carbón, transformación que, con la ilusión y fuerza que inspira la



Proyecto Goya, en Azuara (Zaragoza).

Foto: ©Fabián Simón

tierra turolense, hará de esa provincia un referente internacional de sostenibilidad ambiental y energética.

La inversión que va a realizar Forestalia es cuantiosa y significativa, no sólo en términos económicos. Un hecho diferencial es que Teruel producirá energía limpia que será evacuada fuera de su territorio, para lo que se realizarán significativas infraestructuras con vistas a crear valor directamente en la propia provincia turolense.

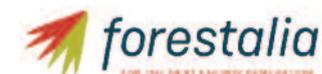
Sólo un marco de certidumbre y estabilidad jurídica y económica

puede atraer la inversión y, sobre todo, la confianza de los ciudadanos en su propio futuro. Esa es la principal divisa de Forestalia en Aragón: generar confianza en sus gentes, proximidad frente a la deslocalización, aprovechamiento sostenible de los recursos autóctonos e instalaciones de calidad frente a la obsolescencia tecnológica.

Forestalia ya lo ha demostrado: durante los treinta años de vida útil de las instalaciones eólicas y fotovoltaicas, los ayuntamientos en cuyos terrenos se ejecutan las inversiones

tienen garantizados unos ingresos muy superiores a los actuales, que se traducirán en más y mejores servicios públicos y oportunidades de crecimiento. Forestalia apuesta, en definitiva, por un proyecto social ambicioso, que en Teruel beneficia a más de cincuenta municipios de la provincia.

A todo ello se suma la biomasa, con la planta de generación de energía limpia agroforestal que se está finalizando en Cubillos del Sil, en El Bierzo, una prometedora alternativa ecológica para otra tierra afectada por la crisis del carbón. La planta Arapellet, ubicada en Erla (Zaragoza), actualmente la de mayor capacidad de producción de todo el país, y la veterana RibPellet, en Huerta de Rey (Burgos), son la punta de lanza de Forestalia en el sector de los pellets, que quiere consolidar y expandir en otros territorios. De este modo, Forestalia refuerza su compromiso con la sostenibilidad y la vertebración del territorio y apuesta firmemente por unas energías limpias, autóctonas, renovables y de calidad.



www.forestalia.com

ENTREVISTA Ignacio Sanz y David Miras Socios de Asic XXI

“Optimizamos el negocio de las comercializadoras de electricidad”

Fundada por ingenieros industriales con amplia experiencia en ámbitos como la industria, el frío industrial y la energía, Asic XXI es una ingeniería especializada en el back office de comercializadoras de electricidad, ofreciendo además servicios de business analyst en el sector energético e industrial y para el desarrollo de herramientas TIC. Con sede en Zaragoza, cuenta con oficinas comerciales en Málaga y Barcelona.

¿En qué se concretan sus servicios de back office para el sector eléctrico?

Ofrecemos servicios que cubren todos los procesos técnicos de la comercializadora, a través de un outsourcing parcial o total, desde su puesta en marcha hasta el back office de generación, pasando por el back office de producción (previsión de demanda, diseño de coberturas, compra de energía, facturación etc.) También ofrecemos servicios de agregación de demanda y representación en mercado eléctrico, a través de nuestra plataforma de mercado (NCE). Finalmente, estamos especializados en business analyst, en el ámbito de desarrollo de herramientas TIC para el sector energético.

En ese marco, ¿con qué enfoque orientan sus objetivos?

Trabajamos para optimizar el negocio y las operaciones de nuestros clientes, con gran capacidad y flexibilidad para adaptarnos a las necesidades de cada uno de ellos.

Nuestras herramientas de trabajo se basan en la transparencia y la comunicación constante con el cliente para facilitarle la toma de decisiones en su negocio. Avanzamos con nuestros clientes para adaptarnos al nuevo paradigma energético que será realidad en los próximos años

¿A qué perfil de clientes orientan su trabajo?

A empresas comercializadoras que



tienen un buen posicionamiento comercial y financiero pero que, por otra parte, tienen muy claro el objetivo de optimizar sus procesos de operación para asegurar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de su empresa. Suelen ser empresas con planes ambiciosos de crecimiento, que además necesitan el tipo de servicio flexible que ofrecemos para adaptarlo a sus planes de crecimiento.

