

# EXCELENCIA EMPRESARIAL

## ENTREVISTA

### “El despacho garantiza a sus clientes una alta especialización”

#### **Camelia Sánchez-Villalba**

Gerente del Despacho de Abogados Cámara, Villalba & Del Valle

Abogados Cámara, Villalba & del Valle es un despacho especializado en Derecho Administrativo. Fundado en Madrid en 2008, donde tiene su sede, presta servicios en toda España. Cuenta con un equipo de abogados de reconocido prestigio y, como novedad, colabora actualmente con un equipo de psicólogos para ofrecer el más completo servicio a sus clientes (valoración de situaciones de acoso laboral, apoyo emocional al litigante, etc.).

#### *¿En qué tipo de asuntos están especializados?*

Nuestra principal área de especialización es el Derecho de la Función Pública y del Empleo Público, rama del Derecho en la que contamos con una amplia experiencia profesional y que cubre todas las etapas de la carrera administrativa: oposiciones y concursos, provisión de puestos, reordenación de efectivos, excedencias y demás situaciones administrativas, incompatibilidades, régimen disciplinario, jubilación y derechos pasivos, etc.

Asesoramos y defendemos a nuestros clientes, tanto en vía administrativa como ante la Jurisdicción Contencioso-Administrativa o, en su caso, ante la Jurisdicción Social, así como ante la Jurisdicción Penal en los específicos delitos contra la Administración Pública: falsedad documental, prevaricación, cohecho, malversación, etc.

*Han sido premiados recientemente por su labor en Derecho Universitario. ¿Con qué expe-*

#### *riencia cuentan en esta área?*

En este ámbito concreto tenemos una amplia experiencia tanto en concursos de acceso a plazas de profesorado, como en el previo proce-

dimiento de acreditación nacional para los cuerpos docentes universitarios y la contratación de personal docente e investigador. También aportamos amplia experiencia en materia de reconoci-

miento de sexenios o trámites de investigación, asignación de docencia a los profesores, etc. Igualmente, asesoramos y defendemos a los estudiantes universitarios en el ejercicio de los dere-

chos reconocidos en su estatuto y a las propias universidades, tanto públicas como privadas.

#### *¿Qué equipo de profesionales conforma la firma?*

Somos tres socios. Diego Cámara del Portillo es abogado, socio fundador del despacho y profesor asociado de Derecho Administrativo. Ha sido durante muchos años director de la Asesoría Jurídica de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Juan Manuel del Valle Pascual es abogado y socio de la firma y ha sido también durante mucho tiempo director del Gabinete de Asesoría Jurídica de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM). Yo soy también abogada, socia fundadora y gerente del despacho.

*Por último, ¿cuál es la metodología de trabajo que siguen que les ha permitido ser un despacho de abogados que destaca por su excelencia profesional?*

Por el perfil de sus socios, el despacho garantiza a sus clientes una alta especialización y una dilatada experiencia profesional. Trabajamos siempre con el máximo rigor y dedicación, lo que nos permite obtener un elevado porcentaje de éxitos.

**“Trabajamos siempre con el máximo rigor y dedicación, lo que nos permite obtener un elevado porcentaje de éxitos”**



Sentados: Juan M. del Valle, Camelia S. Villalba y Diego Cámara De pie: Ángela Coronado, Sandra Cámara y Eduardo García

## ENTREVISTA

# “Soluciones informáticas eficientes y eficaces para la industria”

## Esther Claravalls

directora general Spica Software

En marcha desde 2009, Spica Software es una ingeniería de software especializada en soluciones informáticas para la industria, abarcando desde la gestión de la producción, a almacenes automáticos, trazabilidad, asistencia técnica, mantenimiento informático, formación y equipamiento.

### ¿Qué camino ha llevado a Spica a convertirse en lo que es hoy?

Nacimos en 2009 con el objetivo de dar continuidad a los clientes del área de informática de la extinguida GTD Sistemas Industriales. El bagaje anterior, de más de 20 años, nos permitió acceder a grandes clientes a los que de otra manera hubiera sido francamente difícil llegar para una empresa pequeña. Sobre esa base,



Equipo de Spica

a lo largo de nuestra andadura hemos ido ampliando la cartera de servicios y forjando alianzas estratégicas que nos han permitido consolidarnos en el sector. En 2014 nos mudamos a Vilanova i la Geltrú (Barcelona) y desde esta ciudad mediterránea hoy creamos soluciones tecnológicas orientadas al control del proceso productivo y la gestión de la fábrica, basadas en desarrollos propios y adaptadas a la forma de hacer de cada cliente.

### En ese marco, ¿qué enfoque dan a su trabajo?

Estamos comprometidos en ofrecer un servicio marcado por la excelencia y la creación de valor para nuestros clientes, de la mano de soluciones eficientes y eficaces, actuando con integridad, transpa-

rencia, sinceridad, respeto y empatía hacia ellos y sus intereses. Y siempre con una actitud firme para alcanzar los objetivos propuestos, adaptándonos rápidamente a las circunstancias impuestas por el entorno. Nuestra mejor estrategia es ganarnos y mantener la confianza de nuestros clientes.

### ¿Dónde empieza y dónde termina la labor de Spica con el cliente?

Ofrecemos un conjunto transversal de servicios que van desde la concepción del proyecto, el desarrollo, la implantación y suministro de equipos, hasta la posterior formación y soporte técnico. En cuanto a soluciones, somos especialistas en gestión de almacenes, gestión de la producción y trazabilidad.

