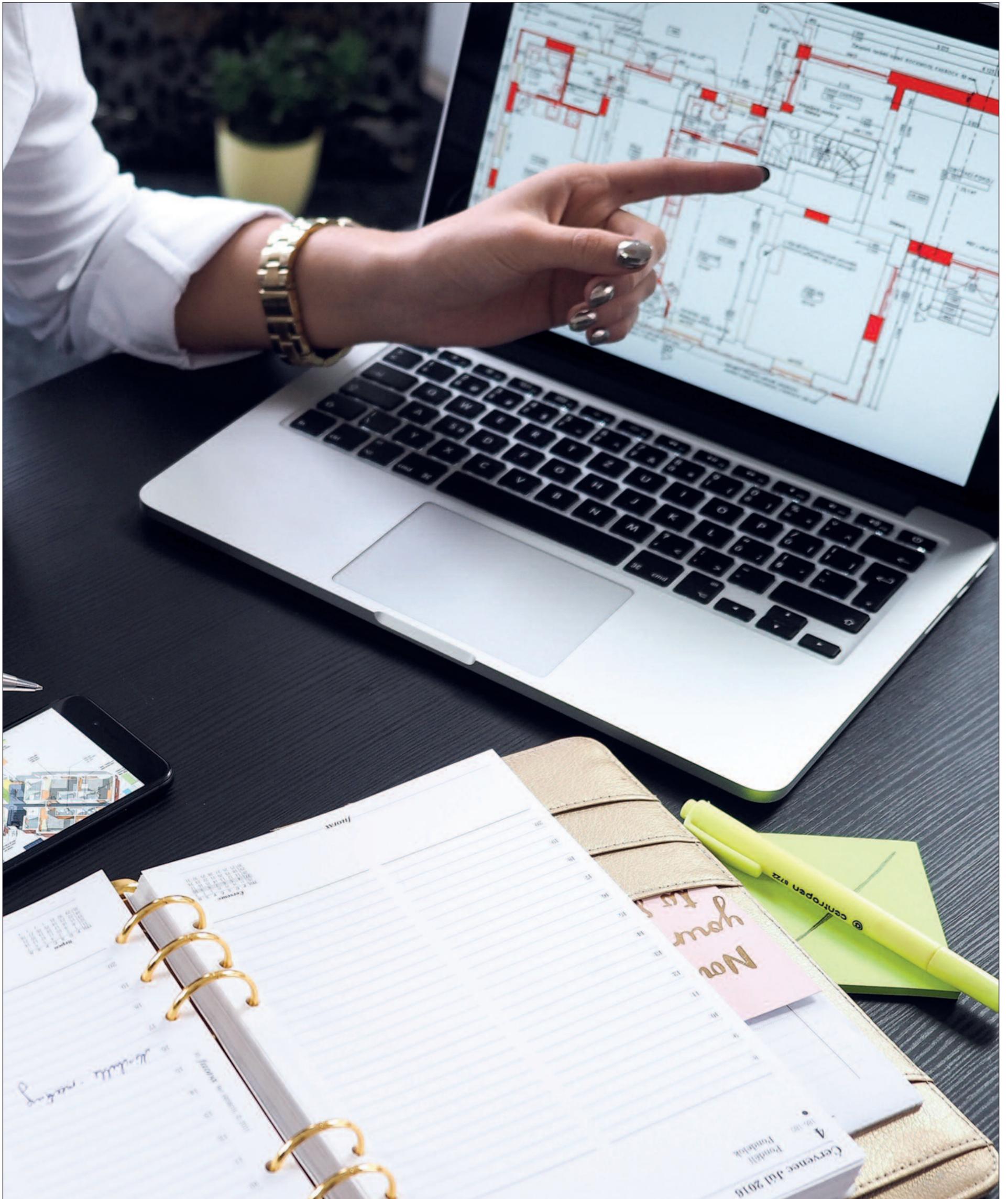


ECONOMÍA & EMPRESA

MARTES, 29 DE ENERO DE 2019



Barcelona es la 4ª ciudad del mundo más preparada para el futuro

Barcelona entra con fuerza en el ranking de ciudades preparadas para el futuro tecnológico, por detrás de Singapur, Londres y Shanghai. La ciudad destaca como la primera en viviendas inteligentes, en digitalización de la cultura y el turismo, y en asistencia sanitaria inteligente. Este indicador elaborado por PWC, se incluye por primer año a la nueva edición del informe del Observatorio Barcelona 2018, realizado conjuntamente por el Ayuntamiento de Barcelona y la Cámara de Comercio de Barcelona, y que analiza los principales indicadores económicos, sociales y de negocios en las ciudades de Europa y el mundo.



Para el teniente de alcaldía de Economía y Trabajo, Ciudad Digital y Relaciones Internacionales, Gerardo Pisarello, "que Barcelona entre en el ranking de las ciudades del mundo más preparadas para afrontar el futuro tecnológico no es ninguna casualidad. Es fruto de una tarea colectiva que venimos desarrollando desde hace tiempo los centros universitarios y de investigación, el tejido productivo local y una administración municipal comprometida con la innovación". Pisarello destacó que "aquellos que pintan una imagen sesgada de Barcelona deben tomar nota de este informe: nuestra ciudad es atractiva a los ojos del mundo y sigue atrayendo talento e inversiones productivas. Entre otras cosas, gracias a su tejido científico, tal como refleja este informe". El concejal añadió que "queremos que siga siendo así. Por ello, el Ayuntamiento está desplegando un ambicioso plan de ciencia".

BUEN POSICIONAMIENTO EMPRESARIAL

Según el informe, la ciudad mantiene un buen posicionamiento económico y empresarial en los contextos europeo y mundial, y sigue por tercer año consecutivo entre las 25 áreas urbanas más competitivas del mundo, ocupando el 24º lugar de la clasificación del Global Power City Index 2018

de la Mori Memorial Foundation. También se sitúa entre las 15 primeras ciudades de mundo con mejor reputación por quinto año consecutivo en el informe City Recibe Trak y es la quinta del mundo de acuerdo con el World's Best Cities 2019 de Resonance Consultancy, que valora la calidad y reputación de la ciudad desde diversas perspectivas incorporando datos de canales digitales.

LÍDER EN CONGRESOS

Atractiva para el talento y la inversión, líder en congresos y con un aeropuerto de los más competitivos

Barcelona mantiene la confianza inversora internacional, como lo muestra el hecho de mantenerse entre las diez principales áreas urbanas del mundo en captación de proyectos de inversión extranjera el año 2017, según KPMG. En 2018 Barcelona se sitúa como la 4ª ciudad mundial más atractiva para trabajar en el extranjero según el Informe Decoding Global Talent 2018 de The Boston Consulting Group, sólo por detrás de Londres, Nueva York y Berlín. Además, la ciudad cerró 2017 como la primera del mundo en la organización de congresos internacionales y número de delegados y delegadas - según el ICA, y su aeropuerto continúa como el 7º de Europa, con más de 47 millones de pasajeros.

UN POLO DE PRODUCCIÓN CIENTÍFICA

Barcelona avanza como ciudad de

referencia en emprendeduría tecnológica y se posiciona como 3ª ciudad preferida en Europa para ubicar una start-up, según el start-up Heatmap Europe Report 2018 elaborado por Atomico. En este sentido, el presidente de la Cámara de Comercio de Barcelona, Miquel Valls, destaca "la importancia que Barcelona sea considerada una de las ciudades más preparadas para ubicar start-ups, porque esto atrae talento para la ciudad. Un talento que hay que conservar". Destaca también en el capítulo de producción científica, como 5ª ciudad en Europa y 18ª en el mundo, según la UPC a partir de los datos del SCI (Science Citation Index), con más de 800.000 personas ocupadas en Cataluña en el ámbito de la ciencia y la tecnología, con infraestructuras de primer nivel en la ciudad y su entorno, gracias en parte a la estrategia de impulso a la búsqueda de la ciudad.

CALIDAD DE VIDA Y FORMACIÓN SUPERIOR

Respecto a las dimensiones asociadas a una buena calidad de vida, Barcelona se posiciona 9ª entre las ciudades creativas y culturales de Europa, según The Cultural and Creative Cities Monitor 2018 del Joint Research Center de la Comisión Europea.- Es considerada la 13ª ciudad más segura del mundo, según The Safe Cities Index 2017 -ranking en que ocupa la 3ª posición en seguridad en infraestructuras- y es la 7ª en

el ámbito del deporte, según el Ranking of Sports Cities 2017.

En el ámbito de la formación superior, Barcelona continúa como referente en formación empresarial, y es la única urbe europea con dos instituciones docentes (IESE y ESADE) entre las cinco mejores escuelas de negocios del continente europeo en 2018, según el Global MBA Ranking del Financial Times. Barcelona y Cataluña destacan por su capital humano cualificado: el porcentaje de población trabajadora con estudios universitarios en el Principado ha crecido hasta el 45,8% y, en el caso de las mujeres trabajadoras, supera por tercer año consecutivo el 50%.

