

# ECONOMÍA & EMPRESA

MARTES, 30 DE ABRIL DE 2019



# El Club Excelencia en Gestión designa a su nuevo Comité de Gobierno

El Club Excelencia en Gestión celebró el 11 de abril en Madrid su Asamblea General anual, en la que designó al nuevo Comité de Gobierno, que fue ratificado por los socios, y presentó su Informe Anual de 2018. Compañías de renombre como ADIF, ALSA, Red Eléctrica de España, Bureau Veritas o el Ayuntamiento de Alcobendas entran a formar parte como miembros del nuevo Comité.

El Comité de Gobierno del Club excelencia en Gestión es un órgano formado por un total de 30 socios, cuya renovación se produce cada 4 años, siendo 8 el máximo que pueden ostentar el cargo. Este año se incorporan como nuevos miembros los socios ADIF, ALSA, Ayuntamiento de Alcobendas, Bureau Veritas, Club de Calidad, Colegio Legamar, HLA Universitario Moncloa, HM Hospitales, Leitat, Institución Educativa SEK y Red Eléctrica de España.

Renuevan como miembros del Comité Banco Santander, Caixa-bank, CASER Seguros, CAPSA Food, Ilunion, el Hospital Plató, el Hospital Universitari Mútua Terrassa, la Universidad Europea de Madrid y la Universidad de

Málaga. Además, la Asamblea ha querido agradecer de forma especial la labor de Renfe y OTIS en su etapa como miembros del Comité de Gobierno, tras alcanzar el período máximo dentro del mismo.

## INFORME ANUAL DE 2018

En el encuentro, el Secretario General/CEO del Club Excelencia en Gestión, Ignacio Babé, ha compartido con los socios los datos más relevantes del Informe Anual 2018. El pasado fue un año lleno de éxitos para el Club Excelencia en Gestión y sus socios, clientes y partners, que afronta el 2019 con nuevos retos e iniciativas para seguir creciendo. Para lograrlo ha elaborado un Mapa Estratégico 2019, que incluye diversas alianzas y relaciones institucionales pa-

ra hacer crecer su ecosistema; la creación de nuevos productos y servicios que apoyen a las organizaciones en su transformación, y el fomento de las nuevas tecnologías, con el objetivo de seguir innovando a través de una gestión que permita evaluar los resultados y plantear acciones de mejora.

“Potenciar la sostenibilidad y la competitividad de organizaciones y profesionales de diferentes sectores, identificando las nuevas tendencias en gestión y con ayuda de Modelos de Excelencia, Innovación y Sostenibilidad es nuestro propósito porque queremos contribuir a que las empresas y organizaciones se transformen a través de una gestión excelente, innovadora y sostenible, con el fin último de crear una sociedad mejor”, ha explicado Ignacio Babé, Secretario



Ignacio Babé, Secretario General/CEO de Club Excelencia en Gestión

General/CEO de Club Excelencia en Gestión, durante la Asamblea.

## HERRAMIENTAS PROPIAS

Una de las apuestas del Club para este año 2019 es impulsar INICIA, su herramienta de diagnóstico inicial sobre el nivel de la Excelencia en la gestión que ha creado para ayudar a las pymes y empresas a conocer cuál es su nivel de excelencia en la gestión diaria de su negocio para que puedan hacer frente a los retos de un mercado cambiante y global como el actual y obtener el éxito a largo plazo.

La plataforma colaborativa de gestión del conocimiento ÁGORA CEG ha superado las 500.000 descargas de documentos, estudios e informes. El Mapa Estratégico 2019 del Club Excelencia en Gestión se centrará en la incorporación de nuevos socios que sigan haciendo crecer su diversidad y en la potenciación de la red, del ecosistema con el apoyo de personas, instituciones, organizaciones y partners.

## ACTIVIDADES

Durante el pasado año, el Club Excelencia en Gestión puso en marcha nuevas actividades de aprendizaje y benchmarking, en las que han formado a más de 300 alumnos. Más de 150 organizaciones han empleado la herramienta de benchmarking de indicadores 'MIRA' creada por el Club. LA entidad organizó un total de 85 actividades el año pasado, a las que han asistieron más de 2.400 participantes: encuentros exclusivos para primeros ejecutivos, management talks, talleres, workshops y jornadas para directivos.

Además, más de 400 organizaciones forman parte del Mapa de la Excelencia en España y han sido reconocidas con un Sello de Excelencia EFQM. 14 de ellos han llegado a convertirse en Em-

La plataforma colaborativa de gestión del conocimiento ÁGORA CEG ha superado las 500.000 descargas de documentos, estudios e informes

Durante el pasado año, el Club Excelencia en Gestión puso en marcha nuevas actividades de aprendizaje y benchmarking, en las que han formado a más de 300 alumnos

En 2018 se celebró la II edición de los Premios a las Buenas Prácticas, que reconocen la Excelencia en Gestión Educativa, Sanitaria y Universitaria

bajadores de la Excelencia Europea 2018 al conseguir una puntuación de más de 600 puntos EFQM.

