



VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Las tecnológicas aportarán el 40% del PIB de Madrid en cuatro años

LA RAZÓN entrega los **VII Premios Tecnología e Innovación** en un acto presidido por Miguel López-Valverde, consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid

na representación de más de veinte empresas con sede en nuestro país se dio cita en la sede de este periódico en Madrid para celebrar la gala de entrega de los VII Premios Tecnología e Innovación LA RAZÓN, un acto presidido por Miguel López-Valverde, consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid, que estuvo acompañado de Andrés Navarro, consejero delegado de LA RA-ZÓN y Francisco Marhuenda, director del diario.

La gala dio inicio tras el paso de premiados e invitados por el photocall. Marina Castaño, veterana periodista y escritora, fue la encargada de presentarla y, tras una breve bienvenida, cedió la palabra a Francisco Marhuenda, que destacó en su intervención la «importancia de la tecnología, presente en la historia de la humanidad desde la antigüedad». Actualmente, continuó, la tecnología facilita mucho la vida de las personas, pero «no podemos olvidar que debe estar a su servicio, sin dejar nunca de lado este propósito».

Marhuenda concluyó su presentación aludiendo a las grandes oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías, «necesitando por tanto una buena regulación, inteligente y adecuada» al marco en el que se desarrolla toda la actividad de su entorno.

Tras estas palabras de bienvenida, Marina Castaño tomó la palabra para dar comienzo a la entrega de galardones, patrocinada por



Miguel López-Valverde, durante su intervención



El director Francisco Marhuenda

Murprotec, que contó con la representación de su director, Sebastián Torres, y su CMO en España y Portugal, Alain de Fuentes de Medem.

La presentadora inició los reconocimientos con Northgate, que recibió el Premio a la Digitalización Orientada al Cliente y Exce-

NICOLÁS

SANGRADOR

lencia en el Servicio, que recogió su consejero delegado, Jorge Alarcón Alejandre. Adiss Informática, junto a su CEO Víctor Pérez, recibió el Premio a la Innovación por la Trans-

formación Digital de las Pymes y los Despachos Profesionales, para después dar paso a YourShortlist, representada por Pilar Alcalá Lapido, directora de marketing del Sur de Europa de la compañía, que se alzó con el Premio a la Mejor Consultora Tecnológica.

Nickel recibió el Premio al Neobanco con Mayor Impacto Social, que recogió la CEO de Nickel España, Mónica Correia. Después fue el turno de reconocer a The Learning Spaces, que se alzó con el Premio a la Innovación en Diseño de Espacios para Centros Educativos. Subieron a por el galardón los CEOs y fundadores de la empresa, Josu Iriarte y Roberto Rol-

dán. Aurratech Europa, junto a su CEO Caio Vinicius Agmont, recibió el Premio Compañía Líder por su Innovación Tecnológica en Desinfección de Superficies.

A continuación, la presentadora dio paso a Captia Ingeniería, cuyo director ejecutivo, Carlos Sobrino, recogió el Premio a la Excelencia por su Firme Compromiso con la Inteligencia Artificial.

Grupsa recibió el Premio Empresa Líder en I+D en Sistemas de Puertas Automáticas. Recogió el galardón Juan Carlos García Septiem, CEO. Cool Chain Logistics se alzó con el Premio a la Innovación y Sostenibilidad en Logística Sanitaria y Farmacéutica, galardón que recogió Víctor Camacho Dinaret, CEO.



Vorwerk, compañía fundada en 1883, recibió el Premio a la Innovación Tecnológica para el Hogar. Recogió el premio Alberto Arranz, director de marketing. Estos 140 años de historia contrastaron con los dos años de la fundación de Rentastic, que junto a su CEO Borja Gallego Simó recibió el Premio a la Empresa Innovadora en el Ámbito de las Fintech. Innovotics sellevó el de Líderes en Soluciones Globales de Domótica e Inmótica, premio que recogió Carmen Pérez



VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



Roure, gerente de la compañía.

Llegados al ecuador de la gala, el CEO de 3A Biotech, Sergio López, recogió el Premio Compañía Biotecnológica Líder en la Fabricación de Conservantes y Antioxidantes, para dar paso después a Íñigo Torroba, CEO de Civislend, empresa que recibió el Premio Plataforma Crowdlending Inmobiliario 2023. A continuación, Elena Ansótegui, CEO de Wypo, recogió el Premio Digitalización Hipotecaria.

Valum recibió el Premio Digitalización en el Sector Real Estate, que recogió Jesús Rodríguez Estrada, CEO de Valum. Rosa Ortuño, CEOyfundadora de OptimumTIC, recogió el de Soluciones Innovadoras en Seguridad de la Información, para dar paso a rockin., cuyo cofundadory CEO, Rafa Muñoz Navarro, recibió el Premio Consultora de Marketing Digital 2023.

Ecamed se alzó con el correspondiente a la Innovación como

Consultora Líder en Agricultura Ecológica, un galardón que recogió su gerente, José Luis Puche Aroca.

Década Studio, junto a su CEO y cofundadora Alba Castellet, se llevó el Premio a la Agencia Líder Especialista en Marketplaces. Mari

Marhuenda destacó el papel de «la tecnología, que ha formado parte de la humanidad desde la antigüedad»

Muchos de los premiados son startups o pymes, lo que aporta un valor añadido a su esfuerzo y dedicación Carmen Álvarez, managing director de Keyfibre, recogió el Premio Proveedor Líder en Soluciones FTTX y, para cerrar la gala de entrega de premios, subieron al escenario Francisco Utrera y Forest Bakker, cofundadoresy CEO y CPO, respectivamente, de Storimake, para recoger el Premio a la Startup del Año, último de la gala.

Antes de terminar, el consejero de Digitalización de la Comunidad de Madrid, Miguel López-Valverde, se dirigió a los presentes felicitándoles, pues «la innovación al principio es algo pequeño, pero ver todos estos proyectos que han salido adelante y que están ayudando, con su éxito, a cambiar y mejorar las vidas de las personas es todo un orgullo».

López-Valverde acogió a las empresas distinguidas en la gala como parte del gran proyecto encabezado por su Consejería, la única específica para el sector en toda España. «Gracias al trabajo de las empresas tecnológicas, unido a la gestión del gobierno autonómico, queremos que, dentro de cuatro años, el aporte de este sector al PIB regional llegue al 40%», comentó López-Valverde. Viendo el ímpetu y la determinación de los premiados de esta VII edición de los Premios Tecnología e Innovación LA RAZÓN, el consejero alegó que, sin duda, «vamos por buen camino».