COMPETITIVA EN UN CONTEXTO ALCISTA

Barcelona sigue siendo competitiva en términos de precios y costes a escala mundial, dado que tiene un nivel de precios y salarios que la sitúan en la franja media-baja del conjunto de las grandes ciudades europeas, lo que favorece el atractivo de Barcelona como ciudad para hacer negocios, a pesar de la evolución alcista de los precios que se inició con la recuperación económica. Así, con respecto a los precios de oficinas, Barcelona continúa en la franja media-baja de Europa, ocupando el 37º lugar del ranking, y mantiene posiciones en el análisis de niveles salariales de UBS, donde se sitúa como la 30ª ciudad del mundo.

En cuanto al coste de la vida, 2018 es el primer año en que se observa una evolución al alza en Barcelona en el ranking mundial desde el inicio de la crisis económica, según Mercer Human Resource Consulting, pero esta evolución a alza también se ha producido en otras ciudades europeas de la zona euro, por lo que Barcelona mantiene la 14ª posición en el ranking de ciudades con un coste de la vida más alto.

BUENA MARCHA DE LOS NEGOCIOS

El Informe 2018 del Observatorio de Barcelona se presenta por octavo año consecutivo junto con el monográfico Clima empresarial en el Área Metropolitana de Barcelona (AMB), que analiza la evolución de la actividad y la marcha de los negocios los tres primeros trimestres del año 2018 y la previsión para el cuarto trimestre. Este análisis pone de manifiesto que la marcha de los negocios mantiene una evolución positiva en los tres primeros trimestres del 2018, pero muestra señales de desaceleración respecto al año 2017, mientras que los precios de venta abandonan la senda descendente y se estabilizan. En el apartado de empleo, la AMB registra la evolución más positiva desde el inicio de la crisis, y por primera vez tiene un comportamiento positivo en todos los sectores con resultados bastante similares, excepto en el sector de la hostelería, donde prácticamente se mantiene estable.

Alejandro Hamlyn Presidente de Grupo Hafesa

“La venta de carburantes de Grupo Hafesa en 2019 será brutal”

Grupo Hafesa, fundado por el empresario bilbaíno Alejandro Hamlyn, nace en 2015 de una pequeña operadora de productos petrolíferos que año a año fue integrando las distintas fases de la distribución de hidrocarburos. Hoy, Grupo Hafesa aborda la práctica totalidad de la cadena del downstream: desde el trading internacional a la venta a terceros operadores y clientes finales, pasando por el almacenamiento de combustibles en sus propias terminales de Bilbao, Motril y Gijón, y en la red nacional de CLH. El año 2018 el Grupo cerró con 355 millones de euros de facturación y en 2019 espera duplicar esa cifra.



Descarga de hidrocarburos en la planta de Grupo Hafesa en Bilbao

¿Cuáles fueron las cifras y volumen de negocio de Grupo Hafesa en 2018?

En 2018 la cifra de negocio del Grupo superó los 355 millones de euros, con la comercialización de 800.000m³ de combustible. Todo ello en una situación generalizada de backwardation, en donde el precio de futuro está por debajo del precio spot del producto. Es decir, durante 2018, el comprador de hidrocarburos estuvo dispuesto a pagar menos en el futuro que en el día de hoy. Se trata de comportamientos cíclicos propios de los mercados de futuros derivados de subyacentes. Así sucede en el sector de los hidrocarburos,

“En 2018 la cifra de negocio del Grupo superó los 355 millones de euros, con la comercialización de 800.000m³ de combustible”

que es muy sensible a tensiones geopolíticas, mermas de suministros en países productores y ajustes de los mercados internacionales en su propia protección ante sospechas de fluctuaciones del precio, en nuestro caso, del petróleo. En otras palabras, la existencia de backwardation evidencia que existe una sólida demanda global de combustibles que rebasa la oferta.

¿Qué se espera para 2019?

Un escenario cíclico más o menos estable con un mínimo de contango, que es el efecto contrario al backwardation. Esto supondrá un interés por ampliar las reservas de producto mediante su almacenamiento y venta posterior. Grupo Hafesa dispone de tres terminales propias con una capacidad total que alcanza los 400.000m³ de gasóleos y gasolinas, y esperamos ampliar el ratio medio de almacenamiento un 50%. Pero todo ello con prudencia, porque aunque los precios de estos productos son menos volátiles que los del crudo, los márgenes dependen estrechamente de

los volúmenes de importación del petróleo. En cualquier caso, la venta de carburantes de Grupo Hafesa en 2019 será brutal y el objetivo es tener una cifra de facturación superior a los 700 millones de euros.

Se está hablando mucho de la empresa multienergética: renovables, petroleras, eléctricas y gasísticas todo en uno...

Sí, pero aún es muy pronto para extraer conclusiones y a día de hoy, seamos prudentes, se trata tan solo de un reto, y no todas las energías valen para todo ni todas son sustituibles por otras. Ciertamente este modelo está ya dentro de los planes estratégicos de las principales industrias energéticas europeas. Es obvio que existen trascendentales cambios tecnológicos en el transporte, el retail y la movilidad, lo que inevitablemente incide en la revisión de las fórmulas tradicionales de distribución de la energía.

¿Qué hará Grupo Hafesa ante este escenario?

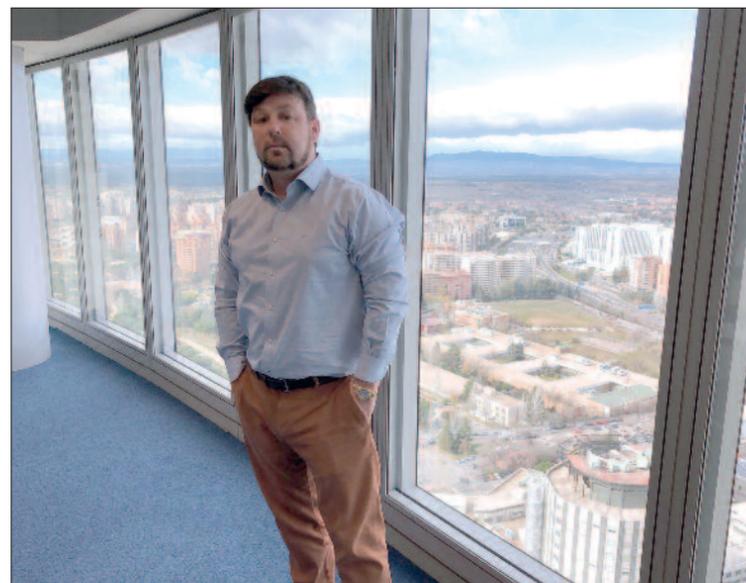
Grupo Hafesa no será ninguna

excepción, pero antes, considero necesario dar importantes pasos intermedios, como es la adaptación a nuevas fórmulas de financiación, el fortalecimiento de alianzas empresariales, estudiar en profundidad el marco legislativo presente y futuro y, sobre todo, analizar si las nuevas tendencias tecnológicas vienen para quedarse. En el sector energético existe mucha especulación doctrinal, provocada tanto por el boom mediático que provocan ciertas tecnologías como por esa sensibilidad a factores geopolíticos y macroeconómicos ajenos al día a día de nuestras empresas. Por ejemplo, un informe que pudo haber llevado mucho trabajo de investigación detrás es frecuente que al día de su publicación esté ya obsoleto. Así que, prudencia y, por nuestra parte, esa posibilidad está prevista en nuestro plan estratégico a medio plazo.

¿Boom mediático? ¿Se refiere al coche eléctrico?

Entre otros, sí. Nosotros tenemos nuestra propia red de estaciones de servicio, Hafesa Oil, que en 2019 esperamos llegar a la treintena. Le puedo asegurar que a los hidrocarburos les queda mucho futuro por delante. El coche eléctrico, no nos engañemos, a día de hoy es caro, tiene poca autonomía, la red de puntos de recarga es pequeña, su industria de servicios auxiliares no se ha desarrollado, la normativa no es clara y las políticas urbanas de movilidad son, sencillamente, caóticas.

Antes apuntaba a la importancia de las alianzas empresariales ¿Grupo Hafesa tendrá las propias?



Alejandro Hamlyn, presidente de Grupo Hafesa

Desde luego. Uno de los factores fundamentales del crecimiento de nuestra compañía es la sólida alianza que tenemos con nuestro principal proveedor internacional, Mabanft, filial del holding alemán Marquard & Bahls. Nuestra alianza aporta seguridad a la banca, nos permite acceder a nuevos segmentos de mercado, agiliza las compras, nos informamos mutuamente del estado de los mercados internacionales, valoramos oportunidades conjuntas de negocio, compartimos know how... En fin, el beneficio de la inversión en las alianzas empresariales es impagable.

¿Cuál es la clave del éxito de Grupo Hafesa?

No me gusta hablar de éxito, sino de crecimiento a través del trabajo diario. Grupo Hafesa es una empresa global del sector de hidrocarburos que integra todas las fases del denominado downstream: desde su compra en los mercados internacionales a su almacenamiento en depósitos fiscales y distribución y venta a operadores y al consumidor final a través de nuestra red de estaciones de servicio. Al disponer de terminales de almacenamiento en distintos puntos geográficos garantizamos la disponibilidad y, a la vez, nos permite ser flexibles en el precio. Y esto es algo que no todos los operadores de hidrocarburos pueden ofrecer, que en buena parte de los casos solo pueden vender con planes de entrega poco ágiles y dependientes geográficamente. Como excepción, le diré que mi idea del éxito no es algo acumulativo, sino participativo y compartible. Como escribió Albert Camus, el éxito es fácil de obtener, lo difícil es merecerlo.



www.grupohafesa.com

Gemma Panadés Responsable de expansión de Esneca Business School

"La clave está en escuchar al alumno y analizar todas sus opiniones"

Esneca Business School es la escuela de negocios online líder en territorio nacional. Con más de 12.000 alumnos de todo el mundo, es referente por sus programas de formación online y a distancia y está en plena expansión en toda Latinoamérica.