En el último semestre hemos empezado además a potenciar y desarrollar servicios ad-hoc para comercializadoras de tamaño medio-grande ya asentadas y con sus propios equipos de operación.

¿Qué posicionamiento buscan?

En el sector energético es difícil encontrar profesionales con experiencia en operación real, y más en zonas que no sean Madrid y Barcelona. En este segmento somos muy competitivos por la solución integral que ofrecemos a costes accesibles ya que soportamos toda la operación de inicio con nuestro propio software de facturación.

Nuestro objetivo a corto plazo es reforzar nuestro posicionamiento en el segmento de volumen medio – bajo y penetrar en el segmento de comercializadoras de tamaño medio con servicios ad-hoc. También nos estamos

posicionando en el segmento medio – alto a través del desarrollo de alianzas con empresas de desarrollo de soluciones TIC referentes en el sector.

¿Cuáles son sus prioridades a corto-medio plazo?

Actualmente estamos centrados en terminar el desarrollo de todas las funcionalidades esenciales que tenemos pensadas para nuestro ERP. De cara a este último trimestre del año, estamos desarrollando las bases sobre las que se asentarán nuestros servicios futuros en lo relativo a instalaciones fotovoltaicas y autoconsumo.

En 2020 iniciaremos una nueva etapa con la activación de proyectos innovadores relacionados con la gestión de la producción y la gestión de PPAs, para lo que estamos cerrando acuerdos de colaboración a largo plazo con algunos partners tecnológicos. 2019 está siendo un año muy bueno para nosotros. Por un lado, hemos consolidado nuestro nivel de facturación; y, por otro, hemos empezado a comprobar que la estrategia de aumentar nuestro esfuerzo inversor en el desarrollo de nuestras propias herramientas TIC es acertada. Actualmente estamos invirtiendo en ello un 35 % de nuestra facturación siendo el principal destinatario nuestro ERP propio, BOMP. En nuestro ADN se encuentra la constante evolución y vocación de innovación.

www.asicxxi.es

ENTREVISTA Luis Contreras Director Ejecutivo en Yingli Green Energy Europe

“Los paneles solares Yingli permiten crear plantas de generación de energía competitivas y de altas prestaciones”

Yingli Solar es uno de los mayores fabricantes del mundo de paneles solares de silicio cristalino, posicionamiento desde el que trabaja con la misión de proporcionar energía verde asequible para todos.

¿Qué actividad desarrolla Yingli en España? ¿Desde cuándo?

La subsidiaria española de Yingli Solar, nacida en 2010, tiene sede en Madrid, desde donde gestiona la acción comercial de Yingli en Europa, Norte de África y Latinoamérica. De manera complementaria y diferencial, en nuestras instalaciones de San Agustín del Guadalix se ubica el Centro de Investigación, Desarrollo y Posventa de Yingli Solar en Europa, que cuenta con el único laboratorio fotovoltaico de la compañía fuera de China. Esta herramienta nos permite dar apoyo a nuestros clientes en la fase previa al suministro, durante la entrega de equipos, así como a lo largo de su vida útil.

Por último, ofrecemos a nuestros clientes un fuerte soporte técnico como tecnólogo e ingeniería, tanto en las fases de desarrollo, como en el periodo de construcción.

¿Qué aportación de valor persiguen en el mercado español?

El empeño de Yingli se centra en poner a disposición de sus clientes equipos con tecnología de vanguardia y alta calidad. Paneles solares de silicio cristalino y alta eficiencia que permitan la puesta en marcha de plantas de generación de energía competitivas y de altas prestaciones.

Queremos contribuir a una mayor presencia de la energía fotovoltaica en el mix de generación energética nacional, que ofrezca a los consumidores el acceso a una energía limpia y asequible: sistemas que participen de la reducción de la dependencia energética de otras fuentes convencionales, bajando los porcentajes de emisiones de gases de efecto invernadero y favoreciendo así el cumplimiento de las obligaciones de España como miembro de la Unión Europea hacia un entorno más sostenible.

Yingli quiere ser partícipe de la necesaria transformación energética del país hacia un modelo más renovable y, por supuesto, con un precio de la energía que sirva de impulso de la competitividad del tejido industrial y de servicios.

