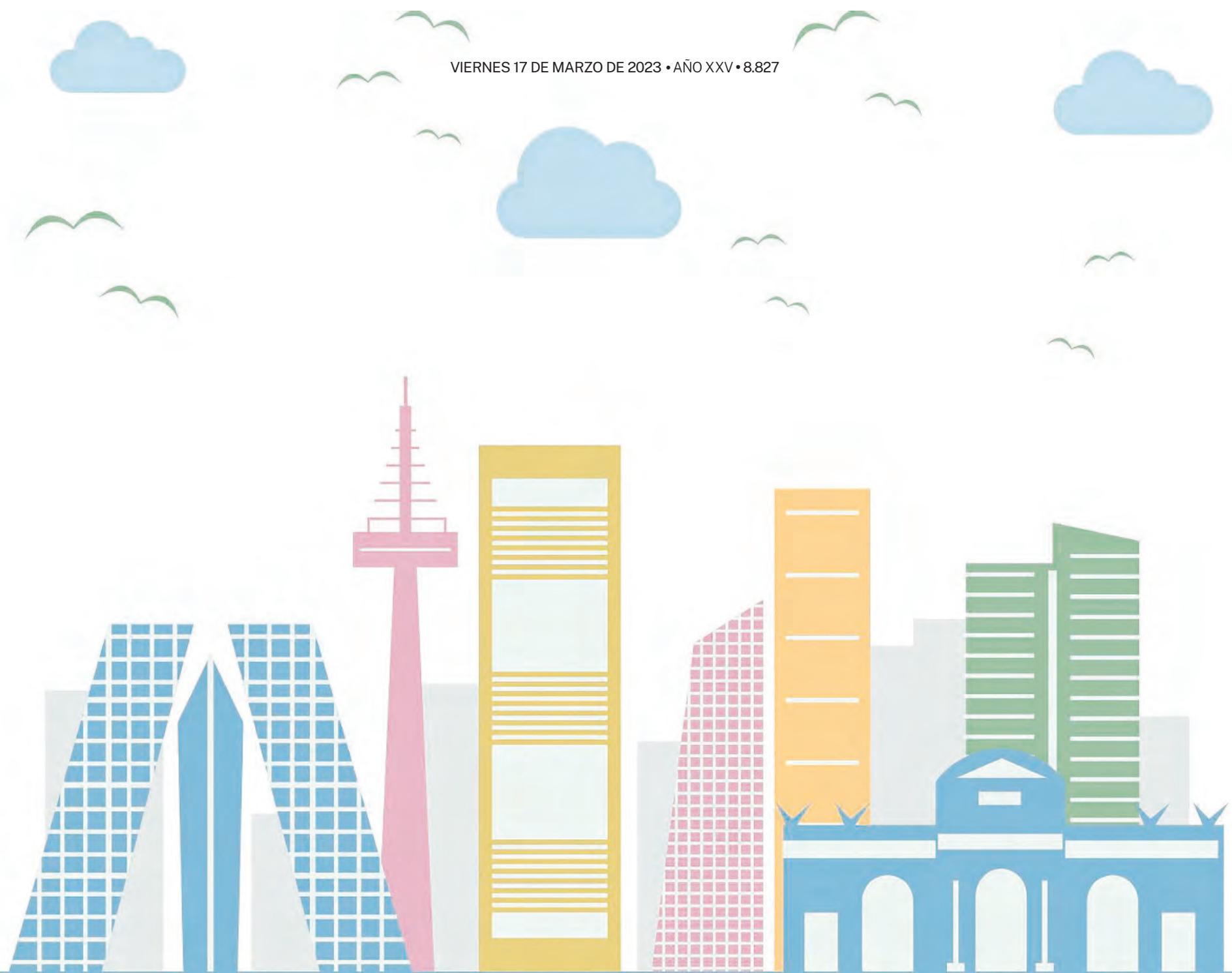


VIERNES 17 DE MARZO DE 2023 • AÑO XXV • 8.827



V EDICIÓN PREMIOS
Comunidad de Madrid

LA RAZÓN 25 años

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

«La viva representación del extraordinario momento que atraviesa Madrid»

La entrega de los V Premios Comunidad de Madrid estuvo presidida por la presidenta de la Asamblea de Madrid, Eugenia Carballado

La Comunidad de Madrid es motor, esfuerzo, inversión y emprendimiento. La que más aporta al PIB del país, y la labor de sus empresarios crea un vínculo fundamental donde las ideas se convierten en proyectos y estos en una realidad.

LA RAZÓN acogió, la tarde del 7 de marzo, la entrega de los V Premios Comunidad de Madrid. Una gala que reunió a reconocidas empresas impulsoras de la economía en la Comunidad de Madrid y también en el resto del país. Compañías pertenecientes a distintos sectores que representan el gran trabajo en equipo que se lleva a cabo en ella. Un evento presidido por la presidenta de la Asamblea de Madrid, Eugenia Carballado, y que contó con la presencia del director de LA RAZÓN, Francisco Marhuenda, y el consejero delegado, Andrés Navarro.

El acto fue conducido por la periodista Marina Monzón, y las palabras de Francisco Marhuenda sirvieron de bienvenida, recordando que Madrid es la comunidad más potente hoy día para la economía: «Madrid se ha convertido en el motor de España», aseguraba. «Lo importante es tener una idea, sacarla adelante y emprender», destacaba el director, que ponía sobre la mesa

una realidad: «Todos quieren invertir en Madrid». Y así lo pusieron de manifiesto con sus discursos cada uno de los empresarios, orgullosos por formar parte de un sector que agradece el apoyo del gobierno regional pero que a la vez pide más facilidades administrativas, un objetivo en el que trabaja desde hace tiempo el Ejecutivo de Isabel Díaz Ayuso, como recordó Eugenia Carballado en su discurso.

Protagonismo madrileño

La presentadora Marina Monzón dio paso, uno a uno, a los galardonados. Wamos Air abrió la ceremonia para recoger el Premio Excelencia Empresarial como Líder Europeo en Operaciones Charter y «Wet Lease». Seguidamente, el mundo de la automoción entró en juego con Flexicar, ganador del Premio Compañía Líder en Compra-Venta de Vehículos de Ocasión. Por su parte, Grupo Index se llevó el Premio a «La Casa Desenchufada de Grupo Index» en la categoría de Construcción Sostenible.

El sector farmacéutico estuvo presidido por dos nombres: Luda Partners, Premio a la Compañía con el Proyecto Asistencial Líder en Farmacias, y Qualicaps, Premio Caso de Éxito en I+D+I en la Industria Farmacéutica. Por su parte, la educación contó con dos

Los premiados posaron al final de la gala en el escenario

representantes, el primero, Dragon American School, centro ganador del premio a la Excelencia Profesional por su modelo educativo innovador. Más tarde, el turno fue de Centro Europeo de Formación Ferroviaria, al que se le entregó el Premio a la Compañía Líder en Formación para el Sector Ferroviario. La gastronomía también tuvo su espacio: la empresa de importación EMB FOOD fue reconocida con el Premio Empresa Líder en Importación de Alimentos Asiáticos. A continuación, Sodexo recogió el Premio a la Compañía Líder en Servicios de Compensación y Beneficios para Empleados.

El arte estuvo representado por Música Creativa, Premio Centro de Formación Musical Referente de la Comunidad de Madrid. Mientras que la construcción estuvo ligada a Grupo Ceos, premiados por su excelencia en el sector. Tras su discurso, Monzón dio paso a New Capital 2000, Compañía Líder en Gestión Integral de Aparcamientos, y Ecopilas, reconocida como la Mayor Red de Reciclaje de Pilas y Baterías de España.

Siempre presente en el ideario actual de cualquier compañía, el



Francisco Marhuenda, director de LA RAZÓN, abrió el encuentro

medioambiente llegó con la presencia de CSR Consulting, Premio a la Consultoría Medioambiental: Compromiso con la Sostenibilidad y Economía Circular. Así, en la misma línea, Sonnedix fue pre-

miado por su crecimiento sostenible y como Líder en Proyectos de Energías Renovables.

El siguiente en subir al estrado fue OVB Allfinanz, a quien LA RAZÓN nombró Consultora Re-

POR
MIRIAM R.
NOGAL

V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID < ESPECIAL

FOTOS: DAVID JAR/GONZALO PÉREZ



Eugenia Carballido, presidenta de la Asamblea de Madrid

ferente en Planificación Financiera. Kubota, gracias al desarrollo de «Kubota Group Solutions Hub», ganó el Premio Innovación. Por su parte, micampus residencias recogió el Premio Ope-

rador Referente de Residencias de Estudiantes.

El «ecommerce» también estuvo presente en la quinta entrega de Premios Comunidad de Madrid de LA RAZÓN. Esta vez con

la presencia de Liberty Express, galardonada con el Premio al Liderazgo en el Servicio de Entrega de Compras por Internet. Seguidamente se dio paso a Angionautix, Premio a la Digitalización en Soluciones Endovasculares, y SDV&Partners, quienes sumaron el Premio a la Compañía Líder en Proyectos de Construcción y Equipamiento a Inversores Inmobiliarios: Espacios de Trabajo Inteligentes.

El Premio Compañía Líder en Desarrollo y Gestión de Soluciones de Fidelización se lo llevó Tenerity, mientras Grupo IWG fue reconocido con el Premio Compañía Referente de Coworking. Por su parte, Nein se hizo con el Premio a la Trayectoria Conmemorativa en el Sector Inmobiliario.

La última empresa en pasar por el escenario fue DPM Finanzas EAF, que recogió el Premio a la Compañía Líder en Asesoramien-

“

Madrid se ha convertido en el motor de España. Todos quieren invertir aquí»

Francisco Marhuenda
Director de LA RAZÓN

«Vamos a celebrar que existís y que estamos orgullosos y agradecidos de que así sea»

Eugenia Carballido
Presidenta de la Asamblea de Madrid

to Financiero Independiente.

En su discurso final, la presidenta de la Asamblea de Madrid quiso poner en valor la cultura del esfuerzo de las empresas. «Sois la viva representación del momento extraordinario que atraviesa la ciudad» y la región, agradecía, poniendo en valor el privilegio que supone vivir en un lugar «tan estimulante». La Comunidad de Madrid aporta un 19,4% del PIB nacional –un 5,7% más que el pasado año–, recordó. Unos números que confirman que los madrileños demuestran unión y han creado una región referente en Europa. Carballido destacaba también la capacidad de sus ciudadanos de hacer frente a los problemas con tesón. Así, quiso defender la importancia del emprendimiento, y el «coraje» que supone asumir ese desafío: «Vamos a celebrar que existís y que estamos orgullosos y agradecidos de que así sea».

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID



José Manuel Jiménez, Alberto Pérez y Juanjo Equiza



Ricardo Nance y Joan Surroca



Marta Cáceres, Miriam Martí, Elena Celda y Alberto Martínez



Joaquín Zarazaga, Juan Manuel Rivas, Olga Marín y Fernando Falero



María González, Miguel A. García, Beatriz Llorente y Juan Manuel Fernández



Jairo Balaguer, Manuel Carrera, Alberto Hernáiz y Alberto Sánchez

V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID < ESPECIAL



El salón de actos, durante la intervención de Francisco Marhuenda



Conrado La Roche, Beatriz López, Carlos Farrás y Alfonso Vadivieso



Sara Calleja, Adriana Baralt, Margarita Alonso y Miguel Elena



Zoilo Mariscal, Marta González, Pedro González, María Teresa Berruero y Raúl González



Paloma Pérez, Eduardo Mora, Eugenia López del Moral, Philippe Jimenez y Fernando Encinas



Filip de Preter, Susana Ecenarro, Javier Santamaría y Antonio Fernández

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

Eduardo Santos, Oriana Zeppenfeldt y María Andreína Montes de Oca

Antonio Romero y Francisco José Caravaca

Laura Poggio, Javier Moreno, Amelia Caro y Silvia Pescador

Luis Martín

Silvia Carrera, Eduardo Esparza y José Anguí

Mónica Cabrera, Rocío Martínez, Teresa Serrano, Eva Cano, Belén González, Pablo Solinís, Beatriz Ruiz y Laura Jiménez

Juan Morán y Bárbara Serrano

V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID < ESPECIAL



Raúl Jiménez, Chengye Shi y María García



Francisco Marhuenda, Eugenia Carballado y Andrés Navarro



Jesús Santillán, María Ángeles Gutiérrez y Carmelo Santillán



Álvaro González, Eduardo Vargas, Harald Ortner, Lorena Lleó, Juan Carlos Pérez y Manuel Alonso



Gabriel García, José Pérez y Gonzalo Torralbo



Enrique Saiz



Sara Goizueta Cruz, Andrés Parra Llorente y Andrés Rico Libano



Sebastián Oviedo e Inés Pérez-Pla

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID



Enrique Saiz, CEO de Wamos Air, durante su intervención tras recibir el premio

der Europeo en Operaciones Charter y Wet Lease, que le fue concedido en el marco de los V Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN, cuya gala de entrega tuvo lugar el pasado 7 de marzo en la sede de este periódico. Wamos Air tuvo el honor de ser la primera compañía en recibir el premio, y su CEO, Enrique Saiz, destacó en su intervención al gran equipo que hay detrás de un reconocimiento como este, y que solo gracias a ellos y al duro trabajo que desempeñan día a día son posibles unos resultados tan excelentes.

Un servicio integral

El 1 de junio de 2003 despegó de Madrid el primer avión de Wamos Air. En la actualidad, casi 20 años después, es una empresa internacional que operó en el último año en más de 200 aeropuertos y 87 países, transportando a más de tres millones de pasajeros. Unas cifras que hablan por sí mismas de la evolución y crecimiento experimentados por la compañía en su trayectoria.

Wamos Air, tras la integración de Air Europa e Iberia, se convertirá en la segunda aerolínea española con mayor flota de aviones de largo alcance. Cuenta con diez aeronaves, todas ellas Airbus A330 con distintas configuraciones y capacidades que van desde los 280 hasta los 400 asientos para, así, adaptarse y dar servicio a todo tipo de clientes.

Wamos Air pone a disposición de las empresas todos los servicios necesarios para llevar a cabo los vuelos: desde aviones y su tripulación correspondiente al personal de mantenimiento y la formalización de todos los seguros necesarios para realizar la operación. Ofreciendo, además, la posibilidad de personalizar tanto la configuración interior como el exterior del avión en función de las necesidades de la empresa que está contratando sus servicios.

Pero lo más importante son los más de ochocientos profesionales que componen el equipo humano de Wamos Air, gran parte de ellos repartidos por todo el mundo. En su intervención, Enrique Saiz no se olvidó de destacar su labor y quiso dedicarles este distinguido premio a todos ellos.

Por este excelente y completo servicio, y por su trayectoria desde su fundación, Wamos Air fue una clara candidata para recibir el galardón de los V Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN, en los que se reconoció a un total de 25 empresas de la Comunidad de Madrid.

Wamos Air El partner estratégico de las grandes aerolíneas

Premio Excelencia Empresarial como Líder Europeo en Operaciones Charter y Wet Lease, en reconocimiento a su trayectoria y excelencia en el servicio

El sector de las compañías aéreas es muy exigente. A la creciente competencia que existe en la oferta de trayectos y destinos se une, además, un control y unos estándares de calidad muy altos. Esta situación hace que las compañías de vuelos comerciales deban tener previsto y calculado cualquier posible problema que pueda surgir en todo momento.

Aquí entran en juego las compañías que ofrecen servicios de vuelos charter o wet lease como Wamos Air, pues desde hace años se han posicionado como uno de los partners más fiables para aerolíneas, en definitiva, para los propios viajeros y empresas.

Wamos Air destaca entre todas

ellas como el mejor proveedor de vuelos charter y wet lease a nivel internacional. Prueba de ello son la larga cartera de clientes con los que cuenta actualmente, compañías de bandera e importantes aerolíneas repartidas por los cinco continentes, como Air New Zealand, Air Europa, Avianca, Condor, Saudia Airlines, TUI, o compañías del grupo IAG, entre tantas otras.

Aparte de los contratos de larga duración que mantiene con ellas, su capacidad operativa y de reacción ante cualquier eventualidad, su excelente servicio y atención al cliente hacen posible además que un avión pueda estar listo para su uso en tan solo tres horas, haciendo que la disponibilidad, tratándose de este sector, sea prácticamente inme-

diata. Un servicio que tiene un valor incalculable, pues los retrasos en los vuelos se traducen, a menudo, en pérdidas millonarias para las aerolíneas.

