



LA RAZÓN

MIÉRCOLES 9 DE NOVIEMBRE DE 2022

VI PREMIOS

TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

«El talento digital está en la empresa privada»

La tecnología cobra cada vez más fortaleza, importancia y dimensión en España. La inclusión de los procesos digitales es ya una tarea obligatoria en todos los ámbitos de la sociedad, especialmente en el sector empresarial, y un altísimo porcentaje de compañías ya los han incorporado gracias precisamente a aquellas que se dedican a hacerles más fácil el proceso de adaptación y su mantenimiento.

LARAZÓN celebró en la tarde del pasado 2 de noviembre la VI entrega de los Premios Tecnología e Innovación. Una ceremonia presidida por el consejero de Administración Local y Digitalización de la Comunidad de Madrid, Carlos Izquierdo, que estuvo acompañado por Francisco Marhuenda, director del periódico, y Andrés Navarro, consejero delegado.

El discurso de Francisco Marhuenda sirvió de gesto de bienvenida a la gala para premiados y acompañantes. En él hizo un viaje en el tiempo recordando cómo era la tecnología en sus comienzos como periodista: «Cuando yo empecé, trabajábamos con máquinas de escribir», recordó. Una «herramienta» que ahora se ha convertido en pieza de coleccionista. Con estas palabras, Marhuenda reconocía la importancia que el avance tecnológico ha tenido para la comunicación, en general, y para LARAZÓN, en particular: «La tecnología nos hace llegar a cada vez más gente. Nos hace trabajar más, pero nos permite llegar mucho más lejos y nos pueden leer en todos los continentes», aseguró durante su discurso. «Antes teníamos los kioscos, ahora además tenemos las redes sociales, Google y un abanico mucho más grande», añadió.

Tras el reconocimiento del director, la periodista Angie Rigueiro condujo, una vez más, la ceremonia dando paso a cada uno de los premiados. El primero en subir al escenario fue Fernando Santiago Ollero, presidente del Ilustre Colegio de Gestores Administrativos, que recogió el galardón por el

Carlos Izquierdo, consejero de Administración Local y Digitalización de la Comunidad de Madrid, presidió la VI edición de los Premios Tecnología e Innovación de LA RAZÓN



La gala fue un homenaje a las empresas que han hecho de la tecnología la base de su negocio

Apoyo a la Digitalización de la Administración. Grupo Lince fue el siguiente galardonado, con el Premio a la Innovación en Viviendas Sostenibles, destacando su posición como empresa sostenible: «Tenemos el compromiso de utilizar siempre materiales ecológicos», aseguraba José Miguel Ramírez, director de Operaciones.

El Premio Proveedor de Software Empresarial Innovador fue para Openbravo, para seguidamente presentar a Finaer como empresa reconocida con el Premio Proptech del Año 2022. La ciberseguridad estuvo representada por Open Cloud Factory, mientras que Enreach fue destacada con el Premio Caso de Éxito Empresarial en Comunicaciones Unificadas (UCaaS). Tras las intervenciones de sus representantes, llegó el turno de Jaggaer, que obtuvo el Premio Empresa Líder en Soluciones de Procure To Pay.

La especialización y la innovación son los aspectos del siguiente premiado: Forward You, al que se le otorgó el Premio Empresa Líder en Soluciones Tecnológicas para el Sector Asegurador. A continuación, fue la vivienda la protagonista a través de Urbanitae, reconocida como Mejor Plataforma de Inversión Inmobiliaria. La siguió Corpay, Compañía Líder en Soluciones de Pagos Corporativos.

Iberent recogió el Premio Compañía Líder en Renting Tecnológico, mientras que el sector energético estuvo representado por BayWa r.e., galardón al Desarrollo e Innovación en Energías Renovables. Seguidamente, LA RAZÓN otorgó el Premio a la Innovación Tecnológica en el Sector Inmobiliario a Best House; BTS recogió el de Empresa Líder en Soluciones para la Transformación de la Fuerza de Ventas, y BDKapital el de Fintech 2022. Por otro lado, el marketing inmobiliario estuvo representado por Lucas Fox.

«Madrid es la puerta de entrada a Europa, África e, incluso, América», destacó Carlos Izquierdo

Devoteam fue premiada con el galardón a la Transformación Digital por y para las Personas. Y por último, Murprotec volvió a ser protagonista con el Premio a la Investigación e Innovación por su Tecnología Certificada para el Control de Niveles de Gas Radón en el Interior de Edificios.

Una vez entregados los galardones, el consejero de Administración Local y Digitalización de la Comunidad de Madrid, Carlos Izquierdo, quiso hacer referencia a la capital en cuestión de avances tecnológicos, además de agradecer el trabajo y la labor de cada una de las empresas premiadas y la iniciativa de LARAZÓN, puesta en marcha hace ya seis años. «Hoy ya son muchos los que lo hacen, pero hace seis años no eran tantos. Lo más importante es que no solo se premia a la tecnología y la innovación, sino que se tiene en cuenta a las empresas y a todos los que estamos aquí», comenzaba su discurso de cierre del acto. «Durante mucho tiempo, había una apuesta por hacer algo rompedor, y ahora lo que se está haciendo es mejorar a nuestras empresas y nuestro país», aseguraba, confesando su deseo de que «los próximos años sigan apostando por el futuro».

Carlos Izquierdo también quiso destacar la apuesta del Gobierno de Madrid por la transformación digital y por traer «talento para Madrid, porque el talento está en la empresa privada», decía. Una apuesta que ha convertido a la Comunidad en uno de los líderes europeos en este terreno, como queda demostrado por muchas cosas: primero, por tener un organismo autónomo encargado de la transformación; por ejemplo con la tarjeta sanitaria virtual; el hecho de que los alumnos hagan clase de forma telemática, la tarjeta de transporte a través del móvil que llegará dentro de poco, o poder aplicar la telemedicina», prometía. Así, reconocía haber conseguido recorrer este camino en apenas dos años, hasta el punto de que Madrid es hoy día «la puerta de entrada a Europa, África e, incluso, América» en el sector tecnológico.

**POR
MIRIAM R.
NIGAL**

VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL

FOTOS: JESÚS G. FERIA/DAVID JAR



Los premiados, junto a Francisco Marhuenda, Carlos Izquierdo y Andrés Navarro



Francisco Marhuenda dio el discurso de bienvenida de la entrega de premios



El consejero madrileño Carlos Izquierdo cerró el acto

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



De izq. a dcha. Fernando Santiago Ollero, Francisco Marhuenda, Carlos Izquierdo y Andrés Navarro



Darragh Kelly, Begoña Campillo, Cristina Barbero y José Portillo



Carlos Tur y Manuel Berlanga



Premiados e invitados en un momento del acto



Jorge García Díaz y Alejandro Durán, de Enreach



Diego Bestard, Morgana Gómez, Diego Gallego, Jorge Turégano y Gonzalo Urdiales



Julia Machmud, Santiago López y Estela de Diego



Juan de la Torre y Jorge Molina (Devoteam)

VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



Alain de Fuentes, Miguel Ángel López y Sebastián Torres, de Murprotec



Jorge Cabrera Rivero, José Cristóbal Araña, Guillermo García y Serafin Croissier



Manuel Herranz, Fernando Santiago Ollero y Francisco López de ICOGAM



Noel Muñoz, Xavier Martínez, Belén Alba, Thomas Imfeld y José Luis Real



La periodista Angie Rigueiro fue la encargada de conducir la gala

Pedro Guñales, Ángel Cobo, Raquel Regueiro, Alfonso Bárcena y Giulia Gabrich



Julio Miguel Gómez, Rafael Fernández y Andrea Fergón



Jesús Pérez Amair, Laura Lancho e Ivan Mickevicius



ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Michael DiCarpio, Manto Blanco-Urbe, Barend Hart, Rod Jamieson, Adrián Raguza y Stefan Bürgi



Xavier Places, Marco de Vries, Antonio Osorio y Francesc Comas, de Openbravo



Carlos Izquierdo y Andrés Navarro



Berta Merelles, André Ribeiro y Miljana Petrovic



Pablo de la Vega y Roberto del Diego, de Corpay



José Miguel Ramírez, Mónica Tambini, Agnes Jorvat y Salvador Sánchez



Los galardones de los VI Premios Tecnología e Innovación

VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN <ESPECIAL

Hoy en día no supone ninguna novedad hablar del mundo digital, de procesos digitalizados o de servicios plenamente digitales. Sin embargo, no todos los sectores están igualmente instalados o adaptados a esta nueva forma de trabajar.

Si bien la pandemia ha acelerado de manera visible esta transición, a niveles de adaptación y velocidad que difícilmente serían posibles en lo que antes conocíamos como una situación normal, no es menos cierto que aún hay mucho trabajo por delante.

En este punto, podemos decir que la Administración tiene mucho ganado, pues lleva trabajando hacia la digitalización desde 2007, año en que se aprobó la ley de acceso electrónico.

Adaptación

En aquel nuevo escenario, en el que cualquier ciudadano podría relacionarse directamente con la Administración desde su propia

casa, parecía que los gestores administrativos pasarían a mejor vida, como intermediarios que

eran en infinidad de trámites, pues se preveía un escenario en el que usuario y administración tendrían una relación directa. Nada más lejos de la realidad.

Los gestores administrativos se pusieron manos a la obra y, gracias al tesón de muchos buenos gestores, hoy se han consolidado como los mejores intermediarios entre usuarios y administraciones, aportando soluciones rápidas, sencillas y reales.

Además, en el caso concreto del Colegio Oficial de Gestores Administrativos de Madrid, también se han erigido como el partner perfecto para ayudar a la Administración en momentos concretos de ese proceso de digitalización.

Por este motivo, el Colegio Oficial de Gestores Administrativos de Madrid, representado por su presidente, Fernando Santiago Ollero, recibieron el pasado dos de noviembre un galardón en reconocimiento a esta labor en la gala de entrega de la VI edición de los Premios Tecnología e Innovación, otorgados por LA RAZÓN, celebrada en el salón de actos de la sede del periódico.

El Colegio Oficial de Gestores Administrativos de Madrid recibió el Premio por el Apoyo a la Digitalización de la Administración. Un



Fernando Santiago Ollero posa con el galardón

Colegio de Gestores Administrativos de Madrid Digitalmente, a su servicio

Premio por el Apoyo a la digitalización de la Administración en su encomiable labor para la agilización y facilitación de los trámites administrativos

galardón que, en palabras de Fernando Santiago Ollero, presidente del Colegio, «supone una inyección de optimismo a nuestro trabajo, pues que alguien de fuera se fije en que tu trabajo merece un premio nos ayuda a seguir adelante».

El sector de los gestores administrativos tiene una ventaja añadida, y es que «conocemos ambos lados de la ventanilla», destaca Santiago Ollero. Este conocimiento hace que el trabajo para con los

usuarios y la administración sea ágil, eficaz y eficiente. «Gracias a esta relación doble con clientes y administración conseguimos que los procesos digitalizados funcionen muy bien», asegura el presidente.

Aspecto humano

En los trámites digitalizados puede, sin embargo, echarse en falta ese factor humano que, en su ausencia, genera en el ciudadano

«Los gestores administrativos conocemos muy bien a nuestros clientes y a la administración»

Servicios propios de desarrollo tecnológico

► Para poder ofrecer los mejores servicios tanto a ciudadanos como a la Administración, los gestores administrativos deben estar en continua formación y desarrollo. Por ello, organismos como el ICOGAM cuentan con su propio departamento de desarrollo tecnológico. Solo así se puede ser el mejor partner y, como apunta el presidente del Colegio Oficial de Gestores Administrativos de Madrid, Fernando Santiago Ollero, «conocer ambos lados de la ventanilla, pudiendo así ofrecer tanto a clientes como a la Administración las mejores soluciones y el mejor servicio» para realizar de manera eficiente, eficaz y rápida todos los trámites necesarios.

una sensación de inseguridad y desprotección. En este sentido, Santiago Ollero destaca que «si el sistema se digitaliza de verdad, esto es, se realizan procesos electrónicos sencillos, claros y entendibles para los ciudadanos, estos podrán realizar sus trámites de forma directa. Y los que no quieran hacerlos por ellos mismos, acudirán a nosotros para que los completemos. Cambiarán dinero por comodidad, por horas de descanso. Si el proceso es sencillo, nadie echará de menos el aspecto humano», argumenta el presidente.

