

I Premios a la Excelencia Empresarial



I Premios a la Excelencia Empresarial

LA CRÓNICA



EL RECONOCIMIENTO A LA INNOVACIÓN, AL ESPÍRITU DE LUCHA, A LA SOSTENIBILIDAD Y AL COMPROMISO

El miércoles 30 de octubre a las 19'00 h se celebró en las instalaciones de Foment del Treball (Barcelona) la I Edición de los Premios a la Excelencia Empresarial elEconomista. En ella se premiaron los logros y la trayectoria de algunas de las principales empresas del país como reconocimiento a su labor diaria en el desarrollo de nuevos productos y de nuevos sistemas que permiten el avance de la sociedad hacia un futuro más sostenible y más eficiente, tanto a nivel medioambiental como de servicios óptimos para causas concretas o soluciones para problemas específicos.

Fueron 22 los galardones que se repartieron entre empresas de sectores tan dispares como son el textil, el energético, el financiero, la formación, la logística y el transporte, la tecnología, el medio ambiente, el inmobiliario, la consultoría legal, los seguros, la arquitectura, el agrícola, el deporte y el hotelero. Éstos fueron fallados por especialistas de reconocido prestigio en cada una de sus áreas de especialización y, sin dejar nada al azar, también se quiso reconocer la importancia de estos galardones dando importan-

cia a la entrega. Y es que el encargado de dar los premios no fue otro que el prestigioso economista José María Gay de Liébana.

La gala estuvo conducida por la conocida y mediática Elsa Anka quien, como maestra de ceremonias, marcó los tempos y dio agilidad a un acto que llenó la sala de actos de Foment del Treball. El certamen tenía un lema presente con el que se dejaba muy claro cuál era la intención de estos I Premios a la Excelencia Empresarial elEconomista: "Damos voz a la innovación haciendo visible el progreso", es decir, con estos premios se ponía de manifiesto la calidad y la vitalidad de todo el tejido empresarial de nuestro país, rico en matices, variado en sectores y en el tamaño de las empresas, pero con algo en común, la calidad y la innovación como principios irrenunciables.

Después de un pequeño cóctel y del tradicional paso por el photocall, los premiados esperaron su turno sentados en el escenario mientras los invitados ocupaban sus localidades en la platea. Una breve introducción de Elsa Anka dio paso a Don Pablo Caño Sterk, Consejero Delegado de Editorial Eco-

elEconomista, como primer periódico económico en español, "debe servir de escaparate para mostrar el talento de nuestro país, y más para empresas que quieran apostar o expandirse por américa latina. Somos el único medio completamente independiente, no tenemos tintes políticos, y por eso, nuestro único objetivo es ayudar y fomentar el desarrollo empresarial". Caño también cree que la labor de un periódico como elEconomista es "ayudar a las empresas a crear marca y a diferenciarse. En un momento en que muchas buscan resultados cortoplacistas de manera casi exclusiva, nuestro trabajo es que, a medio y largo plazo, estas marcas sigan siendo un factor competitivo y de valor".

Una vez finalizada la entrega de los premios, en la que se hizo evidente la pasión de todos los galardonados por su trabajo y el afán por mejorar día a día, no solo sus empresas sino las de sus clientes y el mundo en el que vivimos, fue el turno de palabra del anfitrión del acto, Don Josep Sánchez Llibre, presidente de Foment del Treball, quien quiso destacar la labor de la institución y la gran responsabilidad que ello con-

lleva. "Somos la casa grande del empresario catalán, donde tanto grandes empresas, como pequeñas, como autónomos, como start-ups son bienvenidos. Aglutinamos el 70% del PIB catalán y representamos el 90% de las exportaciones", pero quiso puntualizar que "somos una patronal de proximidad que lo único que queremos es, junto con nuestros asociados, las empresas, marcar una hoja de ruta para crear riqueza, crear empleo y ayudar a la cohesión social". También quiso recalcar que estos I Premios a la Excelencia Empresarial elEconomista son "un homenaje a los empresarios, a la excelencia empresarial, a las empresas que, con su sudor, su trabajo, sus ahorros y sus patrimonios, han impulsado la competitividad y la calidad a base de invertir en nuevas tecnologías y en mercados internacionales para conseguir un mayor bienestar de todos los ciudadanos. Y también es un homenaje a los trabajadores que son los que hacen grandes a las empresas". En este sentido, quiso también aplaudir "la diversidad, la innovación y el talento del tejido empresarial que da trabajo a 2,5 millones de personas en Catalunya".

I Premios a la Excelencia Empresarial

PREMIOS Y PREMIADOS

Una vez Don Pablo Caño hubo dado la bienvenida a premiados y asistentes, empezó el grueso del acto donde toda la atención se centraba en las empresas ganadoras de esta I Edición de los Premios a la Excelencia Empresarial elEconomista

Premio Especial CEO del Año

El primero en subir al escenario fue Óscar Grau, quien recibió el Premio Especial a CEO del año por su labor al frente de FC Barcelona, y con quien Sanchez Llibre, reconocido perico, no ahorró bromas y apuntó uno de los momentos de humor de la gala.

Premio a la Innovación en Sistemas Constructivos

El premio a la Excelencia por Innovación en Sistemas Constructivos fue para Alt_Bath Company por su sistema constructivo industrializado de baños que permite una remodelación completa en un tiempo récord. Subieron a recoger el premio Doña Marian Altarriba y Doña Rosa Altarriba, fundadoras de Alt_Bath Company.

Premio al Compromiso con el I+D

El premio al Compromiso con el I+D se lo llevó Pinturas Hempel por su desempeño en desarrollar nuevos productos que se adapten a las necesidades de los clientes. Don Santiago Arias, Director Global de I+D Protective Coatings, y Don Sergi Domínguez, Director de la Unidad de Negocio Spain de Pinturas Hempel, fueron quienes recibieron el premio de manos de José María Gay de Liébana.

Premio al Mejor Asesoramiento Multidisciplinar

La categoría del Premio al Mejor Asesoramiento Multidisciplinar quiso reconocer la labor que el bufete Font & Yildiz Tax Legal Services desempeñan en el ámbito del asesoramiento legal y fiscal de empresas y personas físicas, en la consultoría legal y económica en operaciones de inversión inmobiliaria y en la adquisición de empresas nacionales e internacionales. Los dos socios, Don Jordi Font Bardía y Don Axel Yildiz Kalayci, recogieron el galardón.

Premio a la Mejor Escuela de Negocios online

Después de 20 años formando profesionales que aportan valor a las empresas, el Premio a la Mejor Escuela de Negocios online fue para la Escuela de Negocios y Dirección - ENYD. Su director, Don Francisco Miguel Santos Villarón, fue el escogido para recibir el premio.

Premio a la Mejor Estrategia Empresarial

El holding empresarial turístico OD Group, de la mano de su CEO, Marc Rahola Matutes, se llevaron el premio a la Mejor Estrategia Empresarial. Rahola destacó que "lo más importante para adaptarse a los cambios y evolucionar, es tener un personal preparado para ello"

Premio al Mejor Software de Recursos Humanos

El Premio al Mejor Software de Recursos Humanos recayó en Zucchetti Spain por el desarrollo de softwares que ayudan a aumentar la eficiencia y la rapidez en todos los procesos de la empresa. En representación de la compañía, subió al escenario Don Jaime Rodríguez, Director de Área HR Infinity y Canal de Zucchetti Spain

Premio a las Mejores Soluciones Aseguradoras en Ciberseguridad

MGS Seguros y Reaseguros es una empresa que lleva más de 100 años adaptando sus productos a las nuevas necesidades de los consumidores. Es por ello, y por sus avances en ciberseguridad, que se llevaron el apartado del Premio a las Mejores Soluciones Aseguradoras en Ciberseguridad. Gay de Liébana hizo entrega del galardón a Don Joan Querol, Director General de MGS.

Premio a la Mejor Gestión Inmobiliaria

Esta categoría a la Mejor Gestión Inmobiliaria fue a parar a las manos de Ihebb Nafaa, CEO de Servihabit, por ser una empresa que apuesta por la excelencia y por la constante adaptación para ofrecer servicios de alto valor añadido a sus clientes.

Premio al Liderazgo en Eficiencia Energética

El Premio al Liderazgo en Eficiencia Energética se lo llevó Circuitur por su trabajo constante desde 1973 en ayudar a otras compañías a ser más competitivas desde un punto de vista energético. Don Bernat Garcia, Director de Marketing de Circuitur, recogió el premio.

Premio al Compromiso con la Calidad

Y llegó el turno de la única cooperativa premiada esa tarde, fue ActelGrup, quien se llevó el Premio al Compromiso con la Calidad en todos sus procesos agroalimentarios. Recibió el galardón Don Josep Maria Codina Esmet, Presidente de Actel Grup.

Premio a Líder en Gestión Hipotecaria

Llegados al ecuador de la noche, fue el turno para el Premio a Líder en Gestión Hipotecaria que recayó sobre Tecnotramit Gestión y que fue entregado a Don Vicenç Hernández y Doña Isabel Pardo, Directores Generales de Tecnotramit Gestión.

Premio al Compromiso con el Medio Ambiente

Powen, por su compromiso con un nuevo modelo energético que pone a los clientes en el centro y les hace capaces de generar su propia energía con la tecnología solar fotovoltaica, se llevó el Premio al Compromiso con el Medio Ambiente. Recogieron el galardón Don Remigio Abad, Director General, y Don José Benjumea, Co-Founder & CEO de Powen.

Premio a Líder en Gestión de Activos

El Premio a Líder en Gestión de Activos recayó en Neuberger Berman, una empresa especializada en este sector y orientada a aportar soluciones de inversión a sus clientes. Don Javier Nuñez de Villavicencio, Responsable de España y Portugal de Neuberger Berman, fue el encargado de recibir el premio.

Premio a Líder en Transporte Urgente

Por tener como objetivo primordial cumplir su compromiso con el cliente, el Premio a Líder en Transporte Urgente fue para Nacex. Gay de Liébana entregó el galardón a Don Manel Orihuela, Subdirector General de Nacex.

Premio al Mejor Alojamiento Boutique de Barcelona

El Palauet Living Barcelona, un espectacular edificio modernista situado en el centro de Barcelona, obtuvo el Premio al Mejor Alojamiento Boutique de Barcelona. Recogió el premio Jana Santamaria Vidal, Directora General de El Palauet Living.

Premio a la Mejor Banca para Profesionales y Directivos

Después de 35 años desarrollando productos competitivos y aportando un servicio integral basado en el trato personalizado, Arquia Banca ganó el Premio a la Mejor Banca para Profesionales y Directivos. Don Xavier Ventura, Director General De Arquia Banca, fue quien subió al escenario.

Premio a la Mejor Estrategia de Implementación Nacional

BASE TOP SPORT SHOPS, de la mano de su General Manager, Don Alex Cucurull, se hicieron con este galardón por su implantación en el país con más de 340 tiendas, especializadas en la multimarca y el multideporte, en tan solo 10 años.

Premio al Mejor Plan de Ingeniería Informática

Por su labor en formar los profesionales del futuro especialistas en tecnología e informática, el Premio al Mejor Plan Formativo de Ingeniería Informática fue para la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática de la UNED. Recogieron el premio Don Mario Pena, Vicerrector de Formación Permanente de la Uned, y Don Rafael Martínez, Director de la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática.

Premio a la Innovación en Construcción Pasivhaus

En la recta final de los premios, Papik Cases Pasives se llevaron el Premio a la Innovación en Construcción Pasivhaus por su aportación en el desarrollo de las nuevas generaciones de casas autosuficientes. Su gerente, Don Papik Fisas Moreno, recibió el galardón.

Premio al Mejor Estilismo en Moda para Hombre

Con casi 1.200 tiendas en más de 50 países y líder del prêt-à-porter masculino, la marca Celio obtuvo el Premio al Mejor Estilismo en Moda para Hombre. Recogió el premio Doña Alexandra Biais Martínez, Omnicanal Manager de Celio España, en nombre de Thomas Dubos, CEO de la firma.

Premio a Líder en Logística para Transporte Multimodal

El último premio de la noche, el Premio a Líder en Logística para Transporte Multimodal, fue a parar a manos de Aragón Plataforma Logística, la herramienta y la marca con la que la Comunidad de Aragón centraliza sus esfuerzos en materia logística. Francisco de la Fuente, Director Gerente de Aragón Plataforma Logística, fue el encargado de cerrar la entrega de premios.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

PREMIO AL CEO DEL AÑO

Entre la empresa y el deporte

ÒSCAR GRAU I GOMAR

CEO DEL FÚTBOL CLUB BARCELONA

Òscar Grau ha recibido el Premio El Economista al Mejor CEO del año por su labor al mando del FC Barcelona después de ser elegido, en junio, como el Mejor Gestor Deportivo por la Associació Catalana de Gestors Esportius. Òscar Grau piensa que es un reconocimiento al trabajo que está haciendo todo el club. Hablamos con él.

¿Qué significa para ti este premio al Mejor CEO del año?

Es un gran orgullo y un reconocimiento que me tomo como el resultado de un trabajo colectivo de la Junta Directiva y de todos los ejecutivos y empleados. Esta junta confía en un equipo de profesionales que yo lidero para gestionar el Club. En el FC Barcelona estamos realizando un gran trabajo en los diferentes ámbitos y, en estos momentos, somos el club de referencia mundial. Hay una cultura de excelencia muy arraigada, con un alto grado de autoexigencia y de exigencia externa y sabemos que tenemos una exposición mediática global que magnifica tanto las cosas buenas como las tan buenas.

¿Cómo se combina deporte y empresa en una gran multinacional como es el FC Barcelona?

No es una empresa como otra cualquiera. En muchas cosas se tiene que gestionar como tal, porque hay un Plan Estratégico, unos objetivos y unos retos, tanto económicos como sociales. Pero somos un club polideportivo, con una gran masa social, con más de 300 millones de fans en todo el mundo y muchas veces parece que el trabajo que hacemos depende de los resultados, de si entra o no la pelota, y no debería ser así.

Cuando se piensa en el Barça, se piensa en el fútbol, pero tú, mejor que nadie, que vienes del balonmano, nos sabrás explicar la importancia de las secciones...

Ya no les llamamos secciones, ahora son deportes profesionales, con sus propias estructuras, presupuestos y necesidades. Tenemos seis equipos en cinco deportes profesionales que compiten al máximo nivel (fútbol masculino y femenino, básquet, balonmano, hockey patines y fútbol sala), con sus respectivos equipos formativos, pero también tenemos nueve deportes amateurs que tienen a más de 1.500 deportistas defendiendo la camiseta azulgrana. El Barça es hoy en día una de las principales potencias deportivas mundiales; el conjunto de estos equipos ha ganado un total de 40 Copas de Europa, y esta vocación polideportiva que tiene el Barça forma parte de su esencia como 'más que un Club'.



“Este premio es un gran orgullo y un reconocimiento al trabajo colectivo de la Junta Directiva y de todos los ejecutivos y empleados del FC Barcelona”

Presidente, entrenador, jugador... pero mucha gente se pregunta: ¿Cuál es el trabajo del CEO?

Como primer ejecutivo del Club, lidero un equipo de profesionales que deben conseguir los objetivos marcados en el Plan Estratégico, que es la hoja de ruta del mandato 2015-2021. Este Plan tiene unos objetivos repartidos en 5 líneas estratégicas: Excelencia Deportiva, Impacto Social, Patrimonio (Espai Barça), Marca y posicionamiento global y gestión y sostenibilidad económica. Cada uno de ellos tiene proyectos y acciones inventariadas que hay que ir cumpliendo. Conseguir que se cumplan los presupuestos del club es también una de mis responsabilidades, así como confeccionar con el Área Deportiva la mejor plantilla posible para intentar conseguir los máximos títulos posibles, pero siempre dentro de unos parámetros de sostenibilidad.

¿Cómo ve el club en la actualidad?

El próximo 29 de noviembre, el FC Barcelona cumple 120 años de existencia, y podemos decir con orgullo que estamos viviendo el mejor momento de la historia, en todos los sentidos. Deportivamente, el Barça está viviendo la mejor era de éxitos desde la temporada 2004/05, en la que ha ganado 34 títulos, más que cualquier club de Europa. Somos el club que tiene más fans del mundo (303 millones); 342 millones de seguidores

en las redes sociales y el único que ha superado los mil millones de interacciones de los seguidores, y somos el club deportivo del mundo que más ha ingresado en el pasado ejercicio (990 millones) y que tiene el presupuesto más alto. Nuestro Plan Estratégico marca que hay que llegar a los 1.000 millones de ingresos al final del mandato, y la previsión es superar esta cifra (1.047) un año antes. Pero nuestro objetivo no es ganar dinero para tener beneficios para los accionistas, sino que queremos continuar con esta era de éxitos y ganar el máximo de títulos posibles para que nuestros socios y aficionados sean felices, o ayudar a los niños y niñas vulnerables a través de nuestra Fundación.