Wamos Air, que tiene su base en el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid Barajas, lleva desde 2003 ofre-

ciendo un excelente servicio en este sentido, y prueba de ello son la alta reputación conseguida en el sector y los numerosos premios y galardones que le han sido otorgados. El último que atesora esta compañía madrileña es el Premio Excelencia Empresarial como Lí-

Charter y Wet Lease

► Tal vez el lector conozca más el concepto de vuelo charter que el de wet lease. En el fondo, son muy parecidos. Ambos tienen como objetivo el arrendamiento de aeronaves para el transporte de pasajeros. La diferencia del vuelo charter con la modalidad wet lease es que, en este último, el

arrendamiento de la aeronave debe realizarse por una aerolínea legalmente constituida. Estos casos son muy habituales cuando, por ejemplo, una aerolínea tiene algún problema técnico en un avión y necesita una solución para transportar a sus pasajeros con el menor retraso.

POR
NICOLÁS
SANGRADOR

Flexicar Comprar o vender un coche nunca fue tan fácil

Premio Compañía Líder en Compra-Venta de Vehículos de Ocasión, ofrece grandes facilidades: variedad de coches, financiación y elección de entrega

La compra de un vehículo es la adquisición más importante de las familias después de la vivienda. Su elección no puede tomarse a la ligera porque supone un esfuerzo económico alto. Flexicar nace de esa necesidad. En 2012, encontrar un coche de segunda mano bueno y asequible era todo un riesgo. Por ello, Flexicar comenzó a trabajar para convertir la compra y venta de los vehículos en una tarea fácil y segura.

De esta manera, a pesar de las dificultades por hacerse un hueco en el sector, consiguieron convertirse en líderes, dando el salto desde un pequeño local en la calle de Arturo Soria de Madrid a, en ape-

nas unos meses, abrir su primer concesionario en Alcobendas.

Una apertura que fue el pistoletazo de salida para toda una carrera de éxitos. Tan solo dos años después, Flexicar abrió dos nuevos concesionarios en la Comunidad de Madrid, y poco más tarde se

sumaron cinco más. A partir de 2019, se extendieron al resto de la península con nuevos locales en Zaragoza, Málaga, Barcelona, Valladolid, Alicante, Bilbao y Sevilla. «Todo ello gracias al buen trabajo, a un equipo profesional comprometido y, sobre todo, a la confian-

za de miles de clientes», confiesan desde la empresa.

Sus comienzos y trayectoria han convertido a Flexicar en uno de los protagonistas de los V Premios Comunidad de Madrid de LARAZÓN, con el reconocimiento a Compañía Líder en Compra-Venta de Vehículos de Ocasión. Andrés Parra Llorente, CTO de Flexicar, acudió a la ceremonia de entrega de los galardones: «Es un orgullo recibir este premio porque hace poco más de una década empezó su andadura en Madrid, con mucha humildad, y gracias al apoyo de la región, que fortalece el tejido empresarial e incentiva el emprendimiento, hemos podido crecer y expandir nuestro modelo al resto de regiones», confesaba el premiado, que lo asumía como un impulso para seguir creciendo y avanzando.

Flexicar es además ampliamente

Flexibike: motos de ocasión

► Más allá de los proyectos aún sin confesar que la compañía tiene en camino, Flexicar ha comenzado a expandir su oferta con la venta de motos de ocasión: Flexibike. Un paso más en su desempeño que, así como asegura su director general, Oliver Cornago, consiste en la compra y

venta de motos de ocasión con los valores y la calidad del grupo Flexicar. Una nueva marca y un nuevo reto «donde las sinergias creadas entre ambas empresas darán aún más opciones a nuestros clientes». Sin duda, un propósito altamente ligado al éxito.

te conocida por la sociedad española. No hay duda de su imagen y la clave de su éxito es proporcional al esfuerzo de su equipo. ¿Cuál es su secreto? Según cuenta la compañía al periódico, «no hay una clave del éxito, es una suma de diferentes factores lo que hace que algo funcione, aunque si hubiera que elegir algunos adjetivos que expliquen la naturaleza de ese éxito serían valentía, innovación y proactividad».

Aumento de precios y ventas

El mundo del motor está viviendo las consecuencias de la crisis económica y de suministros en la subida de precios de los vehículos. Los coches nuevos han aumentado su importe primero y los de segunda mano siguen el mismo camino.

Flexicar es consciente, aunque asegura no haberse visto afectada en gran medida: «En el mercado del vehículo de ocasión, pese a sufrir un ajuste al alza debido a una mayor demanda, este aumento ha sido más comedido. Lo cierto es que no ha sido un cambio que haya tenido un efecto grande para el modelo de negocio de Flexicar y, además, en estos últimos meses se ha ido regulando», confirman. Es por ello que ven un aumento exponencial de sus ventas: en 2022, se abrieron casi 50 nuevos concesionarios y se amplió el stock a más

«No hay una clave del éxito, es una suma de diferentes factores lo que hace que algo funcione»

de 9.000 coches. Unas cifras que duplican a las obtenidas el año anterior en cuanto a ventas. Así, a nivel nacional, en 2022 aumentaron las transferencias de vehículos más antiguos y disminuyeron en los más modernos. Los clientes de Flexicar cuentan con grandes opciones de financiación, gracias a acuerdos con los principales bancos, condiciones especiales en seguros de coches y un servicio integral que incluye todos los trámites relacionados con la compra venta de los vehículos.

Basado en la simplicidad, el liderazgo y la coherencia, y con una expansión nacional e internacional por bandera, cuenta con una estrategia de escalabilidad que les ha guiado a convertirse en uno de los principales actores del sector del vehículo de ocasión en España.



Andrés Parra Llorente, CTO de Flexicar, fue el encargado de recoger el galardón

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID



Teresa Serrano con el galardón junto a Francisco Marhuenda y Eugenia Carballedo

Adiós a las facturas de la luz en tu hogar

► «En tiempos de crisis energética y precios disparados, la Casa Desenchufada es el fin al problema del precio de la luz para muchas familias», destaca Teresa Serrano, de Grupo Index. «Afortunadamente la economía y la ecología se dan la mano, y en el actual contexto inflacionista y de dependencia energética internacional, las renovables pueden convertir nuestras casas en productoras de energía, en casas activas. En España el sol es nuestro petróleo y debemos aprovecharlo», recuerdan desde el Grupo Index.

Grupo Index La Casa Desenchufada permite ahorrar hasta 200.000 euros

Premio a la «Casa Desenchufada de Grupo Index» en la Categoría de «Construcción Sostenible», por su promoción inmobiliaria en Cubas de la Sagra

La localidad madrileña de Cubas de la Sagra se sitúa en el mapa mundial de la eficiencia energética y la lucha contra el cambio climático por ser la ubicación de la primera promoción inmobiliaria 100% desenchufada de la red eléctrica, y por lo tanto «sin ninguna factura energética (gas, calefacción, gasoil, gasolina, etc.) ni eléctrica (luz, agua caliente, aire acondicionado, etc.) para toda la vida», explica la directora de comunicación de Grupo Index, Teresa Serrano.

La Casa Desenchufada de Index es probablemente la más eficiente del mundo, un reto constructivo sin precedentes porque proyecta 26 chalets unifamiliares de diseño vanguardista, totalmente perso-

nalizados y sin facturas. Es un hito en el sector de la construcción porque son viviendas activas que, gracias a las energías renovables como la solar fotovoltaica y la geotérmica, son capaces de producir no sólo la energía suficiente para la vivienda, sino también para cargar todo el año dos coches eléctricos gratis para realizar unos 40.000 kilómetros.

«Puede parecer futurista pero una Casa Desenchufada es capaz de producir energía limpia para acabar con todas las facturas de electricidad y energía de toda la vivienda y cortar con los carburantes fósiles descarbonizando la movilidad de toda la familia», asegura Serrano.

«Hasta ahora las viviendas eran meras consumidoras de energía

que había que climatizar en verano y en invierno, pero nuestras casas pueden ser también productoras. Tanto la Casa Desenchufada como la Casa Geosolar® de Index son viviendas muy especiales, no hay dos iguales porque son 100% personalizadas».

Viviendas activas

Las casas de Index desde hace años se distinguen por ser viviendas activas que generan más energía de la que consumen. «Somos inconformistas por naturaleza y nuestro departamento de I+D+i ha implementado nuevas tecnologías y optimizado su eficiencia energética para lograr un salto cualitativo y cuantitativo sin precedentes con la Casa Desenchufada, logrando una vivienda libre

de facturas y desenganchada por completo de la red eléctrica», asegura Serrano.

«Gracias al sol y sus paneles fotovoltaicos cada vivienda logra producir más energía de la que consume, y paralelamente, gracias a la tierra y su bomba de calor de geotermia, la casa ahorra en sus consumos», explica la periodista. Hoy, la geotermia permite trasladar hasta nuestro salón la temperatura constante del subsuelo, unos 20 grados aproximadamente, por eso logramos importantes ahorros para los que optan por instalarla. «Nuestros actuales propietarios disfrutan ya de facturas un 80% inferiores a las de una vivienda convencional, y ahora, con la Casa Desenchufada se liberarán por completo de todas las facturas de electricidad y energía», asegura Teresa Serrano.

La Casa Desenchufada es capaz de ahorrar más de 600 euros desde el primer mes porque se vende al mismo precio que una vivienda convencional, así que no hay que amortizar un desembolso superior como pasa con otras casas eficientes. «Este ahorro desde el primer día supone en la vida útil de una hipoteca media un ahorro de más de 200.000 euros para sus propietarios», destacan desde el Grupo Index.

La primera promoción inmobiliaria desenganchada de la red eléctrica tendrá 26 chalets unifamiliares

La Casa Desenchufada de Grupo Index ya está a la venta en la promoción Residencial Fuentes Claras

LUDA Partners La solución para evitar esperas en tu farmacia

Premio a la Compañía con el Proyecto Asistencial Líder en Farmacias, por su innovadora Red Digital

LUDA Partners fue creada «por y para farmacéuticos». Esta es una de las frases que a Luis Martín Lázaro, cofundador de la compañía, siempre le gusta recalcar. «Somos la primera y única red digital que conecta farmacias de todo el territorio nacional, con presencia en las 50 provincias españolas y dos objetivos claramente diferenciados», asegura.

Por un lado, las farmacias LUDA pueden, a través de su herramienta tecnológica, consultar cuál es la botica más cercana que tiene el medicamento que necesitan sus pacientes. Hasta el momento, más de 100.000 personas de toda España han podido continuar sus tratamientos gracias a las farmacias que se encuentran incluidas en su Red Digital.

Por otro lado, LUDA ofrece a estos establecimientos la posibilidad de conectarse al mundo digital mediante la venta online de pro-

ductos de parafarmacia. Para ello, han integrado la red de farmacias con las webs de los distintos laboratorios (nacionales e internacionales), e-commerce y marketplaces como Glovo.

Por todo ello, LA RAZÓN entregó a LUDA Partners el Premio a la Compañía con el Proyecto Asistencial Líder en Farmacias. El propio Luis Martín Lázaro fue el encargado de recoger el galardón,

del cual se mostró muy ilusionado y orgulloso. «Estamos muy satisfechos del trabajo que desarrollamos a diario en toda España y, especialmente, en la Comunidad de Madrid, una de las regiones en las que más farmacias confían en nuestro proyecto. Como dato destacable, una de cada cuatro farmacias de la Comunidad de Madrid ya forman parte de la red de LUDA», dijo al respecto.

Para llegar a recibir un galardón así, deben contar con un valor diferenciador, aquel matiz de su trabajo que les hace distintos al resto. Precisamente, esa es su forma de alcanzar metas, permaneciendo constantemente al servicio de todas las farmacias españolas para lo que necesiten. «Desde el año 2017, cuando comenzamos con este proyecto, hemos ido dando grandes pasos. Contamos con un equipo muy preparado, joven y con mucho talento que cuida a las farmacias y está siempre a su disposición. Gracias a eso, una media

de 200 nuevas farmacias deciden adherirse cada mes a nuestra red», dice Martín Lázaro.

Seis años de crecimiento

LUDA Partners nació en 2017 y desde entonces ha crecido de manera exponencial. «Nuestros comienzos fueron en una oficina compartida, con apenas cuatro trabajadores, y actualmente, el equipo está formado por más de 45 personas que trabajan repartidas entre Madrid, Barcelona y varias ciudades andaluzas», dice el cofundador de LUDA. En este tiempo han conseguido ayudar a más de 100.000 pacientes y ya han superado las 3.000 farmacias adheridas. «Seguimos creciendo, y constantemente nos estamos reinventando. Ahí es donde se encuentra la verdadera esencia de LUDA Partners. Cuantas más farmacias formen parte de la red de LUDA, más pacientes podrán ser ayudados», añade Martín Lázaro.

En cuanto a la evolución que

«Más de 100.000 personas en España han podido seguir sus tratamientos gracias a nuestra red»

puede tener su sector, desde LUDA creen que la digitalización aún tiene mucho más recorrido. «Todos estamos trabajando para que el sector se adapte al ritmo vertiginoso que ofrecen las nuevas tecnologías. Buscamos alternativas para encajar en los actuales hábitos de consumo de los usuarios», afirma Martín Lázaro.

Sin embargo, la empresa va por delante y ha conseguido destacar e innovar. «Lo que hacemos nosotros no lo hace nadie. La propuesta tecnológica que hemos desarrollado en LUDA es precisa e inmediata, impidiendo que los pacientes tengan que abandonar sus tratamientos pautados porque no puedan encontrar los medicamentos que necesitan», aseguran desde LUDA.

Además, si se mira desde un punto de vista práctico, su idea favorece la labor asistencial diaria de miles de farmacias, haciendo que ni pacientes ni farmacéuticos tengan que perder el tiempo con sistemas puramente comunicativos y rudimentarios», haciendo así que nos podamos beneficiar de la labor de los ganadores del Premio a la Compañía con el Proyecto Asistencial Líder en Farmacias.



Luis Martín Lázaro posa con el galardón junto a Francisco Marhuenda y Eugenia Carballedo

Un futuro brillante para LUDA Partners

► Su principal objetivo es seguir creciendo. «Cada vez más farmacias deciden formar parte de nuestra red y, por ello, nosotros continuamos mejorando nuestras soluciones desde el punto de vista tecnológico, para ayudarles en todo lo que podamos, ya sea localizando

medicamentos desabastecidos para sus pacientes y/o ayudándoles a aumentar sus ventas online de parafarmacia. Además, estamos ultimando la expansión internacional de la empresa con dos nuevos mercados», asegura Luis Martín Lázaro.

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

Dragon American School es un colegio innovador que apuesta por una formación a la vanguardia de la educación, donde sus alumnos cuentan con un desarrollo integral académico, físico, social y también emocional.

El centro nace en 2008 bajo el nombre de LaLibélula Nursery School, una escuela infantil de 0 a 3 años. En 2012, los cofundadores deciden crear Dragon School, ampliando los cursos a segundo ciclo de infantil y primaria, para más tarde asentar ESO y Bachillerato. Una completa agenda que cientos de familias aseguran ser la mejor opción para el futuro de sus hijos.

De este modo, ¿qué hace el centro de enseñanza Dragon American School para convertirse en la elección perfecta? Además de ofrecer un aprendizaje integral óptimo, desde el colegio aseguran que sus alumnos terminan su escolaridad con una alta preparación académica y buenas calificaciones. Unos resultados que han

conseguido gracias a unas bases personales sólidas y sanas. «Ofrecemos el perfecto equilibrio entre "hard skills" (habili-

POR
MIRIAM R.
NOGAL

dades profesionales) y "soft skills" (habilidades sociales)», confirman sus fundadores, Bárbara Serrano Sánchez y Juan Morán.

Un estudiante, un proyecto

Cada alumno es un plan en sí mismo, por eso Dragon American School cuenta con un itinerario académico personalizado para cada uno de ellos, que el centro rehace trimestralmente en función de sus necesidades, basándose en el novedoso Método Agile. «Es un sistema educativo nuevo que aporta la máxima flexibilidad, así como la continua adaptación a la evolución de cada alumno individualmente», aseguran sus fundadores.

Aun así, la innovación académica es todavía una realidad en desarrollo. La transformación del sistema educativo tradicional es una tarea laboriosa que necesita de cursos, años y mucho esfuerzo. Así, como confirma la directora, «el sistema educativo es el aspecto más rígido y resistente al cambio de nuestra sociedad» debido al temor por el cambio, tanto de los profesionales como de las propias familias.

De esta manera, alerta de la necesidad de avanzar en este área,



Bárbara Serrano, fundadora de Dragon American School

Dragon American School Un avance en el sistema educativo

Premio a la Excelencia Profesional por su Modelo Educativo Innovador, apuestan por la autonomía del alumno

igual que en otras ya lo hemos hecho: «Hemos transformado todos los aspectos de nuestra vida en las últimas décadas; sin embargo, la manera en que se educa desde los centros sigue igual. Todos sabemos que esta transformación y renovación es imprescindible, el sistema lo pide a gritos, y todos lo saben». Y esto es lo que buscan desde Dragon American School.