La relación del ciudadano con la Administración puede ser directa, pero, sin duda alguna, llega a un nuevo nivel cuando hay un gestor administrativo como intercesor. Gracias a ellos, el tejido empresarial de nuestro país puede dedicar su tiempo y recursos a desarrollar su actividad profesional, sin preocuparse por dedicar tiempo a unos trámites que, de hecho, tienen a un sector perfectamente preparado para atenderlos de la mejor manera. En este punto, los gestores administrativos se convierten en piezas esenciales de nuestra economía y nuestro país.

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Grupo Lince Construcciones y Proyectos Sostenibles de principio a fin

Premio a la Innovación en Viviendas Sostenibles Por su esfuerzo para lograr un sector inmobiliario verde y eficiente

El sector inmobiliario es uno de los más valorados tanto por inversores como por usuarios finales. En todo momento hay personas que quieren conseguir el hogar de sus sueños, y cada vez son más los que buscan, además, que ese hogar soñado sea lo más eficiente y sostenible.

En este punto hay una empresa que, desde su fundación, trabaja por lograr unas construcciones más sostenibles y respetuosas con el medio ambiente, además de lograr cada vez una mayor autosuficiencia y autonomía energética. Hablamos del Grupo Lince Cons-

trucciones y Proyectos, que en la VI edición de los Premios Tecnología e Innovación de LA RAZÓN se alzó con el correspondiente a la Innovación en Viviendas Sostenibles, en la gala y posterior cocktail que se celebró en el salón de actos de este periódico, en Madrid.

En cuanto a innovación y sostenibilidad, el Grupo Lince Construcciones y Proyectos se basa en dos líneas de trabajo principales. Por un lado, la utilización de materiales de bajo impacto ambiental y social a lo largo de su ciclo de vida, y, por otro, la obtención de casas cada vez más autónomas energé-

ticamente, siempre y cuando las condiciones del entorno lo hagan posible.

En este sentido, José Miguel Ramírez, director de operaciones del Grupo Lince Construcciones y Proyectos, destaca que «entendemos que las casas del futuro serán más funcionales y tendrán criterios estéticos diferentes a los demandados actualmente, por eso nos esforzamos a diario para poder ofrecer diseños de vanguardia con la utilización de nuevos materiales. Entendemos también que la tecnología y la domótica van a favorecer el proceso de creación de viviendas cada

vez más sostenibles y autónomas, a la vez que no renunciamos al confort y la comodidad».

Pioneros y líderes

En el ámbito de la sostenibilidad hay pocas empresas que hayan invertido tanto en la investigación y desarrollo de sistemas para dotar a los edificios de autosuficiencia energética y de recursos como el agua potable, por ejemplo.

Actualmente están surgiendo empresas de casas prefabricadas que ofrecen diseños preestablecidos. En el Grupo, sin embargo, se ofrecen al cliente las mayores posibilidades *ad hoc* de diseños ya establecidos, pero que pueden modificarse en función de las necesidades del cliente. Además, el Grupo ha logrado reducir los plazos de entrega de sus viviendas, completamente operativas y a gusto del cliente, en un máximo de dos a tres meses, muy por debajo de la media de tiempo que tiene que esperar un cliente en cualquier otra empresa.

Asimismo, «entendemos –destaca Ramírez– que la tendencia y normativa en torno a temas de sostenibilidad será integrar dicho concepto a los usos complementarios que puedan darse en la vivienda.

Esa es la razón por la que Grupo Lince Construcciones y Proyectos está trabajando en la construcción de edificios con jardines ver-

tales, así como la incorporación de huertos ecológicos en casas individuales, pero también en cubiteras de edificios». No es de extrañar, por tanto, que en esta línea de trabajo el grupo haya obtenido las más altas y exigentes certificaciones, como BREEAM, Leed, Well y PASSIVHAUS, que suponen una garantía para la construcción de una casa sostenible y autónoma.

Retos de futuro

Frente a otras empresas del sector, un punto diferenciador importante es que «el Grupo Lince Construcciones y Proyectos apuesta por las nuevas viviendas, especialmente asociadas a los jóvenes, con nuevos hábitos y formas de vida, como son los nómadas digitales, que requieren casas más funcionales, en modelo de renting y más económicas, incluso que puedan ser modulares y modificarse de forma rápida para adecuarlas a los nuevos ocupantes o condiciones de vida», explica Ramírez.

Con esta perspectiva y visión de negocio, empresas como el Grupo Lince Construcciones y Proyectos verán su esfuerzo y trabajo recompensados, tanto en beneficios empresariales como en reconocimientos institucionales, como el galardón recibido en la VI edición de los Premios Tecnología e Innovación, otorgado por LA RAZÓN.

POR
NICOLÁS
SANGRADOR

Proyectos autónomos y eficientes

► Las viviendas del Grupo Lince Construcciones y Proyectos destacan por estar personalizadas, a gusto del cliente, y en un tiempo récord, un máximo de dos a tres meses, un plazo muy inferior al de cualquier otra compañía. Además, dentro de las posibilidades del entorno, se busca siempre lograr la mayor autonomía, no solo energética, sino también en otros recursos básicos como el agua potable. En este sentido, la domótica y el IoT (Internet of Things) se ponen al servicio de las necesidades del cliente para lograr un hogar eficiente, sostenible y autónomo.



Salvador Sánchez y José Miguel Ramírez, después de recoger el galardón

VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN <ESPECIAL



Marco de Vries posa con la estatuilla de LA RAZÓN

Openbravo Mejor experiencia de compra a través de todos los canales

Premio Proveedor de Software Empresarial Innovador por sus soluciones de comercio unificado en la nube para retail y restauración

Openbravo ofrece experiencias de compra más diferenciadas e innovadoras y sin fricciones a través de todos los canales. Asimismo, asegura mayor agilidad para innovar más y gestionar cambios de forma más eficiente, aportando mayor beneficio al negocio. «Openbravo nació en 2006 en Pamplona, de un proyecto iniciado unos cinco años antes. Se posicionó, inicialmente, como solución de gestión empresarial para pymes, en código abierto, y totalmente web, algo realmente disruptivo por entonces, llegando a atraer incluso a varias empresas de Fortune 500», recuerda Mar Vieiro, directora de ventas del Sur de Europa y Latinoamérica de Openbravo.

A partir de 2010, ganó terreno en el sector retail, confirmado, en

2012, con el lanzamiento de Openbravo for Retail, con una solución de punto de venta totalmente web y móvil. Con el lanzamiento en 2016 de su propio servicio cloud, con soporte 24x7x365, la solución pasa a llamarse Openbravo Commerce Cloud. Desde entonces, componentes como Openbravo WMS (un sistema de gestión de almacenes), Openbravo OMS (un sistema de gestión de pedidos), y Openbravo Reporting (solución de informes y análisis), han sido incorporados. «En 2022, lanzamos una

nueva solución de punto de venta para restaurantes de servicio rápido, hoy en fase de despliegue en una gran cadena en Francia», añade Vieiro.

«La apertura en 2018 de una oficina en Lille, uno de los centros del retail europeo, nos permitió convertirnos en uno de los principales

proveedores en Francia y Europa. Reconocidas marcas francesas como Zôdio, Weldom, Club Med, Norauto y otras, han confiado en Openbravo, junto a otras como Decathlon y Magasins BUT, con las que en algunos casos llevamos trabajado más de diez años», explica Marco de Vries, CEO de Openbravo. Y añade que, «en 2022, y con la incorporación de Mar Vieiro como nueva directora de ventas del Sur de Europa y Latinoamérica, Openbravo refuerza su estrategia en el mercado ibérico para replicar el exitoso modelo de crecimiento en Francia».

La compañía se dirige a cadenas de tamaño medio a grande, y actualmente sirve a más de 150 empresas. Sus soluciones son utilizadas en más de 50 países, con más de 40.000 terminales de punto de venta y más de 10.000 usuarios back office activos, gestionando un valor económico anual de más

de 15.000 millones de euros en transacciones. Clientes en España como Colvin, Deporvillage, Norauto, Outlet PC y Toys R Us Iberia, en Latinoamérica como La Europea y Rolcar, y en otras regiones como Match, Sharaf DG y Cirque du Soleil, se unen a los franceses ya mencionados.

Tecnología y flexibilidad

Para las tiendas físicas, Openbravo permite desarrollar su nuevo rol como centros de preparación, con control y visibilidad detallada en tiempo real del inventario de la compañía. Su tecnología TPV, móvil, web y en la nube asegura una experiencia de compra omnicanal y más personalizada, resultando en clientes más fieles y en mayores ventas. Su flexibilidad permite una más rápida adaptación ante cambios en un entorno tan dinámico como el retail. Sus capacidades de internacionalización permiten,

además, soportar operaciones en distintos países. «Tanto para cadenas de tiendas físicas, como para negocios eCommerce puros, nuestras soluciones de gestión de pedidos y de almacenes optimizan y aceleran el proceso de preparación para procesar más ventas, con reglas que sugieren los mejores puntos de preparación, visibilidad detallada y en tiempo real del inventario en todos los almacenes, y soporte a una variedad de operaciones entrantes y salientes», comenta la directora de ventas de la firma.

El lanzamiento en este año 2022 de su nueva solución de punto de venta para restaurantes de servicio rápido, permite tanto a minoristas que buscan ofrecer una mejor experiencia de compra a sus clientes, como a los negocios de restauración, adoptar una solución moderna y flexible, adaptada a las necesidades actuales. Al ofrecerse sobre una infraestructura dedicada en la nube para cada cliente, permite disfrutar de los beneficios de la nube y del mismo nivel de flexibilidad que un despliegue onpremise.

Por todo ello, el premio de este año de LA RAZÓN al Proveedor de Software Empresarial ha recaído sobre Openbravo. En palabras de

La empresa ofrece hoy una plataforma de comercio que gestiona anualmente 15.000 millones de euros

su CEO, Marco de Vries, «este premio reconoce una trayectoria de más de 15 años de innovación y refuerza nuestra estrategia de posicionamiento en el mercado ibérico». También les impulsa a «continuar evolucionando la plataforma para soportar de modo más flexible nuevos escenarios de compra, incluida una mayor verticalización en sectores clave como la moda y la restauración rápida».

Asimismo, pretenden mejorar y extender el conjunto de capacidades que reducen el coste total de propiedad a lo largo de todo el ciclo de vida del uso del software, incluida una más rápida configuración, el enriquecimiento de la API y nuevos servicios cloud. «Esperamos afianzar nuestro posicionamiento en el mercado ibérico y europeo, y también ampliar nuestra presencia en Latinoamérica, con el apoyo de acuerdos estratégicos», remarca Mar Vieiro.

POR
**RICARDO
HERNÁNDEZ**

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Al alquilar una propiedad siempre te acechan dudas de cobrar, lo que repercute en tu disponibilidad a la hora de ponerte en el mercado. ¿Hay alguna solución? Naturalmente, y se llama Finaer. «El objetivo principal de Finaer es dinamizar el alquiler, aportado garantía de cobro al propietario, facilitando el acceso a la vivienda al inquilino y agilizando el proceso al agente inmobiliario. Esto lo hacemos aplicando soluciones reales e innovadoras al problema del alquiler, brindado así beneficio a las tres partes que intervienen en el proceso: propietario, inquilino y agente inmobiliario», explica Jesús Pérez Amair, director comercial de Finaer.

En 2010, y tras varias crisis económicas muy graves, el mercado del alquiler en Argentina se encontraba en una situación muy complicada, donde el propietario estaba completamente desprotegido ante un posible impago, y esto trajo como consecuencia una serie de trabas y filtros hacia los interesados en alquilar una vivienda. Todo esto hacía muy complicado realizar una operación de alquiler con seguridad y agilidad.