Lo que más aprecian nuestros clientes de nosotros son nuestros valores, que marcan un estilo de servicio altamente comprometido: sus éxitos son nuestros éxitos; sus problemas, nuestros problemas.

### ¿A qué clientes orientan su actividad?

Nuestro cliente tipo son las empresas manufactureras que necesitan aumentar la productividad, optimizar procesos, mejorar la calidad y rentabilizar activos.



Juana Isabel Valladares, Directora de Administración (izquierda) y Esther Claravalls, Directora General

De momento en España, pero nuestro gran reto para el próximo bienio es la internacionalización de Spica Software, teniendo como primer objetivo América Latina, por su proximidad cultural y lingüística.

### ¿En qué proyectos están inmersos actualmente?

Actualmente, todos nuestros proyectos están vinculados al sector del automóvil y la logística, para la gestión de almacenes y el control de la producción. En el área de I+D+i, destacar que estamos iniciando un proyecto basado en IOT y Smart Cities. Por otro lado, como miembros activos de Secartys, participamos en grupos de trabajo relacionados con la industria 4.0.



[www.spicasoftware.es](http://www.spicasoftware.es)

## ENTREVISTA

# “Creemos en la libertad de nuestros clientes al elegir su modelo de infraestructura en la nube”

## Diego Pérez Country Manager Spain en Pegasystems



La plataforma unificada Pega 7, desarrollada por Pegasystems, ofrece soluciones de excelencia operativa a empresas con procesos complejos que dan servicio a un gran número de clientes. Como líderes en el desarrollo de software para ‘Customer Engagement’ y excelencia operativa, mejoran las relaciones de las organizaciones con sus clientes sea cual sea su sector de actividad.

### ¿Cuáles son los servicios que Pegasystems ofrece a aquellas empresas que buscan mejorar la experiencia del cliente?

En Pegasystems creamos aplicaciones para marketing, ventas y onboarding, servicio al cliente y operaciones en nuestra plataforma unificada Pega 7, que ofrece la gestión dinámica de casos líder en la industria, inteligencia artificial, automatización robótica, digitalización de procesos de negocio, movilidad y experiencia de usuario omnicanal en un solo motor. Somos

líderes en software para Customer Engagement y excelencia operativa.

### ¿Se han especializado en empresas pertenecientes a sectores específicos?

Típicamente ayudamos a cualquier compañía con procesos complejos que dan servicio a un gran volumen de clientes, conectando el front office con el back office. Hoy en día, nuestros clientes son las principales organizaciones mundiales, provenientes de todos los sectores, que se benefician de nuestras aplicaciones verticales.

### ¿Cuáles son las ventajas de una plataforma unificada como la de Pegasystems para los usuarios finales?

Cuando las aplicaciones empresariales se construyen sobre una plataforma unificada, para las organizaciones para las que trabajamos es más fácil y rápido ofrecer la excelencia en la relación con sus clientes y en su operativa en general. Pegasystems nunca ha optado por un programa de adquisiciones limitado a ‘conectar’ o ‘integrar’ tecnologías dispares para añadir funcionalidades a nuestra oferta. Si bien hemos realizado algunas

pocas adquisiciones, han sido siempre altamente estratégicas, y nos hemos tomado el tiempo para trasladar su know-how a nuestra plataforma unificada, lo que ofrece a nuestros clientes una experiencia sin fisuras de principio a fin en la construcción, explotación y evolución de sus aplicaciones de negocio.

### ¿En qué se diferencian estas soluciones de otras que existen en el mercado?

Contamos con un par de diferenciadores que son clave para ayudar a nuestros clientes a conseguir sus objetivos

de negocio. En primer lugar, somos líderes en desarrollo de bajo código (low-code, o zero-code), lo que implica mayor agilidad y velocidad en la generación de nuevas soluciones. Este enfoque también permite que las unidades de negocio trabajen eficientemente junto a la tecnología y obtengan sistemas que realmente satisfagan las necesidades de la organización.

También creemos en la libertad de nuestros clientes al elegir su modelo de infraestructura en la nube, sin imposiciones, lo que les permite moverse entre nube pública, nube privada o

modelos híbridos cuando así lo desean.

### Pegasystems lidera el sector de software CRM y su prestigio está avalado por numerosos reconocimientos. ¿Cuál es el último que han recibido?

Recientemente hemos recibido varios reconocimientos de los que estamos muy orgullosos: hemos sido nombrados líderes en la Administración de Casos Dinámicos Basados en la Nube por Forrester Research, y también hemos recibido los premios TMC CUSTOMER Product of the Year Awards y los Stevie Awards for Sales & Customer Service por nuestras capacidades de relación con el cliente impulsadas por inteligencia artificial (IA). En España, acabamos de ser galardonados por los Premios Nacionales de Tecnología como la mejor solución BPM del mercado.



[www.pegasystems.com](http://www.pegasystems.com)

## ENTREVISTA

# “El objetivo es aportar el máximo valor a nuestros clientes”

**Antonio Juan** Director general de AN Global Europa

AN Global es una empresa de servicios del sector de la Tecnología de la Información, integrada por más de 2500 personas en 8 países, entre ellos España. Su amplio catálogo de servicios le permite ofrecer soluciones de negocio que van desde la creación de software hasta el marketing digital, incluyendo analítica de datos y servicios en la nube. Nos lo explica su director general para la región de Europa.