Del mismo modo, en 2018 se celebró la II edición de los Premios a las Buenas Prácticas, que reconocen la Excelencia en Gestión Educativa, Sanitaria y Universitaria, resultando ganadores el Hospital Universitario Puerta de Hierro de Majadahonda, SEK International School Ciudadcampo y la Universidad de Cádiz. Entre sus proyectos de RSC, destacan la Guía '50 criterios de Calidad y Excelencia para la prestación del servicio, que aportan valor en la contratación pública' y la Plataforma colaborativa para impulsar la transformación del modelo educativo Be TalentSTEAM.



**Isidro Gordillo** Socio Director de Lex4You

# “La ley de segunda oportunidad funciona pese a que la banca trata de ocultarlo”

Impulsado por su vocación de servicio a quienes se encuentran en una situación de endeudamiento, Isidro Gordillo explica que Lex4You no es un despacho de abogados al uso. Aunque a veces tiene que intervenir como abogado, él prima su capacidad de negociación y su cercanía con unas personas cuya vida personal, en muchos casos, ha quedado destruida.

## ¿Por qué no son un despacho de abogados al uso?

Primero, porque tendemos a la simplificación, menos es más. Segundo, lo que nos caracteriza es el conocimiento profundo que tenemos del entorno bancario, fundamentalmente a nivel de resolución de escenarios de endeudamiento. Tercero, porque nuestra vocación de servicio es ofrecer soluciones alternativas a aquellas personas que se ven atrapadas en una espiral de incapacidad de pago huyendo de litigar por litigar. Buscamos soluciones a todos los niveles y no estandarizamos una igual para todos, sino que diseñamos un traje a medida a cada cliente. En el escenario de segunda oportunidad en el que estamos especializados, la mayoría de nuestros competidores han llegado al rebufo de un posible negocio y cuando hayan facturado lo suficiente lo dejarán. Funcionan como una central de producción. En cambio, nosotros no abarcamos todo el territorio porque entendemos que este servicio hay que darlo con una cercanía física y emocional a las personas. El 90% de nuestros clientes tienen depresión, con una vida familiar totalmente devastada. Se tienen que sentir protegidos y saber que su problema ahora es nuestro.

## ¿En qué ámbitos territoriales prestan servicio?

En los que podemos dominar. Nosotros trabajamos fundamen-

talmente en Madrid, y tenemos acuerdos de colaboración con profesionales de Barcelona, Sevilla y Málaga en los que confiamos sabemos que pueden ofrecer estos servicios en las mismas condiciones que nosotros. De hecho, operan con nuestra marca. En el ámbito de la negociación pura sí podemos trabajar a distancia, pero en el servicio de segunda oportunidad somos mucho más artesanales. Puede que perdamos cuota de mercado, pero ese es nuestro valor diferencial.

## ¿En qué consiste exactamente la ley de segunda oportunidad?

Es un mecanismo para dar una salida ordenada a quienes están en una situación de sobreendeudamiento, todo ello dentro de un marco legal. Estamos orientados a particulares y sobre todo a autónomos, con o sin empresa, que han quedado atrapados en una especie de limbo a raíz del ciclo que empezó en 2007, y que les impide remontar y restaurar su vida económica. Trabajamos con la oposición frontal de la banca de calle, que intenta “asustar” a los clientes con el “esa ley no es para ti”, cuando en realidad les es absolutamente aplicable. La ley se aprobó en 2015 por presión de la Comisión Europea, porque España era el único país de la UE que no contaba con este mecanismo y al final se calcó el modelo italiano. Es

mejorable, pero es la que tenemos y funciona.

## ¿Está prevista su modificación?

Sí. Formo parte de la comisión que está aportando propuestas en la reforma que se está tramitando, aunque la convocatoria de elecciones parará el proceso. Necesita simplificar algunos aspectos, pero funciona pese a que la banca trata de ocultarlo; cuando se activa este mecanismo, en realidad también se está protegiendo a los acreedores. El mecanismo es un escenario para renegociar, reestructurar y llegar a acuerdos de pago que en otras condiciones es imposible alcanzar. Se trata de personas que no pueden hacer frente a sus obligaciones, pero no quieren esconderse. Cada vez tenemos más clientes que llegan a acuerdos, (un 67%), porque la banca; está viendo que, si no llega a acuerdos, vamos a concurso y es mucho peor.

Lo triste es que no todos orientan su asesoramiento en esta línea. Como mediador concursal que soy, en el 100% de las mediaciones en las que he sido designado se acaba en Concurso.

## ¿Qué impacto real tiene este mecanismo en la vida de quienes se acogen a él?

Por ser breve y gráfico: ponen su contador a cero y pueden pensar en su futuro y en el de sus familias. Es un cambio tan radical que casi no lo pueden



## Un camino aún poco transitado

Isidro Gordillo (Sevilla, 1971) es el creador del proyecto Lex4You. Su formación académica en Derecho y en diversas disciplinas prácticas se ha forjado a lo largo de más de 25 años de trayectoria.

En 2015 decidió abandonar el sector bancario, que conoce a fondo tras 17 años en bancos como Barclays Bank y fondos de inversión como Aiqon Capital. Entonces decidió aplicar su experiencia para ayudar a empresarios, instituciones y particulares a restaurar su situación crediticia. Lo hace, explica, “mostrando a los afectados aquellas soluciones que sus bancos nunca les cuentan”, y les guía en el aún poco transitado camino del mecanismo de la segunda oportunidad.