**POR
LUIS
ESTÉVEZ**

Es en ese momento, y bajo esas circunstancias, que Oscar Lema, actual presidente de Finaer, decidió fundar una compañía de garantía con el objetivo de resolver dicho problema. Y lo hizo creando un producto basado en las necesidades de los clientes, dando, así, solución a lo que cada uno necesitaba: respaldo, facilidad y agilidad. De este modo, aportaba beneficio para todas las partes.

De Argentina a España

Pero Argentina no es un mercado tan diferente al de otras partes del mundo. Así, desde hace unos años en España, alquilar una vivienda supone un desafío de riesgo, tanto para el propietario que sufre una enorme inseguridad jurídica y económica, como para el inquilino, que se enfrenta a varios problemas, sistemas de filtro y selección de clientes basados en la exclusión y la falta de oferta de viviendas en alquiler. «Es por ello que, en el año 2020, y en medio de la crisis provocada por la pandemia del coronavirus, Finaer llegó a España. Y fue con el mismo propósito que inspiró su fundación en 2011: dinamizar el mercado del alquiler en España. Pero, esta vez, con la experiencia de ser la empre-

Finaer Garantía para el propietario, facilidades para el inquilino

Premio Mejor Proptech del año 2022. Acumula más de diez años de experiencia dinamizando el sector y aportando seguridad



Jesús Pérez durante su discurso tras recoger el premio

sa número uno en Argentina y el aporte de incorporar herramientas tecnológicas innovadoras y disruptivas que convierten a la garantía de alquiler de Finaer en la más completa y potente del mercado. Y, además, la única en brindar beneficio a las tres partes, con un servicio innovador y 100% digital», analiza Jesús Pérez.

Y el breve tiempo que llevan en el país (tan solo dos años) ya le ha dado la razón. Y es que actualmente Finaer cuenta con dos sedes principales en Madrid y Barcelona, y más de 15 delegaciones comerciales distribuidas por todo el territorio nacional. «Lo que realmente nos posiciona y que hace

que Finaer sea diferente dentro del sector, es nuestra visión, nuestra misión y nuestros valores, siempre enfocados en el cliente, en la innovación y en la calidad del servicio», asegura Pérez.

Y esta diferenciación y vocación de servicio, en la que siempre buscan el beneficio de todas las partes (y los números que hay detrás avalan sus gestiones) es lo que ha hecho merecedora a Finaer del Premio Mejor Proptech de 2022. Un galardón que, según su director general, representa dos cosas para la empresa. «La primera, es un homenaje a todo el equipo de Finaer, no solo en España, sino en todo el mundo. Es un reconocimiento a

La empresa ofrece un servicio innovador y cien por cien digital, con la garantía más completa del mercado

«Este premio representa el compromiso de la empresa para seguir innovando en el sector»

su esfuerzo, a su dedicación, a su integración y a su defensa de los valores de la marca. Y la segunda cosa, y no menos importante, es que este premio representa el compromiso de la empresa y de todos los que formamos parte de ella a seguir innovando en servicios que mejoren y faciliten la vida de nuestros clientes».

De cara al futuro, seguir con lo que les ha traído hasta aquí. Esa misión que se encomendaron más allá del océano y que hoy podemos disfrutar en España. En palabras del director comercial de la empresa, «el futuro de Finaer es muy claro: seguir dinamizando el sector del alquiler».

Open Cloud Factory

Ciberseguridad especializada

Premio en Ciberseguridad, es el fabricante nacional de referencia a nivel europeo en el sector, avalado por Gartner y medios nacionales y extranjeros

La necesidad de tener visibilidad de todo lo conectado a la red corporativa es la base de la seguridad, porque no puedes proteger lo que no puedes ver. Esta necesidad ha ido creciendo de manera exponencial con la transformación digital y la normalización del uso de IoT (Internet de las Cosas), porque ha hecho que cada vez haya más dispositivos conectados a la red que hay que controlar. Y es una realidad que ha venido para quedarse.

POR
LORENZO
MARTÍN

En este camino, nos remontamos en el tiempo y llegamos a

2013. Entidades financieras globales precisaban resolver el fraude y robos de información en sucursales bancarias, conocer todo aquello que se conectaba a sus redes y disponer de un mecanismo de control de acceso para que no pudiese haber ninguna conexión ilegítima a la red corporativa. Otro requerimiento era que la solución fuera agnóstica a la red, es decir, que no hubiese dependencias con su infraestructura. Y así nació Open Cloud Factory. «Hasta entonces, había soluciones que podían implementar funcionalidades parecidas, pero solo sobre sus productos de infraestructura (como, por ejemplo, fabricantes de electrónica de red que ofrecían

estas capacidades, solo sobre su tecnología)», explica Darragh Kelly, director de Go-To-Market y Alianzas Estratégicas.

Soluciones adaptables

Desde Open Cloud Factory ven como una «necesidad el hecho de que tener soluciones agnósticas siga creciendo, porque las empresas quieren tener más libertad a la hora de construir sus redes, ya que quieren evitar grandes dependencias con los fabricantes», señala Kelly. Por eso, la solución que ofrecen también es adaptable, es decir, se puede consumir por módulos, lo que permite a los clientes contratar lo que necesitan, justo en el momento que quieran, e ir cre-

ciendo con la solución a lo largo del tiempo».

Open Cloud Factory es una empresa nacional, pero, al mismo tiempo, europea. Y no es un tema menor, ya que, a día de hoy, Europa importa más tecnología de ciberseguridad de la que exporta. «Esto es un problema, ya que lo que deberíamos hacer es reducir las dependencias con otras regiones y tener soberanía sobre nuestros datos. Por ello, estamos viendo una demanda creciente a nivel nacional y europeo de soluciones hechas en Europa», comenta Kelly. Y añade que «nuestra apuesta por el ecosistema nacional se puede ver en los acuerdos de I+D+i y talento que tenemos firmados con

más de 25 universidades y centros tecnológicos para asegurar la innovación y la competitividad de nuestro sector a medio-largo plazo, basándonos en las capacidades nacionales».

Pero, como siempre, especializarse es la clave para poder ofrecer el mejor producto o solución en un sector concreto. Y esto es lo que ha hecho Open Cloud Factory. «Tanto la solución como la empresa se diferencia por su especialización, la focalización en ciertos sectores, como son los de la salud, EELL o educación. Esto hace que tengamos una visión muy granular de los desafíos de los sectores y ajustemos la solución a sus necesidades y los marcos regulatorios a los que están sujetos, algo que soluciones más globales no quieren ni pueden hacer», apunta el director. Además, es algo que los clientes agradecen. «Nuestros clientes aprecian esa cercanía y comprensión de sus retos, por eso para Open Cloud Factory no son simples números», asegura Kelly.

Y esta excelencia focalizada y esta empatía hacia sus clientes, además de su tecnología y su visión, hacen que el Premio en Ciberseguridad recaiga en sus ma-

«Hemos creado un proyecto que atrae a personas muy competentes que quieren construir»

nos. Un galardón que, para Darragh Kelly, representa un gran reconocimiento del trabajo realizado por todo el equipo. «Llevamos años forzándonos desde todas las áreas de la empresa, y el premio valida nuestra apuesta por la especialización en ciertos sectores y nuestra capacidad de forjar relaciones y ecosistemas de relaciones de alta confianza con los actores más importantes y relevantes de nuestro sector y, a la vez, estar a la altura de los titanes que hay en Silicon Valley». Este premio también refleja los hitos que han ido cosechando por el camino, reconocimientos de analistas como Gartner, certificaciones y publicaciones nacionales y europeas; y la consolidación de un equipo humano extraordinario. «Hemos creado un proyecto que atrae personas muy competentes que quieren construir y sumar, todo un desafío en nuestro sector», sentencia.



Darragh Kelly junto a Francisco Marhuenda y Carlos Izquierdo

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Enreach Comunicación más allá de las tecnologías

Premio Caso de Éxito Empresarial en Comunicaciones Unificadas (UCaaS)

Por introducir una evolución del término convergente en el mercado

Las nuevas tecnologías nos ofrecen múltiples maneras de comunicarnos, pero la falta de conexión entre ellas, a menudo, nos impide tener una comunicación efectiva, afectando a la productividad de las empresas. «Imagina que todas las formas de comunicación (voz, fijo, móvil, vídeo, chat, email, redes sociales...) pudieran integrarse a la perfección en un entorno intuitivo, flexible, controlado 100% por el usuario y accesible desde cualquier lugar. Pues en esto consisten las soluciones de comunicaciones convergentes de Enreach», explica Jorge García, director de Enreach Spain.

Es decir, permiten mantener un contacto efectivo y transforman la forma en que las personas se comunican, colaboran y trabajan. Combinando los servicios de conectividad, colaboración y atención al cliente, las empresas consiguen optimizar las comunicaciones internas y el contacto con sus propios clientes. «Nuestro objetivo es crear soluciones convergentes de comunicaciones para empresas que generen un alto impacto en nuestro cliente por la excelente calidad y simplicidad de uso», añade el director.

Innovación

Enreach Spain, que empezó como una startup, lleva más de 20 años prestando servicios de telefonía a empresas como operador bajo el nombre Masvoz, siempre con la mirada puesta claramente en la innovación, una de sus prioridades para dar un servicio excelente a los clientes. En diciembre de 2019, Masvoz pasó a formar parte de Enreach, líder en servicios de

Soluciones integrales para cada cliente

► «Este premio, principalmente, es el reconocimiento al trabajo bien hecho. Nuestro foco es la excelencia en la experiencia de nuestros clientes, tanto en el mundo de las comunicaciones unificadas como en el de los Contact Centers. Llevamos muchos años trabajando codo con codo con nuestros clientes para conseguir aportarles soluciones útiles que hagan su trabajo más fácil y productivo, y este premio es un reconocimiento a esa labor y, a la vez, un incentivo para seguir remando en la misma dirección, enfocándonos en combinar las capacidades de todos los canales existentes bajo una única solución que sea sencilla de usar. El contexto de las comunicaciones es cada vez más variado, aparecen continuamente canales por los que los usuarios finales se pueden comunicar con nuestros clientes y nosotros seguiremos haciendo converger todos estos canales nuevos y tradicionales bajo una única solución.



Jorge García Díaz en su discurso tras recibir el premio

comunicaciones para empresas. Y, en 2021, fortalecieron su presencia en España con la integración de Telsome. Tan solo un año después, y con el objetivo de seguir creciendo, se convirtieron en Enreach Spain. «Gracias a ello hemos evolucionado nuestra oferta de servicios hacia un portfolio de soluciones convergentes de comunicaciones que va mucho más allá de la voz», señala. Su solución de contact center, que ahora es utilizada por empresas de toda Europa, permite a sus clientes comunicarse con sus usuarios a través de teléfono, chat, WhatsApp y email y optimiza las conversaciones con la ayuda de la inteligencia artificial. «Por otra parte, nuestro servicio de centralita virtual se ha convertido en una solución completa de comunicaciones unificadas que combina telefonía fija y móvil, videoconferencia y herramientas de colaboración, todo ello sobre servicios de conexión de banda ancha nuestro o existente», comenta Jorge García.

A partir de aquí, quieren incre-

mentar todos estos nuevos canales de comunicación en su solución unificada. Eso sí, siempre manteniendo la proximidad como parte fundamental de su ADN.

Líder en Europa

«Con la vocación de seguir dando el mejor servicio a nuestros clientes, hemos evolucionado para ser una empresa líder en Europa, con presencia en 25 países y que cuenta con más de 2,3 millones de usuarios comunicándose a diario con

nuestra tecnología», asegura García. Además, «estamos trabajando muy activamente en incorporar la inteligencia artificial a nuestras soluciones. Es un área donde ya estamos teniendo casos de éxito en la actualidad y esperamos democratizar el acceso a estos servicios para todo tipo de empresas. Este tipo de soluciones ayudan a nuestros clientes a prestar servicios excelentes, incrementando significativamente su efectividad y su productividad. Pensamos que la inteligencia artificial no es sólo de aplicación a grandes empresas con

procesos operativos muy complejos, sino que también puede ayudar a empresas pequeñas a optimizar su trabajo y a prestar mejores servicios».