Tal y como detallan Serrano Sánchez y Morán, «los padres piden una buena base emocional, algo que hace décadas no se consideraba importante en las escuelas. Ahora, las familias saben que es fundamental».

Sostenibilidad en el ADN

Los colegios innovadores llevan por bandera la sostenibilidad.

Dragon American School se define como un centro donde el compromiso medioambiental forma parte de sus principios: «Los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) forman parte de nuestro ADN. Nacimos como un centro educativo orgánico, ecológico y sostenible, en el que el cuidado del medioambiente y de la salud forman parte de nuestros pilares filosóficos y pedagógicos», cuentan desde el colegio.

Al igual que el cuidado del medioambiente, el centro madrileño incorpora las novedades tecnológicas necesarias para estar al día en la sociedad actual, dividiéndose así en dos realidades: «hardware», que es la física y material; y el «software», que gestiona todo el modelo educativo. Así, entre las herramientas a las que tienen acceso, sus alumnos cuentan con una «sala de máquinas» para dar respuesta a sus necesidades con inteligencia artificial. Un «software» desarrollado «ad hoc» que

«Todo ha cambiado, pero la educación no. Estamos transformando el sistema con uno totalmente nuevo»

¿En qué consiste el método Agile de enseñanza?

► El sector de la educación ha creado diversos métodos de enseñanza; los nuevos se asemejan a lo que la sociedad actual reconoce como necesario. Dragon American School sigue el llamado Método Agile, un tipo de aprendizaje cuyo objetivo es conseguir el desarrollo pleno de la autonomía, capacidades y habilidades del alumno. En este método, el niño se convierte en el centro de la enseñanza y cada una de las actividades se desarrolla personalmente para mejorar su aprendizaje. Es también conocido como el método de «aprender a aprender», donde el alumno obtiene la enseñanza a base de práctica.

permite la máxima personalización de los itinerarios. Un sinónimo de presente ligado al futuro. Siempre aclarando que utilizan la tecnología para conseguir un colegio «auténticamente humano».

Así, la formación, la lucha por mejorar el futuro de la sociedad y la fuerza por arriesgarse a ello ha hecho que LA RAZÓN pensase en Dragon American School para entregarle el Premio a la Excelencia Profesional por su Modelo Educativo Innovador. Un galardón que recogió su directora, Bárbara Serrano Sánchez, que reconoce el avance desde sus comienzos: «Cuando comenzamos con esto, hace casi 15 años, no se reconocía nuestra labor, la sociedad estaba más dormida. Actualmente, ya todos sabemos y deseamos ese cambio», comenta haciendo un repaso de su historia.

Durante su intervención en la gala, Bárbara Serrano quiso hablar del progreso en la enseñanza: «Las instituciones educativas no son siempre las más favorecidas. Todo ha cambiado, pero la educación no, y nosotros estamos transformando el sistema con uno totalmente nuevo, creado por nosotros mismos».

EMB FOOD

Crecimiento al compás del cliente

Premio Empresa Líder en Importación de Alimentos Asiáticos. La formación es uno de sus pilares fundamentales

La comida tradicional ha evolucionado, avanzado y crecido a pasos agigantados en la última década. Alimentos como el sushi, los edamames o el pollo al curry están de moda y los hogares apuestan por la innovación en su menú diario. En sus comienzos, empresas como EMB FOOD visionaban ya este futuro de crecimiento, pero en la actualidad se han convertido en el presente de la gastronomía.

Los comienzos de EMB FOOD sitúan a la empresa en una humilde tienda de Tetuán, en Madrid, a finales de los años 90. Ante la visible falta de distribución de alimentos asiáticos en España, sus creadores volcaron todo su esfuerzo y sacrificio en convertirse en referentes en el sector. Una constancia que les ayudó a crear EMB FOOD en 2016: pocos empleados, una nave modesta y un hueco en el sector de la hostelería y distribución en el país. Actualmente, más de 25 años después, cuentan con una extensa plantilla de trabajadores, una nave logística de 20.000 m² y una flota de 20 vehículos propios con los que recorrer los rincones de España y Europa. «Allí donde el cliente nos reclame, estaremos», confirma el director general de EMB FOOD, Aitor Shi.

El crecimiento de la empresa ha permitido a LA RAZÓN reconocerla como la empresa líder en importación de alimentos asiáticos, otorgándole el galardón en la entrega de Premios Comunidad de Madrid 2023 organizada por el periódico. Aitor Shi, director general de EMB Food, acudió a la ceremonia y dedicó unas palabras a los asistentes: «Queremos dar las gracias a todos los miembros del jurado y felicitar a los demás premiados», aseguró.

Un proyecto adaptado a la era digital

► Una página web actualizada, una ambiciosa aplicación móvil nueva e intuitiva. EMB FOOD conoce la importancia de las redes sociales, de conectar directamente con el cliente y transmitir cercanía, de adaptar su negocio a la era digital... Sabe de la importancia de la comunicación y la adaptación al mercado, ya sea en cuanto a productos como a la forma de relacionarse con los clientes. Por eso cuenta con las innovaciones más recientes para estar actualizados y a la última, aprovechando al máximo la tecnología digital. «Para nosotros es fundamental ofrecer al cliente todos los canales posibles para que pueda conocer nuestros productos y realizar sus pedidos de la forma más rápida y sencilla posible», confirma Shi.



Aitor Shi, director general de EMB FOOD, pronunció unas palabras de agradecimiento

Así, para la empresa, recibir un premio de este calibre significa «un reconocimiento muy especial» que les motiva a seguir trabajando «con más ganas e ilusión»: «Estamos muy orgullosos de no bajar nunca los brazos».

La labor diaria de EMB Food se basa en unos valores diferenciados en dos puntos: la formación de sus trabajadores y crecer al compás del cliente. Para ello, la compañía realiza cursos internos para ayudar a sus empleados a ampliar sus conocimientos, y escuchan sus sugerencias y motivan al equipo para que se sientan parte de la empresa. «Un buen trabajador cualificado y motivado aporta mucho valor a la empresa», asegura Shi.

Por otro lado, el cliente es el otro pilar. Sin ellos, no habría crecimiento, y por eso EMB Food quieren crecer con él, independientemente de ser una multinacional o un pequeño negocio. «Asesora-

mos a cualquiera de nuestros clientes y les acompañamos durante todo el proceso de venta: búsqueda, asesoramiento, contacto y seguimiento», confirma, dando importancia al buen feedback del cliente, pues para el equipo de Aitor Shi, «la única forma de cerrar una operación es con su sonrisa final».

POR
MIRIAM R.
NOGAL

Moda culinaria

La inclusión de la comida asiática en el menú semanal de los españoles está siendo cada vez más cotidiana.

Una moda que EMB FOOD ha notado en el incremento de sus ventas gracias a los programas de televisión y su visibilidad en redes sociales, donde demuestran que la comida asiática puede incluirse en cualquier receta. «El público occidental está innovando y probando productos que hace unos años atrás eran impensables», asegura Shi, destacando que las personas «están incorporando productos

orientales a recetas típicas españolas, dando una vuelta de tuerca a los platos, aportando un nuevo concepto muy interesante que está funcionando muy bien». Ingredientes entre los que también destacan los dulces y los snacks entre el público más joven. Así, estos son los más vendidos junto a la restauración como fideos o salsas.

Afirman no tener un producto estrella, pero cualquiera de sus ventas define su desempeño e importancia por igual. EMB FOOD ha crecido y seguirá haciéndolo, dentro de España y por toda Europa: «Nuestros planes, a corto plazo, se basan en asentar a nuestros clientes en el territorio nacional e incrementarlos con la nueva aplicación móvil que hemos sacado; a largo plazo, seguir creciendo por Europa y hacernos una marca consistente para toda esta comunidad». Además, tienen en camino varios proyectos de logística y expansión que afrontan con «ilusión y optimismo».

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

Qualicaps® Innovación y desarrollo por la medicina

Premio al Caso de Éxito en I+D+i en la Industria Farmacéutica, es la compañía líder en fabricación de cápsulas para productos en el sector

La fabricación de cápsulas para productos farmacéuticos comenzó hace más de un siglo. Las primeras labores de Qualicaps® se remontan a los Estados Unidos de 1897, cuando la empresa Eli Lilly & Co introdujo la fabricación industrial de cápsulas duras en el sector. Una década después de su invento, comenzó a comercializarlas en Japón de la mano de la compañía Shionogi, a la que se unió para crear Elanco Qualicaps®, y, años más tarde, Qualicaps® Europe S.A. Pasando de mano en mano, en 2013, Mitsubishi Chemical Holdings Company adquirió el total de las acciones del Grupo Qualicaps. Así nació la actual compañía, líder en fabricación de cápsulas para productos farmacéuticos dentro y fuera de España.

Con un centro de investigación en Nara (Japón) y una sede de I+D de nuevos productos en Alcobendas (Madrid), continúa desarrollando nuevas soluciones de formulación de cápsulas duras que, por un lado, contribuyen a mantener y mejorar el bienestar de los pacientes a través de aplicaciones farmacéuticas y, por otro lado, favorecen la prevención de dolencias a través de productos nutracéuticos, como en el caso de las cápsulas duras para probióticos.

POR MIRIAM R. NOGAL

Por su éxito internacional, la empresa recibió el galardón al Caso de Éxito en I+D+i en la Industria Farmacéutica de los Premios Comunidad de Madrid organizados por LA RAZÓN. Una velada donde estuvieron presentes las empresas más relevantes del panorama actual en la ciudad. Francisco Javier Santamaría Montel, presidente de Qualicaps® en EMEA & South Asia, recogió la estatuilla. Un reconocimiento que aseguran «no solo representa la labor realizada durante los últimos años, sino que además nos anima a seguir trabajando en el futuro, de la misma manera, por



Francisco Javier Santamaría Montel, presidente de Qualicaps® en EMEA & South Asia

Nuevos proyectos, nuevos hitos

► Su ambición no acaba con el éxito logrado. Han creado un nuevo tipo de cápsula en el que se reemplaza el dióxido de titanio debido a su prohibición en la UE. Un proyecto que han logrado desarrollar en un corto periodo de tiempo: «Hemos adaptado nuestra gama de cápsulas vegetales con una fórmula sin dióxido de

titanio, tanto para formulaciones farmacéuticas como para productos nutracéuticos. Un hito porque se ejecutó en nuestro centro en Madrid para los mercados europeo y americano, y ofreciendo una apariencia inigualable de cápsula de color blanco opaca muy similar a la versión con dióxido de titanio», destacan.

la salud y bienestar de clientes y colaboradores».

El desarrollo de la industria farmacéutica es imprescindible. Sin su investigación, la evolución sería imposible, por ello, empresas como esta dedican gran parte de su proyecto a una estrategia de I+D+i, donde la tecnología tiene un papel fundamental. «Nuestra experiencia y las diferentes inversiones realizadas nos han permitido optimizar y modernizar notablemente nuestros procesos productivos y de I+D», afirma su presidente.

A lo largo de su dilatada trayectoria, Qualicaps® ha aportado nuevas soluciones en la administración de los medicamentos, siendo una de las más innovadoras las cápsulas para inhalación. «Si echamos la vista atrás, hay muchos hitos ligados a Qualicaps®, ya sea la primera cápsula desarrollada para inhaladores de polvo seco (Quali G™-I) en la década de los 70 o en los 90, el nuevo estándar con la primera cápsula de hipromelosa de grado farmacéutico (HPMC) y posteriormente, una cápsula de grado de inhalación (Quali V™-I)», recuerda Francisco Javier Santamaría.

Su proyecto está en constante desarrollo y, tras descubrir la fórmula del éxito basada en la investigación, sus departamentos cuentan con una estrecha colaboración con diversas universidades que han trabajado con intensidad para aportar nuevas soluciones en administración en cápsulas, que permitan optimizar la absorción de los medicamentos y mejorar sus efectos terapéuticos. Fruto de ese esfuerzo, Qualicaps® ha logrado lanzar una nueva cápsula vegetal específica para principios activos higroscópicos, es decir, sensibles a la humedad.

Guiados por la búsqueda constante de la excelencia, la compañía farmacéutica trabaja de manera constante para garantizar los más

«La experiencia e inversiones nos ha permitido modernizar nuestros procesos productivos y de I+D»

«Aprendemos de nuestros errores y mejoramos valorando la diversidad de culturas y eliminando barreras»

elevados estándares de calidad y seguridad en todas sus actividades. Así, aseguran afrontar los retos con ilusión e implicación: «Aprendemos de nuestros errores y mejoramos continuamente, valorando la diversidad de culturas, fomentando la inclusión e integración y eliminando las barreras», confiesan.

Proyectos y reconocimientos con los que Qualicaps® demuestra su deseo por seguir investigando con el fin de proporcionar soluciones innovadoras que sigan contribuyendo al cuidado de la salud.



Elena Celda, CEO de Sodexo Beneficios e Incentivos, recogió el galardón en la sede de LA RAZÓN

que su CEO, Elena Celda, fue la encargada de recoger durante su celebración en la sede del periódico.

«Este premio nos empuja a seguir trabajando con la misma dedicación y a dar pasos en un área de trabajo tan enriquecedora como los recursos humanos, donde queremos continuar dejando nuestra huella e impactar de forma activa en el compromiso y el bienestar de todos los talentos», aludía Elena Celda.

Apuesta por lo digital

En su compromiso con la digitalización y el impacto sostenible de sus productos, Sodexo ha potenciado el uso de las tarjetas virtuales y el desarrollo de canales digitales para sus clientes y beneficiarios, como su app móvil. «Cambiar el uso de una tarjeta física por una versión totalmente digital permite reducir la huella de carbono por transacción en un 84%», confirman desde la empresa. Una solución aceptada al cien por cien por sus usuarios. De hecho, desde su lanzamiento, el 37% de quienes usan Tarjeta Restaurante Pass o Transporte Pass ya lo hacen con la versión 100% digital. Una tarjeta accesible directamente desde el móvil que mantiene todas las funcionalidades de la tradicional.

POR
MIRIAM R.
NOGAL

Pero el papel de la tecnología para Sodexo va más allá: «Está presente en nuestra capacidad de adaptación a las necesidades de cada empresa con la que trabajamos, y para la que llevamos a cabo un proceso de personalización con un importante peso técnico», aseguran, destacando que en su última encuesta de satisfacción realizada el pasado 2022, «el 85% de los clientes indican que es muy fácil gestionar las solicitudes y pedidos de los productos Sodexo». Todo un logro que, hoy en día, resulta prioritario para todos.

Sodexo se ha comprometido con el standard SBTi The Net Zero para empresas privadas, que implica una reducción del 90% de las emisiones de CO2 antes del 2050. Como confirman desde la compañía: «Desde Sodexo Beneficios e Incentivos anunciaremos nuestro propio objetivo Net Zero, que nos comprometemos a alcanzar en un plazo incluso menor que el del Grupo Sodexo definido para 2040». Para ello, han puesto en marcha prácticas como la producción de tarjetas elaboradas con plástico PVC reciclado, plantación y reforestación de árboles en Kenia y Uganda, o el uso de electricidad 100% renovable y el 98% de papel reciclado.

Sodexo Una garantía de bienestar y conciliación

Premio Compañía Líder en Servicios de Compensación y Beneficios para los Empleados, mejora el compromiso, el reconocimiento y la productividad de los trabajadores

Empleador o empleado, independientemente de su posición, desean contar con opciones que hagan la vida laboral más sencilla. Trabajan activamente por el compromiso del empleado con la empresa y favorecer la compatibilidad entre el trabajo y la conciliación familiar. Todo ello es posible gracias a empresas como Sodexo Beneficios e Incentivos, una compañía líder mundial en soluciones de beneficios para empleados, dedicada desde hace más de cinco décadas a mejorar la calidad de vida de las personas. «

Somos una empresa referente en servicios que mejoran la calidad de vida, y desde hace más de 50 años estamos presentes en más de 50 geografías de todo el mundo», define Elena Celda, CEO de

Sodexo Beneficios e Incentivos.

Como parte de Grupo Sodexo, ofrecen una propuesta personalizada de beneficios para trabajadores con efecto en el plano profesional y personal. «Nuestros productos tienen un impacto directo en los hábitos cotidianos de las personas», declara Celda. Productos entre los que se encuentran el pago del menú diario, los desplazamientos al puesto de trabajo, el pago de la escuela infantil de los hijos o la formación. «Según datos de nuestro estudio “El mix genera-

«El 85% de los clientes indican que es muy fácil gestionar las solicitudes y pedidos de los productos Sodexo»

cional en las empresas españolas», seis de cada diez directores de RR HH de grandes empresas consideran que la ayuda a la comida es el beneficio principal que debe incluir un plan retributivo», asegura la responsable de la compañía. Unos servicios en los que confían más de 470.000 empresas en todo el mundo, y que da servicio a más de 35 millones de trabajadores repartidos por 31 países.