Con estas palabras de agradecimiento y ánimo se dio por terminadala gala de entrega de premios, no sin antes recibir a todos los premiados de nuevo en el escenario para la tradicional foto de familia, acompañados de Miguel López-Valverde, Andrés Navarro y Francisco Marhuenda, tras la cual galardonados e invitados disfrutaron de un distendido cóctel donde compartieron impresiones sobre la realidad del sector.

Foto de familia de los premiados, tras la gala

Los premiados

▶ Northgate, Premio a la Digitalización Orientada al Cliente y Excelencia en el Servicio

▶adiss, Premio a la Innovación por la Transformación Digital de las PYMES y los Despachos Profesionales

▶ YourShortlist, Premio a la Mejor Consultora Tecnológica

Nickel, Premio al Neobanco con Mayor Impacto Social

The Learning Spaces,

Premio a la Innovación en el Diseño de Espacios para Centros Educativos

▶ AurraTech Europa, Premio Compañía Líder en Tecnología en Desinfección de Superficies

▶ CAPTIA Ingeniería, Premio a la Excelencia por su Firme Compromiso con la IA

▶Grupsa, Premio Empresa Líder en I+D en Sistemas de Puertas Automáticas

▶Cool Chain Logistics,

Premio a la Innovación y Sostenibilidad en Logística Sanitaria y Farmacéutica

▶Vorwerk, Premio a la Innovación Tecnológica para el Hogar

▶ Rentastic, Premio a la Empresa Innovadora en el Ámbito de las Fintech

▶Innovotics, Premio Líderes en Soluciones Globales de Domótica e Inmótica

▶3A Biotech, Premio Compañía Biotecnológica Líder en la Fabricación de conservantes y antioxidantes

▶ Civislend, Premio Plataforma de Crowdlending Inmobiliario 2023

▶ **Wypo,** Premio Digitalización Hipotecaria

▶Valum, Premio Digitalización en el Sector Real Estate

➤ OptimumTic, Premio Soluciones Innovadoras en

Seguridad de la Información **Prockin.,** Premio Consultora de Marketing Digital 2023

▶ECAMED, Premio a la Innovación como Consultora Líder en Agricultura Ecológica

▶**Década,** Premio a la Agencia Líder Especialista en Marketplaces

▶ **Keyfibre**, Premio Proveedor Líder en Soluciones FTTX

▶Storimake, Premio a la Startup del Año

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Sergio Sainz, Bruno Balparda, Josu Iriarte, Ana del Mar Ávila y Roberto Roldán



Rosa Ortuño



Miguel López-Valverde y Andrés Navarro



Alicia González, Álvaro Villa y Elena Ansótegui



Eduardo González de la Rocha, Jorge Alarcón y Aurora Asensio



Víctor Camacho y Begoña Faura



Guillermo Beltrán, Victoria Meseguer, Jesús Rodríguez, Laura Barroso e Ismael Ruiz



Mari Paz González, José Luis Puche y Rocío Rubio

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN **< ESPECIAL**



Javier Lorite, Cristina Cabezas, Juan Carlos García y Luis Miguel Pérez



Pedro Ruano, Íñigo Torroba, Juan Silva y Agustín Vara de Rey



Javier Velázquez, Caio Agmont, Valentín Otero y Andrés Guaita



Fátima León y Pilar Alcalá



José María Jiménez y Víctor Pérez



Isabel Lajarín y Sergio López



Carmen Picazo y Alberto Arranz



Fabrice Monin y Mari Carmen Álvarez

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



César Jiménez, Manuel Gallego, Carlos Sobrino y Francisco Javier Page



David López, Laura Garrudo, Alba Castellet, Alexis Castañeda y Ainhoa Zugasti



Sebastián Torres y Alain de Fuentes



Jaime Mengual, Forest Bakker, Francisco Utrera, Gonzalo de Diego e Ignacio Nieto



Borja Gallego y María Rus



Juan Ramírez, Rafa Muñoz y José Pacheco



Iván Sancho, Carmen Pérez y Ricardo Riestra



Mónica Correia, Nerea Toña y Vicente Peña

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



Jorge Alarcón Alejandre posa con el galardón junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Northgate, excelencia digital en el Renting Flexible

Premio a la Digitalización Orientada al Cliente y Excelencia en el Servicio, para esta empresa con más de 63.000 vehículos de flota y 28 delegaciones

orthgate Renting
Flexible es la filial
española del grupo
británico Redde
Northgate, el mayor proveedor de soluciones integrales de movilidad profesional de
Europa. En nuestro país, llevan
más de 40 años ofreciendo
la modalidad de Renting
Flexible de vehículos, tradicionalmente a empresas

Flexible de vehículos, tradicionalmente a empresas y, desde hace unos años, también a particulares. Es un tipo de renting diferente al tradicional, porque no hay per-

al tradicional, porque no hay permanencia y el vehículo se puede devolver si no se necesita o cambiar por otro tipo que se ajuste más a la necesidad de cada momento.

A.M.C.

Son especialistas en vehículos industriales. Cuentan con una flota de 63.000 vehículos propios, 28 delegaciones por toda España, incluidas las islas, y un equipo de más de 1.300 profesionales directos cuyo objetivo es ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

Para ellos, recibir el Premio a la Digitalización Orientada al Cliente y Excelencia en el Servicio es «un reconocimiento al trabajo y la

> dedicación de todos los que formamos parte de la compañía y que hemos afrontado el reto que supone la digitalización de procesos, tanto internos como hacia el cliente», destacan-

do su «compromiso por mejorar la experiencia de nuestros clientes, empresas y particulares, lo cual pasa por una estrategia de digitalización de la compañía», ha declarado Eduardo González de la Rocha, director Comercial y de Marketing de Northgate España.

Además, quieren resaltar los

cambios que están realizando actualmente en la empresa, los cuales les han acercado a este premio. «Hemos reestructurado nuestros activos digitales, reforzando una comunicación multicanaly teniendo siempre en el centro la óptima experiencia del cliente. Además, gracias a las distintas iniciativas que estamos poniendo en marcha, podemos desarrollar una mayor personalización de la atención y el servicio que ofrecemos a nuestros clientes», apunta el director Comercial y Marketing.

