

EXCELENCIA EMPRESARIAL

Páginas Especiales SIMA Págs. 8 a 12

Entrevista ARANCHA GUERRERO GERENTE DE PARAPUPAS

“PARAPUPAS busca inversores para su fase de crecimiento”

PARAPUPAS es la primera plataforma integral para tercera edad, discapacidad y dependencia. Nacida en 2016, esta plataforma online ofrece asesoramiento gratuito sobre productos, servicios, ayudas/subvenciones e I+D del sector, ofreciendo prácticas soluciones a las dudas y problemas a los que continuamente se enfrentan las personas de la tercera edad, discapacitadas, sus familiares o cuidadores, durante todas las etapas de sus procesos de edad avanzada o discapacidad. Además de ello hace una labor de selección de los productos y servicios que ofrece en su tienda y en las diferentes páginas de asesoramiento.



¿Qué le llevó a crear ParaPUPAS? ¿Su situación familiar le hizo ver las necesidades que existen en torno a personas mayores, dependientes, discapacitadas y sus cuidadores?

PARAPUPAS nace tras detectarse que en el mercado no existe ninguna herramienta, ni pública ni privada, que dé respuestas a las continuas cuestiones a las que se enfrenta un afectado o su familia, desde que se le diagnostica, por ejemplo, un Alzheimer, hasta la dependencia total.

Mostramos al público, lo que es un reloj GPS para una primera fase, un menú a domicilio, una adaptación de una vivienda, adaptación de vehículo, productos de ortopedia, camas articuladas, productos anti-escaras, servicios de ayuda a domicilio, las subvenciones que existen para ayudarnos con todos los gastos, apps para encontrar aparcamiento para discapacitados, etc.

En base a ello, ¿qué ofrece hoy ParaPUPAS?

En PARAPUPAS no solo se puede encontrar una gran variedad de información práctica como sobre los grados de dependencia o de discapacidad, subvenciones para adaptar un baño

o compra de equipos técnicos (por cierto, Google nos premia con las primeras posiciones en su buscador, de forma orgánica/gratuita en infinidad de temas, ya que valora la calidad de nuestro asesoramiento), también nuestro público va a encontrar una gran selección de esos productos y servicios. Tenemos acuerdos con una gran cantidad de empresas.

¿Se perfilan como una consultora? ¿Su valor añadido es el asesoramiento integral gratuito?

Nuestro valor añadido radica en que acompañamos a nuestros asistidos y sus familias en todo su proceso, ofreciéndoles soluciones reales y prácticas y tratando de que puedan continuar en su domicilio el mayor tiempo posible, si es lo que realmente desean. Nadie busca lo que no sabe que existe, por eso nosotros somos un escaparate imprescindible.

¿Qué acogida ha tenido el proyecto? Hemos recibido mucho apoyo

de los medios de comunicación, por ser un sector tan sensible y de tan rápido crecimiento (la tercera edad crece a un ritmo de un 20% por decenio, es decir, nuestros clientes). Hemos salido en televisión (La Fábrica de Ideas de RTVE 2), en multitud de periódicos y revistas y en emisoras de radio. Nos han llamado de aceleradoras de startups, y hemos sido beneficiados con varias subvenciones por nuestro carácter innovador.

¿Qué necesita ParaPUPAS para seguir creciendo?

Necesitamos una inyección económica para nuestra fase de crecimiento. Ya hemos llegado al modelo de negocio que, tras mucho prueba-error, hemos decidido que es el mejor. Nuestra posición en Google es la óptima y ya necesitamos crecer con una campaña de marketing y una red comercial.

¿A qué tipo de inversores podría interesar ParaPUPAS? ¿Por qué invertir en ParaPUPAS?

Buscamos inversores que estén interesados en este sector de rápido crecimiento. Que conozcan el mundo de las plataformas online y/o que estén bien posicionados en el sector de la tercera edad, discapacidad o salud.

Está demostrado que las plataformas que funcionan como intermediarios de productos y servicios por sectores son los proyectos que más beneficios generan con las mayores ratios de crecimiento. Ya hay plataformas similares en otros países europeos que se han vuelto imprescindibles para ese mercado.

<https://parapupas.com>

Entrevista JUAN MANUEL SÁINZ ARTISTA Y FUNDADOR DE LA PINACOTECA JUAN MANUEL SÁINZ

“Mi hermano, el pintor Miguel Ángel Sáinz, fue un genio”

Contemplar una obra artística nos permite adentrarnos y conocer un pedacito del alma del artista, que ha plasmado con sus trazos fragmentos de sus recuerdos, anhelos y sentimientos en un lienzo en blanco que cobra vida. Es una ventana abierta a la que asomarnos para conocer más de cerca a los autores. En esta ocasión, visitamos la obra de los hermanos Sáinz que muestran su arte en la Pinacoteca Juan Manuel Sáinz ubicada en un magnífico palacio señorial: “La casa de las cadenas” situada en Corella (Navarra).

**¿Quién era Miguel Ángel Sáinz?
¿Cuáles serían las palabras que mejor le definirían como artista?**

Mi hermano Miguel Ángel fue un verdadero genio. Estudió en la Facultad de Bellas Artes de San Fernando, en Madrid, y logró ser el número uno de su promoción. Pero, además de su talento y genialidad, Miguel Ángel era un trabajador infatigable que se levantaba a las cinco de la mañana y no se acostaba hasta pasadas las doce de la noche. Era minucioso y perfeccionista en su trabajo,

por ejemplo, si le encargabas una escultura de un caballo, estudiaba profundamente la anatomía del animal, sus costumbres, sus movimientos,



etc. para después dibujarlo o plasmarlo en barro. Cuando finalmente veías el resultado de la obra, su simplicidad no aparentaba el trabajo previo. Su genialidad le llevaba a hacer fácil lo que era muy complicado.

Además de la obra artística de Miguel Ángel y la suya propia, la casa señorial que alberga la pinacoteca también es digna de admiración...

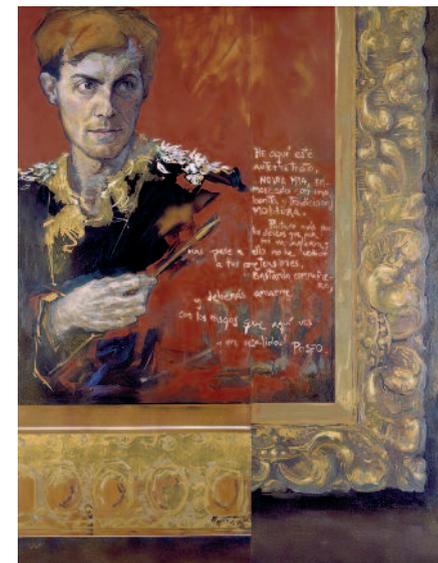
Sí, sin duda, este palacio del siglo XVII, denominado “La Casa de las Cadenas”, es un lu-

gar muy digno para una colección de arte. He aprovechado las salas del palacio para mostrar mi propia obra que, en muchos casos, rinde homenaje a mi hermano, representando su obra escultórica en un nuevo espacio que sobrecoge a quienes lo contemplan, creando en todo momento un ambiente místico y especial.

¿Podríamos realizar un recorrido imaginario para que nuestros lectores puedan hacerse una idea del espacio?

Desde el propio hall, presidido por un retrato de Felipe V con el skyline de Corella, iniciamos un viaje pictórico en el que el visitante disfrutará desde sus primeros pasos. Al adentrarnos en la gran sala, nos topamos con las obras de Miguel Ángel Sáinz que repasan toda su trayectoria como artista desde sus inicios a través de carboncillos, dibujos anatómicos, primeros oleos, etc., hasta llegar a sus últimas obras “Rostro de mujer I” y “Rostro de mujer II”.

De esta sala principal nacen unas escaleras que descienden hasta una fachada renacentista que limita un espacio abovedado de ladrillos apoyados sobre la roca (llamada almen-



drón). La escalera señorial ocupa media planta, en la que lucen grandes cuadros, entre ellos, un retrato de Miguel Ángel que te invita a subir al lado del Centauro, San Millán. Subiendo las escaleras, llegamos a los dormitorios reales: el de Felipe V a la izquierda y a la derecha, más modesto, el de M^a Luisa de Saboya. Desde el descansillo otra puerta nos conduce a las escaleras que no trasladan a la segunda planta y a otras instancias más modernas, al patio de los caballos, etc. Lo mejor es venir y descubrirlo.

www.pinacotecajuanmanuelsainz.es

Tudespensa.com El supermercado online de Madrid que cubre la totalidad de la cesta de la compra

Hacer más fácil la vida de los consumidores. Hacer que vivan mejor. Esta es la promesa de marca de Tudespensa.com, un supermercado online centrado 100% en el cliente, con más de 8000 referencias, productos frescos y un almacén robotizado único en el sector de alimentación en España.

Con un modelo de negocio centrado en el consumidor y en procurar que su experiencia de compra sea lo más fácil, rápida y eficiente posible, tanto a nivel web como en servicio, Tudespensa.com se consolida como supermercado online ofreciendo un amplio surtido donde destacan sus productos frescos, con la mayor comodidad para el consumidor y un considerable ahorro de tiempo.

La calidad y excelencia del servicio, el incremento constante del número de productos y el liderazgo en la entrega de frescos han permitido a esta empresa posicionarse como un top player de gran consumo que opera exclusivamente online.