La solución de Enreach Spain cubre todas las necesidades operativas, desde la simple conversación de voz, sesiones de colaboración y vídeo, hasta toda la complejidad que pueden necesitar los Contact Centers para conseguir que la experiencia de sus clientes sea excelente. Todo esto englobando todos los posibles canales por los que estas comunicaciones pueden realizarse hoy en día, por ejemplo, voz fija y móvil, aplicaciones de mensajería (tipo WhatsApp, email, chat), aplicaciones propias de colaboración e integraciones (como, por ejemplo, con Microsoft Teams). Y todo esto conectado con sistemas de gestión de la información de los clientes tradicionales de las empresas (CRMs). «En resumen, nuestra principal diferencia es la combinación de una amplia experiencia en el mundo del desarrollo de software enfocado en la tradicional industria de las Telecomunicaciones», concluye Jorge García.

POR
RICARDO
HERNÁNDEZ

JAGGAER Referente en comercio autónomo

Premio Empresa Líder en Soluciones de Procure to Pay. Más de 25 años de trayectoria optimizando la gestión del gasto

JAGGAER es la principal compañía independiente de gestión de compras y aprovisionamiento del mundo, y líder en Comercio Autónomo. Con presencia en cuatro continentes, llevan 25 años dedicados a la gestión del gasto y, actualmente, tienen más de 1.700 clientes de todos los sectores y cuatro millones de proveedores. «Nuestro objetivo es ayudar a las empresas a digitalizar sus operaciones y contribuir a transformar sus procesos industriales, en especial de aquellas con una facturación superior a 300 millones de euros, aunque también ofrecemos soluciones para compañías de menor tamaño», informa Carlos Tur, Country Manager de JAGGAER para España y Portugal.

A raíz sobre todo de la crisis pro-

ducida por la pandemia y las interrupciones en las cadenas de suministro global, JAGGAER ha seguido ayudando a organizaciones que se estaban quedando desfasadas en sus procedimientos a actualizar y reforzar las estrategias de digitalización. Particularmente en los departamentos de compras, han ayudado a sustituir métodos tradicionales por sistemas mucho más estratégicos y eficientes, tanto en términos de ahorro de tiempo como económicos. «Sabemos que siete de cada diez directivos consideran que la reducción de costes es una prioridad empresarial, y utilizan las plataformas digitales para optimizar las compras y aumentar la rentabilidad. Queda camino por recorrer, pero hemos avanzado en nuestras más de dos décadas de existencia», afirma Tur.

JAGGAER proporciona una solución completa desde que las organizaciones detectan una necesidad hasta que completan el proceso de compra e, incluso, más allá, pues presta un servicio de seguimiento y atención al cliente que permite actualizar de forma continua sus procedimientos. «Este año hemos puesto en marcha nuestra estrategia de Comercio Autónomo, una experiencia de comercio B2B autónoma entre compradores, proveedores y partners. Este concepto pionero supone una “revolución” en el comercio online, al permitir a las empresas comprar con la misma experiencia con que un usuario lo hace desde su domicilio», destaca Carlos.

Aprovechando la Inteligencia Artificial y el aprendizaje automático, las soluciones de JAGGAER proporcionan a los compradores y

proveedores de la empresa recomendaciones inteligentes que alinean las necesidades del comprador con las capacidades del proveedor. Estas soluciones ejecutan de forma autónoma muchas de las tareas repetitivas y necesarias para facilitar el comercio empresarial. «De aquí a cinco años asistiremos a una progresiva automatización de las compras hasta llegar a la plena autonomía gracias al asistente inteligente, las redes neuronales artificiales o la Inteligencia Artificial», augura Carlos Tur.

Ecosistema de colaboración

Por ello, para JAGGAER es esencial crear un ecosistema de colaboración mutua entre los líderes tecnológicos que acompañe a empresas de todos los tamaños en su viaje inevitable hacia la digitalización. Así, han firmado recientemente acuerdos con NTT DATA para dar respuesta conjunta a la creciente demanda de transformación digital en las empresas; y con LKSNext, para impulsar el uso de las nuevas tecnologías en las operaciones de compras con el fin de mejorar la competitividad de las organizaciones. Carlos Tur asegura que «continuaremos con esta estrategia de asociarnos con entidades de referencia en tecnología, consultoría y otros sectores para seguir ofreciendo innovación y rentabilidad a los clientes», asegura Tur.

Pero, además, JAGGAER es una

empresa responsable, tanto con el respeto a la conservación del planeta como con las personas. Así, el año pasado crearon entornos de trabajo que equilibran la reducción de las emisiones de carbono y la satisfacción de las necesidades de sus empleados. «De hecho, el 53% de los responsables de compras que aplican políticas sostenibles aseguran que las métricas de compras de su organización han mejorado gracias a estas prácticas, según un informe elaborado con EcoVadis», comenta Tur, quien añade que «en 2022 y siguientes ejercicios estableceremos parámetros de referencia para supervisar nuestros progresos en materia de salud, seguridad y medio ambiente».

La digitalización de las empresas es un camino sin retorno. Esto debe suponer asimismo la creación de nuevas oportunidades y empleo. Ejemplo de ello es el acuerdo cerrado este año con Fundación Adecco para que cualquier persona, sea cual sea su condición, tenga la oportunidad que merece para poner en valor sus capacidades y logre un crecimiento a nivel personal y profesional. «Como individuos, como empresa y como parte de la comunidad de compras, podemos tener un impacto positivo en el medio ambiente, la sociedad y las prácticas empresariales éticas», concluye Carlos Tur.

POR
LAURA
SÁNCHEZ



Carlos Tur saludando a Francisco Marhuenda antes de recibir el premio

El poder de la tecnología en las empresas

►«Un año más, se reconoce nuestra función como partner que ofrece soluciones tecnológicas de primer nivel para acelerar la digitalización de nuestros clientes. Nuestra trayectoria es una confirmación del poder que tiene la tecnología para ayudar a las empresas a mejorar su capacidad innovadora y obtener valor más rápidamente y, así, transformar sus negocios. Es también un reflejo del esfuerzo que día a día realizan nuestros más de 1.100 empleados, que se demuestra en los resultados de empresas de todos los sectores económicos», aseguran.

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Forward You Tecnología al servicio del ahorro

Premio Empresa Líder en Soluciones Tecnológicas para el Sector Asegurador
En reconocimiento a su modelo basado en la tecnología y la innovación

«El mercado del ahorro necesita un revulsivo: que una empresa sea capaz de aportar a los clientes la rentabilidad en base a la seguridad que reclaman. Forward You, además, aporta a sus clientes, mayormente pequeños inversores que desean planificar su jubilación, el apreciado modelo de protección luxemburgués, piedra angular en la que se apoyan todos nuestros productos», asegura Pedro Guiñales Duarte, General Manager Spain & Portugal.

Y es que Forward You cuenta ya con 35 años de (R)evolución, desde que, en 1983, el Dr. Manfred Dirrheimer fundó la empresa, que comenzó como una consultora especializada en estudios de competencia, políticos y de proyectos de fusiones y adquisiciones. Pero no fue hasta 1999 cuando llevó a cabo la adquisición de la aseguradora luxemburguesa FWU Life Insurance Lux, a través de la cual Forward You ofrece sus productos en el mercado español, en el que está presentes desde 2014.

Un modelo seguro

Pero si algo diferencia a Forward You de otras empresas del sector, son cinco características: especialización, innovación, confianza y gestión activa. ¿Por qué? Vamos a desgranarlo.

Especialización: en un escenario tan complejo, la especialización es el camino para ofrecer un valor añadido. Esta especialización permite ofrecer seguros de ahorro flexibles, innovadores y rentables en el largo plazo.

Innovación: ofrecen productos innovadores que dan respuesta a las necesidades de cada cliente, desde estrategias de inversión con un alto estándar de sostenibilidad, hasta productos con garantías activables o desactivables a lo largo de la vida del producto, para adap-



Pedro Guiñales Duarte, Country Manager de la firma, pronunció unas palabras tras recibir el premio

Un reconocimiento para todo el equipo

► En palabras de Pedro Guiñales Duarte, «este premio es un gran reconocimiento al trabajo bien hecho: el compromiso y dedicación de todo el equipo, tanto en España como en Alemania y Dubái. Han sido años en los que hemos dado lo mejor de nosotros para acercar nuestro modelo de negocio a nuestros partners y clientes.

Quisiera destacar la reacción de Forward You a la situación de la pandemia. En pocas semanas logramos adaptarnos para continuar el proceso de asesoramiento con la herramienta RSS ("Remote Sales Solution"). Es un buen ejemplo del valor de la innovación, ya que logramos mantener e incluso aumentar el volumen de negocio».

tarse a los cambios frente al riesgo de cambiar de producto.

Confianza: la aseguradora tiene sede en Luxemburgo, que cuenta con una de las estructuras de protección más sólidas del mundo (el triángulo de seguridad y la segregación de activos). Se trata de un país con una reconocida seguridad y estabilidad jurídica. «Además, nos encontramos cerca de nuestros clientes locales gracias a la sucursal española», especifica Guiñales.

Gestión Activa de las inversiones: realizan un análisis cuantitativo basado en *big data* y herramientas de monitorización del mercado

únicas como el *sentiment scanner*, que permiten leer e interpretar miles de noticias financieras en todo el mundo para reaccionar a posibles cambios en las perspectivas del mercado y en la toma de decisiones de inversión. Estas estrategias logran una rápida adaptación que nunca sería posible con modelos no basados en la tecnología.

Tecnología de gestión de clientes: especialmente enfocada a sus partners, desarrollan las herramientas de gestión para asegurar siempre la alineación entre las Demandas y Necesidades del cliente y los productos ofertados, y evitar problemas posteriores a la emisión y facilitar el proceso.

Por todo ello, y en especial por esta Gestión Activa de las inversiones basada en la tecnología, así como por las herramientas de asesoramiento a los clientes, LA RAZÓN otorgó el galardón a la Empresa Líder en Soluciones Tecnológicas para el Sector Asegurador a Forward You.

Al bajar del escenario en el que recogió el premio y ser preguntado por el futuro de Forward You, declaró entre sonrisas que «hoy, disfrutar de este premio y de este momento tan bonito». Después, entrando más en materia, declaró que seguirán trabajando en dos líneas principales. La primera, la

«Han sido años en los que el equipo ha dado lo mejor de sí para acercar nuestro modelo a partners y clientes»

Forward You es una compañía especializada en soluciones de ahorro e inversión basadas en seguros «unit linked»

de seguir correspondiendo a sus clientes por la confianza depositada en Forward You; la segunda, «mejorar para que nuestra oferta y compromiso lleguen a más familias con necesidad de planificar su futuro. El mercado no para y nosotros tampoco. En un escenario de incertidumbre e inestabilidad, con mercados cada vez más competitivos, queremos estar a la vanguardia con el desarrollo tecnológico de nuestros productos y soluciones, y ofrecer, así, siempre el mejor servicio posible a nuestros clientes», añadió Pedro Guiñales Duarte.

VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN <ESPECIAL

gual que resumir una idea, definir una empresa a veces es complicado. Así que, para explicar qué es Urbanitae, nadie mejor que Diego Bestard, CEO y fundador de Urbanitae. «Es una plataforma de inversión inmobiliaria. Reúne a una pluralidad de inversores para financiar, entre todos, proyectos inmobiliarios. De esta manera, permite a cualquier ahorrador invertir en activos, como, por ejemplo, promociones residenciales de obra nueva, que antes estaban fuera de su alcance. Al participar cientos de inversores –y a veces miles– se consigue aportar el capital necesario sin que ninguno de ellos deba hacer grandes desembolsos: el mínimo para invertir en un proyecto son 500€», asegura la firma.