Pero para obtener un premio

Entrega inmediata como lema

A pesar del difícil momento que vive el mercado del automóvil, con entregas que se llegan a demorar meses y años, en Northgate intentan que el cliente pueda disfrutar cuanto antes de su vehículo. Todo ello, «dicen», gracias a su modelo de negocio, en el que ofrecen una amplia disponibilidad de vehículos de todas las gamas en sus delegaciones, permitiendo ofrecer una alternativa de vehículo de preentrega en caso de demora por parte del fabricante, asegurando así que nadie que dependa de su vehículo como herramienta de trabajo se quede sin él.

así, necesitan ser distintos al resto. Para ellos, la clave de su diferenciación con su competencia directa es su modelo de negocio, dado que disponen de una infraestructura que es única en el mercado, y que les permite ofrecer un servicio muy operativo. «Tenemos una amplia flota de vehículos, 28 delegaciones y más de 40 talleres propios con los que garantizar una entrega inmediata de los vehículos que necesitan nuestros clientes, siempre revisados y en perfecto estado. Gracias a ello podemos ofrecer nuestro Renting Flexible, un servicio sin compromiso de permanencia, algo que cada vez demanda más todo tipo de cliente que busca no atarse o comprometerse a plazos», destaca González de la Rocha.

Además, les gusta poner en valor la escucha de las necesidades de los clientes, lo que les permite evolucionar el servicio ofrecido para poder ser un proveedor integral de movilidad. Este no solo incorpora el Renting Flexible, sino que además oferta la posibilidad de talleres a terceros, venta de vehículos de ocasión, o soluciones relacionadas con la movilidad eléctrica y con telemetría para la gestión de flotas.

Una evolución continua

Vivimos un cambio de paradigma sin precedentes en el que el mundo digital cada vez está más ligado a nuestras vidas. En Northgate, su estrategia de digitalización contempla desarrollos a dos niveles: la homogeneización del ecosistema digital de la compañía, que permite trasladar todos los servicios que ofrece como proveedor de movilidad integral, y la implementación de desarrollos tecnológicos a nivel interno para la gestión digital de clientes. Para ello, han abordado importantes desarrollos y provectos, como una nueva web que agiliza la contratación digital para particulares; un nuevo CRM, así como una futura nueva área de cliente única y APP. También, han puesto en el mercado una potente herramienta de telemetría con funcionalidades que buscan optimizar la gestión de flotas y promover una conducción más eficaz, sostenible y segura, bajo el nombre de Northgate Data, con la que esperan tener el 100 % de su flota conectada.

Pero para Northgate, su sector se enfrenta a tres grandes retos: «la digitalización, la movilidad sostenible en busca de soluciones cada vez más eficientes y, como consecuencia de esta, la transición al vehículo eléctrico», sentencia.

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Víctor Pérez recibió el premio de manos de Miguel López-Valverde y Francisco Marhuenda

Adiss Informática El mejor socio para la transición digital

Premio a la Innovación por la Transformación Digital de las PYMES y los Despachos Profesionales

a digitalización de las empresas es una realidad, en parte gracias a las necesidades que se crearon a raíz de la pandemia. Si antes de este convulso evento las grandes empresas ya habían dado el salto a la digitalización, esta transición se volvió algo primordial también para las medianas y pequeñas empresas, que vieron cómo, en muy poco espacio de tiempo, tuvieron que adaptarse a una situación sin precedentes y sin un minuto que perder.

Sin embargo, para los proveedores de estos servicios de digitalización es más correcto hablar de «transición» y no de «transformación». Como apunta Víctor Pérez, CEO de adiss Informática, «no puedo recordar ninguna época en la que no hubiera nuevos ciclos o introducción de nuevas tecnologías. Las primeras redes, Internet, las redes sociales, el marketing online, la movilidad, la nube, etc. Convivimos con los cambios y por eso no consideramos que esta fase sea muy diferente a las demás. Es cierto que todo se aceleró tras la pandemia y que la necesidad de tecnificación de las Administraciones Públicas afectará comple-

«Conocer tan de cerca el mundo PYME nos ha permitido ofrecer la mejor relación calidadprecio del mercado» tamente a los ciudadanos y, cómo no a empresas y autónomos», exnlica

Estar cerca de las pymes es uno de los factores que avalan el éxito de adiss Informática. Como explica Víctor Pérez, «conocer tan de cerca el mundo PYME nos ha permitido ofrecer la mejor relación calidad-precio del mercado, lo que nos ha permitido convertirnos en la empresa de software que más ha crecido en el sector de los despachos profesionales en el último año. Pensamos que la razón es que hemos sabido adaptarnos muy bien a los cambios y, por ello, hemos logrado una buena velocidad en los desarrollos que realiza-

Los despachos profesionales también son uno de los sectores

Pymes y despachos profesionales

Adiss Informática conoce de primera mano el mundo de las pequeñas y medianas empresas del sector de los despachos profesionales. Por eso, conscientes de la importancia que tienen estas empresas en el día a día de tantas personas y empresas, se ha especializado en atender las exigencias y necesidades de este sector.

Gracias a esta experiencia y después de trabajar durante muchos años con los principales fabricantes de software en España, adiss Informática decidió desarrollar el producto DataLoop, que básicamente lo que hace es modernizar las soluciones tecnológicas de terceros.

que más cambios han experimentado en cuanto a digitalización, convirtiéndose en agentes imprescindibles en las relaciones entre el ciudadano y las administraciones públicas. Pérez explica cómo este tipo de empresas encajan a la perfección con la metodología de trabajo de adiss Informática: «nuestros puntos de trabajo en cuanto a innovación y tecnología pasan por la conectividad, investigando y mejorando la integración entre distintos fabricantes como principio básico. También tiene una gran importancia la explotación de la información y los datos, automatizar las tareas y los procesos que no aportan valor añadido para reducir costes y mejorar la rentabilidad y la calidad en el trabajo y, por último, el desarrollo de soluciones cloud y móvil para conseguir la colaboración de los todos los actores».

Empresa 100% española

Los creadores de adiss Informáticatienen claro cuál es el secreto de su éxito. Pérez comenta cómo, desde el principio, han buscado la eficacia y el buen servicio al cliente antes que la expansión. Desde hace más de veinte años, explica, «reinvertimos casi la totalidad de nuestros beneficios en las personas de nuestra organización y en I+D+i. Esto nos permite ver cambios increíbles de año en año. Con este modelo híbrido y siempre buscando el mejor servicio y atención directa al cliente, nos hemos atrevido a desarrollar una suite completa de gestión empresarial: facturación, contabilidad, finanzas, logística y recursos humanos».