Esneca ha recibido numerosos reconocimientos este año...

Así es, recientemente hemos logrado estar en el TOP25 mundial del ranking FSO de escuelas de habla hispana, el ranking más prestigioso en el ámbito de los centros formativos de educación superior online. Estamos orgullosos de que nuestro esfuerzo diario no solo se refleje en la satisfacción de nuestros alumnos. Los reconocimientos que nos han otorgado ponen en valor nuestro trabajo, siempre enfocado a ofrecer una formación que cumpla los objetivos de los estudiantes, les permita seguir creciendo personal y profesionalmente y se adapte a las últimas tendencias en el sector empresarial.

Esneca prepara su expansión a todos los países latinoamericanos

¿Qué aspectos cree que les han hecho merecedores de ellos?

Estamos muy implicados en escuchar las necesidades de nuestros dos principales públicos: el alumnado que conforma Esneca y, paralelamente, el mercado laboral y empresarial. Nuestra hoja de ruta está vinculada directamente a las preocupaciones e intereses de ambos actores, lo que convierte nuestra formación en una herramienta que de-

riba las fronteras internacionales en cuanto a empleo y movilidad profesional.

¿Cuáles son las claves del éxito de Esneca?

Nuestros planes formativos completamente personalizados y nuestro compromiso con la democratización de la educación superior son dos de nuestras características definitorias. Estamos convencidos de que escuchar al alumno y analizar sus peticiones y opiniones nos da información muy valiosa para seguir creciendo y ofreciendo la formación profesional que buscan. Nuestras cifras de empleabilidad refuerzan nuestro cometido de realizar un asesoramiento inte-

gral al alumno, desde que se matricula hasta que se incorpora al mundo laboral.

¿Qué es lo que más valoran de Esneca sus alumnos?

La atención de nuestro profesorado, asesores y tutores es uno de nuestros mejores avales. Nuestro alumnado también destaca la flexibilidad y las facilidades de la educación a distancia u online. También, el hecho de poder acceder a los programas de prácticas en empresas es otro factor clave a la hora de escoger nuestro centro formativo. La empleabilidad siempre ha sido una de nuestras metas, con el servicio de prácticas garantizadas facilitamos la incorporación del alumno al mercado laboral.

Sobre esta base, ¿Cuáles son los planes de expansión de cara al futuro?

Seguiremos trabajando en el



mismo sentido, sin dejar de innovar en nuestro catálogo formativo, adaptándolo y ampliándolo según la evolución de las necesidades del estudiante. Por otro lado, estamos trabajando simultáneamente en varios proyectos. Uno de los más importantes es nuestra inminente expansión a todos los países latinoamericanos.

GRUPO esneca formación

www.esneca.com

Elena Guanter Candriam Luxembourg, sucursal en España

"El cliente es la piedra angular de la estrategia de negocio de Candriam"

Candriam, es una gestora europea multiespecialista perteneciente al grupo New York Life, con unos activos bajo gestión de 120 000 millones EUR. El nombre de Candriam responde al acrónimo de Convicción y Responsabilidad en Gestión de Activos. Con más de dos décadas de experiencia gestionando fondos socialmente responsables, la sostenibilidad es una parte esencial de su filosofía de inversión.

¿Qué amenazas principales tiene ahora la economía mundial? ¿Diría que estamos ante un momento global de riesgo emergente?

Preveamos que la falta de claridad en los diversos acontecimientos que afrontamos cause una mayor volatilidad en los mercados en 2019. Creemos que tal vez el riesgo más importante no sean las disputas arancelarias, sino el afán de EE. UU. por retener su liderazgo mundial. Los entornos volátiles crean

oportunidades para la gestión activa y requieren convicción para el éxito de la inversión.

¿Cómo creen que va a comportarse la eurozona al respecto de los mercados financieros?

Preveamos una rentabilidad moderada en bolsa europea para 2019. Si bien hay riesgos relevantes, creemos que las valoraciones ya reflejan estas incertidumbres. El crecimiento del PIB seguramente se modere, pero vemos poco riesgo de recesión.



La inflación seguramente siga creciendo gradualmente y no preveamos ninguna sobre-reacción en el mercado de renta fija.

En este contexto ¿qué soluciones de inversión proponen?

En mercados volátiles, la reducción del riesgo es esencial.

En mercados con un margen alcista moderado, mantener a raya las caídas es todavía más importante. El fondo **Candriam Equities L Europe Optimum Quality** ofrece exposición a renta variable europea de alta calidad, a la vez que reduce la volatilidad y el riesgo de caídas gracias al uso de derivados.

Nuestro proceso integra criterios ISR a la hora de seleccionar las compañías, eliminando las empresas que están involucradas en sectores controvertidos, como armamento, tabaco y carbón, así como las que incumplen los principios de Naciones Unidas. Aplicamos un vanguardista proceso cuantitativo de mínima varianza para limitar la volatilidad de la cartera. Además, reducimos el riesgo de la cartera través del uso dinámico de derivados, lo que nos permite tener mejor comportamiento que el mercado en ciclos bajistas.

Candriam es pionera en inversión responsable...

Candriam lanzó su primer fondo sostenible en 1996. Somos firmantes de los Principios para la Inversión Responsable de las Naciones Unidas desde 2006, su año de fundación. Todos nuestros procesos de inversión incorporan unas de las pautas más estrictas de exclusión del sector. Ofrecemos toda una gama de fondos de inversión ISR cubriendo cada clase de activo. La sostenibilidad forma parte de nuestra filosofía y nuestra identidad.

El cliente es su piedra angular...

Totalmente. El cliente es la piedra angular de la estrategia de negocio de Candriam. Solo acercándonos a nuestros clientes podemos ofrecer al inversor el servicio, el tipo de productos y la innovación que desea.

CANDRIAM
A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY

www.candriam.com

Felipe Llano Fernández Director de Desarrollo Corporativo y Negocio la Escuela de Negocios ESIC

"En algunos casos, los profesores serán sustituidos por robots"

En plena época de evolución digital y de transformación tanto de los puestos de trabajo como de la sociedad en general, preparar a los futuros directivos es clave para dotar a las empresas de las herramientas necesarias. Hablamos de ello con Felipe Llano Fernández, Director de Desarrollo Corporativo y Negocio la Escuela de Negocios ESIC.

¿Está respondiendo el sistema educativo a las nuevas exigencias de la empresa?

El sistema educativo siempre ha respondido a las exigencias de las empresas, el problema ha sido y es con qué velocidad estamos respondiendo, el cuándo. En el ámbito académico, el sistema tiene unos procedimientos que no se pueden soslayar y que requieren un tiempo de maduración y ello es así para asegurar la continuidad y la calidad de la formación reglada. Con la aceleración provocada por la tecnología, ahora el desafío es mayor porque las instituciones académicas de grado y postgrado tenemos que ser capaces de acelerar también para formar a los alumnos en las habilidades, competencias y conocimientos que requiere un mercado muy dinámico y una economía digitalizada.

¿Qué nuevas habilidades demandan las empresas?

Las empresas quieren personas que tengan una gran capacidad de adaptación y respuesta a un escenario caracterizado por la ausencia de certezas. Personas que sepan moverse rápido, cuestionen los modelos de negocio y tomen decisiones. Y perso-

"En ESIC buscamos que el perfil de salida de los alumnos coincida con las demandas laborales"

nas que, más allá de los conocimientos tecnológicos y de gestión, sepan liderar equipos integrados por trabajadores muy diversos. Trasladar esa demanda a los centros de formación implica enseñar a los alumnos a aprender ("aprendibilidad"), lo cual requiere un pensamiento ecléctico y crítico, desarrollar el criterio propio y estar dispuesto a escuchar empáticamente. Es una combinación de hard skills, más vinculadas al conocimiento técnico, y soft skills, sobre todo para decodificar bien lo que ocurre en el entorno, articular respuestas y, en el caso de conflicto, algo muy habitual, resolverlo.

¿Qué impacto están teniendo las nuevas tecnologías en los procesos de formación?

Hay gente que confunde nuevas tecnologías en formación con hacer-



lo todo a través de internet. En ESIC creemos que la experiencia presencial en el aula seguirá siendo muy importante, porque permite la interacción directa con el profesor, la capacidad para aprender de lo que

otros alumnos hacen y la mayor facilidad para establecer relaciones. Los conocimientos estarán cada vez más en La Red, será fácil acceder a ellos desde cualquier lugar y en cualquier momento, y el profesor tendrá que emplearse a fondo para fortalecer el criterio de los alumnos, orientarles en sus búsquedas y ayudarles a discernir.

¿Serán los profesores sustituidos por robots?

En algunos casos, sí; y en otros, no. El profesor podrá concentrarse en aquellos aspectos de la formación que sean críticos para gestionar entornos altamente tecnificados y automatizados. Por ejemplo, en la medida en que los robots se vayan encargando de las tareas que se pueden automatizar o protocolizar, el profesor liberará tiempo para estimular la creatividad de los alumnos. Un robot siempre hará mejor que un humano una tarea mecánica, pero necesitará a un humano para que lo programe. Veremos a robots dando clase, pero tardaremos en ver a robots mentorizando a los alumnos. Esa es una tarea que requiere unas dosis de empatía aún no alcanzadas por la inteligencia artificial más evolucionada.