Presente en toda la Comunidad de Madrid y con más de 200.000 registros, el ratio de satisfacción de sus clientes de Tudespensa.com es de 9,11 sobre 10. Su almacén, de más de 17.000m², el primero totalmente robotizado del sector alimentación en España. Pioneros en tecnologías y desarrollos propios, han servido para mejorar el proceso de compra y generar experiencias únicas en cada cliente po-

sicionándoles como uno de los supermercados más tecnológicos.



www.tudespensa.com

Tudespensa.com amplía su sección de frescos con proveedores del Mercado de Chamartín

El supermercado online Tudespensa.com refuerza el compromiso con la calidad de sus productos apostando por proveedores que trabajan en los mercados tradicionales. Bajo la máxima “del mercado directo a tu casa” ha ampliado su surtido de productos frescos, apostando por la mejor calidad y la máxima frescura.

En esta nueva etapa Tudespensa cuenta con productos de primerísima calidad, de negocios reconocidos del Mercado de Chamartín, como Frutas Charito, Pescadería Ernesto Prieto. Se trata en ambos casos de comercios tradicionales que llevan muchos años vendiendo sus productos en el mercado y ofrecen un surtido excelente y único en Madrid. A estos dos proveedores de frescos se une Peña (Iberplat), una empresa especialista en carnes exquisitas y productos delicatessen con los que Tudespensa lleva trabajando desde hace más de dos años. Al igual que los otros dos proveedores, ofrece un producto de primera calidad y la garantía de una compañía que comenzó también en el Mercado de Chamartín y que actualmente es un referente en Madrid.



Con esta nueva apuesta, Tudespensa.com refuerza aún más su compromiso de acercar el producto más fresco y de mejor calidad a sus clientes.

Robots in Action

Empresa número uno en clases extraescolares tecnológicas

Robots in Action nació hace ya más de 5 años de la mano de dos jóvenes emprendedores, Borja Templado y Álvaro Martín, quienes detectaron la creciente necesidad que demandaban instituciones, colegios, profesores y padres de contar con una formación extraescolar tecnológica como parte fundamental en la formación de los alumnos.

Por esta razón, idearon una metodología de aprendizaje basada en la robótica educativa y en la programación, para las distintas etapas escolares, desde los 3 hasta los 16 años. Con su método, se consigue crear un entorno de aprendizaje multidisciplinar relacionando conocimientos de ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas.

Desde entonces, se han convertido en la empresa número uno en clases extraescolares tecnológicas. Trabajan en más de 250 colegios, tanto públicos como privados de ámbito nacional, más de 300 alumnos han pasado por su academia de Majadahonda, y muchos más, a través de eventos y cursos de verano, llegando a más de 6.000 alumnos.

Certamen anual de robótica educativa

Como todos los años, al final del curso escolar celebran sus populares torneos de robótica que aglutinan los alumnos más aventajados de todos los colegios en los que realizan sus actividades.

Los torneos realizados por Robots in Action se diferencian de otros similares en que los alumnos deben construir y programar sus robots en el propio evento, no llevarlos ya hechos, y superar así la prueba sin ninguna ayuda externa, ya sea de profesores o de padres.

La prueba que deben superar es diferente cada año, pero se basa en la construcción de un robot y su programación para lograr un objetivo. Los alumnos reciben unos requisitos mínimos y deben conseguir terminarlo dentro de las 2 horas que dura la prueba.

Al terminar, los jueces revisan sus trabajos para finalmente decidir los 3 primeros puestos.

El pasado sábado 26 de mayo se celebró el primer evento, en el Colegio Base de La Moraleja, en el que participaron un total de 50 colegios y unos 200 alumnos de diferentes centros de Madrid. La prueba consistió en la realización de un sistema de seguridad para una vivienda, en el que debían utilizar un sensor de distancia o uno de inclinación, para activar la alarma, y un sistema que detuviera al intruso.

Finalmente, el ganador de la prueba fue el equipo que acudió en representación del Colegio Agustiniiano, seguido muy de cerca por equipos de los colegios CEU-Sanchinarro, Josep Tarradellas y Bristol.

El certamen tuvo mucho éxito, sobre todo entre los padres de los alumnos, que pudieron ver a sus hijos aplicando todo lo que han aprendido a lo largo del curso, pero, sobre todo, viéndolos disfrutar de la tecnología de una manera didáctica.

Resumimos algunas opiniones y declaraciones que hicieron los padres durante el torneo:



“Apunté a mi hija a las clases de robótica porque considero que es fundamental para su futuro que adquiera conocimientos de nuevas tecnologías, pero es ella la que ahora quiere seguir yendo porque se divierte creando robots y videojuegos, y yo sé que está aprendiendo”, dijo la madre de una participante.

“Este evento nos permite, a los padres, ver los avances de nuestros hijos de una forma mucho más cercana que las notas, y también podemos ver cómo disfrutan poniendo en práctica lo que han aprendido durante el curso”, comentó el padre de otro participante.

“Este certamen les permite cono-



cer a otros niños a los que también les gustan las nuevas tecnologías, comparar sus conocimientos y autoevaluarse. Creo que es positivo para ellos que se hagan este tipo de eventos, se les ve disfrutar y esforzarse, y a los padres nos encanta verlos felices”, apostilla otro padre de alumno participante.

Aún quedan dos certámenes por celebrarse, uno en Alicante y otro en Madrid, cuyas fechas y localización son las siguientes:

- **Sábado 2 de junio** en el Colegio Alonai de Santa Pola, Alicante, de 9h. a 14h., en el que participan más de 40 colegios de la zona de Levante.

- **Sábado 9 de junio** en el Colegio San Luis de los Franceses de Pozuelo, de 9h. a 14h., en el que participan más de 55 colegios de Madrid y alrededores.

Tras la finalización de los torneos y del curso escolar, Robots in Action no para, y comienzan la organización de sus cursos de verano. Como en años anteriores, realizan dichos cursos en distintos colegios en los que trabajan durante todo el año pero, además, realizan dos cursos de verano especiales, uno de ellos en su academia de Majadahonda, y otro en colaboración con la Universidad Rey Juan Carlos y Aviation Group, en los que, aparte de robótica, realizan actividades de diseño, impresión 3D, programación de videojuegos e iniciación a los drones, en los que los alumnos diseñan e imprimen sus propios drones y aprenden a volarlos. En su página web se puede encontrar más información al respecto.



Entrevista **CELIA LLAMAS** FUNDADORA Y GERENTE DE LLAMA A CELIA

“Si el cliente me da las llaves de su casa, sabe que soy yo la que abre”

Llama a Celia es la iniciativa empresarial de la emprendedora Celia Llamas, que decidió dedicar sus conocimientos y su tiempo a dar solución a esas gestiones que tanto particulares como empresas no pueden llevar a cabo por falta, sobre todo, de tiempo. Su lema es “Yo puedo cuando tú no puedes... Yo estoy cuando tú no estás”.

¿Por qué decidió montar su empresa?

Siempre he trabajado en departamentos de administración, contabilizando y llevando temas de gestión de las empresas. Hacía un poco de todo, y además ayudaba mucho a vecinos y amigos a hacer todo tipo de trámites cuando tenían dudas. Cuando me quedé en paro, pensé que igual que lo había estado haciendo de forma altruista, lo podía hacer cobrando, y así fue como nació Llama a Celia hace dos años. No necesitaba mucha inversión y lo que hice, antes de empezar, fue tantear el terreno para comprobar si realmente había necesidad de este servicio.

¿Cómo fue la acogida de tu iniciativa?

Al principio, no llamaba nadie, pero desde que empezaron a llamar, ha funcionado muy bien, y estoy encantada. El trabajo fluctúa, hay días que no atiendo a ningún cliente y otros que atiendo a veinte, y hay temporadas de mucha demanda y otras que no tanto. Desde que abrí Llama a Celia no he podido tomarme unos días de descanso, porque justo la temporada más fuerte es cuando todo el mundo está de vacaciones. Porque yo estoy cuando tú no estás, y puedo cuando tú no puedes.

¿Qué abanico de servicios ofrece Llama a Celia?

Cualquier servicio que necesites y requiera tiempo, está cubierto, desde estar en casa del cliente para abrir la puerta a alguien que viene a arreglar la caldera hasta hacer trámites en un ayuntamiento, llevar el coche a la ITV o cuidar animales y plantas. Eso a nivel particular. Incluso una vez me encargaron recoger del concesionario un coche que era un regalo y entregarlo a una determinada hora y en un determinado sitio. También trabajo con empresas, que necesitan otro tipo de servicios. Por ejemplo, los negocios pequeños, como las tiendas, muchas veces tienen el mismo horario que los bancos, y necesitan ir a ingresar monedas porque en el cajero no pueden.

¿Cómo consigue ganarse la confianza de sus clientes?

Les inspiro confianza cuando me conocen, porque hasta que les hago el primer servicio, no saben cómo voy a actuar. Y sobre todo tienen la garantía de que ese servicio lo hago exclusivamente yo. Si el cliente me da las llaves de su casa, sabe que soy yo la que abre. No lo derivo a terceros porque la información que manejo suele ser sensible y se basa en la confianza.

¿Eso limita el área en la que puede prestar servicio?

Mis clientes suelen estar en la zona noroeste de Madrid: Las Rozas,

Majadahonda, Pozuelo, Torrelozanos... Pero me llama y me escribe gente de cualquier provincia que necesita un servicio en Madrid y no se puede desplazar, como una partida de nacimiento, y en ningún momento nos vemos físicamente.

¿Cómo ha diseñado las tarifas?

Cada servicio tiene su tarificación en función del tiempo que se necesite y de los conocimientos que yo tenga que tener. No es lo mismo ir a comprar a una tienda que hacer un trámite en Tráfico.

¿Cómo plantea el crecimiento de la empresa?

De momento el objetivo es mantenerme, y el crecimiento lo planteo a nivel de empresas, contratando a empleados que se ocupen de necesidades como secretarías virtuales, administración externa y servicios de ese tipo. Pero en ningún caso contrataré a gente para servicios a particulares.