¿Hacia qué modelo de club quiere llevarlo?

Gracias al esfuerzo y colaboración de todas las áreas y departamentos del club, el Plan Estratégico se está implementando con éxito. Este plan tiene una misión, que es lo que queremos ser: la institución más admirada gracias a sus títulos, querida y global. Y también tiene una visión, que es la de contribuir a transformar el mundo a través de la excelencia en el deporte. Pero en el FC Barcelona siempre buscamos la excelencia, y la generación de nuevos ingresos que podamos invertir en tener a los mejores jugadores de cada deporte. Por ello, los proyectos clave de futuro son los que tienen

Una vida vestido de culé

Òscar Grau Gomar es licenciado en Administración y Dirección de Empresas y MBA por Esade Business School. Actualmente es director ejecutivo - CEO del Fútbol Club Barcelona, cargo que ocupa desde septiembre 2016. En el mismo Club ejerció la función de director de la Barça Academy y destaca su etapa como jugador de balonmano de la División de Honor (1984-95), donde consiguió ganar 1 Copa de Europa, 3 Recopas de Europa, 1 Copa EHF, 6 Ligas Asobal, 4 Copas del Rey, 1 Copa Asobal, 6 Supercopas de España y 7 Ligas Catalanas. En el año 2002, su camiseta con el dorsal número 2 fue retirada, y cuelga en el Palau Blaugrana. También participó en 45 ocasiones con la Selección Española, con la que disputó 2 Campeonatos del Mundo. Antes de su vuelta al FC Barcelona en 2015, formó parte de la Candidatura Olímpica y Paralímpica Barcelona Pirineo 2026 como director gerente de la oficina de la candidatura, y previamente fue gerente de la Federación Catalana de Balonmano y de la Federación Catalana de Vela.

que ver con el desarrollo de los proyectos digitales (OTT, E-Commerce, E-Sports y Barça Studios) que nos permitan monetizar a los millones de fans que tenemos en todo el mundo.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

ALTBATH PREMIO A LA INNOVACIÓN EN SISTEMAS CONSTRUCTIVOS

“Un nuevo concepto de reforma de baños para establecimientos hoteleros”

MARIAN Y ROSA
ALTIRRIBA
CARRERAS

FUNDADORAS DE ALTBATH

Altbath es un nuevo concepto de baños, basado en un revolucionario sistema constructivo industrializado que permite una remodelación completa en tiempo récord.

Su tecnología y soluciones permiten a esta empresa reformar completamente un baño con gran rapidez, sin generar molestias. Su equipo diseña la mejor solución para cada espacio, un ejemplo de relación armónica entre funcionalidad y belleza.

¿Qué planteamientos marcan la directriz de Altbath en cada proyecto?

Altbath ofrece una solución estética, práctica, elegante y sostenible de acuerdo con la imagen corporativa de cada establecimiento y, más importante aún, la planificación impecable del proceso de construcción en nuestros talleres y en su instalación, adaptando nuestro sistema a la imagen deseada por el cliente. Todo ello garantizando la rapidez y la calidad sin distorsionar la vida del hotel.

¿Cuáles son sus prioridades?

Altbath es un sistema constructivo **alt**amente funcional (instalación completa en tiempo reducido); **alt**amente innovador, preciso y de gran diseño; **alt**amente implicado en la innovación de la edificación, enfocado hacia un baño sostenible y más respetuoso con el medioambiente, minimizando la generación de residuos.

Altbath acaba de incorporar en todos sus baños un sistema de desinfección e higienización que permite la limpieza total del inodoro, prescindiendo de la gran toxicidad de los productos químicos y evitando, al mismo tiempo, el alto grado de contaminación de las aguas residuales.

¿El reto es incorporar ayudas ortopédicas a los baños sin renunciar a la estética?

El reto es realizar reformas rápidas y de alta calidad y estética para establecimientos hoteleros, teniendo en cuenta la accesibilidad, contando con el asesoramiento de profesionales expertos en baños adaptados.

¿Cómo lo consiguen?

La investigación es primordial. Por eso, nuestro equipo de I+D, en colaboración constante con centros tecnológicos, ofrece soluciones de van-



Marian Altirriba (izquierda) y Rosa Altirriba (derecha), junto a José María Gay de Liébana.

guardia para incorporarlas en nuestro sistema. Hemos desarrollado una familia de materiales especiales para ser utilizados en la fabricación de elementos constructivos en baños. Es un producto que se caracteriza especialmente por ser fuerte y resistente a los golpes, a la vez que liviano. Además de estructural y dimensionalmente estable; y perdurable en el tiempo, pues no le afecta ni la humedad ni el calor ni el frío que pudiera existir en un baño, aún produciéndose cambios bruscos.

¿Qué proyectos destacables han realizado?

Nuestra mejor garantía son las reformas realizadas en el Hotel Pulitzer (Barcelona), Hotel Gaudí (Reus), Hotel Balmes (Vic), Aparthotel Bertran (Barcelona), Hotel Le Manoir Des Deux Amants (Normandía), Hotel Barceló Montecastillo Golf & Sport Resort (Jerez), Hotel Palas (Pineda), Hotel Esquirol (Llivia), Hotel Regina (Barcelona), Hotel Barceló Casablanca (Marruecos), Hotel Barceló Praha (Praga), Diamond Beach Club, Hostal Sans (Barcelona), Apartamentos Costa Menorca (Menorca), Hotel Miluna (Toledo), Hotel Exe (París), Hotel Montgomery Bruselas (Bruselas), Hotel Samba (Lloret), Hotel Vincci (Madrid), Hotel Nouvel (Barcelona), Hotel Los Amigos Beach Club (Málaga), Hotel Mesón Castilla Atiram (Barcelona), Hotel Arts

“El reto es realizar reformas rápidas y de alta calidad para establecimientos hoteleros, teniendo en cuenta la accesibilidad”

(Barcelona), Hotel La França (Barcelona), entre otros.

Actualmente, estamos trabajando en un gran proyecto de una prestigiosa cadena en Londres.

Se orientan principalmente al sector hotelero...

Sí. Mayoritariamente, trabajamos para grandes cadenas hoteleras, de 4 y 5 estrellas. Somos especialistas en la reforma y construcción de baños para hoteles y nuestros esfuerzos se centran en darles la mejor calidad, rapidez e innovación. Nuestro sistema permite adaptarnos a cada tipología de baño de hotel con el mínimo tiempo en obra, mínimos residuos y máxima calidad en detalle de acabado. Somos los únicos que tenemos producto y servicio personalizado a cada hotel.

Además, Altbath tiene la sección Alt-hotels que, además de baños, rehabilita habitaciones y realiza reformas integrales.

¿Qué exigencias plantea la accesibilidad de cara al futuro?

En edificaciones nuevas, por supuesto los conceptos de accesibilidad se resuelven en fase de proyecto, pero en edificios antiguos requieren dosis de imaginación relevante, incluso para entender normativas pensadas solo para nuevas edificaciones.

¿Cómo va a seguir trabajando Altbath en este sentido?

Como siempre, Altbath seguirá avanzando por dos caminos paralelos: por una parte, colaborando en diseño junto a los clientes; y, por otra, buscando nuevas soluciones constructivas y nuevos materiales, siempre manteniendo nuestro compromiso con el medioambiente.

Recientemente, Altbath ha apostado por las tecnologías eficientes y respetuosas con el medioambiente, ahorrando energía.

¿Cómo valoran el Premio a la Innovación en Sistemas Constructivos que acaban de recibir?

Recibir un reconocimiento siempre es una satisfacción, por lo que supone de valoración de un trabajo bien hecho, pero sobre todo es un estímulo para seguir avanzando y creando para el futuro. Sentimos un gran agradecimiento por la distinción.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

PINTURAS HEMPEL PREMIO AL COMPROMISO CON I+D

“Gracias al I+D ofrecemos soluciones técnicamente avanzadas y sostenibles”

SERGI DOMÍNGUEZ
DIRECTOR DE LA UNIDAD DE NEGOCIO SPAIN

Con más de cien años de historia desde su establecimiento en Copenhague en 1915, Hempel es una compañía multinacional líder mundial en pinturas y recubrimientos de confianza, presente en 80 países, con centros de I+D y puntos de venta en todos los continentes. ¿Su objetivo? Ayudar a los clientes a prolongar la vida útil de sus activos, reducir costes de mantenimiento y convertir los espacios en lugares más seguros y confortables.

De pintura para barcos a pinturas para el hogar, ¿cuál es vuestra gama de productos?

Tenemos una gama de productos muy extensa que incluyen decoración, con soluciones que reducen el consumo de energía, mejoran la higiene, disminuyen las necesidades de mantenimiento y ayudan a hacer nuestro mundo más colorido e inspirador; protectivo, donde ofrecemos servicio a cinco sectores clave como infraestructuras, aerogeneradores, industria química y energía, maquinaria pesada y aplicaciones especiales, proporcionando sistemas de recubrimiento inigualables diseñados para ajustarse a los procesos de nuestros clientes y a los productos que ponen en sus mercados; náutica, tanto deportiva como de recreo, ofreciendo soluciones para el mantenimiento y protección integral de las embarcaciones; contenedores, trabajando con fabricantes de contenedores de todo el mundo para proteger sus contenedores contra corrosión; y naval, con recubrimientos avanzados para cada parte de un buque, ayudando a nuestros clientes a aumentar la eficiencia de sus flotas, disminuyendo costes y reduciendo el consumo de combustible y las emisiones.

Han recibido el Premio de Excelencia Empresarial de Compromiso con el I+D, ¿Qué significa para Hempel?

Hempel es una empresa comprometida con la sociedad y con un firme compromiso para que sus productos cumplan estrictos criterios de respeto al medioambiente. Nuestros esfuerzos en las actividades de I+D se cen-



Santiago Arias, Director Global de I+D Protective (izquierda), y Sergi Domínguez (derecha), junto a José María Gay de Liébana.

tran en ofrecer soluciones para nuestros clientes que sean técnicamente avanzadas y cumplan con criterios de sostenibilidad. En este sentido, es un orgullo recibir el premio de Excelencia Empresarial de Compromiso con el I+D que es un reconocimiento de nuestros esfuerzos para servir a nuestros clientes y a la sociedad.

Siempre nos hemos caracterizado por ser un socio ejemplar de la industria de la pintura. Hemos ido en avanzadilla en lo referente a Legislación y Regulación medioambiental. Incluso a veces demasiado rápido, debido a que la legislación cambia y nuestros esfuerzos quedan demasiado “avanzados” para dicho cambio. Hempel está auditado constantemente por sus clientes, acredita todo tipo de regulaciones medioambientales y participamos en todos aquellos foros, congresos y asociaciones que entendemos pueden ayudar a un desarrollo sostenible e integro de nuestra Industria.

Os definís como curiosos, creativos y autocríticos. ¿Cómo se transmite esto a vuestros productos?

Siempre intentamos aportar un valor añadido a nuestros productos. No pensamos solo en nuestros clientes, sino en los suyos para entender sus necesidades y adelantarnos a sus demandas. En este sentido, nuestro mejor activo son las personas que crean, de-

“Queremos entender las necesidades de los clientes y adelantarnos a sus demandas”

sarrollan y comercializan nuestros productos. En este conocimiento reside el éxito.

Pero más allá de productos, también destacáis por el asesoramiento técnico a vuestros clientes, ¿verdad?

Las claves del liderazgo de Hempel son una exquisita atención al cliente a nivel de servicio y una apuesta histórica por la innovación y el desarrollo propio de productos y sistemas que permiten a la compañía disponer de algunas de las mejores especialidades en los sectores de pintura naval, protectivo, decorativa y náutica. El equipo humano es la tercera pata del taburete. Sin él nada es posible. Hempel cuida el talento y procura atraerlo, tanto el interno, como el externo. Nuestros servicios incluyen: asesoramiento preventivo; gestión del proyecto antes, durante y después de la aplicación del recubrimiento; garantía de calidad y documentación; asesoramiento sobre eficiencia de líneas de producción; evaluación de subcontratas; asesoramiento sobre la con-

Hempel contra el fuego

El último lanzamiento de Hempel es Hempafire Pro 315, un recubrimiento intumescente que ayuda en caso de incendio. Los recubrimientos intumescentes de Hempel protegen activos valiosos durante un incendio y pueden salvar vidas. Se aplican al acero estructural en finas capas. En caso de exposición al fuego, los recubrimientos se expanden para formar una película aislante que protege el acero de los efectos del aumento de temperatura. Esto significa que las estructuras de acero permanecen intactas durante más tiempo, con lo que el período de evacuación se prolonga y los equipos de emergencia tienen más tiempo para actuar.

dición de los activos y recomendaciones de mantenimiento; y formación y certificación técnica.

¿Cuáles son los planes de futuro de Hempel? Queremos cumplir con una estrategia de crecimiento sostenido que debería llevarnos a doblar nuestro tamaño en los próximos años, con todo lo que ello representa de reto y de aventura.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

FONT & YILDIZ TAX LEGAL SERVICES PREMIO AL MEJOR ASESORAMIENTO MULTIDISCIPLINAR

“Nuestro trabajo se basa en la creación de valor y la orientación al logro”

JORDI FONT

SOCIO FUNDADOR DE
FONT & YILDIZ TAX LEGAL SERVICES

FONT & YILDIZ es un “despacho boutique” de abogados y economistas dedicados al asesoramiento legal y fiscal de empresas y personas físicas, y a la consultoría legal y económica en operaciones de inversión inmobiliaria o de adquisición de empresas nacionales e internacionales. Prestan servicios profesionales en más de 80 países a clientes locales gracias a su asociación GLOBALAW.

¿Qué especialidades tienen en Font & Yildiz?

Somos especialistas por un lado en asesoramiento fiscal y mercantil a clientes nacionales, con especial atención a la “empresa familiar”, y por otro es la consultoría jurídica y económica a clientes extranjeros que quieren establecerse o invertir en España.

En el área fiscal tenemos una marcada especialidad en la “defensa del contribuyente” tanto mediante acciones preventivas, como realizando “chequeos” fiscales para determinar el nivel de riesgo y proponer soluciones -Tax Compliance-, como mediante acciones reactivas como es la representación del cliente en inspecciones de hacienda, o en la presentación de reclamaciones y recursos.

En el área internacional destacaría nuestra labor en el asesoramiento jurídico y económico en operaciones entre empresarios extranjeros y españoles. Especialmente en las compra de empresas o la toma de participación en ellas, con todo lo que ello conlleva -“due diligence”, contratos, pactos de socios,...; en las inversiones inmobiliarias -compra de edificios destinados a viviendas, oficinas, hoteles-; y en los servicios de “global mobility”.

Un buen abanico...

Sí, pero no nos quedamos solo aquí. Tenemos también mucha experiencia en el asesoramiento a empresas y patrimonios familiares, ofreciendo soluciones personalizadas a la medida de sus necesidades para asegurar su ampliación, continuidad y sucesión. Para ello proponemos reorganizaciones de grupos empresariales -fusiones, escisiones,...-, asesoramos en compra-venta de empresas y participaciones sociales, y en la elaboración de pactos y contratos adecuados para estos fines. El asesoramiento legal en operaciones de compra-venta inmobiliaria es otro de nuestros puntos fuertes. Ayudamos a las Start-ups a las que ofrecemos nuestros servicios tanto al inversor que busca una oportunidad de negocio, como al emprendedor que precisa financiación para llevar a cabo su proyecto. Y finalmente también gestión contable tributa-



Jordi Font (izquierda) y Axel Yildiz, socio director de Font & Yildiz Tax Legal Services (derecha), junto a José María Gay de Liébana.

“Aspiramos a que el cliente nos vea como un socio que le ayuda a generar beneficios, más que como un proveedor de servicios”

ria y laboral a PYMES y empresas de reciente implantación.

Un gran equipo debe ser indispensable...

El equipo de profesionales de FONT & YILDIZ es el activo más valioso que tiene la firma. Todos sus miembros son abogados o economistas que han completado su formación con post-gradados o masters en su especialidad, y que poseen una gran capacidad de trabajar en equipo.

Siendo importante la formación de nuestro equipo, todavía lo es más su actitud para con el cliente, que se caracteriza por la empatía, la discreción y confidencialidad, y la capacidad de respuesta a los asuntos que nos plantean.

Finalmente he de destacar el grado de responsabilidad y la ética de todos nuestros profesionales, lo cual nos permite gozar de la confianza de nuestros clientes, tan importante en nuestra profesión.

¿Cómo trabaja este equipo?

Nuestro trabajo se basa en la creación de valor y la orientación al logro. Para ello identificamos las necesidades de nuestros clientes y prevemos sus potenciales peligros, dándoles las soluciones jurídicas más adecuadas.