¿Cuál debe ser el objetivo de la educación en la actualidad?

Si lo miramos de una forma elevada, la misión de la educación es inculcar valores y formar en habilidades a personas para que sean actores de progreso en una sociedad cuyo desafío más importante es la convivencia. Si descendemos al método, hay escuelas que se limitan a transferir conocimientos, mientras que otras intentan dotar al alumno de una estructura de pensamiento adecuada para afrontar su desarrollo profesional. Transferir conocimientos sigue siendo importante, pero lo más importantes es transformar al alumno para que se desenvuelva con éxito en su vida profesional de una forma responsable y sea también actor de cambio en las organizaciones y en la sociedad. Por eso, la estrategia académica y de investigación de ESIC se enfoca en lograr que el perfil de salida de los alumnos coincida con las demandas laborales y económicas de una sociedad global, competitiva y digital.

¿Cree que los recientes escándalos relacionados con la forma en la que algunos políticos han obtenido sus másteres han golpeado la reputación de la universidad?

No es objetivo trasladar o generalizar el daño causado por unas malas prácticas de carácter aislado pero muy divulgadas al conjunto de la comunidad académica. Los títulos oficiales en este país están sujetos al control de la ANECA, que es tremendamente rigurosa, cuyas exigencias son aplicadas en buena medida también a los títulos propios. Personalmente considero que la enseñanza universitaria en España es buena, muy buena. Prueba de ello es que este país se caracteriza y destaca por su capacidad de exportar talento universitario a terceros países y esto sin duda se debe a la calidad de la formación que han recibido en este país. La formación universitaria en España tiene un buen nivel, compite con la de los principales países del mundo, aunque, como es lógico, presenta áreas de mejora como son la investigación e innovación y la visión internacional.

¿Si es así porque las universidades españolas no aparecen bien clasificadas en los rankings globales?

La universidad española ha jugado un papel fundamental en elevar el nivel formativo de la población española. Durante varias décadas el objetivo era tener más universitarios en España. Con excepciones, no se puso el foco en la investigación, que tiene un gran peso en la elaboración de los rankings. Además, creo que muchas universidades no han prestado demasiada atención a esos rankings. Eso está cambiando y ha llegado el tiempo de invertir más en investigación y preparar de una forma más concienzuda la participación en tales rankings. Me atrevo a pronosticar que en los próximos años las universidades españolas, públicas y privadas, escalarán posiciones en los rankings globales.



Fernando Corrochano Consejero Delegado de Indufinance

"Financiación alternativa para su negocio"

Especialista en alternativas de financiación, Indufinance es la solución a la que numerosas empresas se acogen para poder llevar adelante sus proyectos.

Tras la crisis, ¿diría que el acceso a la financiación sigue siendo uno de los principales obstáculos para las empresas españolas?

Desde el año 2007, el crédito concedido por la banca a las empresas se ha contraído un 38% siendo éste el 80% de la financiación que utilizan, por lo que se plantea un escenario muy complicado de cara a financiar tanto la

más sencilla operativa, como proyectos de inversión a través del crédito bancario.

Todos los días, empresas y proyectos viables, no pueden continuar su actividad en el primer caso y no llegan a pasar de meras expectativas de negocio en el segundo, por falta de financiación bancaria.

¿Qué soluciones existen frente a la dependencia de las empresas del sector bancario?

Existen nuevos operadores en el ámbito de la financiación a las empresas, lo que se conoce como financiación alternativa, que aún siendo minoritaria en España se le augura un importante crecimiento en los próximos años. Como ejemplos, la financiación alternativa re-

presenta el 70% en Estados Unidos, el 65% en el Reino Unido y el 55% en Francia. Entre estos operadores, destacan los fondos de deuda que, a diferencia de los bancos, no suelen ser financiadores generalistas sino que invierten en un determinado tipo de actividad o sector.

¿Qué parte de la actividad de Indufinance se enmarca en la financiación alternativa bancaria?

Nuestra actividad está orientada exclusivamente a la obtención de financiación alternativa para nuestros clientes.

Además, teniendo en cuenta que, cada vez más, los inversores se implican en el negocio en el que participan, especialmente en los aspectos estratégicos en el corto y medio plazo, valorando las capacidades del equipo gestor como determinante de la decisión de inversión, nuestra actividad en ciertos casos, conlleva integrarnos como colaboradores externos, reforzado

el equipo del cliente durante las distintas fases de sus proyectos de inversión.

¿Cómo trabajan en el caso de financiación pública para proyectos industriales?

Estamos especializados en el desarrollo y presentación de los proyectos industriales, tanto desde una perspectiva técnica como económica, necesarios para acceder a las ayudas financieras que, en forma de préstamo, convoca anualmente el Ministerio de Industria. Destinadas a la creación de nuevas industrias, traslado de las mismas o la realización de mejoras productivas, es la mejor financiación para este tipo de proyectos, por ser mucho más barata y accesible que la bancaria, y contar con hasta 10 años para la devolución del préstamo y con 3 carencia.

¿Indufinance busca también inversores para nuevos proyectos?

Nuestras relaciones permanentes con distintos fondos de todos los tamaños y distintos objetivos de inversión supone una gran ventaja para encontrar el inversor adecuado en cada caso concreto. Nuestro servicio es bidireccional: por un lado, seleccionando empresas bajo requerimientos de los fondos; y,



"Se plantea un escenario muy complicado de cara a financiar hasta la más sencilla operativa"

por otro, presentando empresas que pueden ser objeto de inversión por parte de los mismos.



www.indufinance.com

"Indufinance hace un traje a medida para necesidades de financiación de cada uno de sus clientes"

Pedro Manen de Solà-Morales Managing Director – Head para España y Portugal

"Es mejor gestionar el proceso de levantamiento de deuda profesionalmente"

Marlborough Partners en una conocida firma británica especializada en el asesoramiento a clientes de private equity y compañías públicas y privadas europeas en la estructuración y levantamiento de deuda. El septiembre pasado abrió oficina en Madrid, al frente de la cual está Pedro Manen de Solà-Morales.

España es aún un mercado en el que los bancos tiene una presencia casi monopolista en cuestión de ofrecer financiación. Pero el mercado está cambiando...

Sí, el mercado de financiación en España es ahora mucho más amplio respecto a lo que era antes de la crisis, y ya no digamos durante la misma. Hay muchas más tipologías de prestamistas además de los bancos, y también existe acceso a más clases de instrumentos de deuda. Y esta tendencia a una mayor oferta y sofisticación va a continuar, conforme nos acerquemos a las posibilidades que se van abriendo en mercados de financiación de otras jurisdicciones europeas más maduras como Reino Unido, Francia o Alemania.

A nivel práctico, esto quiere decir

que las empresas pueden financiar ahora con deuda flexible, a plazos largos y con poca amortización anual, situaciones para las que antes necesitaban acudir a aumentos de capital. Esa deuda flexible se basa principalmente en el plan de negocio de la compañía. Y acepta un nivel de riesgo, bien de negocio o financiero o ambos, generalmente superior al tradicional de la banca.

Pero también me gustaría destacar que además existen otras áreas del mercado de financiación que se han desarrollado mucho: la financiación sobre activos, la financiación en mercados de bonos, la financiación mediante Private Placement, serían otros ejemplos.

Todo esto redundará en una mayor oferta para las compañías, y una me-

jor posibilidad de adecuación de la estructura de deuda a su casuística.

¿Qué ofrecen firmas como Marlborough Partners en materia de asesoramiento de deuda?

En un tiempo donde la oferta de financiación es mucho más abundante y se pueden considerar varios tipos de inversores, en un mercado que de hecho opera ya a nivel europeo, el papel del Debt Advisor se vuelve muy importante. Porque es mejor gestionar el proceso de levantamiento de deuda profesionalmente, con eficiencia y sin improvisaciones. Y muy especialmente para aquellas operaciones que no son las ordinarias: la financiación de una adquisición, de un programa de crecimiento acelerado, de la salida de un socio, de la una en-

trada en un nuevo mercado, de una salida de bolsa, serían algunos ejemplos concretos.

Esa gestión exige primeramente un diseño de estructura de financiación, mediante el análisis de opciones disponibles. Y la consecución de la opción decidida, en importe, plazo, coste, y términos, y de forma eficiente. Esto se consigue mediante el acceso a los inversores de deuda adecuados, nacionales e internacionales, en un proceso diseñado para mantener una tensión competitiva, lo cual en ocasiones se consigue accediendo a varios mercados, de hecho.

Una gestión profesional produce mejores condiciones, tanto económicas como de adaptación a la vida del proyecto del cliente. Y también plazos de tiempo de proceso más cortos.

Para conseguir esa gestión, es crítico tener la capacidad técnica, los accesos a inversores, y el conocimiento profundo del mercado de deuda pública y privada derivado de completar muchas operaciones al año como firma.



William Allen (l), Managing Partner de Marlborough Partners, junto a Pedro Manen (d)

El hecho de ser una firma especializada única y exclusivamente en asesoramiento de deuda es un valor imprescindible...