*AN Global opera como marca desde 2017 pero la actividad de la empresa es anterior...*

Efectivamente. Nuestro proyecto empresarial nace a finales el año 2013 de la fusión de dos compañías del sector TIC, una española y otra mexicana, con recorridos empresariales previos en ambos mercados. Y desde el año pasado operamos a nivel global con la marca AN Global.

*Una empresa joven con una historia de éxito...*

Pues sí. En estos cuatro años hemos registrado una media de crecimiento anual superior al 50%, combinando una estrategia de crecimiento orgánico e inorgánico, y nuestro plan de negocio implica un incremento de valor de compañía del 80% para el ejercicio 2018. Para consolidarnos como referente en nuestro sector, hemos integrado en la organización compañías de referencia que refuerzan nuestras capacidades en pilares clave en el marco de la era digital, de manera que hoy ofrecemos un completísimo portfolio de servicios estructurado en cuatro grandes líneas de negocio.

*Servicios para una nueva era... ¿Soluciones tecnológicas que permiten a los negocios escalar exponencialmente?*

Esta es la clave. Hoy en día cualquier organización tiene acceso a un conjunto de herramientas y plataformas de código abierto a un coste que hace unos años estaban restringidas a las grandes corporaciones. El reto y la oportunidad para una compañía como la nuestra es doble, ayudamos a las medianas empresas a sacar partido de esta situación y a las grandes compañías a compatibilizar sus sistemas tradicionales con las nuevas tecnologías para seguir el ritmo de evolución que marcan los

clientes a crear marcas que conecten con su público objetivo creando experiencias de usuario diferenciales, de la mano de especialistas en marketing digital, user experience e interaction design; AN\_Cloud, desde la que ayudamos a nuestros clientes a definir e implementar estrategias de migración tecnológica que permitan optimizar inversiones, al mismo tiempo que les dotan de plataformas escalables, ágiles y seguras para facilitar el crecimiento de los negocios; y AN\_Integration, que se ocupa de rediseñar procesos de negocio incorporando tecnología como palanca de transformación y, en caso necesario, coordina los servicios o los especialistas de las otras tres líneas de negocio para definir la solución adecuada a cada necesidad.

*¿El análisis de la información o la interpretación de los datos es clave en el mercado actual?*

Seguro. Esta es la razón por la que tenemos un área de negocio especialista en el tratamiento de la información, AN\_Analytics. El análisis de la información disponible siempre ha sido clave en la toma de decisiones. Tradicionalmente ha sido



## AN\_Analytics, AN\_Experience, AN\_Cloud y AN\_Integration: servicios AN Global para una nueva era de transformación digital

nuevos competidores más agiles, como por ejemplo las fintech en el mercado financiero.

*¿Debe cambiar el enfoque desde el que se trabaja la imagen de las marcas?*

Dependerá de cómo se

esté trabajando desde cada organización, pero lo que es seguro es que los consumidores tenemos en cuenta muchas más variables que hace unos años para optar por una decisión de compra. Y en esas variables juega un papel fundamental la experiencia que como usuarios tenemos cuando consumimos un producto o servicio. Desde AN\_Experience establecemos estrategias digitales para generar una experiencia de usuario alineada con la imagen que se desea transmitir, al tiempo que nos servimos de dichos canales para obtener información de cómo está siendo esa experiencia y definir acciones para enfocarla en la dirección adecuada.

*¿Eficiencia en costes y escalabilidad son los conceptos clave en cloud?*

La reducción de los costes de operación, la normalización y simplificación que exige la utilización de estas soluciones y el poder aumentar o disminuir la capacidad en función de las necesidades reales son algunos de los beneficios directos de la utilización de la nube. Nuestros clientes poco a poco van evolucionando a soluciones híbridas, en las que se mezclan servicios en la nube con servicios propios para atender con los mejores parámetros de eficiencia las necesidades del negocio. Para dar soluciones adecuadas a estos retos en AN\_Cloud contamos con experiencia tanto en migraciones a las nubes públicas más conocidas como en la creación de cloud privadas.

*¿AN Global facilita la migración y transición hacia las nuevas soluciones?*

AN Global nace con ese espíritu. Nuestros clientes tienen que afrontar grandes retos para adaptarse y evolucionar sus sistemas, al tiempo que mantienen operativas y conviviendo sus infraestructuras actuales. Nuestras unidades de negocio están estructuradas para proporcionar a nuestros clientes servicios ad-hoc en este entorno. Pero no solamente les ayudamos en la ejecución de las estrategias, sino también en su definición.

*¿Cómo consiguen marcar la diferencia como empresa de servicios TIC?*

AN Global no es una empresa más. Además de ser una empresa joven y dinámica del sector TIC orientada a la innovación y flexibilidad, contamos con características propias de multinacionales consolidadas del sector, como la confianza y la solidez del proyecto empresarial. Adicionalmente, basamos nuestro éxito en un modelo de recursos humanos que impulsa a todos nuestros profesionales a identificar cómo entregar el máximo valor a nuestros clientes.



**Indeco Global es una empresa joven pero con el aval de un extenso bagaje acumulado...**

Efectivamente. Aunque Indeco Global es relativamente joven, ya que inicia su andadura en el año 2012, cuenta con una dilatada experiencia de más de 30 años en el sector de la construcción y reformas para el sector hotelero. No en vano, esta empresa es la culminación de un ambicioso proyecto personal, que desde hace tres décadas me ha llevado a realizar proyectos llave en mano para cadenas hoteleras españolas de reconocido prestigio.