¿En qué consiste creación de valor?

Se trata que con nuestros consejos el valor de la empresa o del patrimonio de nuestros clientes aumente. ¿Cómo lo hacemos? Reduciendo los riesgos jurídicos, tributarios y empresariales; aprovechando las ventajas que nos ofrece la ley y generando oportunidades de negocio entre nuestros clientes a nivel nacional e internacional.

¿Y la orientación al logro?

Nuestro trabajo se alinea siempre con los intereses de nuestro cliente, ello significa que nuestros consejos están siempre dirigidos a la consecución del objetivo que nuestros clientes se hayan marcado. Somos proactivos y nos esforzamos al máximo en solucionar los obstáculos, económicos y jurídicos, que puedan presentarse, huyendo así de actitudes pesimistas y pasivas que no conducen a nada.

En definitiva, participamos de la mentalidad emprendedora de nuestros clientes, analizando los asuntos que nos encomiendan bajo su misma óptica empresarial. Aspiramos

Los socios

El despacho FONT & YILDIZ tiene, por un lado, una reconocida especialización en Derecho Tributario, debido a la experiencia que en esta materia tiene su socio fundador, Jordi Font Bardía, como consecuencia de su condición de Inspector Financiero y Tributario en excedencia, y de haber ocupado distintos cargos de responsabilidad en la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT). Y por otro, de la mano de Axel Yildiz Kalayci, abogado en ejercicio en España y Argentina, Executive MBA por ESADE y Master en Derecho Internacional de los Negocios por el Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE), ha conseguido una alta especialización en el asesoramiento legal y económico a personas y empresas extranjeras que desean invertir en España adquiriendo participación en empresas, creando filiales, adquiriendo inmuebles o desarrollando su negocio en España.

mos a que el cliente nos vea como un socio que le ayuda a generar beneficios, más que como un proveedor de servicios.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

ESCUELA DE NEGOCIOS Y DIRECCIÓN - ENYD PREMIO A LA MEJOR ESCUELA DE NEGOCIOS ONLINE

“Simulamos experiencias próximas a la educación presencial con las ventajas de la formación online”

FRANCISCO SANTOS

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE NEGOCIOS Y DIRECCIÓN (ENYD)

ENyD es una escuela de negocios especializada en formación de posgrado que cuenta con una dilatada trayectoria en el sector de la educación a distancia dentro del ámbito empresarial. Desde hace casi 20 años prepara a profesionales con el fin de que aporten valor en sus puestos de trabajo y puedan contribuir al progreso del espíritu emprendedor.

¿Qué papel juega hoy la tecnología en el ámbito formativo? ¿La formación online está cambiando la manera en que nos formamos?

La tecnología se ha convertido en un elemento clave en la educación a todos los niveles. Da igual si hablamos de niños o de altos directivos. El uso de la tecnología permite al profesor contar con nuevos recursos para diseñar sus clases y asentar el conocimiento entre los alumnos.

¿Qué entiende ENyD por innovación educativa?

Nuestro concepto de innovación pasa por la aplicación de nuevas técnicas de aprendizaje a través de la tecnología. Nuestro objetivo es mejorar los resultados de aprendizaje y mejorar la experiencia de uso, por lo que continuamente estamos probando y valorando nuevas soluciones tecnológicas que puedan tener un impacto positivo en la metodología educativa de nuestra escuela.

¿Qué aporta ENyD en el mundo de la formación online?

Llevamos 20 años en el mundo de la formación online. Durante todos estos años nunca nos hemos limitado a una formación online estandarizada utilizando, por ejemplo, contenidos empaquetados. Fuimos de los primeros centros en realizar videoconferencias con nuestros alumnos; y también somos pioneros en el uso de casos de estudio en formato multimedia o en el uso de sistemas de vigilancia a través de sistemas de reconocimiento facial.

¿Cómo se diferencia de otras escuelas de formación de su perfil?

En primer lugar, contamos con un excelente equipo docente. Esto no debería ser una dife-



rencia con otras escuelas, pero en nuestro caso lo podemos garantizar. También contamos con un excelente equipo de atención al alumno, que da soporte y ayuda permanente a nuestros estudiantes. A partir de aquí, aplicamos metodologías que permiten a nuestros estudiantes tener contacto directo con el profesorado y también entre ellos. Realizamos videoconferencias, actividades grupales y organizamos sin coste jornadas y eventos presenciales a los que pueden acudir libremente, además de aspectos de innovación metodológica como los indicados anteriormente. En definitiva, buscamos simular experiencias próximas a la educación presencial con todas las ventajas que aporta la formación online.

¿Cuál es su planteamiento desde el punto de vista formativo?

Somos conscientes de que la principal palanca que motiva a una persona para formarse en una institución como la nuestra es la búsqueda de una mejora laboral. Nuestro objetivo es aportar valor al estudiante a través de una formación de calidad, rigurosa y actualizada, al mismo tiempo que esta es compatible con su actividad laboral y sus obligaciones personales.

¿Cómo consiguen trasladar la experiencia de la formación presencial a la formación online?

La tecnología es fundamental en este sentido. Utilizamos simuladores, salas de videoconferencia que facilitan la interacción entre alumnos y profesores, casos de estudio en formato interactivo, espacios para la colaboración y el trabajo grupal, proponemos la defensa de trabajos ante tribunales virtuales... Y los criterios de evaluación son los mismos que se seguirían en una evaluación presencial.

¿En qué áreas o temáticas ofrecen estudios?

Nuestra especialidad son los negocios. Impartimos formación en todos aquellos ámbitos de la gestión empresarial, liderazgo, estrategia, marketing, Big Data, finanzas, gestión de personas, logística... Y lo hacemos a través de programas específicos, como cursos cortos, pero también a través de programas más amplios, como son nuestros másteres.

¿Cuáles son sus cifras? ¿A cuántos alumnos han formado?

Durante estos años hemos formado a más de 44.000 estudiantes, de más de 40 países diferentes. Actualmente contamos con una media de 4000 alumnos anuales. Además, contamos con más de 2000 convenios firmados con empresas en las que nuestros estudiantes pueden realizar prácticas.

“Trabajamos aplicando criterios de calidad y rigor a la formación online”

¿Qué aspectos creen que les han hecho merecedores de recibir el Premio a la Mejor Escuela de Negocios Online?

Llevamos muchos años trabajando en el mundo de la educación, aplicando criterios de calidad y rigor, siempre desde la ética y renunciando a modelos masivos, low cost o de bajo valor añadido que, quizá sean más rentables, pero que no causan ningún impacto positivo en el estudiante, más allá de la obtención de un diploma que no garantiza la adquisición de competencias.

¿Qué valoración hacen de este reconocimiento?

Estamos muy orgullosos de haber conseguido este reconocimiento. Es un gran estímulo para nosotros. Sin ninguna duda, es un gran refrendo que permite visibilizar el esfuerzo y el trabajo que venimos realizando durante años. También es importante para nuestros estudiantes, ya que les permite acceder a una formación aún más reconocida y valorada.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

OD GROUP PREMIO A LA MEJOR ESTRATEGIA EMPRESARIAL

“El producto es el equipo”

MARC RAHOLA

FUNDADOR DE OD GROUP

OD Group es un holding de seis empresas con sede en Ibiza orientadas al turismo y a la agricultura, con un set de productos muy claros y diferenciados. El grupo sigue creciendo e internacionalizándose, bajo el concepto de *glocalización*.

¿De qué idea nace OD Group?

No nace de algo preconcebido: ha sido un proceso en el que han concurrido muchas circunstancias y situaciones. Siempre he tratado de aprender y me he preguntado por qué las cosas eran así o así, por qué se hacían de una forma u otra y, sobre todo, si podían hacerse de otra manera, además de aprender de las personas que me rodeaban. Todo ese proceso ha sido clave para aunar esfuerzos, oportunidades, talento y crear una idea de empresa.

¿Cómo se ha ido creando el holding? ¿Qué marcas lo integran actualmente?

Empecé en la empresa familiar, trabajando tanto en la hostelería como en la construcción y, una vez salí de ella, fue apareciendo la idea de construir un concepto de hotel. El primero fue el Ocean Drive, de cuyas iniciales viene el nombre OD Group. A partir de ahí, hemos ido construyendo piedra a piedra un pequeño grupo que hoy en día emplea a 400 personas y está implicado en sectores como promoción, private equity, producción agraria y hoteles. Somos una empresa orientada al ocio, con tres marcas Real Estate, que son **The White Angel**, **5eh Element Homes** y **A.B.C.** (Amazing Basic Concep); dos marcas hoteleras, que son **Ocean Drive Hotels** y **Ryans Hotels & Apartments**; y una marca agrícola, **Ocean Almont**, con más de 1000 hectáreas entre Lleida y Aragón. Además, desde 2014, contamos con nuestro propio fondo de capital privado, **Ocean Group Capital**.

¿Qué cifras mueven?

En términos de facturación estamos en plena expansión y rozaremos la cifra de los 50M de euros este año. Actualmente, tenemos bajo mandato de gestión un volumen de inversión en activos por encima de los



“Para crecer y sobrevivir en un mercado tan volátil y disruptivo como el que nos movemos hay que internacionalizar la marca”

425M de euros, en los diferentes sectores en los que desarrollamos nuestra actividad, mientras que gestionamos capital privado de terceros por valor de 170M de euros. En estos momentos estamos desarrollando un total de 12 proyectos hoteleros y de promoción, que cristalizarán entre los años 2020 y 2022, lo que nos permitirá añadir unas 450 habitaciones a las más de 500 que hoy tenemos en gestión. Del mismo modo, los proyectos inmobiliarios en desarrollo alcanzan la cifra de 500 viviendas, con una cifra de ventas de 350M de euros, que se añaden a las más de 325 viviendas promocionadas en los últimos diez años. Respecto al sector de producción agraria, con más de 500.000 árboles destinados a producción de almendra, en la presente campaña hemos alcanzado una cosecha de 600.000 Kg/grano de almendra. La previsión para el próximo año es doblar la cifra hasta los 1,2M Kg/grano.

¿Sobre qué bases siguen creciendo?

Para crecer y sobrevivir en un mercado tan volátil y disruptivo como el que nos movemos hay que internacionalizar la marca. Y hoy en día la diferencia está en la *glocalización*. El factor local marca mucho, lo vemos

como algo a cuidar e impulsar dentro de nuestros productos de múltiples formas, desde el uso de materiales de la zona, diseño y arquitectura, gastronomía, hasta el cuidado del medioambiente, apoyo al talento local...

Han recibido el Premio a la Mejor Estrategia Empresarial... ¿Cuál es esa estrategia?

Nuestra estrategia se basa en muchos ingredientes, pero sus pilares son lo que denominamos las 4L: localización, liquidez, logística y liderazgo. El liderazgo lo propone el producto, de modo que hay que generar un producto, un canal, unos valores y, sobre ellos, nuestras marcas. Para ello hacen falta dos factores clave: uno es la liquidez (compartir proyectos con terceros es el elemento que nos permite crecer); y el otro es el factor logístico. Sin una capacidad logística que permita atacar multiproyectos a la vez, todo el proceso expansivo y de desarrollo sería imposible. Así las cosas, en todos nuestros proyectos aplicamos lo que denominamos VIS (Vertical Integral Strategy): equipos interdisciplinarios e internalizar procesos, de forma que, antes de proponer un proyecto, ya sabemos qué vamos a hacer y cómo, lo que facilita su ejecución. Y finalmente, la lo-

calización. Sin buenas localizaciones para cada uno de nuestros productos, todo lo anterior caería.

¿Cómo consiguen diferenciarse en el sector turismo?

El producto es la clave y ya no es un elemento estático, sino dinámico, global y cambiante. Lo que hoy funciona, mañana ya no. Por lo tanto, el producto es el equipo, un equipo capaz de ser permeable y sensible a esos cambios y de transformarlos en situaciones útiles de forma conjunta. Para que nuestros productos evolucionen y vayan más allá de un hotel o una casa tienen que ser productos útiles, eficientes, pero que tengan alma, que conformen unos valores y proyecten un lifestyle propio. Nosotros nos salimos de la estrategia purista del PUSH, para tratar de trabajar con una estrategia más opensource: la PULL.

¿Cómo van a seguir trabajando a futuro?

La intención es aprender y evolucionar en un entorno muy hostil, volátil y cambiante. Tener una capacidad de adaptación grande, ser flexibles, aunar talento suficiente y constantemente rejuvenecer la empresa con gente joven y capaz para los siguientes retos. Si sabemos mantener eso, no tengo duda de que tendremos la opción de crecer y de llegar a muchos otros países con nuestros productos y marcas de manera duradera, pero hay que tener los pies en el suelo, trabajar y aprender.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

ZUCCHETTI SPAIN PREMIO AL MEJOR SOFTWARE DE RECURSOS HUMANOS

“El software de RRHH ayuda a las empresas a mejorar su estrategia y lograr objetivos”

JAIME RODRÍGUEZ
DIRECTOR DE ÁREA HR INFINITY Y CANAL DE ZUCCHETTI SPAIN

Zucchetti Spain es la división en España de Grupo Zucchetti, empresa líder en soluciones de Recursos Humanos en Italia y presente en más de 50 países. Con más de 2000 implantaciones en nuestro país, la compañía prevé una facturación de más de 15,5 millones de euros en 2019. Su software, HR Infinity, acaba de ser galardonado con el “Premio al Mejor Software de Recursos Humanos 2019”.

Los tiempos cambian, el modo en que se organizan internamente las empresas, también ¿Se ha hecho necesaria una nueva forma de gestionar los RRHH?

Anteriormente, la gestión de RRHH estaba más enfocada en tareas administrativas. Sin embargo, la digitalización ha permitido que muchas de estas tareas se puedan realizar de manera automatizada y, por tanto, más ágil. Hoy día nos enfrentamos a desafíos para los que las soluciones de software de RRHH deben estar preparadas, como la gestión del capital humano, el teletrabajo o la incorporación y retención de las nuevas generaciones al mercado laboral.

El Departamento de RRHH adopta ahora un papel estratégico fundamental en las organizaciones...

Totalmente. En la sociedad del conocimiento, el capital humano es nuestro mayor activo. Por tanto, el eje de acción del departamento de RRHH debe estar enfocado a la organización y planificación del trabajo de forma más eficaz, a la mejora de la productividad y la mejora del clima laboral para ayudar a las empresas a conseguir sus objetivos.

¿Cuáles son las tendencias en los departamentos de RRHH?

El departamento de RRHH adquiere ahora una función estratégica. Conseguir una comunicación fluida entre la empresa y el trabajador, una gestión eficiente del talento o del control de presencia, no solo para cumplir la normativa legal sino para gestionar correctamente las nóminas o la planificación de turnos de trabajo; o tener acceso a información clave para apoyar a la Dirección General en sus decisiones son un claro ejemplo



“La transformación digital y el acceso de los millennial al mercado laboral generan nuevos desafíos en RRHH a los que HR Infinity da respuesta”

de la función estratégica del Dpto. de RR.HH. En este nuevo entorno, Recursos Humanos asume un rol catalizador en el proceso de transformación digital de las empresas.

Desde su perspectiva, ¿cómo ha cambiado la relación de la empresa con sus empleados?

Las nuevas generaciones siempre implican cambios. La incorporación de los millennial al mercado laboral ha supuesto una auténtica revolución, dado que su enfoque está más centrado en la autorrealización y dan mucha más importancia al clima laboral.

¿Cómo contribuye Zucchetti Spain a que sus clientes puedan transformar digitalmente la gestión de su capital humano a un nivel excelente?

Zucchetti Spain permite a las empresas adaptarse a la transformación digital y cambiar el enfoque del Departamento de RRHH. Muchas de las tareas que hasta ahora se realizaban manualmente, con la solución HR Infinity se realizan de forma automática.

Esto permite a Recursos Humanos dedicar su tiempo y esfuerzos a dirigir, coordinar y gestionar actividades enfocadas a la gestión del talento y la mejora de la productividad. La tecnología nos ayuda a resolver problemas. Cuando la realidad de los Recursos Humanos cambia, tenemos que tratar de entender estos cambios y renovar la tecnología que utilizamos para resolver dichos problemas.

¿Qué ventajas aporta HR Infinity al respecto de otros softwares de su competencia?

HR Infinity es el resultado del trabajo constante de más de 1200 empleados dedicados de forma exclusiva al I+D+i en el Grupo Zucchetti, más la experiencia acumulada de más de 28.000 clientes. HR Infinity está adaptado a la nueva realidad de la transformación digital frente a otros muchos software con un enfoque ya desfasado de la gestión de los RRHH. Hablamos de un sistema integral e integrable con otras soluciones, modular y escalable que se adapta a las necesidades del departamento de RR.HH. de cada compañía. Incluye también acceso web así como

una App que da respuesta a las necesidades de gestión de personal en movilidad.

