

ECONOMÍA & EMPRESA

MARTES, 29 DE OCTUBRE DE 2019



BCN3D Materializamos ideas

Somos uno de los principales fabricantes de **impresoras 3D** del mundo. Con sede en Barcelona, creemos firmemente en ofrecer las mejores herramientas tanto a los profesionales como a los usuarios de nivel industrial. Por encima de todo, nuestro objetivo es permitir a los innovadores y creadores materializar sus ideas proporcionando una plataforma para ello.

www.bcn3d.com

+34 934 137 088



Ricardo Catelli Director General de Global Lean



"Impactamos de forma positiva en los procesos"

Ayudar a las empresas a competir, ofreciendo soluciones integrales para la mejora de la cadena de suministro, abarcando personas, procesos y tecnología, aplicando soluciones prácticas, adaptables y asegurando el ROI inmediato de cada uno de los proyectos implantados. Con esta misión trabaja Global Lean, experta en Lean Management.

¿Qué se entiende por Lean Management?

Lean es una filosofía de administración de las operaciones para hacer los procesos más eficientes, flexibles y ágiles, a través de la simplificación, eliminando las prácticas que generan despilfarros y centrándose en las actividades que aportan valor al cliente. Según una encuesta realizada por una importante consultora, en los próximos 5 años el 52,5% de las empresas van a trabajar desde el punto de vista de la tecnología para reducir sus costes; y el 49,5% van a abrir una línea de mejora de procesos para aumentar su competitividad. Esto hace de Global Lean un proveedor de servicios alineado con las necesidades y

la realidad de la empresa española. Nosotros impactamos en los procesos de forma positiva para reducir los costes y aumentar la competitividad.

¿Cómo trabajan con el cliente, orientados al aumento de la competitividad y la mejora de procesos?

De entrada, con la formación y el desarrollo del talento, entendiendo que un profesional bien formado es la base para sostener en el tiempo los procesos mejorados. Por otra parte, en el área consultiva coacheamos y apoyamos a los equipos de trabajo del cliente para poder implantar una mejora de procesos mediante equipos mixtos. En

"En Global Lean utilizamos personas formadas, procesos robustos y tecnología aplicada"

este sentido, no nos autodenominamos consultores sino que, como valor diferencial, aplicamos metodologías a través del crecimiento de los equipos. Y como además el concepto 4.0 es una realidad, se hace también imprescindible soportar y mejorar los procesos con tecnología. Por tanto, en Global Lean utilizamos personas formadas, procesos robustos y tecnología aplicada.

Además, tenemos un área de externalización de conocimientos y procesos.

Diríamos que Global Lean es una empresa de servicios integrados en pro de la competitividad de sus clientes...

Efectivamente, nuestra propuesta inicial es conocer al cliente, sus expectativas y, a partir de ahí, ofrecer una solución integral, aplicable y adaptada a sus necesidades, manteniendo la mejor calidad en nuestro desempeño, orientados a un incremento de los beneficios de su empresa y un ROI inmediato.

¿Para qué tipología de clientes trabajan?

La mejora es inagotable, totalmente transversal y multisectorial, por lo que nuestro trabajo se adapta a cualquier sector. Podemos ayudar en la mejora de procesos estratégicos y operativos; en procesos de compras y aprovisionamiento, reduciendo el impacto de las compras sobre las ventas; y, en sistemas productivos, podemos reducir el inmovilizado a través de políticas de gestión de stock adecuadas o maximizando la superficie de almacenaje... Son muchos y muy diversos los casos de éxito. En un entorno volátil, incierto y cambiante, la manera de mantenerse vivo empresarialmente es saber adaptarse a las reglas de juego que marca el mercado a través de la mejora de procesos. En este sentido, Global Lean quiere convertirse en referente a nivel nacional en desarrollo, investigación e implantación de soluciones integrales para la competitividad empresarial. El especialista en gestión integral de la cadena de suministro y la mejora continua.



www.globallean.net



GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.

Campañas publicitarias personalizadas

Guíadeprensa.com es una web de Grupo HORO, editora de monográficos para la prensa nacional, Tel.902 026 111

Marcelo Correia Responsable de Kroll en España y Portugal

"Trabajamos para proteger los activos, valores y bienes de nuestros clientes"



Kroll es una de las compañías de referencia en el mundo de los servicios de investigación corporativa. Para conocer en qué consiste su labor, hablamos con Marcelo Correia, responsable de la empresa en España y Portugal.

¿Cuáles fueron los orígenes de Kroll?