La fiabilidad del producto a largo plazo y el rendimiento son esencia-

les para el éxito de un proyecto solar ¿Ofrecer tecnología para toda la vida es el reto?

El combustible que utiliza nuestra tecnología proviene del Sol. Es “inagotable”. Desde ese punto de vista la tecnología es para toda la vida. En la práctica, los modelos financieros consideran ya una vida técnica de las instalaciones fotovoltaicas que se fija entre los 30 y 35 años.

El trabajo de investigación de Yingli tiene dos líneas claras de trabajo buscando, efectivamente, un aumento de eficiencia y reducción de costes, lo que se traduce en una mejora constante de la eficiencia que permita instalar cada vez mayor potencia por metro cuadrado, con una durabilidad y comportamiento fiable en todo tipo de entornos.

Por otro lado, hay un esfuerzo en la mejora de los procesos de fabricación que permitan mantener altos estándares de calidad, optimizando costes de producción.

¿Por qué Yingli? ¿Qué hace que Yingli sea diferente?

Yingli es sinónimo de tecnología de vanguardia y calidad en sus placas solares, hecho que se apoya en un fuerte desempeño en investigación y desarrollo de nuevos productos de alta eficiencia, cuya cifra de



“En España, mantenemos el objetivo de alcanzar el medio gigawatio de venta en las regiones en las que operamos de manera anual”

inversión alcanza los 20 millones de euros anuales. Como resultado de esa I+D+i, la compañía posee 2094 patentes en el país asiático, así como 13 patentes de ámbito internacional.

Entre otras instituciones tecnológicas, Yingli opera desde China el Laboratorio Estatal de Materiales y Tecnología Fotovoltaica, participando en la definición y diseño de códigos y normas industriales internacionales.

Por último, es importante resaltar nuestra fuerte orientación hacia el cliente, que no termina en la entrega de los equipos, sino que mantiene un contacto cercano durante la vida de los sistemas.

¿Cuáles son sus cifras? ¿Cuántos GW de módulos tienen instalados en todo el mundo?

Yingli arrancó su andadura en la industria solar en 1998. Desde entonces, trabaja en la construcción de una marca global y sólida, con la que ha distribuido más de 20GW de placas solares por todo el mundo, con el objetivo de superar el 10% de cuota de mercado a nivel mundial.

Yingli cuenta con una capacidad de fabricación en torno a los 4GW anuales, lo que le permite garantizar fiabilidad en sus suministros. Durante 2018, Yingli encabezó la venta de tecnología bifacial, alcanzándose

una cifra de venta de 2,72 GW de este tipo de módulo.

El equipo basado en España mantiene el objetivo de alcanzar el medio gigawatio de venta en las regiones en las que opera de manera anual.

¿Cómo trabaja Yingli para capacitar a las comunidades de todo el mundo a unirse a la energía solar fotovoltaica?

Yingli mantiene un fuerte compromiso en sus políticas de responsabilidad social corporativa hacia un cambio social y ambiental positivo. La compañía ha trabajado en acercar la tecnología fotovoltaica a los ciudadanos a través del mundo del fútbol: Yingli Solar fue patrocinador de dos Mundiales, Sudáfrica 2010 y Brasil 2014, en los que colaboró junto a FIFA en programas de capacitación y desarrollo local.

Yingli realiza una apuesta por la formación con objeto de fomentar las buenas prácticas y profesionalización de un sector imparable. Nuestras instalaciones en San Agustín de Guadalix son un centro certificado por la Comunidad de Madrid para cualificación de profesionales en el ámbito de la energía solar fotovoltaica. Por nuestras aulas pasan anualmente medio centenar de futuros profesionales.

¿A qué perfil de clientes se orientan en España?

Nuestros clientes, por excelencia, han sido los grandes desarrolladores de energías renovables, así como las empresas de construcción en el ámbito de las renovables. Gracias a la fortaleza de estas empresas, que se han posicionado como líderes mundiales de este sector, hemos sido capaces de participar en todo tipo de proyectos a nivel internacional. Por otro lado, buscamos fortalecer el canal de distribución que nos permita alcanzar una mayor capilaridad en el ámbito de la generación distribuida –autoconsumo– cuya implantación cambiará positivamente el panorama energético nacional hacia un sistema más eficiente, independiente, limpio y menos costoso.