Hijo, nieto y sobrino de autónomos y pequeños empresarios, no reniega de su pasado en la banca, donde conoció “a excelentes profesionales y mejores personas”. Eso sí, reconoce que se siente más útil en su actividad actual, en la que “puedes contribuir a mejorar la vida de los demás, y eso no tiene precio”.

Antes de la actual oficina ubicada junto al parque de El Retiro, compartió su experiencia en espacios de coworking donde atendía a sus primeros clientes, lo que, reconoce, “me sirvió para revitalizarme”.

imaginar al principio. Por suerte, clientes que ya han pasado por el proceso se prestan a que los nuevos clientes los contacten para explicárselo ellos mismos.

Sirva un ejemplo real: persona física que avaló a una S.L. y se encontró con una Ejecución Judicial con embargo de su vivienda, su salario y las devoluciones de la AEAT. Tuvo la determinación de vencer a un entorno contrario a esta solución (“que si es para fracasados, que si al final va a ser peor”) y ponerse en nuestras manos. Tras un acuerdo alcanzado en fase de mediación con varias rondas de negociaciones, propuestas y contrapropuestas, no fue necesario ir a Concurso y hoy puede pensar en su futuro preocupándose, eso sí, de cumplir con el Convenio alcanzado en mediación. La deuda original de 532.697 € quedó en 134.000 € a pagar en 5 años.

## A la hora de negociar, ¿con qué armas trabaja Lex4You?

Habría que distinguir la negociación pura con acreedores de forma bilateral, de la negociación que puede darse en el marco de Ley de Segunda Oportunidad, más encorsetada en cuanto a plazos.

En todo caso, y en ambos escenarios, nos diferencia el haber estado en banca y saber cómo funcionan ellos en interno, aun siendo el adversario, hablamos su mismo lenguaje. Para nosotros, negociar y dialogar es una forma de entender el día a día, y significa que vas a ceder, pero también vas a ganar. Además, nos hemos formado para adquirir un nivel de negociación que está muy por encima del habitual. Hemos participado en los programas de la firma británica Scotwork Negotiation Skills, y eso nos da un plus enorme a la hora de entender las necesidades de todas las partes

## ¿Cuáles son sus próximos proyectos?

Desde enero estamos implantando lo que en el sector jurídico anglosajón denominan “pro bono”. Elegiremos diez casos al año en los que, por circunstancias determinadas, decidimos que no vamos a cobrar al cliente. También estamos en conversaciones con organizaciones empresariales sectoriales (construcción, fotovoltaicas y algunas más) para organizar sesiones informativas sobre Ley de Segunda Oportunidad.



El equipo de Lex4You en sus oficinas

Ana Isabel Gil Mompel CEO en Sesame Time

## "Sin control horario no habrá desconexión laboral real"

Sesame Time ha conseguido posicionarse como un software de control horario disruptivo. Una herramienta de gestión de personal multidispositivo que se adapta al nuevo contexto laboral y a la normativa vigente. Hoy en día, da servicio a más de 700 empresas en 14 países diferentes.

**En términos de rentabilidad, ¿qué ventajas aportan al cliente sus herramientas de gestión de empresa?**

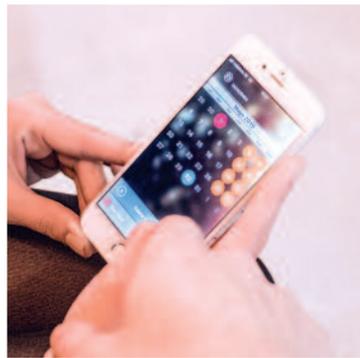
Sesame Time es una herramienta pensada para facilitar el día a día del departamento de Recursos Humanos y el de los empleados. Un software multidispositivo que permite llevar el registro de la jornada laboral, el seguimiento de ausencias y vacaciones e incluso conocer la rentabilidad de los clientes y proyectos con los que se trabajan, gracias al gestor de tareas. De manera que, desde una única plataforma, se puede gestionar al equipo de forma sencilla, rápida y eficiente.

Además, si escuchamos a los empleados, sabremos que estos piden facilidades para conciliar la vida laboral y familiar, algo que solo es posible con sistemas de gestión de horarios flexibles como Sesame. Nos conside-

ramos un referente en el sector por ofrecer una solución que se adapta a cualquier equipo de trabajo y casuística empresarial.

**Al no ser un hardware sino software no hay inversión inicial...**

La inversión inicial y la permanencia no tienen cabida en nuestra estrategia.



Cuando nació Sesame, el objetivo era poder facilitar la gestión del personal a todas las empresas, sin importar el tamaño ni los recursos.

Periódicamente se desarrollan nuevas funcionalidades sin coste adicional, con el objetivo de seguir siendo una solución referente para todas las empresas, no solo por el coste, sino también por su potencial.

**¿Las empresas son conscientes de los beneficios que aporta a nivel productivo la gestión de su personal?**

La cultura empresarial en España está cambiando. Hasta el momento, muchas empresas no priorizaban la implementación de sistemas de gestión de equipos por desconocer sus beneficios, cuando realmente es una inversión.