Kroll nació en los años 70 en Nueva York para dar respuesta a las necesidades de Wall Street en materia de investigación corporativa y financiera. En 2018, Duff & Phelps adquirió Kroll, que se convirtió en la división de investigación de la compañía.

¿Desde cuándo operan en España?

Desde el año 2003. En el comienzo de 2019, Duff & Phelps adquirió Forest Partners, una firma española de servicios profesionales

especializada en reestructuraciones, asesoría en disputas y práctica forense. Con la adquisición, Kroll expandió aún más su presencia en el mercado ibérico.

¿Cuál es la foto actual de la empresa?

Hoy en día somos una consultoría internacional e independiente con presencia global totalmente integrada a la red internacional de Duff & Phelps, que dispone de despachos en 28 países y un equipo de cerca de 3.500 profesionales, un centenar de ellos en España y Portugal.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Kroll?

Diría que todas las actuaciones que llevamos a cabo tienen un hilo común: la protección y la defensa de activos, valores y bienes de nuestros clientes. Actuamos en la prevención de riesgos y luego en la gestión de riesgos materializados. Contamos con un equipo de profesionales con una gran experiencia en investigaciones corporativas y con una enorme agilidad de respuesta que no está al alcance de otras empresas globales que cuentan con una estructura más rígida. Tenemos una personalidad única y disponemos de todos los recursos necesarios para competir con grandes y pequeñas consultoras.

¿A qué se refiere?

Al hecho de que somos versátiles tanto para trabajar con investigadores de campo locales como para recurrir a nuestra red internacional de oficinas a la hora de actuar en varias jurisdicciones distintas al mismo tiempo.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Hemos tenido muchos temas con gobiernos, bancos centrales y organismos reguladores, pero en su mayor parte nuestra cartera de clientes está formada por grandes corporaciones (donde nuestro interlocutor suele ser el directivo legal, de compliance o auditoría interna) y por firmas de abogados que, en muchas ocasiones, son el nexo de unión de Kroll con el cliente final.

¿Hablamos de proyectos que se mantienen en el tiempo o están delimitados?

Por general son proyectos con

un inicio y un final. La media es de unos pocos meses, aunque también es cierto que hay asuntos en los que el trabajo se ha alargado hasta los dos años. En todos los casos, el equipo de Kroll mantiene un contacto permanente con el cliente a lo largo del proyecto, desde la discusión para definir la estrategia y recursos destinados a la investigación hasta las conclusiones finales.

¿Entiende el cliente cómo puede ayudarle una empresa de investigación corporativa?

En la mayoría de los casos, pienso que sí. Las empresas más sofisticadas suelen saber bien qué es lo que podemos hacer por ellos, mientras que hay otros que desconocen algunos de los campos en los que nos movemos. Es verdad también que estamos siempre trabajando en nuevas soluciones para problemas que no existían hasta hace poco tiempo y que van más allá de las tradicionales investigaciones de fraude, búsquedas de activos o casos de competencia desleal. Es el caso de los informes de reputación en que estamos trabajando recientemente para algunos clientes que han sufrido daños en su reputación por el comportamiento de sus influencers digitales.

¿Se puede innovar en un mundo como este?

Sin duda. De hecho, una herramienta imprescindible actualmente y desde hace años en nuestro trabajo es la tecnología. Un buen exponente es el uso de la inteligencia artificial para filtrar y procesar grandes volúmenes de datos que recibimos y manejamos y, a nivel forense, para recolectar evidencias. Otro

La adquisición de Forest Partners por Duff & Phelps ha permitido a Kroll incrementar su presencia en España y Portugal

Kroll cuenta con una larga trayectoria en el mundo de la investigación corporativa

ejemplo importante es el creciente interés de nuestros clientes por temas de ciberseguridad, tema que nos exige estar siempre actualizados con relación a nuevas amenazas y soluciones innovadoras.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

La compra de Forest Partners ha sido una operación estratégica para nosotros, ya que nos ha permitido dotarnos de un mayor tamaño y de una presencia más fuerte en el mercado español. El reto es seguir creciendo en los próximos años y, de hecho, tenemos previsto trasladar nuestras oficinas de Madrid a la Torre de BBVA en Castellana en 2020, lo que nos permitirá ampliar nuestro equipo y el alcance de nuestros servicios.

Kroll | A Division of **DUFF & PHELPS**
www.kroll.com

Casi medio siglo ofreciendo soluciones a los riesgos

Kroll, una división de Duff & Phelps, es el proveedor líder mundial de soluciones de riesgo. Durante más de 45 años, la compañía ha ayudado a sus clientes a tomar decisiones fiables en materia de administración de riesgos sobre personas, activos, operaciones y seguridad. Todo ello ha sido posible gracias a que cuenta con una amplia gama de servicios de investigación, ciberseguridad, due diligence y compliance, seguridad física y operativa y gestión de datos e información.