**¿Qué tipo de trabajos han realizado hasta hoy?**

En mis más de 30 años de trayectoria he realizado todo tipo de trabajos relacionados con la construc-

ción, reformas y decoración, tanto de locales comerciales, restaurantes, hoteles, etc. Fruto de esa experiencia surgió mi inquietud por crear un proyecto que naciera única y exclusivamente para dar un servicio de valor añadido especializado al sector hotelero, tanto a grandes cadenas como a hoteles privados. Es algo que siempre quisimos hacer, pero la vorágine del boom

**“Ofrecemos un servicio de valor añadido especializado al sector hotelero, tanto a grandes cadenas como a hoteles privados”**

# “La clave está en cumplir lo pactado”

**Hilario Salvador** Gerente de Indeco Global

Indeco Global es una empresa especializada en proyectos hoteleros y turísticos en general que ofrece un servicio personalizado, desde el proyecto de arquitectura, ingeniería y decoración hasta la ejecución y puesta en marcha del hotel.

de la construcción y la cantidad de encargos que teníamos nunca nos permitía parar y replantear el negocio, así que el parón de la crisis nos hizo reinventarnos sobre un concepto que ya llevábamos años queriendo hacer y que, por tanto, teníamos preparado. Una empresa como Indeco Global no es un proyecto que se deje al azar. Para su nacimiento se estudiaron muy bien los medios necesarios, tanto humanos como materiales, así como el público al que nos dirigíamos, de manera que pudíramos atender realmente las necesidades de los clientes.

**¿Sobre qué premisas se creó la empresa?**

Los años de experiencia y los más de 60 hoteles construidos o reformados nos daban una visión global de lo que necesita el cliente, lo que necesitan los proveedores y, sobre todo, qué equipo de personas es necesario para llevar todo proyecto a buen fin. Y por buen fin en Indeco entendemos no solamente la finalización del proyecto constructivo, sino la satisfacción del cliente, una construcción

específica que facilite la explotación del establecimiento y por supuesto, afianzar a nuestros proveedores y empleados para que se sientan satisfechos. El valor añadido de Indeco es el trato personal, bajo una premisa de ofrecer soluciones adaptadas a cada cliente.

**“Nuestra premisa es ofrecer soluciones adaptadas a cada cliente”**

**¿Cómo lo consiguen?**

El primer paso es estrechar lazos con el cliente, empatizar con él y convertirnos en su socio, en su colaborador, valores que inculcamos a nuestros proveedores y a nuestros empleados. De esta forma conseguimos un equipo de trabajo totalmente implicado y efectivo, implicando al propio cliente, que pasa a pertenecer a nuestro equipo de trabajo. Estar en constante contacto con el cliente, escuchándole y aconsejándolo,

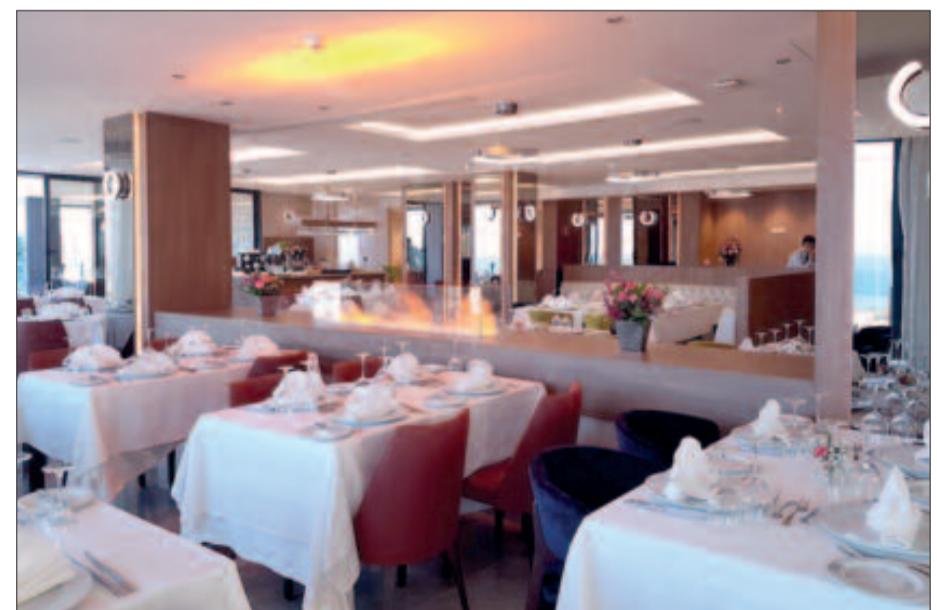
do por tener una jerarquía burocratizada, lo que hace que cualquier imprevisto durante la construcción tenga que ser debatido, validado y visado por los diferentes jefes de cada departamento, lo que al final se traduce en semanas de retraso para tomar una decisión. En Indeco trabajamos para negocios que deben recuperar su inversión lo antes posible y, por tanto, el tiempo de ejecución es vital para que no se incrementen los costes y para que el establecimiento pueda abrir sus puertas lo antes posible.