¿Con qué objetivos van a seguir trabajando a futuro?

En Zucchetti Spain trabajamos para continuar con el proceso de expansión del Grupo Zucchetti en España y sus soluciones de software, entre las que destacan las de RRHH. Unimos a ello toda nuestra experiencia y nuestras soluciones ERP-CRM, Business Intelligence y Cloud. Durante los dos últimos años, se han sumado nuevas incorporaciones al grupo, como IDS e i68. Queremos seguir creciendo de manera orgánica, pero también seguir trabajando para expandirnos en el mercado español, donde somos ya referente del sector TI, y en el mercado hispanoparlante en Latinoamérica.

¿Qué significa para Zucchetti Spain el Premio al Mejor software de RRHH que acaban de recibir?

Supone un reconocimiento al esfuerzo de Zucchetti Spain por la excelencia empresarial, la innovación y la lucha constante por la satisfacción del cliente. Estamos muy agradecidos por este premio, que servirá para que muchas más empresas puedan adaptarse al nuevo panorama de la transformación digital y ser conscientes de los nuevos retos en el ámbito de los Recursos Humanos.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

MGS SEGUROS Y REASEGUROS

PREMIO A LAS MEJORES SOLUCIONES ASEGURADORAS EN CYBERSEGURIDAD

“Queremos seguir siendo un referente en nuestro sector”

JUAN IGNACIO QUEROL

DIRECTOR GENERAL DE MGS SEGUROS

MGS Seguros es una compañía de seguros española que proporciona todo tipo de productos y servicios aseguradores para clientes particulares y empresas. Adaptándose a las nuevas necesidades, ha lanzado al mercado MGS Ciberseguridad que le ha valido este premio. Juan Ignacio Querol, Director General de MGS Seguros, nos explica los pormenores.

Desde su creación en 1907, el mundo del seguro debe haber cambiado mucho...

Todo el mundo del seguro, y nosotros no hemos sido una excepción, hemos ido adecuando nuestra actividad a las necesidades de una sociedad cada vez más cambiante y compleja. De esta forma, hoy MGS proporciona todo tipo de productos y servicios para la protección de la salud, la vida, el patrimonio y la actividad de personas y también de empresas. Una muy amplia gama que nos permite proporcionar un servicio integral de protección a nuestros clientes.

Y ahora llega la ciberseguridad...

Gran parte de los productos y servicios que hoy ofrecemos eran impensables en 1907 pero las necesidades de los consumidores están en permanente cambio, en paralelo a la imparable evolución tecnológica, y eso nos lleva a nuevos riesgos cada vez más sofisticados y menos controlables. Un escenario que nos ha obligado a realizar un importante esfuerzo innovador para buscar soluciones eficaces. Precisamente, la última novedad planteada por nuestra compañía es MGS Ciberseguridad, un producto que proporciona protección integral frente a los cada vez más frecuentes y dañinos ciberataques a los sistemas de datos de las empresas y profesionales.

¿Qué representa para MGS el Premio a la Excelencia a las Mejores Soluciones Aseguradoras en Ciberseguridad que acaban de recibir?

Es un reconocimiento que valoramos muchísimo porque viene a indicarnos que estamos en el buen camino y que los productos y servicios que aportamos resultan atractivos



para el mercado y generan valor real para nuestros clientes.

¿Cuál es el funcionamiento de MGS?

Tenemos diferentes canales de distribución, pero el núcleo duro de nuestra red de distribución está constituido por mediadores que trabajan de forma exclusiva para nuestra marca, personas muy preparadas y que frecuentemente desarrollan una larga carrera profesional con MGS Seguros, lo que nos garantiza un excelente nivel de calidad de servicio y un elevado alineamiento de toda nuestra cadena de distribución con los valores y la cultura de servicio de la marca.

Y un apartado importante de MGS es la Responsabilidad Social Corporativa...

MGS nació como mutua de seguros y la idea del mutualismo ha marcado siempre una manera de hacer de nuestra compañía, muy ligada a la solidaridad y al compromiso con la sociedad en la que hemos desarrollado nuestro trabajo. Esa circunstancia ha hecho que la responsabilidad social haya estado muy unida, desde siempre, a la forma de desarrollar nuestro proyecto empresarial.

Además, desde 2006 contamos con la Fundación MGS, un proyecto en el que está muy implicado todo nuestro equipo humano y que es fundamental para que la labor de

MGS en este ámbito esté siendo muy fructífera y nos ha permitido que, en 2018, hayamos podido desarrollar más de 40 iniciativas en materia de RSC, con un impacto económico superior a los 700.000 euros.

¿A qué retos deberá enfrentarse la compañía en el futuro?

Nos enfrentamos a un futuro marcado por la imparable revolución tecnológica y por un escenario financiero complicado y muy volátil, en el que los bajos tipos de interés tienden a perpetuarse, una combinación que está siendo muy exigente para todo nuestro tejido empresarial.

MGS afronta este futuro desde la tranquilidad que proporciona una sólida situación financiera, pero con el convencimiento de que debemos seguir trabajando para ser mejores en todos los ámbitos de nuestro trabajo: más innovadores, más competitivos y más eficientes.

¿Hacia dónde quiere caminar MGS los próximos 100 años?

Queremos seguir siendo un referente en nuestro sector de actividad y queremos seguir trabajando para proporcionar a nuestros clientes y al conjunto de la sociedad, productos y servicios de calidad que ayuden a preservar este estado del bienestar que tan-

MGS Seguros: más de un siglo generando tranquilidad

MGS Seguros nació en 1907 por el acuerdo de un grupo de empresarios del textil catalán que impulsaron un proyecto, de carácter mutualista, para la protección de sus trabajadores, en un momento en el que la protección social era todavía casi inexistente. Durante muchos años, la actividad de MGS (entonces Mutua General de Seguros), quedó circunscrita a los seguros de accidentes del trabajo. Hoy dispone de una amplia red de sucursales en toda España (82) agrupadas en 10 direcciones territoriales. El equipo humano de MGS está compuesto por más de 600 empleados y 2.000 agentes profesionales. Su facturación al cierre de 2019 se situará en torno a los 300 millones de euros, con más de 400.000 clientes y 600.000 pólizas.

to nos ha costado alcanzar. Estoy convencido de que el mundo del seguro en general y MGS Seguros en particular serán actores clave para alcanzar ese objetivo.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

SERVIHABITAT PREMIO A LA MEJOR GESTIÓN INMOBILIARIA

“Nuestra autoexigencia de excelencia es muy elevada”

IHEB
NAFAA

CONSEJERO DELEGADO DE SERVIHABITAT



Con *know how* acumulado en su sector desde 1990, Servihabitat apuesta por la excelencia y por la constante adaptación para ofrecer servicios de valor añadido a sus clientes.

Servihabitat se presenta como el *servicer* de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros ¿Qué servicios ofrecen al mercado?

En Servihabitat ofrecemos servicios para la gestión integral de carteras de activos inmobiliarios, así como de carteras de crédito hipotecario y promotor, en toda su cadena de valor. En cuanto a los **servicios inmobiliarios**, Servihabitat gestiona tanto activos inmobiliarios procedentes de los procesos de transformación de deuda, como activos propiedad de entidades financieras, fondos de inversión, sociedades patrimoniales, administraciones o grandes propietarios. Se trata de un proceso integrado, en el que el activo inmobiliario se incorpora a un modelo operativo estructurado que aprovecha todas las opciones para maximizar su valor en el mercado y así generar la mayor rentabilidad para nuestros clientes.

Por otro lado, los **servicios financieros** de Servihabitat están enfocados a cubrir todas las necesidades de gestión que puedan tener las compañías propietarias de carteras de crédito promotor y de crédito hipotecario. Además, también ofrecemos **asesoramiento especializado**, con servicios de análisis y valoraciones a una amplia cartera de *players* relevantes del mercado.

¿Cómo se logra ser la empresa de referencia? ¿La clave es la súper especialización?

Con trabajo en equipo, el foco puesto en las necesidades y expectativas de nuestros clientes y mediante la búsqueda constante de la excelencia. La especialización en nuestro caso es clave para poder ofrecer al cliente el mejor servicio, con un conocimiento tanto de los micromercados como del mercado en su globalidad. Por ello creemos que todavía es más clave la territorialización. Nuestro servicio es sumamente especializado y altamente competitivo.

“Ponemos el foco en las necesidades y expectativas de nuestros clientes”

¿Cuántos activos inmobiliarios gestionan actualmente?

A junio de 2019, la cartera bajo gestión contaba con más de 200.000 activos, entre financieros e inmobiliarios, con un valor bruto contable superior a los 25.000 millones de euros. Servihabitat gestiona también una cartera de alquiler de más de 42.000 unidades.

¿Cómo logran gestionar con éxito ese volumen de activos inmobiliarios?

Con los procesos y medios adecuados, junto con una autoexigencia de excelencia muy elevada. En Servihabitat maximizamos el retorno para nuestros clientes mediante un modelo de *tailormade servicing*, con una clara orientación a cliente y basado en la excelencia en la gestión que cada vez nos lleva a una mayor especialización. Además, la clave la encontramos en la territorialización y en nuestra capacidad de ofrecer procesos industrializados para gestionar grandes volúmenes de activos.

¿Con qué estructura comercializadora cuenta Servihabitat?

Contamos con una red comercial de amplia capilaridad, organizada bajo 6 Direcciones Territoriales; 15 centros propios de atención al cliente; 5.000 puntos de venta; y el apoyo de más de 2.000 agentes asociados (APIs), lo que nos da una presencia incomparable en el territorio nacional. Además, el portal online www.servihabitat.com se posiciona como la primera web de empresas de *servicing* inmobiliario del mercado.

Después de casi 30 años liderando el sector, ¿Qué significa para ustedes el Premio a la Excelencia Empresarial en Gestión Inmobiliaria?

Para nosotros es un verdadero honor recibir este Premio a la Excelencia Empresarial en Gestión Inmobiliaria y significa un importantísimo reconocimiento al enorme trabajo en equipo que realizamos. Resulta una gran satisfacción que nuestro trabajo, enfocado a la excelencia y con vocación para prestar servicios de alto valor para la gestión integral de carteras de activos inmobiliarios y de crédito hipotecario y promotor desde hace casi 30 años, sea valorado y premiado por parte de personalidades referentes del ámbito empresarial y económico.

Últimas campañas

Servihabitat acelera la puesta de producto en el mercado. Respondiendo a la elevada demanda de producto nuevo en comercialización, Servihabitat centra sus recursos en nuevo stock con óptimas características en cuanto a ubicación y precio. En este sentido, la Compañía ha lanzado recientemente la campaña “Rompe los precios” con cerca de 11.500 inmuebles en 50 provincias, de los cuales más de 9.300 son viviendas, cuyos descuentos alcanzan hasta el 35%. En esta línea, Servihabitat prevé seguir aumentando la disponibilidad de producto en el mercado hasta finalizar el año, por lo que, al cierre del ejercicio, habrá aumentado la oferta disponible en un 41% en comparación con 2018. Paralelamente, Servihabitat ha puesto a la venta también más de 4.500 locales comerciales, naves industriales y oficinas con descuentos de hasta el 35%, en todo el territorio nacional. La campaña “Los mejores espacios para tu negocio” incluye, además, anejos adicionales, como plazas de parking o trasteros, y abarca en total cerca de 6.000 activos.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

CIRCUTOR PREMIO AL LIDERAZGO EN EFICIENCIA ENERGÉTICA

“El futuro es eficiencia”

RAMÓN
COMELLAS

PRESIDENTE DE CIRCUTOR

Pionera en su campo de trabajo, CIRCUTOR nace en 1973 como respuesta a la gran crisis del petróleo, con el objetivo de ayudar a las empresas a ser más competitivas desde un punto de vista energético. El incremento de los costes de la energía eléctrica constituía entonces una gran oportunidad para desarrollar productos alineados con una estrategia de monitorización y control del consumo de electricidad y, en ese camino, la empresa ha ido avanzando hasta hoy, creando nuevas líneas de negocio que han ido ampliando su oferta comercial y su estrategia de producto. CIRCUTOR factura actualmente 130M€ y distribuye sus productos a más de 100 países en todo el mundo.

En pocas palabras, ¿cómo podríamos definir la eficiencia energética?

La eficiencia energética se basa en el “uso racional de la energía”. De hecho, el eslogan “uso racional de la energía” nos acompañó durante más de veinte años, proyectando nuestra propuesta de valor al mundo: aportar a las empresas un coste de explotación inferior, por el hecho de monitorizar y controlar coherentemente sus consumos energéticos. El objetivo principal de CIRCUTOR es ayudar al cliente a obtener mejores resultados mediante el uso de inferiores recursos energéticos.

¿Por qué es tan importante un uso racional y consciente de la energía?

Como ya apuntó Lord William Thomson Kelvin, “Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide, no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”. Nuestra misión es ayudar a las empresas a medir, con el fin de obtener indicadores que les permitan tomar las decisiones correctas para su explotación, y una mejora económica de sus resultados.

Y CIRCUTOR está aquí para ayudar a que las instalaciones eléctricas sean energéticamente eficientes...

Sí. Nuestra misión es el desarrollo de la innovación y la tecnología para ofrecer al mercado eléctrico soluciones integrales, posicionándonos como referente en el mercado de la eficiencia energética y la movilidad. Y no solo ayudamos, sino que damos fe de ello afianzando nuestra organización como una empresa comprometida con la



Bernat Garcia, director de marketing de Circutor, junto a José María Gay de Liébana.

eficiencia energética y el medioambiente, homologada bajo la norma ISO 50001:2011, en Sistemas de Eficiencia Energética y la norma UNE-EN ISO-14001:2015 en Sistemas de Gestión Ambiental.

¿Qué equipos diseñan y fabrican en sus centros productivos?

Poco a poco hemos ido construyendo un tejido industrial presente a lo largo del mundo. En ellos, diseñamos y fabricamos equipos orientados a la gestión energética, compensación y filtrado de la energía reactiva para baja y media tensión, equipos de protección diferencial para baja y media tensión, sistemas de medida y tele-gestión para compañías eléctricas, así como las últimas líneas de negocio que hemos incorporado, basadas en componentes y soluciones para el campo de las energías renovables, y equipos de infraestructura de recarga de vehículos eléctricos.

CIRCUTOR innova constantemente gracias a su importante apuesta en I+D+i...

En un mundo tan competitivo y global como en el que hoy vivimos, nuestra estrategia es ser diferentes, aportando soluciones innovadoras al mercado, con la innovación como valor diferencial. Nuestro objetivo se basa en lanzar al mercado un gran número de equipos y soluciones que aderecen y mejoren nuestra oferta comercial, y alineados con las necesidades de nuestros clientes.

CIRCUTOR desarrolla tecnología para ofrecer soluciones integrales al mundo de la eficiencia energética eléctrica y la movilidad

En el ADN de la compañía está el ir por delante. Hace más de 10 años que vislumbra la importancia que iba a adquirir la movilidad eléctrica...

Recordamos de forma entrañable cuando, allá por el año 2008, iniciamos nuestra actividad relacionada con el diseño y fabricación de equipos para infraestructura de recarga de vehículos eléctricos. Pocos eran los que nos escuchaban y muchos lo hacían con cierta incredulidad.

Muy poco a poco, la sensibilidad y las políticas medioambientales se han ido alineando con el concepto de la movilidad sostenible, cuyo desencadenante ha desembocado en una importante oferta comercial de vehículos. Afortunadamente hoy podemos decir que el coche eléctrico ha llegado para quedarse.

¿Qué tipo de soluciones para la recarga de vehículos eléctricos desarrolla CIRCUTOR?

Nuestra oferta de productos y soluciones nos posiciona como un proveedor de equipa-

miento para usuarios domésticos e industriales, con una oferta de equipos de recarga en corriente alterna desde 3,6 kW, hasta equipamiento de recarga ultra rápida en corriente continua hasta 150 kW, consolidándonos como el proveedor de soluciones para infraestructura de recarga más transversal del mercado.

Han recibido el Premio a la Excelencia Empresarial en Eficiencia Energética ¿Qué valores les confieren el reconocimiento como una empresa excelente empresarialmente hablando?

