

Excelencia Empresarial



La inversión, principal motor de la economía española en 2019

La Cámara de Comercio estima para 2019 un crecimiento del PIB del 2,2 %, dos décimas más que en las previsiones elaboradas en el mes de marzo. La inversión se convertirá en el principal motor de la economía española en este periodo y se crearán 398.000 puestos de trabajo en el conjunto del año. La tasa media de paro se situará en el 13,8 %, frente al 15,3 % registrada en 2018.

En las previsiones que ha elaborado la Cámara de España el pasado mes de julio es especialmente relevante la previsión de crecimiento de la inversión en bienes de equipo, que aumentará un 4,3 % y anticipa un significativo y sólido dinamismo de la actividad empresarial. El sector de la construcción también refleja un re-

punte y crece un 4,8 %, dos décimas más que lo calculado en las previsiones de marzo.

También la demanda nacional registrará una

leve mejora respecto a las últimas estimaciones, impulsada especialmente por la inversión y un leve aumento del consumo. La demanda nacio-

nal se revisa al alza en 2 décimas porcentuales, hasta el 2,2 %.

En cuanto al sector exterior, que fue el protagonista de la fase de recuperación económica, pierde dinamismo y registrará, según las estimaciones de la Cámara de España, un leve incremento de las exportaciones de bienes y servicios de un 1,5 % y un avance de las importaciones del 2 %.

Previsiones para 2020

A pesar de la mejora de las previsiones para 2019, la Cámara de España mantiene las estimaciones del pasado mes de marzo para el próximo ejercicio. Así, el crecimiento del PIB para 2020 se estima que será del 1,9 %. La inversión mantendrá el dinamismo, aumentando un 4,6 %.

Aunque la actividad se moderará levemente, la Cámara de Comercio de España prevé que la economía en 2020 seguirá creando empleo. Se baraja la creación de 320.000 nuevos puestos de trabajo y una tasa media de paro del 12,9 %.

La Cámara de España estima un crecimiento del 2,2 % del PIB en 2019 y la creación de 398.000 nuevos puestos de trabajo

El aumento de la inversión en bienes de equipo anticipa el tono dinámico de la actividad empresarial

El 20% de las empresas con más de diez empleados realizan ventas online

El 20% de las empresas con más de diez empleados realizan ventas online de sus productos. Este dato contrasta con el hecho de que más de un 54% de los usuarios españoles con conexión internet compra por vía electrónica. Así se destaca en el informe "España Empresa Digital", que ha elaborado la Cámara de España, a través de su Comisión de Digitalización.

El uso del e-commerce en las empresas varía según el tamaño. Así, el 4,95% de las micropymes con una plantilla de menos de 10 empleados usan el comercio electrónico para vender sus productos; el 17,2% en el caso de empresas que tienen entre 10 y 49 empleados y el 29,2% de las empresas entre 50 y 250 empleados. A pesar de su gran tamaño, más de la mitad de las grandes empresas (más de 250 trabajadores) no realizan ventas online, ya que solo el 40,4 % usan este canal.

Existente una gran diferencia entre las pymes con menos de 10 empleados y el resto de las empresas que

tienen página web: un 31,2% en el caso de las micropyme y un 78,2% en el resto. Sin embargo, el número de empresas con determinada sofisticación en la página online se reduce a un 42%. Esta escasa disponibilidad y calidad web de las empresas se agudiza con el hecho de que 8 de cada 10 usuarios buscan información de productos y servicios mediante su conexión a internet.

Conocer al cliente

Según ponen de manifiesto estos datos, actualmente los clientes están más digitalizados que las pymes. Por ello, la Cámara de España advierte a las empresas sobre la necesi-

INDICADORES USO TIC 2018	<10 empleados	De 10 a 49	De 50 a 249	De 250 y +	TOTAL > 10
% Empresas que disponen de ordenadores	79,78	99,13	99,63	99,8	99,22
% Empresas que disponen de conexión a internet	75,54	98,51	99,19	99,77	98,65
% Empresas que disponen de conexión a internet y sitio/página web	31,14	75,72	88,89	95,97	78,22
% Empresas que utilizan medios sociales	35,29	48,86	63,16	78,58	51,58
% Empresas que realizan ventas por comercio electrónico	4,95	17,22	29,22	40,48	19,61
% Empresas que realizan compras por comercio electrónico	18,24	30,83	37,06	43,99	32,1

Fuente: Encuesta de uso de TIC y Comercio Electrónico (CE) en las empresas 2017-2018. Instituto Nacional de Estadística.

dad de conocer al nuevo cliente de hoy, que se caracteriza por ser:

- Proactivo y social: comparte ideas y opiniones sobre sus experiencias en sus redes sociales
- Infiel y conectado: compra precios, productos y todo a golpe de clic
- Informado: tiene a su disposición una gran cantidad de información

Asimismo, las empresas deben adaptarse a las características de los usuarios, por eso deben incorporar nuevos canales de atención para dar respuesta a sus de-

Más de la mitad de las grandes empresas no realizan ventas online

La Cámara de España advierte a las empresas sobre la necesidad de conocer al nuevo cliente de hoy

mandas actuales y poder atraer a nuevos clientes potenciales.

La Cámara de España destaca también la necesi-

dad de que las pymes dispongan de una página web de calidad y actualizada, que se convierta en una extensión de su negocio e

identidad en el mundo online con el objetivo de mejorar sus ventas, su reputación y posicionamiento en internet.

También es relevante, la utilización de aplicaciones informáticas y de gestión económica online, así como de almacenamiento en la nube de la información. El acceso interconectado de los datos de la empresa a través de ordenadores y móviles inteligentes hace posible la automatización de procesos más rápidos, mejora la productividad y minimiza errores.

GRUPO
HOROENTREVISTA **Purificación Torreblanca** CEO de Grupo Puentes

“Innovar en la construcción de puentes es uno de nuestros objetivos principales”

Fundada en 1977, Grupo Puentes se ha consolidado como una empresa de referencia en el sector de la construcción nacional e internacional. Para conocer con más detalle cuál es su labor, hablamos con Purificación Torreblanca, CEO de esta compañía de origen gallego.

¿Cuál es la actividad de Grupo Puentes?

La empresa está especializada en tres grandes líneas de negocio: la obra pública, la edificación y la obra privada. Somos especialmente reconocidos en el campo de la obra pública, en el que comenzamos a trabajar con la construcción del puente de Rande, en Vigo.

Y ahí comenzó el crecimiento...

No solo en España, sino también fuera del país. De hecho, la compañía tiene una clara vocación internacional como lo demuestra la creciente adjudicación de obra en Europa, América del Norte y del Sur, y África.

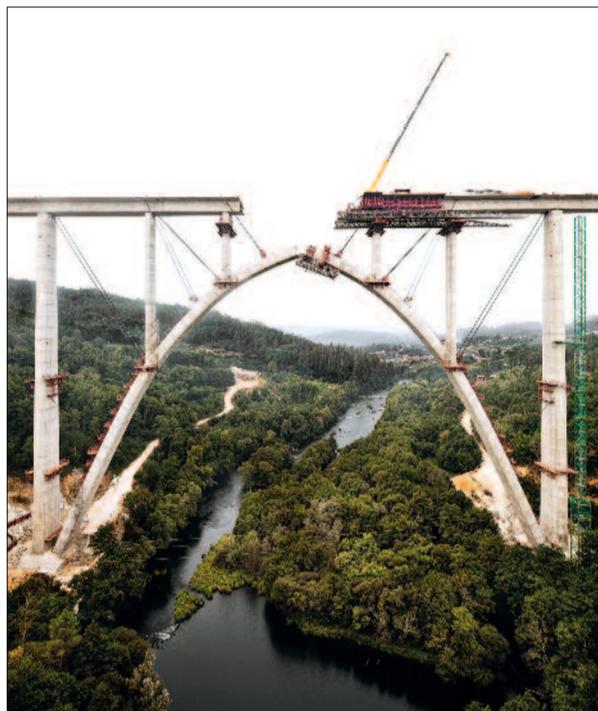
¿Cuál es la fotografía actual de la empresa?

Desde nuestras instalaciones centrales en Sigüeiro (A Coruña), hemos ejecutado puentes y viaductos, donde somos un referente mundial, pero también hemos gestionado con éxito todo tipo de proyectos como autopistas, líneas de

AVE o aeropuertos. Además, en los últimos años hemos adquirido una gran experiencia en la construcción de hospitales como el Álvaro Cunqueiro, en Vigo o el de Los Ceibos, en Guayaquil, y Hospital Sur de Quito, ambos en Ecuador. En este sentido, me gustaría destacar que esas obras se llevaron a cabo en un tiempo récord de 14 meses y un año, respectivamente.

¿Con qué estructura cuentan para acometer este tipo de proyectos?

Nuestra plantilla está formada por cerca de mil profesionales. Se trata de un grupo que ha ejecutado más de 2.500 obras en once países. Además del equipo humano, la compañía siempre ha invertido mucho para dotarse de medios propios que le permitieran no solo no depender de terceros y responder así perfectamente a los plazos de ejecución de las obras, sino también hacerlo con la máxima calidad posible. Además de la sede central, contamos



en Outeiro de Rei (Lugo) con una planta de grandes prefabricados de hormigón, y complementamos nuestro despliegue con bases de operativas en Touro (A Coruña), Quito (Ecuador); San José (Costa Rica), Gatún (Panamá) y campamentos provisionales en todos aquellos lugares de ejecución de obras.

¿La vocación internacional siempre estuvo presente en la empresa?

La internacionalización de Grupo Puentes comenzó en 2007, cuando el consejo de administración tomó la

decisión de buscar mercados fuera de España. Entonces se creó un departamento específico cuyo cometido era la búsqueda de oportunidades en el extranjero. En 2011 llegaron las primeras adjudicaciones de proyectos en Rumanía y en Namibia y la apertura de una filial en Estados Unidos, y dos años más tarde alcanzamos la madurez internacional al mantener proyectos en curso en nueve países, incluido España. Hoy ya no existe un departamento internacional dentro de la empresa, sino que todos y cada uno de sus departamentos y unidades de negocio se han vuelto internacionales y en los que el mercado español es uno más, aunque siga siendo el de mayor relevancia. A lo largo de este proceso el Grupo Puentes no solo ha sido capaz de exportar su capacidad técnica para construir hospitales, redes de distribución de agua, plantas móviles, presas, aliviaderos, escuelas, puertos o carreteras, sino que ha viajado con su cultura de trabajo y sus medios.

¿Cómo definiría la filosofía de Grupo Puentes?

Construir todo tipo de infraestructuras pensando en las futuras generaciones es uno de los objetivos prioritarios del Grupo. Para ello,



nuestra estrategia se sustenta en un consejo accionario mayoritario, en la reinversión permanente en la empresa y en un sólido equipo de profesionales que prestan una exhaustiva atención al cliente. A todo ello hay que sumar la permanente búsqueda de la excelencia técnica, la constante innovación, la seguridad, la formación continua, la satisfacción del cliente y la especial atención por el medio ambiente.

¿Se puede innovar en un sector como este?

Sí. De hecho, uno de los objetivos principales de Grupo Puentes es la inversión en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías en la construcción de puentes y en los materiales empleados en la ejecución de los mismos. A modo de ejemplo, desde el año 2007 hemos desarrollado, entre otros, proyectos relacionados con medios auxiliares para construcción de jabalones, cimbras portacadas pretensadas, cimbras autolanzables, prefabricación de elementos estructurales pa-

ra puentes, maduración y reología del hormigón y reciclado de materiales.

¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

La mayor internacionalización de Grupo Puentes, que ya tiene más del 60% de su volumen de negocio fuera de España, es el reto para los próximos años. De hecho, nos hemos marcado el objetivo de facturar 400 millones en 2023, para lo que hemos iniciado una amplia reorganización que nos permita fortalecer los equipos en Europa, África, Estados Unidos y Centroamérica. Para el Grupo, 2019 es un año de transición encaminado a lograr los objetivos fijados.

Tres áreas de actuación

Conocida a nivel mundial por sus trabajos de obra civil, Grupo Puentes divide su labor en tres grandes áreas:

- **Obra Civil:** Es el área especializada en la construcción de grandes infraestructuras para las distintas administraciones y organismos públicos. Sus actuaciones comprenden desde autopistas, obras aeroportuarias, ferroviarias y nudos de comunicación, hasta grandes infraestructuras hidráulicas, marítimas y medioambientales.
- **Edificación:** Se ocupa de la construcción de obras de nueva planta, rehabilitación y restauración integral de edificios del patrimonio histórico-artístico. En su cartera destacan centros

hospitalarios, socio-sanitarios, geriátricos, culturales, religiosos y conjuntos residenciales, que han sido galardonados con prestigiosos premios nacionales e internacionales

- **Obra Especializada:** Se centra en la construcción de puentes y viaductos e infraestructuras ferroviarias para clientes privados. Referente en Europa, pionera en diseño de soluciones innovadoras aplicadas a la ejecución industrial de tableros de viga cajón in situ, tiene el mayor parque de cimbras autolanzables del mundo. Especialista en prefabricados tecnológicos de hormigón, dispone de fábricas y bancos móviles, así como de un carro lanzador de vigas.



www.grupopuentes.com

ENTREVISTA Daniel Solbes, Jose Luis Durán y Vicente Pérez Socios de eneseis arquitectura

20 años de dedicación en proyectos arquitectónicos

Desde hace dos décadas, eneseis Arquitectura realiza proyectos de viviendas unifamiliares para particulares, edificios públicos y obra civil en Alicante. Con los años, esos proyectos han ido adquiriendo mayor envergadura, abarcando espacios públicos, comerciales y hoteles, proyectos de restauración e intervención en el patrimonio, viviendas privadas singulares y proyectos residenciales de vivienda colectiva. En total, casi 1000 en todos los ámbitos.



lizando proyectos de vivienda colectiva para grandes empresas inversoras que confían en nosotros como estudio que conoce muy bien el mercado inmobiliario y la administración en Alicante. También estamos trabajando en proyectos hoteleros con propuestas singulares de intervención en el paisaje.

Aunque seguimos trabajando la vivienda unifamiliar, cada vez más nos estamos especializando en proyectos de vivienda colectiva, comerciales y hoteleros. Y es en estas

áreas donde queremos seguir creciendo, desde el convencimiento que es ahí donde la perspectiva que nos da nuestra trayectoria nos permite aportar nuevas ideas y soluciones diferenciadoras.



www.enseis.com

¿Cómo ha evolucionado Eneseis hasta hoy?

Los primeros proyectos se caracterizaban por un entendimiento de la arquitectura como parte del paisaje natural o urbano, planteamientos experimentales y una dedicación al diseño y el detalle que acometíamos con mucha ilusión y ganas de aprender. Poco a poco fuimos adquiriendo un mayor conocimiento técnico-económico para afrontar con éxito proyectos más ambiciosos, sin perder nunca esa pasión de los inicios.

Su profesión se ha vuelto más compleja...

Sin duda. La profesión ha

“Es fundamental no perder nunca la energía ni las ganas de aprender”

cambiado mucho en estos 20 años: los proyectos requieren mucha más definición y precisión, las técnicas constructivas son cada vez más industrializadas y el tejido profesional está cada vez más preparado para su aplicación. Además, la responsabilidad sobre el medio ambiente es una cuestión crítica e ineludible y las herramientas informáticas cada vez son más condicionantes en el proceso

creativo. El oficio de la arquitectura es complejo y cada proyecto es un nuevo reto. Por eso es fundamental no perder nunca la energía ni las ganas de aprender.

Casi 1000 proyectos en 2 décadas... ¿Cuáles destacarían?

A lo largo de estos años hemos realizado gran variedad de proyectos, adaptándonos a una gran diversidad de clien-

tes, y todo ello en un contexto técnico y socioeconómico en constante cambio. Varios de esos proyectos han sido reconocidos pero, independientemente de ello, nosotros destacaríamos la casa catamarán (una vivienda de construcción en seco de baja huella ecológica), la biblioteca del Colegio de Arquitectos, el edificio de oficinas y viviendas Abad Nájera, el acceso, palco y zona Vip del estadio del Hércules, las torres Miragolf en Benidorm y el proyecto de oficinas en Madrid.

¿En qué proyectos están inmersos actualmente?

Actualmente estamos rea-

ENTREVISTA Rebeca Sala Key Account Manager in Energy Management de LOVATO Electric

“La calidad es un aspecto primordial para LOVATO Electric”

LOVATO Electric nació en Bérgamo en 1922 y es uno de los protagonistas de la evolución del mercado de la energía y automatización. Hablamos con Rebeca Sala, Key Account Manager in Energy Management de LOVATO Electric en España.

¿Cuál es la actividad de LOVATO Electric?

Nuestra actividad se divide en cinco grandes familias de soluciones: control y protección de motores, control y señalización, protección y aislamiento de circuitos, automatización y control y gestión de energía. Nuestros principales productos son protectores de sobrecarga de motores, contactores, relés térmicos, interruptores, seleccionadores, temporizadores, dispositivos de medición como analizadores de red y medidores de energía.

¿Con qué estructura cuentan para ello?

La expansión de LOVATO Electric a nuevos mercados comenzó bastante pronto. En 1979 se creó la primera sucursal extranjera de la empresa y hoy contamos con 14 delegaciones: en España, Canadá, Estados Unidos, Francia, Alemania, Reino Unido, Polonia, República Checa, Rumanía, Rusia, China, Turquía, Emiratos Árabes y Croacia. A ellas hay que sumar la nueva planta de pro-

ducción en la República Checa. Gracias a esa organización podemos ofrecer un servicio de atención al cliente cercano y eficaz que ha sido reconocido este año con el premio “Eccellenze al lavoro 2019 de Confindustria Bergamo” por su profesionalidad, dedicación, espíritu de colaboración y contribución significativa al desarrollo de la compañía.

¿Sobre qué puntos se erige la excelencia de la compañía?

Para nosotros, la calidad es un aspecto primordial. Por eso, LOVATO Electric fue, en 1992, una de las primeras empresas italianas que decidió certificar su sistema de gestión según la normativa ISO 9001. No obstante, hoy en día la calidad es un concepto muy amplio que para nosotros incluye dos aspectos fundamentales: el primero es la gestión ambiental, que hemos certificado según la norma ISO 14001; el segundo es la seguridad, factor principal en cual-



envases, alimentos y bebidas, mudanzas y elevación. En consecuencia, nuestros productos están presentes en aplicaciones para fabricantes de maquinaria, sistemas de elevación, bombas, riego y canalización, distribución de energía eléctrica, corrección del factor de potencia, gestión de energía, instalaciones fotovoltaicas o grupos electrógenos.

Háblenos del LOVATO LAB

El LOVATO LAB representa un impulso hacia estándares de calidad y rendimiento cada vez más altos para LOVATO Electric. Surgió de la necesidad de ampliar la capacidad de realización de pruebas de la compañía para el desarrollo de nuevos productos de alto rendimiento, asegurando así los más altos estándares de seguridad y fiabilidad. Con este laboratorio, LOVATO Electric se une a un grupo muy pequeño de compañías capaces de realizar pruebas de potencia a altos niveles de corriente.



www.lovatoelectric.es

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

LOVATO Electric suministra productos y soluciones a los fabricantes de maquinaria industrial que trabajan en las industrias de

GRUPO
HORO**ENTREVISTA Juan Luis Requena y José Francisco Plaza**

Socios fundadores de REQUENA Y PLAZA, estudio de arquitectura e interiorismo

“Con la tecnología BIM queremos mejorar aspectos cruciales de nuestra industria”

Hablamos con los socios fundadores de uno de los estudios de arquitectura más vanguardistas en España, REQUENA Y PLAZA, que también trabaja con éxito en varios países de Europa. Un estudio enamorado de la arquitectura, experto en el sector hotelero, de oficinas, residencias y restaurantes, y siempre atento a las innovaciones y tendencias que llegan al mercado.

Las nuevas tecnologías se han convertido en un gran aliado para cualquier actividad, y la arquitectura ha visto en ellas una gran oportunidad para mejorar sus procesos. ¿La metodología BIM ha entrado en REQUENA Y PLAZA?