En el área de servicios, acompañamos a determinados clientes, como tecnólogos y diseñadores, en el desarrollo de sus proyectos, así como en la gestión de la calidad mediante nuestro laboratorio fotovoltaico.



Añuri Oicón

Líder en estructuras metálicas gracias a la inversión en tecnología

La empresa Añuri Oicón, después de 50 años de experiencia en diseño y construcción de estructuras metálicas para edificios industriales, logísticos, comerciales y deportivos, se ha situado cómo líder en el sector gracias a su clara apuesta por la inversión en tecnología 4.0 que les aporta una máxima calidad a sus productos a un precio muy competitivo.

Añuri Oicón, situada en Añezcar (Navarra), está gestionada por la segunda generación de la familia Villoslada, junto con un experimentado equipo técnico que les permite mezclar con éxito la experiencia y la innovación, que los ha situado como una de las empresas más importantes de estructuras metálicas para la construcción de edificios. Sus últimas apuestas han sido una nueva granalladora de bajo consumo energético, una máquina de corte y taladro por láser y una nueva máquina SAW de soldadura automática por arco sumergido, tres herramientas que marcan la diferencia con su competencia, ya que les permiten una importan-

te reducción de costes y un aumento de la rapidez y de la calidad de sus productos finales. También una mayor adaptación a las necesidades de sus clientes que les ha permitido trabajar para las grandes empresas del país.

Entre las obras más importantes de Añuri Oicón sobresalen el Vertedero Cana Putxa, en Ibiza; la factoría de Nordex Acciona en Lumbier (Navarra); las nuevas instalaciones de Unolab en Getafe (Madrid); o la nueva nave de almacenamien-

to y logística para Cosentino. Pero no termina aquí, ya que, a parte de las grandes obras, la empresa fabrica más de 100 estructuras metálicas cada año para todo tipo de clientes. Entre los más importantes están las Factorías de Renault en Palencia y Maubeuge (Francia), Infrico en Córdoba, varias tiendas para Mercadona, Centro logístico de Aldi en Masquefa, Guardian Glass, Iberfruta y Ultracongelados Virto en Navarra, Garlan Cooperativa Agrícola en Alava, Surexport



Compañía Agraria en Huelva o los Talleres Renfe en Madrid. Añuri Oicón también tiene presencia en países como Francia, México, Colombia y Alemania, lo que les ha llevado a ser una firma reconocida internacionalmente por su calidad y fiabilidad.

Diseños patentados

En su factoría de Navarra (con una superficie de 25.000 m² y equipada para el procesado de 20.000 toneladas anuales de hierro gracias a las importantes inversiones realizadas en maquinaria automatizada) producen sus dos diseños patentados: PORTIFORT y VILLOAR 2 BANCO. Los dos presentan importantes ventajas en ahorro energético, aislamiento térmico, luminosidad natural, estética, adaptabilidad al lay-out y necesidades del cliente, seguridad y rapidez en el montaje, posibilidad de obtención de grandes luces con espacios diáfanos y sin pilares intermedios y colaboración con ingenierías y estudios de arquitectura para fabricar según sus propios proyectos o adaptar su proyecto a sus sistemas constructivos.



www.anurioicon.com

ENTREVISTA José María Torres Chicano Director de Marketing / Adjunto a Dirección de Grupo Infrico

Infrico Frío industrial de Lucena al mundo

En 1986, en la provincia de Córdoba, Infrico decide apostar por un futuro independiente e innovador. Su objetivo: cubrir las diferentes necesidades de sus clientes en lo relacionado al frío comercial, compitiendo por la máxima calidad en sus productos y ofreciendo un trato cercano y personal. Hoy está presente en más de 80 países.

Hace 33 años nació una pequeña empresa en Lucena y hoy está presente en todo el mundo...

El Grupo Infrico se posiciona en el mercado nacional como un referente en calidad, tipología, gama de producto y atención al cliente, siendo los puntos que nos diferencian de la competencia actual. Siempre nos hemos basado en la unión de varios factores: un producto eficiente y de calidad con la última tecnología; innovación continua; soluciones personalizadas; desarrollo de talento; un precio competitivo; y un elemento que cada día cobra más fuerza en el grupo, la atención al cliente y el servicio postventa.