Para los promotores, Urbanitae representa un proveedor de financiación ágil y solvente, y una alternativa allí donde los bancos no pueden o no quieren llegar. Urbanitae es exigente a la hora de elegir los promotores con los que trabaja y practica una due diligence

exhaustiva a cada proyecto: solo abre a financiación aquellos proyectos que combinan buenas rentabilidades con un nivel de riesgo muy controlado. «Ser exigente no impide ser también flexible a la hora de estructurar las operaciones, y versátil, ya que financiamos proyectos pequeños, pero también medianos y grandes, hasta los cinco millones de euros que la ley establece como máximo permitido», remarca Bestard.

POR
NICOLÁS
SANGRADOR

nas rentabilidades con un nivel de riesgo muy controlado. «Ser exigente no impide ser también flexible a la hora de estructurar las operaciones, y versátil, ya que financiamos proyectos pequeños, pero también medianos y grandes, hasta los cinco millones de euros que la ley establece como máximo permitido», remarca Bestard.

Crowdfunding inmobiliario

Urbanitae surgió en 2017 tras constatar que el sector inmobiliario ofrecía oportunidades que muchas veces eran desaprovechadas. «Suelo poner el ejemplo del Edificio España, que hasta hace poco llevaba años sin uso pese a su excelente ubicación. Al verlo pensaba: si todos los que pasamos al lado cada semana nos juntáramos y pusiéramos algo de dinero, podríamos comprarlo y sacarle partido», recuerda.

Eso es básicamente el crowdfunding inmobiliario, juntar a muchas personas que, entre todas, dispongan del músculo financiero necesario para comprar un edificio emblemático, desarrollar una promoción de viviendas o reformar un inmueble y ponerlo en alquiler. Así, además de sacar adelante proyectos que tienen sentido, en Urbanitae abren al ahorrador de apie



Diego Bestard, CEO y fundador de Urbanitae, en el estrado

Urbanitae La alternativa de financiación ágil y adaptable

Premio Mejor Plataforma de Inversión Inmobiliaria por su sistema para invertir en proyectos y empresas refutados

la posibilidad de invertir a lo grande en el sector inmobiliario, desde solo 500 euros, y acceder a rentabilidades muy atractivas.

«Al mismo tiempo, somos una fuente de financiación muy valiosa para los promotores inmobiliarios. Hay que recordar que el acceso a la financiación tradicional es ahora más complicado que

hace algunos años, bien por las restricciones al crédito promotor establecidas tras la crisis de 2008, bien porque ciertos proyectos, pese a ser rentables, no se ajustan al modelo de negocio de otros financiadores –como fondos de inversión, fondos de deuda o los propios bancos–. Urbanitae se ha consolidado como una alternativa

Transparencia y atención al inversor

►«Creo que antes de tomar cualquier decisión de inversión es fundamental conocer muy bien dónde se quiere invertir, comprender cómo funciona y tener claros los riesgos. Por eso, en Urbanitae nos obsesiona la transparencia. Explicamos con detalle cada proyecto que subimos a la plataforma, ponemos a disposición del inversor toda la información, todas las cifras, y hacemos hincapié en los riesgos: nos gusta explicar cada vez qué puede salir mal y qué efectos puede tener para la inversión. Así que yo diría que nos define la transparencia y la atención al inversor: estamos siempre disponibles para resolver cualquier duda», asegura Diego Bestard.

de financiación ágil y adaptable», añade.

Urbanitae no es única en el sector del crowdfunding inmobiliario, de hecho, ha sido de las últimas plataformas en llegar, pero se han consolidado ya como líderes destacados. Por esta rápida trayectoria, este año ha recibido el premio a la Mejor Plataforma de Inversión Inmobiliaria. En palabras de su CEO, «este premio de LA RAZÓN supone un reconocimiento a esta manera de hacer las cosas y a nuestro desempeño en estos tres años y medio que llevamos operando con licencia de la Comisión Nacional del Mercado de Valores».

Líderes en el sector

Actualmente, desde Urbanitae financian cerca de siete de cada diez euros del crowdfunding inmobiliario en España, y han financiado ya más de 85 millones de euros en más de 60 proyectos, ayudando a desarrollar más de 1.100 viviendas en toda España.

A corto plazo, están trabajando en desarrollar la línea de negocio de activos en rentabilidad. Es decir, proyectos inmobiliarios a más largo plazo que permitan al inversor recibir rentabilidad en forma de alquileres periódicos. «Ya he-

Actualmente, Urbanitae financia siete de cada diez euros del crowdfunding inmobiliario en España

mos financiado algún proyecto que encajaría en esa categoría, pero queremos que sea una pata más de nuestro negocio. Al mismo tiempo estamos explorando también otras tipologías, como las subastas inmobiliarias de activos prime», anuncia el CEO y fundador del proyecto.

Bestard concluye que todavía «hay mucho potencial para el crecimiento de la financiación alternativa en España si tomamos como referencia a los países de nuestro entorno. El endurecimiento del crédito bancario hace que alternativas como nuestro préstamo promotor en siete días tenga mucho recorrido. Asimismo, somos la primera plataforma de crowdfunding inmobiliario que ha obtenido la autorización para operar en Europa, lo que amplía el radio de acción potencial de Urbanitae a todos los países de la Unión Europea».

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Un mundo global. Una economía global. Importaciones y exportaciones. Distintas divisas por todo el mundo. E-commerce. El planeta y los negocios evolucionan a un ritmo frenético, donde la automatización es la norma y la conectividad digital es el objetivo. Pero para muchas empresas, esta velocidad tiende a crear una complejidad a la que los procesos de pago que utilizan no pueden seguir el ritmo.

Ya sean multinacionales o pymes, para sobrevivir en este mundo empresarial deben pasar de los métodos de pago obsoletos a otros más inteligentes. Productos que eliminen los procesos manuales e inconexos, ofreciendo pagos digitales con rapidez y controles que minimicen el riesgo. Es decir, un conjunto completo de soluciones de pago diseñadas para que las empresas puedan gestionar sus pagos de forma rápida y eficaz en varias divisas con que poder hacer frente al comercio internacional de este mercado globalizado.

Soluciones a medida

Pero, ¿cómo? ¿Cómo conseguimos navegar en esta complejidad de mercados y divisas? Es lo que nos preguntamos cuando debemos responder a cuestiones que ni sabíamos que tenían solución. Por

Corpay Pagos internacionales para empresas y corporaciones

Premio Compañía Líder en Soluciones de Pagos Corporativos bajo su eslogan «la forma más inteligente de pagar»

Especialistas en soluciones a medida

► Cuando una empresa se encuentra en un mercado internacional, con diferentes divisas y pagos en diferentes países entra en juego Corpay, como la el partner perfecto tanto para pymes como para grandes corporaciones en la búsqueda y consecución de soluciones de pagos

internacionales. en Corpay gestionan de manera eficiente la exposición de las empresas a las divisas extranjeras, así como la gestión de sus pagos internacionales. Más de 28.000 clientes en el mundo ponen su confianza en Corpay y en su modelo de negocio.

suerte, Corpay, uno de los especialistas en divisa no bancarios más grandes del mundo, ofrece soluciones de gestión de riesgos y pagos para empresas y grandes corporaciones. «Estamos enfocados en ayudar a empresas que trabajen con una divisa distinta del euro, gestionando de manera eficiente su exposición, así como sus pagos internacionales», explica Pablo de la Vega del Prado que, junto a Roberto del Diego Monedero, son los codirectores de Corpay España. «Más de 28.000 clientes en todo el mundo confían ya en nosotros para gestionar sus pagos transfronterizos, ejecutar estrategias para gestionar su exposición en divisas y, en última instancia, hacer crecer de forma exitosa su negocio por todo el mundo», especifica Roberto del Diego Monedero.

Corpay nació de la necesidad de sofisticar la gestión del riesgo en el tipo de cambio para empresas con una actividad internacional que, tradicionalmente, han utilizado canales convencionales para su gestión, sin valorar la optimización de esta parte de su negocio y la ventaja de costes que supone, aumentando su competitividad.

Tras la fusión de varias compañías especializadas en pagos internacionales, se creó Corpay Cross-

Border Solutions. De este modo, se conseguía combinar el poder y las capacidades de una gran institución financiera, con la agilidad de una Fintech. «En la actualidad, como principal proveedor de soluciones de pagos transfronterizos y gestión del riesgo divisa, nos esforzamos por encontrar formas disruptivas de conectar a los clientes con sus objetivos empresariales», comentan los codirectores.

Y es que Corpay es una empresa de alto valor añadido, ya que la personalización de sus soluciones y su amplio abanico de productos le permiten presentar las propuestas a medida más sofisticadas. Mucho más

flexibles que las existentes hasta la fecha en el canal bancario, generando una diferenciación significativa sobre sus competidores.

Por este compromiso y dedicación en la búsqueda constante de soluciones que ayuden a las empresas a seguir adelante, creando riqueza y despreocupándose de toda actividad que no sea puramente su negocio (como son los pagos internacionales), es por lo que Corpay ha sido galardonada con el premio a la Compañía Líder en Soluciones de Pagos Corporativos. «Este reconocimiento no hace sino confirmar que estamos en el buen camino y nos genera confian-

«Nos esforzamos por encontrar formas disruptivas de conectar a clientes con sus objetivos empresariales»

za para el futuro», agradecen Pablo de la Vega y Roberto del Diego. Y añaden «que una entidad tan prestigiosa como es el periódico LA RAZÓN se haya fijado en nosotros y reconocido nuestro trabajo, representa un motivo de orgullo y satisfacción que queremos compartir con nuestros clientes y empleados, que son los verdaderos responsables de este premio».

Una vez la merecida celebración del premio haya terminado, el futuro de Corpay pasa por seguir dinamizando la industria de pagos, complementando la oferta de servicios: de soluciones de financiación para pagos internacionales, a otras más tecnológicas como APIS o cuentas virtuales. Pero también piensan en crecer con la adquisición de otros competidores del sector para aumentar su presencia en el mercado.



Pablo de la Vega del Prado y Roberto del Diego Monedero, en el momento de recoger el premio

VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN <ESPECIAL



Thomas Imfeld, CEO y fundador de Iberent, recoge el premio

Iberent Renting de vanguardia para pymes y autónomos

Premio Compañía Líder en Renting Tecnológico por sus más de 15 años de experiencia liderando el sector del alquiler de tecnología para profesionales

Iberent nació para dar soluciones alternativas a la compra, Device As a Service (DaaS) o pago por uso, a pymes y autónomos acompañadas de asesoramiento financiero y atención personalizada. «Es decir, nuestra relación no se acaba cuando se firma el contrato, sino que justo empieza. Siempre se asigna un experto en renting que sigue el estado y evolución de cada caso, es lo que llamamos el renting de persona a persona», explica Thomas Imfeld, CEO y fundador de Iberent. Y añade que «siempre hemos estado ahí, hasta en los momentos más duros de la pandemia, ofreciendo soluciones de financiación de tecnología y equipamiento a la red de distribución, nuestros partners».

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

Porque si algo define a Iberent es su capacidad de adaptación y de innovación para satisfacer las necesidades de sus clientes. «Continuamente estamos pensando qué más podemos hacer para facilitar el día a día de pymes y autónomos. Recientemente, hemos sido pioneros en España en posibilitar la financiación en renting desde la e-commerce de nuestros distribuidores. Además, proporcionamos una financiación flexible, que se adapta a todo tipo de necesidades, así como un Seguro Multirriesgo Iberent, con las mejores condiciones del mercado», comenta el CEO.

Trabajan con todo tipo de sectores, ya que la tecnología es transversal y está presente en todos ellos. Recientemente, además,

han incrementado sus soluciones para partners de tecnología sostenibles, así como las exclusivas de sectores como educación, farmacia o alta tecnología. «Nuestros servicios son altamente profesionales y están internalizados para

agilizar todas las gestiones y asegurar que la comunicación sea fluida», informan.