Gran parte de nuestro éxito es seguir siendo la empresa que fundamos en 1973 y haber tenido la precaución de haber mantenido intactos nuestros valores, como base imprescindible para nuestra supervivencia y posterior crecimiento. De recursos económicos y técnicos podría dotarse cualquier empresa multinacional bien financiada, así que nuestro mayor valor son las personas. Sobre ellas giran los cuatro grandes ejes de nuestra empresa: “Escribimos el futuro” (creamos nuevas soluciones que inspiran el mercado de la eficiencia energética eléctrica); “Construimos juntos” (somos compañeros de nuestros clientes y proveedores); “Avanzamos con responsabilidad” (miramos hacia adelante comprometidos con el futuro); y “Personas Aquí & There” (reconocemos y valoramos a todas las personas y en todo el mundo). Esto ha sido, es y será CIRCUTOR en el futuro.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

ACTELGRUP PREMIO AL COMPROMISO CON LA CALIDAD

“En nuestro ADN están la excelencia en la Calidad y la Seguridad Alimentaria”

JOSEP MARIA CODINA
PRESIDENTE DE ACTELGRUP

Actelgrup es una cooperativa de segundo grado del sector agroalimentario que agrupa 111 cooperativas de primer grado de las comunidades autónomas de Catalunya, Aragón, Castilla y León, Extremadura y Comunidad Valenciana. De ellas dependen más de 7.500 familias. Su presidente, Josep Maria Codina, habla con nosotros después de recibir el Premio a la Excelencia Empresarial en Compromiso con la Calidad.

¿Qué significa ser una cooperativa de segundo grado?

Nuestro objetivo es dar un servicio integral a nuestras cooperativas desde el campo hasta la comercialización, y conseguir la mejor valoración de las producciones de nuestros socios y socias. La integración de las cooperativas de primer grado en nuestra empresa es una gran responsabilidad ya que de nuestra gestión depende en gran medida el bienestar de todas las familias implicadas, así como el impacto que puedan tener nuestras acciones en el territorio, tanto a nivel económico como en el ámbito social y medioambiental.

¿Cómo están estructurados?

Tenemos 4 unidades de negocio: fruta, extensivos (cereal y alfalfa), aceite y suministros (fitosanitarios, fertilizantes, semillas, combustibles y recambios) y correduría de seguros. Todo ello repartido en 9 centros de trabajo. Por un lado, la sede central y el centro de comercialización están ubicados en Lleida. Después, el Centro de confección de fruta dulce y el almacén de fitosanitarios, en Tèrmens; el de confección de críticos, en Soldebre-Tortosa; el de envasado de aceite (les Borges Blanques); el centro de almacenamiento de cereal (Bell-lloc); y dos plantas de deshidratado de alfalfa, una en Bellcaire y otra en Binéfar. Entre todos suman más de 120.000 m² al servicio de nuestras cooperativas.

Debe ser necesario mucho personal...

Tenemos actualmente 431 trabajadores con una paridad casi exacta (215 mujeres y 216 hombres), repartidos entre las 4 unidades de negocio, los departamentos de Recursos



Humanos, Calidad, Finanzas, control de gestión y compras, y Comunicación, atención al socio y gestión de ayudas.

Un premio merecido al Compromiso con la Calidad.

Es un reconocimiento a nuestro compromiso con la excelencia y la mejora continua en la gestión de la calidad. Forma parte de nuestro ADN asegurar el cumplimiento de las necesidades de nuestros clientes, relacionadas con la seguridad del producto y de la calidad. Y siempre lo hemos hecho bajo unos valores que nos han marcado el camino: compromiso con las personas (socios, trabajadores, clientes y proveedores), pero también con la responsabilidad social y medioambiental (territorio, familias, entorno, innovación, procesos y métodos) y, por supuesto, con los resultados. Y todo ello hecho con transparencia, rigor, austeridad y comunicación bidireccional.

¿Qué nos podría contar de su sistema de Gestión de Calidad?

Trabajamos para asegurar, en toda la cadena de producción de los diferentes negocios, el cumplimiento legal. Nos focalizamos en la reducción de los riesgos alimentarios generales y particulares, formando a los equipos para que trabajen de forma segura y eficiente. Anualmente, Actelgrup valida su sistema de

“Nuestro objetivo es dar un servicio integral a nuestras cooperativas desde el campo hasta la comercialización”

gestión de la calidad mediante diferentes auditorías externas que evalúan el grado de adecuación de los procesos y de los servicios de la organización respecto a los requisitos marcados por las normas de calidad.

Todos los procedimientos y normativas son revisados periódicamente mediante auditorías internas y revisiones de las instalaciones con el objetivo de mejora continua para aumentar la eficacia en todo el ciclo del proceso. Es una prioridad la seguridad de nuestros equipos e instalaciones y tenemos implantada la prevención de riesgos laborales en todas sus especialidades: Seguridad en el trabajo, Higiene, Ergonomía y psicología y Medicina en el trabajo.

Una tarea dura pero que vale la pena...

Nuestro reto es promover la cultura de la calidad en todo el grupo, llevando a cabo acciones que tengan como objetivo la integración del sistema de gestión de la calidad en nuestra ac-

Actelgrup en números

ActelGrup, desde sus instalaciones repartidas por la provincia de Lleida, da servicio a 111 cooperativas, lo que representa unas 7.500 familias. Factura anualmente casi 200 millones de euros, de los cuales se liquidan a los socios unos 40 millones. Tiene unos fondos propios de 30 millones de euros y están presentes en 5 comunidades autónomas (Catalunya, Aragón, Castilla y León, Extremadura y Comunidad Valenciana).

tividad profesional diaria. Gracias a ello hemos conseguido las certificaciones IFS, BRC, Global Gap y Grasp, CCPAE, Producción Integrada, CSQA, DO Pera de Lleida e ISO 9001. El conjunto garantiza una máxima calidad en todos nuestros productos y procesos.

¿Hacia dónde camina la empresa?

Es objetivo del Grupo consolidar las líneas de acción que se están llevando a cabo dentro de su Plan Estratégico, así como la orientación de la empresa al cliente y al socio, destinando todos los recursos materiales y personales que sean necesarios para conseguirlo.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

TECNOTRAMIT GESTIÓN PREMIO AL LÍDER EN GESTIÓN HIPOTECARIA

“Formamos parte del proceso más importante en la vida económico-financiera de muchas personas”

VICENÇ
HERNÁNDEZ
E ISABEL
PARDO

DIRECTORES GENERALES DE TECNOTRAMIT

Empresa de servicios para el sector financiero e inmobiliario, Tecnotramit obtiene la máxima distinción en reconocimiento a su aportación de valor en el mercado hipotecario.

¿Cómo ha trabajado Tecnotramit para convertirse en una de las empresas líderes de gestión y formalización hipotecaria a nivel nacional?

Tecnotramit tiene su base genética en el negocio hipotecario y de gestión documental. Con el paso de los años, nos hemos diversificado hacia otras áreas dentro de la externalización de servicios para empresas del sector financiero e inmobiliario, pero con la recuperación económica vivida los últimos años las entidades financieras han retomado la concesión de hipotecas y hemos reforzado las áreas de formalización, asistencia a firma y tramitación, para que nuestros clientes consigan sus objetivos estratégicos.

¿Qué enfoque define y diferencia su filosofía empresarial?

Aunque tenemos una plantilla con más de 1.200 personas entre España y Portugal, seguimos considerándonos una empresa familiar. Nunca hemos querido perder la esencia de la proximidad, tanto con nuestros clientes como con nuestros empleados y colaboradores. Hemos tenido ofertas por parte de socios financieros para entrar en el capital de la compañía, pero en la relación con el cliente hay cosas más importantes en el corto plazo que la cuenta de explotación. Esa es nuestra esencia y nos negamos a cambiarla.

¿Su objetivo es ser la compañía de BPO de referencia para entidades financieras y compañías inmobiliarias en tramitación documental y gestión de patrimonio inmobiliario?

Forma parte de nuestra misión y es donde hemos destinado más recursos los últimos años. Nuestro plan estratégico actual y el que cerramos hace dos años recogía este objetivo y podemos decir que hemos avanzado tal y como teníamos previsto. El mercado nos ha ayudado, dado que se ha fraccionado tanto en el ámbito fi-



Isabel Pardo y Vicenç Hernández, junto a José María Gay de Liébana.

nciero como inmobiliario. Esto nos ha permitido acceder a una base de clientes más amplia y tener una mayor penetración de mercado.

¿Qué servicios ofrecen en ese marco?

En Tecnotramit tenemos cuatro bloques que, aunque diferenciados, generan sinergias entre ellos y nos permiten una gran transversalidad a la hora de tratar las necesidades de nuestros clientes: Gestión hipotecaria, Asset Management, BPO y Asesoría Jurídica. Dentro de cada bloque, disponemos de una gran cantidad de servicios que permiten a nuestros clientes externalizar gran parte de sus procesos de negocio, generando una mejora sustancial en su apalancamiento operativo y, por lo tanto, más agilidad para afrontar cambios en su entorno.

¿Qué creen que valoran más de Tecnotramit sus clientes?

Nuestra fiabilidad, cercanía y conocimiento del negocio, pero somos una empresa de servicios formada por personas, así que lógicamente también nos equivocamos. Nuestra filosofía es estar siempre al lado del cliente, a las buenas y a las malas, por lo que llevamos en la sangre reaccionar rápido cuando las cosas no salen como se espera. Cuando hablamos de gestión hipotecaria, hablamos de formar parte de un proceso que seguramente es el más importante en la vida económico-financiera de muchas personas, por lo

que la sensibilidad y eficiencia son claves para que su valoración sea positiva.

¿Qué complejidades presenta la gestión hipotecaria hoy? ¿Por qué es importante contar con una empresa como Tecnotramit?

El entorno ha cambiado mucho. Nuestros clientes nos piden mucha más agilidad en la formalización hipotecaria para no perder cuota de mercado al respecto de sus competidores. Además, los honorarios son cada vez más reducidos y esto tiene una implicación directa con la formación de equipos e inversión tecnológica. Por último, la Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario se ha hecho con buena voluntad, pero ha generado el aumento considerable de los trámites necesarios y unos peajes tecnológicos que el mercado aún no está en disposición de digerir adecuadamente. En este entorno tan cambiante, el conocimiento de la materia y la agilidad para cambiar estructuras adecuándose a las nuevas necesidades es vital, y es donde creemos que tenemos un punto diferencial respecto a otras empresas del sector.

¿Cuáles son los retos a futuro?

Para solventar todas las complejidades que presenta el entorno actual, la respuesta fácil sería decir que es la inversión en tecnología. Llevamos años destinando recursos económicos y medios humanos en mejorar nuestros procesos

y estamos preparando una herramienta integral, llamada TISH (Tratamiento Integral del Servicio Hipotecario), que ayudará aún más a la gestión de los expedientes hipotecarios de nuestros clientes.

Pero para nosotros el gran reto no es este. Somos una empresa de servicios y todavía no hemos encontrado una tecnología que supla la calidez humana a la hora de tratar con nuestros clientes, por lo que el gran reto no es la tecnología, sino las personas. La verdadera disrupción no vendrá marcada por la tecnología, sino por los nuevos modelos de gobierno corporativo, los perfiles profesionales de nuestros empleados y, en general, la buena gestión de los recursos humanos que disponemos. Ese será nuestro verdadero reto, y seguramente el de la mayoría de empresas de servicios.

¿Qué significa para ustedes el Premio a la Empresa Líder en Gestión Hipotecaria que acaban de recibir?

Significa el reconocimiento a la labor de todo un equipo de personas que se dejan la piel por dar un buen servicio a nuestros clientes. Y aquí caben todos, empezando por nuestro Presidente, quien siempre ha intentado que no perdamos nuestra esencia, así como nuestros empleados y colaboradores, tanto los que están como los que ya no están. Todos son parte de nuestra historia y han aportado su granito de arena.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

POWEN PREMIO AL COMPROMISO CON EL MEDIOAMBIENTE

“Cualquier desarrollo que no sea sostenible no será desarrollo”

JOSE
BENJUMEA

CEO & FOUNDER DE POWEN

Y REMIGIO
ABAD

DIRECTOR GENERAL DE POWEN



José Benjumea (izquierda) y Remigio Abad (derecha), junto a José María Gay de Liébana.

En POWEN son especialistas en el nuevo modelo energético que pone a los clientes en el centro y les hace capaces de generar su propia energía con la tecnología solar fotovoltaica. Ofrecen soluciones basadas en el ahorro, el respeto por el medioambiente y el uso inteligente de la energía, combinando experiencia y conocimiento para ofrecer una apuesta innovadora de soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades tanto actuales como futuras.

¿La energía solar es el futuro o el presente?

El presente, sin duda. Desde el año pasado que se eliminó el llamado “impuesto al Sol” la revolución del autoconsumo ha explotado y es imparable. Cada vez más clientes se suman a generar su propia energía, gracias a la tecnología solar fotovoltaica que es la más económica en términos de generación. La energía solar es un pilar fundamental de la transición energética, especialmente en España, donde el sol es un recurso natural tan “abundante”. En POWEN acompañamos a nuestros clientes hacia un futuro más sostenible, donde tienen el control sobre la energía y la forma en que la utilizan.

“Nuestros clientes residenciales ahorran hasta un 70% en algunos casos”

¿Qué ahorro se consigue?

Depende de la tipología del cliente, sus hábitos de consumo, y la localización de su casa, nave o tejado en general. Nuestros clientes residenciales ahorran hasta un 70% en algunos casos, aunque lo más normal es ver ahorros del 40% aproximadamente. En el entorno industrial y comercial hay más variabilidad según la actividad económica y la cubierta

donde instalamos los paneles, los ahorros van del 20 al 50%. Todo esto sin tener en cuenta los excedentes que no se aprovechaban y empiezan a remunerarse, además de otros incentivos fiscales que han aparecido a nivel municipal que ayudan a amortizar la instalación en menos de 5 años, teniendo una vida útil de más de 25.

¿Podemos llegar a ser completamente autosuficientes a nivel energético?

Si añadimos acumulación (baterías) a nuestra instalación podemos llegar a ser totalmente autosuficientes. Ya tenemos clientes aislados de la red y veremos más en el futuro cuando los costes de las baterías bajen. Lo mejor de este nuevo modelo es que no solo podemos ser autosuficientes al 100%, sino que además podemos convertir la energía solar fotovoltaica en una ventaja competitiva de nuestro país. El día de mañana, el recurso industrial más importante puede ser la energía y podríamos conseguir que España aproveche sus excelentes capacidades naturales, tanto de sol como de viento, para poder crear un sector competitivo a nivel mundial.

Y no podemos olvidarnos de POWEN Park para recargar coches eléctricos...

Existe una estrecha vinculación entre la energía solar fotovoltaica, el almacenamiento y la movilidad eléctrica. De hecho, son los 3 pilares en los que POWEN se apoya para liderar la transición energética en los mercados donde opera.

La mayor planta solar de regadío

POWEN, a través de POWEN Agrícola, ha construido la mayor planta solar de regadío de España. Será la Comunidad de Regantes del Valle Inferior del Guadalquivir quien se beneficiará de esta instalación de 15 hectáreas y de la que se espera que su capacidad productiva alcance los 12.711 Mw/hora anuales. Gracias a esta planta, se podrá disponer de la misma presión de riego por goteo durante el día y la noche. Con ello, se intenta convencer a otros agricultores de otras zonas de que se pasen al sistema de riego localizado o por goteo y dejen atrás el riego por gravedad, lo que provocará un uso más sostenible del agua.

Todo esto conlleva un gran ahorro para el planeta...

Más que ahorro, estaríamos hablando de “emergencia climática”: cualquier desarrollo que no sea sostenible no será desarrollo y hay que combinar el bienestar de las personas con la obligatoriedad que tenemos de dejar un mejor planeta para las generaciones venideras.

¿Qué significa para POWEN este Premio Excelencia El Economista al Compromiso con el medioambiente?

Este premio significa un reconocimiento que nos da uno de los medios más prestigiosos de este país, dentro de un área que es absolutamente estratégica como sociedad. Todo aquel que no se preocupe por el medioambiente no se está preocupando por la sociedad en la que vive. Que se nos identifique como una empresa que está comprometida con el planeta en el que vive nos hace especial ilusión.

¿Hacia dónde camina el sector de las renovables?

El sector de las energías renovables, según el informe publicado por la Agencia Internacional de la Energía recientemente (Renewables 2019), habla de una instalación de energías renovables en todo el mundo para los próximos 5 años de 1.200GW de potencia a instalar, de los cuales 700 se corresponden a energía solar fotovoltaica y se calcula que 300GW se estarán destinando a generación distribuida. En ese mismo informe, se estima que, en 5 años, hasta 100 millones de hogares en el mundo realizarán instalaciones de autoconsumo.

¿Y POWEN qué planes tiene?

Creer y llevar este nuevo modelo energético a más y más clientes. Queremos liderar los mercados en los que estamos presentes (España, Portugal y México), además de seguir expandiendo nuestro modelo a otros mercados.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

NEUBERGER BERMAN PREMIO AL LÍDER EN GESTIÓN DE ACTIVOS

“Aportamos soluciones a cada necesidad de inversión de nuestros clientes”

JAVIER NÚÑEZ

RESPONSABLE DE NEUBERGER BERMAN PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

Neuberger Berman es una gestora americana que gestiona de manera independiente gran variedad de activos a nivel mundial. Creada en 1939, tiene oficinas en 18 países y cuenta con más de 2.100 profesionales.