Hablando de atención al cliente, ¿cuál es vuestro público objetivo?

Contamos con diferentes áreas de negocio para cubrir las necesidades del mercado: Infrico, Impafri, Infrico Supermarket e Infrico Medicare. De

esta manera, podemos ofrecer cualquier solución al sector de la refrigeración. Trabajamos con toda la red de distribuidores, instaladores y frigoristas del mercado español, adaptándonos a sus necesidades, así tenemos en el mercado desde enfriadores de botellas, mesas refrigeradas o armarios refrigerados, hasta vitrinas, cámaras frigoríficas e, incluso, una línea médica.

¿En Lucena fabricáis para todo el mundo?

La sede y fábrica principal está en Lucena, Córdoba, donde acabamos de finalizar la segunda ampliación de Infrico Supermarket, sumando un total de 160.000 metros cuadrados dedicados a la fabricación de equipos de refrigeración comercial de última generación. Pero el Grupo Infrico cuenta ya con 13 delegaciones en España y 16 en el extranjero (Asia, Australia,



¿Cuáles son los proyectos de futuro de Grupo Infrico?

Debemos seguir con la innovación, mejora, tecnología y avance, garantizando siempre la máxima calidad gracias al compromiso y esfuerzo de nuestro equipo humano. Sin olvidar la responsabilidad social: Infrico colabora con la Fundación Grupo Mas, la Asociación AECC de lucha contra el cáncer. También la puesta en marcha de los City Trailer (camiones respetuosos con el medio ambiente que reducen la contaminación) y la formación continua de las Jornadas de R290 (nuevo gas refrigerante), que se han desarrollado por toda España durante 2018 y 2019 con el fin de concienciar sobre la importancia del uso de refrigerantes naturales, que no solo reducen la emisión de gases, sino que hacen las máquinas más eficientes, una de las claves del siglo XXI.

Grupo Infrico cuenta con diferentes áreas de negocio con el fin de cubrir las necesidades del mercado

Centroamérica, Francia, África, USA...) y gracias a ello podemos dar cobertura a los 5 continentes.



www.infrico.es

“El BIM refuerza lo que nace del lápiz, pero el cuidado de la obra sigue siendo esencial”

Diego Varela y Emilio Medina Directores de MVN Arquitectos

MVN Arquitectos son un ejemplo de cómo la tecnología ayuda a proyectar mejorando la atención en los detalles, el control de los objetivos medioambientales y permitiendo una mayor eficacia en el proceso constructivo, de hecho, en todos los encargos del estudio utilizan BIM “por la fiabilidad y precisión que aporta al resultado final”, afirman Varela y Medina.

Diego Varela y Emilio Medina trabajan juntos desde 2005, después de formarse en estudios de prestigio como Norman Foster o importantes ingenierías como IDOM. Allí dirigían grandes proyectos, pero decidieron fundar MVN Arquitectos para “asumir el proceso y su responsabilidad de principio a fin”. Coincidían en valorar las necesidades del cliente como el principal factor de diseño y, tras repetir con muchos de ellos, saben que “esta es la mejor prueba para medir su grado de satisfac-

ción, y también nuestra mejor carta de presentación, más aún cuando nuestro sector atraviesa crisis como la reciente”.

25 años de experiencia avalan su apuesta por combinar el respeto por los proyectos con la incorporación en el proceso de trabajo de herramientas innovadoras. Por eso hoy, cuando muchos estudios empiezan a descubrir el BIM, ellos son expertos consolidados porque implantaron estas herramientas en



Fundación BOTIN



Casa AP

Foto: ©Alfonso Quiroga

2007. Y aunque fueron pioneros, siguen esforzándose por exprimir su potencial, situándose en vanguardia de los servicios para integrar BIM y Facility Management.

Nos reciben en un acogedor espacio donde se respira tranquilidad, un lugar amplio y luminoso: “buscábamos un local que nos transmitiera algo, es necesario que

el espacio facilite la actividad que acoge. Siempre perseguimos esto en los proyectos”. Después de trabajar en proyectos de diverso tipo aseguran que “nos despierta la misma pasión una vivienda que un gran proyecto institucional, son retos muy distintos”.