Contar con un software de gestión de personal ayuda a la desconexión laboral. Si desde mi móvil puedo ver qué empleados están de vacaciones o quiénes han terminado ya su jornada, no los molestaré. La flexibilidad que ofrece un software de gestión de personal como Sesame ayuda a que los empleados se autogestionen sus tiempos de trabajo y, con ello, se optimicen los tiempos de entrega y los resultados.

**¿Qué objetivos van a centrar sus desarrollos de cara al futuro?**

Tal y como venimos haciendo hasta el momento, escucharemos las peticiones de los clientes para desarro-

llar una solución completa, sencilla y útil pensada para el empleado y para la empresa que, por supuesto, se adapte a las especificaciones de la reciente ley de control de horario. Las tendencias de trabajo apuntan a un entorno 'smartworking'. Sesame se desarrolla en paralelo a esta tendencia con el propósito de ser la herramienta perfecta para garantizar la flexibilidad y transparencia que los empleados merecen.



[www.sesametime.com/es](http://www.sesametime.com/es)

## El Club Excelencia en Gestión convoca la III Edición del Premio de Buenas prácticas en gestión

El Club Excelencia en Gestión, en colaboración con Telescopi, Fundación SCIO y los Foros de Excelencia en Universidades, Educación y Sanidad, presenta una nueva convocatoria del Premio de Buenas Prácticas en Gestión, con el fin de identificar, reconocer y compartir las buenas prácticas exitosas, fomentar el intercambio de conocimiento y la mejora de la gestión de las organizaciones de nuestro país. La fecha límite para presentar candidaturas es el 30 de junio de 2019.



Sanidad



Universidad



Educación



Gran Organización



Pyme

### REQUISITOS

El Club Excelencia en Gestión establece como requisitos para presentar una buena práctica al Premio que ésta pertenezca al ámbito de la gestión; busque la excelencia, la innovación o la sostenibilidad; esté ligada a la estrategia de la organización y/o de sus grupos de interés; se pueda medir, produzca un resultado tangible, y tenga un impacto directo en los procesos y resultados clave de la organización, entre otros.

Para decidir los finalistas y ganadores de los Premios habrá un Comité Técnico formado por evaluadores y un Jurado Institucional, que seleccionarán 3 finalistas y un ganador en cada categoría.

En la anterior edición del Premio, se presentaron más de 50 candidaturas de Buenas Prácticas. Todas las seleccionadas se han compartido en ÁGORA CEG y, en total, llevan acumuladas más de 33.000 descargas. Además, las Buenas Prácticas finalistas se han compartido en las jornadas de los respectivos Foros de Excelencia y a través de Webinars.

Para la presentación de la buena práctica al Premio 2019, será necesario rellenar un formulario disponible en la plataforma ÁGORA CEG, donde también se pueden consultar las Bases. La fecha límite para concurrir al Premio es el 30 de junio de 2019.

La III edición del Premio de Buenas Prácticas en Gestión que ha puesto en marcha el Club Excelencia en Gestión para 2019, llega con algunas novedades como las 5 categorías que se han establecido: Universidad, Educación, Sanidad, Gran Organización y Pyme. Categorías en las que pueden participar todas las organizaciones, públicas o privadas, que hayan implantado una buena práctica que siga la metodología de la convocatoria. Presentar más de una práctica es posible, siempre que todas ellas hagan referencia a los Valores de la Excelencia.

José Luis Pérez Gerente Comercial de GlobalSign en España

# "El salto de la transformación digital debe hacerse de la forma más segura posible"

Perfilado como un proveedor líder mundial en soluciones confiables de identidad y seguridad digital, GlobalSign permite que pequeñas y grandes empresas en todo el mundo, además de proveedores de servicios en la nube y empresas innovadoras en el área de la Internet de las Cosas (IoT), aseguren las comunicaciones en línea, administren millones de identidades digitales verificadas y automaticen la autenticación y el cifrado.

Su infraestructura de clave pública (PKI) escalable y sus soluciones de identidad respaldan los miles de millones de servicios, dispositivos, personas y cosas que componen la Internet de Todo (Internet of Everything – IoE). La compañía ofrece sus servicios a empresas en España desde el año 1996 y tiene oficinas en Bélgica, Inglaterra, Boston, Moscú y Dubái, desde donde ofrece cobertura a clientes de todos los continentes.

## ¿Qué se entiende por servicios de identidad?

Cuando se entrega un servicio de identidad lo que se pretende es generar, crear o proveer de un espacio en el que el usuario pueda emitir sus certificados de forma segura. El objetivo es poder proteger su ambiente, su compañía. Lo que se entiende en sí por servicio sería ese espacio. En GlobalSign tenemos como fin entregar a cada usuario, cliente o dispositivo un componente de seguridad e integridad para que pueda ser reconocido públicamente, con el cual se pueda autenticar y transmitir información de manera segura.