Desde su fundación en Reino Unido en 2003, Marlborough Partners se definió como una firma europea independiente y especializada en Debt Advisory exclusivamente. Eso produce ausencia de conflictos de interés ante nuestros clientes, y que seamos expertos en nuestro ámbito.

¿Cuántas operaciones han cerrado ya? ¿De qué rango de deuda estamos hablando?

Desde 2003, hemos cerrado 250 operaciones, por un total de deuda levantada de unos 45Bn de euros. Casi todas en Europa, y algunas en Estados Unidos. De esa cifra más de treinta corresponden a los últimos doce meses, y cuatro son españolas. En un rango de importe de deuda que va desde los 30 millones de euros hasta los 2.000.

www.marlboroughpartners.com

Carmen Mayorga y Juan Ramón Pérez Socios fundadores de Rapinformes

“Las empresas son conscientes de que salvaguardar los datos es importante”

Creada en el año 2003, Rapinformes se posiciona hoy como una de las principales consultoras en protección de datos a nivel nacional, yendo más allá de la adaptación de las empresas al nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) abarca también la formación como especialización. Todo con un claro objetivo: que sus clientes puedan gestionar correctamente y con seguridad los datos de su negocio.

¿Dirían que en España ya existe concienciación en torno a la protección de datos?

Cada vez más. Recordemos que hace años, cuando no había protección en este ámbito, la venta de datos a otras empresas era una práctica habitual. La LOPD y su Reglamento marcó el camino a seguir y muchas empresas se pusieron manos a la obra por temor a las sanciones, pero hoy en día, y ya con el nue-

vo RGPD, las empresas no solo lo hacen por cumplir la ley, sino porque ya han adquirido conciencia, de que la privacidad y la salvaguarda de los datos es muy importante.

¿Cómo ayuda Rapinformes a gestionar correctamente los datos de una empresa?

Desde Rapinformes, trabajamos en la adaptación de cualquier entidad jurídica que necesite protección de datos, ofreciendo un servicio integral como consultora. Auditamos a las empresas, estudiamos y valoramos sus necesidades en protección de datos, tanto en soporte papel como informático, y nos encargamos también de la formación de su personal. Con ello intentamos ir

más allá de las exigencias de la propia ley, acompañando además al cliente, cuando la empresa ya está totalmente adaptada, a gestionar correctamente sus datos.

¿Adaptación, formación y seguimiento?

Exactamente. Esos son los pasos que damos con nuestros clientes y lo que se ha convertido en uno de nuestros principales valores diferenciales como consultora. Uno de nuestros puntos fuertes es el trabajo presencial que realizamos, para ver in situ cómo trata los datos nuestro cliente, lo que nos permite identificar sus mermas y sus necesidades concretas en protección de datos

¿Les diferencia también la formación que ofrecen?

Sin duda. Nuestra formación es responsable del 50% de nuestro volumen de negocio. Con ella, tanto presencial como online, orientamos al cliente en cumplimiento normativo, de una forma práctica y amena, atendiendo a sus necesidades específicas.

¿En qué sectores se enmarcan sus clientes?

En sectores muy diversos, principalmente mediana empresa y también autónomos, y en formación también grandes empresas y multinacionales, cubriendo todo el territorio nacional.

Trabajamos para numerosos colegios y Centros Sanitarios, donde la protección de los datos adquiere una relevancia añadida, por el hecho de tratarse de menores y de salud, así como para asociaciones y fundaciones. A todos les hacemos fácil comprender cuanto entraña la protección de los datos que manejan.



¿Cuáles son los retos de Rapinformes de cara al futuro?

En 2018 duplicamos nuestra plantilla, así que ahora el reto es seguir creciendo, formando a nuevos consultores junior para apoyar a nuestro equipo sénior, con intención de incorporar a 10 consultores más a nuestra plantilla. En cuanto a nuestra actividad, tenemos previsto poner en marcha nuevos cursos en formación que respondan a las necesidades y retos nuevos que plantea la Ley 5/12/18 LOPDyRDD (Ley Orgánica de Protección de datos y Garantía de Derechos Digitales) y a las nuevas Directivas Europeas en PBC (Prevención de Blanqueo de Capitales)... Estamos como siempre en pleno crecimiento y expansión.



www.rapinformes.es

“Rapinformes es adaptación, formación y seguimiento en protección de datos”

José Nicolás Castellano fundador de Andubay junto con Pere Ortiz

“Abordamos de modo integral la ciberseguridad de nuestros clientes”

Andubay es una empresa especializada en los servicios de consultoría en ciberseguridad. Para conocerla con más detalle, hablamos con José Nicolás Castellano, su fundador y actual Director General.

¿Cuándo nació Andubay?

La empresa como la conocemos hoy se creó en 2015, aunque la experiencia que tenemos los integrantes en el sector se remonta en casi quince años en el tiempo.

¿Qué servicios ofrece actualmente?

Estamos especializados en ofrecer soluciones a los problemas de seguridad tecnológica que puedan tener nuestros clientes. La intención es proporcionar esos servicios de ciberseguridad tanto al sector privado como al público, incidiendo en aspectos como la prevención o la actuación ante problemas concretos.

¿Se traduce eso en diferentes áreas de negocio?

El reto de Andubay es actuar de

un modo integral, pero hay tres ejes en los que hacemos especial énfasis: la primera son las auditorías de hacking ético, que permiten conocer las posibles debilidades de la infraestructura y aplicaciones web del cliente, auditando sus desarrollos para ponerles remedio; la segunda son las formaciones específicas, donde formamos sobre aquellas carencias a personal técnico; por último, en los últimos tiempos hemos incidido mucho en la seguridad relacionada con cualquier dispositivo que sea conectable a Internet, como los basados en el IoT.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

A cualquier empresa que concibe la tecnología como elemento crítico, independientemente de su tamaño.



De hecho, entre nuestros clientes contamos tanto con startups como con compañías que cotizan en el Ibex 35.

¿Hablamos de una clientela fiel?

A partir de una filosofía de trabajo basada en el conocimiento, la experiencia y el servicio al cliente hemos logrado fidelizar a muchos clientes. Esto ha sido posible no solo

por la calidad de los servicios, sino también por la formación que les ofrecemos o por nuestra rapidez al actuar de forma reactiva en caso de incidentes relacionados con su ciberseguridad.

¿Qué diferencia a Andubay de sus competidores?

Uno de los elementos que nos

hace diferentes es que nuestro Centro de Operaciones de Seguridad (SOC, por sus siglas en inglés) está situado en un Data Center, lo que os permite acceder a altas prestaciones de servicio y disponer de un gran ancho de banda. El SOC nos proporciona la posibilidad de ofrecer una detección de amenazas basada en la monitorización 24x7 y nos permite ofrecer una atención pormenorizada en materia de incidentes de seguridad.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Tenemos varios planes para los próximos años. Hace algún tiempo que iniciamos nuestra internacionalización y comenzamos a trabajar en Chile con un gran éxito que ha hecho que el número de operaciones en la zona supere las que realizamos desde Barcelona. El futuro pasa por consolidar esa actividad y por crecer, un crecimiento que se basará en el lanzamiento de un producto propio en el que llevamos trabajando ya algún tiempo y que verá la luz a medio plazo.



www.andubay.com

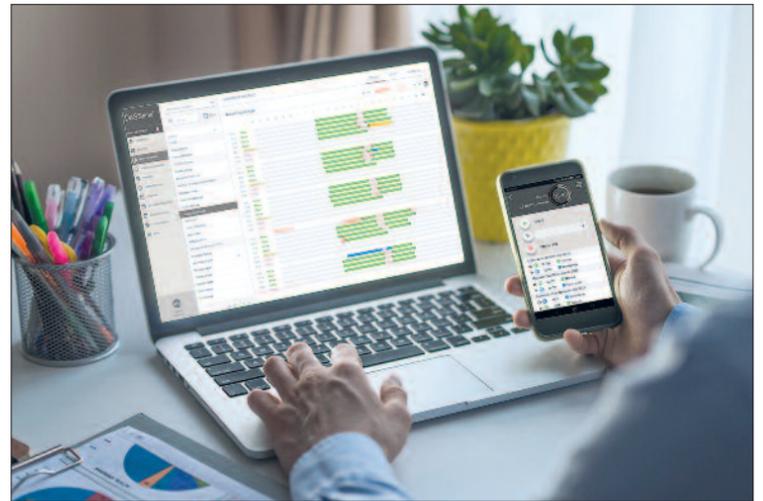
José Miguel García Director comercial nacional de Dorlet

CONTROL HORARIO

"DASStime, la solución más eficaz para el registro horario"



Dorlet es una compañía española con 30 años de presencia en el mercado, referente en soluciones de seguridad integral gracias a sus capacidades de diseño, desarrollo y fabricación de hardware y software, lo que le permite la adaptación a cualquier entorno de uso y una completa integración con el resto de sistemas.



En el área de su especialización, ¿Dorlet ofrece soluciones de desarrollo propio?

Sí, en DORLET investigamos, fabricamos y desarrollamos nuestras soluciones de Control de Accesos y Gestión Horaria, por lo que ofrecemos productos de máxima calidad, acorde a los últimos avances tecnológicos. Este año presentamos DASStime, nuestra aplicación para la Gestión de Horarios Laborales, totalmente integrada con DASSnet®.