José Plaza: Sí, hace un año apostamos por invertir en tecnología BIM, y en el correspondiente equipo humano, y con su aplicación queremos mejorar aspectos cruciales de nuestra industria, siempre en beneficio último de nuestra clientela.

Juan Luis Requena: Además, BIM se puede emplear tanto en construcciones de nueva edificación como en proyectos de rehabilitación, restauración de patrimonio, etc., en los que participamos de forma cotidiana en REQUENA Y PLAZA.

¿Qué les ha aportado el Building Information Modeling? ¿De qué manera ha supuesto un revulsivo en la estructura del estudio?

Juan Luis Requena: Como comentaba, BIM se puede emplear en todo tipo de actuaciones, y permite estimar con gran precisión el cumplimiento de plazos y costes en los distintos proyectos que se llevan a cabo, ya que ayuda a eliminar los temidos riesgos de desviaciones

en la ejecución. Es muy interesante que facilite la colaboración, desde la etapa de diseño, a todos los futuros responsables de fases posteriores: construcción, explotación y mantenimiento. El BIM ayuda a que se pueda controlar de forma más eficiente el coste de todas las etapas, y permite la toma temprana de decisiones, evitando diferencias y errores en fases posteriores, y, por tanto, logrando la optimización del coste.

¿Todo ello para ofrecer los diseños más innovadores y la mejor calidad al cliente?

José Plaza: Por supuesto, en REQUENA Y PLAZA aceptamos el desafío que suponen las nuevas tecnologías y programas porque tenemos un compromiso con nuestros clientes y con la calidad que hemos de brindarles. Avanzamos técnicamente y trabajamos siempre para comprender y satisfacer sus necesidades. En el momento que entablamos una relación de confianza mutua, nuestra experiencia les ofrece completar todo el proceso del proyecto, dando resoluciones de principio a fin.

Juan Luis Requena: En cuanto a innovación, estamos al día de todas las novedades que llegan al mercado, tanto respecto a materia-

les como a últimas tendencias, porque nuestro objetivo es mostrar al cliente todo lo que está a su disposición, a fin de que su elección final parta de una buena información y conocimiento de las posibles opciones.

Uno de los valores de REQUENA Y PLAZA es que se centran mucho en la relación con el cliente...

José Plaza: Así es, sin duda, porque ¿hay otra forma de hacer un trabajo excelente para cualquier cliente? Nuestro objetivo es siempre superar sus expectativas al ofrecerles proyectos innovadores y económicamente viables. Les acompañamos en cada fase del proyecto para satisfacer sus necesidades en todo el proceso, o en las fases que cada cliente requiera: cada proyecto es único para nosotros. Esto el cliente lo percibe, y supone un activo intangible de enorme valor para el estudio, pues tenemos una clientela muy fiel y que nos confía habitualmente sus nuevos proyectos. Incluso nos recomienda tras el excelente servicio recibido. Ese es nuestro objetivo final: que la experiencia de nuestro cliente sea tan positiva que le lleve a transformarse en prescriptor de nuestros servicios.



José Francisco Plaza (izda.) y Juan Luis Requena (dcha.)

Hablando de clientes, un sector para el que su estudio ha realizado innumerables proyectos es el de establecimientos hoteleros... ¿Podemos decir que se han especializado en este tipo de trabajos?

Juan Luis Requena: Pues no sé si tanto, pero -desde finales de los 80- tenemos una experiencia de cientos de actuaciones en hoteles de distinta tipología, desde vacacionales hasta especializados en convenciones y eventos. En todo caso, hemos sabido aprovechar la potencia que el sector turístico, y por tanto el hotelero, tienen en España. Así, hemos desarrollado herramientas para dar respuesta a este atractivo mercado. Por todo ello, la experiencia acumulada nos facilita acceder a clientes que reconocen dicha trayectoria.

El trabajar con cadenas hoteleras, Socimis y fondos de inversión les ha llevado a realizar proyectos fuera de

España... ¿En qué países han dejado ya su huella?

José Plaza: La expansión internacional es crucial para nuestro futuro crecimiento según nuestro plan estratégico. Hoy en día contamos con proyectos en Suiza, Bélgica, Francia y Portugal y, en ciertos, en otros países. Ello contribuye al desarrollo del negocio, y supone un crecimiento profesional para el equipo al competir en nuevos entornos.

¿Cuál es la estructura actual del estudio? ¿Cuántos profesionales hacen posible que los proyectos de REQUENA Y PLAZA brillen?

José Plaza: La organización tiene diversos departamentos, desde el propio de arquitectura, el de interiorismo, etc., hasta el de calidad, para cubrir todas las necesidades que puedan tener clientes y proveedores. En total, contamos ya con unas 60 personas.

Juan Luis Requena: Destaca

que tenemos un equipo de grandes expertos en diferentes áreas de la arquitectura y el diseño, interiorismo y decoración, materiales, iluminación, infografía... Nos gusta mucho contar con la aportación del nuevo talento contratado, pues siempre da un aire fresco a los proyectos.

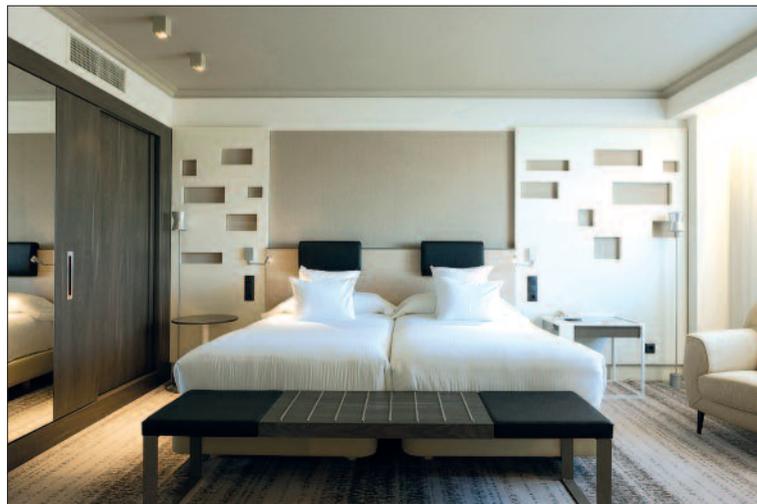
REQUENA Y PLAZA se caracteriza porque nunca da una negativa a nuevos retos. ¿Cuáles son los nuevos retos que plantea la arquitectura actual?

Juan Luis Requena: La sociedad reclama espacios en los que las personas deseen estar y disfrutar, pero no se puede olvidar que son espacios que están al servicio de un propósito principal, ya sea ocio, negocios, vida cotidiana... en definitiva, lugares que den respuesta a necesidades y problemas concretos de forma práctica, pero siempre teniendo en cuenta la estética. Este es el gran desafío: alcanzar esa coherencia entre lo estético y lo práctico.

Los proyectos acometidos por su despacho responden a la premisa de lograr la excelencia. ¿De qué manera definen ustedes esa excelencia?

Juan Luis Requena: La excelencia pasa porque nuestros espacios no resulten diferentes para sus usuarios. Si así fuera, supondría que no importa si es obra de REQUENA Y PLAZA u otro despacho. Otra premisa fundamental es que el proyecto satisfaga la necesidad principal para la que fue concebido.

José Plaza: Nuestros trabajos suman nuestro saber hacer, basado en nuestra experiencia, pero también una coherencia con el avance del tiempo. Esto es clave porque somos conscientes de que la excelencia de un proyecto conecta con dar una equilibrada respuesta al momento concreto del mercado y del cliente. Así, hacemos un esfuerzo continuo de transformación para seguir siendo garantía de éxito al elegimos para un proyecto.



Madrid Marriott Auditorium Hotel & Conference Center



Centro Principal de Control-Dispatching de Enagás (Madrid)

■ REQUENA Y PLAZA

www.requenayplaza.com

ENTREVISTA Dpto. de Comunicación y Marketing de Inphinity Glass

Inphinity Glass

Expertos en la transformación de vidrio para industria y arquitectura

El vidrio es uno de los materiales imprescindibles en cualquier construcción hoy en día, sus propiedades son valoradas por arquitectos e ingenieros. Actualmente este material, gracias a empresas como Inphinity Glass, adquiere una versatilidad mucho más amplia. Hablamos con sus responsables de comunicación para que nos pongan al día acerca de las inmensas posibilidades que el vidrio ofrece a un mercado cada vez más consciente de la necesidad de usar materiales sostenibles.



¿Cómo definirías Inphinity Glass?

Somos una empresa especializada en la manufactura y transformación de vidrio plano. Aunque nacimos en 2011 como Vidrios Templados, llevamos más de 25 años vinculados al sector. Con la mirada puesta en el futuro creamos este nuevo concepto. El esfuerzo y constancia de los más de cien trabajadores que formamos el equipo de Inphinity Glass nos llevan consecuentemente a la actualización digital en la que hemos invertido, apostando fuertemente por la calidad. Nuestra infraestructura está a la altura del presente, dejando clara nuestra determinación por ofrecer el mejor producto y servicio.

Un dato que me ha impactado: ¡más de 900 millones de posibilidades!

Para esta afirmación nos basamos en un sencillo cálculo de LEGO sobre la cantidad de combinaciones que se pueden hacer con seis ladrillos de 4x2 y del mismo color. En un paralelismo, si tenemos en cuenta que cada uno de nuestros productos se puede combinar en más de una forma con el resto, imagina entonces hasta dónde se puede llegar, entre tamaños, grosores de vidrio, tratamientos térmicos o solares, laminados e impresos. De ahí que nuestro asesoramiento sea primordial para atender las peticiones de nuestros clientes.

Sois una empresa que ha crecido muy rápido, ¿cuál es el secreto de este crecimiento?

Es gracias a una mezcla de experiencia, trabajo y valores vinculados a las personas de esta empresa. En Inphinity estamos muy atentos a cómo se mueven los

mercados. Además, nos alegra ver cómo por fin caminamos todos juntos en este movimiento de concienciación medioambiental que está logrando que, por ejemplo, en ingeniería, arquitectura o construcción se use cada vez más el vidrio en proyectos conscientes y responsables con los materiales utilizados. Están más que claras las cualidades y beneficios de este material, pero todavía las mejoramos más a demanda del cliente, adaptándonos a sus peticiones, por medio de las transformaciones que realizamos, aumentando sus propiedades de seguridad, resistencia, flexibilidad y durabilidad, además del factor estético que cuidamos desde cada departamento implicado.

¿Qué servicios ofrecéis y para qué clientes?

En Inphinity Glass realizamos transformaciones de vidrio float y el tratamiento que se les da es lo que aumenta sus cualidades en los aspectos antes mencionados. De esta manufactura resultan desde el vidrio templado al laminado y la combinación de vidrio templado + laminado; tenemos certificado Guardian Select; los vidrios pueden llegar a ser tratados para el ahorro energético con control solar, para protección contra los rayos UVA, para el control acústico, para la seguridad del hogar o el negocio, ... y múltiples aplicaciones más. Ahora estamos presentando un producto revolucionario: Super Spacer®, que convierte un elemento

de la vivienda, como es la sencilla ventana con doble acristalamiento, en un pilar clave de las certificaciones Passive House (una certificación que asegura que la nueva construcción puede ser considerada como sostenibles) y esto significa que influye en el ahorro energético de la vivienda, que se traduce en ahorro económico. Este elemento reduce considerablemente la condensación, lo cual hace ganar enteros en estética y confort (recordemos que la condensación puede llevar a generar moho peligroso para la salud). Y por supuesto, la impresión digital en vidrio, aplicable a todos los vidrios enumerados. Nuestros clientes van desde los sectores de la energía solar, la refrigeración, la

arquitectura o la construcción a prácticamente cualquier industria que requiera de nuestra materia prima.

Y también vidrio impreso...

Sí, aunque deberíamos especificar mejor el término ya que tradicionalmente se llama "vidrio impreso" a un vidrio con relieve, y lo que nosotros hacemos es impresión vitrificada: aplicamos pigmentos cerámicos sobre vidrio para después templarlo, lo que hace que forme parte del vidrio, asegurando la durabilidad y resistencia de la impresión. Es una diferencia bastante importante con respecto a la serigrafía o el vinilado. Imagina las aplicaciones de este método y las infinitas posibilidades con las que se podría jugar, por ejemplo, diseñando un edificio y teniendo en cuenta este componente estético para su fachada, pues con Inphinity Glass tienes esa posibilidad al alcance de una llamada. El límite está en la imaginación.

Comentas que el vidrio tratado es el futuro de la construcción sostenible, ¿por qué?

Ten en cuenta que la materia prima del vidrio es, resumiendo mucho, arena a la que se le aplica calor hasta fundirla. El vidrio es 100% reciclable. Y desde Inphinity Glass hemos asegurado el autoabastecimiento de energía con la colocación de casi 2000 paneles fotovoltaicos en nuestras instalaciones (nos hemos convertido por esto en la mayor planta solar de autoconsumo instalada por una empresa en Andalucía), gracias a lo cual, según los datos estimados, prevenimos la reducción de emisión de CO₂ de un total de 393 toneladas al año. Ya veníamos reciclando la totalidad de los residuos de vidrio, así

que para nosotros es un acto de compromiso energético natural, a la vez que un ahorro monetario, con el que queremos demostrar que con conciencia y voluntad, adaptarse y escoger productos que son responsables y generar un gran impacto positivo a nivel medioambiental y social es posible y viable. Con todo esto, debemos tener en cuenta la previsión que para el año 2021 tiene la legislación europea de obligar a que todos los edificios de nueva construcción utilicen energía proveniente de energías renovables.

¿El futuro de Inphinity Glass?

Por nuestra parte observamos cómo, a la hora de tomar una decisión de compra, se tiene muy en cuenta la posibilidad de elegir artículos de calidad, sostenibles y responsables con el medio ambiente. La tendencia de Inphinity Glass es llegar hasta donde su nombre indica y allí llegaremos de la mano de nuestro compromiso, que es ofrecer el mejor producto y de la mayor calidad. Para eso, invertimos en dos líneas de acción: la tecnológica y la humana. Por una parte, mejoramos los plazos de entrega y aumentamos la capacidad logística. Por otra, reconocemos el factor humano como uno de los pilares que añade un valor intangible de calidad extra al producto entregado. Adaptable y flexible son dos propiedades del vidrio, y nosotros somos vidrio.



inphinityglass.com
t. +34 951 50 54 99

ENTREVISTA **Andrés Medina** Director de Desarrollo de Negocio

“Coordinamos la construcción de la mayor planta fotovoltaica de Europa”

SÓLIDA Energías Renovables se fundó en 2007 de la mano de Enrique Romero y Fernando Rueda para convertirse en una de las principales ingenierías especialistas en energías renovables. Hoy, superada la crisis y gracias a la internacionalización, son referencia en el sector, con más de 50.000 MW de experiencia. Hablamos de su trayectoria y de su futuro con Andrés Medina, Director de Desarrollo de Negocio.



Lo que podría haber sido un problema se convirtió en una ventaja...

La verdad es que sí. Con la crisis tuvimos que explorar nuevos caminos, y decidimos salir al exterior. Empezamos con una filial en Brasil y una Joint Venture en Sudáfrica. Después vinieron Chile y Argentina... Hoy tenemos proyectos en más de 50 países.

¿Las energías renovables son el futuro?

Más que el futuro, son el presente. La sociedad está convencida de que el cambio es necesario y esto está presionando a los gobiernos para que inicien una auténtica transición energética. Los costes se han reducido drásticamente, por lo que ya no se pone en duda la competitividad de las renovables. En España tenemos una industria líder reconocida a nivel mundial y ha llegado el momento de hacer bien los deberes en casa.

De hecho, estáis inmersos en un proyecto de gran envergadura en España...

En los últimos dos años hemos participado en más de 50 proyectos en España, pero, sin duda, el que más nos enorgullece, es el de la planta fotovoltaica Núñez de Balboa, de 500 MW, la más grande en construcción en Europa, donde actuamos como ingeniería de la propiedad para Iberdrola.

¿La energía fotovoltaica es con la que más trabajáis?

En nuestros inicios, trabajamos mucho con la tecnología termosolar; cuando saltamos a Brasil, seguimos con la eólica; y en los últimos años ha irrumpido con fuerza la fotovoltaica. Contamos con especialistas en todas ellas, además de en subestaciones y líneas de alta tensión; el peso de cada tecnología nos lo acaba determinando el propio mercado, pero todas deben convivir.

¿Qué servicios ofrecéis?

Prestamos soporte a promotores, Utilities, EPCistas, fondos de inversión y entidades financieras en todo el ciclo del proyecto, desde su desarrollo hasta su puesta en marcha: analizamos los condicionantes del terreno, posibles optimizaciones y alternativas de evacuación; elaboramos proyectos para obtención de permisos e ingeniería de detalle para construcción; tenemos equipos de dirección y supervisión de obra en campo; en proyectos complejos, SÓLIDA incluso coordina a los distintos contratistas... Además, actuamos como *technical advisors* en procesos de compra-venta de activos.

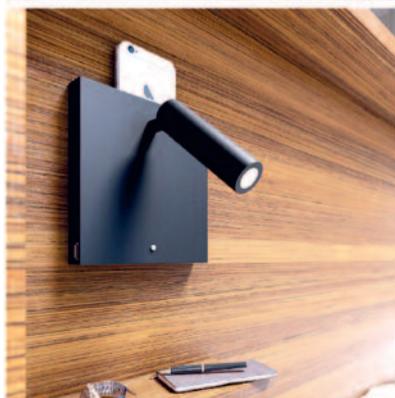
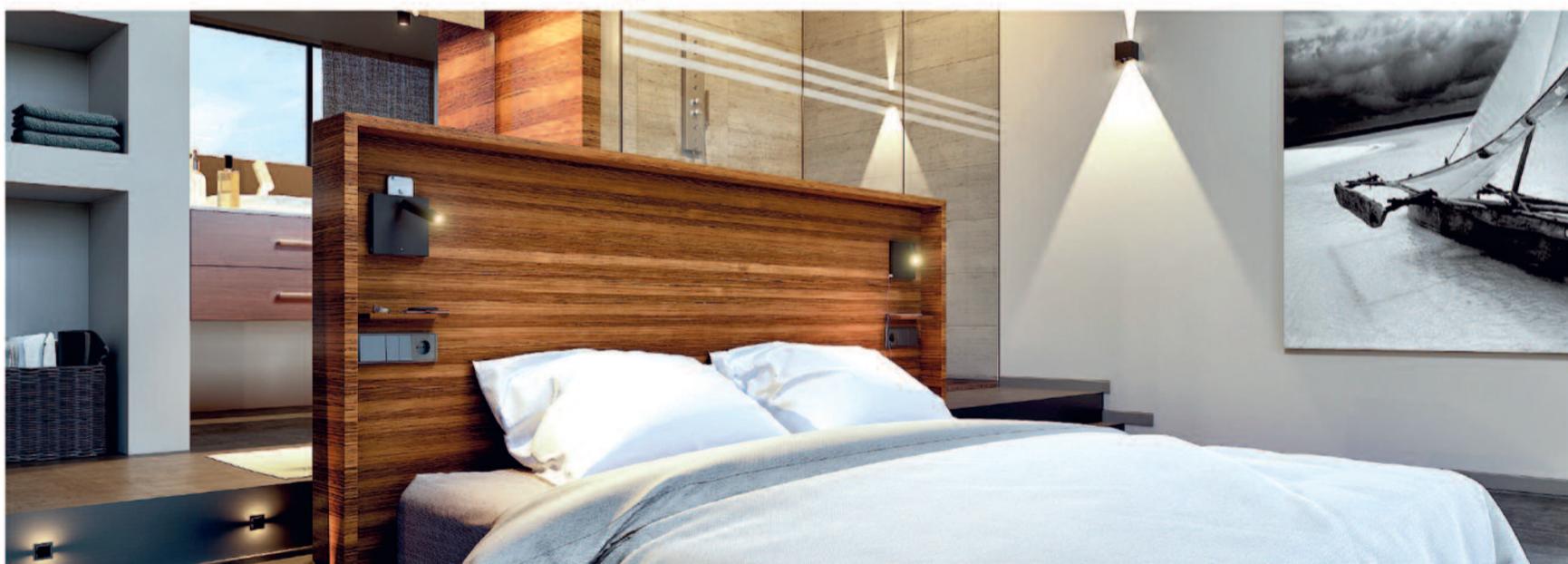
¿El objetivo es seguir creciendo?