Entrevista **CHARLY RELAÑO** ASESOR, FORMADOR Y MENTOR

“La clave del éxito está en ayudar a los demás a lograr su propio éxito”

Coaching, Mentoring... En un sector en el que todo se etiqueta, al final, el valor diferencial entre conceptos lo viene marcando el enfoque de cada persona. Es el caso de Charly Relaño, empresario desde que recuerda y en los últimos años formado en sistemas de Network Marketing y desarrollo personal. Es precisamente su bagaje profesional y su recorrido como empresario lo que, unido a sus certificaciones como “líder de líderes”, le permiten trabajar hoy acompañando a emprendedores. Porque nadie puede enseñarte algo que no haya vivido. Nadie puede guiarte por un camino que no haya recorrido antes, aprendiendo tanto del éxito como del fracaso.

¿Qué lleva a Charly Relaño a interesarse por el desarrollo personal?

Siempre digo que hay dos nacimientos en la vida: uno el momento en el que naces y otro aquel en el que comprendes qué haces aquí. A mí lo segundo me ocurrió a raíz del fallecimiento de mi padre. Ese golpe a nivel personal me hizo reflexionar en torno a qué quería hacer en esta vida y descubrí la vocación de enseñar a los demás a emprender en base a mi propia experiencia, actuando como un mentor-coach. Aprendí

que la clave del éxito está en ayudar a los demás a lograr su propio éxito.

Actuando como un mentor-coach...

Sí. El Mentoring requiere de la experiencia necesaria para demostrar que lo que puedes enseñar antes lo has hecho tú, pero además necesita que se apliquen conocimientos específicos, como herramientas de coaching y PNL, que permitan al cliente conseguir aquello que se proponga. En mi caso, me apoyo además en la hipnosis -en mi concepto

de Hipnoempowerment- como método por el cual desarrollar nuestro máximo potencial. Todo está en nuestro interior, por lo que si queremos avanzar en pos de nuestro éxito y felicidad debemos localizar todo lo que hemos aprendido, experimentado y oído a otros y empezar a sacarle provecho. En base a todo ello, mi propuesta es una vuelta de tuerca más, basada tanto en mi experiencia personal y profesional como empresario, como lo aprendido en la universidad y en estos años de formación en materia de desarrollo personal. Porque para emprender hay que tener claro el proyecto pero también debe ser correcta la preparación y la actitud...

¿El problema de un proyecto puede no estar en la idea en sí, sino en las personas?

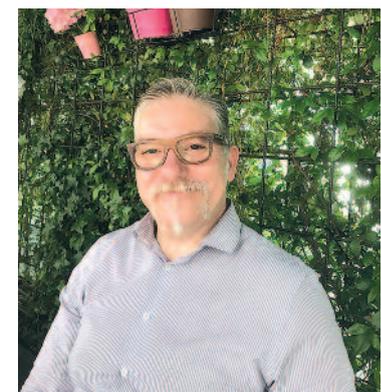
Trabajando con emprendedores he comprobado que en más del 90% de los fracasos la culpa no había sido del proyecto sino de que la persona no estaba preparada para emprender. Y en esto

hay algo muy cultural en España que marca: la gente está acostumbrada a conformarse con menos de lo que podría conseguir, a poner un precio a su vida, que es el de su sueldo y para emprender hay que cambiar eso. La realidad dice que el 98% de las start up fracasan en el dos primeros años de vida y no es únicamente porque los productos o los servicios que ofrecían fueran más o

menos acertados sino porque ese emprendedor seguramente no había trabajado su desarrollo personal. Y es que no hay desarrollo profesional si no hay desarrollo personal antes. No se puede construir una torre sin los cimientos adecuados: hay que prepararse con inteligencia emocional y aplicando las técnicas adecuadas en el marco del mentoring y el coaching para que el proyecto vaya creciendo y para que el emprendedor desarrolle su resiliencia, aprendiendo a no rendirse ni siquiera ante al fracaso. Decía Edison “no fracasé, solo descubrí 999 maneras de cómo no hacer una bombilla”. Eso antes de llegar a la 1000, que era la bue-



Charly Relaño



na. El éxito llega cuando antes te has equivocado. El miedo a equivocarse coarta la decisión de emprender y eso es un error porque del fracaso se aprende.

¿Emprender es una responsabilidad de todos?

Sin duda, el cambio que todos esperamos en la sociedad y en el mundo está en manos de los emprendedores. Un sueldo fijo da seguridad y cubre las necesidades básicas pero es importante también plantearse gestionar algo por uno mismo, como una fuente de ingresos añadida que poco a poco pueda dar un resultado y contribuir a que todo mejore. Y en ese camino es importante apoyarse en un mentor, en unos “hombros de gigante” con una experiencia demostrable, base del mentoring, y las herramientas adecuadas para cubrir las necesidades de cada emprendedor.

Entrevista **MARÍA LOBO** DIRECTORA DE LA ESCUELA INTERNACIONAL DE COACHING CUÁNTICO

“El coaching cuántico no opera con creencias sino con elecciones de cada instante”



Sus estudios de cirugía y su pasión por materias como la física cuántica y la neurociencia llevaron a María Lobo a desarrollar la teoría del coaching cuántico. Hace dos años creó la primera escuela internacional que forma a personas interesadas en esta materia, que explora el alma de los individuos antes de plantear sus objetivos.

¿Qué es el coaching cuántico?

El coaching cuántico es una resignificación del coaching, porque, según evoluciona, la humanidad va demandando que se actualicen cosas que antes eran funcionales y ya no. El coaching convencional se centra en el objetivo, lo define bien y dosifica los pasos para alcanzarlo; es un proceso que empieza desde fuera, analizando qué quiere el individuo y cómo lo puede conseguir. En cambio, el coaching cuántico empieza de dentro y va hacia fuera. La mecánica cuántica es la materia que estudia las partículas subatómicas, y el coaching cuántico parte de que dentro de nosotros tenemos un núcleo subatómico. Los coach cuánticos vamos a ese núcleo, a la esencia del individuo, y desde ahí definimos con él lo que quiere. Apuntamos y el tiro va directo. No se trata de plantear objetivos que, cuando los conseguimos, la persona descubra que no es lo que realmente quería, sino de hacer una auditoría de la esencia de esa persona para, desde ahí, trazar

acciones concretas, con una estructura interior bien construida, para lograr que sea más funcional en su vida. El coaching convencional tiene muchas herramientas, pero el coaching cuántico tiene una sola que es el propio individuo.

“El coaching convencional tiene muchas herramientas, pero el coaching cuántico tiene una sola que es el propio individuo”

¿Y por qué es diferente lo que descubre el individuo sobre sí mismo?

Hay una grandísima diferencia. La mayor parte de los objetivos que nos planteamos vienen de creencias sociales y familiares, pero realmente no tienen nada que ver con lo que anhelamos. Muchas veces empre-

demus objetivos basados en esos cánones para lograr el éxito y llegar a un estatus, pero a lo mejor lo que nuestra esencia nos pide es irnos al Sáhara. Ésa es la diferencia, que hasta que llegamos al núcleo y conectamos con él, con lo que nos apasiona, con nuestro verdadero yo, no emprendemos ni un solo paso. El coaching convencional funciona con creencias limitantes y potenciadoras, pero el humano es un ser orgánico, cambiante a cada instante, y el coaching cuántico, en cada instante, va a conectar con lo que quiere su esencia, hace una actualización constante porque no se agarra tanto a una estructura. El coaching cuántico no opera con creencias, sino con elecciones de cada instante, es mucho más dinámico.

¿Cómo llegó al coaching cuántico?

Desde los cinco años era cuántica y no lo sabía. Estudié podología y me especialicé en cirugía del pie. Como mi pasión era la física cuántica, en mis vacaciones me iba a Was-

hington a estudiar en escuelas de verano, y también me formé en neurociencia, que tiene mucho que ver con el coaching, porque estudias cómo funciona el cerebro, el sistema nervioso, y explica muchas reacciones humanas a través de la biología. Todos esos conocimientos, más mi afición por las antiguas escuelas de sabiduría, fue como un compendio y vi que todos al final hablaban de lo mismo. Cuando llegué al mundo del coaching, con todo el bagaje que tenía, sentí que le faltaba profundidad, y entonces hice una fusión de todos esos conocimientos con un lenguaje muy accesible para estructurar lo que es el coaching cuántico.

Tras desarrollar la teoría, abrió la Escuela Internacional de Coaching Cuántico.

Trabajo como coach cuántica a nivel empresarial y personal, también soy conferenciante, y ya impartía formaciones de coaching convencional y de coaching cuántico en otros centros. La Escuela de Coaching Cuántico la abrí hace dos años, es la única que hay a nivel internacional. En ella formamos a personas interesadas en esta especialidad. La formación principal que impartimos es el Máster de Experto en Coaching Cuántico, que tiene una duración de un año y medio. Tenemos una sesión presencial al mes, en Madrid, además de tutorizaciones online en directo. Tenemos ya dos promociones, con sólo 18 alumnos cada una porque no quiero masificarlo, es un trabajo muy personalizado. Ahora estamos creando un formato online del mismo máster, porque nos lo ha demandado mucha gente de otros países. Además, damos conferencias e impartimos cursos modulares y especializaciones como el coaching cuántico educacional y el ejecutivo. Cuento con un equipo fantástico y de la formación hasta ahora me he ocupado yo, pero para las próximas promociones ya va a haber antiguos alumnos que me van a ayudar, porque no me puedo clonar. Ya he formado a unos 150 alumnos, por-

“Trabajo como coach cuántico a nivel empresarial y personal, también soy conferenciante, y ya impartía formaciones de coaching convencional y de coaching cuántico en otros centros”

que el máster ya lo impartía antes en otras escuelas de coaching.

¿Abarcan otras disciplinas en la escuela?