Fundada en 1972 por Jules B. Kroll, la compañía se centró en a sus clientes a mejorar las operaciones descubriendo sobornos, fraudes y otras formas de corrupción, lo que le valió el sobrenombre de "ojo privado de Wall Street".

El pasado año, Duff & Phelps adquirió Kroll, que pasó a engrosar la estructura del grupo sin dejar de ser en ningún momento el proveedor líder mundial de soluciones de riesgo.



Víctor Gisbert Soler Director de Proyecto Mejora Empresarial, S.L

"En Proyecto Innovación ayudamos a las empresas en todo el ciclo ligado a la I+D+i"

Proyecto Mejora Empresarial, S.L., cuya primera marca es Proyecto Innovación, nace con el propósito de satisfacer las necesidades de consultoría especializada en I+D+i que tienen las empresas industriales, pero especialmente las pymes, para que, independientemente de su tamaño o actividad, tengan las mismas herramientas que las grandes empresas para afrontar proyectos de I+D+i. Hoy, Proyecto Innovación es un referente en la ayuda a la innovación.

Antes se decía "renovarse o morir", ¿ahora se le llama innovación a lo que permite la subsistencia?

La práctica totalidad de nuestros clientes, empresas grandes, medianas y pequeñas, de todo tipo de sectores, tamaño y facturación, tienen algo en común que las hace iguales: tienen productos mejores, con más prestaciones y más fiables que los de la competencia. Y si el producto es igual, se realiza con un proceso más efectivo, lo que conlleva mejor calidad, más productividad y menores precios. Si somos iguales a nuestra competencia, si realizamos productos idénticos o muy similares de forma que el consumidor o

Por eso, la subsistencia de nuestras empresas radica en ser diferente y en ser percibido como tal por el mercado. Hemos de ser una manzana amarilla en un cesto de manzanas rojas. Y cuando la competencia, visto nuestro éxito, elabora manzanas amarillas, nosotros deberemos tener otro producto diferente en el mercado. La I+D+i es un proceso continuo, que si no perdura en el tiempo acaba perdiendo sus efectos, su diferenciación, su ventaja competitiva. Requiere crear unas bases para poder desarrollarla.

Y vosotros ayudáis a las empresas en este proceso de innovación...

En Proyecto Innovación ayudamos a las empresas en todo el ciclo ligado a la I+D+i, dependiendo de la problemática y necesidades de cada una de las empresas clientes, desde la fase de ideación y creatividad, pasando por definición de la estrategia de I+D+i, la financiación de proyectos y actividades de I+D+i, la formación de los recursos humanos de la empresa, el proceso de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva, la implementación de sistemas de gestión de la I+D+i y la planificación y gestión de proyectos. De todos

ellos, los más demandados son los ligados a la financiación de la I+D+i, basada, normalmente, en una estrategia, en algunos casos mixta.

También es cierto que, en estos últimos años, hay una demanda creciente de servicios basados en la generación de ideas y técnicas de creatividad para la Mejora Continua en la resolución de problemas de las empresas, así como en la creación de nuevo producto o mejora de los procesos existentes.

"Nuestro mayor caso de éxito ha sido saber adaptarnos a todo tipo de empresa, con una efectividad del 95%"

Entiendo...

Proyecto Innovación también presta servicios de implementación y auditoría de sistemas de gestión basados en normativas internacionales, como Gestión de la Calidad ISO 9001, Medio Ambiente ISO 14001, Responsabilidad Social SA8000, así como otra normativa



más avanzada como Calidad en el Sector Automoción IATF 16949, Calidad del Sector Aeronáutico EN 9100, normativa PECAL Gestión de Calidad para suministradores Ministerio de Defensa y OTAN...

Pero a veces, sobre el papel, los pájaros vuelan demasiado alto...

Nuestra diferenciación con respecto a la competencia radica en muchísimos factores, pero sobre todo en cubrir todas las necesidades asociadas al proceso innovador; contar con un personal muy especializado; colaborar con el entorno generando sinergias; atender igual a todo tipo de empresa, pero sin elaborar dos propuestas iguales porque todas las empresas son distintas; e involucrarnos de una manera muy cercana y con precios ajustados en cada uno de los proyectos, con honestidad y transparencia.

¿A qué tipo de clientes?