El pasado 7 de marzo, LARAZÓN reconocía el desempeño que los trabajadores de la Comunidad de Madrid desenvuelven día a día en empresas que enriquecen el país y son ejemplo de ambición y lucha. Sodexo forma parte de esa larga lista, encabezando su sector con el Premio Comunidad de Madrid como Compañía Líder en Servicios de Compensación y Beneficios para los empleados. Un galardón

Los productos preferidos por el cliente

► Los productos y servicios de Sodexo facilitan el día a día de los empleados. Entre los favoritos, destacan el pago del menú diario a través de la tarjeta restaurante, que permite un ahorro de un mes de comida al año, el pago de los desplazamientos al trabajo con la tarjeta transporte, la escuela infantil de niños de hasta tres años con el cheque guardería o los cursos de formación para el desarrollo de los empleados con el cheque formación. «Todos ellos son muy valorados por los empleados, pero también por las empresas, pues son herramientas de ahorro para actividades cotidianas», asegura Elena Celda.

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

El desarrollo de las competencias musicales siempre ha sido un valor importante en la educación de las personas, sea en los primeros años de vida o durante la vida adulta. Los centros de formación musical juegan en este punto un papel primordial, pues desarrollan capacidades en sus estudiantes con gran repercusión en la vida cotidiana.

Música Creativa es un centro de enseñanza musical con más de 35 años de trayectoria. Afincado desde sus inicios en Madrid, su principal diferencia frente a los conservatorios es que allí la música se aprende de manera práctica. Como destaca Javier Moreno Jabardo, director general de Música Creativa, «nuestros puntos fuertes son el aprendizaje a través de la práctica y la difusión de las músicas actuales (pop, jazz, folk, flamenco...). Además, en Música Creativa contamos con artistas docentes, es decir, profesores con una doble faceta pedagógica y artística en activo».

Javier Moreno, en representación de Música Creativa, recibió el pasado 7 de marzo el Premio Centro de Formación Musical Referente de la Comunidad de Madrid, en el marco de la V edición de los Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN, cuya gala se celebró en la sede del periódico. El acto contó con Eugenia Carballo, presidenta de la Asamblea de Madrid, que estuvo acompañada por Francisco Marhuenda, director del periódico, y Andrés Navarro, consejero delegado de LA RAZÓN.

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

Para todas las edades

Uno de los puntos más atractivos de Música Creativa es que ofrece formación para todas las edades y niveles de la pirámide educativa: desde bebés hasta aficionados de cualquier edad y por supuesto, futuros profesionales de la industria musical.

Su método de aprendizaje práctico y la inmersión musical desde el primer día hacen que la experiencia de los alumnos sea muy significativa. Además, su plan de estudios está estructurado para ofrecer a cada alumno lo que necesita, junto con una programación de conciertos y actividades con artistas nacionales e internacionales, como complemento imprescindible de la actividad educativa. El núcleo primario de Música Creativa es su Escuela de Música, fundada en 1985.

Música Creativa 35 años como referente educativo

Premio Centro de Formación Musical Referente de la Comunidad de Madrid por su gran labor formativa



La tecnología, al servicio de la formación musical

► La aplicación de la tecnología se convierte en un valor para Música Creativa cuando está al servicio de la creación. En este sentido, se ha implementado el uso generalizado del streaming para masterclasses y otros eventos, pero también para algunas asignaturas, que ahora tienen formato híbrido. Gracias al campus virtual, los profesores comparten contenidos y ejercicios y los estudiantes plantean dudas o interactúan entre ellos. La tecnología es fundamental en áreas como Producción Musical o Composición, pero también de cara a la interpretación y la improvisación en directo, con herramientas como Ableton Live, cuyo conocimiento ofrecen en un curso online.

Javier Moreno Jabardo, director general de Música Creativa, durante su intervención

Como destacan desde el centro, «la Creativa está considerada como uno de los referentes españoles pioneros en la enseñanza del jazz y las músicas actuales, que ha desarrollado su proyecto educativo siempre en conexión con la industria musical, con un plan de estudios estructurado y una filosofía basada en la práctica en grupo y el cultivo de la creatividad». Solo así puede entenderse la pasión y dedicación con la que trabaja día a día el equipo de Música Creativa.

Impregnado por el espíritu transformador de la música como motor de cambio para la sociedad, el centro tiene una fundación que, desde 2008, trabaja en proyectos educativos, culturales y sociales para «hacer que el mundo suene mejor». Una idea que representa los valores y la visión de la sociedad que se vive

dentro de Música Creativa, y que quieren extender a sus alumnos, docentes y colaboradores.

Grados oficiales únicos

Desde 2016, el Centro Superior Música Creativa ofrece títulos superiores a quienes quieren hacer de la música su profesión. Es centro autorizado por la Comunidad de Madrid para impartir Grados Oficiales en Interpretación de Músicas Actuales y Jazz y en Composición para Medios Audiovisuales, así como Másteres Oficiales en Interpretación de Flamenco y de Folklore.

Una oferta única en nuestro país, que ha sido estructurada en línea con los estándares de calidad de enseñanza superior europeos y se basa en dos conceptos: versatilidad estilística para acometer

cualquier proyecto e identidad propia para destacar. Otro de sus puntos fuertes es la conexión con la industria, la acreditación Erasmus+ y las posibilidades de networking dentro de la comunidad educativa. Este enfoque hace que Música Creativa sea por una parte un canal de creación de talento en el ámbito de las Industrias Culturales y Creativas y un agente cultural clave en la Comunidad de Madrid.

Con estas premisas, el jurado de los V Premios Comunidad de Madrid tuvo claro el reconocimiento a Música Creativa. Como apuntó Francisco Marhuenda en su intervención, «Lo importante es tener una idea y emprender». Una idea que rescató el director general de Música Creativa, Javier Moreno Jabardo, para agradecer la confianza

y apoyo que ha tenido de Amelia Caro, cofundadora de Música Creativa. «Sin personas como tú, un proyecto como este no sería posible», declaró Moreno.

Las empresas que nacen y se desarrollan en la Comunidad de Madrid son «la viva representación del momento extraordinario que vive la ciudad», declaró en la clausura del acto Eugenia Carballo, presidenta de la Asamblea de Madrid. Una frase que refleja a la perfección la vocación y el trabajo que desempeñan los equipos de centros como Música Creativa.

Con toda seguridad, este centro situado en pleno barrio de Malasaña continuará su historia con reconocimientos y galardones tan merecidos y celebrados como el recibido en los V Premios Comunidad de Madrid.



Alberto Hernáiz Ballesteros y Alberto Sánchez Martínez recogieron el galardón

Grupo CEOS Un referente en el sector de la promoción inmobiliaria

Premio a la Excelencia en Construcción a este conglomerado de catorce empresas que aúnan desde la edificación hasta los servicios de venta

Grupe CEOS es un grupo familiar, fundado por Alberto Hernáiz Ballesteros, conformado por un grupo de empresas, en concreto 14 sociedades, todas ellas enmarcadas en el sector de la promoción inmobiliaria y actuando fundamentalmente en tres áreas: un área dedicado a todo lo relacionado con construcción y obra, mayoritariamente edificación, tanto obra nueva como rehabilitación; una segunda de promoción inmobiliaria tradicional; y la tercera rama, aunque más pequeña, es de agencia inmobiliaria, donde venden viviendas de terceros por encargo y las suyas de promoción propia. Trasladando esto a datos y magnitudes, actualmente facturan más de 50 millones de euros anuales y cuenta con una plantilla

estable de 71 personas, mayoritariamente titulados.

Para Grupo CEOS y su fundador, recibir un premio así es muy gratificante. «Este premio nos permite estar muy orgullosos de nosotros mismos, de la plantilla y de todos los que trabajan y colaboran con nosotros y para nosotros. Podemos presumir de este galardón, algo que siempre es bonito y nos encanta, por lo que no lo vamos a ocultar», señala Hernáiz.

Pero como en todo, para destacar así te tienes que diferenciar del resto, y más en un sector tan desarrollado como es el de la construcción. Para ellos, su principal baza es el cuidado, mimo y trato que dan tanto al proveedor como a su plantilla. «Con este trato al proveedor conseguimos no fallar en nuestros compromisos con el cliente, y cumplir con ellos en to-

dos los aspectos: calidad, plazo y precio comprometido. Podría sonar a tópico, pero nuestros proveedores trabajan para nosotros anteponiéndonos a cualquier otro cliente o a cualquier otro trabajo», asegura el fundador. También, desde Grupo CEOS destacan el

trato con su plantilla, a la que dejan trabajar, sin presiones, con mucha libertad. Esto se traduce en una bajísima rotación de personal, y por lo tanto «una solidez y fortaleza importante en todos los niveles de la empresa. La plantilla se siente CEOS», aseguran.

Más de 15 años en lo alto

► **En poco más de diez años han desarrollado y ejecutado más de 500 proyectos de construcción, rehabilitación y mantenimiento, tanto en el sector privado como para las administraciones públicas (ayuntamientos, comunidades autónomas y organismos oficiales de la Administración Central).**

Actualmente el grupo cuenta con una cifra de negocios anual de más de 50 millones de euros, que Grupo CEOS desarrolla en toda la geografía nacional, todos basados en un modelo de empresa de cercanía, confianza, y el trabajo bien hecho, personalizado y comprometido.

A pesar de lo que puede suponer gestionar tantas empresas a la vez, para el Grupo CEOS es todo lo contrario. «Esto no supone una dificultad; como decía, cada empresa funciona de manera autónoma», destacó Hernáiz. Su principal empresa está liderada por Alberto Sánchez Martínez, que actúa como director general de la constructora. Después, las estructuras horizontales prestan servicio a todas las empresas, funcionando a la perfección: la Dirección Financiera, la Dirección de Recursos Humanos, el Departamento de Seguridad, el de Marketing, etc. «Al final mi función es coordinar todo ese engranaje, y solo me queda echar una mano donde me necesitan, y ayudar en la resolución de algún problema importante que pueda surgir, permitiéndome actuar donde apporto mayor valor, que básicamente es en el desarrollo de inversiones de promoción inmobiliaria controlando todo el proceso», comentó su fundador.

Un sector peligroso

«Nuestro sector, tanto la parte de construcción como la de promoción, siempre se encuentra con una espada de Damocles sobre nuestras cabezas, con una constante amenaza de crisis histórica, de desplome de las obras, de caída de ventas en la vivienda», aseguró Hernáiz, por lo que, para evitar tales quebraderos de cabeza, en Grupo CEOS solo piensan en el día a día. Como ellos dicen, obviamente están pendientes de su entorno, pero tratan de que les influya poco o nada en su trabajo. «Es cierto que desde el 2007 hemos sufrido crisis reales, pero hemos sido capaces de capearlas, y seguir vivos, cerrando los últimos ejercicios con unos resultados muy buenos», lo que supone un orgullo para su fundador, que quiere reconocer el importante papel que han tenido para conseguirlo sus clientes, para los que hacen las obras: promotoras, cooperativas e inversores, quienes «nos han apoyado y han arrimado el hombro».

Ahora esta evolución tiene que continuar en el futuro, ya que tras más de quince años en el sector, «el desafío es seguir manteniendo la empresa en los niveles actuales, tanto de crecimiento como de rentabilidad», asegura Alberto Hernáiz, a lo que quiso añadir la importancia de que sus proveedores sigan confiando en ellos como hasta ahora, y también que «CEOS siga siendo el hogar de todos sus trabajadores, para continuar con nuestra garantía de éxito».

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

New Capital El éxito en la gestión de aparcamientos de lujo

Premio a la Compañía Líder en Gestión Integral de Aparcamientos, a esta empresa murciana que ya administra más de 12.000 plazas en todo el país

New Capital 2000 es una empresa familiar nacida en la Región de Murcia. Comenzaron su trayectoria profesional en la gestión integral y explotación de aparcamientos hace más de 27 años. Los primeros aparcamientos adquiridos fueron en la comunidad autónoma de la Región de Murcia en el año 1996. Con el tiempo abrieron nuevos caminos implantándose en la Comunidad de Madrid. «Para nosotros este fue un momento clave en la compañía, puesto que dimos un salto empresarial muy importante y conseguimos hacernos un hueco dentro de nuestro nicho de mercado en la capital española», señala su director general, Antonio Romero. Posteriormente continuaron su expansión por Cataluña y en Andalu-

ucía. Su intención es la de continuar ese crecimiento por todo el territorio nacional y Portugal. «A día de hoy estamos presentes en quince provincias en España, con más de 12.000 plazas», destaca Romero.

Para ellos, haber recibido de LA

RAZÓN el Premio a la Compañía Líder en Gestión Integral de Aparcamientos «es un honor y un privilegio como compañía, ya que es un reconocimiento a nuestra larga carrera profesional y representa todo el esfuerzo y superación diaria. Al mismo tiempo es una moti-

vación y empujón para continuar creciendo como empresa y seguir trabajando como lo hacemos», continúa su director general, que agradece tanto al periódico como a la Comunidad de Madrid por otorgarles este reconocimiento.

Pero todo premiado tiene algo que le hace único. En New Capital tienen claro que ese hecho diferencial es su calidad en los servicios que ofrecen, dando gran importancia al hecho de que les «gusta cumplir con nuestros objetivos, tanto a nivel de satisfacción de nuestros clientes por la prestación del servicio que ofrecemos, como a nivel de expectativas en la gestión y explotación de nuestros aparcamientos».

Así, las instalaciones de New Capital ofrecen a sus usuarios servicios añadidos totalmente gratuitos y que otros competidores no

pueden asumir, tales como: bicicletas para que estos se puedan desplazar; carritos de la compra; paraguas para los días de lluvia; o alcoholímetros, siempre pensando en la seguridad de ellos mismos y los demás. También Antonio Romero destaca su atención directa a los clientes y el servicio de limpieza integral de todas sus instalaciones, las cuales son muy destacables. «También ofrecemos la posibilidad de usar los lavaderos de vehículos, que tenemos integrados en nuestros aparcamientos», añade.

Aparcamientos solidarios

Otra de las razones por las que New Capital debe destacar por encima del resto es por su carácter solidario. Y es que gracias a la participación en diferentes proyectos solidarios, la Región de Murcia distinguió a esta compañía con el Premio Laurel por la colaboración con las asociaciones de Personas con Discapacidad Intelectual y Parálisis Cerebral de la Región de Murcia para la integración laboral de las personas con discapacidad intelectual. «Con la asociación Astrapace (Asociación para el tratamiento de personas con parálisis cerebral y patologías afines) celebramos un convenio de colaboración en virtud del cual apoyamos la integración laboral de personas con discapacidad mediante su

Una mirada al futuro con entusiasmo

►El futuro de la compañía es prometedor. New Capital 2000 se encuentra inmersa en un proceso de expansión. Además de todas las plazas de aparcamiento que ya gestionan en España, quieren seguir creciendo abordando los territorios del país donde aún no tienen presencia y entrar en

Portugal. Para ello están analizando aparcamientos para su próxima gestión por el grupo. «Queremos llegar a ser un referente en este sector a nivel nacional y cada día ir mejorando en la gestión y explotación de aparcamientos con la implantación de servicios innovadores», destacan.



Antonio Romero Martínez y Francisco José Caravaca Martínez posan con el galardón

«A día de hoy estamos presentes en 15 provincias, donde gestionamos más de 12.000 plazas»

contratación en nuestra empresa», destaca Antonio Romero.

Además, tienen firmado un acuerdo paralelo con Famdif (Asociación Murciana de personas con discapacidad física y orgánica), en virtud del cual sus alumnos efectúan las prácticas laborales previas a la incorporación al mercado de trabajo en los aparcamientos de la compañía.

New Capital también colabora con otros proyectos solidarios como el de la organización UDANA NEPAL. Este programa tiene como principal objetivo prevenir situaciones de injusticia y desigualdad que sufren sobre todo las niñas, las mujeres y los colectivos más vulnerables de zonas empobrecidas como Nepal, comentaba el director general de New Capital Antonio Romero.