**¿Con qué proyecto arranca la actividad de Indeco?**

Pusimos en marcha la empresa, con mucha ilusión por parte de los socios de Indeco y de nuestros empleados, y pronto tuvimos una buena acogida, ya que se nos encargó un proyecto hotelero para la cadena Golden Tulip en Argelia: un hotel de 5 estrellas con 242 habitaciones y una inversión de más de 40 millones de euros. Dicho proyecto suponía una prueba de fuego, ya que además de desembarcar en un país donde muchos empresarios españoles habían experimentado grandes dificultades y habían tenido que abandonar sus proyectos, también representaba el reto de poner en marcha esta nueva filosofía de trabajo y llevarla a buen puerto. Con semejantes ingredientes el proyecto fue todo un éxito y a

**¿Esa es su fórmula para poder personalizar cada proyecto?**

Sí. En Indeco presumimos de ser una empresa en la que no hay cargos: hay personas que tratan con personas. Lógicamente, como en cada empresa, existen diferentes departamentos, pero desde el contacto con el cliente, se encargan cada una de las tareas a las personas correspondientes. Esto nos permite personalizar cada proyecto, hacerlo propio y lo más importante, estar en marcación directa con el cliente y dar soluciones en menos de 24 horas. Uno de los problemas de las grandes empresas viene da-



ese le siguieron muchos otros en el mismo país.

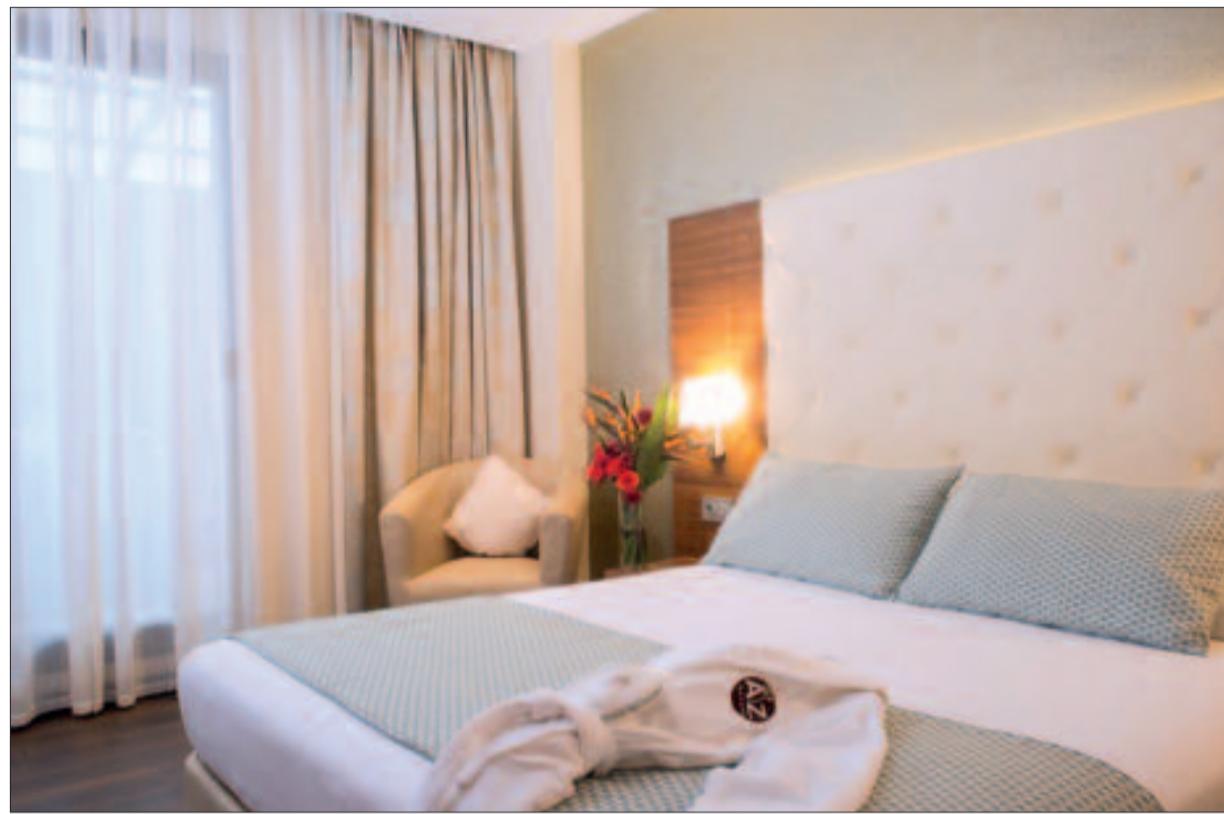
**Indeco Global es en estos momentos un referente en Argelia...**

Sí, un país en el que, entre otros proyectos, ejecutamos en exclusiva la construcción de todos los hoteles de la cadena hotelera AZ Hôtels. No solamente estamos hablando de hoteles como tales, sino que además hemos ejecutado con éxito parques acuáticos y complejos con instalaciones deportivas, etc. Especial relevancia ha tenido uno de los últimos proyectos en ejecución, el Complejo Grand Oran, provisto de un Hotel de 5 estrellas con 180 habitaciones, Centro comercial de 50.000m<sup>2</sup>, parque acuático, complejo deportivo, parque de atracciones y centro de convenciones, todo esto con una inversión que ronda los 80 millones de euros.

Nunca pensamos en quedarnos tanto tiempo en Argelia ni imaginábamos la dimensión que nuestro negocio podría adquirir en ese país, pero ya llevamos allí 6 años y tenemos como mínimo 2 más por delante. Supimos adaptarnos a sus costumbres, a su forma de pensar, a su mercado, a la política administrativa del país y, sobre todo, hemos tenido la suerte de conocer a un gran empresario argelino. Su total confianza es la que nos ha permitido crecer tan rápidamente en un país muy difícil, creando un vínculo muy fuerte. Así que mientras esta persona nos necesite, siempre estaremos a su lado.