La nueva Sede para la Fundación Botín en Madrid, finalizada

en 2012 con premio internacional incluido, fue un punto de inflexión. Desde entonces han crecido junto a grandes clientes que iban confiando en ellos. Entre sus últimos proyectos, un aula para la Universidad Francisco de Vitoria, aún en fase de proyecto, o la ampliación del colegio ALEPH, que construyeron años atrás. De todos ellos destaca la compleja rehabilitación de un edificio histórico del SXVIII y sus jardines, en pleno centro de Madrid, cuyas obras dirigen y coordinan desde hace más de 4 años. Según Varela y Medina, cada proyecto se aborda “con recursos a su medida y en este nos hemos volcado. Es muy gratificante ver la cara final de un proyecto tras un esfuerzo intenso. Es posiblemente la mayor satisfacción del arquitecto”.

Insisten en diseñar con objetivos de sostenibilidad y en utilizar principios de la arquitectura bioclimática. Esta preocupación les hizo acreditarse en LEED y BREEAM, y abogan por una mayor implicación de las administraciones, aunque confían en que esta exigencia acabará imponiéndose desde una sociedad cada vez más concienciada con el medio ambiente.

MVN arquitectos

www.mvn-arquitectos.com

ENTREVISTA Manuel Herranz CEO de Pangeanic

“Nuestra herramienta protege la confidencialidad de los documentos que traduce”

Hace 12 años, Pangeanic se embarcó en programas de investigación con universidades europeas que la han llevado de ser un centro de traducción tradicional a convertirse en un pionero tecnológico de la traducción automática y procedimiento del lenguaje como herramienta inteligente para empresas. Comercializa sus servicios en EEUU, Japón y Europa, a agencias gubernamentales, administraciones públicas y corporaciones atraídas por el machine learning (aprendizaje automático) y la confidencialidad.

¿Cómo ha sido el viaje de Pangeanic hacia la traducción automática?

Hasta 2007 gestionábamos servicios de traducción realizados por personas en muchos idiomas. Ese año iniciamos programas de investigación estadísticos y comenzamos a diferenciarlos de otras empresas de nuestro sector, manteniendo el elemento humano, que es esencial, pero utilizando nuestras tecnologías de adaptación en tiempo real para mejorar y aumentar exponencialmente la capacidad de producción de contenidos. Ello nos ha llevado a ganar diversos proyectos para la Comisión Europea como NTEU, NEC TM o iADAATPA.

¿Qué ventajas tiene su sistema frente a otros gratuitos?

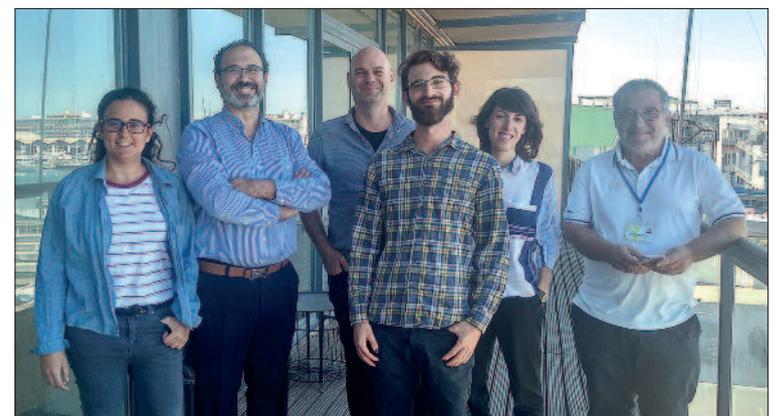
Nuestras máquinas de traducción aprenden con el uso, y en unos minutos

se puede tener un documento de 3.000 páginas traducido del polaco al español, por ejemplo, con un alto grado de fiabilidad porque damos un nivel de personalización a nuestros clientes que mejora la fiabilidad de las traducciones al aprender no sólo dialectos sino jergas de sectores empresariales. Con los procesos de inteligencia artificial que hemos desarrollado, todo lo que corrige el humano lo aprende la máquina, que va mejorando frase a frase o al final del trabajo. Ello nos diferencia radicalmente de las empresas de traducción que dependen del Google Translate, y también de las empresas tecnológicas que se limitan a dar servicios de traducción pero no ofrecen un acabado supervisado por humanos. Otra gran diferencia es que cuando alguien utiliza los servicios de Google Translate, tiene que aceptar que sus datos terminen en California, fuera

de la Unión Europea. Eso no es aceptable para muchos ciudadanos ni para muchas empresas que quieren proteger la confidencialidad de los documentos que necesitan traducir. Nosotros también tenemos una página de traducción simultánea gratuita, pero donde creamos valor es con nuestra herramienta instalable en un entorno privado, al que nadie de fuera puede acceder.