Trabajamos con cliente de todos los tamaños, de sectores tan dispares como grupos de investigación pertenecientes al sector sanitario, farma y cosmética; institutos tecnológicos o de investigación; centros europeos de empresa e innovación; empresas de base tecnológica o de sectores como aeronáutica y automóvil; sociedades tradicionales como juguetes, mueble o calzado; firmas del sector alimentación, micro pymes y startups... ¡En Proyecto Innovación no nos aburrirnos!

Debe haber casos de éxito sorprendentes...

Desde un punto de vista metodológico, nuestro mayor caso de

éxito ha sido saber adaptarnos a todo tipo de empresa, haber llevado servicios muy especializados a empresas que, bien por su tamaño, bien por el tipo de producto o proceso, siempre quedaban fuera de la mayor parte de herramientas y ayudas asociadas a la innovación.

Nuestra mejor tarjeta de visita es el elevadísimo porcentaje de éxitos en nuestros proyectos y actividades, superior al 95% en los últimos ejercicios, debido, entre otros, a uno de nuestros valores: solo nos embarcamos en aquellos proyectos que realmente podemos ejecutar con unos resultados óptimos, aunque para ello tengamos que realizar análisis previos no remunerados.

Y algunos fracasos...

En Proyecto Innovación consideramos como fracaso cualquier situación en la que no puedes ofrecer una solución a las demandas y necesidades del cliente. Pero son muy pocas.

Ayudar a que los clientes puedan innovar es vuestro trabajo, pero supongo que la innovación también está en vuestro ADN...

Proyecto Innovación es muy diferente a las empresas con las que compite, no somos iguales, y para profundizar en esa diferencia nos proponemos entrar en proyectos europeos, siempre bajo nuestra filosofía de trabajo, hacerlos accesibles a la mayoría del tejido empresarial, independientemente de su tamaño y sector.



Elena Guanter Ros Directora general para España y Portugal

"El objetivo final es hacer del cáncer una enfermedad curable"

Candriam es una gestora de activos con 125.000 M € en activos gestionados, que cuenta con casi 20 años de presencia en España. Líder en ofrecer soluciones innovadoras a sus clientes, su fondo Candriam Equities L Oncology Impact invierte de manera global en compañías relacionadas en la lucha contra el cáncer.

¿'Candriam' lleva en el nombre su filosofía?

CANDRIAM es el acrónimo elegido por nuestros empleados y significa convicción y responsabilidad en la gestión de activos (Conviction and Responsibility in Asset Management por sus siglas en inglés). Nuestro nombre es, efectivamente, nuestra filosofía.

Cuéntenos acerca de la historia de la compañía...

Candriam es una gestora multi-especialista europea que ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, hasta alcanzar los 125.000 millones de euros en activos bajo gestión. La gestora emplea a más de 550 profesionales y ofrece una amplia gama de fondos.

Como pionero y líder reconocido en inversión responsable desde 1996, la sostenibilidad es un valor compartido por nuestros empleados y está presente en nuestra filosofía de inversión. Desde 2014, Candriam forma parte de New York Life, una de las mayores aseguradoras del mundo, fundada en 1845 y con una calificación triple A.

¿Cuáles son sus áreas de inversión destacadas?

Llevamos 20 años a la vanguardia en inversión responsable, lanzando nuestro primer fondo sostenible en 1996. A día de hoy, cubrimos todas las clases de activos en Inversión Socialmente Responsable.

Candriam destaca igualmente por ofrecer soluciones a medida a sus clientes, como la descarbonización y optimización de una cartera respecto a su índice, integración de criterios ESG en la política de inversión o el análisis de carteras de in-

versión para ver cuál es su grado de sostenibilidad.

¿Puede contarnos algunas de sus soluciones innovadoras?

En una industria de gestión de activos cada vez más competitiva, debemos estar a la vanguardia y ser pioneros en la oferta a nuestros clientes. Fuimos de los primeros en ofrecer una estrategia de High Yield global, así como de renta fija y renta variable de mercados emergentes SRI.

¿Cómo define Candriam la inversión temática?

Es una pregunta interesante, ya que no existe una definición acordada para la inversión temática. Para nosotros, significa capitalizar el cambio de paradigma. Tendencias duraderas como el envejecimiento de la población, las tecnologías disruptivas y la expansión de la clase media en los países emergentes pueden generar un crecimiento superior para las empresas mejor posicionadas.

Las estrategias de inversión temática de Candriam incluyen robótica y tecnologías disruptivas, biotecnología, atención médica, cambio climático, demografía y oncología.

¿Por qué oncología?