Neuberger Berman es una gestora independiente y propiedad de sus empleados...

Neuberger Berman ya fue concebida en 1939 con la idea de ser un partnership, espíritu que lideró la nueva estructura creada en 2010. Prácticamente una cuarta parte de los cerca de 2000 empleados son accionistas y no tenemos ningún accionista externo. Esto crea una fuerte vinculación con la compañía, que se traduce en una estabilidad muy alta de los equipos de gestión, analistas y profesionales senior. Es quizás por ello que somos nombrados de manera regular como una de las mejores empresas donde trabajar.

Se definen como 'We are investors'... ¿Qué pretenden significar con ello? ¿Su negocio es exclusivamente la gestión de activos?

Así es. Nuestra única actividad es gestionar las inversiones de nuestros clientes en nuestros fondos. Esto se traduce en una alineación de interés total con nuestros inversores. Nuestro éxito depende de lo consistentes que seamos en gestionar sus inversiones y de lo bien que lo hagamos.

¿Qué tipo de carteras gestionan?

Dentro de los 330 mil millones que gestionamos, hay una gran variedad de clases de activos, aunque no nos consideramos una gestora generalista, sino más bien enfocada. En este sentido, gestionamos renta variable global y americana; en renta fija, gestionamos todo tipo de activos, carteras Multiassets, alternativos líquidos y una parte muy importante es nuestro equipo de private equity.

¿Con qué objetivos trabaja la gestora en España?

Nuestro objetivo principal es aportar soluciones de inversión a nuestros clientes, en



“Nuestra única actividad es gestionar las inversiones de nuestros clientes en nuestros fondos”

sus diferentes necesidades. Pensamos que nuestra forma de invertir, basada en el análisis fundamental, dedicando muchos recursos a los equipos de analistas, incorporando los factores externos que se demandan, como criterios ESG o de sostenibilidad, es lo que nos permite tener esa cercanía con nuestros clientes. Tenemos una visión de largo plazo y queremos que encuentren en Neuberger Berman un socio para sus inversiones y aportar nuestros conocimientos para conseguir sus objetivos

¿Cuál es su visión actual de los mercados?

Nos encontramos en una situación de incertidumbre, con previsiones a la baja del crecimiento a nivel global y con una serie de riesgos externos, tanto políticos como de limitaciones al comercio. Además, con valoraciones muy ajustadas en el mercado bursátil y con los bonos en mínimos de rentabilidad. Esto hace que el inversor tenga más cautela en estos momentos. En nuestra opinión, la clave estará en una vuelta a la senda del crecimiento, que a menor velocidad pensamos la liderará Estados Unidos.

Con todo, no vemos una posibilidad cierta de recesión sino más un final de ciclo, con mercados maduros. Esta madurez se está viendo

reflejada en los distintos indicadores que se van publicando en los últimos meses y afectan sobre todo a producción industrial, pedidos y, en menor medida, a consumo.

¿Cómo encuentran oportunidades de inversión atractivas?

Cada momento de mercado ofrece distintas oportunidades de inversión. En un contexto como el actual, se han incrementado notablemente las posiciones de cash en los inversores. Esto produce una contradicción ya que, en general, estas posiciones no tienen rendimiento o es negativo. Aun así, pensamos que dentro de las soluciones que ofrecemos, pueden existir oportunidades interesantes en los mercados tradicionales, como podrían ser acciones pequeñas americanas o Reits y, en mercados de renta fija, en deuda emergente o bonos híbridos corporativos. El crédito, si se despeja la duda de la recesión, y en particular el americano, puede ser una buena alternativa.

Junto a lo anterior, destacaríamos además dos tipos de inversiones, generalmente menos seguidas: las inversiones alternativas líquidas y, preferiblemente, en carteras no correlacionadas con los mercados tradicionales (en estos momentos tiene sentido buscar

esa descorrelación tanto a renta variable como fija y evitar la volatilidad que probablemente irá en aumento); y el private equity (en general, los rendimientos son altos y las valoraciones inferiores a las del mercado bursátil)

¿Cuál es su perfil de inversor?

Tenemos una gran variedad. Nuestro perfil es más institucional, pero a través de esas instituciones llegamos al inversor final. También tenemos en cuenta las peculiaridades de cada país en el que estamos presentes. En nuestro mercado, el tipo de cliente está más orientado alrededor de la banca personal o privada. También solemos colaborar con compañías de seguros y fondos de pensiones, entre otros.

¿Qué significa para Neuberger recibir el Premio a la Mejor Empresa de Gestión de Activos?

Para Neuberger Berman y para nuestra oficina de España es un gran orgullo y satisfacción haber alcanzado este reconocimiento. El Economista es para nosotros una publicación de referencia esencial dentro del mundo de las finanzas y de la inversión, por lo que este Premio nos hace motivarnos para continuar con nuestra labor y consolidar nuestra presencia en el mercado. Solo nos queda subrayar nuestro mayor agradecimiento.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

NACEX PREMIO AL LÍDER EN TRANSPORTE URGENTE

“Nuestro éxito se basa en el cumplimiento del compromiso adquirido con el cliente”

**MANEL
ORIHUELA**
SUBDIRECTOR GENERAL DE NACEX

Desde su nacimiento, en 1995, Nacex se ha consolidado como una empresa líder en el sector de la mensajería urgente de paquetería y documentación entre empresas (B2B) y particulares (B2C). Forma parte del Grupo Logista, el distribuidor líder de productos y servicios a comercios de proximidad en el sur de Europa.

¿Qué aspectos han llevado a Nacex al liderazgo de la mensajería urgente en España?

Nuestro éxito es fruto de una estrategia basada en el cumplimiento permanente del compromiso adquirido con nuestros clientes. Estamos especializados en servicios de alto valor añadido, con garantía de entrega antes de las 08:30h, de las 10:00h y de las 12:00h.

¿Sobre qué valores ha buscado diferenciarse la compañía?

Nuestra apuesta por la calidad ha sido y es nuestro gran valor diferencial. Actualmente Nacex es la empresa tecnológicamente más avanzada del sector. Trabajamos con una base de datos centralizada, lo que permite a nuestros clientes conocer en tiempo real el estado de sus envíos, pudiendo interactuar directamente en su gestión. Hemos innovado y adaptado nuestros servicios a los requerimientos y expectativas de los clientes. Por ejemplo, publicamos en nuestra web el consumo de CO2 por expedición.

¿Cuáles son las últimas innovaciones tecnológicas que han implementado?

Hemos invertido en Inteligencia Artificial, Realidad Aumentada, Big Data e Internet de las Cosas (IoT). Gracias a estas tecnologías, hemos optimizado nuestros procesos de reparto para obtener un mayor éxito en las primeras entregas y somos capaces de predecir incrementos de actividad. Por otra parte, hemos optimizado el tiempo de nuestros clientes, facilitando con nuestro sistema “Proxy” información sobre la hora de entrega aproximada de un envío, y nos hemos adaptado a sus demandas de flexibilidad con “Mi Entrega Preferida”, que permite al



destinatario modificar la franja horaria o día de entrega, teniendo incluso la posibilidad de seleccionar uno de nuestros puntos Nacex.shop para facilitar la recepción.

Número de paquetes/hora, número de franquicias... ¿Cuáles son sus cifras?

Nacex cuenta con 31 plataformas y más de 300 franquicias operativas en España, Andorra y Portugal. Tenemos una amplia red de transporte que conecta a diario cualquier punto de la Península y nos permite ofrecer una amplia flexibilidad horaria de recogida y entrega para facilitar y contribuir al buen desarrollo de la actividad de nuestros clientes. Además, tenemos más de 1.000 puntos Nacex.shop, para facilitar la recogida y entrega de envíos en puntos de conveniencia. En el último ejercicio fiscal realizamos cerca de 25 millones de expediciones, lo que supone un crecimiento del 10% con respecto al ejercicio anterior.

¿En qué servicios son más fuertes?

Trabajamos para sectores diversos, con una característica en común muy importante: son sectores en los que lo prioritario es llegar siempre a tiempo. Hablamos del sector farmacéutico, hospitalario, servicios técnicos, etc. Sectores que demandan servicios de calidad y confianza pero que, sobre todo,

“Cuanto más exigente es el cliente, más confortables nos sentimos”

son muy exigentes con el servicio. Cuanto más exigente es el cliente, más confortables nos sentimos.

¿Cómo trabaja NACEX para no fallar?

El ritmo y las demandas del sector nos empujan a ser más eficientes y eso pasa por mantener el nivel de exigencia de los clientes. Todas nuestras inversiones van enfocadas en este sentido. El año pasado, por ejemplo, pusimos en marcha una nueva plataforma en Coslada que cuenta con los últimos avances en tecnología. Tiene capacidad para clasificar hasta 24.000 unidades/hora, entre sobres y paquetes. Además de todo lo comentado, disponemos de un Sistema de Gestión de Calidad cuyo propósito es velar por la mejora continua en los procesos, operaciones y servicios que ofrecemos a nuestros clientes.

Siendo ya una empresa líder en mensajería urgente... ¿Cuáles son los retos de Nacex a futuro?

Cada año aumenta el volumen de envíos

que movemos, pero el tiempo que tenemos para gestionarlos es el mismo. A la vez, aumenta la congestión de las ciudades y crece la conciencia medioambiental de los clientes, lo que supone un desafío adicional. El reto con el que nos encontramos es el de adaptarnos para seguir cumpliendo con el compromiso adquirido con nuestros clientes, lo que conlleva seguir esforzándonos para automatizar nuestros procesos, adaptar estructuras y seguir innovando para mantener nuestro índice de calidad y satisfacción de clientes.

Recientemente nos hemos adherido a la plataforma “Empresas por la Movilidad Sostenible”, formada por instituciones y empresas interesadas en liderar el cambio hacia un nuevo modelo energético y debatir en torno al presente y futuro de la movilidad sostenible.

¿Qué significa para NACEX recibir el Premio como Empresa Líder en Mensajería Exprés?

Estamos muy satisfechos con este premio, por el reconocimiento que supone a nuestra misión y labor por satisfacer los requerimientos de los clientes. Y, por supuesto, esto no sería posible sin el desempeño de todo nuestro equipo humano, que se esfuerza día a día para cumplir con nuestro compromiso.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

EL PALAUET LIVING BARCELONA MEJOR ALOJAMIENTO BOUTIQUE DE BARCELONA

“Tenemos seis suites estilo apartamento de 150 m²”

JANA
SANTAMARIA
VIDAL

DIRECTORA GENERAL DE
EL PALAUET LIVING BARCELONA

Muchas veces, los oasis no se ven a simple vista. Tienes que buscar, girar algunas dunas o, en este caso, abrir una puerta modernista para encontrarte con un ambiente moderno perfectamente integrado en un edificio de principios del siglo XX. Estamos hablando de El Palauet Living Barcelona, el Premio al Mejor Alojamiento Boutique de Barcelona. Conversamos con Jana Santamaria Vidal, Directora General de El Palauet Living Barcelona.

Siempre se ha dicho que la situación es clave, ¡y la suya es inmejorable!

Estamos situados en una de las zonas más exclusivas de Barcelona, Paseo de Gracia 113, en un edificio de 1906. El Palauet Living Barcelona es un ejemplo extraordinario de Modernismo (la fastuosa versión catalana del Art Nouveau). Su arquitecto, Pere Falqués, es también conocido por las farolas adornadas que sobresalen de los bancos de baldosas de cerámica que son puntos de referencia en las aceras de Paseo de Gracia. Él era contemporáneo de Antonio Gaudí, cuyos aclamados edificios están cerca.

La fachada de El Palauet refleja la gran opulencia, el genio creativo, y la imaginación desenfrenada de la época. Está situado justo al norte de la intersección de Paseo de Gracia con la arteria principal de la ciudad, llamada Avenida Diagonal, donde el bulevar se estrecha en una encantadora calle arbolada dividida por una avenida con jardines y esculturas. La ondulante Casa Milá de Gaudí, también conocida como La Pedrera, está solo a tres calles al sur.

Y en un edificio único...

La decoración ultramoderna del siglo XXI y los lujos armonizan con el arte modernista conservado de 1906 (Art Nouveau) de este emblemático edificio. Cuarenta y cinco techos originales con diseños de molduras ornamentadas están catalogados como tesoros históricos por el Ayuntamiento de Barcelona. Magníficas puertas de madera tallada, vidrieras de colores, azulejos de mosaico, adornos de hierro forjado, escaleras espec-



“La decoración ultramoderna del siglo XXI y los lujos armonizan con el arte modernista conservado de 1906”

“La fachada de El Palauet refleja la gran opulencia, el genio creativo, y la imaginación desenfrenada de la época”

taculares y el ascensor tradicional han sido meticulosamente restaurados.

Las habitaciones son como un oasis de modernidad dentro de un entorno modernista, ¿qué las hace singulares?

La decoración interior presenta piezas contemporáneas de una serie de diseñadores galardonados: Charles y Ray Eames, Eero Saarinen, Warren Platner, Arne Jacobsen, Mies van der Rohe, Philippe Starck y Antonio Citterio (“menos es más”) cuyas elegantes obras forman parte de la colección permanente de MoMA de New York.

Las suaves superficies Corian de la era espacial tienen patrones decorativos iluminados incrustados que reflejan los motivos originales de diseño modernista que se encuentran en las mismas suites.

Tenemos un total de seis suites estilo apartamento de 150 m². Son de dos dormitorios, ambos muy espaciosos, con capacidad para cuatro personas, y cada una tiene dos baños. Unos baños que cuentan con amplios armarios y estanterías, una ducha con enormes cabezales de ducha tipo lluvia, además de un accesorio de mano. La habitación adicional tiene una gran bañera e iluminación de cromoterapia relajante con colores alternos. Además, todas las suites están equipadas con pantallas táctiles e iPad Minis que controlan la iluminación ambiental, la temperatura y el sistema de sonido. Encontrará Smart Tv en las suites con televisores adicionales en cada habitación; e Internet con Wi-Fi gratuito de alta velocidad.

¿Qué otros servicios podrán encontrar los huéspedes de El Palauet?

A cada suite se le asigna un asistente personal durante su estancia: multilingües, conocedores del turismo de Barcelona: museos, tiendas, entretenimientos, restaurantes. El asistente les informa y pueden realizar todas las gestiones necesarias para que su estancia en Barcelona sea como esperaba.

Y una espectacular sala para eventos...

Además de poder alojarse en el Palauet Living Barcelona, también ofrecemos una variedad de espacios para eventos que van desde pequeñas salas de reuniones hasta salones de gran amplitud como El Tinell (en catalán “sala para grandes celebraciones”). Con arcos de ladrillo, es ideal para bodas, fiestas, desfiles de moda, lanzamientos de productos y exhibiciones. Estos espacios para eventos están dentro del mismo edificio, pero ubicados en áreas separadas de las habitaciones de huéspedes.

¿Qué tipo de clientes tienen?

Tenemos un 95% de cliente internacional que nos llega de todos los continentes.

El premio al Mejor Alojamiento Boutique de Barcelona debe ser un gran reconocimiento a todo este trabajo...

La verdad es que es muy gratificante y todo el equipo estamos muy contentos de que nos hayáis premiado por el esfuerzo realizado durante estos últimos años.

Del modernismo a la modernidad, ¿y ahora hacia dónde?

Tenemos varios planes para los próximos años con proyectos muy emocionantes que espero que dentro de poco podamos empezar a materializar.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

ARQUIA BANCA PREMIO A LA MEJOR BANCA PARA PROFESIONALES Y DIRECTIVOS

“En Arquia Banca la diferencia la marca el trato personalizado”

JAVIER
VENTURA

DIRECTOR GENERAL DE ARQUIA BANCA

Arquia Banca es una entidad especializada en el servicio a profesionales desde hace más de 35 años, desarrolla productos competitivos, específicamente orientados a los clientes y a sus necesidades, aportándoles un servicio integrado basado en el trato personalizado, la confianza y la transparencia. Conversamos con Javier Ventura, director general de Arquia Banca.

Una banca especializada en profesionales...

En Arquia Banca marca la diferencia el trato personalizado. Nuestro objetivo es personalizar cada una de nuestras soluciones financieras para responder a las necesidades reales de los clientes, garantizando el máximo rendimiento de su capital. Estamos comprometidos con los clientes, con sus proyectos y objetivos.

Nos guiamos por los valores con los que se creó Arquia: cercanía, vanguardia e innovación. Esta singularidad se ve reflejada en nuestras oficinas, cada una de ellas con un diseño único en el que prima el confort para fomentar la relación con el cliente.