Creemos que SÓLIDA tiene potencial para ampliar sus horizontes. Hemos duplicado nuestra plantilla de ingenieros y estamos cerrando acuerdos marco con clientes punteros a nivel internacional. La diversificación geográfica en mercados estratégicos y contar con un portfolio de clientes robusto y recurrente serán fundamentales.



www.solida.com.es

BENEITO FAURE®



CARGA MÓVIL POR INDUCCIÓN

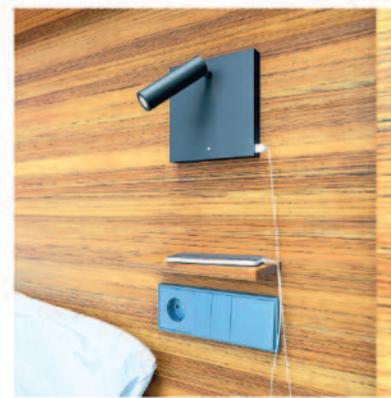
SWEET 4W LED

3 INTENSIDADES DE LUZ

25% 50% 100%

LUZ CÁLIDA 2.700K

www.beneito-faure.com



CARGA MÓVIL POR USB

ENTREVISTA **Jaime Caselles** CEO de SOLARAYS

Bienvenidos a la energía solar ultra-eficiente

Solarays, referente en tecnología de seguimiento solar pasivo, ha desarrollado un nuevo concepto para el seguimiento ultrapreciso de la posición solar sin el uso de motores ni dispositivos electrónicos ni consumo de energía. Lo consigue únicamente mediante el uso de leyes físicas, utilizando la expansión termodinámica. El avance abre la posibilidad de llevar la alta concentración solar a cualquier techo, haciendo posible el uso de células multiunión que doblan la eficiencia de las tradicionales células de silicio, permitiendo una generación simultánea de energía térmica para usos domésticos e incluso la posible generación de energía térmica de media temperatura (250-300°C) para usos industriales. Nos lo explica el responsable de la compañía.

¿Qué innovación ha dado lugar a la patente sobre la que hoy Solarays fundamenta su actividad?

La alta concentración conlleva el uso de caros y precisos seguidores solares que, por su elevado peso, se instalan sobre el suelo. Nuestra invención, basada en un sistema de seguimiento pasivo muy preciso, muy liviano, sin motores ni electrónica, permite llevar la alta concentración sobre cualquier tipo de techo, cosa que hasta la fecha ninguna otra tecnología existente ha podido conseguir a costes tan reducidos y competitivos como Solarays.

¿Por qué es novedosa?

Es la primera vez en el mundo que se consigue un seguimiento solar pasivo de tanta precisión.

¿Qué es el seguimiento solar pasivo?

El seguimiento solar pasivo es aquel en el que no es necesario el uso de medios activos, tales como motores, dispositivos electrónicos, etc., para conseguir el seguimiento.

Sobre esa base, ¿qué características definen su panel solar?

La característica principal es que este seguimiento pasivo hace posible llevar todas las ventajas de la concentración solar sobre

cualquier techo, de una forma económica y fiable. Permite el uso de células multiunión usadas en los satélites que doblan la eficiencia de las células convencionales de silicio. Además, permite el uso de la energía térmica con muy bajas pérdidas, ya que la radiación se convierte en calor en un área muy pequeña y mucho más fácil de aislar térmicamente del entorno.

Solarays hace posible la alta concentración solar en cualquier tipo de techo, generando energía eléctrica y térmica ultra-eficiente en un mismo módulo

Se trata de un sistema muy liviano (50% menor que los actuales sistemas de generación eléctrica y térmica, que requieren realizar instalaciones diferenciadas), que ocupa mucha menor superficie para generar los mismos kwh y con degradación nula durante toda su vida útil (25 años).

¿Qué eficiencia permite alcanzar?

Se alcanzan eficiencias eléctricas superiores al 33%, el doble de eficiencia en relación a la de los paneles de silicio convencionales, que en su versión de mayor calidad y coste alcanzan como máximo el 21%; y eficiencias combinadas (eléctrica y térmica) del 72%.

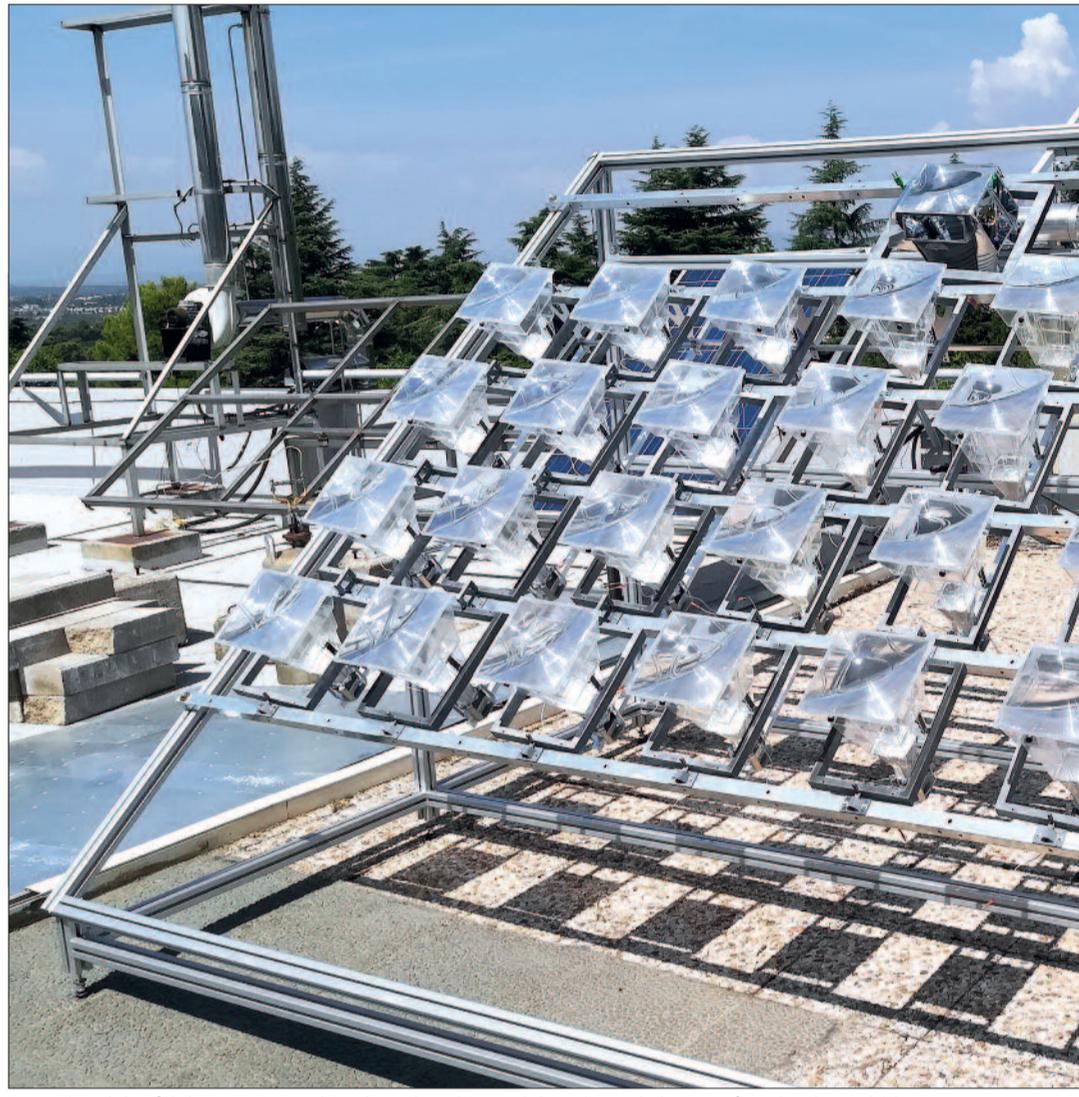
En la Comunidad Europea el consumo de energía final se distribuye en 47% calor, 32% transporte y 21% electricidad. Si queremos combatir el cambio climático es imprescindible generar calor con energías renovables, y la tecnología Solarays lo hace posible a precios muy competitivos.

¿Proporciona energía limpia y económica para todo tipo de aplicaciones?

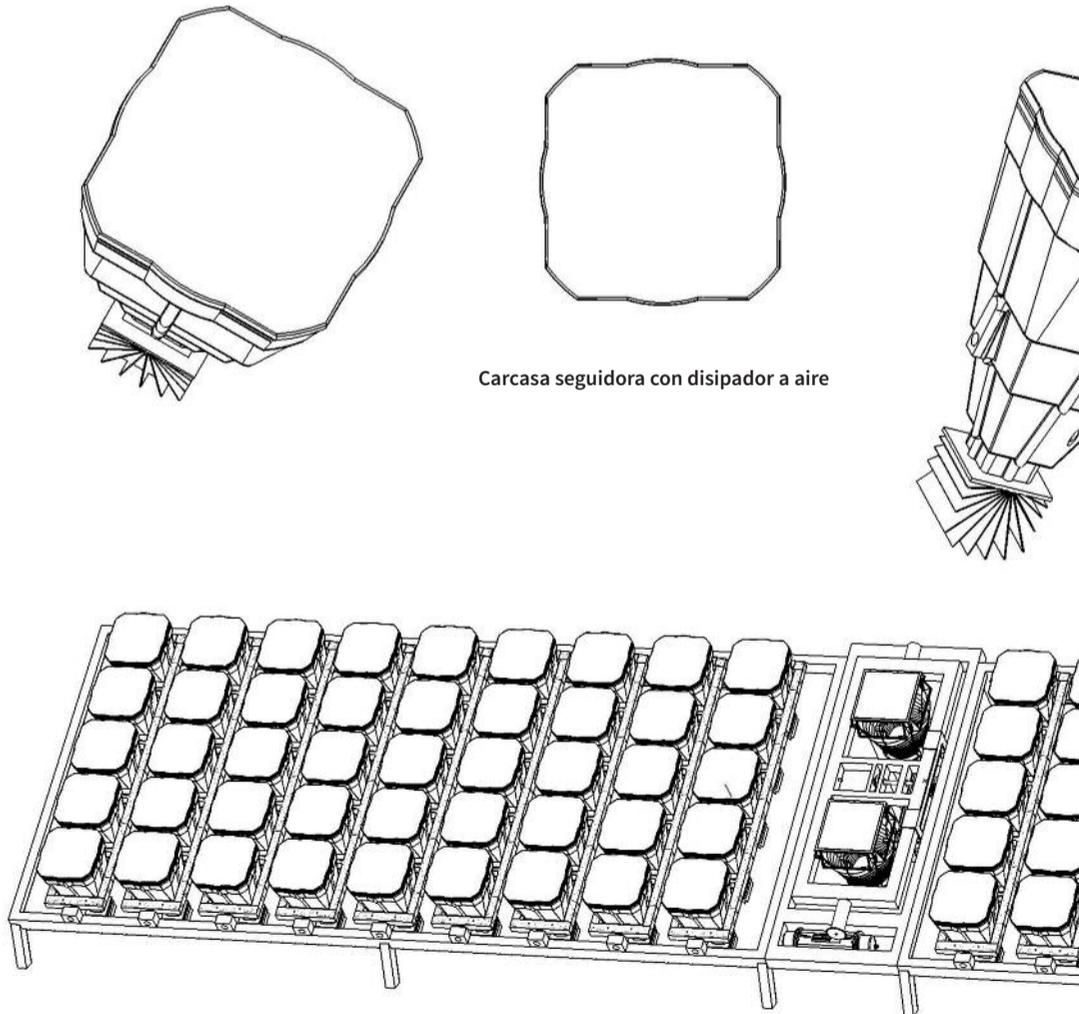
Sí, por supuesto. Supone una generación de energía mucho más barata que cualquier forma de generación de energía mediante la quema de combustibles fósiles. Al generar energía eléctrica y térmica en un mismo panel se logra captar el 72% de la energía del sol.

¿El seguimiento del sol permite captar más radiación al respecto del panel plano?

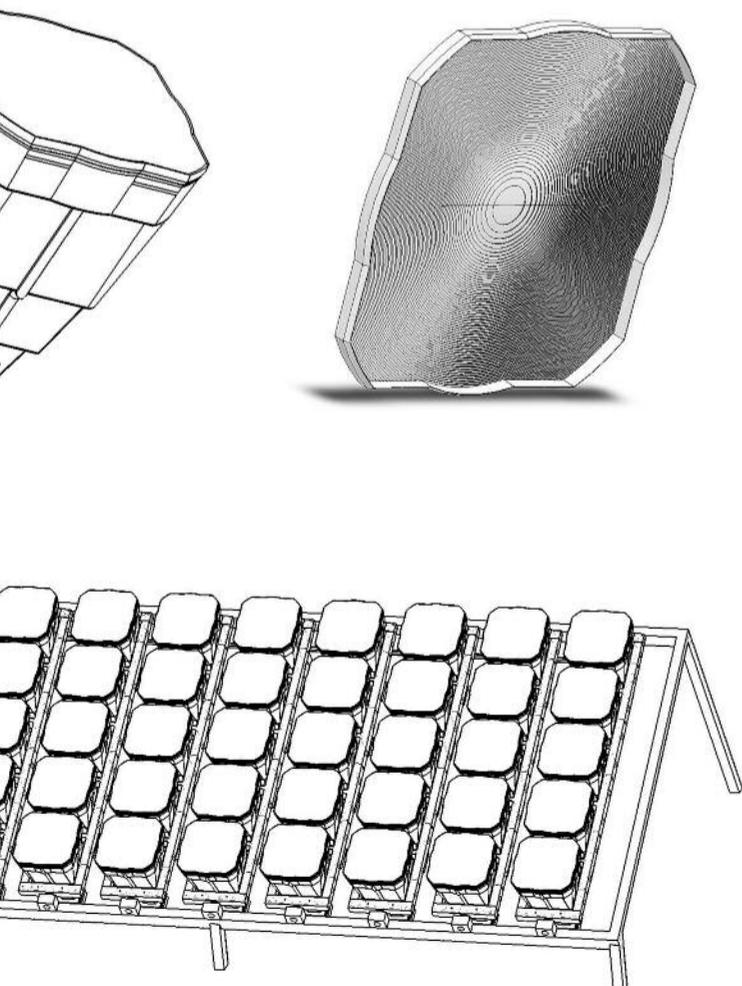
Como todos sabemos,



Prototipo del módulo SOLARAYS ubicado en la cubierta del Instituto de la Energía Solar de Madrid



Vista 3D del módulo SOLARAYS definitivo formado por 9x5x2 seguidoras, P_{máx} (W eléctricos)= 992 W , P_{máx} (W térmicos)=1.444 W



el sol hace un recorrido diario de este a oeste y un recorrido estacional de solsticio de invierno a solsticio de verano. Estos recorridos hacen que el panel plano fijo orientado al sur, con una elevación igual a la latitud, solo esté un momento al año perfectamente orientado a 90° respecto al sol. La cantidad de energía que impacta en el panel y la generación eléctrica y térmica consiguiendo es proporcional al ángulo que forma la superficie del panel respecto a la posición solar.

¿Qué otras ventajas tiene el panel solar de Solarays?

La generación de energía estable y continua a la máxima potencia durante todo el día hace posible un mejor acople a las curvas de consumo y no genera picos de potencia al mediodía. El hecho de aprovechar la energía térmica supone un aprovechamiento máximo de toda la energía solar y que, con menos área y peso, se genere mucha más energía. Además, los costes de generación son inferiores a cualquier tecnología existente, ya sea renovable o convencional.

¿Dónde puede instalarse?

Se puede instalar en cualquier techo o superficie. Incluso se puede elevar el módulo para poder seguir usando las azoteas de los edificios o instalarlo tipo porche para coches etc.

¿Eso acerca esta solución al particular?

Por supuesto. En las próximas décadas vamos a asistir a cambios radicales en la forma en que generamos y consumimos energía. Una de las características de la energía solar es que es muy distribuida y democrática. Indiscutiblemente, la generación de energía distribuida se está convirtiendo en la mejor opción y está previsto que será el gran cambio en el sector de la energía a nivel mundial en las próximas décadas. Para nosotros, esta generación distribuida es fundamental y nuestra solución esta especialmente enfocada a este fin. Por ello, nuestra tecnología se ha desarrollado para ser instalada de un modo sencillo y rápido sobre cualquier tipo de superficie y

para cualquier usuario: en viviendas unifamiliares, residenciales, hoteles, naves industriales, centros deportivos, piscinas, centros educativos, centros comerciales, suelos con regadío-agricultura y generación masiva entre otros. Solarays apuesta por un cambio radical en la generación y distribución de energía eléctrica y térmica.

¿Qué sucede con la energía térmica que se disipa? ¿Se puede aprovechar con un circuito de térmica?

Existe dos modelos de módulo Solarays: uno para la generación solo de energía eléctrica, en el que el calor producido se disipa al aire; y, otro para la generación combinada de eléctrica y térmica, en el que el calor se disipa a un fluido para el aprovechamiento en agua caliente sanitaria y/o calefacción etc.

¿Qué posicionamiento tiene Solarays en España con su panel de seguimiento solar pasivo?

En unos meses tendremos los módulos certificados según normas de calidad nacionales e internacionales. En 2020 empezará la comercialización del producto, teniendo ya en este momento una muy buena aceptación e interés por posibles usuarios.

Las grandes ventajas técnicas y la competitividad económica que ofrecemos nos hace estar convencidos de que nuestra tecnología será un gran éxito en el mercado de autoconsumo, no solo a nivel nacional sino también internacionalmente.

¿Solarays trabaja en el desarrollo de alguna otra patente?

La empresa cree firmemente en la investigación y desarrollo. Por ello vamos a destinar una parte muy importante de los recursos disponibles en perseguir soluciones basadas en la energía solar. En una primera etapa, está la generación de calor a temperaturas medias para la industria.

¿En qué consiste?

Consiste en que esta alta concentración permite alcanzar temperaturas de trabajo medias/altas. En este momento, estas medias temperaturas solo son

“Nuestra tecnología de seguimiento solar pasivo supone una reducción del 30% de los costes de generación de energía en comparación con los paneles solares convencionales de inclinación fija”

“La generación de energía distribuida será el gran cambio en el sector de la energía a nivel mundial en las próximas décadas. Nuestra solución está especialmente enfocada a este fin”

“Queremos ser parte de un futuro donde las energías renovables hayan sustituido las actuales energías contaminantes”

alcanzables con tecnologías cilindro parabólicas, lineales fresnel, discos parabólicos, que no son instalables sobre cualquier techo y además son caras. Nosotros apostaremos por hacerlo posible analizando muy bien estas temperaturas y que las eficiencias se mantengan altas.

¿Cómo van a seguir trabajando a futuro?

También está pendiente el uso del frío por absorción, es decir, generar frío con calor. Habrá que relacionarse con los centros científicos más punteros del mundo y analizar exactamente dónde está el estado del arte y, a partir de ahí, ver qué tecnología es la más adecuada y si podemos aportar mejoras.

¿Sobre la base de qué compromisos con la sociedad y el medio ambiente?

Solarays está plenamente comprometida con la sociedad y el medio ambiente. En Solarays ofrecemos soluciones para hacer frente al cambio climático y, para ello, proporcionamos energía solar de alta tecnología de forma más económica para el usuario final. Hacemos lo que hacemos porque creemos firmemente en que nuestras generaciones son las últimas que tendrán la oportunidad de mitigar el cam-

bio climático, así que es nuestra responsabilidad hacer todo lo que esté en nuestra mano. En Solarays luchamos por dejar un mundo mejor a las futuras generaciones... ¿Qué le vamos a decir a nuestros nietos? Queremos ser parte de un futuro donde las energías renovables hayan sustituido las actuales energías contaminantes. Queremos un futuro verde y limpio. Reducir los gases de efecto invernadero precisa de generación eléctrica y térmica renovable. Nos enfocamos en llevar la mejor investigación y desarrollo a la producción industrial en masa, ofreciendo a los usuarios finales la forma más económica y limpia de satisfacer sus necesidades de consumo de energía. Así luchamos contra el cambio climático y brindamos a las siguientes generaciones un mundo en el que será posible vivir.