José Pérez con el galardón junto a Andrés Navarro y Eugenia Carballedo

Ecopilas La excelencia en la gestión de pilas y baterías usadas

Premio a la Mayor Red de Reciclaje de Pilas y Baterías de España, es una fundación ambiental que engloba a más de 1.100 empresas

Ecopilas es una fundación ambiental que nace en el año 2000 a iniciativa de los principales fabricantes e importadores de pilas y baterías de nuestro país, con el objetivo de compartir esfuerzos y costes para mejorar la eficiencia de la recogida y el reciclaje de los residuos generados por los productos que ponen en el mercado. El sector se adelantó así de forma pionera a la normativa que entró en vigor en el año 2008 y que obliga a estos fabricantes a organizar y financiar el sistema de recogida selectiva y gestión de pilas y baterías al finalizar su vida útil.

Casi 25 años después, y según datos de José Pérez, presidente de Ecopilas, cuentan con la confianza

de 1.153 empresas adheridas, «convirtiéndonos en la entidad más importante de nuestro país en materia de gestión ambiental tanto de pilas y baterías portátiles, como industriales y de vehículos eléctricos», destacan.

Para ellos, recibir el Premio a la Mayor Red de Reciclaje de Pilas y Baterías de España es un orgullo. «Es un reconocimiento a nuestra labor, esencial y crítica, incluso en los momentos más complicados, como los que atravesamos durante la crisis sanitaria, y a nuestra contribución al bienestar y la salud de los ciudadanos y del medio ambiente» reconoce José Pérez. Además quiso añadir la importancia de que se reconozca el papel de Ecopilas «en la recuperación de materias primas, muchas de ellas

críticas por su escasez, gracias al reciclaje adecuado de los residuos de pilas y baterías».

Evolución del sector

Hay que partir del hecho de que la gestión ambiental de pilas es una actividad relativamente reciente por la entrada en vigor de su obligatoriedad en el año 2008. En este tiempo, el sector ha evolucionado extraordinariamente rápido en términos de profesionalidad, eficacia, innovación de procesos y también en volumen de recogida de residuos.

En este sentido, cabe destacar que los datos de recogida y reciclaje de pilas y baterías no han dejado de crecer desde entonces. Según datos del INE, en 2019 (último año disponible), en nuestro país se re-

Un compromiso más presente en la sociedad

► Cada día la sociedad es más consciente de lo que se juega el planeta, por eso «podemos decir con satisfacción que el compromiso de empresas y usuarios, que la sociedad en general ha asimilado la necesidad de contribuir al cuidado del medioambiente y al ahorro energético también mediante el reciclaje de este tipo de residuos», destaca José Pérez. Lo dice apoyándose en los datos, que año tras año crecen en materia de recogida de pilas y baterías. Para ello, desde Ecopilas han seguido promoviendo campañas como «Adopta un recopilador», mediante la que los ciudadanos pueden solicitar el envío de recopiladores gratuitos.

cogieron y gestionaron 240.700 toneladas de estos residuos, segundo máximo en el periodo 2010-2019.

En el caso de Ecopilas, estableció en 2021 un récord de recogida de pilas y baterías, con 8.191 toneladas de tipo doméstico, industrial y de automoción, un 12% más que el año anterior. De este volumen, 3.507 toneladas corresponden a pilas domésticas, lo que se traduce en la gestión diaria de nada menos que 490.863 unidades.

Futuro del reciclaje

«El principal reto por abordar en los próximos años, y la consiguiente oportunidad que representa, es la existencia de un nicho de mercado importantísimo en términos de reciclaje de baterías y, por tanto, de impacto económico y empleo: la movilidad eléctrica», asegura el presidente de Ecopilas.

Los automóviles eléctricos van a pasar del 1% que representaban en Europa en 2015 al 9% en 2030. Esto propiciará que la demanda de baterías de litio crezca a tasas interanuales superiores al 30% hasta ese año. Pero para afrontar dicho hecho, «hay que reforzar la infraestructura de reciclaje y reutilización de este tipo de residuos, de la que España es deficitaria», sentencia José Pérez.

En 2021, Ecopilas estableció un récord de recogida de pilas y baterías al alcanzar 8.191 toneladas

«El principal reto por abordar en los próximos años, y la oportunidad que representa, es la movilidad eléctrica»

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

El medioambiente se ha convertido en una de las implicaciones necesarias que todas las empresas, independientemente del sector, quieren incorporar en sus valores. Tanta es esta necesidad que compañías como CSR Consulting dedican su tiempo, esfuerzo y labor en aumentar esta demanda.

CSR Consulting nació en Monterrey (México) con el objetivo de aumentar la competitividad de las empresas comprometidas con el cuidado del planeta y el desarrollo sostenible para dar solución a sus requerimientos en ESG y Responsabilidad Social. Una consultora medioambiental que, en apenas cinco años, ha logrado abrirse camino en el resto del mundo.

Sin duda, están logrando su particular «colonización», pero, ¿han cumplido su objetivo sostenible? Carmelo Santillán, CEO de CSR Consulting, lo asegura: «A lo largo de nuestros casi cinco años en el

CSR Consulting Asesoramiento y sostenibilidad global

Premio Consultoría Medioambiental: Compromiso con la sostenibilidad y la economía circular

mercado hemos realizado más de 150 proyectos con clientes de diversos países, sectores y tamaños. Estamos muy orgullosos de haber fomentado el compromiso con la

sostenibilidad en empresas de diferentes países, lo que se traduce en una mejor sociedad, un mejor medioambiente y el cumplimiento de nuestro objetivo», explican.

Una lista de países que quieren ampliar con la instalación de oficinas en Colombia y Perú y aumentar el número en más ciudades en México y España.

Unas razones más que evidentes para convertirse en una de las empresas reconocidas en los V Premios Comunidad de Madrid. Galardonados con el Premio a la Consultoría Medioambiental: Compromiso con la Sostenibilidad y Economía Circular, el diario LA RAZÓN entregó en mano el reconocimiento al CEO de CSR Consulting, Carmelo Santillán. Así, confiesa que «para CSR Consulting es un gran orgullo recibir este premio, ya que nos permite a todo el equipo reflexionar sobre el gran esfuerzo que realizamos en conjunto, y que estamos en un gran momento para seguir haciendo lo que nos gusta, teniendo un impacto positivo en la sociedad de México y España».

CSR Consulting cuenta con una estudiada estrategia para que sus clientes triunfen en cuanto a objetivos sostenibles. Primero, elaborar un diagnóstico y tener un marco de referencia; después, conocer los motivos por los que desean incorporar la sostenibilidad y, una vez conocidos, evaluar los riesgos socioambientales, así como establecer las metas «smart» y el plan de acción». Una técnica por la que comenzar que ha dado sus frutos a lo largo de tantos años de trabajo.

POR
MIRIAM R.
NOGAL

Aunque no todo ha sido de color de rosas en este tiempo, el esfuerzo por conseguir sus objetivos ha hecho a CSR Consulting enfrentarse a grandes retos: «El mayor desafío como empresa, desde que comenzamos a operar, es identificar cómo convencer a los clientes de que la sostenibilidad puede agregarles competitividad como valor para sus grupos de interés («stakeholders»), además



Carmelo Santillán, CEO de CSR Consulting, recogió el galardón en LA RAZÓN

«Tenemos el objetivo de ser una de las cinco mejores consultoras de sostenibilidad en Iberoamérica»

de tener la empatía de conocer cuáles son sus necesidades en materia de sostenibilidad y cuáles son las empresas a las que realmente les conviene aplicar este tipo de estrategias», asegura Carmelo Santillán. Además, destaca que «otro reto muy importante fue aprender a hablar en el idioma de los tomadores de decisión, para poder comunicar lo que podemos ofrecer y el impacto que tendría en sus organizaciones».

Para ello, la compañía se basa en los valores que llevan forjando desde sus inicios: el compromiso, la integridad, la eficiencia, el respeto y la excelencia en el servicio que ofrecen.

¿Su objetivo? Ser mejores cada día: «Tenemos el objetivo de ser una de las cinco mejores consultoras de sostenibilidad en Iberoamérica de aquí a cinco años, con la finalidad de poder concienciar a un mayor número de personas y empresas en temas de sostenibilidad», confiesa Santillán. Y, si en apenas un lustro han logrado sus propósitos, esto demostrará que el camino que CSR Consulting está tomando parece ser el adecuado para conseguir todo lo que se propongan.

¿Conocemos la importancia del medioambiente?

► ¿Está la sostenibilidad a la orden del día o queda mucho camino por recorrer? ¿Las empresas están concienciadas de la importancia de cuidar el medioambiente? Carmelo Santillán asegura que este concepto depende de varios factores, geográficos e industriales:

«Realmente todo depende de la región y los grupos de interés de cada empresa, pero de manera general, se ha visto un mayor interés por parte de grandes compañías y sus proveedores de caminar hacia la sostenibilidad», detallaba.



Harald Ortner, director general de OVB Allfinanz, y Manuel Alonso, consejero y director comercial, estuvieron presentes en LA RAZÓN

Al servicio de los clientes más exigentes

►El propósito es crecer, mejorar sus servicios y ofrecer una gama de posibilidades acorde a las peticiones de unos clientes cada vez más exigentes en calidad y agilidad. Como asegura Harald Ortner: «Queremos seguir reforzando la digitalización y la comunicación con nuestros clientes, para que dispongan de información de manera ágil y a través del canal de su preferencia. Así como concienciar de la necesidad de ocuparse uno mismo de su futuro financiero». Por ello, «OVB trabaja para ser la respuesta de las familias cuando se trata de las finanzas particulares de cada hogar».

Referente en planificación financiera con 20 años de experiencia en España y más de 50 en Europa, OVB Allfinanz se ha convertido en una de las empresas más importantes de su sector de los últimos años. Su excelente labor la ha convertido en líder, y en impulsora de la toma de conciencia de la importancia de la educación financiera. Líder también que transmite y recomienda a las familias sobre la necesidad de planificar sus finanzas tanto en la protección personal y patrimonial como en ahorro e inversión.

POR
MIRIAM R.
NOGAL

OVB Allfinanz forma parte del grupo europeo de intermediación financiera OVB Holding AG, con un desempeño totalmente centrado en el cliente. La personalización de sus proyectos, su poder de crecimiento y profesionalidad han guiado a OVB Allfinanz hasta LA RAZÓN para ser galardonados. Así, el director general de la compañía, Harald Ortner, y el consejero y director comercial, Manuel Alonso, fueron los encargados de recoger el premio. Ortner ofreció unas palabras de agradecimiento a los asistentes: «Estamos de enhorabuena, celebramos un reconocimiento que refleja nuestros más de 50 años de experiencia contrastada

OVB Allfinanz Profesionalidad y cercanía

Premio Consultora Referente en Planificación Financiera, diseña proyectos personalizados para todos sus clientes

en consultoría financiera a particulares», y añadió su deseo por «inculcar a las familias españolas la importancia de planificar correctamente su futuro. Igual que en nuestro día a día nos preocupamos en planificar los asuntos cotidianos, existen importantes carencias respecto a cómo nos ocupamos de nuestras finanzas, tendiendo a un pensamiento cortoplacista. Por ello, en OVB Allfinanz estamos comprometidos a seguir trabajando por una sociedad mejor formada en aspectos financieros que afectan directamente a sus vidas».

La personalización y cercanía que ofrece OVB Allfinanz les hace diferentes. Tanto «online» como en persona, su equipo estudia a detalle cada caso para garantizarles los mejores resultados. «La inteligencia artificial intenta hacerlo, pero carece de la sensibilidad para evaluar los matices de cada caso particular, mientras nuestros consul-

tores ofrecen un estudio pormenorizado y personalizado», destaca Ortner. «Con una primera toma de contacto analizamos la situación financiera particular, seguida de una segunda cita centrada en el asesoramiento (ambas sin coste alguno para el cliente). Dedicamos una media de tres horas a cada uno, muy por encima de la media del sector».

Sin embargo, OVB no da la espalda a la digitalización, y ofrece asesoramiento online, eliminando barreras. Sumado a esto, la compañía brinda en sus canales digitales (redes sociales, podcasts, vídeos, etc.) contenidos informativos y educativos, con el fin de que las familias españolas cuenten con la información básica que necesitan conocer para cuidar de sus finanzas.

Según el Observatorio del Ahorro Familiar, cerca del 90% de los hogares desconocen de qué vías

disponen para gestionar sus ahorros, y un 44% no cuentan con los conocimientos básicos de tipo económico-financiero que se requieren para gestionar financieramente un hogar. Unas cifras que Ortner facilita y con las que evidencia la importancia de su labor como empresa: «Es ahí donde el servicio que ofrecemos es necesario y de gran utilidad para la sociedad».

La situación macrofinanciera en la que se encuentra actualmente la sociedad está marcada por la complejidad. En palabras del director general de OVB Allfinanz, una situación «caracterizada por subidas

«En España tenemos proyectos de mejora en comunicación, digitalización y modernización»

del euríbor que no se han visto desde hace años, así como una elevada inflación, el endurecimiento de las condiciones de financiación, un aumento de la incertidumbre y el claro envejecimiento de la población», destaca. Unos datos que revelan una vez más la insuficiencia de los sistemas públicos de pensiones y apuntan a la necesidad de promover el ahorro previsional de los ciudadanos.

Ante esto, hoy más que nunca, es necesario que los ciudadanos tengan una planificación financiera acorde a sus intereses, deseos y objetivos. Una planificación adaptable y modificable en función de las circunstancias: «Es muy recomendable que los ciudadanos cuenten con la ayuda de expertos cualificados y competentes, consultores que estén para ellos para y cuando los necesiten», alerta Ortner.

España es uno de los 16 países europeos en los que OVB está presente, y Portugal se valora como el próximo. «A nivel del grupo, se está trabajando en el nuevo plan estratégico para los próximos cinco años. Queremos crecer en otros países. Actualmente, se estudia la opción de Portugal. Respecto a España, a pesar de estar orgullosos de nuestros resultados, queremos seguir mejorando en aspectos como la comunicación y la digitalización, adaptándonos en cada momento a las circunstancias de los mercados».

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

Sonnedix Energía renovable, limpia y asequible

Premio Crecimiento Sostenible como Líder en Proyectos de Energías Renovables

Pensar en energías renovables ya no es cosa del futuro. El presente necesita con urgencia instalaciones y proyectos que consigan el preciado objetivo de la descarbonización, una meta que, con los objetivos de la Agenda 2030 desarrollada por la ONU, cada vez está más cerca.

Sonnedix es una empresa que trabaja en esta línea, y engloba el desarrollo, construcción, financiación y operación & mantenimiento de proyectos de energía solar y eólica. Además, despliega esta actividad en una esfera internacional, dando servicio a distintos países de la OCDE.

El objetivo de esta empresa afinada en la Comunidad de Madrid desde su fundación, en el año 2009, es proveer a sus clientes de energía limpia y asequible. Para ello, Sonnedix cuenta con un excelente equipo multidisciplinar que abarca los diferentes campos de los proyectos que lleva a cabo, desde el desarrollo hasta la O&M (operación y mantenimiento). Un equipo que, gracias al modo de trabajar y la relación con socios, clientes y comunidades, abarca ya a más de 530 personas de 40 nacionalidades, lo que la convierte en un polo de atracción de talento muy importante dentro del sector de las energías renovables.

Además de ser una empresa comprometida con el medioambiente, las comunidades y la educación de las futuras generaciones, Sonnedix apuesta por el desarrollo profesional y personal de sus trabajadores. Todos los empleados de la compañía gozan de un gran abanico de oportunidades de formación en distintos formatos, incluyendo seminarios y ciclos

Compromiso con el crecimiento sostenible

► **El crecimiento sostenible, persistente a largo plazo, es un compromiso en Sonnedix. La empresa busca dicho crecimiento de su plataforma global a través de la adquisición y desarrollo de proyectos de energía renovable, ya sean plantas operativas o en distintas fases de desarrollo. Sonnedix trabaja en todas las fases diseño y construcción, junto a los actores que intervienen, y que incluyen a propietarios de terrenos, distintas administraciones, empresas de EPC, etc. Una vez las plantas entran en actividad, los equipos de Sonnedix se encargan también de las tareas de operación y mantenimiento durante la vida completa del proyecto (25-30 años), buscando siempre la manera de optimizar el rendimiento de sus activos. Por último, los equipos de comercialización de energía negocian y gestionan los acuerdos de compraventa de la producción de las plantas.**



Miguel A. García Mascuán, Chief of Staff to the CEO y Head of Strategy de Sonnedix

formativos sobre temas de igualdad e inclusión, de gran importancia para los responsables de la empresa.

Crecimiento sostenible

La andadura de Sonnedix ha tenido siempre un objetivo claro. Como destacan desde la compañía, «nuestro propósito ha sido potenciar el uso de energías renovables, expandiendo nuestra plataforma de proyectos, manteniendo siempre una visión a largo plazo, en la cual nuestras plantas juegan un papel importante en la conservación y mejora del medioambiente, el desarrollo socioeconómico de las comunidades en las que operamos, y el apoyo a la educación y formación de las futuras generaciones».