Actualmente acabo de crear también la Escuela de Líderes Cuánticos, donde EL PARADIGMA ERES TÚ (www.tualtafrecuencia.com). En ella formamos a personas que ya han alcanzado un liderazgo en su día a día, y lo hacemos desde esa profundidad, desde ese factor humano. Es una escuela más dirigida a empresas y a personas que estén asumiendo actualmente una responsabilidad con mucha gente a su cargo. Y como primicia deciros que estamos lanzando la Escuela Cuántica de Mujeres Líderes, el liderazgo basado en el emponderamiento emocional femenino, la herramienta intrínseca y más desvalorizada del universo existencial de la mujer, la verdadera alquimia de donde saldrá esa energía todopoderosa para la propulsión de la emancipación de las mujeres y niñas. Además, hemos iniciado otra formación online, y en septiembre la haremos también presencial, que se llama Estado Cuántico. Está orientada a personas que quieran poner en práctica de una forma más inmediata los conceptos de la cuántica en el día a día, ya sea en su empresa, en su casa, con su pareja o con sus hijos, porque abarca todas las áreas. El estado cuántico irradia a todas las áreas de tu vida.

Algunos psicólogos califican el coaching de intrusismo profesional.

Para mí el coaching cuántico suma, tanto a la psicología como al coaching convencional, no veo que esté en contraposición, sino que los complementa y completa. La psicología me parece brillante, el coaching convencional también, y si no hubieran existido yo no estaría aquí. Pero la sociedad demanda actualizaciones, y por eso apareció el coaching cuántico, que enriquece todo lo anterior.

Dentro del coaching también hay quien habla de intrusismo.

La coherencia y la integridad no necesitan de justificación. Los paradigmas de menor integridad y la incoherencia se caen por su propio peso, lo estamos viendo a todos los niveles: económico, político... Yo no me preocuparía tanto del intrusismo sino de la coherencia e integridad del propio coach. De hecho, hubo un momento de mucha oferta, pero ahora van quedando los que realmente son coherentes e íntegros con lo que dicen, hacen y practican.

Entrevista IGNACIO DÍAZ DE MERA CEO DE GMD SOLUTIONS

“Nos hemos posicionado como una de las ingenierías de referencia en el sector retail”

GMD Solutions es una empresa de ingeniería en crecimiento. Creada en 2012 por cuatro ingenieros especialistas en distintas áreas, y gracias a la confianza de sus clientes, es hoy una empresa con alcance nacional y proyección internacional.

En el marco de su especialización ¿En qué tipo de proyectos trabajan?

Desarrollamos proyectos de ingeniería, en diversos ámbitos, con tres áreas principales de negocio: Oficina Técnica, Eficiencia Energética y Diseño Industrial e I+D. Nuestra Oficina Técnica se encarga de la redacción y gestión de proyec-



tos integrales (Project management) de establecimientos, tanto comerciales como industriales y todo tipo de instalaciones, así como de la dirección de obras y gestión de licencias. Por otro lado, el departamento de Eficiencia Energética gestiona proyectos de iluminación, mejoras en sistemas de producción de energía, auditorías energéticas y certificaciones. Y desde el área de I+D desarrollamos proyectos a medida, desde la conceptualización de la idea hasta la gestión de la fabricación.

Queremos seguir impulsando nuestros proyectos de I+D, que marcan el origen de la compañía, y continuar desarrollando productos propios, como nuestro sensor de seguimiento solar.

¿A qué tipología de clientes se orientan?

Nos hemos posicionado como una de las ingenierías de referencia en el sector retail, con la ejecución de más de 25 establecimientos para marcas de gran alcance, como Decathlon y Hugo Boss. En el caso de los proyectos de Oficina Técnica, nuestros clientes son fondos de inversión, marcas internacionales de retail o quien quiera que desee abrir un establecimiento. En Eficiencia Energética, trabajamos para inmobiliarias y empresas del sector terciario (centros comerciales y de ocio, hoteles, restaurantes, etc.); y en I+D y Diseño Industrial, para empresas de mecanizado y fabricación de componentes industriales, así como empresas o particulares que deseen desarrollar un producto.

¿Sobre qué valores asientan su filosofía y el éxito de la empresa?

Creemos que el éxito de nuestra empresa radica en la profesionalidad y en una filosofía de trabajo 100% centrada en las necesidades de nuestros clientes. Somos un equipo joven, integrado por técnicos especializados en diversos campos, que trabaja mano a mano con el cliente y todos los aliados involucrados en cada proyecto con el objetivo de obtener resultados que nos favorezcan a todos los involucrados. Tenemos un reparto eficiente del trabajo, que nos permite unir nuestra experiencia como profesionales para que cada uno aporte lo mejor de sí a cada proyecto. También creemos que en nuestro crecimiento ha sido fundamental nues-

tra cercanía, disponibilidad y la empatía con la que hemos abordado y construido a lo largo de estos años las relaciones con nuestros clientes.

¿En qué proyectos están inmersos actualmente?

Estamos terminando, para nuestro cliente Corpfín Capital Retail Parks, la obra de un parque comercial en Alcorcón que incluye el restaurante más grande de España, con más de 3.000m² de instalaciones. También estamos gestionando la adecuación de tres nuevos establecimientos para una de las mayores multinacionales del sector del retail, junto con la reforma de un almacén logístico de más de 20.000m². A su vez, llevamos a cabo la gestión del proyecto de ejecución de una urbanización de villas de lujo en la Costa del Sol. Y también estamos trabajando en la auditoría de Eficiencia Energética de todos los establecimientos a nivel nacional de una conocida cadena de restauración. A la par, apostamos por la internacionalización de algunos proyectos de Oficina Técnica.



www.gmdsol.com

Entrevista MIGUEL ÁNGEL GUTIÉRREZ DIRECTOR DE PROYECTOS, OBRAS Y MANTENIMIENTO
MARIO GALVÍN DIRECTOR COMERCIAL DE ARYSE INFRAESTRUCTURAS

“Tener una plantilla con experiencia nos permite afrontar proyectos muy dispares”

Con 28 años de experiencia en el mercado de las telecomunicaciones, Aryse Infraestructuras ha evolucionado para ofrecer soluciones a sus clientes que abarcan todos los servicios implícitos en las instalaciones. Incluso ofrece proyectos llave en mano, y presume de hacerlo con una plantilla propia, motivada y experimentada.

¿Cómo ha evolucionado Aryse I. en casi tres décadas?

Comenta Miguel Ángel Gutiérrez que “Aryse I. empezó como una Ingeniería de Cableado Estructurado. Pero atendiendo la demanda de nuestros clientes, nos ha llevado a ofrecer soluciones en diferentes áreas, como Electromecánica, Climatización, Sistemas Contraincendios, Electricidad, Sistemas y Comunicaciones, e incluso el área de Arquitectura Interior. Porque muchas veces nuestros clientes nos piden un único interlocutor, por lo que podemos ofrecer las diferentes soluciones a un proyecto global. Somos una empresa tecnológica orientada al servicio del cliente, de ahí que tengamos tantas especializaciones”. Aryse Infraestructuras ha tenido va-

rios cambios de nombre en su larga historia. De hecho, está ahora en periodo de renovación y pronto se llamará INGELION.

¿Cuál es su área de influencia?

Nuestra oficina central está en Ajalvir (Madrid), y tenemos delegaciones en Barcelona, Sevilla y Pamplona. Desde ahí atendemos a toda España y también hacemos proyectos en otros países. Explica Mario Galvín que “incluso se han realizado proyectos de Ingeniería en Cuba, Francia, Argelia, etc. El objetivo para INGELION el año que viene es posicionarse en Portugal abriendo una delegación en Lisboa, muy solicitada por nuestros clientes. Cuando nuestros clientes crecen, crecemos con ellos”.



De derecha a izquierda: Mario Galvín, director comercial, Jesús Rodríguez, CEO de la compañía y Miguel A. Gutiérrez, director área Gestión Proyectos, Obras y Mantenimiento

¿Quiénes son sus clientes?

Tenemos clientes en sectores muy tecnológicos y exigentes como Data Center, clientes en entornos diversos y también críticos como Factorías, Logística, Retail, Banca, Seguro, con los que llevamos trabajando muchos años y están muy a gusto trabajando codo con codo con INGELION. Hay un dato que recalca Miguel Ángel y es que “nuestro perfil de empresa debe ser muy flexible para nuestros clientes, porque tenemos mucha cintura a la hora de acometer proyectos,

y tenemos un departamento de ingeniería que diseña cada proyecto en función de las necesidades de cada cliente”.

¿Qué les diferencia de sus competidores?

Somos una empresa muy atípica, el modelo empresarial actual es el de la subcontratación, nosotros hacemos el 95% de los proyectos con recursos propios. En este aspecto hace especial hincapié Mario Galvín: “Los proyectos los realizamos con

nuestros propios técnicos, y nuestra plantilla tiene una media de 40 años porque no discriminamos a la gente por su edad, sino que valoramos su profesionalidad. Tener una plantilla con esa experiencia nos permite afrontar proyectos muy dispares. Para nosotros el bienestar del empleado es una línea maestra, se tiene que encontrar a gusto en la compañía (ideología inculcada por el CEO de INGELION Jesús Rodríguez), porque eso redonda también en el bienestar del cliente. Tenemos clientes muy fieles, algunos llevan más de quince años con nosotros, conocen a nuestros empleados y ellos conocen al cliente y sus necesidades”.

¿Qué novedades tienen en marcha?