**¿Indeco Global trabaja también en España?**

Claro. Aunque los trabajos más importantes se están realizando en Argelia, Indeco Global continúa trabajando en diferentes proyectos en toda la geografía española, con una tasa de crecimiento del 143%, lo que nos identifica como una de las empresas líderes en crecimiento empresarial, según la publicación Cepyme 500, siendo la quinta empresa de mayor crecimiento en la provincia de Castellón, donde tenemos nuestra sede. Como empresa española que somos, siempre queremos lo mejor para nuestra tierra. En estos momentos, en los que parece que ya comenzamos a salir de la crisis, nuestra intención es la de continuar con



el crecimiento del negocio en nuestro país, sin abandonar todo lo conseguido en Argelia.

**¿Qué proyectos tienen a futuro?**

Actualmente Indeco cuenta con numerosos proyectos en cartera, a ejecutar en los próximos años, y cuenta con una base financiera muy sólida que nos permite tener a la fecha un endeudamiento "0". De hecho, una de las premisas sobre las que cimentamos el proyecto fue la de no incurrir en costes financieros bancarios de préstamos, pólizas de crédito, etc. De la crisis aprendimos a utilizar correctamente las oportunidades de negocio que nos dan los bancos, y que no pasan necesariamente por el endeudamiento. Toda la actividad la comenzamos con fondos de los que disponíamos. No pedimos préstamos ni para comprar un ordenador. El hecho de no soportar costes financieros nos ayuda a ser más rentables y más competitivos.

**¿Cuáles cree que son las claves del éxito de la compañía?**

Una de ellas, sin duda, es que a través de personal propio disponemos de todos los departamentos necesarios para la construcción de los proyectos de principio a fin. Somos una organización que cuenta con su propio departamento de diseño y arquitectura, departamento de compras y gestión, departamento de exportación, departamento



de ventas, departamento de calidad, departamento de marketing, diseño y comunicación, y, por supuesto el departamento de producción, que engloba todos los oficios necesarios, tales como albañiles, carpinteros, electricistas, cristaleros,

fontaneros, pintores, decoradores, etc., al igual que unidades de negocio manufactureras propias. Tenemos hasta un departamento de marketing al servicio de nuestros clientes para diseñar toda la creatividad, dar nombre al hotel o ca-

ntrar en nuestras instalaciones situadas en Vall de Uxó, en la provincia de Castellón, donde además de nuestro edificio de oficinas que representa la sede central, contamos con un centro logístico y una empresa manufacturera de ebanistería propia.

Además de esta sede central, Indeco Global posee dos delegaciones, una situada en Argel y otra en Orán, las dos ciudades más importantes de Argelia.

**“Indeco es un referente en proyectos hoteleros en Argelia, pero también trabaja en España”**

**¿Tienen personal en España y en Argelia?**

Tenemos un equipo humano formado por más de 400 empleados en Argelia y España, siendo más del 50% expatriados, lo que nos coloca como una de las empresas líderes en la Comunidad Valenciana en número de trabajadores de esta condición. A través de una gran gestión logística, hemos establecido tiempos récord en la preparación de envío de contenedores a través de los puertos de Valencia, Barcelona, Argel y Orán, además de gestionar efectivamente todos los trámites de permisos de trabajo y de residencia de nuestros empleados expatriados. La implicación y la inversión en minimizar los tiempos de envío de contenedores y expatriación de empleados está dando sus frutos en respuesta al cliente y plazos de ejecución, además de una reducción notable de costes.

**¿Por qué creen que el cliente confía en ustedes?**

La clave está en cumplir con lo pactado, el valor de la palabra compromiso y el valor de las personas. El cliente se siente parte del proyecto y sabe que hay un equipo en el que puede confiar. Si un cliente nos llama a las doce de la noche siempre hay alguien que contestará a esa llamada. Nosotros lo llamamos estar en marca-dación directa.

**Todo ello trabajando desde Castellón...**

Todo gestionado desde

# TU EMPRESA EN PRENSA NACIONAL



## GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.  
Campañas publicitarias personalizadas

## ENTREVISTA

# Tecnología Contact de Bedland, premio a la excelencia empresarial 2018 en el sector descanso

**Juan Pedro Lore** Director de Marketing en Bedland

Bedland es el fabricante de sistemas de descanso líder en innovación. Un ejemplo más de la labor investigadora de esta compañía es Contact, la nueva tecnología que han desarrollado este 2018 y que ya está disponible en los mejores colchones de la marca.

*Los colchones Bedland ya reúnen las tres principales características para asegurar el mejor descanso: ergonomía, adaptabilidad y transpiración. ¿Qué beneficios añadidos ofrece la tecnología Contact?*

La tecnología Contact potencia precisamente estas tres ventajas, fusionando el tejido con la viscoelástica para eliminar costuras en la tapa del colchón, garantizando una adaptabilidad equitativa del colchón en toda su superficie y eliminando los movimientos del tejido durante el descanso. Gracias a la tecnología Contact de Be-

dland conseguimos una tum-  
bada más ergonómica.