Todo esto es posible gracias al gran equipo humano que hace que hoy adiss Informática sea la empresa de software que más ha crecido en el sector de los despachos profesionales en el último año. «Nuestro equipo aúna experiencia y juventud por igual. El proyecto está más vivo que nunca y los próximos tres años pensamos que van a ser apasionantes, debido a los nuevos cambios normativos: factura electrónica, registro horario telemático, etc. Está claro que esto solo se podrá conseguir con el mejor equipo y en eso tenemos que poner foco ahora», destaca Pérez.

Por último, el CEO de adiss Informática afronta el futuro con optimismo: «queremos seguir creciendo y siendo referente en nuestro sector. Esperamos estar a la altura de este premio escuchando y atendiendo a nuestros clientes», concluye.

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL

YourShortlist Imparcialidad y prioridad por sus clientes

Premio a la Mejor Consultora Tecnológica a esta empresa nacida en Escocia



Pilar Alcalá Lapido, directora de Marketing del Sur de Europa de la empresa, posa con el premio

ourShortlist es una compañía líder y experta en asesoramiento tecnológico para compañías que están buscando soluciones con las que crecer, ahorrar dinero y tomar mejores decisiones.

YourShortlist nace en Escocia hace casi una década, fruto de las necesidades tecnológicas de las empresas. Su proyecto se encarga de ayudar a los compradores de tecnología a ahorrar tiempo y dinero en adquisiciones, poniéndolos en contacto con los proveedores adecuados. Una labor que les hace ser líderes en su sector y por la que han sido galardonados en la última entrega de los Premios Tecnología e Innovación celebrada por LA RAZÓN el 18 de octubre en la sede del periódico.

Pilar Alcalá Lapido, directora de

Marketing del Sur de Europa de YourShortlist, acudió a la ceremonia para recoger el galardón y agradecer el tan esperado reconocimiento a diez años de dedicación. «Conseguir el premio como la mejor consultora tecnológica es un reconocimiento al trabajo de nuestro equipo que le da más fuerza y motivación para seguir por este camino. Además, es un logro que nos llena de orgullo y refleja nuestro compromiso con la calidad, la excelencia y la satisfacción del cliente. Continuaremos esforzándonos por ofrecer este servicio y mantener la confianza que han depositado nuestros clientes», confesó Alcalá.

Un proyecto que se lleva a cabo bajo la premisa de la imparcialidad y el cuidado de sus clientes, como dos de sus pilares fundamentales, «La imparcialidad es una de las piedras angulares de nuestro sistema de prestación de servicios. Damos prioridad a los intereses de nuestros clientes por encima de todo, asegurándonos de que reciben asesoramiento y apoyo realmente adaptados a sus necesidades y objetivos», destaca Pilar Alcalá.

Un viaje a nuevos mercados

«Gracias a nuestra presencia mundial y a nuestro compromiso con la prestación de servicios de asesoramiento tecnológico de alta calidad, pretendemos influir positivamente en las empresas, facilitando su crecimiento y éxito mediante decisiones tecnológicas fundamentadas», confirma Pilar Alcalá.

Por todo esto, YourShortlist ha ampliado recientemente sus operaciones a Irlanda y Portugal, y se

Revolución de la tecnología empresarial

▶YourShortlist se mantiene a la vanguardia en su proceso de ayudar a sus clientes. Pilar Alcalá confirma su propósito de revolucionar la manera en la que las compañías adquieren tecnología empresarial: «Nuestro objetivo es agilizar el proceso de toma de decisiones. para que las empresas puedan seleccionar con confianza las soluciones que meior se adapten a sus objetivos y presupuesto».

encuentran en un proceso de expansión hacia nuevos mercados como Francia, Benelux, Escandinavia y Estados Unidos. «Cada mercado cuenta con sus propios objetivos y retos, y YourShortlist se adapta a cada uno de sus clientes para conseguir cubrir sus necesidades de tecnología».

«Nuestra estrategia de expansión pasa por establecer sólidas alianzas con proveedores tecnológicos locales y mantenernos en sintonía con la evolución del panorama tecnológico de cada mercado. De este modo, podemos ofrecer acceso a una amplia gama de soluciones y servicios de vanguardia, ayudándoles en última instancia a alcanzar sus objetivos tecnológicos de forma eficazyrentable», aseguran desde la consultora. Así, el viaje de YourShortlist viene ligado al crecimiento desde sus inicios, donde establecieron como uno de sus principales retos la penetración de su proyecto en nuevos mercados. Un camino repleto de complejidades y oportunidades que YourShortist ha aceptado y superado con éxito.

«Nuestro compromiso por expandirnos a nuevos mercados refleja nuestra dedicación por estar a la vanguardia»

«La clave es cuidar a nuestros clientes y partners, facilitándoles las decisiones y ahorrándoles dinero»

En palabras de Alcalá: «Cada nuevo mercado tiene sus propias características culturales, económicas y legales. Estas variaciones exigen un planteamiento meditado yadaptado para garantizar que nuestros servicios satisfagan las necesidades y expectativas particulares de las empresas y los clientes de cada región».

Así, YourShortlist cuenta con oficinas físicas en lugares estratégicos como Glasgow (Escocia), Torremolinos (Málaga), Tenerife, Fráncfort (Alemania) y Estambul, que actúan como centros neurálgicos de sus operaciones, permitiéndoles ofrecer asistencia localizada y establecer relaciones con clientes y socios de las distintas zonas. Y, de esta manera, quiere seguir creciendo y cosechando triunfos en la misma dirección.

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Mónica Correia, CEO de Nickel España, recogió el galardón durante la ceremonia

Nickel, la alternativa a la banca tradicional

Premio Neobanco con Mayor Impacto Social por acercar los servicios financieros a toda la sociedad

etrás de Nickel, conocida como la cuenta que se abre en estancos y loterías, hay una revolucionaria propuesta financiera que acaba de ser galardonada con el Premio al Neobanco con Mayor Impacto Social por LA RAZÓN, por poner a disposición de la población la tecnología a favor de la inclusión financiera y social. Con más de 100.000 cuentas abiertas en nuestro país desde su lanzamiento en 2021, se ha convertido en la alternativa a la banca tradicional que acerca los servicios financieros a todas las personas. Y es que uno de los aspectos que distingue a Nickel es su voluntad de crear un impacto positivo en la sociedad.