«Lo que destacan clientes, distribuidores, mayoristas y minoristas de nuestra oferta de renting es la calidad del servicio, el riesgo

Nacer en plena crisis económica

►Iberent nació hace más de 15 años en plena crisis económica. Por aquel entonces, la empresa era una delegación de la multinacional Leasecom en Francia, y fui enviado a Barcelona para valorar su situación: si impulsar la delegación o cerrarla. Yo acababa de llegar a España, por lo que decidí reunirme con todas las

personas que trabajaban allí; y fue entonces cuando me di cuenta del talento y potencial que había en la empresa y en el mercado español. Así que lo tuve claro: decidí adquirirla y de ahí surgió Iberent Technology, con aquel equipo lleno de ganas por seguir adelante», recuerda Thomas Imfeld, CEO y fundador de Iberent.

cero y la atención personalizada, así como nuestra implicación. Precisamente, por todo ello, somos mucho más que una financiera corriente», añaden.

Y precisamente, también por esto, es por lo que Iberent ha ganado el premio a la Compañía Líder en Renting Tecnológico. «Como líder, CEO y fundador estoy muy orgulloso de todas y cada una de las personas del equipo que hoy formamos Iberent. Es el resultado de su entrega y dedicación. Lo hemos logrado juntos. La ecuación es simple: con perseverancia y creatividad se puede conseguir todo lo que nos planteemos. Ser valiente se entrena superando un reto tras otro», asegura Thomas Imfeld.

Calidad e innovación sin riesgo

Esta cultura del esfuerzo es la que los ha llevado a convertirse en la compañía de referencia del sector del renting tecnológico para profesionales, pymes y autónomos.

«Ahora toca seguir estando a la altura, innovando y actualizando nuestras soluciones de renting para llegar aún más lejos y mantenernos al lado de las empresas, el motor de la economía», relata Imfeld. «Estamos entrando en nuevos mercados y colaborando con nuevos sectores, a la vez que fortalecemos aquellos donde más presentes estamos. Sabemos que

«Seguimos innovando y actualizando nuestras soluciones para estar con las empresas, el motor de la economía»

no basta con hacer, hay que hacerlo bien. Y este es el nivel de exigencia que no vamos a perder. De ahí que estemos incentivando tanto la comunicación interna como externa», explica.

Al mismo tiempo, llevan a cabo todo tipo de innovaciones al servicio de sus partners, como es el caso de Iberent Connect, la herramienta de gestión de activos que acaban de estrenar y en la que seguirán trabajando.

«Por otro lado, seguimos reforzando nuestros equipos en las sedes de Barcelona y Madrid porque, para nosotros, sigue siendo importantísimo tener presencia física en el terreno para conocer personalmente y acompañar a todos nuestros partners cuando sea necesario», concluye Thomas Imfeld, el CEO y fundador de la compañía.

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

BayWa r.e. Un grupo global con implantación local

Premio al Desarrollo e Innovación en Energías Renovables, cuenta con una visión integral que abarca el desarrollo de proyectos a gran escala

BayWa r.e. es líder en el sector de energías renovables con una visión integral que abarca el desarrollo de proyectos a gran escala, la distribución de componentes solares y la oferta de servicios y soluciones innovadoras de energía renovable. «A través de nuestras divisiones de proyectos, distribución, servicios y Energy Solutions, nuestra misión es impulsar la transición energética en España y favorecer la penetración de las renovables en el mix energético español», detalla Rafael Esteban, Managing Director de Proyectos en España.

BayWa r.e. es parte del Grupo BayWa, una familia de empresas de éxito mundial especializadas en comercio, logística y servicios dentro del mercado de la agricultura, la energía y los materiales de construcción. La división de energía es la segunda más grande del grupo, con todas las actividades de energía renovable concentradas dentro de la empresa que, a nivel global, tiene una facturación anual de 3.600 millones de euros, presencia en 29 países y

más de 3.000 empleados en todo el mundo. «En España estamos desde 2010 con tres empresas, tres oficinas y una

POR
LAURA SÁNCHEZ

plantilla en expansión que alcanzará los 160 empleados a finales de año. Nuestro negocio en el país supone el 10% del negocio de la compañía a nivel global», explica Santiago López, Managing Director de Servicios en España.

La empresa se diferencia por su alcance global (a pesar de ser parte de un grupo global, en España trabajan de manera independiente); las sinergias con los demás actores del grupo; una oferta integral en el ámbito de las energías renovables; su experiencia global en nuevas tecnologías y aplicaciones en el ámbito renovable, como la agrovoltaje, la fotovoltaica flotante, la eólica marina, el almacenamiento energético o el hidrógeno verde; y su foco en la digitalización.

Muestra de ellos, son algunos ejemplos que los propios responsables de la empresa comentan. Santiago López cuenta que «en la división de proyectos ya hemos instalado más de 600 MW de energía eólica y fotovoltaica y tenemos una cartera de proyectos de más de 2 GW. Hemos firmado 600 MW en contratos de energía (PPAs) en el país y seremos el pri-



Francisco Marhuenda, Santiago López, Managing Director de BayWa r.e. España, y Carlos Izquierdo

mer desarrollador renovable en publicar una licitación para PPAs corporativos en EMEA».

Daniel Roca, Managing Director de Distribución Solar en España, destaca que, en cuanto a distribución solar, están activos España y Portugal: «Tenemos presencia con más de 20 fabricantes y más de 700 productos. Tenemos más de 2.500 clientes registrados y este año suministraremos 500 MW en inversores y 250 MW en módulos fotovoltaicos. Todo esto con una cuota de venta online superior al 60% y una cuota de mercado de aproximadamente el 20% de autoconsumo».

Santiago López, asegura que ofrecen «servicios de operación y mantenimiento, gestión comercial, técnica y financiera, planificación y consultoría de proyectos, repowering, revamping y e-mobility. En España tenemos 29 plantas eólicas y fotovoltaicas

bajo gestión, 600 MW en cartera y un pipeline de 2,25 GW para 2025».

Por su parte, Ana López, General Manager de Power Solutions España, comenta que son también expertos en soluciones energéticas a medida para clientes industriales y comerciales. «Realizamos instalaciones fotovoltaicas en cubierta y suelo, además de marquesinas solares con puntos de recarga de vehículo eléctrico. Proporcionamos sistemas de almacenaje de energía y disponemos de soluciones financieras», añade.

Actualmente tienen más de 16 proyectos en cartera y están desarrollando proyectos Greenfield, en España, pero también tienen el foco en la implementación de nuevas tecnologías, como la agrovoltaje o el hidrógeno verde. «En el futuro, seguiremos combinando la firma de PPAs con nuestra

participación en las subastas del gobierno. Estamos evolucionando hacia un modelo como Productor Independiente de Energía (IPP)», asegura Esteban.

En Distribución, su objetivo es seguir ofreciendo las mejores marcas del mercado a sus clientes y optimizando la compra online. En palabras de Roca, «continuaremos dando el servicio técnico post-venta, y formación especializada a través de la BayWa r.e. Academy. También añadiremos servicios, como la configuración de productos, la creación de tickets de soporte técnico, un Portal

«Nuestro negocio en España supone el 10% del total de la compañía a nivel global»

Un galardón sinónimo de esfuerzo

► Desde BayWa r.e. aseguran que este premio supone un reconocimiento a la oferta integral e innovadora de BayWa r.e. dentro del sector de la energía renovable y a la trayectoria y el compromiso de la compañía en España. «Desde nuestro nacimiento en 2010, hemos aprovechado nuestra experiencia, conocimiento y recursos a nivel global, para mejorar la penetración de las renovables en el territorio nacional. También un incentivo para seguir esta senda y continuar impulsando la transición energética del país», agradecen desde BayWa r.e.

de Seguimiento Logístico y el Portal del Instalador».

En el área de Servicios, quieren potenciar aún más su transformación digital a través del Big Data y la AI para aumentar el rendimiento de las plantas. «Seguiremos centrados en la satisfacción de nuestros clientes a través de la experiencia y conocimiento demostrados y de un servicio premium, una comunicación ágil y una firme capacidad innovadora», asegura Santiago López.

Y en Energy Solutions, «seguiremos consolidándonos en el mercado Ibérico como el mejor socio para las empresas en su camino hacia la sostenibilidad. Continuaremos proporcionando más y mejores soluciones que ayuden a nuestros clientes a reducir sus costes energéticos e impulsaremos el desarrollo del autoconsumo en el mercado ibérico», concluye Ana López.

BEST HOUSE Tecnología y cercanía en el sector inmobiliario

Premio a la Innovación Tecnológica en el Sector Inmobiliario, está integrada por tres franquicias: inmobiliaria, financiera y servicios

Con 30 años de experiencia, BEST HOUSE tiene como objetivo ofrecer un servicio inmobiliario 360 grados al cliente, satisfaciendo todas sus necesidades: desde el asesoramiento en la compra-venta y alquiler de inmuebles, hasta proporcionar los medios necesarios para la financiación de la vivienda y la contratación de los servicios de la misma. «Como franquicia, nuestro objetivo es cubrir todas las necesidades inmobiliarias. Queremos que quien entre en una de nuestras oficinas, pueda salir de ella con una casa lista para vivir. Para ello, cada vez son más los acuerdos que firmamos con otras

empresas para ampliar los servicios que ofrecemos», explica Rafael Fernández Díez, CEO del Grupo BEST HOUSE.

Así mismo, buscan expandir su red inmobiliaria para llegar a todos los rincones, apostando siempre

por un trato cercano con sus clientes. «Creemos que la unión hace la fuerza y, por eso, nuestros franquiciados de las diferentes partes de España se complementan unos a otros, con la libertad de usar como ellos quieran las herramientas que

nosotros les proporcionamos como grupo franquiciador, pero remando juntos en la misma dirección hacia el éxito», comenta Julio Miguel Gómez, director general del Grupo BEST HOUSE.

El trato cercano es precisamente una de las características que diferencian a BEST HOUSE de la competencia. Las más de 160 franquicias repartidas por casi todas las provincias del territorio español, les permiten acompañar al cliente a través de todo el proceso de compra, sin sentir el abandono y desconfianza que, en muchos casos, pueden provocar las compañías que se limitan al negocio online.

Además, como empresa franquiciadora, son la única que garantiza ante notario la recuperación total del canon de entrada, ofreciendo, también, una asistencia y forma-

ción gratuita, personalizada, total y continuada a todos sus franquiciados, que se completa con talleres y masterclass mensuales impartidos por expertos para potenciar el sentimiento de unidad de todos los trabajadores dentro de la empresa. Una formación avalada por el convenio firmado con la Universidad Europea de Andorra, donde han creado el primer título universitario del sector inmobiliario en España.

Otras ventajas que se les ofrecen a sus franquiciados desde el primer día son su sistema exclusivo de captación de inmuebles, una amplia cartera de inmuebles, incluyendo grandes activos inmobiliarios: edificios, hoteles, solares... Así como carteras de inmuebles en alquiler y venta, de bancos, financieras, fondos, promotores, etc. También una publicidad gratuita de sus inmuebles a cargo de la central, y acuerdos con diferentes portales inmobiliarios en condiciones más beneficiosas de las que pueda obtener cualquier particular. Y, por último, la negociación de acuerdos financieros.

El Grupo BEST HOUSE tiene la misión de expandir sus fronteras y llegar al máximo de rincones posibles, ya sea a través de la cercanía de sus oficinas físicas, o a través de su presencia online. «No queremos prescindir del trato directo

Un premio merecido y con reconocimiento

► Para Rafael Fernández Díez, CEO del Grupo BEST HOUSE, y Julio Miguel Gómez, director general del Grupo BEST HOUSE, «este premio representa un reconocimiento a nuestros más de 30 años de trayectoria en constante evolución y adaptación a las necesidades que pide el sector

inmobiliario. Entre el 'renovarse o morir', nosotros siempre apostamos por la renovación y el afán por superarnos a nosotros mismos día a día. Por lo tanto, el premio también supone un incentivo y motivación para seguir manteniendo este afán de superación».

«Queremos que quien entre en nuestras oficinas pueda salir de ellas con una casa lista para poder vivir»

con el cliente, que creemos que es necesario por mucho que la sociedad evolucione hacia la digitalización de todo tipo de mercados, siendo el inmobiliario uno de ellos», asegura Rafael Fernández.