¿En qué consiste su último proyecto para la Comisión Europea?

NTEU consiste en la creación de 506 motores de traducción en todas las posibles combinaciones lingüísticas de la UE excepto el inglés. Es la primera vez que se va a crear una granja de motores neuronales que no puentean por el inglés. Vamos a generar un corpus de datos de 15 millones de segmentos paralelos en cada combinación de idiomas. De



esta forma, las administraciones públicas se podrán conectar a un servidor central en cada Estado Miembro y cada uno generará Big Data y tendrá acceso a los datos que genera con las traducciones de forma segura.

¿A qué futuro se encamina Pangeanic?

Uniendo Big Data a nuestra IA, podemos crear motores para hacer otras aplicaciones de inteligencia artificial aplicada al procesamiento del lenguaje, como la anonimización y la sumarización. Los sectores del seguro, médico, bancario y financiero necesitan imple-

mentar RGPD seguramente. Con la primera, la aplicación ocultará no sólo los nombres sino todos los datos que te puedan llevar a él, y con la segunda tendrás un resumen automático de un documento extenso. Esa es nuestra I+D intensiva.

pangeanic

www.pangeanic.es
www.pangeanic.com
www.pangeamt.com

ENTREVISTA Francisco Benítez Arquitecto. Fundador y director de efebearquitectura

“La arquitectura es nuestra mayor inversión como ciudadanos”

efebearquitectura se perfila como un equipo multidisciplinar, formado con la intención de unificar diversidad de enfoques e intereses relacionados con el mundo de la arquitectura y la construcción, destacando en la arquitectura aeroportuaria.



En el marco de esa especialización, ¿cómo percibe la arquitectura hoy y su relación con la sociedad actual?

La arquitectura es más importante en la vida de las personas de lo que realmente la gente percibe, de hecho, es nuestra mayor inversión como ciudadanos.

Pensemos que once meses al año la arquitectura nos mueve en la ciudad, nos acompaña en los eventos deportivos, en el trabajo, en cada minuto de nuestras vidas. Desde que nos levantamos hasta que nos volvemos a acostar estamos rodeados de arquitectura. En el mes restante, las esperadas vacaciones nos llevan a muchos a viajar para seguir viendo arquitectura, histórica o moderna, bien sea un templo griego o el último skyline de la ciudad de NY. De todas esas arquitecturas que nos acompañan en la ciudad, es en los aeropuertos donde nosotros concentramos nuestros esfuerzos como arquitectos.

Los aeropuertos son espacios vivos... ¿Cómo son desde el punto de vista arquitectónico?

Hoy en día las terminales de aeropuertos son edificios híbridos: son intercambiadores de transporte; y, en parte, son también una industria, un centro de distribución y un centro comercial. Los aeropuertos se presentan siempre como una coreografía complicada, un flujo de personas dirigido por la arquitectura, apoyados por mecanismos sofisticados que procesan los equipajes y las mercancías, mientras otros sistemas se encargan de limpiar, mantener y reabastecer los

aviones. En definitiva, se trata de edificios minuciosamente sincronizados, tanto en sus elementos arquitectónicos como en sus empleados. Todo ello con el objetivo de que pueda cumplirse la hora de despegue calculada.

¿A qué nivel está España en arquitectura aeroportuaria?

En España podemos presumir de magníficas infraestructuras aeroportuarias. De hecho, Madrid y Barcelona están en el top ten de los aeropuertos de la UE. En el ámbito internacional, los estudios españoles son muy considerados y existen numerosos ejemplos de aeropuertos repartidos por todo el mundo.

efebearquitectura también trabaja a nivel internacional...