Ya en su origen, Nickel nació con la misión de cerrar la brecha de la exclusión financiera. Vio la luz en 2014 en Francia, y su éxito fue tal que en 2017 fue adquirido por el banco líder de la Unión Europea, BNP Paribas. En 2021 comenzó su expansión internacional, empezando por España. Su modelo es sencillo: poner al alcance de todo el mundo servicios financieros a través de comercios locales de toda la vida, como estancos y loterías, conocidos como Puntos Nickel. Desde su lanzamiento en España, más de 1.700 de estos

«El valor diferencial de Nickel es su modelo híbrido, que combina la banca digital con un servicio presencial» establecimientos se han convertido en Puntos Nickel, repartidos por el territorio. Allí, se puede abrir una cuenta, e ingresar y retirar efectivo. «Hacemos precisamente uso de la innovación para luchar contra la exclusión financiera. Nuestra tecnología permite que comercios locales como estancos y loterías se conviertan en lugares donde ingresary retirar efectivo de sus cuentas», explica Mónica Correia, CEO de Nickel en España.

La oferta de Nickel es muy completa: una cuenta con un IBAN español (para hacer y recibir transferencias, domiciliar...), asociada a una tarjeta de débito Mastercard para pagar en todo el mundo y sacar dinero de cualquier cajero. Además, Nickel pone a disposición de sus clientes una app y web desde donde seguir sus movimientos en tiempo real y realizar

Beneficios y clientes para el comercio local

El asentamiento de Nickel en los establecimientos de loterías y estancos de barrio potencian la permanencia del comercio local, con una apuesta en los puntos «de toda la vida» que les permite diversificar su oferta de servicios, atraer nuevos clientes y generar una nueva fuente de ingresos para su negocio. «Convertirse en Punto Nickel no tiene ningún coste, ni exigencias de permanencia. Nickel se encarga de suministrar el equipamiento y asesoramiento. Los **Puntos Nickel son parte** clave de nuestra propuesta, y por tanto los cuidamos como tal», subrava Mónica Correia. operaciones, así como ofrecer una atención telefónica de lunes a sábado a todos sus clientes, actuales y potenciales, sin límite.

Para Nickel, es clave que su cuenta sea fácil y rápida de abrir y, sobre todo, accesible a todo el mundo: la cuenta se abre en pocos minutos, fácilmente, presentando un documento de identidad o pasaporte, sin condiciones ni papeleos. Esto ha sido un salvavidas para miles de personas en España que anteriormente tenían dificultades para acceder a servicios bancarios y estaban en riesgo de exclusión financiera.

Modelo híbrido

El principal valor diferencial de Nickel radica en su modelo híbrido, que combina lo mejor de lo digital con lo mejor de la presencialidad: un trato cercano y accesible. «Las personas buscamos tener las ventajas de lo digital, claro, pero sin renunciar a un servicio presencial y humano. Los Puntos Nickel son comercios del barrio de toda la vida, que cuentan con la confianza de sus vecinos», apunta Correia.

Para estos comercios, ser Punto Nickel es una oportunidad de diversificar su oferta de servicios, atraer nuevos clientes y generar ingresos adicionales sin coste ni exigencias de permanencia. Nickel se ocupa de proporcionar el equipamiento necesario, formación y asistencia. De esta manera, Nickel también fomenta la economía local. En palabras de Correia, «una gran satisfacción ha sido devolver el acceso al efectivo a muchos pueblos de la España vaciada que se habían quedado sin cajeros».

«Conseguir este premio al 'Neobanco con Mayor Impacto Social' es un verdadero honor y un logro que no habría sido posible sin el trabajo de un equipo excepcional, nuestra red de Puntos Nickel y Asociaciones Sectoriales y, cómo no, la confianza de todas las personas que se han abierto una cuenta con nosotros. Este reconocimiento no solo es un reflejo de nuestro compromiso con la innovación como impulsora de la inclusión financiera, sino que tambiénes una prueba de que estamos marcando una diferencia positiva en la sociedad. Como sociedad somos cada vez más conscientes del papel de las empresas en construir un mundo mejor, y pedimos que las marcas sean verdaderamente responsables, inclusivas y que hacer el bien sea parte de su modelo de negocio», concluye la CEO de la compañía.

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL

osu Iriarte y Roberto Roldán son los dos socios fundadores de The Learning Spaces. Y, como sucede muchas veces con las mejores cosas, pasó por casualidad. «The Learning Spaces (TLS) se crea gracias a que Roberto y yo nos encontrábamos trabajando en el mismo colegio. Él como propietario de una empresa de diseño de mobiliario escolar, y yo como arquitecto. Nos entendimos muy bien, pero, sobre todo, compartimos la misma visión», recuerda Josu Iriarte

En aquel momento, en el año 2014, el diseño no formaba parte de los espacios de aprendizaje, ni siquiera de los más recientes. Sin embargo, Josu Iriarte y Roberto Roldán creían que un buen diseño era una herramienta muy poderosa para comenzar el enorme reto de transformar la educación. «Roberto conocía perfectamente la influencia que tenía el diseño del mobiliario en el aprendizaje; de hecho, por aquel entonces ya

The Learning Spaces Espacios que nos hacen mejores

Premio a la Innovación en Diseño de Espacios para Centros Educativos, como motor de las nuevas pedagogías

tenía su propia fábrica de mobiliario, y llevaba más de 25 años creando soluciones creativas, personalizadas y adaptadas a las necesidades de sus clientes, y era líder del mercado de mobiliario

escolar, pero sentía la necesidad de ir más allá».

Por otro lado, Josu Iriarte llevaba 15 años trabajando como arquitecto en su propio estudio y acababa de terminar un máster MBA que había cursado con el objetivo de levantar una nueva empresa. «Quería crear una empresa donde el diseño del espacio ayudara a las personas y fuera trascendente en sus vidas, no meramente ornamental», asegura. «Creía en el poder del diseño, creía que podía mejorar la vida de las personas y, al mismo tiempo, sentía la necesidad de encontrar mi propósito. Pensé que el mundo educativo era un reto bonito para ver si mi teoría era cierta. Así que soñamos juntos y decidimos crear The Learning Spaces. Y al final resultó que nuestro sueño era cierto: el diseño sí mejora la vida de las personas».