Por su parte, Julio Miguel Gómez avanza que, a nivel tecnológico y de innovación, tienen el objetivo de «invertir cada vez más en I+D a través de varias acciones que ya están en marcha». Algunas de ellas son, entre otras, implementar el tour virtual en el mayor número de inmuebles, disponible a través de su web y con gafas de realidad aumentada en sus oficinas físicas; planos en 3D; incluir el «blockchain» implementando la compraventa de inmuebles a través de criptomonedas o desarrollar una app para smartphones con la que los franquiciados puedan acceder al CRM.



Rafael Fernández y Julio Miguel Gómez posan con el galardón

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

BTS El lado más humano de la estrategia empresarial

Premio Empresa Líder en Soluciones para la Transformación de la Fuerza de Ventas

Desde hace más de 30 años, BTS trabaja con líderes de todos los niveles para ayudarles a tomar mejores decisiones, convertirlas en acciones y generar resultados. Sus servicios abarcan todo el ciclo de vida del empleado, desde centros de «assessment» (evaluación) para la selección de talento y su desarrollo, a programas de alineamiento estratégico y ejecución de iniciativas, desarrollo de visión global del negocio, liderazgo y transformación comercial a través de simulaciones prácticas del negocio y herramientas de aplicación.

«Queremos ayudar a materializar los objetivos de nuestros clientes asegurando que se cambian de forma acelerada las modalidades de trabajo de sus líderes y equipos. Trabajamos con prácticamente todos los equipos en nuestros clientes y, a través de nuestro centro de expertise de Marketing y Ventas, nos centramos en los comerciales y de marketing», detalla Miguel Sequeira, vicepresidente del Centro de Expertise de Marketing y Ventas para el Sur de Europa y Latinoamérica.

Un 2022 laureado

Este año, BTS ha sido galardonada por LA RAZÓN con el premio a la Empresa Líder en Soluciones para la Transformación de la Fuerza de Ventas. Un galardón que, para Miguel Sequeira, representa «un reconocimiento de nuestras capacidades y del valor real que aportamos a equipos comerciales y de marketing en el mercado español. Un distintivo que muestra la confianza que nuestros clientes depositan a diario en nosotros para ayudar a transformar sus or-

El autorretrato de la compañía

► «Nace en Suecia hace más de 30 años, pero, hoy, nuestra presencia es global. Contamos con más de 1.100 profesionales que trabajan en 34 oficinas en los seis continentes. Nuestros orígenes se remontan a la propia experiencia de nuestros fundadores. Tras observar que las compañías ponían sus esfuerzos en la elaboración de planes estratégicos, comerciales y de marketing que no se llevaban a cabo, decidieron fundar BTS, creyendo que quien lleva realmente a cabo la estrategia son las personas, la clave para asegurar un cambio y adopción sostenibles. Actualmente ayudamos a directores comerciales y de marketing que están cansados de repetir los mismos mensajes a sus equipos y no ver el cambio deseado para romper con las creencias instaladas», aseguran en la compañía.



André Ribeiro, vicepresidente y responsable de la oficina de España y Portugal

ganizaciones. Y es, a su vez, un reconocimiento al fantástico equipo de consultores BTS que cada día se esfuerzan para desarrollar su trabajo de manera óptima e ir siempre un paso más allá en la excelencia», añade.

Este reconocimiento se suma a otros conseguidos este año, lo que refleja el buen hacer y el valor aportado a sus clientes: la agencia Gartner lo ubicó en su prestigioso Cuadrante Mágico de 2022 como una de las empresas líderes en los servicios de formación en ventas.

Entre las principales fortalezas de BTS, la consultora Gartner destacó la oferta de contenidos formativos personalizados que permiten a los equipos de ventas contextualizar su aprendizaje en situaciones de la vida real; y también la apuesta por una modalidad formativa basada en simulaciones y la utilización de herramientas de Inteligencia Artificial para facilitar la formación

en remoto y el «feedback» basado en datos.

Y es que la innovación en la metodología, la experiencia y trayectoria en este campo, y la capacidad de generar resultados medibles para sus clientes, son características que hacen destacar a la empresa por encima del resto de actores del sector. Nos detalla estas características diferenciadoras el propio Miguel Sequeira: «En primer lugar, nuestras metodologías innovadoras para cambiar las formas de trabajo de

equipos comerciales y de marketing, basadas en el aprendizaje experiencial y apalancada en nuestra investigación de mindsets que permitió identificar los cambios de mentalidad fundamentales para cambiar comportamientos», detalla. Y confirma que, en segundo lugar, su «expertise» y experiencia trabajando con organizaciones líderes en todo el mundo nos permite

aprender qué no funciona y apalancarnos en lo que vemos funcionar y, así, tener el mayor impacto en nuestros clientes. Y, por último, destaco nuestra capacidad de generar resultados consistentes a través de procesos de acompañamiento, monitorización y mejora continua».

Con todo esto, BTS tiene la firme misión de convertirse en una empresa de referencia en el mercado ibérico en procesos de cambio y transformación cultural a nivel general, y con equipos comerciales y de marketing en particular, como parte fundamental del «go-to-market» de sus clientes y ejecución de su estrategia.

«Queremos ser la compañía de elección principal en ayudar a las empresas españolas a identificar, seleccionar, desarrollar y transformar a sus equipos comerciales y de marketing», concluye Miguel Sequeira, vicepresidente del Centro de Expertise de Marketing y Ventas para el Sur de Europa y Latinoamérica.

POR
ANDRÉS
TORNERO

BDKapital Inversión sin gestoras, sin fluctuaciones y sin comisiones

Premio Fintech 2022. Una herramienta alternativa a las tradicionales que facilita los procesos de inversión y financiación con grandes rentabilidades

BDKapital es una plataforma de crowdfunding, con informe favorable del Banco de España, regulada, autorizada y supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Esto les permite formalizar las operaciones mediante entradas en el capital de las sociedades invertidas («crowdequity») o préstamos («crowdlending»), con la máxima garantía para todas las partes involucradas, aportando seguridad jurídica en todo el proceso. «Unimos a inversores profesionales con pequeños inversores para, entre todos, financiar proyectos de múltiples sectores, con rentabilidades superiores a las que ofrecen los mercados tradicionales»,

resume Jorge Cabrera Rivero, su director general.

BDKapital fue creada por un grupo de empresarios de primer nivel de diferentes sectores dispuestos a compartir su éxito y experiencia con los usuarios. La empresa actúa, en nombre de los inversores, ampliando su foco con mayor y mejor planificación, aumentando en la eficiencia y la eficacia, convirtiendo todo el

proceso en una rueda cohesionada que aporta valor a todo el ecosistema. «Con unos participantes cohesionados con formas de actuar predecibles se crea un entorno eficiente, y los propios inversores están incentivados a tomar decisiones, impulsando la generación de proyectos», detalla.

Todo ello, gracias a un gran va-

lor añadido: un equipo multidisciplinar de expertos analistas de productos y servicios financieros, que selecciona y analiza cuidadosamente a las empresas y sus promotores. Este análisis, unido a la tecnología adecuada, pone estos proyectos de inversión perfectamente estructurados al alcance de todos, para que cualquier persona pueda obtener altas rentabilidades de forma sencilla.

Además, a diferencia de muchas otras plataformas, «en BDKapital, la dualidad de las operaciones de lending/equity permiten acceder a un conjunto equilibrado de operaciones en cuanto al binomio rentabilidad-riesgo, desde operaciones garantizadas por SGR hasta las de «crowdequity» de alta rentabilidad potencial y, sin duda, contribuye a la diversificación intra-

BDKapital ha llegado para democratizar las inversiones y hacerlas fáciles y accesibles a todo el mundo

«El modelo híbrido multisectorial que ofrece tiene recorrido y potencial para abrir la puerta de la inversión»

plataforma de las carteras de inversión», explica el director general, añadiendo que, «con un solo clic y, a través de una plataforma segura, tendrás la oportunidad de invertir en empresas del sector que tú elijas y con unas rentabilidades muy por encima de lo que cualquier banco te pueda ofrecer. No hace falta que tengas grandes cantidades de dinero para invertir, con BDKapital puedes hacerlo desde 500 euros, según el proyecto». Y es que BDKapital ha llegado para democratizar las inversiones y hacerlas fáciles, aptas y accesibles a todo el mundo.

Otra de las ventajas que tiene es que el inversor conserva siempre el control de su inversión: decide dónde quiere y cuánto quiere invertir. El inversor toma, de principio a fin, el control de sus decisiones y su dinero.

No es de extrañar su éxito. Es el resultado de la cooperación de los recursos humanos y tecnológicos. Y también es lógico que BDKapital haya sido galardonada con el premio a la Fintech 2022. En palabras de Jorge Cabrera, «un premio que representa un impulso para continuar democratizando las inversiones. Estos reconocimientos afianzan nuestra visión de que BDKapital es la plataforma en la que cabemos todos los grandes y los no tan grandes».

Una plataforma legalmente fundamentada

►BDKapital es una plataforma de financiación participativa, regulada, autorizada y supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), con informe favorable del Banco de España. Un proyecto nacido al amparo y regulado por la Ley 5/2015 de 27 de abril de fomento de la financiación empresarial. Una ley que regula todo el proceso de inversión, permitiendo a BDKapital, previo consentimiento de las partes implicadas, formalizar las rondas de inversión en proyectos previamente seleccionados y calificados por sus analistas.



José Cristóbal Araña, presidente, José Jorge Cabrera, director general, junto al director de LA RAZÓN y el consejero Carlos Izquierdo

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Lucas Fox La nueva imagen del Real Estate en España

Premio a la Innovación en Marketing Inmobiliario. Cuenta con las viviendas más exclusivas ubicadas en las zonas más codiciadas del país

Lucas Fox fue fundada en una pequeña trastienda en Barcelona en 2005 por Alexander Vaughan y Stijn Teeuwen. Hoy tienen en su catálogo las propiedades más exclusivas para vender. La evolución ha sido excepcional y este año, además, han sido reconocidos con el Premio a la Innovación en Marketing Inmobiliario.

«Este premio representa un reconocimiento a ese esfuerzo y dedicación constantes de las más de 200 personas que conforman la familia Lucas Fox y que, día a día, construyen una marca reconocida por su dinamismo, profesionalidad e innovación, facilitando el camino para seguir siendo parte del futuro del Real Estate», agradece el director de marketing de la empresa, Stefan Bürgi.

En sus inicios en esta trastienda, Alexander Vaughan y Stijn Teeuwen tenían una visión clara: dar servicio de la más alta calidad a los miles de turistas extranjeros que, enamorados del estilo de vida de la ciudad, decidían comprar un pedacito de ella. El problema de estos turistas es que no encontraban una agencia inmobiliaria con la que pudieran comunicarse en su idioma ni que les ofreciera el servicio adecuado a sus necesidades particulares.

La mejor tecnología

Para entender y responder a los requerimientos de los clientes internacionales, se inspiraron en las mejores prácticas y la profesionalidad de mercados maduros como el de Reino Unido, en la importancia de la calidad del servicio, en la innovación tecnológica de los sectores más avanzados y en su propia experiencia como extranjeros en Barcelona.

En 2018, Lucas Fox unió fuerzas con la consultora inmobiliaria internacional Savills. La



Stefan Bürgi pronuncia su discurso de agradecimiento en la entrega de premios

Un futuro prometedor

►El director de Marketing de Lucas Fox, Stefan Bürgi, habla de los planes inmediatos de la empresa: «De cara al futuro, queremos mantenernos a la vanguardia de la innovación; continuar nuestra posición como agencia líder en el sector inmobiliario de lujo español; seguir siendo la primera opción para clientes internacionales

que buscan un servicio excepcional; y continuar con nuestro exitoso proceso de expansión que nos ha permitido contar, a día de hoy, con más de 30 oficinas a nivel nacional y una previsión de nuevas aperturas en el norte de España, Baleares, la Costa del Sol y el desarrollo internacional en Portugal y Francia en 2023».

asociación dio a Lucas Fox y a sus clientes acceso completo a la red de Savills, con 600 oficinas en todo el mundo, incluyendo Londres, París, Moscú, Miami, Nueva York, Dubái, Pekín, Hong Kong, Ciudad del Cabo y Sidney.