¿Dasstime es su propuesta en materia de registro y gestión de horarios?

Sí, siendo una herramienta muy potente y también muy fácil de utili-

"Agiliza las operaciones habituales, permitiendo realizar planificaciones complejas en pocos segundos"

zar. DASStime incluye de serie todas las funcionalidades necesarias para adecuar el registro horario a las nuevas normativas: es una solución totalmente web y en modo Cloud, por lo que no se requerirán infraestructuras IT adicionales; facilita el trabajo colaborativo, permitiendo que los responsables de cada departamento gestionen directamente sus emplea-

dos; permite el control de horarios del personal desplazado utilizando el móvil y la geolocalización; permite pre-autorizar, planificar o realizar traspasos manuales de saldos, horas extra, complementarias, y de horas a compensar con descanso; y genera automáticamente el informe de Registro Horario Mensual de cada empleado.

¿Qué ventajas y especiales funciones destacaría de esa herramienta?

Una de las principales ventajas de DASStime es que reduce drásticamente el coste de gestión. Su diseño innovador agiliza las operaciones habituales, permitiendo realizar incluso planificaciones complejas en

pocos segundos y obtener los resultados calculados en tiempo real.

Es la herramienta ideal para facilitar la conciliación familiar, manteniendo un elevado rigor en el control. Incluye de serie los horarios flexibles, con gestión de saldos para cada empleado, permisos recuperables, ausencias con límites de validez o incluso reducciones de jornada.

¿Es una solución pensada tanto para la Pyme como para la gran empresa?

La problemática de gestión de horarios no depende del tamaño de una empresa. De hecho, una Pyme puede tener, en este sentido, una complejidad incluso superior a una

gran empresa. Por ello, las funcionalidades de nuestra solución son las mismas en uno u otro caso y únicamente el coste varía en función del número de empleados. Tenemos instalaciones en empresas desde 3 empleados a muchos miles.

La principal diferencia es que en las grandes empresas es habitual añadir integraciones con SAP, nómina, ERP, o planificadores de turnos.



<https://dorlet.com/es/time-attendance>

SU EMPRESA EN PRENSA NACIONAL



GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.

Campañas publicitarias personalizadas

Isabel Cantó Directora General de Bodet

CONTROL HORARIO

"La gestión del tiempo aporta un gran valor añadido a las empresas"

Bodet es una de las firmas de referencia en el mundo de la gestión de tiempo y el control de presencia en el puesto de trabajo. Hablamos con Isabel Cantó, responsable de la compañía en España, para conocer cuál es la propuesta de valor de Bodet en nuestro país.

¿Cuáles fueron los orígenes de Bodet?

Bodet es una compañía francesa con más de 150 años de historia que tiene filiales en Gran Bretaña, Suiza, Bélgica, Holanda y España, donde está presente desde 1987 con su sede de Madrid y una delegación en Barcelona.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Cualquier empresa que necesite gestionar el tiempo de sus empleados puede ser cliente de Bodet. De hecho, tenemos soluciones capaces de solventar las necesidades de compañías desde 25 empleados hasta 10.000, siempre de un modo personalizado. Si hablamos de sectores, la actividad empresarial que cubre Bodet es muy amplia: industria, empresas de servicios, transporte, banca, seguros, administraciones públicas... Es importante decir que desde Bodet atendemos de forma directa a los clientes de Madrid, zona centro de España, Cataluña y Aragón, mientras que el resto de España se cubre a través de una red de distribuidores que conocen nuestros productos y con quienes mantenemos una estrecha relación.

¿Qué valor añadido aportan las soluciones de Bodet a las empresas?

El mundo de la gestión del tiempo ha cambiado mucho en los últimos años. Antes se limitaba a lo que se conocía como "control de fichaje", aquel que todo el mundo tiene en mente en el que un trabajador marcaba en un reloj su hora de entrada y salida al trabajo. Hoy en día, la gestión del tiempo es capaz de aportar un gran valor añadido no solo para saber si un operario ha cumplido con su horario, sino sobre todo para tener una gestión más coherente que redunde en la productividad y la eficiencia de la empresa.

¿A qué se refiere?

A que la evolución tecnológica nos ha permitido ir mucho más allá del fichaje para el control de

presencia. Las nuevas herramientas que tenemos a nuestro alcance hacen que podamos disponer de una información muy completa que resulta muy útil para los departamentos de recursos humanos a la hora, por ejemplo, de planificar horarios, de gestionar la solicitud de vacaciones o de gestionar el trabajo en movilidad de una fuerza de ventas.

O controlar las horas extra...

También. De hecho, una de las medidas de la reforma laboral para luchar contra el fraude y respetar los derechos de los trabajadores es controlar que las horas extraordinarias que se realizan reciben la retribución que les corresponde. Los sistemas de Bodet permiten a las empresas estar al día y cumplir con los requerimientos que marca la ley laboral en relación al seguimiento de las horas extra.

¿Es un sector que haya cambiado mucho a nivel tecnológico?

Sin duda. Los relojes mecánicos de hace unas décadas son hoy modernos terminales y las fichas de cartón se han sustituido, progresivamente, por tarjetas magnéticas, por tecnología de proximidad o por la biometría que empleamos hoy (la huella dactilar) o el reconocimiento facial que llegará a corto plazo.

Soluciones que Bodet ofrece a sus clientes...

Así es. Y lo hacemos afrontando cada caso de forma individual para configurar ofertas que respondan a sus necesidades. Para ello contamos con soluciones modulares y escalables que disponen de hardware y software propio capaz de cubrir diferentes prestaciones. Así, disponemos de sistemas de control de presencia, de control de accesos, de gestión de tiempo, de control mediante terminal, Intranet o smartphone. También ofrecemos sistemas de planificación y de ayuda al área de recursos humanos, de almacén de datos... Lo habitual es que una empresa comience con un servicio concreto y, a medida que comprueba su eficiencia, amplíe los servicios con nosotros.



¿Las empresas saben exactamente lo que necesitan?

Muchas de ellas lo tienen claro, aunque también se apoyan en Bodet a la hora de recibir asesoramiento concreto sobre nuestras soluciones o sobre cómo sacarles el máximo partido. Tanto el personal de Bodet como nuestra red de distribuidores tienen los conocimientos necesarios para ofrecer la respuesta que buscan nuestros clientes.

¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

Trabajar con productos y tecnología de primera calidad y ofrecer un servicio muy personalizado nos ha permitido llegar a más de 35.000 clientes, empresas que han elegido nuestra forma de gestionar el tiempo. Con muchas de ellas mantenemos una relación desde hace muchos años y nos ocupamos de su mantenimiento.

¿Qué diferencia a Bodet de sus competidores?

Creo que el principal aspecto que nos define es que somos la única empresa del sector que trabaja con producto europeo. Todo lo fabricamos en Europa, y eso no solo nos permite controlar la calidad final, sino también ser más ágiles a la hora de suministrar recambios o de proporcionar soporte al cliente. No somos una empresa de precios bajos, pero sí de servicios de valor añadido como una línea permanente de atención al cliente o un servicio de mantenimiento ágil y rápido. Otro aspecto que nos hace distintos es que escuchamos al cliente y no dudamos, si se trata de una demanda generalizada, en incorporar a nuestras soluciones aquellas prestaciones que las empresas puedan sugerir. Estamos abiertos a la innovación.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

El reto principal es concienciar a los empresarios españoles de que la gestión de tiempos no se basa en fiscalizar al empleado, sino que puede aportar mucho más a la gestión de la empresa. Conviene colaborar a que haya un cambio de mentalidad que ayude a las organizaciones a ser mejores y a los empleados a ver en las soluciones que proponemos una vía para mejorar también su relación y su comunicación con las empresas.

Bodet

www.bodet.es

Oscar Mercé Semper Socio fundador del bufete Oscar Mercé Abogados Asociados

Expertos en procedimientos para la recuperación de deuda y conflictos tras la adquisición de activos

En marcha desde 1983, Oscar Mercé Abogados Asociados es un bufete ubicado en Castellón de la Plana, especializado en servicios jurídicos vinculados con la gestión de activos recuperados.

¿En qué tipo de casos se centra su campo de trabajo?

La actividad de nuestro bufete es la prestación de servicios jurídicos a terceros, vinculados con la gestión de activos recuperados. En la extensa relación de asuntos tramitados por el despacho, hemos intervenido siempre en calidad de procesalistas, con especialidad en procedimientos para la recuperación de deuda y solución de conflictos generados tras la adquisición del activo por el cliente, como puede ser la recuperación de la posesión en situaciones de ocupación por terceros, arrendamientos, comunidad de propieta-

rios, defectos constructivos, acciones vinculadas con la propiedad y procedimientos penales.

El Bufete Oscar Mercé Abogados Asociados es referente y líder en servicios jurídicos vinculados con la gestión de activos recuperados en la Comunidad Valenciana.

Contamos con once abogados con dedicación exclusiva en estas especialidades, que intervienen en representación de empresas inmobiliarias, financieras y mercantiles de ámbito nacional.

¿Complementan la actividad jurídica con la docencia?