Acabamos de iniciar un proyecto que llamamos Mentoring en las áreas de Sistemas de Comunicaciones, Eléctrica y Mecánica. Consiste en patrocinar a jóvenes, sobre todo ingenieros eléctricos, mecánicos y telecos, que hacen prácticas remuneradas en la empresa y además les pagamos un máster online relacionado con su especialización y compatible con que vengan a trabajar a diario a INGELION. El objetivo es generar cantera para que en el futuro pasen a formar parte de la plantilla.

www.aryse.eu

Entrevista FERNANDO ROMERO DIRECTOR GENERAL DE EDF SOLAR

“Las pymes harán fuerte el autoconsumo energético”

Energía, Innovación y Desarrollo Fotovoltaico (EDF Solar) es la empresa líder en el sector de autoconsumo energético industrial basado en fotovoltaica en España, con más de 700 proyectos desarrollados en los últimos 11 años en toda la geografía nacional. Actualmente se encuentra en fase de expansión internacional y preparando la futura salida al MAB.

Tras más de una década de trabajo en el sector fotovoltaico, ¿en qué aspectos considera que han sido innovadores?

Buena pregunta, de hecho, en varias ocasiones nos hemos formulado la misma pregunta, sobre todo cuando analizas el sector y compruebas que siguen la estela.

No nos consideramos visionarios, ni hemos inventado un modelo de generación inexistente, ¡qué va! lo que sí hemos hecho es analizar el posible mercado, fijar nuestro objetivo, marcar metas asequibles y, por supuesto y lo más importante, crear para conseguirlo.

Quizá nuestra principal innovación es que hemos conseguido formar un grupo de excelentes profesionales de diversos sectores, que aportan perspectiva a un modelo de negocio que carecía de profesionalización en gran parte de aspectos presentes en el día a día de nuestra actividad. El equipo de EDF Solar está compuesto por abogados, economistas y físicos, entre otros perfiles, y no solo por

“Estamos orgullosos de haber desarrollado las cinco instalaciones de mayor potencia de España en cuanto a autoconsumo se refiere”



los imprescindibles ingenieros mecánicos o eléctricos. ¡Hasta contamos con un doctor en física y astrofísica!

Las cifras conseguidas hasta la fecha son realmente abrumadoras: más de 730 proyectos realizados, más de 1.070 MW generados y casi 180.000 paneles solares instalados. ¿Qué volumen de emisiones de CO₂ han evitado a la atmósfera?

Son datos, sin más. No nos fijamos en ellos. Para nosotros es una forma de vida y estos números forman parte de un proceso y entendemos que todavía son muy pobres en un país como España, donde lo normal sería que nuestros datos no fueran más allá de una simple anécdota. Aunque sí es evi-

dente que las toneladas de CO₂ que dejamos de emitir ayudan en la lucha contra el cambio climático o en la disminución de la dependencia de los combustibles fósiles.

Lo que ocurre es que para que esto realmente cambie es necesario que exista un compromiso y una concienciación por parte del Gobierno para cumplir con las directivas europeas o el Pacto de París y no seguir siendo, por desgracia, el país de la UE que más ha aumentado porcentualmente las emisiones de CO₂ este año. En esto sí que somos líderes....

¿Qué ahorros han obtenido las empresas y organismos que han trabajado con ustedes?

Desde ahorros del 70% del consumo de energía hasta el 4%. Todo

“España es el país de la UE que más ha aumentado porcentualmente las emisiones de CO₂ este año. Es necesario un compromiso por parte del Gobierno”

es relativo. Depende de varios factores, como la cantidad de energía que consume la industria, la superficie disponible para instalar los paneles, el régimen de consumo, la inclinación de los módulos, etc. Todas estas variables conllevan que cada proyecto sea diferente y que, por tanto, no podamos fijar unos patrones para cada industria. Precisamente hoy mismo nos ha llamado un cliente que en los dos últimos meses ha reducido su consumo en un 82% en periodo diurno. Es un dato muy interesante ya que, debido a las últimas informaciones dirigidas a crear incertidumbre, nos estamos encontrando situaciones en las que es más complicado hacer ver a los clientes la necesidad de optar por alternativas eficientes, rentables y sostenibles, que como se comprueba a posteriori, aumentan la competitividad y la autonomía de sus empresas.

¿El autoconsumo energético ya no es territorio exclusivo de las grandes compañías? ¿Pueden las pymes beneficiarse de estos ahorros?

Es que es justamente en las pymes donde se va a hacer fuerte el autoconsumo, pues es, con total seguridad, donde se aprecia una mayor incidencia del autoconsumo sobre la factura de electricidad. Este gasto mensual en energía no es que deje de existir, pero sí conseguimos una importante reducción, lo que hace que su repercusión en el balance deje de ser una partida importante y pase a ser una previsible, con una mayor capacidad de control del gasto por parte de las pymes.

¿Qué obras más significativas podríamos destacar?

Estamos orgullosos de haber desarrollado las cinco instalaciones de mayor potencia de España en cuanto a autoconsumo se refie-

re, con potencias entre los 1,3 MW y los 800 KW, aunque para nosotros cualquiera de las más de 700 instalaciones, son significativas.

Además, en estos momentos estamos ejecutando la instalación aislada de mayor potencia nacional, de 730 KW y también somos responsables de la dirección técnica del mayor proyecto de energía solar de Latinoamérica, con una potencia de 315MW en Jujuy (Argentina).

En cuanto a la energía eólica, ¿qué ventajas ofrecen los aerogeneradores domésticos?

La eólica es interesante. Ha reducido costes, pero todavía tiene que reducirlos bastante más en el ámbito doméstico al igual que el almacenamiento. Lo que ocurre con la eólica es que son zonas muy concretas donde es factible su operación, cosa que con el sol es diferente, por decirlo de alguna manera, es más predecible y gestionable.

Siendo la principal empresa de autoconsumo de energía solar fotovoltaica de España, ¿qué les queda por hacer?

Pues nos queda todo por hacer, acabamos de empezar. El autoconsumo aún no ha comenzado a implementarse de forma generalizada, aunque estén seguros de que seremos nosotros quienes lidereemos esta transición. Es evidente que lo haremos otorgándole un precio justo a las instalaciones, promoviendo la competitividad y priorizando el valor añadido para que el sector se profesionalice.

Lo que nosotros no podemos permitir es que se vuelva a crear una burbuja de precios, como se pretende desde muchas partes del sector, haciendo más difícil la inversión en estos activos. Por ello, este mismo año volveremos a reducir costes y, por ende, los transferiremos directamente al cliente final.

Este año está siendo un año de consolidación, con más de 300 proyectos en fase de ejecución en autoconsumo y con el comienzo de una nueva unidad de negocio centrada en la generación, con más de 40 MW para suministrar energía directamente a nuestros clientes. Otro punto clave es la consolidación de las 10 delegaciones nacionales, aspecto fundamental para nuestro modelo de negocio.

Además, contamos con la salida al MAB a finales de 2018-principios de 2019.



AppHome La aplicación que cambiará la forma de encontrar tu hogar



Gabriela Fernández, joven emprendedora de éxito, innova en el sector inmobiliario con AppHome, una app para comprar, vender o alquilar casa más fácil.

El mercado inmobiliario sigue tratando de dar respuesta a los retos que le plantea la sociedad. La forma en la que ahora buscamos casa no tiene nada que ver con los métodos que se empleaban en décadas pasadas. Pero vamos más

allá de buscar casa por Internet en portales inmobiliarios, no hablamos de eso, ya que la verdadera innovación reside en la palma de nuestra mano, en el smartphone como aliado para encontrar nuestro lugar ideal para vivir.

Ahora la búsqueda de casa o pi-

cos se convierte en una experiencia completa en sí misma, gracias a que tenemos toda la información a nuestro alcance para tomar la mejor decisión. En este contexto nace la aplicación móvil que cambiará para siempre la forma en la que nos enfrentamos a esta búsqueda de hogar: AppHome revolucionará la manera de encontrar casa a través de una experiencia rápida, intuitiva y 100% smartphone.

AppHome es la primera aplicación de oferta inmobiliaria que nace en un entorno 'Mobile-First', algoritmo de Google que da prioridad al diseño y el desarrollo web adaptado a dispositivos móviles. El equipo de AppHome pretende ofrecer a los usuarios la mejor experiencia posible para que encuentren su hogar de forma eficaz. AppHome piensa en el usuario desde el uso de un smartphone y no desde una web.

Más allá del piso céntrico y soleado

Cuando buscamos un inmueble, para comprar o alquilar, nos fijamos en muchas variables: precio, número de habitaciones, ubicación, servi-

cios que ofrece la zona, cercanía al trabajo, etc. Pues AppHome va un paso más allá para que consigas acertar. ¿Cómo lo logra? Creando una comunidad de usuarios que a través de sus opiniones y sugerencias nos ofrecen una visión real sobre la zona en la que se encuentra el inmueble en cuestión.

Sin embargo, tal y como nos explican desde AppHome, estos desafíos son únicamente una parte inicial del proceso de funcionalidades programadas para sus usuarios. "Vamos despacito y con buena letra, pero estamos seguros de que seremos un referente a la hora de encontrar el hogar perfecto para vivir", afirma Gabriela Fernández, CEO de AppHome.

Aquellas personas que estén pensando en poner en alquiler o en venta un inmueble, también encontrarán en AppHome una nueva comunidad a la que ofrecer sus viviendas.

¿Quién es Gabriela Fernández?

Gabriela es licenciada en Diseño, máster en Interiorismo, en Comunicación y en Gestión de Empre-

sa; también está formada como Perito Judicial de Tasaciones Inmobiliarias. Además de haber trabajado en grandes grupos empresariales como Eroski o Inditex, cuenta con una importante experiencia en emprendimiento, de hecho, AppHome es su cuarta empresa emprendida. En 2011 fue convocada al premio Joven Mujer Emprendedora.