## ¿Qué importancia tienen actualmente en el día a día de las empresas?

Uno de los factores que de verdad resaltan dentro de una organización y que se deben tomar

muy en cuenta, independiente de que se trate de una pequeña, mediana o gran empresa, es saber quién se está comunicando, no solo hacia el exterior sino también internamente. Por tanto, la huella digital de esa persona debe ser clara: hay que autenticar quién envía información. El punto de salida es fundamental y, a la vez, la información debe llegar de forma segura, de manera que ambos puntos deben estar protegidos. En general, las grandes empresas tienen protocolos de seguridad, pero no tanto las pequeñas, que piensan que su información quizá no es tan valiosa. No sucede solo en España que, en algunos aspectos, es un gran ejemplo en ciberseguridad, sino que es algo común en otros países de Europa. Nosotros creemos que debería llegar a estandarizarse porque, además, el coste que puede suponer no estar protegido es mucho mayor. Detectar qué medidas hay que tomar es uno de mis roles con mis clientes en este país.

## ¿La seguridad forma parte del proceso de transformación digital?

Totalmente. La transformación digital de las empresas debe hacerse de manera que esté protegida, de lo contrario sería en vano invertir en un cambio tan grande. En este sentido, desde GlobalSign asesoramos al cliente para que

haga el salto al digital de la manera más segura posible.

## A la práctica, ¿en qué se concretan sus soluciones de PKI?

Las soluciones de PKI de GlobalSign apuntan a proteger a las organizaciones, pero, al mismo tiempo, simplificando el trabajo de quien debe realizar la labor de autenticarse, protegiendo el ambiente de la empresa y, por supuesto, disminuyendo sus costes. La solución puede ser estándar, pero también puede darse el caso de que el cliente necesite una propuesta más personalizada, por lo que adaptamos nuestras soluciones de identidad y seguridad digital a lo que cada empresa precise.

Soluciones de PKI en gran volumen para el Internet de Todas las Cosas...

Sí, por ejemplo, sería el caso de los grandes volúmenes de usuarios y dispositivos de un hospital o de un banco, donde lo que hacemos es entregar una solución adaptada para que, dependiendo de la compatibilidad con sus dispositivos o protocolos de seguridad, puedan proteger su información.

GlobalSign utiliza su experiencia y tecnología en PKI para construir soluciones de alto volumen y escalables para billones de dispositivos, personas y cosas, que hacen parte del Internet de Todas las Cosas (IoT).

## ¿Ofrecen servicios de identidad en la empresa y en la nube?

Sí. Tenemos en cuenta que las empresas están adoptando distintas medidas de identificar a sus usuarios y saber quién está conectado. Algunas utilizan dispositivos físicos, una simcard o smartcard para autenticarse, pero cada vez se está llevando todo más a la nube. Por lo tanto, GlobalSign ofrece una plataforma de gestión de certificados totalmente basada en la nube.

## ¿En qué consiste su plataforma de identidad? ¿Qué ventajas aporta al cliente?

Consiste en entregar una expe-



riencia al usuario que sea lo más fácil y simple y que, a la vez, esa simplicidad y facilidad pueda proteger y crear sus identidades digitales.

Todo ello funciona dentro de una misma plataforma, pudiendo gestionar toda la información de su empresa y, dependiendo de los requerimientos que tenga, solicitar las soluciones que necesite: todas las soluciones posibles desde un solo punto.

Las ventajas que aporta es la reducción del tiempo de emisión de estos certificados o identidades, la seguridad de contar con una autoridad certificadora con una buena reputación a nivel mundial, como GlobalSign, y aspectos más técnicos en el caso de que se necesiten personalizar ciertos tipos de soluciones.

## ¿Qué desafíos de seguridad plantean hoy los dispositivos móviles?

Lo primero que nos viene a la mente al pensar en un dispositivo móvil es un smartphone o una tablet, pero una smartcard o tarjeta de acceso también puede ser considerada como dispositivo móvil. Todo ello se debe proteger. Autenticar la información que existe dentro de todos los dispositivos móviles y que transita minuto a minuto es fundamental, entendiendo como dispositivo móvil cualquier objeto que pueda estar conectado a la red. En GlobalSign tenemos todas las soluciones para ello.

## ¿Qué nuevas aplicaciones puede tener en el futuro la firma digital?

La firma digital es una realidad presente con un prometedor futuro por delante. A parte de cumplir con las regulaciones mundiales de los más diversos sectores, in-

dustrias y gobiernos, la firma digital va a impactar diferentes sectores. Ofreciendo seguridad, confidencialidad y oportunidades de negocios a distancia, palabras claves en el marco de fintech, un mundo en el que las firmas en tinta ya están desapareciendo, por eso que las soluciones de firma digital despiertan un interés creciente en el sector de las tecnofinanzas. Algunas de las entidades bancarias más grandes del mundo están implantando las firmas digitales para reducir las complejidades en torno a la gestión de documentos y la firma de contratos entre la entidad y sus clientes. Este tipo de soluciones son atractivas en España, uno de los países líderes en cuanto a tecnología de openbanking.

Además, vale resaltar que, en conjunto con el sellado de tiempo, en un futuro muy cercano, todo y todos necesitaremos la identidad digital para documentos y acciones en el mundo digital, por ejemplo, en el ámbito jurídico, en la educación, en la salud, y mucho más.

Por lo tanto, los retos son grandes y las regulaciones mundiales están claras, así que, desde GlobalSign, vamos a trabajar cerca de todos los clientes, socios e integradores de sistemas para entender qué más podemos añadir a nuestras soluciones para atender a todas las necesidades y regulaciones mundiales.





# GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.

Campañas publicitarias personalizadas

Antonio Micó Director General de Inase

# "Con inaCátalog nuestros clientes venden más y sus equipos comerciales son más eficaces"

Con 30 años de experiencia en el desarrollo de software, Inase lleva los últimos 15 centrada en el desarrollo de software de movilidad para gestionar equipos comerciales, ayudando a las empresas a vender más a través de su herramienta inaCátalog.

## 30 años trabajando en tecnología es mucho tiempo...

Sí, un sector en el que los cambios son 'salvajes' y, por eso mismo, muchas empresas que no saben adaptarse a ellos desaparecen. La mortalidad de empresas en nuestro sector es muy alta. Nosotros hemos conseguido, no solo sobrevivir sino posicionarnos sólidamente, gracias a que nos hemos ido reinventando. Llevamos 30 años reinventándonos, 30 años creciendo y 30 años con la ilusión del primer día. Y siempre atendiendo a nuestra filosofía de empresa: mente abierta, ojos despiertos y piernas rápidas para aprovechar las oportunidades, en el marco de una evolución constante. Eso a nivel de empresa. A nivel de producto, nuestro objetivo ha sido tener el mejor recogedor de pedidos omnicanal del mundo: inaCátalog.

## ¿Cómo se define inaCátalog?

inaCátalog es una herramienta para gestionar pedidos, con funciones CRM que ayuda a los vendedores a preparar sus visitas, permite tener en digital un catálogo muy vistoso de los productos que se ofrecen, hacer el pedido y reportar la visita. La actividad del vendedor, se analiza desde un cuadro de mando, registrada a través de nuestra herramienta: se analiza la geolocalización, esto es, dónde está el ven-

dedor haciendo el trabajo; el pedido; y la relación entre lo que se ha mostrado al cliente y lo que se ha vendido. En el mundo farma, también se hacen las visitas de prescripción.

Todo se interconecta con el ERP o CRM de la empresa. Es una herramienta comercial y CRM ventas móvil todo en uno.

inaCátalog tiene todo lo que un vendedor necesita para su visita, en una Tablet (iOS, Android o Windows) siendo una herramienta que además funciona también sin Internet (offline).

"Somos especialistas en desarrollar herramientas y sistemas de ventas que hacen que nuestros clientes ahorren tiempo y vendan más"

"En 2018 nuestra facturación creció un 7%, acumulando un crecimiento del 80% en los últimos cuatro años"

## Al final, qué objetivos persigue inaCátalog, como herramienta que ayuda al vendedor?

El objetivo es hacer que nuestros clientes vendan más y que sus equipos y canales comerciales sean más eficaces. Además, inaCátalog aporta método: gracias a esta herramienta los vendedores mejoran su metodología de trabajo. La propia herramienta es el método. inaCátalog te pone en marcha.

## ¿Hay varias versiones?

Ofrecemos la versión PRO, una potente herramienta para tomar pedidos, que ayuda a preparar y reportar la visita; un producto de B2B, para que los clientes puedan hacer los pedidos en la web de la empresa; y TOTAL, para los más exigentes: una herramienta de hacer pedidos, acompañada de funciones CRM que ayuda a preparar la visita, aumentar las ventas, reportar y analizar la acción del comercial. Todas ellas ahorran tiempo y hacen ganar dinero, que es el leitmotiv de nuestra compañía. En todo lo que hacemos desde Inase nos mueve ese objetivo. Por eso, aprovechando mi know how personal, he querido también plasmar mi experiencia en un libro muy sencillo que combina técnicas de venta, actitud y métodos: "Vende como nunca", algo así como la versión en papel de inaCátalog.



## Y la I+D+i sigue...

¡Claro! Invertimos en I+D+i un 7% de nuestra facturación, lo que estaría a la altura de las grandes compañías. Por poner una cifra, solo en 2018 dedicamos 8000 horas de trabajo a este apartado: más de 39.000 horas en el acumulado de los últimos años, a veces para crear productos nuevos, como B2B, y a veces en evoluciones sobre los que ya tenemos.

## ¿Por qué inaCátalog?

Porque el hecho de haber desarrollado sistemas de ventas durante 15 años hace que nuestra herramienta recoja nuestros conocimientos, nuestra especialización, nuestra constancia, el compromiso e implicación de nuestro equipo y nuestra autoexigencia y pasión por el trabajo bien hecho. Somos especialistas en desarrollar herramientas y sistemas de ventas que hacen

que nuestros clientes vendan más: un equipo de 32 personas desarrollando un mismo proyecto desde hace 15 años andan mucho camino. Sobre todo ello sustentamos nuestra excelencia. Tenemos un conocimiento propio de las grandes consultoras y trabajamos con humildad y cercanía. Nuestra meta es el éxito de cada proyecto.

## ¿Cuál es su cliente tipo? ¿Qué resultados obtienen con inaCátalog?

Empresas con equipos comerciales desde 10 hasta más de 150 vendedores, aunque actualmente estamos implantando proyectos en equipos mucho mayores. Nuestra APP trabaja en 12 idiomas y está en 104 países.