El tratamiento y los resultados del cáncer se han beneficiado de los rápidos avances tecnológicos, aunque existe una demanda significativa de progreso continuo. El cáncer, en sus diferentes vertientes, sigue siendo la segunda causa de muerte a nivel mundial. Se trata de una enfermedad compleja y no se manifiesta como una única patología, sino que en la actualidad existen más de cien cánceres diferentes.

Debido a que la incidencia del cáncer aumenta con la edad, su prevalencia está directamente relacionada con el envejecimiento de la población mundial. A medida que los países desarrollados mejoran los estándares de salud y aumenta la esperanza de vida, la incidencia del cáncer aumentará simplemente a través del aumento del grupo de edad más vulnerable.

Las tendencias demográficas mundiales, el deseo de los gobiernos y de autoridades públicas de "erradicar" el cáncer, los continuos esfuerzos en I+D y, sobre todo, la necesidad de soluciones, han llevado a Candriam a lanzar la estrategia Candriam Oncology Impact.

"En el marco de la oncología, están surgiendo soluciones y posibles oportunidades de inversión en varios frentes"

¿Oncología es un área de crecimiento para la inversión?

Están surgiendo soluciones y posibles oportunidades de inversión en varios frentes. Mejores métodos de diagnóstico, tratamientos personalizados para cada paciente, mejor tecnología para un tratamiento de precisión con el fin de obtener mejores resultados y reducir los efectos secundarios, y mejores medicamentos son todas las áreas en curso de progreso y oportunidad. El objetivo final es hacer del cáncer una enfermedad curable.



En 2019, por segundo año consecutivo, se otorgó el Premio Nobel de Medicina a los investigadores cuyas ideas son útiles para avanzar en el campo de la oncología. Las soluciones no provienen de una definición limitada de medicina. La Inteligencia Artificial y el Big Data deberían dar como resultado mejores imágenes, detección, diagnóstico y tratamiento de numerosos tipos de cáncer.

Creemos que Candriam aporta una experiencia de inversión única a este desafío. Invertir en empresas de oncología exige conocimientos científicos para evaluar los resultados de los ensayos clínicos y la eficacia potencial de la tecnología, para evaluar la utilidad en la práctica real y, por lo tanto, la demanda del mercado. Candriam se encuentra bien posicionada en este análisis científico y estratégico. La estrategia de oncología está gestionada por el mismo gestor que ha gestionado las estrategias de salud y biotecnología de Candriam durante más de dos décadas. El cogestor es a su vez doctor en química y CFA. El equipo se apoya para sus decisiones de inversión de igual modo por dos analistas doctorados.

"Nuestra estrategia de oncología está gestionada por el mismo responsable de las estrategias de salud y biotecnología de Candriam durante más de dos décadas"

¿Cuál es el enfoque diferenciador de Candriam?

Ser parte de la solución. Candriam ofrece a los inversores una inversión de doble impacto: por un lado, al invertir en la estrategia de oncología, se invierte en la solución; por otro, Candriam se compromete a apoyar la investigación del cáncer directamente, donando el 10% de la comisión de gestión del fondo a ese fin.

CANDRIAM
A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY

www.candriam.es



Crecimiento de activos gestionados

Carlos Blé Fundador de Lean Mind

"Usamos la tecnología para lograr un mundo mejor"

Lean Mind es una de las empresas de referencia en el campo del desarrollo de software en las Islas Canarias. Para conocer cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con Carlos Blé, su fundador y director.

¿Qué servicios ofrece Lean Mind?

Estamos especializados en el desarrollo de software a medida. No tenemos un producto propio todavía, sino que todo lo que hacemos responde a las necesidades concretas de cada cliente. Además, del outsourcing, también ofrecemos apoyo a otras empresas de desarrollo que necesitan programadores de primer nivel pero no quieren tener que asumir una estructura de costes fijos.

¿En qué ámbito geográfico están trabajando?

Nuestras oficinas y trabajadores están en Canarias, pero nuestros clientes están todos fuera de las islas, en Madrid y Barcelona y

también en otros países, desde Estados Unidos a Alemania, pasando por Gran Bretaña y Oriente Medio.

¿Cómo definiría la filosofía de la empresa?

Creo que lo que mejor nos define es que tenemos un enfoque que pone la tecnología al servicio de los demás para lograr entre todos un mundo un poco mejor. Cuidamos mucho a nuestro equipo y ofrecemos unas buenas con-

diciones de trabajo para que el talento que existe en la Comunidad Canaria no se vea forzado a irse en busca de trabajo de calidad. Eso es lo que nos ha permitido crecer en poco tiempo y consolidar un gran equipo.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Cientes que comprenden las metodologías ágiles, que entienden del desarrollo de producto digital y que están alineados con nuestro espíritu de colaboración. Nuestra experiencia nos permite llegar a prácticamente cualquier organización. En estos años de trabajo hemos consolidado una cartera de clientes satisfecha, que no duda en recomendar nuestros



servicios y con la que mantenemos un contacto directo, ya sea en persona o a través de videoconferencia.