Originaria de A Coruña, en 2015 AppHome se trasladó a Madrid. "Después de dos años trabajando en el sector inmobiliario y ver un nicho de mercado en donde los portales han nacido como web y están alejados de las tecnologías y funcionalidades actuales, decido emprender un ambicioso y novedoso proyecto: renovar e innovar en el sector inmobiliario a través de AppHome", concluye la CEO. Y lo está consiguiendo. Estaremos atentos a este nuevo proyecto inmobiliario que apuesta por la tecnología móvil como aliada para encontrar el lugar ideal para vivir.



Entrevista ALEJANDRO ILLÁN RESPONSABLE DE A&J HOME SYSTEMS

“La gente no renunciará al nivel de confort que ofrece la tecnología en el hogar”

A&J Home Systems es una empresa especializada en el diseño y a la realización de proyectos de domótica, audio y video para el ámbito residencial. Hablamos con su responsable, Alejandro Illán.

¿Como nació A&J Home Systems?

La experiencia acumulada durante años por una empresa familiar especializada en la compra de activos y la reforma de viviendas de lujo hizo que percibiéramos una cada vez mayor necesidad de implementar la tecnología en nuestros proyectos. Hace ahora cinco años decidimos poner en marcha A&J Home Systems para dar respuesta a esa realidad centrada en el campo de la domótica y nuevas tecnologías.

¿Qué servicios ofrece la empresa?

Poco a poco hemos ido ampliando la oferta que ponemos a disposición de nuestros clientes, pero siempre con un denominador común: el uso de la última tecnología. En este sentido, trabajamos en áreas como la domótica de la casa inteligente, el audio y video multiroom, las redes y la seguridad informáti-

ca, sistemas de video vigilancia y, sobre todo, los cines dedicados. El reto que nos planteamos desde el principio fue ofrecer a cada cliente una solución a sus deseos, empleando para ello productos de primera calidad y todo el conocimiento de nuestros técnicos.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos sobre todo para clientes particulares que quieren disfrutar en su hogar de las comodidades y el valor añadido que ofrecen la domótica, el audio y video en la actualidad. Analizamos sus necesidades, escuchamos qué buscan y diseñamos un proyecto a su medida para hacer realidad sus deseos. El tiempo ha hecho que también acudan a nosotros prescriptores que quieren incorporar la tecnología en sus proyectos. Hablo, sobre todo, de arquitectos, decoradores y constructoras.



¿Únicamente en el ámbito residencial?

El sector residencial es el más importante para nosotros, pero también realizamos proyectos en locales comerciales, hoteles, sedes corporativas y sector industrial. Un ejemplo de ello sería el tratamiento acústico de los restaurantes, que a partir del estudio de la sala nos permite instalar paneles acústicos que mejoran el bienestar y el confort de los clientes.

¿Qué diferencia a A&J Home Systems de sus competidores?

En primer lugar, el servicio al cliente, que siempre es cercano, rápido y eficaz. Y en segundo lugar, la integración de marcas de primer nivel como pueden ser; Sonance, Meridian Audio, Future Automation, Waterfall Audio, Artcoustic, James Sound, Crestron, Hager y muchas más. Una flexibilidad que ha hecho que muchos clientes lleguen recomendados

por quienes nos habían encargado proyectos con anterioridad. Además, recientemente hemos acondicionado una nave en San Sebastián de los Reyes donde hemos instalado un showroom que incluye, además de toda la tecnología que somos capaces de ofrecer, tres cines dedicados con otras tantas configuraciones diferentes para que quienes nos visiten comprueben en primera persona qué somos capaces de ofrecerles. Además, mantenemos abierta nuestra sede del número 102 del Paseo de la Castellana, donde también podemos atenderles.

¿La domótica ha llegado para quedarse?

Sin duda. Siempre pongo el paralelismo del coche manual –el que hemos tenido siempre– y el automático. Cuando un conductor prueba la comodidad del segundo no suele querer volver al primero. Con la domótica ocurre igual; será difícil que la gente quiera renunciar al nivel de confort que puede ofrecernos en el hogar la tecnología que tenemos hoy. Nuestro reto para el futuro consiste en seguir apostando por la calidad y acompañar a los clientes en los tres ámbitos que mejor conocemos: la domótica, el audiovisual y los cines dedicados.



www.ajhomesystems.com
Tlf: 669 120 780

Entrevista YOLANDA FERNÁNDEZ-BARREDO SEVILLA FUNDADORA, ANTONIO GARCÍA SÁNCHEZ DIRECTOR GERENTE Y JOSÉ RAMÓN GIMÉNEZ-CASSINA BASAGOITI DIRECTOR TÉCNICO DE FB Y ASOCIADOS

“Nuestra experiencia nos permite comprobar cuándo estamos ante un siniestro o ante un hecho no previsto”

La labor de los peritos es poco conocida para el común de los ciudadanos, y sólo es puesta en valor cuando se sufre algún accidente. Se trabaja para distintas compañías de seguros, de forma externa, a fin de garantizar la independencia del resultado de las investigaciones. Los principales responsables de FB y Asociados, firma especializada en siniestros complejos, explican la forma de trabajar que los ha convertido en un referente para los clientes que buscan resultados rigurosos.



¿Es difícil interpretar el informe de un perito?

Cuando redactamos nuestros informes, tenemos cuidado en llegar tanto a personas con perfil técnico como a las que no lo tienen. No obstante, éste es un mundo muy especializado y nuestro trabajo es recibido generalmente por alguien que sabe de qué estamos hablando. Necesitamos los conocimientos técnicos para saber lo que ocurre, pero también la capacidad de exposición para explicarlo, por ejemplo, en un juicio.

¿En qué tipo de siniestros trabajan?

Estamos especializados en siniestros complejos, sobre todo los relacionados con edificación, ferroviarios, energías renovables, incendios, robos, averías de maquinaria... todo tipo de instalaciones. Nuestro equipo es pluridisciplinar, está compuesto por arquitectos, arquitectos técnicos, ingenieros de caminos e industriales, abogados, economistas, un geólogo y, si necesitamos algún especialista determinado, contamos con colaboradores externos, incluso médicos, porque hemos desarrollado investigaciones, por ejemplo, sobre legionella, en la vertiente que tiene que ver con las instalaciones. Trabajamos en España y Portugal, y como singularidad realizamos peritaciones analíticas de documentación (requiriendo la que es precisa y procediendo a su estudio), con resolución vía telemática, con compañeros en otros países.

¿Qué cuentan en sus informes?

Nuestro objetivo es exponer, de la forma más documentada posible, de forma justificada y técnica, los hechos y sus consecuencias, evaluar la solución y sus implicaciones. Entre las diversas derivaciones que puede tener un siniestro pueden darse los daños personales y materiales. En todos los ámbitos el enfoque es la averiguación de la causa, exponer qué ha ocurrido, las circunstancias en que se ha desarrollado y por qué ha pasado. Una vez conocido cuándo, cómo y por qué, se puede determinar el alcance de los daños, y su valoración, si son repercutibles y, por lo tanto, si hay responsabilidades de terceros...

¿En qué se diferencian de sus competidores?

En este gabinete todos coincidimos en que queremos trabajar según el proceso que da lugar a la suficiencia investigadora cuando se realiza un doctorado, para poder saber qué ha ocurrido y dar a nuestros clientes los argumentos que les permitan tomar una decisión fundamentada. La principal diferencia es que sabemos qué documentación pedir y cómo suplirla cuando no nos la dan, sabemos interpretar y cruzar los datos, lo que requiere una lectura completa de toda la información. Nos diferenciamos por la manera de acometer las investigaciones porque nuestra formación y experiencia nos permite detectar enseguida la causa origen de un siniestro, gracias a que formamos equipos pluridisciplinarios para



acometer las investigaciones. Contrastamos las investigaciones y las opiniones, y eso nos da una capacidad de generar una respuesta fundamentada, como característica propia de nuestro Gabinete.

¿Tienen muchos competidores?

Hay muchos gabinetes periciales, pero también hay bastante intrusismo. Cualquier técnico, sin una formación específica, hace informes periciales sin atender a la profundidad necesaria para acometer los temas, en función de lo que se requiere en cada caso. Con la crisis, han entrado muchos profesionales que se dedicaban a otros sectores (como la ejecución de obras o el diseño), compitiendo a la baja. Por suerte, las compañías tienen claro cómo seleccionar la excelencia y por ello no siempre prima lo más barato. Esa excelencia se va consiguiendo paulatinamente, y desde hace unos años,

tras la implantación del Plan Bolonia, han surgido los estudios específicos a través de cursos y másteres que dan a conocer la profesión de perito y su desarrollo en diferentes sectores del mercado.

¿Qué experiencia tienen en este gabinete?

FB y Asociados lleva ya 22 años en el mercado, y la media de antigüedad de la plantilla está en diez años, lo que garantiza la experiencia y el seguimiento del método de trabajo. Todos los profesionales del equipo han desarrollado trabajos profesionales previos en otros sectores, incluida la docencia; de hecho, esto último influye de forma determinante en que se aplique una formación interna para los peritos junior que dura mínimamente dos años. El respeto profesional hacia el trabajo desarrollado y el compromiso con la excelencia, nos lleva a que

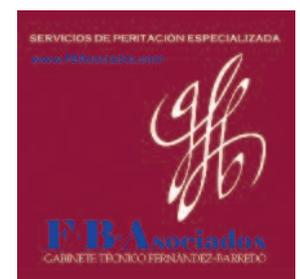
desde el minuto cero, los técnicos junior firman conjuntamente con sus tutores los informes en los que trabajan, porque es el modo de asumir que se han de responsabilizar del trabajo hasta que sean capaces de trabajar solos o, por el contrario, si no se han podido adaptar al sistema de trabajo del Gabinete, se evidencia la situación que impide esa colaboración y se concluye la misma.