¿Qué filosofía diferencia a Solarays?

Todo lo que no es imposible, en principio, es posible. Lo que vale la pena suele ser difícil, pero no imposible. Hasta que no se han investigado todos los caminos con mucha tenacidad no se puede afirmar que algo es imposible.

Femepa, en la cima de la excelencia con el sello EFQM 500 Premium

Es la tercera vez que el Club Excelencia en Gestión otorga a Femepa (Federación Provincial de la Pequeña y Mediana Empresa del Metal y Nuevas Tecnologías de Las Palmas) el sello EFQM (European Foundation for Quality Management), que no sólo ha puesto de manifiesto su “vocación innovadora y de mejora”, sino también la consecución de los objetivos planteados, amén del mantenimiento y evolución de los mismos en el tiempo.

En esta ocasión, además, ha sobrepasado la máxima calificación posible, lo que ha llevado a los evaluadores del Modelo EFQM a definirla como “líder local en ejecución de proyectos públicos”, al tiempo que han destacado que ha sabido orientar su negocio “a un mercado no público, tratando de generar ser-

vicios y productos sin depender de ayudas públicas”.

De la misma forma, este informe ha resaltado que “Femepa, gracias a sus alianzas, dispone de información suficiente para adelantarse a las necesidades del mercado e incluso a ser pioneros en la gestión de servicios y productos”, sin obviar “los cambios normativos”.

No obstante, los líderes de la misma, que han contribuido a “fortalecer el conocimiento, la imagen del sector y de la propia Federación en toda la sociedad”, son “referentes en congresos sectoriales, tanto a nivel local como nacional”, evidenciando su “compromiso con la excelencia, a través de la implantación de sistemas de

gestión, Modelo EFQM, participación en grupos de trabajo, etc.”.

Por otro lado, esta evaluación ha desglosado los diferentes aspectos que ha tenido en cuenta para conceder una vez más el sello de Excelencia Europea con tanta rotundidad. Y es que Femepa se ha erigido como “referente en orientación profesional para el empleo, atendiendo a más de 30.000 usuarios en la provincia de Las Palmas, y respaldado por un servicio de formación sectorial con un 68% de inserción laboral de su alumnado”.

En la misma línea, ha subrayado que es notorio el avance en materia de

RSC (Responsabilidad Social Corporativa), con un plan propio que fomenta la igualdad de oportunidades, con la elogiada iniciativa del “CV Anónimo”. No en vano, Femepa posee el prestigioso distintivo que otorga el Ministerio de Igualdad. También hay que destacar el compromiso

con la seguridad en el trabajo, impulsando la Tarjeta Profesional del Metal (TPM), herramientas para la coordinación de actividades empresariales, a través de la plataforma Metaldoc, y liderar -junto con Femete- la lucha contra la economía sumergida a través de la plataforma “Yo-SoyLegal”.



www.femepa.org

Metaldoc y TPMformación, productos estrella de ámbito nacional

Femepa prosigue ideando servicios de gran interés y ayuda para el sector, como es el caso de Metaldoc y TPMformación, que son dos proyectos pioneros que facilitan la labor de todas las partes implicadas en el mercado.

Metaldoc, por un lado, se presenta como la gran aliada de las empresas que se manejan en entornos B2B (Business to Business), es decir, proveedoras y clientes de servicios. Al componente de conectividad entre ellas, mediante la posibilidad de identificar al proveedor adecuado y comunicarse con él para solicitar y recibir presupuestos, se añade la necesaria gestión documental de la obligación legal de coordinación de actividades empresariales, de manera que la relación en esta plataforma se extiende desde el “encuentro” entre ambas hasta el final de la operación. Durante este período, Femepa se encarga de validar la documentación obligatoria que cualquier proveedor debe facilitar y todo cliente debe exigir antes de comenzar un trabajo a su servicio o en sus instalaciones. Todo ello de la mano de la plataforma CAE líder, Metacontratas, integrada en Metaldoc.

Otra de las ventajas de este servicio es que permite a todos los proveedores dados de alta comunicarse con los posibles clientes que tam-

bién lo usen, con lo que la gestión documental, ahora individualizada y, por tanto, con necesidad de repetir con cada cliente, se simplifica a una sola gestión. Ello supone un ahorro de tiempo y esfuerzo al empresariado que la utiliza, así como le garantiza que los documentos consultados son válidos y vigentes.

Por otro lado, TPMformación es una iniciativa inédita liderada por CONFEMETAL, pero auspiciada y ejecutada por Femepa, que ha supuesto la puesta en marcha de una marca bajo la que se suman las principales patronales del metal de España, obligadas por el Convenio Estatal del Metal a una formación específica en Prevención de Riesgos Laborales, que suma 31 oficios diferentes, así como formación online para personal directivo y de oficinas de todas las empresas del sector.

Con TPMformación, se ha conseguido cualificar -desde 2018- a más de 10.000 trabajadores en todo el territorio nacional, así como se ha dado soporte documental a través de los manuales elaborados para todas las acciones formativas puestas en marcha en el sector. Y todo esto con el soporte técnico y tecnológico puesto en marcha por Fundación Femepa desde Las Palmas de Gran Canaria para toda España.



El compromiso de Femepa y de su presidente con la sociedad

Vicente Marrero está a punto de finalizar su segundo mandato consecutivo en la presidencia de Femepa, a la que llegó en 2011. Bajo su batuta, se han conseguido importantes logros para el sector del metal en la provincia de Las Palmas, siendo el más reciente el ahorro, por parte de las empresas asociadas, del pago del plus compensatorio de formación y empleo, recogido en los tres convenios colectivos y que garantiza la formación continua de los trabajadores.

Asimismo, ha tomado buena parte en la lucha contra la economía sumergida, a la que considera “la peor lacra a la que nos enfrentamos, al ir en contra de todo aquello que nos hemos propuesto garantizar, como son: la legalidad y la seguridad en el trabajo”. Por este motivo, ha promovido que las campañas en este sentido se dirijan al consumidor final para que “sea el cliente el que exija la factura de cualquier servicio, ya que ambas partes tienen que asumir este compromiso, cuyos beneficios son para la sociedad en su conjunto”.

Por otra parte, Marrero ha manifestado la intención de subir a Femepa al tren de la Responsabilidad Social Empresarial: “Queremos comprometernos a llevar a cabo un conjunto de acciones que tengan repercusio-



nes positivas en la sociedad de la que formamos parte, contribuyendo a fomentar nuestros valores, visión y misión empresarial”, ha declarado, al tiempo que ha añadido que “entre los objetivos que llevaremos a cabo, se encuentran: el desarrollo económico sostenible, el consumo y la producción sostenible, la lucha contra la economía sumergida y la igualdad de género”.

GRUPO
HOROENTREVISTA **Ángel Escribano** Consejero delegado de Escribano Mechanical & Engineering

“Nuestro sistema reduce a cero el error humano en la detección de naufragos”

En tan sólo 30 años, Escribano Mechanical & Engineering ha pasado de ser una pequeña empresa familiar que mecanizaba piezas para automóviles a tener 300 empleados, exportar el 90% de su producción y facturar más de 50 millones de euros. Detrás está el esfuerzo de su fundador y el afán de superación de sus hijos.

¿Cómo han logrado un crecimiento tan exponencial?

Yo me incorporé muy joven a trabajar con mi padre, y poco después se unió mi hermano Javier, que hoy es el presidente de la empresa. Era un negocio pequeño y todo lo que ingresábamos lo invertíamos en comprar máquinas para aumentar nuestra capacidad de producción. Hacíamos el mecanizado de piezas para elevadoras de camión y un día, como teníamos cerca a CASA, la predecesora española de Airbus, fui a presentarme y ofrecer nuestro trabajo. Así conseguimos entrar en el sector aeronáutico, lo que nos ayudó a crecer más. Pero fue en 2011, cuando entramos en el sector de la defensa con un contrato bastante grande,

cuando dimos un salto cualitativo importante. Nos trasladamos a Alcalá de Henares, compramos más máquinas y nos especializamos mucho más, hasta convertirnos en una empresa líder y de referencia mundial en el mecanizado de alta precisión. Desde entonces hemos duplicado nuestra cifra de facturación y hemos pasado de 50 empleados a cerca de 300.

¿Cómo lograron ese importante contrato?

El secreto del gran salto fue que decidimos pasar de la fabricación de piezas para terceros a incorporar nuestra propia ingeniería y dar un nuevo valor añadido al ofrecer a nuestros clientes el desarrollo y la integración de sistemas,

con soluciones totalmente ad hoc. Tenemos todas las capacidades de fabricación e ingeniería para no depender de terceros, que es lo contrario de lo que han hecho las empresas de nuestro sector, que han tendido a externalizar.

¿Es eso lo que les diferencia de sus competidores?

En el mercado de la defensa las empresas suelen ser muy grandes, de 9.000 empleados o más. Nosotros nos enfocamos sobre todo en innovación, siempre ofrecemos la última tecnología del mercado, porque la tecnología en defensa cada dos años queda obsoleta, y tienes que invertir continuamente para no quedarte atrás. Y como aquí fabricamos absolutamente todo,



tanto la parte mecánica como la óptica y la electrónica, y hacemos el diseño, la ingeniería e integramos, nos podemos adaptar mucho mejor a las necesidades del cliente. Es un nicho de mercado en el que no tenemos competencia, porque las grandes empresas tardan mucho más, su precio es mucho más caro, no se adaptan tanto a las necesidades del cliente ni tienen la última tecnología. Nosotros tenemos más de 90 máquinas de dos, tres y cinco ejes para mecanizado de alta precisión, con la más sofisticada tecnología, y somos el único fabricante español de tecnología láser para fabricación de lentes.

¿Ofrecen algún valor añadido a sus clientes?

Los clientes siempre piden una componente de transferencia de tecnología, no se trata de comprar un equipo que no saben cómo funciona, quieren aprender a manejarlo y que les demos un servicio de mantenimiento in situ. Podemos hacerlo porque somos fabricantes, no dependemos de un tercero, y eso les gusta mucho.

¿Qué desarrollos relevantes han llevado al mercado?

Nuestros desarrollos en defensa nos han permitido aplicar tecnologías innovadoras al mundo civil, y ahí está uno de nuestros mayores éxitos, el Albatros, que es un sistema de detección automática de naufragos en el mar. Lo que hemos hecho es adaptar nuestras cámaras de infrarrojos a una aplicación para atender a una necesidad que nos planteó Salvamento Marítimo. Hay muchos competidores que tienen cámaras tér-

micas, pero la nuestra incorpora un software que hemos desarrollado para la detección automática y geolocalización de un naufrago en el mar en condiciones adversas, agilizando su rescate, reduciendo a cero el error humano y pudiendo barrer zonas más amplias de mar en menos tiempo, con el objetivo final de salvar vidas humanas. Además, puede tener otras aplicaciones, como la búsqueda de vertidos tóxicos.

Y en defensa, ¿cuál ha sido su desarrollo más importante?

Hemos desarrollado unas plataformas giroestabilizadas en dos ejes, que están destinadas a su integración en buques, patrulleras y vehículos de todo tipo. Están preparadas para integrar en ellas un arma que se dispara automáticamente. No fabricamos ni vendemos armas, lo que hacemos es automatizar el proceso del disparo para que no tenga que haber un soldado junto a la plataforma. Con nuestro sistema, el soldado siempre está protegido, y más aún con el nuevo desarrollo que hemos lanzado ahora, que permite dirigir los vehículos y patrulleras a distancia; es como un dron. En Suramérica se utiliza mucho con los narcotraficantes. La máxima es no perder una vida humana. Es un campo en el que queda muchísimo por desarrollar. El campo de la estabilización ha sido otro de nuestros retos, porque se trata de vehículos que van por terrenos abruptos. Y también hemos desarrollado un sistema de simulación muy potente que permite que te puedas entrenar e incluso evaluar tu nivel y que cuando

uses el sistema en una situación real, sea exactamente igual, con los mismos mandos y el mismo sistema.

¿Qué inversión ha acompañado a su crecimiento?

En los últimos siete años hemos invertido 70 millones de euros en tres bloques: recursos humanos y formación, I+D+i y nuestras nuevas instalaciones, que han sumado 18.000 metros cuadrados a los 14.000 que teníamos, y están preparadas para duplicar nuestro personal, lo que muestra un poco nuestros objetivos para los próximos diez años. Están mucho mejor preparadas, con 14 terrazas al aire libre para que todo el mundo tenga luz, comedor, gimnasio e incluso un puesto de fruta para fomentar la vida saludable. Y tenemos bicis para que los empleados se puedan desplazar de un edificio a otro. Nos esforzamos en retener el talento, porque nos cuesta mucho encontrar perfiles especializados. Tenemos convenios con centros de formación y universidades y siempre tenemos a unas 20 personas en prácticas, que se forman con nosotros durante tres o cuatro años, y el 95% se suelen quedar. También tenemos una cátedra en la Universidad de Alcalá de Henares, sobre todo para acercar la empresa a la formación que se da allí, y vienen muchos estudiantes a hacer con nosotros su doctorado o su proyecto de fin de carrera.


www.mecaes.es

ENTREVISTA Adrián Navarro CEO del Grupo Hierros y Transformados – Metalpanel

“Ofrecemos valor añadido en estructuras para parques fotovoltaicos”

Hierros y Transformados y Metalpanel son empresas especializadas en la transformación de bobinas de acero con diferentes acabados para sectores muy diversos. Para conocer con más detalle cuál es su labor, hablamos con su Director General, Adrián Navarro.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Hierros y Transformados nació en 1985 y es la empresa matriz de la que nació en 1999 Metalpanel. La actividad de la empresa consiste en la transformación de acero para elaborar diversos tipos de productos: perfiles abiertos, mecanización de tubos por láser, perfilado de chapa para fachadas y cubiertas, paneles sándwich, fabricación y corte de tubos para señalización vial y otros usos... Todo esto tiene aplicación en diversos ámbitos, desde la construcción de estructuras para naves industriales hasta el sector fotovoltaico, uno de los más importantes para nosotros en los últimos años.

¿Cuándo se creó Metalpanel y con qué objeto?

Metalpanel nació en 1999 con la intención de ofrecer un producto acabado para cerramientos industriales incorporando el valor añadido del aislamiento térmico y acústico, aprovechando para ello la experiencia que ya teníamos en el sector. Su actividad se basa en transformar el acero incorporándole en un continuo proceso de fabricación el aislamiento tanto de poliuretano como de lana de roca, en función de la exigencia que su uso final requiera. Así se fabrican los paneles sándwich en continuo.

¿Qué aplicaciones tiene?

Muy diversas. El panel sándwich se utiliza en cerramientos, en fachadas para la construcción de cámaras frigoríficas y logísticas, en el ámbito residencial... Se trata de un producto que ofrece una gran capacidad de aislamiento y rapidez de montaje que presentamos en dos modalidades, dependiendo de si el cliente busca aislamiento térmico o acústico. Para la insonorización y resistencia al fuego utilizamos panel sándwich con lana de roca,

mientras que para el aislamiento térmico utilizamos poliuretano como aislamiento entre las dos chapas de acero. Con el tiempo, nuestro panel ha ido encontrando más aplicaciones, como la sectorización de zonas con riesgo de incendio o también las construcciones de bodegas, de granjas de pollos, porcino u otro tipo de estabulación. Así como desarrollos de paneles imitación TEJA para uso residencial y de rehabilitación.

En estos momentos en METALPANEL disponemos de 4 líneas de fabricación en continuo, que permiten capacidades de fabricación de 4 millones de m² al año.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

Actualmente tenemos dos centros productivos. La sede central está en Quintanar de la Orden, en la provincia de Toledo. Allí tenemos 200.000 metros cuadrados de instalaciones, 80.000 de ellos construidos, a los que se suma una fábrica más pequeña en Madrid que tiene 2.000 metros cuadrados de instalaciones. En conjunto, nuestro equipo está formado por 270 personas y tenemos delegaciones en todas las comunidades autónomas de España y también en otros países como Por-

tugal, Reino Unido, Panamá, México, Argelia, Mozambique y Marruecos que se ocupan no sólo de sus mercados locales, sino también de sus zonas de influencia.

Lo que significa que tienen actividad exportadora...

Sí. Metalpanel destina aproximadamente el 40% de su producción a la exportación y está presente en 38 países de diversos continentes. En el caso de Hierros y Transformados el peso de las exportaciones menor (solo de un 10%) porque es un producto de menor valor añadido.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

En el caso de Metalpanel, nuestros clientes son sobre todo los instaladores de cerramientos de naves industriales, pero también las ingenierías, distribución y las constructoras. En cuanto a Hierros y Transformados, instaladores de cerramientos y almacenes de hierro y también con las firmas de gran distribución para este tipo de perfiles y productos, como puede ser Leroy Merlin. Por otro lado, un importante perfil de cliente es el estructurista, tanto de naves industriales como de parques fotovoltaicos, un sector que es muy importante para nosotros.



¿Qué diferencia a la compañía de sus competidores?

Hay dos aspectos que nos definen muy bien: la diversificación y el gran volumen de transformación que podemos manejar con las continuas inversiones. Piense que en nuestras instalaciones podemos trabajar para ámbitos tan diferentes como son las energías renovables, la señalización vial, las granjas, las oficinas, los invernaderos para el sector agrícola, el sector del mueble, el sector agroalimentario, las estructuras, la carpintería metálica, la construcción de naves industriales... Todo esto es posible gracias a nuestra versatilidad y a las continuas inversiones que hemos realizado los últimos años para dotarnos de la maquinaria más avanzada para el procesado del acero y también para la fabricación del panel sándwich. Ambas fabricas tienen en estos momentos una cifra de transformación de acero anuales de 100.000 toneladas/año.



¿Qué valor añadido aportan al mundo de las renovables?

Destinamos al sector de las energías renovables cerca de 40.000 toneladas de acero al año, repartidas entre una decena de proyectos al año en marcha en diversos países. Dada la envergadura, exigencia de calidad y fuertes intensidades de suministro de estos proyectos de fotovoltaica lo que valoran los clientes es que podamos convertirnos en un proveedor único por proyecto de todo el acero y sus mecanizados, capaz de transformar los diferentes elementos de tubo y perfiles abiertos que componen una instalación de este tipo. El cliente así simplifica su proceso de contratación y obtienen una ventaja en trazabilidades, garantías y demás requerimientos. Así como agilidad en los procesos de compra y apoyo en la financiación de estos grandes proyectos. De hecho, la evolución nos ha llevado a que

concienciación de apostar por energías de origen limpio y natural como el sol y el viento vuelve a cobrar importancia en España y el resto del mundo. Pensamos que Hierros y Transformados tiene un papel importante que jugar en el crecimiento de los parques fotovoltaicos, y más aún teniendo en cuenta que un plazo de 10 solo en España hay previsión de construir y conectar parques solares de un volumen aproximado de 40.000Mw

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

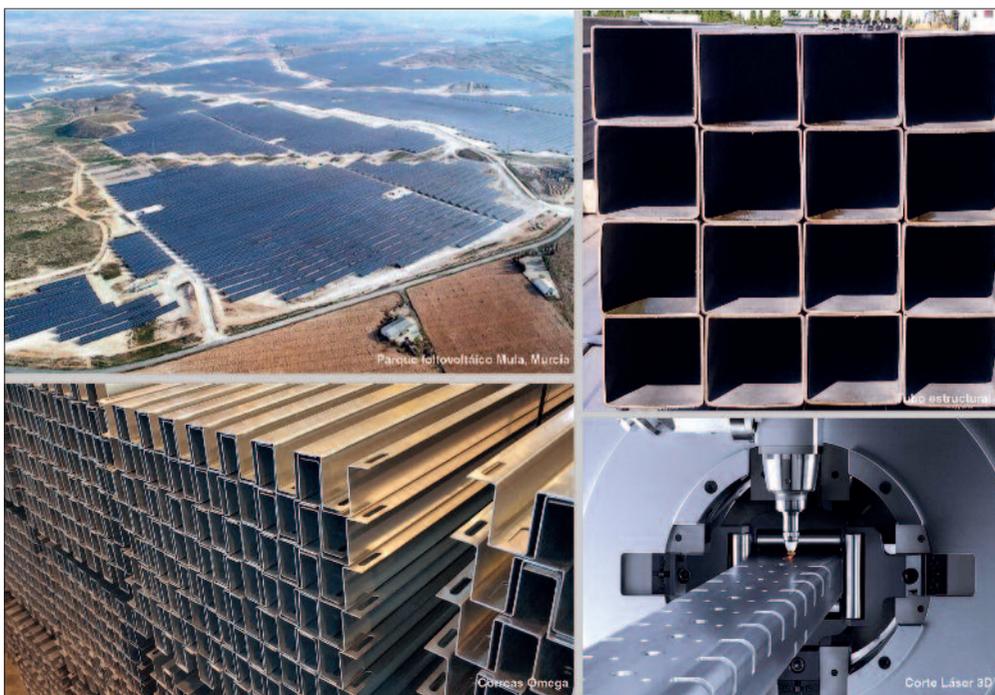
El futuro pasa por diversificar y aumentar la capacidad de producción y por invertir para poder hacer cosas distintas aportando innovación y mayor productividad. Eso nos permitirá, como hemos hecho en el caso de las energías renovables, entrar en nuevos sectores.