¿Qué diferencia a Lean Mind de sus competidores?

Sin duda nos diferencia la calidad, la cercanía y la honestidad con la que trabajamos. Actuamos con la misma profesionalidad en los proyectos pequeños y en los grandes. Proporcionamos al cliente productos sólidos y robustos, centrados en el negocio y con un código fuente de alta mantenibilidad.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

El futuro pasa por centrarnos cada vez más en proyectos que tengan un mayor impacto en la sociedad. Creo que estamos a tiempo de construir una sociedad basada en valores si somos capaces de hacer un buen uso de la tecnología. Desde Lean Mind apostamos por colaborar en ese logro a través de la capacidad de desarrollo de nuestro equipo.



leanmind.es

Xavier Martínez Faneca CEO de BCN3D

BCN3D El aliado perfecto para optimizar y reducir tiempos en impresión 3D

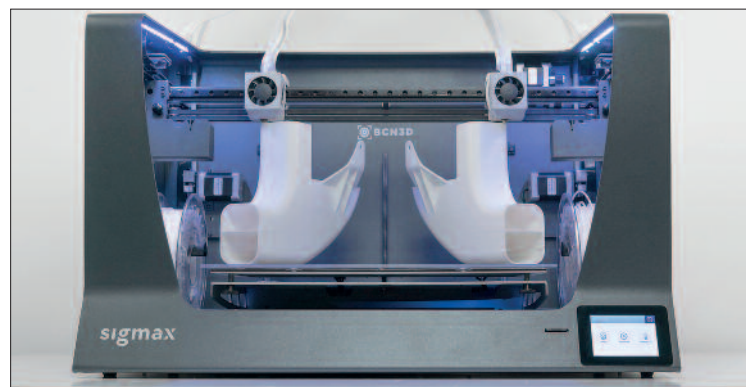


Foto: ©Jaume Juan

BCN3D ha llevado la impresión 3D de escritorio desde Castelldefels (Barcelona) a todo el mundo. Más de 60 países y más de 6.000 impresoras 3D vendidas. Ingenieros, arquitectos, responsables de utillajes, empresas de automoción, universidades... disfrutaban de sus impresoras Sigma y Sigmax. La empresa ha duplicado este año su plantilla hasta el centenar de profesionales y desarrolla su propia tecnología – IDEX – con cabezal independiente para imprimir una pieza con dos materiales, dos colores y reduce tiempo de impresión. Xavier Martínez Faneca, CEO de BCN3D, explica la utilidad de BCN3D para las empresas.

Antes de nada, Xavier, ¿cómo nace vuestra empresa? ¿Sois lo que se dice una start up?

BCN3D nace en el corazón de un centro tecnológico de la UPC llamado CIM-UPC especializado en técnicas de fabricación, entre ellas la impresión 3D. En 2012 nos dimos cuenta de la oportunidad que podía suponer la impresión 3D de escritorio para la sociedad en general. Damos un salto hacia adelante con el diseño de la Sigma y la Sigmax, nuestras impresoras para vender en todo el mundo. Este año hicimos una

Spin-Off del centro tecnológico y nos constituimos como empresa.

¿Cuál fue vuestra visión de negocio dentro de la tecnología 3D?

Nuestra apuesta siempre ha sido el de la versatilidad sin renunciar a la facilidad de uso. La impresión 3D de escritorio es asequible y capaz de realizar piezas para aplicaciones muy diversas, es ahí cuando una máquina versátil puede tener éxito. Nuestros modelos, además, son de los más productivos del mercado al tener dos cabezales inde-

pendientes y reducen tiempos de impresión.

¿En qué consiste la impresión en 3D y qué ventajas aporta versus los métodos anteriores de fabricación?

La impresión 3D es una técnica de fabricación en la cual se añade material para fabricar una pieza. En nuestro caso, la impresión 3D de escritorio, la virtud principal es la de facilitar la entrada a la fabricación para pequeñas y medianas empresas, incluso autónomos. Otra gran aplicación es la de complementar otros procesos con piezas tipo útil (soportes, pinzas, agarraderas etc.), de esta manera el usuario no tiene que pedir a externos estas piezas.

Vosotros habláis de ofrecer impresoras en 3D asequibles y fáciles de usar...