¿Qué herramientas utilizan en su trabajo?

Fundamentalmente la documentación, los datos de campo, la interpretación fotográfica y, en general, todos los ensayos y análisis que sean precisos. Incluimos el empleo de drones operados por especialistas para zonas peligrosas o inaccesibles. Nuestra labor es exponer lo que tenemos documentado, desarrollar hipótesis y, según se puedan demostrar o no, elevarlas a tesis. En caso de no poder llegar a conclusiones claras, explicamos los motivos que impiden elevar las hipótesis a tesis. El resultado final es fiel respecto al equipo técnico que ha llevado a cabo la investigación y lo plasma en su informe final. Y no importa quién nos contrate, porque lo fundamental es el conocimiento de lo que ha sucedido, cómo está relacionado con el tipo de contrato al que están acogidos los hechos, cómo se ajusta a la reclamación planteada y, finalmente, cómo acometer una resolución técnica valorada o plantear los escenarios posibles de resolución.

¿Qué proyectos tienen para el futuro?

Estamos en un proceso de cambios en la empresa. No podemos contar mucho aún, pero influirán en la obtención de un producto más ágil sin restarle calidad ni tiempo de investigación, y también en la utilización plena de las técnicas que vamos teniendo a nuestro alcance. Se trata de ir adaptándonos a las nuevas necesidades y posibilidades del mercado, y tenemos una estructura que nos permite hacerlo. Por otro lado, estamos embarcados en otro proyecto ajeno a nuestra labor, pero con el que nos sentimos muy comprometidos dentro de la política de RSC del Gabinete, ya que somos empresa colaboradora de Anidan Kenia, una ONG que da formación a menores en una situación social límite y tiene un hospital infantil gratuito que es referencia en todo el norte de Kenia.



Entrevista ANTONIO AVILÉS CEO DE MIKELI

“En toda España se podrá acceder a Mikeli con las mismas garantías que en las oficinas centrales”

Mikeli es una inmobiliaria de lujo nacida hace doce años de la mano de Antonio Avilés que ha optado por una política de expansión basada en el modelo de franquicias. Hemos hablado con él para conocer la filosofía de trabajo de la compañía.



Mikeli nace en Santander como inmobiliaria de lujo. ¿Bajo qué parámetros y con qué filosofía creó esta empresa para diferenciarse de otras inmobiliarias del mismo rango?

Sobre todo, nos centramos en la segmentación del mercado y en la delimitación geográfica. En Mikeli solo gestionamos el 20% de las propuestas de venta que recibimos. Analizamos, valoramos y no escondemos la inviabilidad de la venta de una propiedad.

¿Cómo llegó la empresa a formar parte de la red Luxury Real Estate?

Por invitación de sus miembros. De hecho, Luxury Real Estate nos conocieron gracias a clientes mutuos y también a través de nuestras numerosas acciones de comunicación, de nuestra presencia permanente en los medios y del patrocinio de importantes eventos.

¿Qué condicionantes les han permitido entrar en esta red?

Formamos parte de la red gracias a que tenemos políticas empresariales, filosofías y valores de empresa que coinciden. Además, integrarse en Luxury Real Estate nos permite mantener nuestra personalidad propia.

Y la red les da dimensión internacional...

Por supuesto, la globalización está aquí también, en este sector. De todos modos, no todas las asociaciones son buenas ni cumplen las expectativas iniciales. Muchas son un lícito negocio lucrativo y venden humo. Siempre

hay que saber con quién asociarse y en este caso hablamos de miembros de Sotheby's, Christie's... Lo máximo, lo mejor.

Mikeli ya ha recibido algún que otro premio dedicado al sector inmobiliario, ¿qué significa para usted que es el alma máter de este proyecto tales galardones?

Es una inyección de moral impresionante recibir el reconocimiento de los más importantes líderes de opinión. Es un incentivo vital que reconozcan que haces bien tu trabajo. 'Mejor Inmobiliaria de España' en 2016 por el monográfico de La Razón en el hotel Palace Madrid, 'Premio Internacional a la Proyección e Integración' por Luxury Real Estate en Seattle ese mismo año, 'Premio al Mejor Proyecto de Franquicia' en Bilbao 2016 y Valencia 2017. 'Premio a la venta más relevante' en Aspen (Estados Unidos) en 2017... Y así hasta 20 reconocimientos que son muy de agradecer.

Hablemos de los inmuebles que los clientes pueden encontrar en Mikeli. ¿Cómo describiría estas propiedades?

Solo trabajamos lo mejor, siempre dentro de las horquillas lógicas de precio que el mercado marca. Seleccionamos mucho nuestras propiedades. Ejemplos actuales son, entre otros, el PAZO DE MEIRÁS, historia de España. Es otro pilar fundamental y motivo de satisfacción para Mikeli que importantes y reconocidos clientes confían en nuestro trabajo encargándonos

la venta en exclusiva de sus propiedades. Algo que agradecemos y que achacamos a nuestro buen hacer, a nuestra profesionalidad, a nuestra discreción y confidencialidad.

¿Qué diferentes líneas de negocio tiene Mikeli?

Inversiones..., gestión de patrimonios..., suelo..., y desde ahora también franquicias. Después de minuciosos estudios de mercado y proyectos empresariales, nos hemos decantado por esta fórmula para que nuestros innumerables clientes de toda España puedan acceder a una oficina de Mikeli con las mismas garantías y calidad de trabajo que en nuestras oficinas centrales. Es un proyecto basado en un modelo de negocio de éxito como es Mikeli. Los más altos volúmenes de facturación y rentabilidad del sector. Es mi gran ilusión ver una oficina de MIKELI en cada una de las 10 mejores calles y ciudades de España...es selectivo.

¿Se puede ser innovador en el sector inmobiliario?

Por supuesto. Innovador y también más profesional. La innovación es un tributo muy alto que hay que pagar para ser líder, y nosotros asumimos el reto. Hemos innovado en esquema empresarial, en escapatismo, en la focalización de nuestro marketing, en la relación con los clientes...

En Estados Unidos y en muchos países de nuestro entorno, ser agente inmobiliario es pertenecer a un status

Una trayectoria basada en la calidad

“Lujo, profesionalidad y éxito son los tres valores que describen a Mikeli”, explica Antonio Avilés. Él fue quien hace ahora doce años puso en marcha en Santander un modelo inmobiliario alternativo a lo que por entonces existía para dar a los clientes del lujo y el alto standing.

Desde entonces, Mikeli ha sabido labrarse una trayectoria que le ha convertido en un referente en la zona norte de España y que ha dado pie a que ponga en marcha una política de expansión basada en el modelo de franquicias.

La idea es que los clientes pueda acceder a la calidad de Mikeli y de la red Luxury Real Estate desde cualquier punto del país. El crecimiento por franquicias es, asimismo, una “oportunidad muy atractiva para los grandes inversores, así como para aquellos que buscan sumarse a un proyecto de éxito entrando a formar parte de su selecta red”, sostiene el fundador de una firma formada por un equipo de profesionales con amplia experiencia en el mundo empresarial, que sabe lo que quiere y que cree en su tarea.

profesional e implica tener vocación previa, una formación de tres años, superar un examen final y hacer prácticas con otro broker. En España cualquiera puede entrar y salir del mercado a su conveniencia. Hay caza recompensas e intermediarios por todos los sitios y esto hay que dignificarlo. Hay una falta de buena imagen social para con los agentes inmobiliario. Los empleados de Mikeli son asalariados fijos y realizan siempre una formación continuada en todos los ámbitos de la empresa: aspectos jurídicos, fiscales, mercantiles... Creemos que es vital transmitir profesionalidad para tener garantía de éxito.

¿Cuáles son los próximos proyectos con los que sueña Antonio Avilés para Mikeli?

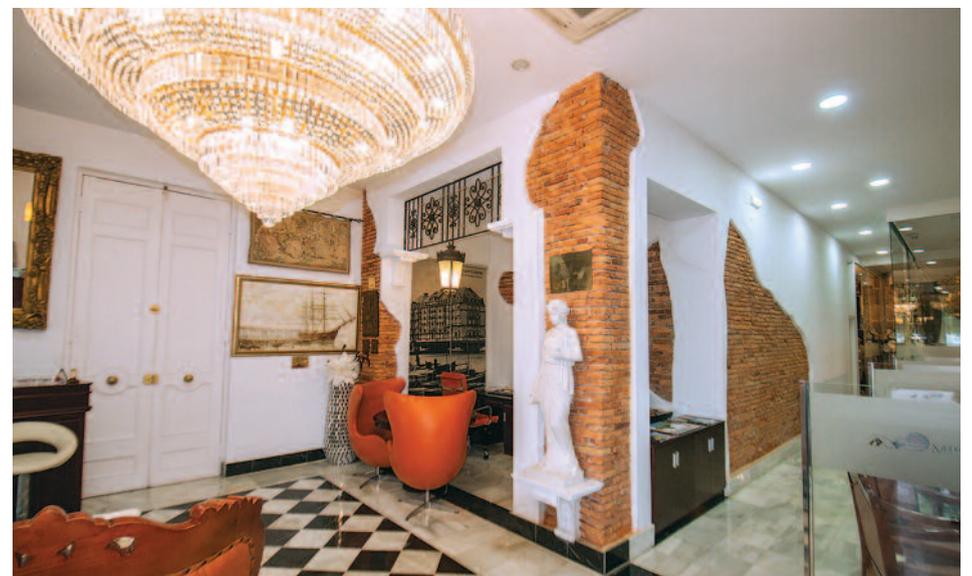
Abrir una gran oficina en la calle Serrano de Madrid. Y cuando digo “gran” es GRAN. Todo llega....



www.mikeli.es



Pazo de Meirás



Oficinas de Mikeli en Santander

Entrevista **JORGE ARTEAGA** DIRECTOR GENERAL DE GROHE ESPAÑA

“El hogar inteligente se está convirtiendo en una realidad”

La tecnología móvil y la domótica cambiarán para siempre nuestros hogares. La personalización, la seguridad y la practicidad serán aspectos cada vez más valorados, especialmente en cocinas y baños, dos espacios que recogen gran parte de las innovaciones de las casa del futuro. En GROHE trabajan por acercarnos estas últimas novedades tecnológicas para aportarnos el máximo bienestar.