¿Qué servicios ofrecen a sus clientes?

Nuestra entidad ofrece todo el abanico de servicios que necesitan los profesionales, particulares y empresas. Creamos productos específicos pensados para ofrecer soluciones en el desarrollo diario de la actividad profesional, tales como la cuenta de crédito profesional, el préstamo inversión, el servicio de turno de oficio para el caso de los abogados, o el anticipo de honorarios en el caso de los arquitectos. Además, los acuerdos de colaboración alcanzados con Colegios profesionales de toda España han permitido que sus empleados y colegiados se beneficien de una línea de productos y servicios financieros en condiciones especiales.

Por otro lado, disponemos de gestores especializados que cubren las necesidades de las pymes y dan soporte a toda la red de oficinas, cuyo negocio se canaliza a través de nuestras dos oficinas de empresa ubicadas en Madrid y Barcelona.

Acaban de ser reconocidos con el Premio a la Excelencia Empresarial en Mejor Banca



para Profesionales y Directivos, ¿qué significa para ustedes recibir este premio?

Supone un reconocimiento a la gestión de la entidad, al trabajo del equipo que integra Arquia Banca, que está centrado en ofrecer un servicio diferencial de calidad a profesionales y directivos. Este premio nos impulsa a seguir mejorando, a esforzarnos todavía más para convertirnos en la entidad de referencia de nuestros clientes.

En Arquia son especialistas en inversión a través de Arquia Profim Banca Privada. ¿En qué se basa esta especialización?

A raíz de la adquisición de la prestigiosa Empresa de Asesoramiento Financiero Independiente (EAFI) Profim surgió Arquia Profim Banca Privada, una división especializada en asesoramiento financiero, análisis e inversión para grandes patrimonios, que

“Creamos productos específicos pensados para ofrecer soluciones en el desarrollo diario de la actividad profesional”

“Estamos comprometidos con los clientes, con sus proyectos y objetivos”

cuenta con un equipo de expertos altamente cualificados que asesora a cada cliente en la mejor estrategia de inversión para su patrimonio.

Y más allá de la banca, la Fundación Arquia...

La Fundación Arquia lleva a cabo una labor única de difusión cultural en el ámbito de la arquitectura, así como proyectos destinados a dar apoyo a distintos colectivos en riesgo de exclusión social. Desde el año 2000 la Fundación ha hecho entrega de un total de 422 becas por un valor de más de 3 millones de euros con el fin de facilitar experiencia y currículum a estudiantes de arquitectura y nuevos profesionales, lo cual es un orgullo para nuestra entidad.

Todo ello les ha llevado a un gran balance anual...

Cerramos el pasado ejercicio con excelentes resultados: un volumen de negocio gestionado de 2.856 millones de euros, un coeficiente de solvencia cercano al 18% (muy por encima del 8% exigido por el Banco de España), una liquidez estructural de 254,99% y un beneficio neto consolidado de 8,2 millones de euros. Contamos con más de 150.000 clientes en toda España, a los que prestamos servicio a través de 39 oficinas distribuidas por todo el país, y queremos seguir creciendo siendo fieles a nuestros valores. En 2018 hemos culminado nuestra transformación en banco con unos buenos resultados y queremos seguir avanzando.

Nuevas herramientas para banca privada

Arquia cuenta con una línea de negocio dirigida a directivos, ejecutivos y clientes de renta media-alta, que disfrutan de un servicio personalizado, con una oferta global de productos y servicios pensados para atender sus necesidades. Además, el cambio de plataforma tecnológica abordado el último año está permitiendo mejorar la eficiencia y la operativa, evolucionando hacia un entorno tecnológico más flexible y moderno. En este ámbito, el negocio de banca privada se ha visto especialmente reforzado con la puesta en marcha de la plataforma de arquitectura abierta Inversis, que ofrece una cobertura global para todas las necesidades de la cartera, con acceso a múltiples estrategias de gestión y a las mejores gestoras internacionales; y el software financiero Openfinance, que permite hacer un seguimiento preciso de las inversiones y notificar los resultados rápidamente y con total seguridad.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

BASE TOP SPORT SHOPS PREMIO A LA MEJOR IMPLEMENTACIÓN NACIONAL

“Somos más partidarios de relaciones largas que de amores de una noche”

ALEX CUCURULL

DIRECTOR GENERAL DE BASE DETALL SPORT

Base lidera el Sector deportivo en España de forma cualitativa desde 1985 con 343 tiendas abiertas en 34 años (lo que suma 10 tiendas por año) repartidas por España (Península, Baleares e Islas Canarias) y Andorra. En 2018 llegaron a una facturación de 65 M de euros y este 2019 esperan llegar a los 71. Hablamos del premio a la Mejor Implementación Nacional que acaban de recibir con Alex Cucurull, Director General.

Si el deporte es salud, ¿vosotros sois prescriptores de medicinas?

Más que medicinas, en Base somos proveedores de felicidad. Cuando haces deporte liberas endorfinas, hormonas que actúan en nuestro cerebro produciéndonos sensación de felicidad y mejorando nuestro estado de ánimo. Haz deporte 3 veces a la semana y verás que cualquier inicio de tristeza, depresión o ansiedad remitirá.

¿Qué representa para Base este Premio a la Mejor Implementación Nacional?

Para nosotros es un premio a la constancia. Un reconocimiento a la valentía, profesionalidad y dedicación de los 100 asociados que forman Base. 100 emprendedores que merecen todo nuestro respeto y admiración. Ellos son los que día tras día abren todas nuestras tiendas y miman a nuestros consumidores. ¡Este premio lo han ganado ellos!

Recibir un premio como este nos refuerza y nos da energías para seguir construyendo. En estos 34 años, han evolucionado las modas, han cambiado las marcas, modificado las políticas comerciales, transformado los consumidores, revolucionado el proceso de compra con el e-commerce. Y hemos sabido adaptarnos a un entorno cada vez más hostil. Y aquí seguimos y seguiremos abanderando la venta de zapatillas, textil y complementos que el consumidor utiliza para, entre otras cosas, jugar a fútbol, salir a correr o ir al gimnasio a entrenar.

¿Por qué apostáis por el multimarca y el multideporte?

Somos multimarca porque queremos ofrecer el mejor producto para la práctica del deporte, con independencia de la marca. Nuestra oferta se centra en los deportes más practicados/demandados.



Somos especialistas en asesorar al consumidor a encontrar el material deportivo que cumpla mejor sus necesidades, le ayude a conseguir sus retos deportivos y a sentirse bien consigo mismo.

Cada temporada, un equipo profesional analiza, por deporte, toda la oferta de las marcas y decide cual es el material más apropiado. Nos dirigimos a un consumidor multideporte que ya está iniciado en su deporte preferido y busca incrementar su rendimiento. Si buscas precios competitivos, producto de calidad (con variedad de modelos/marcas), y un asesoramiento personal, las tiendas Base son tu destino.

“Somos multimarca porque queremos ofrecer el mejor producto para la práctica del deporte”

Aun así, sois especialistas en running, fútbol y moda urbana. ¿Por qué estos tres sectores?

Base tiene una oferta de producto que también cubre los momentos de ocio del deportista. Nuestro objetivo es conectar con nuestro consumidor antes, durante y después de la práctica deportiva. Nos dirigimos a un consumidor con un estilo de vida orientado al deporte, y

Running, Fútbol y Moda Urbana son, junto con el Training, las categorías más demandadas.

La sostenibilidad y la ética son algunos de vuestros valores...

La sostenibilidad en esta última década, y la ética desde que se creó Base, son valores que están arraigados en el ADN de Base. Pero también son “valores Base” la vocación de servicio, la osadía, la innovación, el compromiso y la integridad.

¿Cuáles son los siguientes pasos en ésta maratón de Base?

Seguir aportando Valor Añadido a los clientes, a nuestros asociados y a nuestros “partners” (las marcas) vía Excelencia Operacional, Verticalización, Digitalización/Ecommerce, Omnicanalidad y Diversificación, son los pasos que Base tiene definidos para el futuro.

Base seguirá creyendo en las personas. Ahora más que nunca creemos que la cercanía con el consumidor es un deber. Mantendremos nuestro “toque humano” con el cliente. Creemos que es la mejor forma de complementar el Tsunami Digital en el que todos estamos inmersos 24 horas al día.

Base sigue comprometida a seguir dando un servicio 5 estrellas a nuestros consumidores, asesorándoles de una forma profesional y sincera. Mejorar día a día en cualquier proceso de venta con la brújula puesta, no sólo en la sa-

Base: deporte para todos los públicos

Hace dos años, Base empezó una diversificación de Banners en la que actualmente se encuentra inmersa la empresa. Ello es para satisfacer la demanda de un mercado en constante evolución, tanto a nivel de productos como de consumidores. Actualmente Base gestiona 343 puntos de venta con 3 enseñas y 3 posicionamientos diferenciados: por un lado, Base - Multideporte y Multimarca; en segundo lugar, Base Selection - Deporte & Casual Multimarca; y por último, Wanna Sneakers - Lifestyle Multimarca.

tisfacción del consumidor, sino también en la eficiencia y eficacia.

Nuestro objetivo no es vender unas zapatillas o una camiseta técnica al primer consumidor que entre por la tienda o compre online en Base.net. Nuestro objetivo es asesorar al consumidor para que, después de entrenar con el material deportivo que le hemos aconsejado, se le dibuje una sonrisa en la cara y piense: ¡Los de Base me han aconsejado bien! Es entonces cuando el cliente volverá.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR DE INGENIERÍA INFORMÁTICA DE LA UNED PREMIO AL MEJOR PLAN FORMATIVO DE INGENIERIA INFORMATICA

“La educación a distancia permite adaptar la formación a tus circunstancias”

MARIO PENA

VICERRECTOR DE FORMACIÓN PERMANENTE

Y RAFAEL MARTÍNEZ

DIRECTOR DE LA ETS DE INGENIERÍA INFORMÁTICA

La UNED es la universidad más grande de Europa, con más de 200.000 estudiantes de 120 nacionalidades. Cuenta con 60 sedes nacionales y está presente en 17 países. Su metodología educativa se basa en una eficaz combinación de estudios online y presenciales firmemente apoyada en el uso, implantación y constante renovación de la tecnología al servicio de la Educación.

Hoy que no tenemos tiempo para nada, ¿la educación a distancia es la solución para completar los estudios?

M.P.: La educación a distancia u online permite adaptar la formación a tus circunstancias personales y profesionales. Es el estudiante quien elige dónde y cuándo formarse. De esta manera, llegamos a lugares y personas que de otra manera no podrían alcanzar su titulación, como por ejemplo las personas con discapacidad, internos de centros penitenciarios, deportistas de élite o militares en misiones en el exterior. Gracias a la flexibilidad de horarios y al uso de las tecnologías más avanzadas se consigue un contacto fluido y cercano con los equipos docentes y compañeros dentro de un entorno virtual educativo, reforzado por la posibilidad de realizar prácticas virtuales, no sólo con simuladores, sino en laboratorios remotos. La UNED ofrece también orientación y apoyo presencial a través de la red de centros y tutores.

A veces se piensa que, si no es presencial, no hay calidad...

M.P.: La UNED, igual que el resto de universidades, cuenta con Sistema de Garantía Interna de Calidad en el marco del Programa AUDIT de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación (ANECA) con alcance total. Toda su formación ha sido revisada, supervisada y aprobada por los órganos competentes de la universidad. El estudiante cuenta con información pública de cada curso a través de guías docentes en las que se detallan los contenidos, metodología, actividades, evaluación, materiales, así como el modo de contactar con los equipos docen-



Rafael Martínez (izquierda) y Mario Pena (derecha), junto a José María Gay de Liébana.

tes. Asimismo, todos los intervinientes de la cadena de formación tienen a su disposición encuestas de satisfacción y se toman las acciones de mejora necesarias.

¿Qué estudios podemos encontrar?

R.M.: Como titulaciones oficiales ofrecemos 2 grados (Ingeniería Informática e Ingeniería de las Tecnologías de la Información); 7 masters (Ingeniería Informática, Investigación en Inteligencia Artificial, Tecnologías de la Lengua, Investigación en Ingeniería de Software y Sistemas Informáticos, Ingeniería de Sistemas y de Control, Ciberseguridad e Ingeniería y Ciencia de Datos) y dos programas de doctorado (Sistemas Inteligentes e Ingeniería de Sistemas y Control).

Así como un buen número de títulos propios, desde cursos de 6 créditos hasta de 60, siempre con la idea de una oferta ágil, en tecnologías específicas y novedosas.

¿Cuál es la metodología que utilizan?

R.M.: Los grados utilizan una metodología mixta, especialmente en los primeros cursos. La docencia se lleva y se coordina desde la sede central pero además los estudiantes cuentan con el apoyo de tutorías presenciales en los centros UNED y con tutorías virtuales. Así, los estudiantes pueden elegir acudir a los centros o no, y organizarse su tiempo y sus desplazamientos. Las prácticas

se realizan presencialmente en centros asociados o a distancia mediante tecnologías específicas para la docencia que convierten en transparente esa distancia para el estudiante.

¿Qué tipología de alumnos son los que cursan sus estudios?

R.M.: Tenemos estudiantes de todas las edades, desde jóvenes en edad universitaria, que deciden recurrir a la UNED porque no tienen cerca una universidad presencial o porque les gusta o interesa organizarse el tiempo, por ejemplo, y que al terminar buscarán su primer empleo (este grupo está creciendo últimamente), hasta personas mayores que quieren estar al día de las nuevas tecnologías y comprender mejor el mundo que vivimos. Pero la mayoría pertenecen a edades intermedias en las que el estudiante busca mejorar su situación profesional o especializarse.

Sin tener que ir a setiembre, ¿qué asignaturas pendientes tiene la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática de la UNED?

R.M.: Hay varias. Estamos satisfechos con nuestro programa formativo, pero aún hay margen de mejora. Trabajamos para mantener nuestra docencia acorde a las necesidades de la sociedad, en una tecnología que es la más dinámica, que evoluciona rápido, y que nos exige un esfuerzo continuo. La

Nuevas herramientas en la formación a distancia

La digitalización y la innovación educativa constituyen una de las prioridades de la UNED. De hecho, ya están incorporando la Inteligencia Artificial para abordar un nuevo marco de escenarios de enseñanza y de aprendizaje basado en las necesidades de sus estudiantes. Están desarrollando entornos de aprendizaje personalizados, mejorando la producción de recursos digitales, renovando las infraestructuras de investigación, así como la gestión inteligente de la gobernanza.

UNED es menos conocida por sus titulaciones de ingeniería y esto no se corresponde con la importancia que les da la propia UNED y que realmente tiene por la calidad de sus títulos, su profesorado y su investigación. Podría pensarse que las titulaciones de ingeniería son incompatibles con la enseñanza a distancia u online, nuestro modelo mixto y las nuevas tecnologías claramente han solventado esta cuestión. Otra es la de la paridad: tenemos una minoría de estudiantes mujeres, debemos convencer a la sociedad en general que la informática no es algo exclusivo de hombres.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

PAPIK CASES PASSIVES PREMIO A LA INNOVACIÓN EN CONSTRUCCIÓN PASSIVHAUS

Papik Cases Passives Las casas del futuro, hoy

PAPIK FISAS

GERENTE DE PAPIK CASES PASSIVES

Desde el 1997, Papik Cases Passives ha crecido desde un pequeño taller de carpintería hasta ser un referente en la construcción de Casas Pasivas certificadas Passivhaus en el país. Con una facturación anual de 3M y más de 20 proyectos en marcha, las casas de alta eficiencia energética construidas por Papik Cases Passives empiezan a llenar todo el país.

¿Qué son las casas pasivas?

Llamamos casas pasivas a las casas de alta eficiencia energética, capaces de ofrecer un alto confort interior sin necesidad de generar calor/frío. Suena a magia, pero los avances en áreas como la arquitectura o los materiales de construcción han permitido hacer realidad este concepto de casas. Aunque lo cierto es que este concepto ya es antiguo y hay que hablar de casas activas o Passivhaus Premium: casas capaces de generar energía para la red eléctrica, pequeñas centrales eléctricas libres de CO2 que generan un retorno económico a los habitantes de una casa de alta calidad y gran confort.

La certificación Passivhaus es la que nos ayuda a garantizar al cliente que nuestras casas cumplen con los estándares del certificador más exigente del sector de la construcción, tanto en la calidad y la eficiencia energética como garantizando un gran confort interior.

¿Qué ventajas tienen?

Con un coste aproximado de 1.200-1.500 €/m² construido, las casas de Papik Cases Passives se levantan sobre la cimentación en sólo 4 meses de obra y el cliente puede entrar a vivir. Con las Casas de Papik Cases Passives, el cliente consigue un ahorro mínimo del 70% respecto a una casa tradicional. Este ahorro puede convertirse en el 100% en caso de construir una casa autosuficiente, independiente de la red eléctrica, o incluso puede suponer un beneficio como en el caso de las casas que generan más energía de la que necesitan.