Solo así puede entenderse que la empresa haya conseguido afianzarse rápidamente en los países en los que opera, convertida ya en un importante agente de cambio para lograr la tan necesaria transición

energética. Hoy, Sonnedix ya ha conseguido operar en diez países de tres continentes.

Los planes de futuro son continuar con esta labor de cambio, pues sus plantas están pensadas para perdurar con los años y el largo plazo es un factor determinante en sus operaciones. Porque Sonnedix adquiere con sus clientes un férreo compromiso de colaboración a largo plazo. El hecho de que trabaje en toda la cadena renovable, desde el desarrollo hasta el final del ciclo de vida del proyecto, hace que la empresa se vuelque

Sus plantas están pensadas para perdurar con los años, como su compromiso con los clientes

tanto en la optimización de sus plantas como en su papel como ciudadano y vecino responsable de la comunidad en su conjunto.

Este compromiso a largo plazo es, sin duda, el gran factor diferenciador de Sonnedix con otras empresas y compañías del sector de las renovables.

Con estas premisas y este bagaje detrás, el pasado 7 de marzo Sonnedix recibió, en la V Edición de los Premios Comunidad de Madrid, celebrados en la sede de LA RAZÓN, el Premio Crecimiento Sostenible como Líder en Proyectos de Energías Renovables, que contó con la presencia de Eugenia Carballido, presidenta de la Asamblea de Madrid. Representó a la compañía ese día Miguel García Mascuán, Chief of Staff to the CEO y Head of Strategy, que tras recoger el galardón, agradeció en su intervención a todos los miembros de su equipo la gran labor que desempeñan día a día.

POR
NICOLÁS
SANGRADOR



Joan Surroca tras recibir el premio de manos de Andrés Navarro y Eugenia Carballedo

Kubota, tecnología inteligente y sostenibilidad

Premio Innovación por el Desarrollo de Kubota Group Solutions Hub, por sus soluciones tecnológicas para clientes

El sector agrícola tiene una importancia de primer nivel en la economía de los países. Ya sea por consumo propio o como medio de exportación, la agricultura puede llegar a ser uno de los indicadores de mayor peso en el potencial económico de un Estado. A la vez, es uno de los sectores que más penetración tecnológica ha experimentado desde hace varias décadas, y las empresas que se dedican al desarrollo de sistemas y maquinaria agrícola están en los puestos más altos de innovación e investigación tecnológicas.

Kubota, una empresa nipona que fue fundada en la ciudad de Osaka en el año 1890, es un claro ejemplo de cómo la tecnología y la innovación pueden cambiar el curso de todo un sector como es el

de la agricultura. Kubota ha desarrollado una alta tecnología, que se traduce en el alto rendimiento de sus motores y maquinaria, logrando al mismo tiempo una alta eficiencia con un bajo consumo.

Fundada en Osaka en 1890, la empresa ha desarrollado alta tecnología en motores y maquinaria agrícola

«Existe una visión de la agricultura, por el apoyo a sus clientes y socios, que solo Kubota puede representar»

Este desarrollo global es el punto diferenciador de Kubota frente a otras empresas del sector.

Emisiones limpias

Kubota destaca mundialmente en la fabricación de motores que aunan un rendimiento total sin renunciar a cuidar el planeta, apostando por las emisiones limpias.

Además, para mejorar la relación con sus clientes y con el objetivo de conectar a las diferentes empresas del grupo Kubota con clientes y otros representantes del sector, la empresa nipona ha desarrollado una plataforma llamada Kubota Group Solutions Hub, que ofrece testimonios e historias de clientes que han logrado los mejores resultados gracias a las soluciones aportadas por Kubota.

Por todo ello, y por su larga y excelente trayectoria de 130 años,

Una plataforma para estar más cerca del cliente

► La empresa japonesa Kubota ha desarrollado una plataforma gracias a la cual los usuarios y lectores pueden descubrir historias de éxito de clientes que usan soluciones tecnológicas que les ayudan a superar desafíos del día a día. Estas historias están agrupadas bajo temáticas como **Innovación, Sostenibilidad, Conectividad, Automatización y Eficiencia**. Esta nueva plataforma permite también a las empresas del Grupo Kubota intensificar su comunicación con los clientes y representantes del sector, de cara a próximos eventos de la industria. El Kubota Group Solutions Hub es un claro ejemplo de innovación y de trabajo en equipo para estar más cerca de ellos.

Kubota recibió el Premio Innovación por el Desarrollo de Kubota Group Solutions Hub, en el marco de los V Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN, celebrados el pasado 7 de marzo en la sede del periódico. En esta edición se reconoció la labor de 25 empresas que tienen sede en la Comunidad de Madrid y que, en palabras de Eugenia Carballedo, presidenta de la Asamblea de la comunidad, son «la viva representación del momento extraordinario que vive la región».

El jurado de los premios no tuvo dudas en incluir a Kubota entre los elegidos de la gala. Joan Surroca, Digital & PR Manager de Kubota en Europa, fue quien recibió el galardón en representación de la compañía. Surroca destacó en su intervención tras recoger el premio que «apoyando a los agricultores a lo largo de los años y perfeccionando nuestra experiencia para ellos, existe una visión de la agricultura que sólo Kubota puede representar». De esta manera puede entenderse que la empresa nipona se haya posicionado como la compañía líder a nivel mundial en soluciones y desarrollo para el sector de la agricultura.

Kubota, continuó Joan Surroca, «siempre ha estado al lado de sus clientes y socios, innovando y desarrollando su tecnología para resolver los problemas a los que se enfrentaban en su día a día. Desde su fundación en 1890, Kubota siempre ha estado comprometido en proporcionar productos y servicios que resuelvan problemas sociales. La próxima generación de maquinaria hará realidad el futuro de la agricultura que Kubota imagina».

Retos de futuro

Porque el equipo de la compañía ya ha imaginado el futuro y ha empezado a trabajar para hacerlo posible. A medio y largo plazo, los objetivos de Kubota pasan por adoptar un enfoque ESG propio para acometer los desafíos de los próximos años. Así, su «K-ESG», está enfocado en cuatro áreas bien diferenciadas: resolver los problemas medioambientales y sociales, acelerar la innovación, lograr la empatía y la participación de las partes interesadas y construir una gobernanza que mejore la sostenibilidad. Con estos objetivos en pleno desarrollo ya, el futuro de Kubota será, con toda seguridad, brillante y próspero.

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

La deseada independencia, vivir fuera de casa, comenzar una carrera lejos de la familia, es un reto al que, cada año, cientos de jóvenes se enfrentan en busca de un futuro prometedor. Un cambio que marcará su vida y por el que micampus residencias trabaja desde hace más de dos décadas, con el fin de brindar a sus residentes la máxima seguridad y experiencia.

Considerado uno de los operadores de residencias de estudiantes más antiguos de Europa, en 2018, micampus residencias –antes conocido como Campus Patrimonial– llevó a cabo un cambio radical de estrategia y expansión. La compañía pasó, en apenas cuatro años, de tener un patrimonio de cinco a 43 residencias, y de 800 a casi 8.300 camas. Unas cifras que la convierten en la segunda plataforma más grande de España.

Referentes en el país y en su capital, LA RAZÓN ha reconocido la labor de micampus residencias en los V Premios Comunidad de Madrid, otorgándoles el Premio Operador Referente de Residencias de Estudiantes. «Galardones como este muestran que el trabajo y esfuerzo de todos los que formamos micampus está dando sus frutos,

y vamos a seguir trabajando como lo hacemos cada día para seguir siendo la opción número uno de los estudiantes en España», confiesa su CEO, Sebastián Oviedo. Unas palabras con las que ha querido recordar algunos de sus logros: «En menos de seis meses hemos recibido el premio a la mejor operadora de residencias de Europa y ahora estamos recogiendo este galardón que nos llena de orgullo y nos alienta a seguir invirtiendo y apostando en nuestro crecimiento».

POR
MIRIAM R.
NOGAL

«Hoy en día, lo que más demandan los estudiantes es la flexibilidad, y sus familias, la tranquilidad», confiesa Oviedo. Por esto, en micampus residencias ofrecen una amplia variedad de servicios con distintos tipos de habitaciones, de pensión y amplias zonas comunes con piscina, gimnasio, zonas de estudio y cine, entre otras. Además de las mejores ubicaciones, próximas a los campus universitarios. Pluses que son la opción perfecta, tanto para los residentes como para sus familias. Así como confirman desde la compañía, «contamos con el sello

¿Qué buscan los estudiantes?

«Hoy en día, lo que más demandan los estudiantes es la flexibilidad, y sus familias, la tranquilidad», confiesa Oviedo. Por esto, en micampus residencias ofrecen una amplia variedad de servicios con distintos tipos de habitaciones, de pensión y amplias zonas comunes con piscina, gimnasio, zonas de estudio y cine, entre otras. Además de las mejores ubicaciones, próximas a los campus universitarios. Pluses que son la opción perfecta, tanto para los residentes como para sus familias. Así como confirman desde la compañía, «contamos con el sello

micampus residencias Independencia y cercanía

Premio Operador Referente de Residencias de Estudiantes, cuenta con un total de 43 centros y casi 8.300 camas



Éxitos, retos y un continuo crecimiento

► micampus residencias continúa creciendo y ampliando su lista de logros. «La tasa de renovación es del 40%», confirma su CEO, Sebastián Oviedo. Por ello, a corto plazo desean seguir mejorando la experiencia del usuario con el fin de continuar como referentes: «En septiembre de 2023 estaremos inaugurando nuestras nuevas residencias, micampus Wynwood en Madrid», adelanta. Una ubicación que pretende hacer mella en la capital: «Diez residencias y 1.300 camas, durante el periodo 23/24, donde estaremos convirtiendo el barrio en la nueva ciudad universitaria de Madrid, un multiespacio donde se encontrarán el arte, la creatividad, la gastronomía y el ambiente que nuestros residentes demandan», promete Oviedo.

Sebastián
Oviedo, CEO de
micampus
residencias

de calidad de micampus, tanto a nivel de gestión, pues sumamos más de 20 años de experiencia, como de producto, ya que más del 90% de nuestras residencias se han creado en los últimos tres años o han sido reformadas recientemente».

Aun así, por regla general, a partir del tercer año de universidad, los estudiantes suelen mudarse a un piso compartido. Un hecho con el que micampus cuenta desde el primer momento. Para evitar que se decanten por esta opción, dan soluciones más viables que compaginen su etapa universitaria con los comienzos en el mundo laboral, dividiendo la oferta en cursos. Los estudiantes de primer y segundo año cuentan con estudios individuales y dobles dentro de las residencias, mientras que

para los que cursan tercer y cuarto año, han desarrollado «clusters», es decir, pisos dentro de la residencia con habitaciones individuales y zonas comunes para compartir entre tres y cinco personas. Además de la posibilidad de alquilar los pisos denominados micampus «flats».

Vivir como en casa

Son diversas las opciones que un estudiante posee a la hora de independizarse para estudiar en otra ciudad, fuera de su hogar familiar, pero micampus residencias ofrece todo lo que buscan para sentirse como en casa: seguridad, confianza y un ambiente sano. «Nuestro principal objetivo es el éxito académico, personal y profesional de nuestros residentes. Para ello tratamos de crear un ambiente sano

y de comunidad que haga que saquen todo su potencial», dicen.

La compañía cuenta con diferentes herramientas para conseguirlo, como la plataforma «micampus club», pensada por y para los estudiantes, que cuenta con un servicio médico, psicólogo, nutricionista, escuela de idiomas, deportes, eventos, beneficios y descuentos en diferentes compañías de primer nivel: «En micampus residencias buscamos el equilibrio perfecto entre la independen-

«En micampus residencias buscamos el equilibrio perfecto entre la independencia y la vida universitaria»

cia y vida universitaria», asegura Sebastián Oviedo.

Compromiso y evolución definen a micampus residencias, dos palabras en las que basan su crecimiento y por las que se convierten en la opción principal de todas las familias que quieren un futuro para sus hijos. Sebastián Oviedo diferencia seis principios por los que rigen su desempeño: primero, tratar al estudiante como lo más importante, después, voluntad y esfuerzo para mejorar, día a día. Además de la integridad, la evolución, el crecimiento, y, por último, un compromiso social con la sociedad y con el medioambiente. Características que conforman micampus residencias y que los convierte en líderes en el sector con un prometedor futuro en el mercado.



Sara Calleja junto a Andrés Navarro y Eugenia Carballedo

Liberty Express La excelencia internacional en envío de paquetes

Premio al Liderazgo en el Servicio de Entrega de Compras por Internet a esta empresa norteamericana de mensajería afincada en España

A Sara Calleja, socia-directora de Liberty Express Europa, le gusta decir que su compañía es una empresa de soluciones «que está en constante renovación y evolución». La empresa se creó para realizar los traslados de e-commerce ofreciendo una dirección física de envío a sus clientes, para aquellas tiendas online que no realizan entregas fuera de sus fronteras. «Es decir, tú quieres comprar unos patines en cualquier tienda, pero esa tienda solo entrega en Estados Unidos. El cliente compra los patines e indica la dirección de entrega de Liberty Express Miami y una vez nos llegue la exportamos a Europa y posteriormente realizamos la entrega en la dirección de nuestro cliente», explica Calleja. Además tienen el beneficio de

contar con el certificado «Forwarding Agent Address», el cual exime el pago de impuestos en la compra del producto a todos sus clientes que compren en Estados Unidos y realicen el envío con Liberty Express.

Transcurrido muy poco tiempo desde la apertura vieron la dificultad y necesidad que tenían muchas personas en enviar paquetes especialmente a Latinoamérica. Había dos o tres empresas que lo hacían y tenían la problemática de que eran muy costosas o peor, que los envíos no llegaban nunca. Para ello, se pusieron manos a la obra y «ahora tenemos un gran volumen de envíos con un precio muy económico y con servicio premium», asegura Calleja.

Para esta empresa americana es bueno y alentador haber recibido el Premio al Liderazgo en el Servi-

cio de Entrega de Compras por Internet. «Realmente lo apreciamos, ya que nos ayuda a conocer nuestro valor y nos motiva a seguir trabajando con más fuerza e ilusión, siempre en pro de las necesidades de nuestros clientes presentes y futuros. Una vez más,

gracias por darnos este premio», se sincera la socia-directora de Liberty Express.

Pero para recibir dicho premio, y en un sector tan extendido como el del e-commerce, tienen que destacar sobre sus más directos rivales. Desde Liberty Express po-

Un futuro prometedor

►Las amenazas de los últimos años (la pandemia, desabastecimiento, alta inflación, tensiones geopolíticas) han supuesto un desafío para todos. A pesar de lo difícil que ha sido, desde Liberty Express aseguran que han sabido adaptarse y tomarlo como un reto de superación, del

cual han surgido sus metas de futuro. A través de la resiliencia, de desprenderse del miedo y visualizar su futuro, se pusieron manos a la obra en todos los departamentos para crear un plan de acción. Desde la empresa lo tienen claro, «Liberty Express está preparada para el futuro».

nen ese hecho diferencial en que ellos son capaces de dar solución a todo sin dejar de evolucionar para llegar a la excelencia. «El facilitar una dirección de entrega para que las compras de los clientes lleguen a sus casas sin pagar impuestos por la compra del producto y hacer seguimiento en todo momento de su envío mediante nuestra web, es un valor añadido muy importante», destaca Calleja. Además, el hecho de poder hacer entregas a particulares sin intermediación afecta directamente al precio, el cual se hace muy asequible en comparación al que ofrecen otras empresas.

Todo ello gracias a que dan un servicio personalizado a sus clientes. «Entendemos que cada cliente es diferente y tiene sus propias necesidades y es por ello por lo que nos adaptamos y siempre ofrecemos lo que nos demandan», asegura Calleja. Además, cuentan con un servicio de asesoría para aquellos nuevos emprendedores, a los cuales, al tener Liberty Express presencia internacional, pueden ayudarles en materia, por ejemplo, de requisitos aduanales, impuestos, etc.

Un crecimiento exponencial

En un principio Liberty Express tenía personal para que asistieran en las compras que querían realizar los clientes. «El cliente llegaba a una tienda Liberty Express y le decía a un trabajador lo que quería comprar, este lo buscaba, se lo mostraba al cliente y si estaba de acuerdo se realizaba la compra. Una vez nos llegaba el producto se lo hacíamos llegar a él o al destinatario que nos indicara. Así entramos en este mundo de las entregas de e-commerce. Más adelante, con la irrupción de la tecnología smartphone, las empresas online nos contactaron directamente para que les realizáramos la logística de sus envíos», explica la responsable.