A medio plazo, estudiamos la creación de un centro de producción fuera de Europa para METALPANEL, seguramente en algún país de Latinoamérica.

Desarrollamos proyectos internos para potenciar la responsabilidad social corporativa. Y por supuesto seguiremos trabajando para ser una empresa en la que las personas puedan desarrollarse y llevar a cabo un proyecto de vida que permita no solo el desarrollo profesional sino la conciliación familiar y personal de cada uno de nuestros trabajadores.

¿Hay margen de crecimiento en este campo?

El sector de la energía fotovoltaica tuvo un cierto parón hace unos años, pero la liberación del sector, el autoconsumo, el cambio climático y la



GRUPO
HOROS**ENTREVISTA José García-Sicilia Suárez** Presidente y Fundador de Audiovisual y Marketing, S.L.

“Somos una empresa dedicada en exclusiva a la oftalmología”

AUDIOVISUAL & MARKETING (AVPM) es una empresa que da servicios integrales a la oftalmología, desde comunicación hasta gestión, pasando por administración, web, publicaciones en distintos formatos, diseño, asesoramiento legal y organización de Congresos y Reuniones oftalmológicas. De hecho, este año están organizando el 95 Congreso de la Sociedad Española de Oftalmología. Lo vemos al detalle con su Presidente y Fundador, José García-Sicilia.

¿Cómo va el Congreso?

La verdad es que se ha trabajado mucho para llevarlo a cabo, pero ha valido la pena. Hemos reunido a más de 3.000 asistentes (contando con los laboratorios y Casas Comerciales dedicados a esta especialidad) que asistirán a las conferencias, a las ponencias y participarán en las actividades del congreso... Pero sobre todo, y lo más importante, es que es un punto de encuentro para que los profesionales puedan hablar, debatir y comentar las últimas investigaciones y avances relacionados con la oftalmología. De estas relaciones siempre surgen sinergias e ideas que muchas veces pueden llegar a ser más importantes que las ponencias en sí. También se podrían hacer videoconferencias o leer artículos en las revistas científicas, pero el contacto personal directo es lo que al final enriquece de verdad, ya que ves las reacciones de tu interlocutor y puedes preguntar e interpelar directamente.

3.000 personas son mucha gente...

Sí, pero piensa que van rotando. Por un lado, no se pueden dejar los hospitales sin médicos, y por otro, no a todos les interesan los mismos te-

“La especialización la dan 40 años dedicados, en exclusiva, a la Oftalmología”

mas: dentro de la especialidad que es la oftalmología respecto de la medicina, hay después una subespecialización en partes concretas, por ejemplo, hay especialistas en glaucoma, en córnea, en retina, en transplantos...

¿Existen muchas reuniones y congresos de oftalmología?

Sí, además de las que realizan las Sociedades de Oftalmología a nivel nacional y autonómico, existen reuniones monográficas muy polarizadas en un determinado tema, además de Cursos de formación. Cabe destacar uno de los más relevantes que es el Curso Monográfico de Iniciación a la Oftalmología, que realizamos con el Instituto de Investigaciones Oftalmológicas Ramón Castroviejo en la Universidad Complutense de Madrid, bajo la Dirección de los Catedráticos D. Julián García Sánchez y D. Julián García Feijóo.

Por otro lado, también organizamos reuniones y cursos de instituciones privadas como el Curso Fernández-Vega,

que se realiza anualmente, versando sobre un tema de actualidad, en el Salón de Actos del Instituto Fernández-Vega en Oviedo.

¿Y del 95 Congreso de la Sociedad Española de Oftalmología qué destacarías?

Pues, por nombrar algunas, este año la Ponencia oficial del Congreso sobre el Astigmatismo, de los Doctores José Ángel Cristóbal y Ramón Ruíz Mesa; la Mesa Redonda oficial “Big Data en oftalmología” de los Dres. José María Martínez de la Casa y Javier Aritz Urcola Carrera y la Comunicación Solicitada oficial “Ética, deontología y humanismo en las nuevas tecnologías” de los Dres. Juan Antonio Cárceles Cárceles y José Antonio Gegúndez Fernández. Cabe destacar también la conferencia que dará el Profesor Christophe Baudouin, de Francia, sobre la Superficie Ocular; la Conferencia del Profesor Rufino Silva, de Portugal, que hablará sobre Degeneración Macular y la del



José García-Sicilia Suárez, Presidente y Fundador de Audiovisual y Marketing

Doctor Ramón Lorente, que versará sobre Cataratas Traumáticas.

Tengo entendido que este año vuestra publicación, Información Oftalmológica, está de aniversario...

Efectivamente, cumple 25 años justo en estos días en que se celebra el 95 Congreso de la Sociedad Española de Oftalmología, ya que el primer número salió en septiembre de 1994.

¿Qué nos puedes contar sobre Información Oftalmológica?

Es un periódico que, como su nombre indica, informa sobre distintos temas alrededor de la oftalmología, tanto nacional como internacional: investigaciones, noticias, entrevistas, material... Y también

hay una agenda de todos los eventos de oftalmología que los especialistas deben tener presentes a lo largo del año, para que no se solapen reuniones o Congresos con otros que les puedan interesar. Hacemos una tirada de unos 4.000 ejemplares que llegan a todos los oftalmólogos de España y a oftalmólogos interesados en la publicación que viven en otros países. Además, coincidiendo con el aniversario, vamos a lanzar una web con todos los ejemplares de Información Oftalmológica, para que puedan acceder a nuestra publicación en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Nuestro periódico no deja de ser parte de la historia de la oftalmología: todo lo acontecido de relevancia ha quedado escrito ahí para su consulta.

El periódico cumple 25 años, pero AVPM tiene más de 40, ¿debe haber cambiado mucho todo este mundo?

La verdad es que ha habido muchos cambios, y de hace 40 años a ahora, la oftalmología ha dado pasos de gigante con los múltiples avances que se han llevado a cabo. Pero no solo la medicina, nosotros también nos hemos tenido que adaptar a las nuevas tecnologías que han ido apareciendo. Por ejemplo, cuando empezamos no podíamos ni imaginar que daríamos servicio de creación de webs porque internet ni existía. Fuimos pioneros en esta tecnología, pues el primer programa científico que se pu-

blicó online fue el del 72 Congreso de la Sociedad Española de Oftalmología que se celebró en Madrid en 1996. O el periódico mismo, publicarlo era muy costoso y suponía un gran esfuerzo. Ahora con la informática y las nuevas tecnologías ya lo haces todo.

¿Y de dónde surge crear Audiovisual y Marketing, S.L.

Yo estudié Publicidad y Marketing y comencé a relacionarme con la medicina trabajando en una empresa familiar que se dedicaba a estas actividades. Vi la oportunidad de aplicar mis estudios y mis conocimientos profesionales a la gestión y organización de las Sociedades Oftalmológicas que existían en ese momento, y así empezó. Después entraron mis hermanas, posteriormente mis hijas... Y ahora ya somos 12 personas.

Aquí también veo una especialización de la especialización...

La especialización la dan 40 años dedicados, en exclusiva, al mismo colectivo. Igual que los oftalmólogos van reduciendo el campo hasta ser absolutamente expertos en algo muy concreto, nosotros también somos expertos en el campo en el que nos movemos. Ahora mismo trabajamos con el 90% de los oftalmólogos de España y con las principales Sociedades Oftalmológicas a nivel nacional y alguna regional, pero también colaboramos con sociedades internacionales, para ayudarles en proyectos, para la realización de Congresos, de publicaciones, etc.

Todo este servicio a la oftalmología te ha reportado algunos reconocimientos, ¿verdad?

Correcto, y es algo que me hace especial ilusión, que sin ser oftalmólogo ni haber estudiado medicina hayan valorado que había hecho méritos suficientes como para recibir, de la Sociedad Española de Estrabología, un premio cuando Audiovisual y Marketing cumplió 25 años al servicio de esta Sociedad, por su dedicación y buen trabajo; un reconocimiento de la Clínica Barraquer, por mi dedicación a la oftalmología; o la Insignia de Oro que la Sociedad Canaria de Oftalmología me otorgó. Es un orgullo después de una vida dedicada a esta especialidad.



El Dr. José Aguilar Estévez entregando la Insignia de Oro de la Sociedad Canaria de Oftalmología el 14 de Julio del 2013.



El Profesor Joaquín Barraquer Moner, José García-Sicilia y el Profesor Rafael Barraquer Compte

Clínica Rementería

Excelencia médica basada en tecnología, experiencia y trato humano

La mejor tecnología en microcirugía ocular, la superespecialización del equipo médico y una cultura centrada en proporcionar la mejor experiencia al paciente, las claves del éxito de esta clínica madrileña, referente en oftalmología moderna.

Clínica Rementería ofrece las soluciones más avanzadas para la salud visual de sus pacientes en todas las etapas de su vida, desde su infancia hasta su madurez. Su equipo, formado por más de 80 profesionales comprometidos con la calidad, cuenta con una dilatada experiencia en todas las áreas de subespecialización de la oftalmología. Es centro de referencia en Madrid y se diferencia por su avanzada tecnología y su rigor en el protocolo médico. Su lema “*Curamos ojos, tratamos personas*” refleja la filosofía de su fundador, el Dr. Laureano Álvarez-Rementería Fernández, ejemplo a seguir en calidad médica y humana. Más de 50.000 pa-

cientes anuales y 7.000 cirugías al año avalan el trabajo de este equipo de profesionales.

El ojo es un órgano complejo y requiere de un conocimiento específico de cada una de sus partes y de las diferentes patologías oculares

Superespecialización

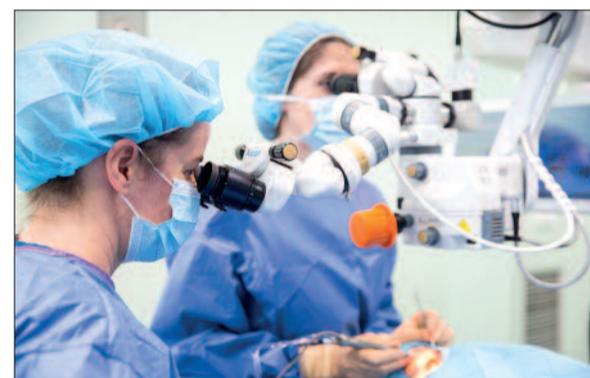
El ojo es un órgano complejo y requiere de un conocimiento específico

de cada componente de su estructura y de las diferentes patologías oculares. La división en diferentes departamentos y/o unidades permite conseguir una súper especialización y poder aportar soluciones incluso en los casos más complicados.

Las unidades incluyen catarata y polo anterior, cirugía refractiva y córnea, glaucoma, retina y vítreo, neurooftalmología, párpado y entorno del ojo, ojo seco, oftalmología general y oftalmología pediátrica. Ello permite la posibilidad de ofrecer soluciones a todos los problemas visuales que acontecen a lo largo de la vida del paciente, por ejemplo, el estrabismo y ojo vago o ambliopía en niños, cirugía para la corrección de defectos refracti-



vos como miopía, hipermetropía y astigmatismo para pacientes adultos que quieren liberarse de las gafas o lentes de contacto, cirugía de presbicia para pacientes maduros con problemas de vista cansada, o la cirugía de catarata, patología que afecta a 7 de cada 10 personas mayores de 70 años en España. También ofrece tratamien-



GRUPO
HORO

tos para problemas de retina como la Degeneración Macular Asociada a la Edad y tratamientos personalizados para pacientes de glaucoma, incluyendo cirugías de microimplantes para controlar este problema. Para patologías cada vez más frecuentes como el ojo seco Clínica Rementería ofrece avanzadas soluciones personalizadas y cuenta con especialistas reconocidos a nivel mundial.

La división en diferentes departamentos y/o unidades permite conseguir una súper especialización y poder aportar soluciones incluso en los casos más complicados

Calidad acreditada

Clínica Rementería cuenta con certificación ISO 9001/2015, que acredita el Sistema de Gestión de Calidad de procesos y servicios, así como con reconocimientos importantes como el sello Madrid Excelente y el Quality Healthcare (Excelencia en Calidad Asistencial) otorgado por el IDIS. Todo ello pone de manifiesto la enorme importancia que la calidad en procesos y protocolos tiene para esta clínica, lo que se traduce en garantizar seguridad a

nivel médico y quirúrgico así como la mejor experiencia paciente a nivel asistencial. Muy importante también el sello IMP (Proceso Multifocal Inteligente) gracias al cual se auditan, a través de un órgano externo e independiente, los resultados quirúrgicos de sus pacientes operados de catarata.

Inversión en tecnología

Conscientes de que la renovación en equipos es crítica para ofrecer los mejores resultados, Clínica Rementería cuenta con un proceso de revisión continua de su infraestructura y realiza las inversiones necesarias cada año para garantizar que las consultas están dotadas de los aparatos de diagnóstico preoperatorio más avanzados y fiables, y sus quirófanos cuentan con los últimos avances tecnológicos, orientados siempre a mejorar la eficiencia y la seguridad para el paciente.

Trato humano y personalizado

La formación en atención al paciente a todo el personal de la clínica o la monitorización de la satisfacción del paciente a través de encuestas sistemáticas son ejemplos de la cultura instilada desde dirección médica centrada en el paciente, motivo diferencial de la reputación de la Clínica Rementería.

Clínica Rementería
c/Almagro 36
28010 Madrid
91 308 38 38
www.clinicarementeria.es



ENTREVISTA

Dr. Laureano Álvarez-Rementería Capelo

Director Médico Clínica Rementería

La operación de cataratas, una oportunidad única

Antes de nada, y para que lo entendamos todos ¿qué son las cataratas?

Con la edad, nuestro cristalino va perdiendo transparencia y se va formando lo que comúnmente se conoce como "catarata". Los síntomas más comunes son visión borrosa y deslumbramientos con la luz.

¿Qué soluciones existen para este problema, que nos llega a casi todos?

A través de una intervención breve y ambulatoria (sin hospitalización), se puede retirar el cristalino natural y sustituirlo por una lente intraocular. Hay algo importante que quizá nuestros lectores no sepan: la intervención es una oportunidad única, no solo para resolver la catarata en sí, sino para mucho más. En la mayoría de los casos, disfrutar de una vida sin gafas es posible después de la intervención.

¿A qué se refiere con "oportunidad"?

Esas lentes artificiales que introducimos dentro del ojo pueden ser lentes que, además, corrigen los problemas de miopía, hipermetropía y astigmatismo del paciente. Es decir, son lentes que permiten que, después de la operación, veamos bien de lejos, de cerca y a media distancia, sin gafas. Por eso es una oportunidad, es volver a ver bien la tele, el salpicadero del coche, el móvil. También permiten solucionar el problema de la vista cansada (presbicia) y poder llegar a leer, coser o escribir perfectamente sin problemas de

enfoco. En la mayoría de los casos, esas actividades se pueden hacer sin depender de las gafas después de la intervención.

¿Ésas son las lentes con las que operan ustedes?

Si, en Clínica Rementería siempre queremos lo mejor para nuestros pacientes. Por eso siempre que es posible recomendamos una lente de este tipo que llamamos multifocales. Además, para los que padecen astigmatismo, que es esa visión poco clara de contorno de las cosas, utilizamos lentes multifocales tóricas.

Ello permite una mayor calidad visual en un momento de la vida en el que tenemos más tiempo libre, queremos dedicar tiempo al ocio y a disfrutar. A nosotros nos gusta decir que conseguimos que los abuelos vean mejor que sus hijos y casi tan bien como sus nietos.

Doctor, ¿y es fácil adaptarse a esas lentes?

Nuestra amplia experiencia nos dice, y hacemos miles de cirugías de este tipo al año, que la gran mayoría de los pacientes se adaptan sin problema. A algunos les cuesta unas semanas acomodarse a ello, pero puedo asegurar que la mayor parte de nuestros pacientes están muy satisfechos con la operación.

¿Cuáles son los últimos avances en la operación de catarata?

Los últimos avances se están dando gracias a la introducción del láser de femtosegundo, al que denominamos "femto faco"

¿Qué aporta el láser de femtosegundo a las cataratas?

El láser de femtosegundo es un láser muy preciso que acompaña y asiste al cirujano durante la intervención de cataratas. La incisión para introducir la lente artificial ya no la hacemos con bisturí, sino con el láser de femtosegundo, aportando así una mayor seguridad, rapidez y precisión en el proceso.

“En la mayoría de los casos, disfrutar de una vida sin gafas es posible después de la intervención”

“Gracias al protocolo IMP, la clínica cuenta con una auditoría externa e independiente que garantiza el seguimiento y los resultados quirúrgicos de manera transparente y objetiva”



Procedimiento Multifocal Inteligente, máxima garantía de eficacia y seguridad para el paciente de cataratas

En Clínica Rementería se sigue un protocolo único denominado IMP (Procedimiento Multifocal Inteligente) que tiene como objetivo garantizar una mayor eficacia y seguridad en la atención al paciente. Las diferencias respecto a la intervención de catarata estándar son básicamente cuatro:

- La primera es que la incisión es realizada con láser de femtosegundo y no con bisturí, aportando ma-

yor seguridad, rapidez y precisión.

- La segunda es que la lente que se introduce es multifocal, para corregir no solo la catarata sino también la miopía, hipermetropía, astigmatismo o presbicia del paciente.

- La tercera es que las revisiones realizadas son más exhaustivas, ya que se prolonga el seguimiento del paciente hasta tres meses des-

pués de la cirugía, pudiendo por tanto acompañar al paciente en el proceso de adaptación a la lente multifocal.

- La última es muy importante y realmente diferencial: todo el IMP está auditado por una entidad independiente que garantiza el seguimiento y los resultados quirúrgicos de manera transparente y objetiva.

ENTREVISTA Alfonso García e Iratze Prados Gerente de Productos Kol y Responsable de calidad

“Apostamos por la sostenibilidad en productos y procesos”

Con medio siglo de trayectoria a sus espaldas, Productos KOL vive una segunda juventud desde que entró a formar parte del Grupo Flex® en el año 2000. Sus complementos para el descanso como almohadas, edredones y cojines, fabricados con fibras recicladas, le permiten levantar con orgullo la bandera de la eco sostenibilidad.

¿Qué ha cambiado en Productos KOL desde que entró en el Grupo Flex®?

Alfonso García: Hasta el año 2000 éramos una empresa pequeña, que facturaba 6 millones de euros, y actualmente superamos los 30 millones. Flex® es uno de los grupos más importantes de la industria del descanso, que nos aporta estabilidad financiera y nos permite hacer inversiones para ganar cuota de mercado, sobre todo en los grandes clientes, donde somos más fuertes. Nuestras instalaciones se encuentran en Sangüesa (Navarra), con 12.000 metros cuadrados, de los que 7.000 están dedicados a fabricación y 5.000 a almacenaje. Además, trabajamos con varios operadores logísticos para tener la mejor distribución.

¿Y qué aporta Productos KOL a Flex®?