*¿A partir de qué estudios llegaron a la conclusión de que había que eliminar las costuras de los colchones?*

La principal ventaja competitiva de la marca Bedland es la innovación, por lo que tenemos el de-

ber de cuestionar todo el proceso de fabricación de un colchón, desde su base. Estamos acostumbrados a ver tecnologías complementarias al colchón como pulseras o relojes con funciones de análisis del sueño, incluso hay marcas que venden como avances en el sector del des-

canso estas tecnologías. En el caso de Bedland innovamos realmente el producto colchón, desde cero, cuestionando cada paso en su fabricación para mejorarlo. Hasta ahora ninguna marca de descanso se había planteado fabricar un colchón sin costuras en su tapa o sin una funda intercambiable. Con la tecnología Contact hemos conseguido una adaptabilidad equitativa que los colchones con costuras no tienen, así como la anulación del movimiento del tejido durante el descanso, un inconveniente de los colchones enfundables.

*¿Bedland ha incorporado la tecnología Contact en todos sus colchones?*

Cada tecnología está pensada para un tipo de cliente y cada colchón está diseñado precisamente para él. La tecnología Contact está pensada para aquellos clientes que buscan la mejor adaptabilidad del mercado. Como ejemplo, este año 2018 estrenamos también la tecnología AeriFly que consigue un asombroso resultado en la eliminación de la humedad que genera nuestro cuerpo cuando descansamos, aumentando notablemente la durabilidad del producto. En Bedland disponemos de una oferta de sistemas de descanso que cubre las necesidades de cada tipo de cliente y, para conseguirlo, cada colchón debe incorporar diferentes características y tecnologías.

*dor de Bedland como empresa fabricante de sistemas de descanso. ¿Qué otras aportaciones han hecho y que también han sido un éxito?*

Además de los productos diferenciales de la marca, Bedland es la primera compañía especialista en descanso ubicada en centros comerciales y puntos de venta premium, sus tiendas cuentan con una imagen diferencial que nos caracteriza. Es una gran satisfacción que los clientes de Madrid Xanadú nos digan habitualmente que Bedland es la tienda más bonita del centro comercial.



[www.bedland.es](http://www.bedland.es)

*La innovación es el puntal diferenciador*

## ENTREVISTA

# La actitud innovadora, en el ADN de Viña Ijalba

**Marisol Ruiz** Directora Gerente de Viña Ijalba

Viña Ijalba, fundada en Logroño al abrigo del monte Cántabria en 1991, dispone de 90 ha. de viñedo propio repartidos en varios términos de los alrededores de Logroño, San Vicente de la Sonsierra y Valle del Iregua.

**D**ionisio Ruiz Ijalba, propietario de la bodega, comenzó su plantación en 1975 sobre minas a cielo abierto ya explotadas. Esta localización del viñedo en suelos de recuperación, pobres, poco profundos y pedregosos resulta muy adecuada para una viticultura de calidad. Tempranillo, Graciano, Viura, Maturana Tinta, Maturana Blanca y Tempranillo Blanco son las variedades plantadas en estos viñedos, cuyo cultivo sigue desde 1994 las prácticas exigidas para la certificación ecológica por parte del Órgano de Control de Agricultura Ecológica de La Rioja.

Viña Ijalba fue pionera en la

viticultura ecológica de La Rioja, en la protección del medio ambiente y en la investigación para la recuperación de variedades autóctonas. Fue la primera bodega que lanzó un vino ecológico en La Rioja en el año 1998.

Destaca su actitud innovadora plasmada en la originali-

dad de sus presentaciones así como en el carácter de sus vinos y la apuesta por variedades singulares.

*¿Cómo fueron los inicios de Viña Ijalba?*

Apostamos desde los orígenes por una viticultura más sostenible, respetuosa con el



medio ambiente. Recuperando terrenos para la plantación de viñedos y realizando una viticultura ecológica, fuimos la primera bodega en elaborar y comercializar un vino ecológico en La Rioja en el año 1998.

Además, Viña Ijalba lideró la recuperación de variedades que estaban prácticamente desaparecidas. Gracias a nuestra labor de investigación, la denominación de origen añadió a su listado de variedades autorizadas algunas variedades recuperadas en este proyecto como son la Maturana tinta y blanca, variedades que estaban abocadas a su desaparición y que ahora están totalmente recuperadas.

*¿Qué variedades de uva son las protagonistas de sus caldos?*

Las variedades más importantes que trabajamos son Tempranillo, Graciano, Maturana Tinta en tintas y Viura,

Maturana Blanca y Tempranillo blanco en blancas; son variedades de siempre, de Rioja, muy adaptadas a nuestra zona, dando vinos equilibrados y con carácter.

*¿Qué diferentes vinos elaboran y comercializan?*

Elaboramos tres familias de vinos:

- Jóvenes: Ijalba Viura, Ijalba Rosado e Ijalba Tempranillo.
- Criados: Ijalba Crianza, Ijalba Reserva, Ijalba Cuvée e Ijalba Reserva Selección Especial.
- Colección de variedades: Ijalba Maturana Blanca; Ijalba Tempranillo Blanco; Ijalba Graciano e Ijalba Maturana Tinta.

Acabamos de lanzar nuestra nueva imagen y hemos apostado una vez más por la innovación, utilizando un tipo de presentación distinta para cada familia, diferenciando entre los jóvenes de Ijalba, los

criados y la colección Ijalba Monovarietales.

Nuestro mercado está muy enfocado a la exportación, ya que un 70 % de nuestro vino va a países fuera de España, estando presentes en más de 30 países.

*¿La calidad de estos vinos ha sido reconocida con algún premio?*

El Ijalba Cuvée 2016, que empezaremos a comercializarlo en el próximo mes, consta de un cupage del 70% de Tempranillo, 20% de Graciano y 10% de Maturana tinta. Este vino de alta expresión ha sido reconocido nada más nacer con una medalla de oro en el prestigioso certamen de Mundus Vini.