Efectivamente, desde el año 2002. En un principio en la Escuela Jurídica del Ilustre Colegio de Abogados de Castellón, impartiendo clases de derecho penal, por delitos económicos de estafa, apropiación indebida y alzamiento de bienes, así como de derecho procesal penal, la ley del jurado. Posteriormente, ampliamos las clases al ámbito universitario, en la Universidad Jaime I de Castellón de la Plana, en másteres para licenciados en derecho, vinculados a la Cátedra de Derecho Procesal Civil. En la actuali-

dad, participamos como profesor adscrito a dicha universidad en el máster de la abogacía.

¿El ámbito geográfico de influencia del despacho es nacional? El bufete cuenta con numerosos reconocimientos...

Sí, trabajamos a nivel nacional, apoyados en una red propia de abogados colaboradores en toda España, siendo el bufete de referencia y líder en nuestra especialización tanto en la provincia de Castellón como en la Comunidad Valenciana. En la herramienta de analítica judicial 'Emérita Legal', nuestro despacho aparece, en la gestión de nuestra especialidad, en primer lugar en el ranking provincial de Castellón y de la Comunidad Valenciana y duodécimo en el nacional.

Como reconocimiento a la labor jurídica que realizamos, nuestro



despacho ha obtenido varios galardones de ámbito nacional, como el "Premio de Ley 2016" por la provincia de Castellón, la "Medalla de Oro de la Asociación Europea de Economía y Competitividad al mérito en el trabajo", sección jurídica 2017, la "Estrella de Oro del Instituto para la Excelencia Profesional", sección jurídica 2017 y la "Estrella de Oro del Instituto para la Excelencia Profesional", sección jurídica 2018.

OSCAR MERCE

abogados asociados

www.mercesemper.es

Anytime Fitness Supera los 50 clubes operativos en España

La franquicia más grande del mundo del fitness está de enhorabuena en nuestro país. Con más de 4.300 clubes operativos en más de 30 países, la americana es líder mundial del fitness de conveniencia gracias a su formato reducido y su apertura 24 horas, los 365 días del año.

En nuestro país su expansión vive un momento dulce. Líderes por número de aperturas durante los

últimos tres años, acaba de anunciar la inminente apertura de su club número 50. Un club al que, si se cumplen sus previsiones, segui-



rán 20 más, rozando la cifra de 70 gimnasios operativos al cierre del ejercicio.

2019: UN AÑO LLENO DE NOVEDADES

Además de alcanzar la cifra talismán de los 50 clubes operativos, la franquicia ha comenzado el año reforzando su organigrama. Por un lado, Alberto Ramos, profesional vinculado al mundo del fitness y el entrenamiento personal desde hace más de 20 años, se ha incorporado al proyecto en el puesto de Director Nacional de Fitness. Entre sus objetivos: la implantación de la nueva Anytime Fitness App, y el desarrollo de la cultura del fitness en los clubes. Ambas estrategias encaminadas a mejorar la experiencia y vida de los socios dentro de los clubes.

"Trabajamos en un sector en constante evolución. Las necesidades de nuestros usuarios cambian constantemente. Anytime Fitness ha trabajado siempre a la vanguardia del sector, anticipándose a las necesidades de los socios, gracias al compromiso y escucha activa de nuestros equipos. Gamificación, entrenamiento personal en grupo, coaching, wearables... son conceptos que hemos incorporado a nuestro día a día en muy poco tiempo. Sacar el máximo partido a este nuevo entorno y hacer que cada día más personas se acerquen al mundo del fitness es nuestro compromiso con la sociedad y el reto de Alberto" – señala Emilio Quero, Director General de la franquicia.

También hay novedades en el departamento de Expansión. Gabriel Bouzón, profesional con amplia ex-

periencia en búsqueda inmobiliaria para grandes franquicias de hostelería, se ha incorporado al puesto de Director Nacional de Real Estate. "La incorporación de Gabriel es clave para mantener nuestro ritmo de crecimiento. Tenemos franquiciados e inversores que quieren crecer o repetir su éxito dentro de nuestro sistema. Su misión, dentro de nuestro compromiso de soporte 360º a nuestros franquiciados, es encontrar locales adecuados a nuestro modelo, dentro de las localizaciones que hemos identificado como prioritarias para Anytime Fitness" – añade por su parte David Abrahams, Director Nacional de Franquicias.

Abrahams se refiere así a la nueva experiencia Anytime Fitness, presentada el pasado año en nuestro país y después trasladada al resto del mundo. "Coach, Connect, Care" son las tres C's que desarrollan este nuevo modelo. Un modelo que sitúa al cliente en el centro de la experiencia, tanto dentro como fuera de los clubes, gracias al soporte y comunicación constante que reciben a través de la Anytime Fitness App, y a las nuevas propuestas de entrenamiento: personal, individual, grupal o funcional, entre muchas otras.

ANYTIME FITNESS

www.anytimefitness.es

Miriam Lindhorst Gerente de adesso Spain

"adesso invertirá en España 15 millones de euros en los próximos tres años"

Hace apenas nueve meses que la multinacional alemana del sector tecnológico adesso llegó a España. En este tiempo, la compañía ha ido creciendo en nuestro país y apostando por un mercado que la ha acogido muy bien. De todo ello y de la integración en la estructura de la empresa de una firma especializada en Salesforce, hablamos con su gerente, Miriam Lindhorst.

¿Cuáles fueron los orígenes de adesso?

adesso nació en Dortmund en 1997. Fue creada por uno de los primeros profesores universitarios de Java y hoy cuenta con 25 sedes (la mayoría en países de habla alemana) y da empleo a más de 3.500 personas. En España estamos presentes desde abril del pasado año.

¿Qué balance hace de estos meses?

El balance es positivo, sin duda. Hoy somos treinta personas trabajando en España y esperamos ce-

rrar el año con un centenar de empleados entre las sedes de Sant Cugat, Madrid y Jerez de la Frontera.

Allí han adquirido una nueva empresa...

Así es. Hace poco adquirimos la empresa Sunny Trail Consulting que, con sedes en Madrid y Jerez, ofrece consultoría y desarrollo de IT y está especializada en soluciones de Salesforce. Integrando en el grupo a esta joven start-up apostamos con fuerza por el talento local. SunnyTrail Consulting se dedica a ofrecer servicios de consultoría, de-

sarrollo y operación de sistemas IT y trabaja con productos del grupo americano Salesforce, un experto en aplicaciones de gestión de relaciones con clientes (CRM) basadas en la nube. Con estas soluciones ayudaremos a las empresas a conectar empleados, clientes y productos a través de tecnologías de última generación aplicables en campos como la explotación de ventas, la atención al cliente, el desarrollo de aplicaciones para Marketing, comercio digital y Community Management, la analítica de datos, el IoT (Internet de las cosas) o las aplicaciones en la nube.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

En España hemos comenzado dirigiéndonos al sector de la banca y los seguros y, en el caso de Cataluña, también a la administración pública. No obstante, adesso tiene en Alemania una larga tradición no solo en esos sectores, sino también en el de la automoción o el de la salud. La intención es ir penetrando poco

a poco en ellos también en la península ibérica.

¿Qué diferencia a adesso de sus competidores?

Creo que uno de los elementos que mejor nos define es que nos enfocamos en sectores en los que tenemos una dilatada experiencia de negocio. Más allá de la calidad de nuestros servicios y soluciones, en adesso sabemos que los empleados son nuestro activo más importante. Por eso los cuidamos mucho y tenemos implantadas políticas de compromiso social y de género. Esta filosofía de trabajo ha reportado a la empresa diversos premios, entre ellos varios Best Place to Work.

¿Cuáles son los retos de futuro de la compañía?

Los planes de expansión de adesso en España prevén una inversión total de hasta 15 millones de euros en los próximos tres años, incluyendo la creación de un laboratorio o centro tecnológico especiali-



zado. En ese mismo plazo tenemos previsto crear hasta 300 nuevos puestos de trabajo de alto valor añadido, tanto en la nueva oficina de Sant Cugat del Vallès a la que nos trasladaremos en breve, como en Madrid y Jerez. Además, España es para adesso un punto de apoyo en el suroeste de Europa desde el que desembarcar en los mercados mediterráneos y también en Latinoamérica.

adesso business. people. technology.

www.adesso.es

Innovación y agilidad minorista omnicanal en la nube con Openbravo



Francesc Comas, COO

Los CIO minoristas se enfrentan a un entorno altamente dinámico y competitivo que obliga a aumentar el valor que aportan las TI para un mayor impacto en el negocio, incluida la transformación de las tiendas físicas a la realidad omnicanal actual. Openbravo ofrece una solución efectiva basada en tecnologías como la nube o movilidad que se están convirtiendo en estratégicas.

"Para tener éxito en este entorno, Openbravo ofrece una solución de gestión retail omnicanal lista para la nube y móvil, para cadenas minoristas multi-tienda, desde unas veinte y hasta cientos", explica Francesc Comas, COO de la empresa. Clientes como Decathlon utilizan Openbravo para su expansión

internacional en APAC (cerca de 400 tiendas) o Toys "R" Us, que eligió Openbravo para su relanzamiento en España y Portugal. Todos se benefician de una plataforma "que permite innovar más y más rápido, y gestionar cambios de forma mucho más efectiva, que resulta en una mejora competitiva".