En el caso de las máquinas de BCN3D el cliente no necesita ser especializado ya que la máquina está preparada para ser fácil de usar. Se pueden imprimir con facilidad piezas en base plástico, desde plásticos más baratos, flexibles, hasta Nylon o Polipropileno.

¿Y cuál es el futuro de BCN3D?

Queremos convertirnos en uno de los actores reconocibles en impresión 3D en todo el mundo y ayudar a que la impresión 3D sea accesible sin renunciar a todo su potencial.

C/ Esteve Terradas, 1
08860 Castelldefels, Barcelona
+34 934 137 088 - www.bcn3d.com

Javier Meseguer Director General, Sur de Europa

"La innovación es clave para los procesos de Due Diligence y operaciones corporativas"

Drooms, fundada en 2001 por profesionales expertos en banca de inversión y abogacía, es una empresa europea privada especializada en data rooms con sede central en Frankfurt y sucursales en principales capitales europeas. Más de 25.000 compañías a nivel global confían en Drooms, incluidas las principales inmobiliarias, firmas de consultoría, bufetes de abogados y corporaciones como JP Morgan, CBRE y UBS.

Antes de nada, ¿qué es un data room virtual?

Los data room virtuales permiten a las empresas el intercambio controlado y securizado de información crítica fuera de su firewall. El uso más extendido se da en la fase de Due Diligence durante una transacción de M&A, desinversiones de carteras inmobiliarias y de deuda, sindicación de préstamos así como operaciones de capital privado y capital riesgo.

En cuanto a funcionalidades, incluyen la completa trazabilidad de los intercambios y acciones realizadas, búsqueda de texto en contenido e imagen, administración de permisos de acceso avanzados y de forma granular, flujos de intercambio de preguntas y respuestas, marca de agua o la autenticación multi factor para el control de los accesos.

Actualmente la inteligencia artificial aporta una diferenciación adicional y de alto valor ya que permite la traducción automática de docu-

mentos y el aprendizaje avanzado e individualizado en base a patrones de comportamiento del usuario, además el blockchain permite asegurar la garantía y veracidad del contenido además de su recuperación, en caso necesario, una vez finalizado el uso.

Estas plataformas online están sustituyendo a las salas de datos físicos. ¿Qué ventajas aporta el modelo virtual?

Sin lugar a dudas, existen multitud de ventajas, como las mencionadas anteriormente además de, entre otras, el acceso inmediato desde cualquier lugar, ya que permite aumentar la capacidad de reacción tras la toma de decisión de venta en un mercado muy volátil, reduciendo a su vez los costes de gestión de las operaciones.

Otro aspecto de vital importancia es la más estricta seguridad tanto en el almacenamiento de la información como el acceso a la misma. Para ello, hay que cumplir con los más altos estándares y garantías, además proporcionan una trazabilidad y transparencia total de las operaciones.

¿Para qué tipo de empresas son una herramienta eficaz?

Las empresas más demandantes de estos servicios son las que reali-

zan procesos de due diligence, transacciones inmobiliarias o de M&A y JV's, desinversiones de deuda o reestructuraciones, así como las que requieren fluidez en las comunicaciones entre miembros de la junta directiva, equipos de patentes tecnológicas, licencias, reporting a terceros y reguladores, propiedad intelectual, gestión de proyectos, auditorías...

Aún así, cualquier empresa, sin importar su tamaño o sector de actividad, requiere compartir información de forma segura, y aunque en algunos casos se utilizan plataformas para compartir información muy conocidas para el uso personal, hay que tener en cuenta que no pueden considerarse seguras y, por tanto, no son adecuadas para el uso corporativo.

¿Cuál es la propuesta del software de Drooms?

Es la continua innovación para adaptarse a la constante evolución y demanda de los usuarios, la innovación es clave para los procesos de Due Diligence y operaciones corporativas especialmente en cuanto a la velocidad de acceso, omnicanalidad, facilidad de uso, reducción de tiempos de gestión y automatización de tareas. Actualmente Drooms es la herramienta más rápida, e intuitiva del mercado. Apostamos por la implementación de las tecnologías más



innovadoras para dar respuesta a las necesidades de un mercado en constante cambio y evolución por lo que hay que ir siempre un paso por delante. Somos una compañía centrada al 100% en satisfacer, no sólo las necesidades de nuestros clientes, sino sus expectativas.

¿De qué manera Drooms garantiza la seguridad de la documentación?