El objetivo de The Learning Spaces era (y es) ser el motor espacial de las nuevas metodologías pedagógicas y, de este modo, ser la herramienta que impulse la transformación educativa a través del diseño de espacios y mobiliario.

The Learning Spaces ofrece un servicio completo, desde el pro-

yecto hasta la última silla, y solo trabajan en colegios, lo que les permite conocer las necesidades específicas de sus clientes. «En TLS desarrollamos el proyecto de arquitectura, hacemos un presupuesto cerrado de obra, sin fluctuaciones, ni de tiempo de ejecución ni de coste, y amueblamos el espacio completo con mobiliario diseñado por nosotros en nuestra propia fábrica», explica Iriarte. Y añade que «trabajamos siempre con los mismos gremios, nuestro equipo. De esta manera podemos controlar el proceso completo y cumplir nuestras promesas, tanto en tiempo como en precio. Sin embargo, tal vez lo más importante sea que primero preguntamos y después proponemos, somos herramientas».

Y estas herramientas, como ellos mismos se definen, se alzaron con el Premio a la Innovación en Diseño de Espacios para Centros Educativos. «Para nosotros es un reconocimiento importante, una alegría muy grande, que nos

«Quería crear una empresa donde el diseño del espacio ayudara a las personas y fuera trascendente»

«The Learning Spaces ofrece un servicio completo, desde el proyecto hasta la última silla»

ayuda a seguir con el mismo entusiasmo», agradecía el cofundador. «Ahora queremos llegar a más personas, despacio, creciendo a un ritmo que nuestros equipos puedan sostener. Porque lo importante es no desenfocarnos y atender con el mismo mimo que lo hicimos en nuestra primera obra, y para eso tenemos que ir despacio, asentando equipos y personas».

The Learning Spaces, en la actualidad, opera en País Vasco, Cantabria, Navarra, La Rioja, Zaragoza, Castilla León y Madrid, y este año estrenan proyectos en Albacete, Tarragona y Valencia. «Vamos poco a poco, porque si corremos no atendemos. Y si no atendemos, olvidamos nuestro propósito», concluye Josu Iriarte, socio cofundador de The Learning Spaces.



Josu Iriarte y Roberto Roldán, tras recibir el premio

Agradecimiento, por Josu Iriarte

▶ «Cuando te dedicas a la innovación sabes que el proceso es lento, y, algunas veces, frustrante. La innovación, en cualquiera de sus campos, es una carrera de obstáculos, en la que la gran mayoría de esos obstáculos son miedos. Miedos que tenemos que convertir en oportunidades. Tanto para Roberto como para mí, y para todos los que formamos TLS (¡gracias a cada uno de vosotros!), este premio es una preciosa manera de recordar que nuestro sueño tiene sentido. Y lo tiene porque ayudamos a las personas a mejorar su aprendizaje».

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Caio Vinicius Agmont, CEO de Aurratech Europa

urante décadas, los procesos de desinfección se habían quedado estancados a pesar de la existencia de excelentes productos químicos. Se seguían realizando de forma manual, con una gran cantidad de productos químicos y agua, y susceptibles a errores humanos. «Vimos un nicho sin explorar en la aplicación de tecnología y una nueva forma de abordar la desinfección. Nuestra historia es una evolución constante. En España, nuestros inicios se centraron en la desinfección de macrotanques asépticos de zumo de naranja. FIP marcó un cambio de paradigma al lograr un ahorro del 99,9 % en agua y productos químicos, sin generar residuos. A medida que avanzábamos, nos dimos cuenta de que el FIP tenía un potencial mucho más amplio», recuerda Caio Vinicius Agmont, fundadory director general de Aurratech Europa.

Desde ese momento, la misión de Aurratech Europa fue contribuir al control y la prevención de la contaminación microbiológica en las empresas, de manera eficiente y sostenible, mediante la aplicación de su innovadora tecnología FIP-Fogin Place*, basada en la fragmentación de una solución biocida de miles de millones de micropartículas que garantiza una mayor distribución de microgotas por cm² de forma homogénea y con contacto con el 100 % de las superficies, incluso en zonas de difícil acceso.

Aurratech Europa Desinfectar el mundo

Premio Compañía Líder por su Innovación Tecnológica en Desinfección de Superficies

El futuro de la empresa, por Caio Vinicius Agmont

«En una de nuestras paredes de la oficina, tenemos una frase en letras grandes: «Let's FIP the World». Este es nuestro sueño, «FIPAR» el mundo. Las oportunidades del mercado hacen que nuestra tecnología y modelo de negocio sean adaptables y con un potencial increíble. Nuestros planes de futuro son crecer y consolidarnos en mercados clave en España y realizar nuestra primera expansión en Europa. Queremos probar nuestro modelo de negocio en otro país. Técnicamente contaremos con nuevos equipos con trazabilidad de procesos y almacenamiento de datos incorporados, y pretendemos ultimar algunos protocolos con nuevos químicos y aditivos alimentarios para nuevos mercados en los que todavía no estamos presentes. Estamos comprometidos a crecer v evolucionar constantemente, aprovechando todo nuestro potencial y capacidad de innovación para abordar los desafíos microbiológicos en diferentes industrias y geografías».

Y como debemos cuidar a quien nos cuida, el Premio Compañía Líder por su Innovación Tecnológica en Desinfección de Superficies fue, naturalmente, para Aurratech Europa. «Este premio es el reconocimiento de que estamos haciendo un trabajo valioso y efectivo. En solo cuatro años, hemos ganado la confianza de empresas líderes en diversos sectores, así como el reconocimiento de LA RAZÓN. Es un estímulo poderoso que nos motiva a seguir avanzando y mejorando», agradecía en la gala el fundador y director general.

Los tres desafíos

La mayoría de las personas desconoce los riesgos que la contaminación microbiológica representa para su vida diaria. Aunque la conciencia aumentó durante la pandemia, todavía hay un largo camino por recorrer para entender el verdadero impacto que tiene en nuestras vidas. Así, desde Aurratech Europa identificaron tres desafíos principales.

En primer lugar, combatir las enfermedades transmitidas por alimentos y causadas por microorganismos patógenos como la salmonella y la listeria. Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), 600 millones de personas enferman anualmente por estas enfermedades y 420.000 mueren como consecuencia.