A.G.: Para un grupo tan importante como Flex®, tener una fábrica que se puede dedicar al complemento, que es la única que tienen para todo el mundo, es importante. Además, fabricamos el 100% del producto en España, lo que nos ayuda a controlar de una manera más exhaustiva los procesos de producción al conocer cada paso y cada

material. Somos los únicos licenciatarios en nuestro país de la fibra Dacron®, que es líder en Europa, y queremos aportar valor al grupo en el mercado de plumas, donde entramos hace tres años.

¿Qué ventajas tiene la fibra Dacron®?

A.G.: Advansa es un proveedor muy reconocido a nivel mundial. Lleva mucho tiempo apostando por el medio ambiente, con fibras de alta calidad que vienen de productos reciclados. Dacron® aporta seguridad al consumidor, sabiendo que es una materia prima de alta calidad y fiabilidad.

¿Cuándo decidieron apostar por la eco sostenibilidad?

A.G.: Siempre hemos tenido producto ecológico, pero ahora queremos apostar por tener casi todo el producto reciclado. Ahora estamos en un mundo que empieza a concienciarse por lo ecológico, y nosotros podemos aportar este tipo de productos a los consumidores. Somos conscientes de la importancia que tiene cuidar el medio ambiente, y de lo vital que es seguir este movimiento. Estamos apostando por la investigación y

el desarrollo en líneas de producto eco sostenible y certificado. En 2020 presentaremos todos nuestros productos nuevos en la Feria del Mueble de Zaragoza, donde mostraremos al público lo que queremos de cara al futuro en el tema de eco sostenibilidad.

¿Qué relevancia tiene el I+D en Productos Kol?

Iratze Prados: La empresa se esfuerza en el diseño de nuevos productos no sólo para satisfacer las necesidades del cliente sino también para ofertar productos que se adapten a las nuevas necesidades del mercado. Contamos con tecnología puntera para que nuestros productos cuenten con una alta calidad. Controlamos cada paso de la producción y destinamos muchos recursos a los controles de calidad para mantener la confianza de nuestros clientes. Sin olvidar que los clientes de hoy ya no toman decisiones basándose tanto en el producto y el precio sino que evalúan otras cosas, como lo que dice, hace y representa la marca.

¿Qué nuevos productos tienen previsto presentar en Zaragoza?

I.P.: Vamos a lanzar una



nemos un producto líder que nos diferencia del resto del mercado. Y para garantizarlo, contamos con certificaciones complejas que requieren un control de la trazabilidad de los materiales que componen nuestros productos. El certificado GRS garantiza que el producto está compuesto de material reciclado que cumple la cadena de custodia, prácticas sociales y medioambientales y restricciones químicas. El certificado Ecolabel se concede a los productos que siguen unas directrices europeas a nivel de fabricación ecológica, que contribuyen a reducir la huella de carbono. Y el sello Oeko-tex garantiza que los componentes de un producto no son nocivos para la salud y que los procesos de elaboración de este son respetuosos con el medio ambiente. Además, siempre recomendamos a los consumidores que verifiquen que bajo los sellos o certificados que incluyen muchos fabricantes en los productos hay una numeración, que es lo que garantiza que el fabricante cuenta con los controles de calidad y seguridad que se requieren para la obtención de estos certificados.

¿Tienen ya otros retos de cara al futuro?

A.G.: Nuestra apuesta es por el producto eco sostenible y queremos darle la importancia que merece. En lo que estamos trabajando ahora es en la investigación y desarrollo de nuevos packaging que también sean eco sostenibles. Es una apuesta complicada porque los plásticos son un mundo que todavía no tienen un claro sustituto.

¿Para quién están diseñados los edredones, almohadas y cojines de Productos Kol?

A.G.: Tenemos una gran variedad de precio y producto, para todos los públicos, y prácticamente abarcamos todo el mercado, desde grandes cadenas nacionales e internacionales a la tienda de barrio. Además de contar con la marca mash® y Klinun®, fabricamos para grandes clientes con las suyas. Estos clientes también están claramente orientados al mundo ecológico.

gama de productos 100% reciclados para apoyar un proyecto de Dacron®. La fibra del relleno proviene de plásticos recogidos en playas y en océanos por personas que viven en países con graves problemas medioambientales. De esta forma, se crean comunidades de integración social que crean oportunidades laborales y se promueve la

sostenibilidad del planeta al evitar que los plásticos terminen en el mar.

¿Cómo garantizan que sus materiales son reciclados?

I.P.: Todo producto que sale de nuestras instalaciones tiene que cumplir unos estándares de fabricación y controles exhaustivos de calidad. Así es como obte-



GRUPO HORO

ENTREVISTA **Sergio de Domingo Ortega** Director general de Grupo Mega 2

“La adjudicación de la final y del festival de la Champions en Madrid fue un hito para Mega 2 Seguridad”

Mega 2 nació en octubre de 2004 para crecer en el complicado mercado de la seguridad privada. Hoy cuenta con 2.700 empleados, y una facturación anual de 70 millones de euros. Con gran presencia en España, cuenta con clientes como Renfe, El Corte Inglés, Richemont, Metro o AENA, que los sitúan en la vanguardia del sector. Nos cuenta más Sergio de Domingo Ortega, director general de Grupo Mega 2.

Mega 2 acaparó algunos titulares de prensa el pasado junio con motivo del partido del Tottenham y el Liverpool en Madrid por- que consiguió adjudicarse la seguridad privada ¿Qué ha supuesto para ustedes?

El grupo Mega 2 ha dado un salto dentro del sector al conseguir, en pugna con los más importantes competidores, la adjudicación de la seguridad de los eventos del festival de la Champions League durante los meses de mayo y junio y del partido de la final de la Champions League en Madrid. Hemos conseguido un hito en la historia de nuestra empresa que cuenta con un equipo humano acostumbrado a trabajar en la excelencia del servicio.

¿Por qué lo consideran un hito?

Ayudamos a garantizar la seguridad privada de más de 100.000 personas que acudieron a Madrid a la final de la Champions en coordinación con las fuerzas de seguridad del Estado. Durante quince días, más de 1.200 empleados de Mega 2, vigilantes, técnicos y especialistas, velaron por la seguridad no sólo en la final sino también en el festival previo que tuvo lugar en distintas plazas emblemáticas de la capital de España por las que pasaron cientos de miles de personas.

¿Pero ustedes ya habían participado en concursos para la seguridad de eventos deportivos y musicales?

Sí, nosotros llevamos desde el inicio la seguridad privada del Wanda Metropolitano y de otros clubes

como el CF Fuenlabrada a los que este año añadimos el Granada CF y también hemos participado en eventos como Rock in Rio y este mismo año conciertos de artistas internacionales como Bon Jovi, Alejandro Sanz, Iron Maiden o Bruno Mars.

Pero ninguno de ellos de la magnitud y la responsabilidad de la final de la Champions.

¿Cómo lo consiguieron?

A base de esfuerzo y tesón, de un equipo de profesionales a los que solo puedo estarle agradecido y una oferta, por lo que se ve, imbatible en calidad, tecnología y precio. Si a esto le añadimos la flexibilidad de adaptarnos a las necesidades reales del cliente, el resultado es inmejorable.

¿Y en qué otros sectores están presentes, además del de eventos deportivos?

Estamos en prácticamente todos los sectores que demandan seguridad tanto sector público como privado, desde clientes pequeños a multinacionales. Por poner un ejemplo, somos pioneros en el sector de detección de explosivos,

“Estamos en prácticamente todos los sectores que demandan seguridad tanto sector público como privado, desde clientes pequeños a multinacionales”



Sergio de Domingo Ortega, director general del Grupo Mega 2 desde hace seis años, es licenciado en administración y dirección de empresas por la Universidad Complutense de Madrid, y cuenta con un MBA Full Time por IESE Business School. Ha trabajado en distintos puestos de responsabilidad en compañías como El Corte Inglés, BBVA, American Express, HPS... antes de convertirse en Director General del grupo Mega-2. Ejerce también como profesor en el grado de seguridad de la Universidad Francisco de Nebrija.

“Durante quince días, más de 1.200 empleados de Mega 2 velaron por la seguridad de más de 100.000 personas”

con apoyo de una fuerte división canina, en aeropuertos y en todo lo que tiene que ver con la industria de la distribución y la logística, cada día más importante para la economía del país.

¿Y cómo son sus políticas internas?

Somos una compañía preocupada por la formación de nuestros profesionales, por el medio ambiente y por la salud laboral. Y no es que lo digamos nosotros. Prueba de ello son nuestras certificaciones en calidad en la ISO 9001, nuestra certificación en materia de Seguridad y Salud en el trabajo ISO 18001, y nuestra certificación ISO 14001 en materia de gestión ambiental y compromiso con el medio ambiente, tanto para nuestros servicios de vigilancia como de instalaciones de

seguridad. Además, somos pioneros en la lucha por la igualdad de género.

¿Cuentan ustedes con algún protocolo?

Sí, somos pioneros en el sector en la defensa de la igualdad de género y tenemos un protocolo firmado con los sindicatos en el que, entre todos, hemos dibujado marcos de actuación que van en ese camino y tratan de evitar cualquier tipo de discriminación. Todas nuestras actuaciones siguen protocolos internos alineados con nuestro código ético.

Bueno, para terminar, ¿podría decirnos cuales son las líneas de desarrollo del negocio en el futuro más cercano?

Sí, estamos trabajando muy activamente en el ámbito de los sistemas de segu-

ridad que es hacia donde tienden las necesidades actuales de los clientes

Tenemos un departamento de sistemas que crece exponencialmente, con los mejores ingenieros y técnicos para acometer todo tipo de proyectos de seguridad (instalación y mantenimiento) que incluye circuitos cerrados de televisión, intrusión, control de accesos, control horario, lector de matrículas, analítica de vídeo, que cubren todo tipo de clientes y sectores.

Creamos hace dos años, debido a la gran demanda de todos nuestros clientes, un departamento de ciberseguridad que ha superado nuestras expectativas más optimistas. El potencial de estos departamentos es ilimitado y queremos apostar por ellos.

El objetivo prioritario es poder dar una solución integral de seguridad a todas las posibles necesidades del cliente, siendo flexibles ante estas sin restar profesionalidad.

www.mega2seguridad.com



ENTREVISTA Juan Carlos Durán Bezanilla Presidente y **Fernando Barbero Nueda** Director General de Grupo Omega

Grupo Omega reflota desde la profesionalización y la calidad

Constituido en 1987, Omega es un Grupo de Empresas de capital 100% español enfocado en la seguridad presencial, base de su negocio, actividad que complementa con la instalación y el mantenimiento de sistemas de seguridad, consultoría y servicios auxiliares. Tras un periodo financieramente complicado, agravado por la pasada crisis, Omega es hoy un grupo renovado y solvente, capaz de garantizar la prestación de unos servicios de calidad.



¿Sobre qué filosofía trabajan hoy?

La marca Omega es altamente reconocida en el sector de la seguridad, en el que acumula un profundo conocimiento. Su filosofía se basa en la transparencia, el trabajo en equipo, la búsqueda de la excelencia y satisfacción del cliente. Nos regimos por los más elevados estándares de calidad, con la visión de lograr ser un socio estratégico del cliente, entre ellos MRW, Merlín Properties o Abengoa Solar en el sector privado, y el Gobierno de España, Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales en el ámbito público.

Grupo Omega mantiene una comunicación exclusiva

para cada tipo de servicio, lo que nos otorga un valor añadido y diferenciador.

¿Qué servicios ofrecen hoy?

Las áreas de actividad del Grupo son Vigilancia y Seguridad Privada; Servicios Auxiliares; Ingeniería y Asistencia Técnica; Instalaciones de Sistemas de Seguridad; Consultoría; y Seguridad Empresarial. En los últimos dos años hemos ampliado nuestra actividad a Canarias, Baleares, Cádiz, Huelva, Murcia, Valencia, Granada y Barcelona, abriendo delegaciones en estas tres últimas, además de las existentes en Madrid, Sevilla y Málaga

www.grupo-omega.es

Restructurado y profesionalizado, Grupo Omega iniciaba hace dos años nueva etapa

Debido a la profunda crisis sufrida por el país en general y por el sector en particular, entre 2012 y 2016 la compañía vio reducido drásticamente su volumen de negocio y sus márgenes netos operativos, lo que dio lugar a un desequilibrio financiero importante con las consecuentes tensiones de tesorería y que originó un desgaste en la Gerencia que puso en grave riesgo la continuidad del negocio.

Así las cosas, en 2017 un grupo inversor cuyos socios

proviene del sector de la seguridad, con amplia trayectoria tanto en el ámbito público como privado, realiza una ampliación de capital, otorgándosele el 85% del accionariado, el control del Consejo de Administración y la consecuente Dirección Ejecutiva del Grupo.

¿Qué ha resultado de ello?

El resultado ha sido la profesionalización de la fuerza de trabajo, el perfeccionamiento de la capacidad técnica operativa y un continuo proceso de calidad en todas las actividades, obteniéndose interesantes sinergias entre los conocimientos empresaria-

les y la experiencia acumulada. La prioridad de la Dirección ha sido la de realizar cambios estructurales y funcionales que han afectado positivamente a todas las áreas críticas, mediante la incorporación de personal cualificado y experto en todas las áreas de nuestro negocio. La siguiente prioridad ha sido atender las necesidades financieras. Todo ello, unido a la importante captación de

nuevos clientes y a la reducción de costes ha propiciado el reflote del Grupo. La solvencia actual del Grupo es indiscutible, avallada tanto por informes contables de auditoría interna como por los emitidos por entidades independientes. El crecimiento ha sido considerable, pasando de 9MM € en 2016 a cerrar 2019 en torno a los 27 MM €, con un EBITDA de 351.000€ en 2018.

“Pretendemos ser el partner estratégico de nuestros clientes en materia de seguridad”

ENTREVISTA Juan Martín Miguel Director de Cerem International Business School

“Tenemos más de 105 programas que abordan todo el ámbito empresarial”



¿Cómo han logrado ser un referente en un sector tan competitivo?

En Cerem formamos a directivos y empresarios capaces de analizar los problemas con mentalidad creativa para tomar decisiones y crear ventajas competitivas que les permitan anticiparse a las oportunidades. Potenciamos una cultura de innovación capaz de dar una rápi-

da respuesta a los cambios del mercado y a los nuevos desafíos del mundo de los negocios, poniendo énfasis en las habilidades para saber analizar los problemas y solucionarlos con métodos creativos. Nuestros programas se adaptan continuamente a los cambios del mercado, incorporando las últimas innovaciones tecnológicas y potenciando el perfil profesional de los alumnos mediante el desarrollo de una visión global del mundo de los negocios.

da respuesta a los cambios del mercado y a los nuevos desafíos del mundo de los negocios, poniendo énfasis en las habilidades para saber analizar los problemas y solucionarlos con métodos creativos. Nuestros programas se adaptan continuamente a los cambios del mercado, incorporando las últimas innovaciones tecnológicas y potenciando el perfil profesional de los alumnos mediante el desarrollo de una visión global del mundo de los negocios.

¿Cuál es el perfil de sus alumnos?

La mayoría son directores y mandos intermedios de

empresas e instituciones que quieren promocionarse a puestos de más responsabilidad. Cerem es un grupo que abarca, además de formación avanzada, organización de conferencias, seminarios y jornadas de desarrollo directivo. Tenemos alumnos de muchas nacionalidades que proceden de carreras muy diferentes, lo que nos permite combinarlos en grupos en los que comparten experiencias muy diversas y se enriquecen mucho entre ellos a la hora de resolver los casos prácticos y participar en los grupos de debate.

¿Tiene éxito la formación online?

La mayoría de nuestros alumnos trabajan y quieren distribuir su tiempo según sus necesidades. Están en contacto constante con un profesorado formado por más de 40 profesionales en activo que les enseñan lo que experimentan día a día en su trabajo. Nuestra formación es online y semipresencial. Tenemos tres sedes en España y diez oficinas en Latinoamérica para atender a los alumnos de nuestros más de 105 programas académicos en activo, que abordan todo el ámbito empresarial. El comité académico está evaluando continuamente del mercado para conocer las nuevas exigencias y

adaptar nuestros programas y crear otros nuevos.

¿Cómo acercan la realidad empresarial a sus alumnos?

Cada año firmamos más de 500 acuerdos en Europa y Latinoamérica con empresas, instituciones académicas y fundaciones y eso nos da la capacidad de tener cuatro bolsas de empleo activas. También nos acerca a grandes empresas que están muy interesadas en el perfil de nuestros alumnos además organizamos visitas a empresas para que puedan interactuar de manera directa con directivos en su lugar de trabajo. Esa parte práctica es una de nuestras diferencias con una universidad.

¿Cuáles han sido los mayores logros de Cerem?

Cerem ha sido galardonada en 2018 y 2019 con los premios Excelencia Educati-

va como mejor escuela de negocios online del ámbito internacional. Además tenemos presencia en los mejores rankings de educación y hemos sido aceptados en el Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración (Cladea), una red internacional de instituciones dedicadas a la enseñanza superior en el campo de la administración. Para compartir un poco de ese éxito siempre hemos colaborado activamente con ONG y asociaciones para la difusión del conocimiento y tenemos un programa de becas y de financiación para que alumnos sin los suficientes recursos puedan acceder a los estudios que quieran.

cerem
International Business School

www.cerem.es

GRUPO HORO

ENTREVISTA Mario Alayo Director gerente de Inkolan, y Lucía Alcibar-Arechuluaga, responsable del área de desarrollo de negocio

“Aspiramos a convertirnos en un agente clave para las smart cities”

Inkolan nació en 1999 en Bilbao para facilitar la coordinación de la actividad de diferentes operadores de redes de servicios públicos y gestionar sus necesidades de información. Entre 2006 y 2007, dio el salto a todo el territorio nacional con el apoyo de empresas de significativo peso, y hoy es un referente en el suministro de información digital a través de su plataforma online.

¿Qué perfil de empresas actúan como socios o colaboradores de Inkolan?

Entre nuestros socios tenemos empresas como Telefónica, I-DE Redes Eléctricas Inteligentes, EDISTRIBUCIÓN Redes Digitales, S.L. Unipersonal, Nedgia (Grupo Naturgy), Nortegas, Grupo Euskaltel y el Consorcio de Aguas Bilbao Bizkaia. Entre nuestros colaboradores hay otras como Enagás, Orange-Jazztel, CLH, Redexis Gas, Madrileña de Gas, R Cable, Telecable, Canal Isabel II, Unión Fenosa Distribución, Viesgo, Emaya (Palma de Mallorca), Consorcio de Aguas de Gipuzkoa y Añarbe. Todas ellas apoyan de una manera decidida nuestra actividad y nos envían periódicamente un fichero con el estado de su red y sus novedades para que actualicemos la información en nuestro portal. Casi 4.000 empresas privadas se acercan al menos una vez al año al portal de Inkolan para realizar unas 50.000 descar-

gas de planos con un proceso muy sencillo. En total, tenemos información sobre 1,2 millones de kilómetros de redes.

¿Qué tipo de datos suministra la plataforma de Inkolan?

El servicio de Inkolan consiste en proporcionar la información cartográfica de las redes de servicios existentes a cualquier entidad que necesite conocerlos en la zona que va a actuar, ya sea para planificación urbanística, gestión del territorio, proyectos de obra concretos, ejecución de obras, etcétera. Antiguamente, cualquier agente que necesitara esa información tenía que iniciar una peregrinación por cada empresa para conocer sus redes de servicio en la zona en la que iba a actuar. Hoy, gracias a Inkolan, pueden hacerlo online, que, además de la inmediatez, garantiza la fiabilidad. Esto supone, además, un importante ahorro en los gastos de gestión



que tenían que invertir las empresas para obtener esa información. El coste medio de una descarga de Inkolan son 30 euros, que se destinan exclusivamente a la gestión de esa plataforma conjunta, porque somos una entidad sin ánimo de lucro. Los operadores facilitan esa información bajo unas condiciones innegociables de trazabilidad, para saber en cada momento quién la ha descargado, para qué fin, cuándo va a actuar y dónde. Sin este control, no podrían garantizar la continuidad de su servicio, por lo que el portal de Inkolan no tendría sentido.

¿Cómo repercute el uso de su plataforma en la ciudadanía?