[www.ijalba.com](http://www.ijalba.com)

# Itoplas Engineering mejora la productividad y reduce los costes de la industria del plástico

Los kits de ahorro de energía diseñados y fabricados por Itoplas Engineering, íntegramente en España, reducen hasta un 80% el gasto de energía en las empresas de la industria del plástico, contribuyendo así a asegurar su futuro ecológico.

Itoplas Engineering es una empresa de capital español y alcance internacional especializada en aportar soluciones efectivas e innovadoras a la industria del plástico. Destacan por su tecnología europea de vanguardia y su fabricación nacional. El equipo de Itoplas cuenta con más de 40 años de experiencia acumulada en la fabricación de maquinaria específica para el sector del plástico y, hoy por hoy, suman ya más de 800 clientes repartidos entre Europa y Latinoamérica. Desde que renacieran en 2013, su plantilla se ha incrementado un 70%, así como su facturación, que se prevé que aumente a más de cuatro millones de euros.

Itoplas es sinónimo de alta ingeniería, calidad, innovación y ahorro energético. Desde su planta de 1.400 metros cuadrados ubicada en la provincia de Barcelona, desarrollan, diseñan y fabrican equipos propios aplicando tecnología europea puntera. El

equipo de ingenieros que forma Itoplas diseña soluciones integrales que dan respuesta a las necesidades cambiantes de la industria del plástico; les ofrecen proyectos llave en mano con maquinaria fabricada en España y ponen el foco en conseguir los mayores ahorros energéticos posibles para sus clientes, contribuyendo así a asegurar el futuro ecológico de las empresas del plástico.

## MÁS PRODUCTIVOS CON MENORES COSTES

Cuando el equipo de ingenieros de Itoplas comienza a desarrollar un proyecto, siempre tiene en mente dos variables que debe combinar: el aumento de la productividad y la disminución de los costes. Diseñan y fabrican productos propios entre los que destacan: máquinas de inyección, moldes, sistemas de automatización y kits de ahorro energético.

Aunque Itoplas no es únicamente un fabricante o un distribuidor, ya que su

equipo humano es capaz de ofrecer soluciones a medida, específicas para cada cliente. Al disponer de una línea de producción propia en España, que depende mínimamente de proveedores externos, pueden adaptar sus productos dentro de las propias instalaciones para ofrecer a cada empresa la solución que necesita. Todas estas soluciones específicas conforman un amplio abanico de posibilidades, que reman a favor del aumento de la productividad de cada uno de sus clientes.

Una vez logran aumentar la productividad, le toca el turno a la reducción del coste energético y económico. La idea es alcanzar una amortización ideal. En Itoplas consiguen optimizar al más bajo precio, gracias a seguir un proceso inverso de desarrollo al que se suele seguir habitualmente: dimensionan la máquina partiendo de la electrónica y no de la mecánica y el diseño modular también es un punto clave. Caso aparte merece el ahorro energético a través de los servomotores.

## SERVOMOTORES, LOS GRANDES ALIADOS

Gracias a los servomotores de alta gama y a las bombas más eficientes, que sustituyen a los motores y a las bombas hidráulicas tra-



## Ingeniería artesanal, ingeniería diferente

Itoplas Engineering nació en 2013 de la mano de un equipo de ingenieros con amplia experiencia en el sector del plástico. Su objetivo era claro: facilitar a la industria del plástico soluciones personalizadas de alto rendimiento con la máxima rentabilidad, optimizando los recursos, innovando con tecnología de vanguardia y mirando siempre hacia el medio ambiente. Y lo han conseguido, habiendo logrado un buen posicionamiento en el mercado europeo.

Practican una ingeniería artesanal: fabrican productos propios con las máximas prestaciones y siempre adaptados a cada cliente a quién se dedican de forma exclusiva, proporcionándole soluciones integrales a medida.

mo decíamos anteriormente, se consiguen máquinas más estables con ciclos constantes. Además, el aceite sufre una menor degradación y se reduce el ruido ambiente en la planta.

## MÁQUINAS MÁS FIABLES, PRECISAS Y EFICIENTES

Itoplas cuenta con tres series principales de productos, además de tres productos complementarios. Ya hemos hablado de itoSave, el kit servomotor con el que la industria plástica puede alcanzar ahorros energéticos de hasta el 80%, además de otras ventajas. Pero además de itoSave, Itoplas desarrolla y fabrica las máquinas de

inyección Serie iS, fabricadas exclusivamente en España con componentes europeos. Son máquinas robustas, de alta precisión y bajo consumo que integran los sistemas itoSave e itoControl, sistema éste último de control electrónico que permite tener un control absoluto sobre la máquina a través de una interfaz sencilla e intuitiva.

Sumadas a estas soluciones, Itoplas incluye tres productos complementarios: itoMoulds, con capacidad para construir moldes de hasta 120 toneladas de peso; itoGate que permite inyectar piezas de PVC y hacer su desmoldeo sin colada y, por último, itoBarrel, la nueva tecnología para realizar bidones inyectados y soldados en un único proceso.

**Itoplas desarrolla un sistema completo llave en mano y garantiza bajo contrato los repuestos y actualizaciones de software durante toda la vida útil de la máquina**



**Itoplas Engineering distribuye sus productos propios desde España a nivel local e internacional y proporciona soporte técnico y recambios de forma urgente**