El sector del e-commerce crece de manera exponencial año tras año, ya que se ha convertido en la opción preferida de la mayoría de clientes online. «Es innegable la transformación social en los hábitos de compra», asegura la socia de Liberty Express. En España no estaba tan instaurada como en otros países, pero desde la compañía señalan la pandemia como un momento de cambio que ha hecho que se asiente de una manera increíble. «En referencia a las importaciones y exportaciones solo se tiene que ver los informes de Comercio Exterior, en los que nos indican que en España estamos en auge», sentencia Sara Calleja.

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

Angionautix Referente en el desarrollo de tecnología médica

Premio a la Digitalización en Soluciones Endovasculares, está especializada en ofrecer respuestas mínimamente invasivas para estas patologías

Angionautix es una empresa española con presencia en todo el territorio nacional, en Portugal, Chile y México, que se dedica a identificar, desarrollar, importar e implementar las tecnologías más novedosas para el tratamiento de patología cardíaca y neurovascular de un modo mínimamente invasivo. Se trata de patologías que son causa de un alto porcentaje de mortalidad en el mundo desarrollado. Este tipo de técnicas no solo han demostrado su eficacia y seguridad, sino que además permiten una más rápida recuperación del paciente, reduciendo tiempos de hospitalización y, por tanto, optimizan los recursos sanitarios. Alberto Pérez Rosado es cofundador de esta empresa, que tiene como misión «traer hoy la medi-

cina de mañana basada en diagnósticos rápidos y precisos y tratamientos eficaces, seguros y lo más confortables posible para los pacientes», explica.

Para ellos es un orgullo que una empresa creada hace tan solo ocho años ya tenga un reconoci-

miento como es el Premio a la Digitalización en Soluciones Endovasculares entregado por LA RAZÓN el pasado 7 de marzo. «Este premio es un soplo de viento en nuestras velas, pero en ningún caso nos hace perder la humildad y el espíritu de superación.

Es un premio de todos los trabajadores de Angionautix, pero también de tantos profesionales sanitarios que confían en nosotros y nos obligan, con su ejemplo, a ser mejores cada día», dice orgulloso Alberto Pérez.

Eso sí, en un sector tan desarrollado y evolucionado como el de la medicina, que una empresa en solo ocho años ya tenga tanto prestigio y reconocimiento indica que están haciendo algo distinto, y bueno, respecto a los demás. «Nuestra capacidad de reacción y adaptación a las necesidades cambiantes de nuestro entorno nos diferencia. Trabajamos con profesionales sanitarios sometidos a largas jornadas, estrés, urgencias y un nivel de exigencia como pocos», marca su cofundador como hecho diferencial, a lo que añade: «En España el sistema

15 años de continua innovación

► **En las especialidades vasculares el desarrollo ha sido impresionante en pocos años. Tratamientos que hace poco suponían grandes cirugías abiertas con enormes tasas de mortalidad, hoy son procedimientos que se realizan a través de un pequeño catéter introduci-**

do a través de la ingle o muñeca. «Patologías como el ictus cada vez más se tratan mediante este tipo de técnicas. La esperanza de vida de los pacientes, ha crecido. Muchos incluso retoman sus vidas normales tras eventos que antes eran letales en su mayoría», destaca Alberto Pérez.

de salud sin duda tiene algunos problemas, pero los profesionales sanitarios son excelentes. Cuanto más mundo conoces más valoras lo que ellos hacen. Nosotros queremos ser diferentes de nuestros competidores a base de intentar ser parecidos a nuestros sanitarios».

Una evolución constante

«Nuestra esperanza de vida es mayor gracias a los avances médicos. Gracias a la universalidad de nuestro sistema, la mayor parte de la población tiene acceso a estas técnicas», destaca Alberto Pérez. Pero, a pesar de que esto es muy positivo, pone en evidencia la alta necesidad de aportar más dinero a sanidad e investigación. «Esta realidad ha obligado a nuestro sector a tener profesionales cada vez mejor formados desde el punto de vista técnico y a tener directivos capaces de gestionar cada vez mejor los recursos en un entorno de estrechamiento de márgenes», reconoce el directivo de Angionautix.

«El desafío más importante que vemos actualmente es el de lograr la introducción de terapias cada vez más eficaces pero más complejas, de modo que sean accesibles a un mayor número de potenciales pacientes», señala Alberto Pérez. Esto lo que va a suponer, por la parte de Angionautix, es la necesidad

«El reto es introducir terapias más eficaces y complejas que sean accesibles al mayor número de pacientes»

de llevar a cabo un gran esfuerzo inversor en la formación de los profesionales, «ya que la tecnología avanza muy rápido». Además, añade Alberto Pérez, deben optimizar su gestión para encontrar el equilibrio entre la rentabilidad y la sostenibilidad del sistema.

Para terminar, Alberto Pérez señala que están cerca de poder diseñar terapias a medida de cada paciente, ya sean farmacológicas o basadas en dispositivos implantables. «Tal grado de especificidad será una revolución, pero lo será para unos pocos si no logramos que las agencias del medicamento internacionales comprendan la necesidad de legislar con eficacia y que además se garantice una libre competencia que promueva la innovación en este sector», sentencia.



Alberto Pérez Rosado posa con su galardón junto a Andrés Navarro y la presidenta de la Asamblea de Madrid



Eduardo Santos Simoza posa con el galardón, junto a Andrés Navarro y Eugenia Carballedo

SDV & Partners Calidad y garantía en construcción y rehabilitación

Premio Compañía Líder en Proyectos de Construcción y Equipamiento a Inversores inmobiliarios: Espacios de trabajo inteligentes

El sector inmobiliario ha mantenido el interés de los inversores en nuestro país durante décadas, algo que no parece cambiar en el corto y medio plazo. España sigue atrayendo capital para la inversión en nuevos proyectos y muy especialmente para la rehabilitación y puesta en valor de edificios corporativos en las grandes ciudades.

Para este tipo de proyectos, existe una compañía que ha destacado entre las demás empresas del sector desde su fundación. SDV & Partners surge de la necesidad de crear una nueva forma de abordar de manera proactiva, dinámica y flexible la demanda de un mercado cada vez

más exigente en términos de calidad y plazos.

Esta compañía ha destacado desde sus inicios por desmarcarse de las tendencias de los espacios de trabajo que se desarrollaban yendo un paso por delante.

Su actividad está siendo tan relevante en el sector que la empresa SDV & Partners ha sido galardonada con el Premio Compañía Líder en Proyectos de Construcción y Equipamiento a Inversores Inmobiliarios:

Espacios de trabajo inteligentes, en la V edición de los Premios Comunidad LA RAZÓN, que se celebró el pasado 7 de marzo en la sede del periódico, y que contó con la presencia de Eugenia Carballedo, presidenta de la Asamblea de Madrid,

Francisco Marhuenda, director del periódico, y Andrés Navarro, Consejero delegado de LA RAZÓN. Eduardo Santos Simoza, CEO de SDV & Partners, acudió en representación de la compañía.

Como destacó Carballedo, «las empresas de Madrid sois la viva representación del momento extraordinario que atraviesa la ciudad». Un argumento que comparó igualmente Francisco Marhuenda cuando afirmó que «Madrid es actualmente el motor de España», y que todo ahorrador quiere venir a Madrid a invertir».

Cuatro puntos fuertes

La estrategia de SDV & Partners se basa en cuatro líneas de actuación desde las que canaliza el resto de su actividad, aportando una capa-

Un gran equipo para proyectos multidisciplinares

► SDV & Partners desarrolla y parcela el conjunto de su actividad a través de los siguientes servicios:

-Property & Asset Management, gestionando desde el diseño hasta el mantenimiento de cualquier activo que tenga en cartera, preparándolo para el futuro y mejorando su rentabilidad.

-Construcción, el servicio por excelencia de SDV & Partners, abarcando tanto construcción como rehabilitación de inmuebles.

-Arquitectura e interiorismo de proyectos llave en mano.

-Paisajismo y mantenimiento de las áreas verdes.

cidad para atender cualquier proyecto sin importar su tamaño o la ubicación geográfica. Prueba de ello es que, actualmente, SDV & Partners tiene proyectos activos en España, Portugal, Francia y Estados Unidos.

El primer punto es la rapidez de respuesta que, además, es una señal de identidad de SDV. Gracias a este punto, la compañía es capaz de encontrar solución a cualquier necesidad de sus clientes.

Otro punto fuerte es el uso de la tecnología, buscando continuamente nuevos productos que ofrecer que mejoren el servicio y la calidad de sus propuestas.

En tercer lugar, los partners, que destacan por ser los mejores en sus sectores, garantizando la mejor respuesta a las necesidades del proyecto en cada momento.

Y, por último, el equipo, dedicado a replantearse continuamente las formas de trabajo y los servicios que ofrecen a sus clientes en función de las necesidades del proyecto y el sector: Oficinas, Hotelero, Residencial de Lujo y Comercial.

Con estas premisas, el futuro de SDV & Partners se adivina brillante y, con toda seguridad, continuará su camino hacia el éxito con reconocimientos como el logrado en los V Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN.

SDV & Partners tiene proyectos activos en España, Portugal, Francia y Estados Unidos

El uso de la tecnología es un factor clave, buscando nuevos productos que mejoren el servicio y la calidad

POR
NICOLÁS
SANGRADOR

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID

Cada vez es más frecuente encontrar empresas que buscan algo más que la simple presencia en soportes publicitarios. La fidelización del cliente es un punto importante en la estrategia de las compañías. Ofrecer este servicio de la manera más personalizada posible es todo un reto y se ha convertido en un valor en alza para las empresas de fidelización.

En este sentido, Tenerity marca la diferencia. Esta compañía, cuya central se encuentra en Estados Unidos y que cuenta con más de 50 años de experiencia internacional en el desarrollo y gestión de programas de fidelización, es líder mundial en el diseño, desarrollo y gestión de estas soluciones que mejoran los KPI de negocio, tales como la retención, el NPS, el cross sell y el upsell.

En la actualidad está presente en 18 países, con más de 2.000 clientes y 1.400 empleados. En Es-

Tenerity Servicios personalizados de fidelización

Premio Compañía Líder en Desarrollo y Gestión de Soluciones de Fidelización, por su labor e historia

paña, Tenerity tiene presencia desde el año 2006.

El objetivo de todas estas acciones no es otro que el de mejorar la rentabilidad por consumidor de

sus clientes. Operan, principalmente, en los sectores de banca, seguros, telcos, utilities y retail. El desarrollo de sus soluciones de fidelización está basado en los

conceptos de estilo de vida y de protección de la identidad de las personas, mejorando su experiencia y, por ende, su conexión con la marca.

Como afirman desde la propia compañía, «Tenerity cubre el espacio competitivo que existe entre las consultoras de negocio, los proveedores de soluciones de monetización y de contenido y las compañías de comunicación y de marketing. Al abordar todas esas áreas, se logra ofrecer soluciones con una visión 360 grados».

Con estas premisas, Tenerity ha sido galardonada con el Premio Compañía Líder en Desarrollo y Gestión de Soluciones de Fidelización, dentro del marco de la V Edición de los Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN que se celebraron en la sede del periódico el pasado 7 de marzo, y a la que asistió en representación de la compañía el VP General Manager

de España y Brasil de Tenerity, Eduardo Esparza. Asimismo, el acto contó con la presencia de Eugenia Carballido, presidenta de la Asamblea de Madrid, y con Andrés Navarro y Francisco Marhuenda, consejero delegado y director de LA RAZÓN, respectivamente.

En sus palabras de agradecimiento tras recibir el premio, Esparza destacó que, gracias a la experiencia y trayectoria de Tenerity, «en el mercado español podemos encontrar un gran número de compañías que trabajan en el desarrollo o comercialización de soluciones de fidelización. Sin embargo, considero que Tenerity va un paso por delante, pues somos capaces de ofrecer soluciones basadas en innovación y tecnología, con un aporte de valor muy superior al tradicional para el usuario, lo que se traduce en mejores resultados para las compa-

POR
NICOLÁS
SANGRADOR

La compañía ofrece soluciones personalizadas que dan mejores resultados a sus clientes

ñas que trabajan con nosotros», destacó.

Las estrategias llevadas a cabo por los profesionales de Tenerity están en la vanguardia en cuanto a innovación y tecnología. Como afirma Esparza, «en los últimos cinco años hemos realizado una importante inversión en estas dos áreas, lo que nos ha permitido construir una plataforma altamente flexible, modular, escalable y segura, que logra ayudar a nuestros clientes a aumentar el Lifetime Value de sus consumidores al hacer que cada experiencia sea personal y memorable».

La obtención de este galardón, dentro de la V Edición de los Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN, es la consecuencia del gran trabajo que ha realizado el equipo de Tenerity, y que se ve recompensado en los excelentes resultados de confianza y fidelización obtenidos por las marcas que, día a día, confían en esta compañía, que se ha convertido en un valor sólido para sus clientes.

Con estas bases el futuro de Tenerity se adivina brillante, atesorando reconocimientos por su labor, tan importante para las estrategias de sus clientes.



Eduardo Esparza, VP General Manager de España y Brasil de Tenerity, posa con el premio junto a Andrés Navarro y Eugenia Carballido

El gran valor de las campañas hiperpersonalizadas

► Eduardo Esparza explica que «nuestra propuesta de valor es la hiperpersonalización, que desarrollamos en cada una de nuestras soluciones gracias a las capacidades de Inteligencia de datos y de machine learning. Nuestros programas de fidelización se perso-

nalizan al perfil de cada usuario, no solo en base a la información que tenemos, sino también a su interacción, algo que en España es poco habitual, pues hoy en día los programas de fidelización siguen siendo, en su mayoría, muy poco personalizados».

El coworking, o modelo de trabajo híbrido, es una modalidad que ha vivido un nuevo amanecer durante los últimos años, pero es una forma de trabajar que ya llevaba varias décadas instalada en nuestro país. Claro ejemplo de esta realidad y segmento de mercado es el Grupo IWG, posicionado como el mayor proveedor global de espacios de trabajo flexible, liderando desde hace más de 30 años el modelo de trabajo híbrido.

La multinacional cuenta con centros de coworking capacitados con la última tecnología, así como con todo lo necesario para satisfacer las necesidades de sus clientes, los trabajadores híbridos, desde el mobiliario, la tecnología, las salas de reunión y de formación, la atención al cliente, etc.

Philippe Jimenez, Country Manager del Grupo IWG en España y vicepresidente comercial para Europa del Sur, Belux y Reino Unido, destaca que «nuestros esfuerzos se centran en ofrecer a los usuarios la posibilidad de realizar sus tareas desde donde quieran y como quieran. Nos adaptamos a las necesidades de cada cliente, que tienen todo al alcance del móvil; desde espacios de coworking, salas de conferencias, cafeterías, espacios privados y mucho más».

POR
**NICOLÁS
SANGRADOR**

Jimenez acudió, en representación del Grupo IWG, a la V edición de los Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN. El Grupo IWG recibió en esta gala el Premio Compañía Referente de Coworking, un galardón con el que se quiere reconocer su amplia y excelente trayectoria en este campo, apostando siempre por un servicio excelente y un modelo de trabajo que ha vivido un auténtico boom en los últimos años.

Crecimiento imparable
Jimenez apuntó durante su intervención el amplio catálogo de oferta de que dispone el Grupo IWG. «De hecho», comentó, «actualmente ya no se necesitan las antiguas sedes corporativas, sino que las compañías pueden ahorrar recursos con cada empleado que forme parte del modelo híbrido». El coworking en España cada vez tiene más presencia. Prueba de ello son los aproximadamente 60 centros que el Grupo IWG tiene repartidos por todo el país, con presencia en 16 ciudades entre las que se encuentran Madrid, Barce-

Crecimiento imparable

lona, Alicante, Murcia, Logroño, etc.



Philippe Jimenez, Country Manager de IWG en España, durante su intervención

Grupo IWG El modelo híbrido como solución a corto plazo

Premio Compañía Referente de Coworking en reconocimiento a su adaptación de espacios comunes

En lo que va de este 2023, el Grupo IWG en España ya ha anunciado la apertura de doce nuevos centros, en Barcelona, Madrid, Logroño, Santander, Rivas, Alcobendas, Las Tablas y Sant Cugat.

La compañía también destaca por su presencia internacional,

prestando sus servicios a más de ocho millones de trabajadores híbridos, en los centros repartidos en 1.100 ciudades de 127 países, con alrededor de 3.500 espacios de coworking.

El crecimiento del Grupo IWG está siendo meteórico, y no es para menos, pues es la única empresa a nivel mundial especializada en este tipo de espacios de trabajo.