La información que facilitamos repercute en toda la sociedad, y además buscamos objetivos prioritarios como reducir el riesgo de accidentes laborales, mejorar la seguridad de las personas en las actuaciones en la vía pública, disminuir el riesgo de roturas en las canalizaciones, reducir las interrupciones de los suministros y minimizar las molestias a la ciudadanía.

¿Es importante en su sector tener una visión estratégica?

Siempre le hemos dado una importancia fundamental a la visión estratégica. En nuestro sector las cosas pasan a una velocidad increíble y hay que estar preparados para este futuro incierto

que se nos acerca a gran velocidad. Hemos contemplado tendencias del entorno en temas que el día de mañana van a ser clave, como el internet de las cosas (IoT), el impacto del 5G, el Right Data y las smart cities, que van a demandar a Inkolan una mayor aportación de información.

¿Cómo han adaptado hasta ahora su estrategia?

Hasta 2015, trabajamos para posicionar a la empresa en todo el ámbito estatal. Entre 2015 y 2018, nos impulsamos unos objetivos estratégicos para prepararnos de cara a ese futuro que viene a toda velocidad: se definió un plan de sistemas plurianual, se estableció un plan comercial de captación de nuevos operadores, se puso en marcha un plan presupuestario que soportara estas inversiones de forma autónoma, y empezamos a establecer los primeros contactos con otras sociedades extranjeras con las que compartimos actividad. Además, conseguimos flexibilizar nuestro modus operandi con los operadores, adaptándonos a sus necesidades operativas. No obstante, en este ciclo no hemos conseguido el posicionamiento y notoriedad que nos habría gustado con las administraciones públicas.

Y ahora, ¿cuáles son los próximos retos?

Acabamos de aprobar un nuevo plan de negocio (2019-2022) con el que as-

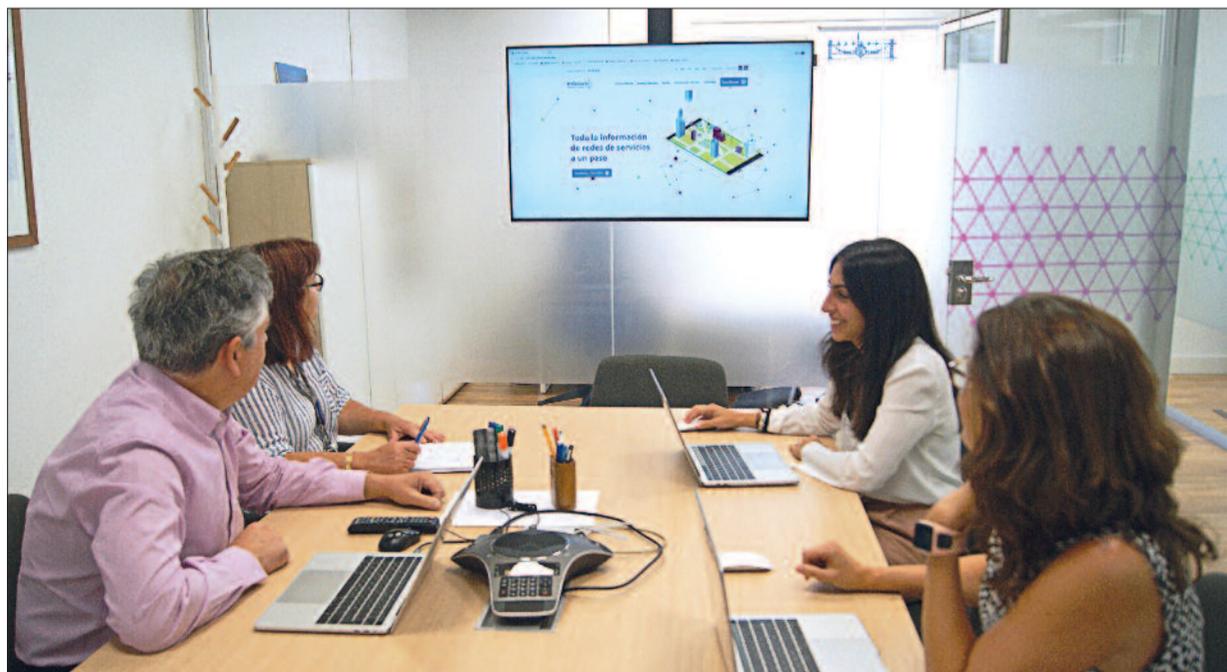
piramos a convertirnos en la empresa referente en España en nuestro ámbito de actividad. También hemos hecho especial hincapié en la vigilancia de tendencias y variables del entorno que pueden tener un impacto muy serio en nuestra actividad, como internet de las cosas, big data y right data; las demandas asociadas a las smart cities y a la planificación del crecimiento de las ciudades; el desarrollo del binomio cloud computing-movilidad; cambios normativos; blockchain, ciberseguridad y el desarrollo creciente por parte de los ayuntamientos de sus propios GIS municipales, en los que podemos tener una implicación muy positiva.

¿Qué objetivos estratégicos concretos se han planteado para ese ciclo?

Nos hemos planteado cinco grandes retos estratégicos que se resumen en garantizar la sostenibilidad del modelo Inkolan, mantener una cartera de clientes potente y equilibrada en los sectores público y privado, desarrollar una propuesta de valor acorde con la segmentación de clientes y con la gestión de los demás grupos de interés, innovar y ofrecer nuevos servicios y alcanzar un posicionamiento como referente con una marca reconocida asociada a los atributos del servicio: seguridad, eficiencia y fiabilidad. Entendemos que estos retos nos colocarán en 2022 como una referencia Best Practice en Europa.

¿Las smart cities vienen para quedarse?

Con los inminentes cambios que va a traer el 5G a toda la actividad industrial, entendemos que las smart cities han venido para quedarse, y en Inkolan aspiramos a convertirnos en 2030 en un agente clave en la gestión eficiente de la información de las redes que dan servicio a esos territorios inteligentes del futuro, trabajando por la seguridad de las personas y contribuyendo a minimizar las incidencias sobre las redes en servicio en los proyectos de obras e infraestructuras a desarrollar.



inkolan
marcando el camino

www.inkolan.com

20 años

Tioga, S.L.

Diez años al servicio del sector de la almendra

Tioga, S.L. es una compañía dedicada a prestar servicios comerciales en el sector de los frutos secos que celebró el pasado año el décimo aniversario de su fundación.

La empresa fue creada por José Luis Balanzá con la idea de ser un broker internacional en el sector y de ofrecer a productores, transformadores y comercializadores un servicio personalizado y directo. “Montamos la empresa aprovechando mi experiencia en este mercado, que incluye 8 años trabajando en California, el área de más producción de almendras del mundo. Al regresar a España decidí poner en marcha este proyecto”, explica Balanzá.

En estos diez años, la empresa ha pasado de tener un equipo de dos personas a articular un grupo formado por seis profesionales expertos en distintas áreas, desde la logísti-

ca hasta la tecnología, pasando por los proyectos técnicos y por cualquier ámbito que rodee a los frutos secos y, especialmente, a la almendra. “Conocemos muy bien el producto, pero también las necesidades de las empresas del sector, de manera que podemos ofrecer soluciones de valor añadido”, nos cuentan desde la empresa.

Implicados con el sector

Tioga está ubicada en Almería, la zona de mayor producción de almendras de España y la que más almendras ecológicas cultiva en todo el mundo. “Desde aquí operamos en prácticamente todo el mundo, porque Tioga nació con una clara vocación internacional que nos

permite realizar operaciones tanto de importación como de exportación y trabajar para cualquier cliente de dimensión industrial que necesite almendras como materia prima”, sostiene José Luis Balanzá.

En este sentido, el propio gerente de la compañía muestra una fuerte implicación con el sector. Así, si la compañía forma parte del International Nut Council y participa en la Conferencia Anual de la Almendra de California, Balanzá es a nivel personal el Coordinador General de la Asociación Nacional de Descascaradores de Almendra de España.

Perspectivas

De cara al futuro, los res-



Tioga es uno de los principales brokers del sector

ponsables de esta empresa almeriense apuestan por seguir ofreciendo al sector un servicio personalizado, directo y competitivo. “La almendra española está incrementando su producción y ha pasado de 50.000 a 80.000 toneladas anuales en poco tiempo, pero creo que es algo que no va a quedarse ahí y alcanzará las 135.000 toneladas en 3 años. Eso hará que sea más competitiva y que, junto a California y Australia, los otros

dos grandes productores, siga ganando terreno. Creemos que el mercado será capaz de absorber ese incremento de oferta porque la almendra es un alimento muy saludable, con demostrados beneficios para la salud y su uso como ingrediente va en aumento en muchos sectores como en las bebidas vegetales, barras energéticas, ensaladas, etc. además del tradicional sector del dulce y también la industria cosmética con

el aceite de almendra. Toda la gama de sus industrializados, harinas, láminas, palitos, cubitos, pasta, aceites, tienen amplias aplicaciones en muchos nuevos productos de alimentación. Y Tioga quiere estar presente en primera línea para dar respuesta a esas futuras necesidades”, concluye José Luis Balanzá.



www.tiogasl.com

ENTREVISTA **Ascensio Asencio** Socio director de Compras58

“Siempre buscamos maneras de ayudar a nuestros asociados a pagar menos”

compras58

La central de compras del Sector

La única negociación con volumen de compra que es la suma de todos sus participantes

Particpe en las NEGOCIACIONES CONJUNTAS



Consiga ahorros superiores al 15% en la mayor parte de las familias negociadas, manteniendo el trato directo con el proveedor adjudicado

MÁS DE 300 EMPRESAS YA LO ESTÁN HACIENDO
para más información info@compras58.com

Compras58 nació en 2003 para responder a la necesidad de abaratar costes en el sector textil-hogar, y mejorar así su competitividad ante la caída de aranceles y el incremento de la competencia asiática. Su modelo de central de compra se ha extendido ya a otros colectivos de Valencia, Cataluña y País Vasco.

¿Qué ventajas aporta el modelo de central de compra?

La empresa que accede a una central de compra consigue las condiciones de la gran empresa, en un escalón de precios inferior al que paga en solitario. El primer año suele haber ahorros de entre el 10% y el 15% en costes genéricos como electricidad y gas. En 2006 fuimos pioneros en modelos de compra a pool con compensación de desvíos, en 2015 de compra directa en los mercados de futuros independientemente del volumen de consumo, y en 2018 de compras directas en mercados europeos. Igualmente realizamos negociaciones conjuntas para otros suministros no estratégicos, como material de oficina, telefonía, transporte, embalajes, gestión de residuos, suministros industriales, seguros...

¿Cómo consiguen esos descuentos?

Lo que negociamos es la adjudicación a un proveedor único. Después, cada asociado compra lo que necesita y se beneficia de esas condi-

ciones. Nuestro valor añadido es agrupar los volúmenes de compra de cada empresa para tener un mayor volumen y que nos den las condiciones de una empresa más grande. Para nosotros es fundamental la objetividad y transparencia de las negociaciones; los asociados reciben copia de los contratos con los proveedores seleccionados.

¿Qué les diferencia de otras centrales de compra?

En estos años ha habido varias iniciativas similares a la nuestra pero con poco éxito. Lo más habitual son páginas web que negocian un precio y una comisión con los proveedores y lo publicitan. Diametralmente diferente a nuestro negocio, que está basado en la confianza y la delegación de la decisión de compra por parte de nuestros asociados. Esa confianza cuesta mucho ganarla. La que realmente ha actuado como nuestra competencia en este tiempo ha sido la resistencia de los propios responsables

de compras de las medianas y grandes empresas, por miedo a tener que justificar ante sus superiores la utilización de apoyo externo y el pago asociado. Pese a ello, el modelo ha crecido y del sector textil-hogar hemos dado el salto a otros como automoción, mobiliario, plástico, juguetes...

¿Cómo llegan a sus clientes?

A través de las asociaciones, a las que proponemos que den un servicio de valor añadido a sus socios. Ellas lo ofrecen y nosotros gestionamos las centrales de compra sectoriales que se montan. Para las asociaciones es muy fácil, porque no requiere inversión y es un servicio operativo desde el primer día, pero se tienen que implicar, porque una central de compra es un proyecto de cooperación entre empresas, y hay una resistencia natural a cooperar con competidores.

¿Cuáles son sus próximos retos?

Siempre buscamos maneras de ayudar a nuestros asociados a pagar menos. La iniciativa más reciente es la instalación de plantas fotovoltaicas de autoconsumo en las naves industriales de nuestros asociados. Con la nueva reglamentación, ayudará a reducir los costes de sus consumos eléctricos. El objetivo para crecer es buscar asociaciones en otros territorios y aplicar el mismo modelo. Ya tenemos contactos en Galicia, Castilla-La Mancha y Aragón.

compras58

www.compras58.com

GRUPO
HOROENTREVISTA **Javier Rodríguez** CEO / Director General de CGI, S.A.

“El trabajo de CGI se refleja directamente en la cuenta de resultados de nuestros clientes”

CGI, S.A. es una compañía centrada en proveer a la industria soluciones y metodologías para mejorar la productividad. Para conocerla con más detalle, hablamos con su Director General, Javier Rodríguez.

¿Cuándo nació CGI?

La empresa nació hace 22 años con la intención de contribuir a mejorar la productividad industrial en un sector muy concreto: el de Alimentación y Bebidas. La idea es ofrecer nuestra experiencia y nuestros conocimientos al mundo de la industria y lograr que las consecuencias de nuestro apoyo sean medibles y se vean reflejadas en la cuenta de resultados de nuestros clientes. Y lo hacemos incidiendo en la búsqueda de oportunidades que permitan incrementar la competitividad de las empresas que confían en nosotros.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

Desarrollamos nuestro trabajo alineándonos con las es-

trategias industriales de nuestros clientes. Por un lado, hablaría de la especialización en un sector como el de Alimentación y Bebidas. Todos estos años trabajando en él nos han permitido conocerlo bien y llegar donde otros no pueden. Y es que, en definitiva, hablamos el mismo idioma que nuestros clientes. Por otro lado, tenemos un profundo conocimiento de metodologías de mejora como LEAN 6-Sigma y EFQM que hacen que podamos aportar soluciones de valor añadido que se complementan con nuestra aportación en soluciones técnicas de ingeniería de proceso.

¿Cómo se articulan esos proyectos?

Todo empieza con la fase de identificación de las oportu-

nidades y la localización de los ahorros potenciales, seguida de otras fases para diseñar e implementar un plan de acción que se traduzca en una realidad medible en forma de aumento de la capacidad productiva, de incremento del rendimiento de la materia prima, de reducción de los desperdicios y de la no calidad con la optimización de los recursos técnicos y humanos. El resultado son casos de éxito que con una baja inversión consiguen retornos muy cortos, siempre inferiores a un año, y en algunos casos de apenas unos meses.

¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Sin duda. Nos dirigimos a clientes medianos y grandes que incluyen desde la práctica



Ricardo Martín, Director de Proyectos; Javier Rodríguez, CEO.

totalidad del sector lácteo en la península ibérica hasta multinacionales como Coca Cola European Partners y Mondeléz, por poner algunos ejemplos. En el caso de Coca Cola y otras multinacionales, sin ir más lejos, el trabajo en España nos ha abierto las puertas de otros países en Europa como Portugal, Francia, Alemania y Bélgica.

¿Cómo está organizada la oferta de CGI?

Trabajamos con tres grandes líneas de negocio. La primera, bautizada como CGI Lean, integra los proyectos de mejora y gestión de la productividad mediante metodologías Lean 6 Sigma y Calidad Total-EFQM. La segunda gran línea es CGI Masas, que se centra en una innovadora metodología de cuantificación y control de pérdidas en los procesos de movimiento de líquidos, algo muy importante para el sector de Ali-

mentación y Bebidas en lo que CGI se ha convertido en pionero. Por último, CGI Proyectos se ocupa de trabajos en los que se colabora en la definición de soluciones, la gestión operativa del proyecto, la selección de proveedores de tecnología y la validación de las prestaciones y objetivos.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

El futuro pasa por seguir creciendo para continuar siendo una referencia para el sector de alimentación y bebidas, aunque tampoco descartamos trasladar todo ese conocimiento a otros ámbitos industriales. En este sentido, queremos buscar nuevas aplicaciones para nuestras metodologías y la reingeniería de procesos, por ejemplo, en áreas como la Industria 4.0, la logística, la energía o el medio ambiente.

www.cgisa.es

Argano integra soluciones medioambientales para la industria

Argano Asesores es una compañía especializada en el mundo de la consultoría de gestión orientada, entre otros aspectos, al ámbito medioambiental.

Creada por un equipo con una larga experiencia a sus espaldas, esta empresa valenciana basa su filosofía de trabajo en ofrecer a sus clientes soluciones y proyectos personalizados que se traducen en servicios de la máxima calidad. “Apostamos por la confianza, la confidencialidad y la personalización porque somos conscientes de que cada uno de nuestros clientes es único”, explica Vicente Cubells, socio fundador de la empresa.

Servicio integral

Desde que iniciara su andadura, Argano ha optado por desarrollar solucio-

nes de consultoría e ingeniería integrales orientadas al sector industrial y de servicios, soluciones que se inician en la fase de diseño, prosiguen con la ejecución y finalizan con la puesta en marcha de los proyectos, además de incluir la tramitación de todos los permisos y autorizaciones administrativas necesarias para la completa legalización de las instalaciones.

Para lograrlo, la empresa cuenta con los mejores profesionales y con la más amplia experiencia en consultoría ingeniería. “Gracias a ese equipo experto, asesoramos e informamos a nuestros clientes de una manera directa y eficaz so-



bre las soluciones técnico-económicas más eficientes y rentables, siempre en función de sus necesidades”, explican desde la dirección de la empresa.

Áreas de actuación

Dentro del mundo de la consultoría, Argano está especializada en diversas áreas, como son la calidad, la seguridad industrial, el medio ambiente y la pre-

vencción de riesgos laborales. En el caso del ámbito medioambiental, uno de los puntos fuertes de la empresa, Argano no solo ha implementado un sistema de gestión certificado según las normas UNE-EN ISO 14001:2015 y el Reglamento EMAS, sino que está acreditada por ENAC como Laboratorio de Ensayos de Calidad del Aire y está homologada para ac-

tuar en Atmósfera la Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, Baleares, Andalucía, Aragón, la Comunidad de Madrid y la Región de Murcia.

“Aunque trabajamos también en la calidad o la seguridad, somos conscientes de la creciente importancia que el medio ambiente va cobrando en los procesos internos de las empresas”, explica Cubells.

En efecto, a lo largo de la vida de Argano, cada vez hay más compañías de diversos sectores que recurren a su conocimiento y su experiencia, desde empresas alimentarias a cementeras, pasando por constructoras, por la industria minera o por el sector de la cerámica o el de la gestión del agua.

De cara al futuro, los responsables de Argano Asesores apuestan por mantener sus estándares de calidad y servicio para ayudar a sus clientes a mejorar sus procesos. “Nuestra vocación es aprender de nuestros clientes día a día para ampliar nuestros conocimientos, entender su negocio y su lenguaje y ofrecerles así un asesoramiento experto, de calidad y que dé respuesta a sus necesidades”, concluye Vicente Cubells.



www.argano.es



ENTREVISTA Marco Frühauf Director General de Grenke en España

“Si hay un campo donde es mejor alquilar que comprar, es el tecnológico”

Grenke es una compañía especializada en ofrecer a las pequeñas y medianas empresas soluciones de financiación de tecnología a través del renting. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con su responsable en España Marco Frühauf.

¿Cuáles son los orígenes de Grenke?