En segundo lugar, combatir el desperdicio de alimentos. Una gran cantidad de alimentos se pierde por la contaminación causada por microorganismos alterantes, especialmente hongos.

Por último, combatir las infecciones relacionadas con la atención sanitaria, también conocidas como infecciones nosocomiales o IRAS. «La realidad es aterradora: en 2050, las infecciones hospitalarias, incluyendo las de superbacterias, serán la principal causa de muerte en la humanidad», asegura el director general. «Queremos ayudar a las empresas a aumentar su nivel de seguridad a través de protocolos y tecnología de desinfección donde podamos eliminar el error humano y aportar previsibilidad en los resultados».

Pero su diferenciación no radica solo en su tecnología de desinfección de vanguardia, sino también en su visión de 360 grados. «Trabajamos en una gran variedad de sectores, desde incubadoras de huevos fértiles hasta la industria alimentaria, farmacéutica y hospitalaria, lo que nos brinda una perspectiva única para aplicar soluciones innovadoras de un sector a

«Queremos ayudar a las empresas a aumentar su seguridad con protocolos y tecnología de desinfección»

«Constantemente buscamos nuevas formas y soluciones que nadie más ha explorado hasta el momento»

otro. Por ejemplo, implementamos un protocolo aplicado al sector avícola del sector del cannabis medicinal, v el resultado fue excelente», asegura el fundador. «Además, nos impulsa el desafío de lograr resultados excepcionales. Constantemente buscamos nuevas formas y soluciones que nadie más ha explorado hasta el momento. Actualmente estamos desarrollando protocolos innovadores para reducir la presencia de hongos indeseados en la industria del embutido, lo que generará grandes beneficios económicos y de productividad para el sector», añade.

Y todo esto se basa en una investigación y desarrollo tecnológico constantes y en la colaboración con excelentes clientes y colaboradores que comparten su visión de salir de la zona de confort y ofrecer soluciones superiores a las actuales.

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN **< ESPECIAL**



Carlos Sobrino, director ejecutivo de Captia Ingeniería, posa con el galardón

Captia Ingeniería Decisiones informadas al instante

Premio a la Excelencia por su Firme Compromiso con la Inteligencia Artificial

aptia Ingeniería se encarga de aportar soluciones tecnológicas a empresas industriales para que puedan tener un conocimiento más profundo de sus procesos y así puedan tomar mejores decisiones. «Conseguimos que esas decisiones sean objetivas, estén basadas en sus propios datos y no en la experiencia de sus trabajadores y, sobre todo, sean en tiempo real. Cualquiera puede acceder a la información en cualquier momento, de forma que se pueda actuar en el mismo instante en el que se produce un problema o incidencia y no pasados unos días en las típicas reuniones semanales o mensuales», explica Carlos Sobrino, CEO de Captia Ingeniería.

Sus soluciones tienen como objetivo aumentar la producción disminuyendo los errores e ineficiencias, y esto, indirectamente, hace que se logre un aumento de

la calidad, una disminución de los costes y, por tanto, un aumento de los beneficios. «Desarrollamos soluciones software intuitivas, muy visuales, que guían al operario en el proceso de montaje ayudándole o alertándole de situaciones que puedan hacer que ese montaje o esa preparación no cumpla las especificacio-

nes o la política de calidad de la empresa. Vamos registrando todo el proceso y la información está accesible para su consulta con detalle y de manera agregada en el mismo instante que se genera», detalla Sobrino. Pero, también, «ofrecemos un trato cercano, nos identificamos con nuestros clientes y mostramos proactividad y

flexibilidad a la hora de trabajar con ellos. Trabajamos como si fuéramos parte de su propio equipo porque lo que buscamos es una relación de confianza y que sea a largo plazo. No tratamos de venderles un producto, les ofrecemos una solución que se adapte a lo que van buscando», asegura el CEO. Y ello lo consiguen

Autorretrato, por Carlos Sobrino

• «Captia Ingeniería es un proyecto que nació hace apenas cinco años fruto del interés en mejorar los entornos industriales. He trabajado en distintas empresas, visitado multitud de fábricas y visto numerosos procesos productivos. Allí noté la necesidad de reducir la brecha que existía entre los sistemas de control y supervisión de procesos en tiempo real (OT) y los procesos de procesamiento, transmisión y análisis de los datos (IT). Veía que era necesario modernizar tecnológicamente muchas de nuestras fábricas para que pudieran ser más

productivas. Veía que muchas de las empresas que visitaba no dedicaban esfuerzos en mejoras y no cuantificaban correctamente las pérdidas, los errores... Las cosas se hacían porque "siempre las hemos hecho así". Y ha sido hace un par de años cuando el mundo industrial se ha dado cuenta de que, en una realidad con tantos cambios e incertidumbres, esa digitalización y ese cambio no solo es necesario, sino que se ha vuelto imprescindible, y con la ayuda de empresas como Captia, esta digitalización es posible».

gracias a adaptar y personalizar cada una de las soluciones que proponen.

Y así, cliente a cliente, solución tras solución, Captia Ingeniería se ha hecho con el Premio a la Excelencia por su Firme Compromiso con la Inteligencia Artificial. «Este premio es un motivo de satisfacción y un reconocimiento por el trabajo de todo el equipo de Captia porque, aunque trabajemos con tecnología, esta no deja de ser una herramienta que nos facilita y ayuda, y son las personas las que

«No tratamos de vender un producto al cliente, le ofrecemos una solución que se adapte a lo que va buscando»

«La tecnología experimenta cambios frecuentemente, lo que nos obliga a estar actualizados»

hacemos y usamos esa tecnología, el verdadero pilar sobre el que nos sustentamos y parte fundamental de este éxito», agradecía Carlos Sobrino. «Este galardón nos permitirá alcanzar más visibilidad y nos dará una inyección de energía para afrontar nuevos retos de digitalización y transformación digital en nuevos clientes. Este es el segundo premio que recibimos este 2023, lo que nos indica que estamos trabajando bien, dando pasos en la dirección correcta y aportando nuestro granito de arena a la meiora del ecosistema industrial», añadía el responsable de la empresa.