Por sectores, a los que mejor les sienta el uso de inaCátalog es la industria. Nuestros clientes del sector han aumentado el importe de pedidos un 27%; el sector moda, calzado y complementos, un 20%; decoración y hogar, un 15%; salud y bienestar, 12%; alimentación y bebidas, 10%; y moda infantil y puericultura. De media, el 70% de nuestros clientes mejoran el importe de sus pedidos; aumentan el 8% el número de pedidos; el 6% el número de líneas de pedido en cada acción; y el 14% el importe de los pedidos.

## ¿Inase también crece?

También. En 2018 nuestra facturación creció un 7%, acumulando un crecimiento del 80% en los últimos cuatro años. En Inase predicamos con el ejemplo. Demostramos lo que decimos. Somos nuestro principal caso de éxito.

## ¿Cómo van a seguir avanzando de cara al futuro?

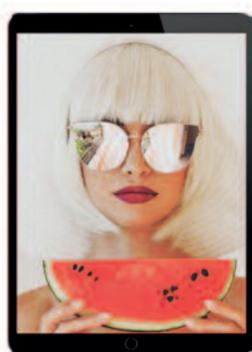
Como hasta ahora: de la mano de un equipo feliz, con sentido del humor, gente valiente que trabaja a gusto y de ese modo consigue disparar sus resultados. No nos interesa solamente contar con los mejores ingenieros, que también, sino que además exigimos un plus de actitud. Por nuestra parte, felicitamos y celebramos cada diminuto progreso o éxito, arropamos a la gente que evoluciona y ofrecemos un espacio muy atractivo para trabajar, en Ontinyent (Valencia): un moderno edificio con el mejor equipamiento técnico/ergonómico posible, que permite trabajar con una calidad técnica y de vida muy alta, en un entorno apacible y sosegado.

De cara al futuro, nuestro propósito es mejorar el servicio a los clientes, con medidas concretas como puede ser mejorar la formación; mejorar también en marketing y mejorar la calidad aplicada al producto y al servicio.

inaCátalog  
mobility sales



PREPARA TU VISITA



PRESENTA TU PRODUCTO



HAZ TU PEDIDO CÓMODAMENTE



REPÓRTELLO A CENTRAL



TOMA EL CONTROL

**Andreas Gerster** Vicepresidente mundial de Construction – BIM & Director de FARO en Europa, Oriente Medio y África

# Las soluciones de FARO mejoran la eficiencia del sector de la construcción

FARO es la empresa más prestigiosa del mundo en tecnología de medición 3D, captación de imágenes y realización. La compañía, cuya sede global se encuentra en Florida, desarrolla y fabrica soluciones de vanguardia que permiten capturar, medir y analizar datos 3D con gran precisión en una gran variedad de sectores industriales, entre los que se incluyen la fabricación, la construcción, la ingeniería y la seguridad pública.

**Faro es la empresa líder a nivel mundial en tecnología de medición 3D. ¿Para qué diferentes usos está indicada esta tecnología?**

FARO ha desarrollado instrumentos de medición y digitalización que tienen aplicaciones en cuatro sectores estratégicos: la metrología industrial, el diseño de productos, la construcción y la administración pública / forenses.

Para cada uno de estos sectores FARO ha creado una combinación única de hardware y software sirviendo a sus necesidades específicas, como, por ejemplo, la medición con precisiones micrométricas para metrología, el escaneo láser 3D a color para ingeniería inversa, el levantamiento digital láser 3D para BIM y el escaneo láser 3D de escenas de crimen para investigadores forenses.

**¿En qué sectores de la industria son más demandadas las soluciones de Faro?**

Los sectores que más demandan los productos de FARO son, por un lado, aquellas empresas que requieren mediciones micrométricas y, por lo tanto, instrumentos de metrología, en todas sus aplicaciones las cuales son sumamente amplias y van desde el control de calidad de piezas hasta la alineación de maquinaria para producción. Si es necesaria una medición de precisión, FARO tiene sin duda la respuesta.

El segundo sector es el de la construcción BIM. En este sector FARO aporta tecnología láser 3D y software especializado para permitir la trazabilidad en todos los procesos constructivos, desde la planeación y posteriores modificaciones, hasta la demolición de edificaciones.

**Sin duda, Faro está siempre a la vanguardia en cuanto a soluciones que permiten capturar, medir y analizar datos 3D. ¿Qué ventajas ofrecen a sus clientes todas estas soluciones tecnológicas?**

Las soluciones tecnológicas de FARO se centran en crear un valor inigualable y fomentar la excelencia

operativa para nuestros clientes, haciendo posible una documentación 3D más rápida, precisa, convincente y aprovechable, acelerando los plazos de realización y minimizando los tiempos de medición y de documentación 3D y finalmente reduciendo los residuos que afectan a los márgenes y los costes derivados de las correcciones.

**Uno de sus últimos lanzamientos ha sido el de Scene 2019, ¿en qué consiste esta plataforma de software avanzado?**

FARO está enteramente comprometido con la mejora continua del valor agregado en las soluciones que introducimos en el mercado. Trabajamos estrechamente con los clientes y usuarios para entender sus necesidades. Este enfoque al cliente nos permite identificar oportunidades de mejora y nos inspira a encontrar nuevas soluciones. FARO ha lanzado varios de estos productos en los últimos años, lo que queda también demostrado por el hecho de que otros actores del mercado están adoptando los flujos de trabajo y los conceptos de FARO.