La tecnología, un factor clave para el Grupo IWG

►«Desde nuestros inicios supimos que la tecnología era un factor clave para el desarrollo de los espacios de trabajo híbrido. Con el paso del tiempo hemos ido mejorando y ofrecemos a los usuarios la mayor seguridad a nivel de protección de datos e información. Al mismo tiempo, los trabajadores que usan los espacios de IWG pueden acceder a una red global de más de 3.000 centros repartidos por todo el mundo, solicitar espacios hechos a medida y estar en contacto con más de ocho millones de usuarios que ya confían en los centros de coworking del grupo», destaca Philippe Jimenez.

Jimenez destaca que «el Grupo IWG es el líder mundial en soluciones y marcas de espacios de trabajo híbridos, contamos con la red más importante a nivel mundial, con más de seis millones de metros cuadrados dedicados a satisfacer las necesidades de los profesionales en todo el mundo. En este sentido, creamos valor personal, financiero y estratégico para empresas de todos los tamaños».

Un modelo rentable

El futuro se presenta, igualmente, brillante para el Grupo IWG. Así lo explicó Philippe Jimenez, pues recientemente «anunciamos nuestros resultados globales, y pode-

El modelo de trabajo híbrido cada vez está más extendido entre las empresas y los trabajadores españoles

El Grupo IWG presta servicio en 3.500 espacios de coworking repartidos en 1.100 ciudades de 127 países

mos evidenciar de primera mano cómo el trabajo híbrido es un modelo de negocio rentable y en constante crecimiento. En esta ronda de resultados obtuvimos los mayores ingresos en los 34 años de historia del Grupo IWG, con un crecimiento del 24% en los ingresos de todo el sistema hasta alcanzar los 3.100 millones de libras», unos 3.500 millones de euros.

Por estas razones, el jurado de los V Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN tuvo muy claro que debía reconocer la gran labor y trayectoria de más de tres décadas del Grupo IWG. Philippe Jimenez cerró su intervención agradeciendo el premio, indicando que este reconocimiento no era sino la materialización de un tesón y un compromiso de todo el equipo de personas que forman la compañía, gracias a los cuales se puede decir hoy que IWG es el número uno mundial en la gestión de los espacios de trabajo híbrido y coworking.

Con toda seguridad, el Grupo IWG continuará atesorando premios y reconocimientos gracias al excelente y completo servicio que prestan tanto a empresas como a trabajadores.

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID



Pedro González García posa con el galardón

pecta al día a día de gestión de los inmuebles en cartera, como respecto a las nuevas promociones inmobiliarias».

Un sector de dos caras

A pesar de que para el presidente de NEIN el sector inmobiliario es todavía muy tradicional, es a su vez uno en los que más innovación hay, por ejemplo en términos medioambientales y de sostenibilidad, o en el coliving y los espacios de coworking.

«Esos, pese a la gran innovación llevada a cabo por los agentes inmobiliarios privados, sigue como asignatura pendiente que se «dilucide un marco regulatorio sobre la vivienda, incluyendo medidas fiscales. Un marco más flexible y que verdaderamente solucione el problema de oferta en el mercado de la vivienda», asegura González. «Es una pena que por falta de sentido común y de servicio a la sociedad, sigamos sin un plan serio que aúne la colaboración público-privada para ampliar el parque de viviendas», añade.

En este punto, desde NEIN inciden en la necesidad de aumentar el porcentaje de viviendas sociales en España, ya que estamos en tan solo un 2,5% de media en comparación al 9,3% que hay en la Unión Europea. Pero para realizar esta gestión, González expone que es «imprescindible la coordinación de bancos, gestores, políticos y la honradez por parte de todos, incluidos los usuarios», para lo que pone de ejemplo a Alemania, país en el que está penado como delito el no pagar alquiler social, exceptuándose lógicamente los casos devenidos por imposibilidad (enfermedad, paro o por otras causas justificadas).

El futuro para NEIN

«Seguir adelante con nuevas promociones inmobiliarias e inversiones sin descuidar lo que tenemos en cartera. Conseguir y mantener una ocupación del 100% en todos nuestros inmuebles es y seguirá siendo nuestro principal objetivo», señala González.

Pero este no es su único objetivo, ya que NEIN tiene entre manos el desarrollo de un polígono industrial en Alcalá de Henares con una superficie de 60.000m². «Es un proyecto ambicioso y con el que estamos midiendo muy bien los tiempos», asegura.

NEIN Treinta años de experiencia inmobiliaria

Premio a la Trayectoria Conmemorativa en el Sector Inmobiliario

En 1991 se fundó en Madrid Negocios e Inversiones Inmobiliarias, conocido por sus siglas N.E.I.N..

Esta empresa se dedica a la promoción y compra de inmuebles para su alquiler y venta, así como a la intermediación, asesoramiento y servicios inmobiliarios. En su catálogo, disponen de amplias naves, oficinas, locales comerciales y viviendas en alquiler con buena ubicación en todo el territorio de la Comunidad de Madrid. Pedro González García, presidente y fundador de esta compañía, sabe que su objetivo no es otro que «dar un buen servicio, transparente y eficaz, para aquellos que buscan comprar o alquilar naves industriales, locales comerciales, oficinas y viviendas».

Su excelente trayectoria de más de tres décadas se vio recompensada el pasado martes 7 de marzo por LA RAZÓN con el Premio a la Trayectoria Conmemorativa en el Sector Inmobiliario, galardón que en NEIN consideran un aliciente para todo su equipo. «Es un orgullo ver cómo el trabajo duro del día a día se ve recompensado. Indudablemente nos hace coger fuerza para seguir adelante», dijo González, a la vez que agradecía al periódico por realizar una gran ceremo-

nia en la que pudieron «conocer el excelente y diverso tejido empresarial madrileño, que supone a su vez otro gran motivo de orgullo y satisfacción que deja su impronta en el avance de la sociedad madrileña».

Pero claro, para recibir dicho galardón, necesitan diferenciarse de sus más directos competidores, y para ellos, no dudan en que esto reside en la atención inmediata a sus inquilinos. «Somos un equipo pequeño multidisciplinar que goza de una gran flexibilidad y

transversalidad. Esto hace que seamos unos rápidos ejecutores y que, unido a una estructura interna bastante horizontal y con pocas trabas y procesos administrativos internos, podamos dar un servicio eficiente, rápido y adaptado», resalta González. Y es que en su empresa realizan casi todo internamente gracias a «contar con un equipo multidisciplinar que ayuda a que esto sea posible. Aspectos administrativos, fiscales, financieros o jurídicos los resolvemos internamente tanto por lo que res-

Autorretrato de Pedro González García

► **Licenciado en Derecho y diplomado en Ciencias Económicas y Empresariales, lleva más de 54 años dedicado al negocio inmobiliario en sus ramas de construcción, promoción y patrimonialista e, incluso, servicios inmobiliarios. Ha ocupado cargos importantes en diversas sociedades financieras y se ha formado en negocios inmobiliarios, comenzando con la administración de fincas. De hecho todavía hoy pertenece al Colegio de Administradores de Fincas de Madrid, institución que le otorgó la medalla de oro y brillantes con mención honorífica a su trayectoria profesional. Igualmente, como profesional destacado en el mundo inmobiliario, es miembro de la Federación Internacional de Profesionales Inmobiliarias (FIABCI) con diversas condecoraciones.**

Centro Europeo de Formación Ferroviaria Excelencia en enseñanza

Premio a la Compañía Líder en Formación para el Sector Ferroviario, por su trayectoria y trabajo en la preparación de opositores y futuros profesionales

El tren es uno de los medios de transporte mejor valorados por los usuarios. La comodidad de poder llegar al centro de las ciudades, el confort de los asientos e instalaciones, la puntualidad o la alta velocidad son variables que hacen al ferroviario uno de los mejores medios de transporte en la actualidad.

Sin embargo, cuando viajamos en tren pocas veces somos conscientes de la gran cantidad de profesionales que son necesarios para que todo funcione a la perfección. La gran mayoría de ellos requieren además de una preparación y titulación específicas, y no son pocos los centros que se dedican a preparar a estos trabajadores para desempeñar las labores más diversas relacionadas con el mundo del ferrocarril.

En este punto, el Centro Europeo de Formación Ferroviaria (CEFF) es un destacado referente a nivel internacional.

**POR
NICOLÁS
SANGRADOR**

Es un centro homologado por el Ministerio de Fomento para impartir toda la formación que requiere el personal que opera en la red ferroviaria a nivel nacional: conducción, circulación, infraestructura, operaciones del tren, etc.

Es decir, aquellos trabajadores que requieran un título o habilitación para trabajar en la vía, lo tienen que hacer por medio de una preparación y pruebas específicas. Desde hace quince años, CEFF ofrece estos servicios a las empresas y trabajadores que quieren operar en las áreas anteriormente mencionadas.

Juan Manuel Rivas, director general del CEFF, apunta, además, que «también impartimos cursos de formación para preparar las oposiciones de oferta de empleo público que lanzan Adif y Renfe al público en general». Por esta trayectoria, desde su fundación



Juan Manuel Rivas, director general del Centro Europeo de Formación Ferroviaria, durante su intervención

Innovación y tecnología

►«Tenemos un departamento de Transformación Digital cuya labor es promocionar e impulsar el uso de las TIC dentro de la empresa, y facilitar así la digitalización. Del mismo modo, desarrollamos acciones de innovación docente destinadas a nuestros profesores para mejorar las acciones formativas. Entre ellas

destacan sobre el resto los distintos simuladores ferroviarios con los que contamos en todas nuestras sedes y la plataforma de formación online, donde se pueden impartir cursos tecnológicos de alto nivel», destaca Juan Manuel Rivas, director general del Centro Europeo de Formación Ferroviaria.

en el año 2008, por su excelencia en la preparación de los trabajadores tanto a titulaciones y permisos como a oposiciones para el sector ferroviario, CEFF recibió el pasado 7 de marzo, en el marco de los V Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN, el Premio Compañía Líder en Formación para el Sector Ferroviario.

Juan Manuel Rivas estuvo presente, en representación de todo el personal y equipo de CEFF, en la gala celebrada en la sede de este periódico, y que contó con la pre-

sencia de Eugenia Carballo, presidenta de la Asamblea de Madrid, Francisco Marhuenda y Andrés Navarro, director y consejero delegado de LA RAZÓN, respectivamente.

Resultados excelentes

Durante su intervención, Rivas destacó los excelentes números que avalan la trayectoria del CEFF. «Desde nuestra fundación», destacó el director general del centro, «hemos formado a más de mil maquinistas y más de 4.000 trabajadores especialistas en el sector», logrando un porcentaje muy alto de aprobados tanto en las pruebas como en las oposiciones. Esto ha sido posible gracias a la metodología propia de CEFF.

El Centro Europeo de Formación Ferroviaria fue la primera escuela de formación ferroviaria privada que desarrolló e implementó simuladores de conducción y del sistema de seguridad ERTMS en sus cursos de formación. Además, tiene simuladores en todas sus sedes, repartidas por toda la geografía, en capitales como: Madrid y Sevilla (con dos centros), Valencia, Zaragoza, Bilbao, Oviedo, Orense y Mérida.

Por otro lado, CEFF, a través de un plan de formación interno, prepara a nuevos profesores ferroviarios que incluye posteriormente

CEFF lo iniciaron en 2008 cuatro personas, y hoy cuentan con treinta trabajadores en plantilla

A través de un plan de formación interno, prepara a nuevos profesores que incorpora de forma fija

en su plantilla, paliando así la falta de formadores externos.

Por estas razones, el jurado de los V Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN no tuvo dudas en reconocer con uno de los galardones la labor y la buena trayectoria del CEFF, que comenzó en 2008 con el impulso de cuatro personas y que cuenta ahora con treinta trabajadores fijos en plantilla, de los cuales 23 están a jornada completa y siete a jornada parcial y en teletrabajo. Y con clara intención de seguir creciendo.

ESPECIAL > V PREMIOS COMUNIDAD DE MADRID



Carlos Farrás, socio fundador y director general de DPM Finanzas, junto a Andrés Navarro y Eugenia Carballado

alternativas y servicios del mercado, evitando así cualquier conflicto de interés». De esta manera, se consigue realizar propuestas más eficientes y personalizadas para el inversor. «Aunque cada inversor es único y le prestamos un asesoramiento a medida», continuó Farrás, «hay ciertos aspectos o servicios que cubrimos en función de la tipología de cliente, ya sean particulares, grupos familiares, empresas, instituciones sin ánimo de lucro o deportistas de élite».

DPM Finanzas es una firma de inversión regulada por la CNMV, siendo algunos de sus aspectos diferenciadores el que presta exclusivamente asesoramiento independiente, no cuenta con producto propio, no presta otros servicios de inversión y no pertenece a un grupo financiero mayor. Todo ello para garantizar a su cliente una ausencia total de conflictos de interés.

Además, DPM Finanzas cuenta con un equipo profesional con dilatada experiencia. Esto hace que DPM Finanzas pueda trabajar con total libertad y capacidad para seleccionar y recomendar los mejores

POR
NICOLÁS
SANGRADOR

productos y servicios y en las mejores condiciones. Farrás destaca al respecto que «nuestra independencia nos permite analizar y comparar todas las opciones disponibles en el mercado, para recomendar la mejor opción por calidad, coste y fiscalidad».

El asesoramiento independiente en España se encuentra todavía en una fase incipiente, si bien cada vez hay más grupos familiares, empresas e instituciones que demandan este tipo de servicio, lo cual ha permitido a DPM Finanzas experimentar fuertes crecimientos en patrimonio y clientes desde su lanzamiento en 2013.

Frente a un sector financiero que en los últimos años está fomentando y dirigiendo sus esfuerzos a la automatización y la eficiencia, para que los inversores se autogestionen o sean gestionados por la entidad, DPM Finanzas defiende la personalización y adecuación de sus servicios a las necesidades de cada cliente. «Esto nos obliga a contar con el talento de asesores muy experimentados, con un número reducido de clientes por asesor y una oferta de productos y soluciones mucho más amplia, así como sofisticado», concluyó Carlos Farrás, socio fundador y director general de DPM Finanzas.

Una gran inversión en innovación y tecnología

► Carlos Farrás destacó en la gala de entrega de premios que «siempre incorporamos la última tecnología en nuestro asesoramiento para convertir lo complejo en algo sencillo». Con esta mentalidad, DPM Finanzas aplica la tecnología en todo el proceso de asesoramiento, que va desde la firma digital a la digitalización de tareas, incorporando el software líder para la prestación de su servicio independiente. «Este permite el acceso a sus clientes a la información de forma transparente y sencilla del patrimonio y facilitando la conexión tecnológica de nuestro servicio con las diferentes entidades financieras», aseguran. También se apoyan en una plataforma líder para la selección y análisis de productos/servicios a la hora de preparar sus propuestas.

DPM Finanzas Invertir sin conflictos de interés

Premio a la Compañía Líder en Asesoramiento Financiero Independiente, por ser pioneros y un referente en el sector

El asesoramiento financiero se ha convertido en un servicio esencial para todos los inversores que quieren, acompañados de un profesional, incrementar su patrimonio, y rentabilizarlo y protegerlo contra la inflación.

Sin embargo, hay una modalidad que no está arraigada todavía en nuestro país, pero que garantiza una relación de confianza fundamental para los inversores. Se trata del asesoramiento financiero independiente, y en este campo se ha especializado la empresa DPM Finanzas, siendo prácticamente la pionera (desde hace más de diez años) en ofrecer estos servicios en nuestro país. Como explica Carlos Farrás, socio fundador y director general de DPM Finanzas, «este modelo sigue siendo un gran des-

conocido entre los españoles y los madrileños en particular, si bien ya es obligatorio en algunos países e incluso la UE está debatiendo su imposición para toda Europa».

Carlos Farrás asistió el pasado 7 de marzo en representación de DPM Finanzas a la V edición de los Premios Comunidad de Madrid LA RAZÓN, que destacó y reconoció la labor de 25 empresas afincadas en la región. El acto fue presidido por Eugenia Carballado, presidenta de la Asamblea de Madrid, que estuvo acompañada de

La firma presta exclusivamente un asesoramiento financiero independiente

Francisco Marhuenda, director del periódico, y Andrés Navarro, Consejero delegado de LA RAZÓN. Como destacó el director de este periódico en su intervención, «Madrid se ha convertido en el motor de España, y atrae a muchos inversores».

En ese sentido, Carballado intervino diciendo que los empresarios «sois la viva representación del momento extraordinario que atraviesa la ciudad». En concreto, DPM Finanzas recibió el Premio a la Compañía Líder en Asesoramiento Financiero Independiente.

Lo importante en el asesoramiento financiero independiente, argumentó Farrás, «es que el asesor se ve remunerado exclusivamente por parte del cliente y no mediante retrocesiones de los productos que recomienda, pudiendo seleccionar libremente las mejores