"Openbravo ofrece una solución de gestión retail omnicanal lista para la nube y móvil, para cadenas minoristas"

Con Openbravo, los CIO minoristas "aseguran el cumplimiento de una variedad de escenarios omnicanal", tanto en la parte front como back office, gracias a un POS móvil (terminales auto-pago y pagos móviles), capacidades CRM y clienteling, gestión distribuida de órdenes, de mercancías, gestión de inventario desde dispositivos móviles y compras y previsión de la demanda, pudiéndose integrar fácilmente con otros sistemas, como el eCommerce o el ERP, mediante co-

nectores como Magento o su conector certificado con SAP. "Una plataforma tecnológica flexible y modular, basada en un stack de código abierto".

"Openbravo Cloud, nuestra oferta cloud tipo PaaS, permite liberarse de las complejidades y el coste de gestión del hardware, y permite escalar en la nube en base a crecimiento o necesidades del negocio", comenta el COO. Una infraestructura dedicada que ofrece "el máximo nivel de libertad adaptada al negocio, "frente a otras soluciones muy limitadas en este aspecto. Nuestra naturaleza cloud, móvil y modular, aumenta los ahorros a nivel de costes operativos".

2018 ha sido un año de fuerte crecimiento. "Openbravo Cloud ha generado mucho interés, desde nuevos clientes hasta ya existentes deciden migrar a la nube". Su expansión internacional también se ha fortalecido con la apertura de dos nuevas oficinas en Lille, Francia y Dubái, EAU.

"Nuestra presencia en el Big Show de Nueva York ha confirmado que la industria se encuentra en un momento vibrante, donde la innovación tecnológica será clave.



Los minoristas invertirán para asegurar mayor crecimiento, reducir costes, mejorar la experiencia y sus productos y servicios. En 2019 esperamos consolidar nuestro posicionamiento en mercados clave como España y Francia, y continuar el crecimiento en otros países, gracias a nuestra estrategia cloud", concluye Francesc Comas.

openbravo

www.openbravo.com/es



Antonio Fernández-Montells CFO de Greenalia

"Greenalia será uno de los actores principales del sector de las renovables en España"

Greenalia es un Productor de Energía Independiente (IPP) exclusivamente con energías renovables. Su actividad principal es la generación y venta de energía eléctrica, estando presente en tres tecnologías: eólica, solar fotovoltaica y biomasa, donde está integrado verticalmente desde el origen de la materia prima hasta la producción de la energía eléctrica y térmica.

El "Plan 1-5-100" permitirá a Greenalia superar los 100 millones de euros de EBITDA en 2023, con una inversión de 1.000 millones de euros. Actualmente el grupo se encuentra en el proceso de cierre financiero de su proyecto Eolo, para el que el Banco Santander ya le ha asegurado 156 millones de financiación. El proyecto de la planta de Biomasa de Curtis, ya financiado y siendo construido por la UTE Acciona-IMASA, prevé finalizar las obras en el segundo semestre del año.

¿Cómo ha sido la evolución de Greenalia en su primer año como empresa cotizada?

Estamos satisfechos con el rendimiento de la acción, si bien eso no supone para nosotros un objetivo en sí mismo, sino que entendemos que ese desempeño extraordinario es consecuencia de que hemos cumplido los objetivos establecidos en el momento de la salida: financiación de la planta de biomasa de Curtis-Teixeiro, desarrollo de cartera eólica y fotovoltaica, cumplimiento de las cifras proyectadas en el plan de negocio, entre otros.

¿Cómo valora el posicionamiento que la compañía se ha ido ganando en su sector?

El sector vive un buen momento desde el punto de vista de

financiación e inversión. Eso, unido a que estos proyectos se suelen financiar con estructuras Project finance (sin recurso), donde lo importante es el proyecto y no el balance de la empresa, ha permitido que una compañía de mediana capitalización, como la nuestra, pueda acceder a este tipo de proyectos, y no solo se hable de las grandes "utilities". Creo que hay muy buenas compañías en el sector, pero considero que Greenalia se diferencia en que está presente en tres tecnologías que se complementan y en su estrategia de mantener los proyectos a largo plazo, con el objetivo de convertirse en uno de los actores principales en el sector de las energías renovables en España.

¿Qué valores les distinguen como 'compañía verde'? ¿Cuáles son sus compromisos?

Greenalia es un grupo de empresas cuyo eje principal es la energía verde, la integración vertical y los ingresos recurrentes. Por ello, todas las actividades de grupo se enmarcan dentro de este concepto. Además, Greenalia califica su deuda como Green Loan. Lo hemos hecho en los dos bonos corporativos ya emitidos, así como en el Project finance de la planta de biomasa, que fue calificado como Green Loan por Standard&Poors.

"Llegar a 2023 con una potencia instalada de 1.000 MW, entre proyectos eólicos, fotovoltaicos y la planta de biomasa, es el principal objetivo"

¿En qué líneas de negocio se centra Greenalia hoy?

Greenalia está presente en el sector de las energías renovables con tecnología eólica, fotovoltaica y biomasa, estando integrado verticalmente aguas arriba en esta última a través de su negocio tradicional (forestal y logístico). Es cierto que el plan de negocio presenta mayor actividad en los desarrollos eólicos y fotovoltaicos, ya que estos son rentables a precios de mercado y no requieren de incentivos públicos para su desarrollo, lo cual nos permitirá avanzar con el plan independientemente de que el gobierno convoque subastas o no. El caso de la biomasa es distinto, ya que estos proyectos sí requieren de derechos de subasta para su puesta en marcha. Es por esta razón que en nuestro plan estratégico solo existe un proyecto de

biomasa, para el que ya tenemos derechos de subasta adquiridos y ya ha sido financiado. Esto significa, por ejemplo, que el grupo no ha incluido en su planificación para los próximos cinco años la planta de biomasa con la que contamos en Vilalba (Lugo), con idéntica capacidad que la de Curtis. A esta se sumarían otras dos de menor tamaño en Asturias (Villaviciosa y La Espina), de 15,4 MW en cada caso.

¿En qué proyectos están inmersos actualmente?

El Plan estratégico presentado el pasado mes de noviembre nos marca una hoja de ruta sobre los proyectos a desarrollar en los próximos 5 años. Llegar a 2023 con una potencia instalada de 1.000 MW, entre proyectos eólicos, fotovoltaicos y la planta de biomasa, es el principal objetivo del plan. A finales de 2019 estarán operativos los primeros 185 MW eólicos en ocho parques en Dumbria, Vímianzo, Santa Comba, Coristanco, Tordoia y Oourol, en lo que hemos denominado proyecto Eolo. Son el fruto de los 133,33 MW obtenidos en la subasta de potencia con derechos retributivos de julio de 2017, a los que se suman los 49 MW que adquirimos en 2018 a Hocesna.

La planta de Biomasa de Curtis es ya una realidad ¿Qué impacto va a suponer esa instalación para la comunidad?

La instalación, con una inversión de 135 millones, generará energía suficiente como para abastecer a una población de 250.000 habitantes, esto es, A Coruña o Vigo juntas, o el equivalente a todo el sector hostelero de Galicia.

La central consumirá 500.000 toneladas de restos de cortas al año, de las cuales hasta 180.000 procederán de la madera que gestiona la división forestal de Greenalia. Para cubrir el resto, se han firmado acuerdos con proveedores a largo plazo para la recogida de su biomasa y suministrar a la que será la mayor instalación del Sur de Europa que opera con este combustible. Una vez en funcionamiento —el plazo límite es marzo de 2020—, la planta contará con 40 puestos de trabajo directos, más 100 indirectos. El impacto laboral será mayor durante las obras, ya que se espera alcanzar un pico de 1000 empleos directos e indirectos.

Parece que el mercado está volcado con la tecnología eólica y fotovoltaica, siendo la biomasa algo casi residual ¿Qué previsiones en este sentido tienen desde Greenalia?

Con el debate sobre el cierre de las centrales térmicas abierto, la biomasa puede tomar el relevo por su capacidad para producir de manera constante y, sobre todo, de forma gestionable para cubrir la demanda, pues las tecnologías eólica, hidráulica y fotovoltaica dependen de la disponibilidad del recurso.

Es cierto que las últimas subastas fueron adjudicadas únicamente a proyectos de tecnología eólica y fotovoltaica, pero en un escenario en el que se ha instado a la ministra para la Transición Ecológica a incluir la biomasa en la estrategia de renovables española incluyendo incentivos económicos, en Greenalia esperamos obtener un modelo retributivo eficiente y un calendario de subastas de potencia para la biomasa que permita una planificación en este sentido, y con ello, ampliar nuestro portfolio de proyectos con esta tecnología.

El pasado mes de diciembre formalizaron el acuerdo con Banco Santander para el cierre financiero del 'Proyecto Eolo'...

Es cierto, ya es la segunda vez que Banco Santander nos acompaña en un proyecto de energías renovables y, si bien teníamos varias propuestas encima de la mesa para asegurar la operación, siempre tratamos de rodearnos de socios, asesores y entidades de primer nivel.

¿Cuáles son las previsiones de proyectos de cara al futuro?

Nuestro objetivo inmediato es la puesta en marcha del proyecto Eolo y la planta de biomasa de Curtis. Ambos entrarán en funcionamiento a comienzos de 2020, lo que nos permitirá incrementar de forma significativa nuestras cifras de facturación y EBITDA. Estos dos proyectos, unidos al de Eolo II, que entrará en funcionamiento en 2021, permitirá a la compañía obtener en 2021 un EBITDA superior a 64 millones de euros y una facturación de 146 millones de euros.



greenalia
The Green Company

www.greenalia.es