Utilizan un sistema de construcción propio.

¿Cómo es?

El sistema de construcción de Papik Cases Passives, es el que se conoce como sistema de entramado ligero, que consiste en una estructura de bigas y pilares de madera encofrados con paneles y en cuyo interior se insufla el material aislante. Esta estructura se reviste de una membrana impermeable pero transpirable y el acabado exterior e interior es personalizable hasta el último detalle.

¿Se puede construir cualquier tipo de casa?

En Papik Cases Passives construimos casas. Esto significa que son hipotecables, asegura-



bles, cumplen con el CTE y como todo bien inmueble, debe construirse con su pertinente licencia de obras. Nuestro sistema permite hacer rehabilitaciones, remontas y ampliaciones de casas antiguas para actualizarlas a las nuevas necesidades.

También ofrecen asesoramiento, arquitectura, muebles...

Ofrecemos un servicio integral desde el proyecto arquitectónico hasta la entrega de llaves. Acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso, de esta manera garantizamos que todo encaje a la perfección y el resultado sea exactamente el deseado. Somos una empresa muy versátil y nos adaptamos a las necesidades de los clientes, esto significa que podemos trabajar con sus arquitectos, hacer muebles a medida, resolver dudas sobre la compra del terreno o ayudar en el proceso de financiación.

Y el trato humano y las soluciones personalizadas, indispensable...

Si algo caracteriza a Papik Cases Passives, aparte de la construcción de alta calidad, gran confort y alta eficiencia energética, es el trato directo, claro y transparente con el cliente, con el objetivo de facilitar la realización de su proyecto de la manera más eficiente posible. Esto se traduce un trato personalizado en cada fase del proyecto, pero también en un equipo humano capaz de

Un servicio completo para crear hogares

Papik Cases Passives ofrece un servicio integral, desde el proyecto arquitectónico hasta la entrega de llaves garantizando un resultado exquisito. Acompañan a sus clientes en todo el proceso, "de esta manera garantizamos que todo encaje a la perfección y el resultado sea exactamente el deseado". Saben que cada cliente tiene un estilo de vida distinto y cada proyecto debe adaptarse a ello. Construyen casas para vivirlas, adaptadas a las distintas necesidades y estilos de vida.

ofrecer el mejor resultado, conscientes que estamos construyendo el hogar de muchas familias.

¿Nos podría destacar algún proyecto de Papik Cases Passives?

Para nosotros, todos los proyectos son importantes. Sabemos que hemos conseguido grandes hitos profesionales como, por ejemplo, construir la que para nosotros fue la primera casa certificada Passivhaus (la segunda en toda Catalunya) en Palau Solità i Plegamans. Esta casa fue utilizada como muestra

en el VII Congreso Passivhaus en 2015 y demostró que, en una ola de calor de 40 grados a la sombra, la casa ofrecía temperaturas de confort en todo momento por debajo de los 25° sin generador de frío. Pero también nos gustaría destacar que en 2016 construimos la primera casa autosuficiente, sin conexión a la red eléctrica, en Llanerers. Un reto que demuestra que las casas del futuro ya están aquí, porque desde entonces hemos construido y certificado muchas más casas por todo el territorio, haciendo crecer la empresa sin perder la calidad de nuestros productos.

Por todo ello han recibido el Premio a la Innovación en Construcción Passivhaus, ¿qué significa este premio para Papik?

Un reconocimiento al esfuerzo del día a día y del compromiso con el futuro, pues nuestras casas suponen un cambio de paradigma en el modelo energético capaz de ofrecer soluciones reales a la emergencia climática, sin que ello suponga un freno a la economía ni al crecimiento.

¿Cuáles son los proyectos de futuro de Papik?

Ya hemos empezado proyectos que van más allá de las viviendas unifamiliares aisladas con la construcción de un bloque plurifamiliar de 6 apartamentos en la ciudad de Barcelona, y esperamos construir pronto la primera casa Passivhaus Premium.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

CELIO ESPAÑA PREMIO AL MEJOR ESTILISMO EN MODA PARA HOMBRE

“Celio quiere ser fuente de inspiración para sus clientes”

THOMAS DUBOS

COUNTRY MANAGER CELIO ESPAÑA

Con una red de casi 1,200 tiendas en 50 países y más de 4,000 empleados, Celio se ha convertido, en menos de 30 años, en la marca líder de prêt-à-porter masculino. Con sede en Francia, el grupo aterrizó en España en 1985 con sus primeros puntos de venta. Hoy opera con más de 60 tiendas en España ofreciendo una moda urbanita, elegante y cómoda de productos y accesorios para el hombre.

Celio está especializada en moda masculina, un sector altamente segmentado. ¿Cómo se diferencian de la competencia?

Nuestra misión y nuestra ambición es hacer que nuestros clientes puedan vestirse con una moda fácil, accesible y de calidad para todas las ocasiones. Celio quiere ser fuente de inspiración, por eso propone a sus clientes las últimas innovaciones en tejidos tecnológicos, como el traje lavable en lavadora, el jean Powerflex ultra-stretch, o la camisa anti-manchas.

Nos esforzamos por dar los mejores productos, de calidad Premium, al mejor precio.

Queremos proponer tendencia a nuestros clientes, pero también durabilidad y comodidad.

Una moda para el día a día de los hombres, respetando nuestra lucha por el medioambiente. Hemos desarrollado junto a nuestros diseñadores una moda a base de algodón orgánico y polyester reciclado, unos vaqueros que necesitan menos consumo de agua, de energía y de productos químicos durante el proceso de fabricación.

¿Cuáles son los valores de la marca Celio?

El alma de Celio, nuestro espíritu, es el mayor valor de la empresa. Se ha traducido en comportamientos y actitudes como resultado de una amplia reflexión que involucra a más de 500 empleados de Celio en todo el mundo: escucha, sencillez, respeto, rendimiento e innovación. Estos pilares representan la estrella de valores Celio.

¿Cómo es el hombre Celio?

Es urbanita, cool, elegante, le gusta cuidarse y ser reconocido. Es también un cliente funcional, desinteresado, le gusta la comodidad, productos de calidad y hace una compra racional.

Este año 2019 ha sido un año importante para la filial de Celio en España, que de



Alexandra Biaís, omnicanal manager de Celio España, junto a José María Gay de Liébana.

“Nuestra proyección es tener en 2023 una red de 100 tiendas en toda España”

Celio cambia y se transforma a través una campaña publicitaria 360° y su eslogan “Twist it”

hecho es el tercer mayor mercado para la compañía...

Ha sido un año de transformación en varias áreas de la empresa. Primero, al nivel humano hemos integrado nuevos perfiles en la filial como es el caso de Ángel Marcos (Director financiero) y de Alexandra Biaís (Responsable Omnicanal). Al nivel de Expansión, Celio España está colaborando con la empresa Pangea retail para incrementar su red de tiendas en España. También añadir que vivimos un momento clave a través un Plan de Transformación Digital. Queremos proponer una experiencia emocional fuerte al cliente y que todo nuestro equipo de venta este formado a través del Retail Camp (formación de 100% de nuestros equipos sobre el nuevo modelo de venta Celio). Y por supuesto la nueva colección, el proyecto RFID ¡Una transformación 360°!

¿Qué objetivos de expansión se han marcado para el próximo año?

Nuestra proyección es tener en 2023 una red de 100 tiendas en toda España. Una expansión con diferentes formatos de tiendas: Urban, Flagship y Proximity. Nuestra estrategia es transferir algunas tiendas para lograr un mejor posicionamiento global.

¿El e-commerce es también una de sus puntos de lanza?

Por supuesto, este nuevo e-commerce está pensado para proponer a nuestros clientes una experiencia omnicanal, inspiradora y humana. Nuestro cliente podrá beneficiarse en todas las tiendas del innovador servicio Store to Web, con entrega en tiendas o a domicilio. Es importante subrayar que hemos dedicado mucha energía y tiempo en la formación de nuestros equipos para el uso de estas nuevas herramientas, porque el factor humano es clave, de ahí la importancia del Retail Camp.

¿Qué significa para ustedes este Premio a la Excelencia Empresarial como Mejor Estilismo en Moda para Hombre que acaban de recibir?

Es un reconocimiento a nuestro trabajo y una oportunidad para dar más luz a la marca en el mercado español. Celio cambia y se transforma, a través una campaña publicitaria 360° (TV, tienda, social media, CRM y en la calle) en Francia y que llegará a España en 2020.

Nuevas temporadas, nuevas colecciones

Las colecciones de Celio están compuestas de productos esenciales, prendas tendencias y cápsulas de edición limitada para proponer a sus clientes un Mix & Match de nueva generación. Cada temporada llegarán nuevas colaboraciones para sorprender a sus clientes, como es el caso de la cápsula Fluo x Celio, cápsula Pokémon en época de la feria del Manga de Barcelona o Dragon Ball Z en el mes de noviembre.

Con nuestro eslogan “Twist it” expresamos nuestra visión de la moda. Una moda de placer, menos convencional, que cada uno puede expresar para crear su propio estilo y su propia personalidad. ¡Twist it es una forma de ser, y Celio is just “Made for you!”

Acaba de estrenarse como director de Celio España, ¿cómo se siente ante este nuevo reto?

Me siento contento y feliz por lo que está pasando en esta filial. Con esta promoción se refleja el buen trabajo de un equipo entero. El equipo es un potencial importante para la marca.

Me siento con muchas ganas y fuerzas para seguir creciendo en el mercado español.

I Premios a la Excelencia Empresarial

A FONDO CON...

ARAGÓN PLATAFORMA LOGÍSTICA PREMIO AL LÍDER EN LOGÍSTICA PARA TRANSPORTE MULTIMODAL

“La clave del desarrollo logístico de Aragón es la conectividad multimodal y su impulso público-privado”

JAVIER
LAMBÁN
MONTAÑÉS

PRESIDENTE DE ARAGÓN
PLATAFORMA LOGÍSTICA (APL)

Aragón Plataforma Logística (APL) es la herramienta y la marca con la que la Comunidad de Aragón centraliza sus esfuerzos en materia logística, tanto en oferta de suelo - más de 1.000.000 de metros cuadrados comercializados en cuatro años- como vertebrando el noreste y este de la Península con Europa, sin olvidar su propuesta en materia de formación e innovación.

¿Desde qué enfoque trabaja ARAGÓN PLATAFORMA LOGÍSTICA para, como apunta su eslogan, conectar el mundo?

Nuestro proyecto tiene varias líneas de trabajo que pretenden intensificar aún más la conectividad de nuestras plataformas. A la excelente conexión por carretera, se suma la ferroviaria y aeronáutica para lograr una comunicación sostenible, rápida y eficiente. En el caso de la conectividad ferroviaria nos estamos dotando de conexiones con Europa, poniendo el modo ferroviario a disposición de importadores y exportadores para seguir atrayendo inversiones ligadas a modelos digitales de negocio.

Tenemos que empujar lo que Europa ya ha definido como la conexión en Zaragoza de los dos Corredores europeos, Atlántico y Mediterráneo, por Teruel y Zaragoza, e integrarlos en los planes de inversión europea de 2018-2023. También la línea Sagunto-Zaragoza, que nos conecta con el Puerto de Valencia y con el sector agroalimentario del Levante, que queremos completar con el Valle del Ebro para la exportación al norte de Europa y al Reino Unido. Y también trabajamos para incrementar aún más el uso del Aeropuerto de Zaragoza. Ya está programada su ampliación y no descartamos iniciativas con los de Huesca y Teruel.

¿Su apuesta es generar actividad económica en Aragón y desde Aragón?

Se trabaja para vertebrar Aragón, pero también España en su conjunto, reforzando Ara-



Francisco de la Fuente, director general de Aragón Plataforma Logística, junto a José María Gay de Liébana.

gón como la principal plataforma logística del país, a Zaragoza como principal nudo ferroviario de España y para convertir el eje Huesca-Zaragoza-Teruel en un potente corredor de la economía del conocimiento.

¿Qué fortalezas convierten a Aragón en un centro de referencia europeo de la excelencia logística?

Aragón es un enclave logístico de máxima calidad donde se entrecruzan los principales tráfico del noroeste de la Península Ibérica y de esta con el resto de Europa. Y contamos con una intermodalidad única: desde Aragón hay más de 185 conexiones semanales ferroviarias de carga con Barcelona, Valencia y Bilbao; y más de 31 vuelos de cargueros semanales con México, toda Europa y parte de Asia.

La oferta logística de nuestra Comunidad está diseñada en torno a modernos complejos logísticos y de transporte intermodal, con Plaza a la cabeza que, con sus 1.300 hectáreas de suelo, es la mayor plataforma logística de Europa y ofrece intermodalidad a “km 0”: ferrocarril, avión y carretera.

¿El compromiso gubernamental por el desarrollo del sector en su Comunidad está siendo clave?

El liderazgo del Gobierno de Aragón en este

“Queremos poner el modo ferroviario a disposición de importadores y exportadores para seguir atrayendo inversiones”

proyecto logístico de impulso de infraestructuras y centros de formación e investigación dota a esta propuesta de la máxima fiabilidad, dando respuesta a las necesidades estratégicas, tácticas, operativas y funcionales de las compañías más exigentes. Junto al Ejecutivo autonómico, líder de esta apuesta, se han posicionado organismos públicos y privados, instituciones locales y provinciales.

Para ello, nos hemos dotado de un brazo armado: la sociedad APL. Por un lado, prevé de suelo urbanizado y con las prestaciones necesarias para el desarrollo de actividades logísticas e industriales y, por otro, orienta y desarrolla o impulsa las infraestructuras físicas y de gestión que hagan posible una logística eficiente. APL concentra las plataformas autonómicas y promueve los proyectos multimodales vinculados a ellas.

¿Cuáles son los retos a futuro?

Mejorar la conectividad intermodal que incluya el desarrollo de nuevas líneas que faciliten el transporte. Desde la conectividad ferroviaria con Europa o la implantación de las

autopistas ferroviarias que saquen decenas de miles de camiones en largos recorridos, hasta la vertebración de los territorios y sus tejidos productivos a través de las terminales multimodales impulsadas por el Gobierno en sus plataformas. Nuestra Comunidad quiere estar presente en los principales circuitos logísticos internacionales que tengan a la Península en su seno y, por ello, buscamos entablar alianzas, no solo con otras Comunidades, sino con los grandes corredores internacionales: Ruta de la Seda, Eje Europa África. Y la conectividad de los Corredores Mediterráneo y Atlántico por Teruel y Zaragoza, así como mantener la buena conexión con los Puertos de Algeciras, Valencia, Bilbao y Barcelona.

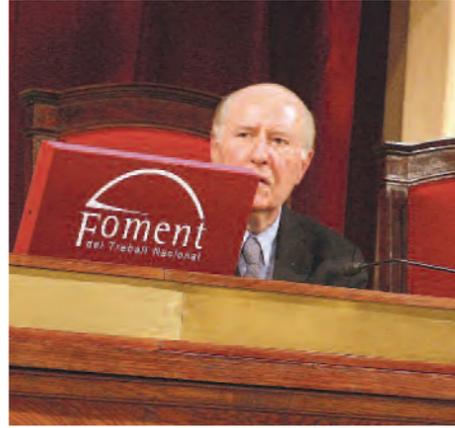
Los planteamientos concretos de futuro, que son ya presente, son el desarrollo del Puerto Seco de Caspe, que conectará con el Puerto de Tarragona, el ferroutage entre Zaragoza y Algeciras, que constituirá la primera autopista ferroviaria de España y que permitirá subir los semirremolques al tren o la puesta en marcha de la terminal de Platea en Teruel.

I Premios a la Excelencia Empresarial

EN IMÁGENES



Don Josep Sánchez Llibre y Don Pablo Caño Sterk



Don José María Gay de Liébana



Elsa Anka



Óscar Grau i Gomar



Font & Yildiz Tax Legal Services



Altbath



Actelgrup



Aragón Plataforma Logística



Arquia Banca



El Palauet Living Barcelona



Base Top Sport Shops



Escuela de Negocios y Dirección (ENyD)



Celio España



Circuitor

I Premios a la Excelencia Empresarial

EN IMÁGENES



POWEN



MGS Seguros y Reaseguros



Nacex



Neuberger Berman



Papik Cases Passives



Zucchetti Spain



OD Group



Servihabitat



Pinturas Hempel



Escuela Técnica Superior de Ingeniería Informática de la UNED



Tecnoramit Gestión



Redacción Grupo Horo

I Premios a la
**EXCELENCIA
EMPRESARIAL**

elEconomista.es

*Damos voz
a la innovación
haciendo visible
el progreso*