Grenke es una compañía alemana fundada en 1978 por Wolfgang Grenke, que decidió poner en marcha una oferta de soluciones de financiación para que las pymes pudieran adquirir tecnología de pequeños importes de un modo eficaz y rápido. La empresa cotiza en bolsa desde el año 2000, año en que comenzó a operar en España, donde disponemos de un equipo formado por 70 personas y siete delegaciones comerciales. Además de en España, Grenke está presente en otros 31 países.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

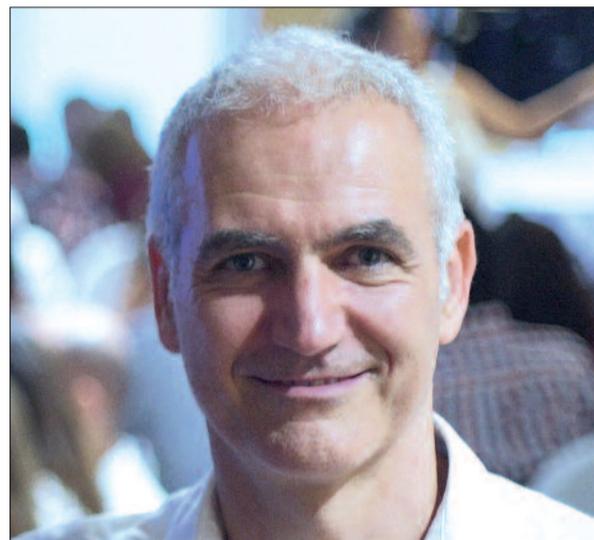
Existen varios elementos

que nos definen muy bien. El primero de ellos es la capilaridad de nuestra estructura, que nos permite estar muy cerca de los clientes y ofrecerles un servicio muy competitivo. El segundo factor es que estamos especializados en tecnología, pero no solo en el mundo de las TIC, sino en toda aquella que pueda necesitar una empresa de cualquier sector, desde la restauración a la industria. Un tercer elemento es la rapidez y sencillez en la atención que ofrecemos tanto al cliente como al partner.

¿Al partner?

Sí, el partner es el proveedor de la tecnología que necesita el cliente y debemos cuidarlo también. En

este sentido, realizamos los pagos a las 24 horas de la firma de la operación y procuramos ponerle todas las facilidades del mundo en materia de la tramitación de esa operación. Para que se haga una idea, hace tres años que pusimos en marcha la digitalización de los procesos comerciales para que los partners formalicen los contratos sin necesidad de imprimir un solo papel, alcanzando la cifra de 150.000 contratos digitales firmados. Más recientemente hemos implementado una API para que los sistemas del partner se entiendan con los nuestros, de máquina a máquina, sin necesidad de intervención humana.



Son una empresa innovadora...

Sin duda. Pensamos que debemos serlo para ofrecer un servicio de valor a clientes y partners. Y más aún en un país como España, donde la principal competencia son las entidades bancarias y operadores de renting, que

suelen comercialmente ser muy agresivas. Para hacer frente a esa presión apostamos por innovar y por aprovechar nuestro conocimiento de las necesidades de la pequeña y mediana empresa, que busca servicios sencillos, rápidos y de fácil contratación cuando hablamos

de renting de tecnologías que tienen un importe medio que no llega a los 5.000 euros de valor de inversión.

¿Entienden las empresas las ventajas del renting tecnológico?

Cada vez más, porque si hay un campo en el que es mejor alquilar que comprar, es el tecnológico. Piense que la tecnología está afectada por la obsolescencia; los equipos evolucionan muy rápidamente y poder renovarlos mediante el renting es una opción muy válida por varias razones, desde la disponibilidad de tesorería para destinarla a otros recursos hasta la mejora de la imagen corporativa si el personal comercial utiliza productos tecnológicos actualizados. Creo que el mercado español tiene un gran potencial de crecimiento y que el relevo generacional consolidará esta forma de entender el uso de la tecnología.

GRENKE®
WE FINANCE YOUR BUSINESS
www.grenke.es

ENTREVISTA Jero García Co-fundador y socio

“Los coches que más gustan son las réplicas de marcas conocidas”

ATAA Cars es uno de los principales responsables de la proliferación de coches eléctricos para niños con sus réplicas de las principales marcas, pero lejos de quedarse ahí, también comercializan motos, buggys, karts, tractores y su último lanzamiento, el patinete para adultos matriculable. Damos una vuelta con Jero García, co-fundador y socio de ATAA Cars.

Parece que cada día se ven más coches por la calle...

Sí, es un producto que está teniendo muy buena acogida. Nosotros empezamos con el almacén en casa y ahora tenemos 2.000 m² repartidos en 3 naves y vendemos a España, Francia, Portugal, Bélgica, Italia...

¿Qué vehículos son los que tienen más acogida?

Los que más gustan son los que son réplicas de marcas conocidas, especialmente Mercedes, pero también Ford, BMW o Audi, que fue el primero que vendimos. Si buscamos un precio inferior, también tenemos vehículos sin marca, pero las réplicas son idénticas a los coches, con pomos cromados, llaves, cinturón...

¿Para qué edades son?

Se pueden conducir a partir de los 3 años, eso sí, bajo la supervisión de un adulto. Tenemos de 6v, 12v, 24v y 36v. Pero no solo tenemos coches, también motos, tractores, vehículos de oficinas...

Y después pasaríamos a una gama más grande, como son los karts y los buggys, muy parecidos a los grandes y que ya no son juguetes. Recomendamos que se utilicen en circuitos controlados.

Y vuestro último lanzamiento...

Correcto. Buscábamos un producto que nos diferenciara y que fuera de una alta calidad y apostamos por las motos eléctricas para adultos de dos plazas y matriculables para adaptarnos a la nueva legislación. Hemos encontrado una base muy sólida y nuestros ingenieros los adaptan a las leyes españolas sobre seguridad vial. Además, llevan baterías extraíbles para poderlas cargar en casa.

Hablas de calidad. ¿En ATAA es innegociable?

Indudablemente. Apostamos por la calidad por encima del precio y aun así conseguimos precios competitivos. Puedes encontrar por internet vehículos similares pero de calidad mas baja, pero si le sumas los gastos de envío, y los problemas para poder comunicarte con el vendedor ya que

“Hemos lanzado motos eléctricas para adultos de dos plazas y matriculables”

muchas son empresas fuera de la Union Europea que no cumplen con la legislación española, ni Europea (mucho más estricta) y, por ejemplo, te dan 6 meses de garantía en lugar de 2 años o te vuelves loco buscando repuestos. Nosotros tenemos piezas en stock para todos nuestros modelos y servicio técnico propio.

Y también estáis presentes en los momentos más complicados...

Hemos hecho donaciones de coches a varios hospitales para que los niños vayan de la habitación al quirófano montados en uno de ellos en lugar de en una camilla. Tal como se ha demos-



trado en otros países, haciendo así el traslado se evita mucho estrés a los niños. Es algo que creemos que debemos hacer, es una pequeña ayuda, pero a nosotros nos encanta poder ser partícipes de la felicidad de los más pequeños.

ATAA CARS

www.ataacars.com
www.cocheelectricosninos.com

GRUPO
HOROS

ENTREVISTA Ileana Ventosa y Leticia Rico Socias de 'Tu Cielito Lindo'

“Hemos hecho de las creaciones en plata nuestra especialidad”

Una tienda que se llame 'Tu Cielito Lindo' seguro que algo de México tiene que ofrecer. Y lo que el cliente encuentra en 'Tu Cielito Lindo' en gran parte es plata mexicana: una gran variedad sobre todo de collares y pulseras, piezas muy cómodas, prácticas, actuales y combinables, diseñadas por su equipo y elaboradas en su propio taller, que es muy difícil que no te gusten para ti misma o para regalar. La mayoría de ellas se pueden personalizar...

'Tu Cielito Lindo' va a cumplir ya una década de recorrido en Barcelona y sigue creciendo...

Sí, la idea se gestaba hace más de diez años, aunque abrimos puertas hace nueve. En un momento en el que la crisis dejó un poco de lado el oro y la gente demandaba piezas de plata por ser más asequibles, pensamos unirnos y cubrir ese nicho de mercado, aprovechando que ambas socias somos mexicanas y que, tras tener a nuestros hijos, buscábamos una actividad que nos permitiera compaginar la vida profesional con la personal. A ello nos lanzamos, en un pequeño local, llevándonos trabajo a casa y montando piezas de plata a todas horas. Eso hasta que el negocio despegó y pudimos crear equipo, incorporando a las montadoras que tenemos hoy y abriendo nuestra actual tienda-taller en Barcelona.

¿Cómo ha conseguido diferenciarse 'Tu Cielito Lindo' en el sector de la plata?

De entrada, ofreciendo piezas elabo-

radas en plata, pulida a mano, un tipo de trabajo que aporta un brillo inconfundible, característico y con una gran variedad de modelos. Sobre esa base, nos diferencian también nuestros diseños: piezas muy prácticas, combinando plata con cordones de goma elástica muy fáciles de poner y quitar y ajustables a todas las medidas, así como cordones de seda y macramé en múltiples colores. Además de contar con piezas doradas y cadenas a la última moda. ¡Las combinaciones son infinitas! Hemos hecho de eso nuestra especialidad. Ser creativas nos divierte y nos motiva.

La relación calidad-precio ha sido también un factor clave...

Sin duda, en 'Tu Cielito Lindo' se pueden encontrar piezas elaboradas en plata a partir de tan solo 10-12€ y hasta lo que el cliente quiera gastarse, teniendo piezas más elaboradas y especiales. Desde regalos de nacimiento a colgantes para la abuela, pasando por medallitas de comunión, detalles para invitados de boda y piezas para el día a día.

Todo es



to creado por artesanos con amplia experiencia. Esto es lo que nos ha hecho crecer: la gente ha comprobado la calidad de nuestros productos a un precio asequible, que se pueden llevar cada día sin tener que sacarlos y que, a pesar de mojarlos a diario, son duraderos.

Aunque se trata de piezas muy sencillas, tratamos de poner siempre el máximo de ingenio y creatividad, combinando la plata con los cordones para que el resultado conquiste.

Impulsan el trabajo de artesanos locales en México...

En la medida que podemos, sí. Esta es una de las razones por las que seguimos manteniendo parte de la producción en México. Nuestra motivación es la de seguir ayudando a pequeños artesanos, contribuyendo con nuestro granito de arena a que puedan seguir viviendo y produciendo allí. Ese

es parte de nuestro compromiso social con nuestro país. También contribuimos económicamente a la reconstrucción de una iglesia en el pueblo mexicano de Santa Cruz de Mitlatongo, una aldea en el estado de Oaxaca, cuyos habitantes se quedaron

sin lugar al que ir a rezar después de que un terremoto la destruyera. Aquí en España colaboramos con la Asociación Contra el Rabdomiosarcoma (Cáncer del Desarrollo) con una pulsera solidaria y el beneficio de su recaudación va íntegro para su investigación.

¿Contar con taller propio ha sido también fundamental a la hora de diferenciarse?

Sin duda, un taller totalmente a la vista en nuestra tienda y en el que hacemos nosotras mismas el montaje a mano, el hand made que está tan de moda, cambiando por ejemplo el color de los cordones a uno que el cliente escoja o grabando mensajes en las piezas de plata; frases emotivas para recordar, los nombres de los hijos, nietos... hasta cosas más prácticas como un número de teléfono o una alergia o enfermedad. Esto en los niños y en personas mayores es muy útil. Cuidamos mucho el trato personal y procuramos adaptarnos a lo que el cliente nos pide. También podemos renovar piezas que hayan quedado desfasadas, haciendo que de nuevo se vean actuales y puedan volver a lucirse con estilo. Basta con cambiar la cadencia del siglo pasado por un cordón de seda...

¿De forma presencial y online?

Sí, en nuestras tiendas físicas, en Barcelona y Madrid, y en la tienda online, la cual acabamos de lanzar con una nueva versión más intuitiva y fácil de usar.

Tras abrir en Madrid, hace dos años, nos dimos cuenta que nuestra siguiente estrategia tenía que ser potenciar la venta online para poder llegar a más gente, más países... ahora desde ella hacemos envíos a todo el mundo. De hecho, ya hemos tenido pedidos puntuales a Arabia Saudí, Alemania, Colombia y Corea del Sur.



Colección religiosa

Virgenes, cruces... colgantes con motivos religiosos se han llevado y se llevarán siempre. La novedad en 'Tu Cielito Lindo' es darle un toque más actual, dulcificando además las imágenes para que sean más llevables y tiernas. Siendo una boutique de plata, en 'Tu Cielito Lindo' podemos encontrar, claro está, colgantes y pulseras con la Virgen de Guadalupe, pero también de otras latitudes, como la de la Virgen de Medjugorje, la Almudena, la Milagrosa, la de Montserrat entre otras hasta el escapulario clásico con la Virgen del Carmen. Creamos también nuestros propios diseños inspirados en las imágenes clásicas de toda la vida en los que también hay lugar para los ángeles.

Al final, el objetivo es que la gente que quiera vivir su fe, pueda compartirla y externalizarla con símbolos religiosos y encuentre en 'Tu Cielito Lindo' una manera fácil de hacerlo, gracias a sus modelos actuales y los de toda la vida. Sin duda, otro acierto de 'Tu Cielito Lindo'.



www.tucielitolindo.com



NARWHAL BOATS

Más de 60 años de innovación y calidad en embarcaciones

Con sede en el Parque Empresarial de A Granxa, (O Porriño), Narwhal Boats es uno de los fabricantes de embarcaciones semirrígidas más antiguos de Europa. Sus 8.000 m² dedicados en exclusiva a su fabricación, con esloras comprendidas entre los 4 y los 12 metros, su compromiso con sus clientes y la calidad de sus barcos hacen de Narwhal Boats un referente mundial en este tipo de embarcaciones.



Entre sus infraestructuras cuenta con cabinas de corte y pintura, puentes grúa, sistema completo de corte por control numérico, máquinas de proyección de resina y vacío, máquinas de soldadura por alta frecuencia, aire caliente y cuña térmica.

Desde hace seis décadas, Narwhal centra su actividad en la comercialización de embarcaciones semirrígidas, barcos profesionales, grandes esloras, así como embarcaciones de recreo, ofreciendo un servicio integral al mundo de la navegación. “El empleo de las técnicas más avanzadas y el exhaustivo control de calidad nos permiten ofrecer nuestros productos y materiales con absolutas garantías”, asegura Armando de Santiago, su gerente.

Las embarcaciones Narwhal evolucionan constantemente, persiguiendo la diferenciación de sus productos y servicios, con una presencia destacada entre los principales astilleros mundiales en la fabricación de embarcaciones semirrígidas. Por otro lado, la compañía tiene presencia en todos los sectores, tanto deportivos como profesionales, ofreciendo una gama completa para todo tipo de cliente, con muy buenas prestaciones tanto en navegación como en acabados, además de la solidez y refuerzo de la construcción.

“Entre nuestros objetivos afirma el gerente de Narwhal Boats- está el soporte integral a nuestros clientes, con propuestas a medida de sus necesidades, analizando una a una sus peticiones y ofreciendo soluciones personalizadas. Esto lo complementamos con unos plazos de entrega muy ajustados y la customización total de todas las partes integrantes de la embarcación”. El sistema de fabricación certificado, Calidad ISO 9001:2015, asegura en Narwhal Boats el control de todos los procesos de produc-

ción en sus diferentes fases y certifica la correcta gestión en el diseño de todas las embarcaciones fabricadas. Sus productos cuentan además con homologación CE y S.O.L.A.S. Safety of Life at Sea, y están certificados por entidades de reconocido prestigio en el mundo náutico, como Lloyd’s Register, DNV•GL, Eurocontrol y HPI Verification Service. “Las embarcaciones de Narwhal Boats son fruto del intenso trabajo de todo el equipo, haciendo hincapié en la elaboración artesanal y personalizada de cada parte del barco. Todas y cada una de las piezas son elaboradas por el personal que integra la planta de producción de la empresa”.

Con presencia en América, Asia, África, Europa y Oceanía y oficinas propias y plataformas de distribución en España, Portugal, Francia, Islandia, Singapur, México, Corea, Vietnam, China, Sudáfrica, Nigeria, Marruecos, Reino Unido, Turquía, Nueva Zelanda, Italia y Australia, seguiremos creciendo e innovando en los mercados nacional e internacional y continuaremos con la comercialización de nuestras embarcaciones en todos los continentes.

‘Embarcados’ en nuevos proyectos

Además de continuar en la línea de las embarcaciones semirrígidas, Narwhal Boats se encuentra inmersa, en colaboración con una empresa líder, en el diseño de embarcaciones de alta gama hasta la fecha fabricadas en el extranjero. “Nuestro departamento de I+D+i colabora mano a mano con el departamento de diseño de nuestro cliente para aportar nuestra experiencia y visión náutica a dichas embarcaciones”, explica el gerente de la compañía.

NARWHAL®

www.narwhal.es

Embarcaciones Narwhal Boats Series S.O.L.A.S., OFFSHORE y PROFESIONALES

SV 420, 480 y 750 & FRB-700

3 modelos de esloras comprendidas entre los 4.20m a 7.50m de motorización fueraborda y 1 modelo intraborda con punto de suelta único, el FRB-700.

Los Sv’s están equipados cumpliendo las normativas más exigentes de salvamento y seguridad en el mar. Casco fabricado en resinas ignífugas, fibreglass y gel coat de alta calidad. El flotador, fabricado en Poliuretano (PU), altamente resistente.

Certificados para poder ser instalados como botes de rescate en todos los buques de bandera comunitaria y en cualquier país que acepte la reglamentación S.O.L.A.S.

Serie OFFSHORE

Series Fast Dynamic y Super Heavy Duty son las grandes esloras compuestas de los modelos 750, 900, 1000, 1100 y 1200 para la serie FAST y 700, 750, 800 y 900 para la serie SP. La serie FAST esta compuesta por semirrígidas de altas prestaciones y manga ajustada, que disfrutan de una gran capacidad interior y un buen francobordo para ofrecer la máxima protección a los pasajeros, siendo una excelente opción para el desarrollo de actividades lúdico-turísticas y actividades profesionales de vigilancia, entre otras.

Las características principales son la velocidad y aceleración, alcanzadas rápidamente gracias a su flotador aerodinámico y carena en ‘V’ pro-

nunciada, con laminación reforzada, navegando de forma estable incluso en las condiciones marítimas más adversas, permitiendo viajar sentado a todo el pasaje con máxima seguridad.

La serie SP posee una gran superficie útil en cubierta, ofreciendo una excelente estabilidad para todo el pasaje, por lo que resultan ideales para travesías de larga distancia, filmaciones, apoyo en eventos deportivos, fines turísticos, buceo o excursiones marítimas.

Serie PROFESIONAL

Serie ‘WB’ Work Boat, con esloras que van desde los 4 a los 6m, es ideal para aquellos que busquen una embarcación robusta de uso intensivo, con casco en ‘V’ profunda y flotadores elevados sobre la línea de flotación. Ofrece una navegación muy rápida y segura, aun en condiciones adversas, manteniendo una óptima maniobrabilidad. Apreciada por profesionales de diversos sectores, es un excelente barco de apoyo para todo tipo de eventos deportivos, escuelas de vela, pesca deportiva o buceo. Serie ‘HD’ Heavy Duty, embarcaciones funcionales y preparadas para uso intensivo, con casco en ‘V’ suave y flotadores en contacto con el agua. La cubierta ofrece un espacio amplio y despejado que se puede equipar con una amplia gama de accesorios adaptados a las necesidades de cada usuario.

Beach Rescue

Presentadas en 2018, las HD 450 y 580 Beach Rescue cuentan con un innovador sistema de hinchado y deshinchado automático de la sección central del flotador, denominado FRS (Fast Rescue System), que facilita las operaciones de salvamento. Los servicios de emergencias de Baleares, Lorca y San Sebastián ya cuentan con ellas.

Se trata de modelos funcionales, preparados para uso intensivo, muy estables y seguros, gracias a su casco en ‘V’ y al contacto continuo de sus flotadores con el agua.

Defensa y seguridad

Narwhal Boats está muy presente en el ámbito de la defensa y la seguridad, tanto a nivel nacional como internacional, dotando de embarcaciones a organizaciones tales como bomberos, protección civil, policía o Armada en España, Hong Kong, Portugal, Israel y Uruguay, entre otros, y suministrando embarcaciones para la Armada Francesa, la Agencia Francesa para la Biodiversidad y las Fuerzas Armadas Zona Sur Océano Índico FAZSOI. La empresa ha colaborado en proyectos de barcos no tripulados o autónomos, como su HD-670, cuya finalidad principal es que sirva para labores de defensa y de vigilancia, aunque también podría utilizarse salvamento marítimo o tareas de investigación oceanográfica.