Los baños y las cocinas son espacios fundamentales en un hogar. ¿De qué forma están evolucionando? ¿Hacia qué nuevos usos?

Siguiendo la línea del año pasado, los baños dejan de ser un espacio meramente funcional y entran en juego aspectos estéticos y de bienestar. Es por ello que observamos la creciente aparición de productos que responden a la necesidad del spa en casa.

En lo que a la cocina se refiere, este espacio se consolida como el centro neurálgico del hogar. Se dirige a ser un espacio de ocio, de trabajo, de salud y de relación, pues cada vez es más común ver en la decoración de interiores cómo las cocinas se abren a otras estancias.

¿Podría explicarnos en qué es innovador el producto Shower Toilet Sensia Arena y la nueva línea de Sanitarios Euro?

En GROHE estamos constantemente innovando y diseñando nuevos productos para responder a las necesidades de los clientes. Sensia Arena es el primer shower toilet lanzado por la compañía, y nace de la unión del diseño y la ingeniería alemana con la cultura japonesa del spa. Este producto representa una limpieza e higiene sin igual, además de estar diseñado para convertir el baño en uno de los lugares más limpios del hogar, ofreciendo un cuidado inteligente gracias a su limpieza personalizada, su higiene superior y su confort completo. Su atractivo no es únicamente una cuestión tecnológica, sino de estética, totalmente adaptada al mercado europeo.

Con Euro, nuestra novedosa línea de sanitarios, acabamos de introducirnos en un nuevo mercado. ¿Por qué es



“Los baños dejan de ser un espacio meramente funcional y entran en juego aspectos estéticos y de bienestar”

innovadora esta gama? Además de por abrirnos camino en un nuevo sector, los productos se han diseñado para proporcionar el máximo confort e higiene. Los inodoros, en concreto, disfrutan de tecnologías incomparables, muy limpias y silenciosas.

¿De qué forma han ampliado la gama SmartControl?

GROHE fue la primera firma del sector en desarrollar la tecnología termostática. Ésta ha evolucionado hasta llegar a materializarse en la gama SmartControl, que asegura el mayor disfrute personalizado del agua. Es muy común recomendar la instalación

de sistemas de ducha que ofrezcan al usuario un mayor confort y seguridad, y es por ello por lo que SmartControl es, sin duda, uno de nuestros superventas. Esta interfaz de ducha intuitiva se ha visto ampliada con nuevos formatos: sistemas de ducha empotrados termostáticos y mezcladores.

Por otro lado, ¿qué nuevas tecnologías incorporarán nuestras cocinas del futuro?

El hogar inteligente se está convirtiendo en una realidad, y es indudable que la tecnología móvil y la domótica ganan protagonismo poco a poco también en nuestras cocinas. Reinará la personalización para amoldar la estancia a los gustos y necesidades del usuario; los utensilios usados serán cada vez más profesionales, y realizarán diversas tareas; los electrodomésticos inteligentes nos ahorrarán multitud de funciones... Es por eso que en GROHE nos adaptamos a los nuevos tiempos y reinventamos el agua llevando a la cocina las últimas innovaciones con

nuestras griferías como GROHE Red que proporciona agua hirviendo al instante y GROHE Blue que aporta agua con o sin gas directamente del grifo.

Aunando tecnología y seguridad, ¿qué novedades han desarrollado desde GROHE para prevenir accidentes domésticos provocados por el agua?

En España un 30% de los siniestros en el hogar comunicados a los seguros en 2016 fueron causados por el agua, ya sea por filtraciones, goteras, humedades o mal estado de las tuberías. Es más, la media del coste de las reparaciones es de unos 700 €. Para combatir esta problemática, en GROHE hemos desarrollado un sistema de seguridad de agua formado por el sensor GROHE Sense y el controlador GROHE Sense Guard.

Estos dispositivos aportan mayor confort y seguridad al hogar al permitir controlar fugas de agua y roturas de cañería. También alertan de la formación de hielo y permiten tener un control constante de la temperatura y la presión. Todo en cualquier momento y desde cualquier lugar.

¿Qué nuevas ventajas aporta la tecnología GROHE Red?

Vamos a pensar en el número de veces que tenemos que hervir agua al día, y cuánto tiempo perdemos esperando a que hierva. Imaginemos ahora que podemos ahorrar tiempo, recursos y energía, además de conseguir más espacio en la cocina. GROHE Red hace todo esto por nosotros. Una grifería que ofrece agua caliente a 100°C directamente del grifo, de forma segura e inmediata. En cuestión de segundos podemos disfrutar de agua hirviendo

para escaldar verduras, preparar pasta o hacernos un té. Es un paso más en la revolución que está sucediendo en el uso de la cocina.

¿Con GROHE podemos obtener soluciones completas para el baño y la cocina?

La firma comercializa griferías de baño y de cocina, además de otras soluciones como accesorios de baño, sistemas de ducha, accionamientos, shower toilet, etc. Como parte del grupo LIXIL, en GROHE contamos con décadas de experiencia en el sector de los sanitarios, y es por eso por lo que este 2018, además, hemos lanzado tres exclusivas líneas de sanitarios, convirtiéndonos en un proveedor integral de soluciones de baño.

En cuanto a la estética, ¿qué tendencias se están viendo?

Las tendencias en baños del 2018 se dirigen hacia espacios renovados y muy distintos a lo acostumbrado: bañeras de estilo retro, baldosas geométricas, líneas esbeltas, complementos en metal, luces led, colores eléctricos, etc. De hecho, los interioristas y las firmas apuestan por baños funcionales, modernos y con un toque de diseño. Nuestros productos presentan diferentes acabados, formas y tamaños que proporcionarán al usuario la posibilidad de escoger entre un sinfín de estilos.

¿Qué garantías ofrecen los productos GROHE?

GROHE es sinónimo de calidad, diseño, tecnología y sostenibilidad. Estos cuatro valores están presentes en el desarrollo de cualquiera de nuestros productos. Con el sello “Made in Germany”, todo lo que nace bajo el nombre de la marca cumple con las más exigentes normas de calidad. Además, el equipo propio de diseño de la compañía ha ganado numerosos premios en los últimos años, entre los que destacan el Red Dot Design, el iF Product Design, el Greengood Design o diversos Iconic Awards.

¿Dónde podemos encontrarlos?

Entre los principales distribuidores especializados, showrooms, tiendas de cocina, canal online y DIY, estamos presentes en aproximadamente 300 puntos de venta en España. En nuestra página web pueden consultarlos todos.



MUCHO MÁS QUE UNA INMOBILIARIA CONSÚLTANOS



EDIFICIO AVD. DEL PUERTO
ZONA PUERTO
Avd. del Puerto, 288 (Valencia)



RESIDENCIAL JARDINES DE LA CIUDADELA
ZONA CENTRO/RÍO
C/ Cronista Carreres, 9 (Valencia)



AMARE DENIA
ZONA COSTA
Ctra. Les Marines, km. 9 (Denia)



GREEN RESIDENCIAL
ZONA URBANIZACIONES
Urb. Torre en Conill (Bétera)



EDIFICIO GRAN CENTRAL
ZONA PARQUE CENTRAL
C/ Avd. Ausias March, 4 (Valencia)



RESIDENCIAL LAS VEREDAS
ZONA QUATRE CARRERES
PAI Quatre Carreres (Valencia)



EDIFICIO TERRETA
ZONA MALILLA
PAI Malilla (Valencia)



BAHÍA DE JÁVEA
ZONA COSTA
C/ Génova, 42 (Jávea)



EDIFICIO MESTALLA
ZONA AVD. ARAGÓN
C/ Antonio Suárez, 31 (Valencia)



SALER HOMES
ZONA QUATRE CARRERES
Avd. Antonio Ferrandis (Valencia)



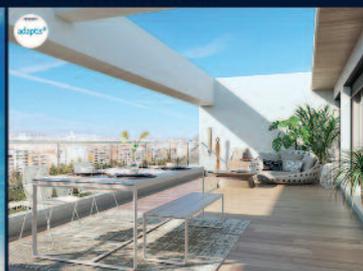
COMPLEJO MONCADA
ZONA ÁREA METROPOLITANA
C/ Buenos Aires, 9 (Moncada)



BALCÓN DE SOROLLA
ZONA PARQUE CENTRAL
C/ Juan Ramón Jiménez, 3 (Valencia)



RESIDENCIAL MIRADOR DE MALILLA
ZONA MALILLA
PAI Malilla (Valencia)



EDIFICIO PALAU
ZONA ALAMEDA/RÍO
C/ Eduardo Boscá, 33 (Valencia)



CELERE PECHINA
ZONA PARQUE DE CABECERA/RÍO
Paseo de la Pebrina, 55 (Valencia)

Residencial · Retail · Industrial
Gestión de patrimonio · Inversión · Suelo

www.olivaresconsultores.es

DELEGACIÓN MADRID
Ayala, 15 (Planta 1C) · 28001 Madrid
Tel. 657 645 492
info@olivaresconsultores.com

DELEGACIÓN VALENCIA
Dr. Romagosa, 1 (4ª planta) · 46002 Valencia
Tel. 96 394 22 82
info@olivaresconsultores.com

OLIVARES
CONSULTORES