Lucas Fox es el líder inmobiliario del segmento de lujo en España, con una fortaleza en el asesoramiento a aquellos clientes internacionales que buscan atención personalizada, asesores multilingües y un trato excepcional. «Desde nuestros inicios, hemos trabajado cada día para

adoptar procesos y herramientas tecnológicas que nos acerquen a nuestros clientes y nos permitan mantener el trato personalizado», asegura el director de marketing.

A día de hoy, cuenta con más de 30 oficinas en toda España, Andorra y Portugal, y una amplia gama de servicios personalizados que incluyen consultoría de inversión, servicios de marketing a medida y un excelente nivel de atención al cliente.

Innovación para lo importante

Desde su creación, Lucas Fox ha contribuido a redefinir la percepción de la industria inmobiliaria española mediante la adhesión a cinco valores fundamentales por los que se guía la empresa: calidad, servicio, profesionalidad, networking e innovación, siendo esta última la clave de su éxito.

«En Lucas Fox nos caracterizamos por hacer uso de la última tecnología. Hemos desarrollado una versión personalizada del mejor CRM del mundo y la hemos adaptado a nuestras necesidades y a las del mercado inmobiliario para ser capaces de tomar decisiones ágiles y efectivas basadas en datos para responder de forma rápida a un mundo cada vez más disruptivo», explica Stefan Bürgi. Y añade que, «contar con proce-

«Automatizamos procesos para centrarnos en lo importante: la atención personalizada»

«Buscamos nuevas formas y tecnologías para atraer a los clientes y ofrecerles la mejor experiencia»

sos digitalizados y herramientas innovadoras, nos permite ir mucho más allá que la mayoría de agencias inmobiliarias tradicionales. Automatizamos procesos para centrarnos en lo importante: la atención personalizada a nuestros clientes».

Este enfoque en la innovación también desempeña un papel central en el marketing, otro de los factores que son clave del éxito de la empresa (y por el que recibieron el galardón), porque crea una percepción de marca superior en el mercado.

VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN <ESPECIAL

Las personas son el motor de la tecnología. Sin ellas no habría innovación, ni progreso, ni futuro. Personas impulsadas por unos valores humanos que suponen una mejora del porvenir. Así lo asegura Devoteam: «La tecnología para las personas libera el futuro» («Tech for people unlocks the future»).

Con sede central en Francia, Devoteam es una consultora europea líder centrada en estrategia digital, plataformas tecnológicas y ciberseguridad. Su método de trabajo combina la creatividad, la tecnología y el conocimiento de los datos con el fin de que sus clientes logren transformar su negocio y desbloquear el futuro. «La tecnología está en nuestro ADN y consideramos que es la palanca más adecuada para impulsar la transformación», aseguran.

Los 26 años de logros de Devoteam en el sector del desarrollo digital han sido reconocidos por LA RAZÓN eligiendo a la empresa como una de los protagonistas

en la VI edición de los Premios Tecnología e Innovación. Así, su equipo fue premiado con el galardón a la Transformación Digital por y para las Personas.

Jorge Molina, Deputy Managing Director de Devoteam, fue el encargado de recogerlo y de dedicar unas palabras de agradecimiento durante la gala.

La cercanía es uno de los elementos que diferencian a Devoteam de la competencia. «Apostamos por la excelencia y el trato cercano y directo con nuestros clientes, por eso, nos gusta acompañarlos desde el inicio en cada uno de los pasos que dan», confiesa Molina. Un compromiso con el que el equipo de Devoteam garantiza «ofrecer su máximo conocimiento y capacidades con el fin de alcanzar los objetivos que se desean y persiguen».

Así, han conseguido que los grandes líderes de la nube confíen en sus servicios, como es el caso de AWS, Google Cloud, Microsoft, Salesforce y ServiceNow. «Al fusionar la creatividad, la tecnología punta y la estrategia, les mostramos que la tecnología creativa tiene un potencial ilimitado», garantiza el directivo.

Compromiso y valores

La sostenibilidad es un factor importante en la actualidad de Devoteam. «Creemos firmemente que la tecnología y los avances que



Jorge Molina, Deputy Managing Director de Devoteam

Devoteam Tecnología para un futuro mejor

Premio a la Transformación Digital por y para las Personas. Creen que la tecnología apoyada por los valores humanos supone un gran impulso hacia un mañana mejor

permiten la digitalización ayudan a las organizaciones y conjunto de la sociedad a ser más sostenibles y respetuosos con el medio ambiente», confiesa Jorge Molina. Tanto es así que han publicado una guía con el fin de ayudar a las empresas a combinarlo con la digitalización. Una manera de demostrar su compromiso con mejorar sus prácticas internas y ayudar a sus clientes a llevar a cabo «un desarrollo más sostenible».

«Nuestra cultura es única», confiesa Molina al realizar sus fortalezas. «La tecnología es nuestra actividad, pero ésta no se entendería sin unos valores firmes y compartidos por toda la compañía», relata, diferenciando los diferentes conceptos: el respeto, la honestidad, la ambición, el espíritu emprendedor y la colaboración. El respeto está representado tanto en el entorno de trabajo, como en el social y medioambiental. Por su parte, la

Una apuesta por el trabajo en equipo: «Solos vamos más rápido, pero juntos llegamos más lejos»

Fuerte apoyo a las empresas españolas

► Devoteam cuenta con alrededor de 8.500 empleados entre Europa y Oriente Medio, de los que cerca de mil están en España. Un equipo repartido en sus cinco oficinas situadas en Barcelona, Zaragoza, Bilbao, Granada, y con sede central del país en Madrid. Así, la oferta de servicios en España incluye las siguientes áreas: Análisis del Dato, Business Process Excellence, Software Engineering Services, Servicios Cloud, Customer Relationship Management. Además, también incluye soluciones para IoT (internet de las cosas) que conectan dispositivos, procesos y activos M2M, así como consultoría de marketing digital y plan de contenidos en redes sociales.

honestidad está reforzada por la confianza que posan los clientes en sus servicios.

De esta manera, no podemos hablar de crecimiento sin ambición. En la compañía son emprendedores y tienen pasión por el crecimiento, el rendimiento y la celebración del éxito. «Nuestro objetivo es aportar el mayor valor posible a nuestros clientes, en cada paso», afirman. Todo esto les permite seguir aprendiendo e innovando en sus técnicas para enfrentar con excelencia los retos que se encuentran en el camino.

Además, en Devoteam no falta la cultura solidaria, lo que fomenta compartir. Creen en el poder de los equipos para garantizar el crecimiento, siempre en un espacio de libertad y agilidad: «Solos vamos más rápido, pero juntos llegamos más lejos», aseguran.

En definitiva, Devoteam marca el futuro, sin olvidar el valor humano del presente: «Somos una consultora innovadora, consolidada y madura. Lo suficientemente grande como para conseguir la transformación de sus clientes a gran escala, y lo suficientemente pequeña como para ser ágiles y flexibles con ellos».

ESPECIAL > VI PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Murprotec es una multinacional europea de origen franco-belga, referente en España y en Europa en tratamientos definitivos contra las humedades estructurales. La compañía, presente en ocho países europeos desde 1954, y en nuestro país desde el año 2.000, realiza tratamientos exclusivos y patentados contra las humedades por condensación, filtraciones laterales y capilaridad. Asimismo, desde hace algunos años, están centrando su foco en mejorar la calidad del aire en interiores, como el control de CO₂ y el gas radón.

Esta trayectoria ha hecho que LA RAZÓN haya premiado a Murprotec con el Premio Investigación e Innovación por su Tecnología Certificada para el Control de Niveles de Gas Radón en el Interior de Edificios. Para ellos, recibir un galardón así supone una satisfacción enorme, ya que «reconoce nuestro esfuerzo en investigación e innovación. Somos una empresa que no vende productos si no servicios exclusivos y patentados con garantías definitivas y a largo plazo», afirman desde la compañía. Además, este reconocimiento les hace especial ilusión ya que premia su Estudio de sistemas de impulsión de aire en su capacidad de

Murprotec La excelencia en la eliminación de humedades

Premio Investigación e Innovación por su Tecnología Certificada para el Control de Niveles de Gas Radón

La tecnología, más presente que futuro

► Desde Murprotec tienen claro que la tecnología es ya el presente y que, sin duda alguna, protagonizará nuestro futuro. La innovación tecnológica avanza a pasos agigantados y la transformación que trae consigo implicará a toda la sociedad. Y para ello hay que prepararse. «Por

ejemplo, hace dos días no existía el metaverso, en la actualidad lo vemos como algo anecdótico o exclusivo de determinados sectores, pero estoy seguro de que en unos años será una herramienta de uso general y muchos sectores la utilizaremos como mejora para los procesos», sentencian.

control de niveles de radón en el interior de edificios. Dicha investigación la han querido llevar de forma rigurosa y junto a la institución de referencia en España, que no es otra que el Consejo Superior de Investigaciones Científicas o CSIC.

Inversión I+D

Ellos reconocen que su punto diferencial, el cual les ha llevado a la posición que goza hoy Murprotec, es la apuesta e inversión en I+D y el desarrollo de acciones y proyectos que tienen como objetivo mejorar el bienestar y la salud de las personas. Entre ellos destaca la premiada Central de Tratamiento del Aire (CTA-Murprotec) por su desarrollo en ventilación interior. Pero todo lo que es hoy la empresa está sujeta en más de 65 años eliminando problemas de humedades estructurales. «Se puede decir que creamos el sector», destacan desde Murprotec. Este camino les ha hecho evolucionar muchísimo, mejorar todos sus servicios y poder ofrecer garantías reales y testadas de sus tratamientos. «La experiencia es un grado y en eso no tenemos competidor. Operamos en ocho países europeos, contamos con un equipo de más de 350 técnicos especializados y

realizamos más de 14.000 obras al año», comentan.

Murprotec es una empresa basada en el desarrollo de I+D. Cuentan con laboratorios propios para desarrollar todas las nuevas técnicas empleadas en sus trabajos, mejoran procesos o investigar nuevos materiales con los que situarse a la vanguardia del sector. «Todos nuestros productos son exclusivos, patentados y de fabricación propia en Europa», resaltan.

POR
ANDRÉS
GÓMEZ

Pero la tecnología no solo es usada para mejorar sus productos y servicios, sino en todos los procesos internos que llevan a cabo. Por ejemplo,

para diagnosticar correctamente una humedad llevan a cabo un despliegue tecnológico de última generación que cruza los datos volumétricos del inmueble con la humedad del ambiente y el tipo de material constructivo para dar con la patología específica, y a su vez, la solución adecuada a cada caso.

Innovación en su sector

Murprotec es pionero en desarrollar nuevas técnicas y fórmulas que hacen evolucionar su sector, ya que «va en nuestro ADN. Lo podemos afirmar de forma rotunda porque contamos con un amplio departamento de I+D conjun-

«Ser líderes es fruto de una carrera de fondo donde no paramos de mejorar, y eso lo saben nuestros clientes»

to una estructura financiera y tecnológica que no tiene ninguna competencia en España, y lo más importante, que nos permite estar a la vanguardia», comentan desde Murprotec. Pero también lo que consideran más importante a la hora de innovar y testar, es la forma de hacerlo: siempre de forma rigurosa y apoyándose en instituciones de referencia en el campo de la investigación y la ciencia.

A pesar de recibir el Premio otorgado por LA RAZÓN, desde Murprotec dicen que no deben acomodarse, que tienen que seguir mejorando sus procesos y la calidad de sus servicios. «Ser líderes es fruto de una carrera de fondo donde no paramos de mejorar y crear. Nuestros clientes lo saben y por eso nos escogen. En definitiva, no nos detenemos ni pensamos en ello», sentencian.



Miguel Ángel López Crespo, junto a Francisco Marhuenda y Carlos Izquierdo