"Scene 2019" es la última versión de la herramienta estándar de FARO para procesar nubes de puntos 3D y preparar los datos para ser presentados. Las mejoras implementadas incluyen:

- 1- La paralelización: SCENE 2019 permite el uso de todos los núcleos de la CPU, lo que reduce los tiempos de procesamiento de los datos de escaneo y, por lo tanto, supone un ahorro de tiempo significativo. La mayoría de los usuarios se beneficiarán de mejoras en el tiempo de proceso de hasta un 60%. Esto permite a los clientes utilizar sus recursos de una manera mucho más efectiva, ahorrándoles tiempo y dinero.
- 2-Filtro de objetos no deseados: FARO Scene 2019 permite eliminar automáticamente los objetos no deseados que se movían en el momento de escanear como, por ejemplo, personas o ve-



hículos. A diferencia de otras soluciones en el mercado, los usuarios no tienen que realizar un segundo escaneo, esos objetos en movimiento no deseados pueden ser eliminados simplemente usando el software. Esto permite producir resultados más nítidos con mucho menos trabajo manual y así ahorrar tiempo y dinero.

- 3-Exportación de mallas texturizadas: Scene 2019 ahora ofrece la exportación de mallas con texturas. Esto significa que una sección de una nube de puntos puede ser exportada desde SCENE a un sistema CAD donde se muestra en color y puede ser manipulada como un modelo 3D. Esta es una característica importante para todos los usuarios que desean crear modelos CAD a partir de datos de puntos 3D, así como para los usuarios que trabajan con entornos de realidad virtual (RV).

**Faro ha sido una empresa pionera en el concepto de Traceable Construction o construcción trazable. ¿Qué significa este concepto?**

Según varios estudios y expertos de la industria, el sector de la construcción es uno de los menos digitalizados. Los impactos visibles causados por este problema en casi todos los grandes proyectos de construcción en las últimas décadas se

podrían resumir en tres: los retrasos respecto al calendario establecido, los gastos sobre el presupuesto, y la baja productividad. Es una experiencia común en la industria que alrededor del 10% de todo el material utilizado para un gran proyecto sea desperdiciado y hasta un 30% del tiempo se utilice para corregir trabajos.

El concepto de "Construcción trazable" consiste en permitir una comparación, continua e idealmente en tiempo real, de lo que se está construyendo o se ha construido, con lo que inicialmente se planificó.

Este concepto permite corregir los posibles errores de inmediato antes de requerir un mayor gasto y/o mantener actualizados los planes y la documentación del proyecto para que los pasos posteriores del proceso puedan tener en cuenta las posibles desviaciones que se produjeron con anterioridad.

Además, una vez finalizado el proyecto de construcción, el propietario u operador recibe una documentación que refleja exactamente el estado de construcción. Esto es de gran valor para el mantenimiento de una edificación.

FARO ofrece una amplia gama de soluciones de hardware y software que se complementan a la perfección para apoyar este nuevo concepto, ayudando así a la industria de la construcción a mejorar la eficiencia y minimizar los residuos.

**El pasado 2 de abril presentaron el nuevo y revolucionario Firmware para el FARO ScanPlan. ¿Qué nuevas actualizaciones presenta?**

ScanPlan fue un producto desarrollado pensando en las necesidades de los administradores, bomberos, analistas de riesgos y de prevención en general para profesionales de la seguridad pública, para el levantamiento de planos en 2D de edificaciones. Con la actualización del Firmware nuestros desarrolladores trabajaron con clientes y usuarios y adaptaron este innovador hardware a las necesidades de arquitectos, ingenieros, inmobiliarias y constructores incluyendo funciones como medición con una precisión especificada, imágenes en 360°, la posibilidad de crear vistas en realidad virtual casi de manera automática y mucho más.

**¿Por qué es ScanPlan 2019 una herramienta imprescindible para el sector de la construcción?**

FARO ScanPlan es una innovadora combinación de tecnología de medición 2D y de imágenes 3D. Un escáner 3D tradicional proporciona una nube entera de puntos, cada punto con un valor de coordenadas único. Esta "nube de puntos" permite determinar la ubicación exacta de miles o incluso varios millones de puntos en el espacio. Para los usuarios que necesitan tener acceso a todos esos detalles, la digitalización 3D es una gran solución que ofrece muchas ventajas en comparación con las mediciones clásicas de punto único. Sin embargo, el procesamiento de esos grandes conjuntos de datos es algo que se puede evitar si no existe la necesidad de todos los detalles que una nube de puntos aporta.

Aquí es donde el nuevo plan FARO ScanPlan destaca, al proporcionar un plano en 2D con una precisión especificada, por lo que proporciona valores de medición reales en 2D, mientras que la impresión visual en 3D completa es generada por imágenes, evitando así la sobrecarga de la nube de puntos completa. Esto convierte al FARO ScanPlan en una herramienta muy versátil para usuarios como arquitectos, agentes inmobiliarios, contratistas de construcción especializados, etc.

**FARO**

www.faro.com