Nuestras arquitecturas están presentes en los aeropuertos de Reus, Valencia, León, Santiago de Compostela, Vigo, Barcelona y Madrid, tanto en los edificios de las terminales como en edificaciones de servicios.

A nivel internacional, hemos participado en concursos junto con la ingeniería Ineco, en Taiwán, Egipto; y actualmente estamos desarrollando diversos proyectos en Sudamérica. El más destacado de ellos, en Chiclayo (Perú), donde estamos diseñando todas las edificaciones de su aeropuerto.

¿Cuáles son sus trabajos más recientes?

En España, en el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, hemos diseñado el edificio para la nue-

va zona de autobuses; también las nuevas salas VIP de AENA en los aeropuertos de Barcelona y Madrid.

En el ámbito internacional, como decía, estamos proyectando en la ciudad peruana de Chiclayo toda un área terminal compuesta de un edificio terminal de pasajeros, torre de control, terminal de carga, edificios de oficinas y hangares, destacando uno de ellos, que será uno de los mayores de Sudamérica.

¿Cuál cree que va a ser la evolución de los aeropuertos a futuro?

Los aeropuertos son edificios que simbolizan progreso, libertad y prosperidad económica, ofreciendo a los arquitectos libertad en su arquitectura y un reto de diseño, puesto que deben combinar la seguridad y el control de pasajeros y equipajes, con la evolución y el incremento imparable de los servicios comerciales.

Cada vez más, los aeropuertos se están transformando en centros comerciales. Los servicios (hoteleros, culturales e incluso sanitarios) forman parte, cada vez más, de la oferta aeroportuaria, de modo que ayudar a las empresas en esa transformación es una parte muy importante de nuestro trabajo. Para esa labor, colaboramos con empresas líderes en su sector, como SSP Spain, con la que trabajamos desde hace años en toda la geografía española y con la que hemos proyectado y construido más de 150 zonas de restauración, de muy diversa tipología y tamaño. En este marco, una de nuestras últimas intervenciones



Aeropuerto de Chiclayo, Perú



Aeropuerto de Taipei

es el restaurante Alas de SSP, para los hermanos Torres en el Aeropuerto de Barcelona-El Prat, ganador de los premios FAB, celebrados en Dallas, al mejor “New Food & Beverage Concept 2019”

¿Qué expectativas tiene efebearquitectura?

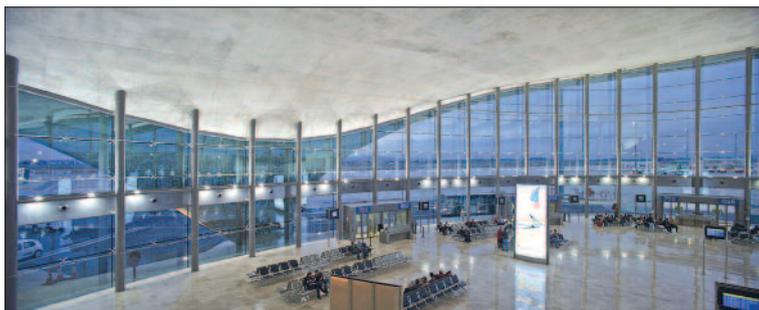
Los aeropuertos dan respuesta a un abanico de demandas cada vez más amplio, lo que sugiere que en el siglo XXI es muy probable que sigan

experimentando un cambio continuo de escenografía que garantice su operatividad como intercambiadores de individuos, mercancías, servicios, arte y cultura. Y ahí efebearquitectura quiere ser un aliado potente. Queremos mantener y potenciar en el futuro una peculiaridad de nuestro estudio, que es “la doble escala” a la que trabajamos: podemos estar con un gran proyecto diseñando toda un área terminal de un aeropuerto al otro lado del océano y, al mismo tiempo, estar concentrados en un detalle de diseño interior para un área de restauración en un aeropuerto español.

Y, por supuesto, nuestro objetivo es la diversificación de nuestra arquitectura, intentando mejorar nuestros procesos y nuestras relaciones con los clientes e incrementando nuestra presencia internacional.



Terminal Aeropuerto León



Aeropuerto de Valencia



Restaurante Alas. Hermanos Torres. Aeropuerto de Barcelona

efebearquitectura



www.efebearquitectura.com