Más allá de poseer las certificaciones ISO en materia de seguridad de la información, Drooms es una compañía independiente y dedicada a la privacidad de sus clientes. Todo nuestro software se ha desarrollado internamente, nuestro servicio de atención al cliente 24/7 está en nuestras instalaciones, y nuestros servidores son propios, ubicados en Europa donde rige el RGPD, a diferencia de las empresas de EEUU (Especialmente desde la Patriot Act de 2018), Rusia o China y que por tanto no cumplen la normativa vigente.

Drooms presentó, en marzo, el nuevo Drooms Portfolio, una herramienta pensada para los gestores de activos inmobiliarios. ¿Qué ventajas ofrece?

PORTFOLIO permite la gestión rápida y segura de múltiples activos de forma global. En lugar de dataroom para múltiples activos, Drooms PORTFOLIO permite la creación de un dataroom para cada activo dentro de una única plataforma. Algunos de los beneficios exclusivos del PORTFOLIO son la administración global de usuarios y la configuración de permisos granulares, así como nuestra herramienta de análisis alimentada con IA.

"Apostamos por la implementación de las tecnologías más innovadoras para dar respuesta a las necesidades de un mercado en constante cambio"

¿Desde cuándo están operando en España?

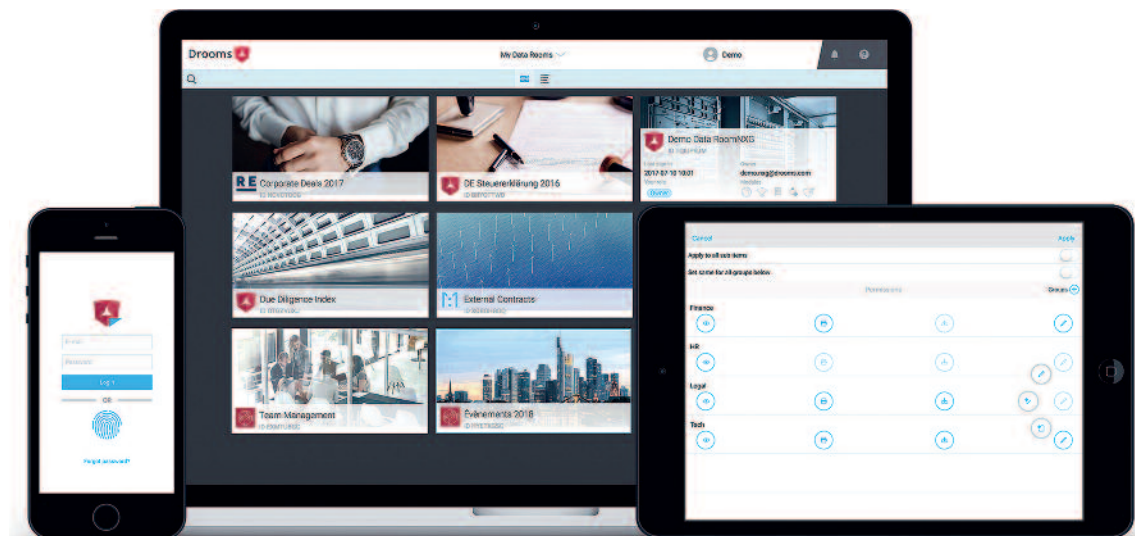
Drooms opera desde 2007 en España, pero fue en 2017 cuando, con la apertura de la nueva oficina en Madrid, empezó a poner el foco estratégico en nuestro país. Mi reciente incorporación al equipo forma parte de esta apuesta de la compañía por este mercado. Actualmente contamos con un equipo de profesionales dedicado y con oficinas en Madrid y Barcelona.

¿Qué objetivos se han marcado alcanzar en nuestro país?

A corto plazo es seguir creciendo de forma orgánica y continuar con la inversión de nuestros fundadores con especial foco en nuevos casos de uso de la herramienta y adentrarnos en nuevos sectores. Para ello hemos reforzado el equipo con nuevos profesionales. Nuestra máxima es una excelente calidad de servicio y poner a disposición de nuestros clientes la tecnología más innovadora.

Drooms THE INDEPENDENT DIGITALISATION EXPERT

www.drooms.com





TOMA CONTROL DE TU ENERGÍA



Ahora existe una nueva manera de comprar tu energía. Desde productos indexados complejos a tarifas fijas más simples, Nexus Energía te permite elaborar una estrategia de compra de energía personalizada para adaptarse a tu negocio.



Grupo Nexus Energía es un grupo de empresas de carácter multinacional especializado en la comercialización de electricidad y gas natural para hogares y empresas, así como la representación de productores de energías renovables en los mercados energéticos, enfocados en el sector empresarial, cadenas multipunto y sector público.



www.nexusenergia.com



www.esferaluz.es