Futuro

Celebrado el premio, Captia seguirá luchando por afianzarse en el ecosistema industrial como partner tecnológico en el que el cliente puede confiar. Para ello, seguirán invirtiendo en mejoras y en soluciones que ayuden a perfeccionar los procesos productivos de sus clientes, y la inteligencia artificial es una de esas tecnologías habilitadoras. «Hoy por hoy, en el mundo de la tecnología se producen cambios de manera cada vez más frecuente, y aparecen nuevas tecnologías, sistemas o aplicaciones, y esto nos obliga a tratar de estar lo más actualizados posibles para poder ofrecer soluciones novedosas que ayuden a nuestros clientes a estar a la vanguardia».

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

ecibir el Premio Empresa
Líder en I+D
en Sistemas
de Puertas
Automáticas ha sido un empuje a

Automáticas ha sido un empuje a la ilusión para el día a día de nuestro equipo. Es un modo de comunicarles que se reconoce su trabajo, y se hace con un premio como este, que ha supuesto una gran alegría», aseguraba en la gala de entrega de los galardones Juan Carlos García, CEO de Grupsa.

Grupsa es una empresa familiar española con más de 55 años de historia y desde sus inicios ha estado focalizada en crear accesos que faciliten el tránsito de personas, incluidas aquellas con movilidad reducida. En todos estos años, Grupsa ha aportado soluciones para todos los accesos de los edificios, tanto manuales como automáticos.

Los sistemas de puertas automáticas son los que más notoriedad han dado a la compañía. Grupsa fabrica todo tipo de accesos automáticos a hospitales, centros comerciales, hoteles, sedes institucionales e, incluso, al ser fabricantes, personaliza los acce-

Grupsa Puertas abiertas al futuro

Premio Empresa Líder en I+D en Sistemas de Puertas Automáticas

sos para rehabilitaciones o adaptaciones de edificios emblemáticos o históricos que exigen unas condiciones muy específicas en sus acabados.

Sin embargo, su especialización es en el sector salud, donde las personas necesitan más que en ningún otro lugar un acceso fácil y sin barreras. «Allí comenzamos a ver necesidades específicas de los hospitales y a desarrollar otra línea de negocio que, a día de hoy, se ha convertido en uno de nuestros fuertes: los Quirófanos Modulares, con los que conseguimos que los centros sanitarios reduzcan los tiempos no productivos de

«Los quirófanos modulares consiguen que los centros reduzcan los tiempos no productivos»

Grupsa acompaña y da asesoramiento técnico a las partes implicadas en la construcción o reforma sus quirófanos, aumentando el número de intervenciones con una considerable reducción de costes de mantenimiento y una modularidad que permite que los hospitales dispongan de espacios quirúrgicos configurables para distintos tipos de intervenciones y que cambien a lo largo de los años sin necesidad de realizar obras. Aunque sin duda lo más importante es la reducción de las infecciones nosocomiales», destacaba Juan Carlos García.

Antonio Cabezas creó Grupsa en 1967, en Madrid. En sus inicios, la empresa se dedicaba a la fabricación de puertas metálicas. Tras años de evolución, cuando la segunda generación de la familia Cabezas tomó la gestión de la empresa, se marcó como principal objetivo la innovación y, bajo el «claim» «evolución por sistema», durante más de 25 años desarrolló su amplia gama de soluciones de acceso y automatización de sus productos. La apuesta por la calidad y por la fabricación de todos los componentes en las tres fábricas propias en España, impulsó un proceso de expansión internacional, llegando a tener, actualmente,

presencia en más de 50 países.

Con la tercera generación de la familia Cabezas, Grupsa ha consolidado el perfil multinacional de la compañía, reforzando y ampliando su presencia en mercados tan competitivos como el americano, el europeo o el muy exigente, por la alta personalización y calidad que reclama, de Oriente Medio.

Y esto se debe a, principalmente, tres características que forman parte del ADN de Grupsa: calidad, servicio e innovación. «La diferencia de la competencia siempre se debe a distintas variables, en nuestro caso tenemos muy claro que las grandes marcas, constructoras y los estudios de arquitectura más importantes del mundo nos incluyen en sus proyectos principalmente por estas tres razones», comenta el CEO.

Calidad porque el 100 % de su producción sale de las tres fábricas de la compañía en España, lo que les exige un alto control de calidad bajo estándares europeos.

Servicio, desde la elaboración del proyecto hasta más allá de la entrega con el mantenimiento propio. «Nos diferenciamos por el acompañamiento y asesoramiento técnico que damos a todas las partes implicadas en algo tan complejo como es la construcción o reforma de un edificio».

La innovación gracias al departamento de I+D+I de Grupsa asegura que los sistemas mecánicos, electrónicos y software de los productos de la compañía sean de última generación. «La sociedad cambia a un ritmo vertiginoso y, con ella, sus necesidades. Incluso la pandemia de la COVID-19 hizo que, en nuestro sector, como en muchos otros, se produjeran nuevas necesidades de control de acceso, control de temperatura, control de aforos... Y todo esto podemos ofrecerlo directamente a través de nuestras puertas», de-

talla Juan Carlos García. Pero como no se puede vivir del pasado, y el presente solo sirve para plantar el futuro, Grupsa tiene muy claro que el suyo pasa sin ninguna duda por la innovación. Por ello, la hoja de ruta que han establecido tiene este elemento como punto clave. «Si hablamos de los próximos cinco años, una de las prioridades del plan estratégico es la innovación. Tenemos presupuestado un incremento progresivo de la inversión en nuestro departamento de I+D+i, que actualmente tiene bastante avanzados varios proyectos que nos permitirían aumentar el número de patentes propias», concluye el CEO de Grupsa.



Juan Carlos García Septiem, CEO de Grupsa, recogió el galardón

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



Víctor Camacho Dinaret, CEO de la empresa, recogió el premio

Coolchain Transporte seguro de medicamentos
Premio a la Innovación y Sostenibilidad en Logística

Víctor Camacho, el CEO de Coolchain.

Una cadena segura

El servicio integral Coolchain se basa en la utilización de equipos de alto rendimiento con tecnología Phase Change Material (PCM) que aporta un rendimiento a sus equipos capaces de mantener la temperatura en el interior un mínimo de 120 horas, incluso a temperaturas externas extremas por debajo de -20°C o superiores a +45°C. Adicionalmente, disponen de la capacidad de transportar producto que requiera -80°C, con los mismos equipos Coolchain, esta vez sin PCM, manteniendo la temperatura interior por encima de las 144 horas.

Sanitaria y Farmacéutica

Esto se apoya en un sistema propio de monitorización («Smart Logger») en el interior de los equipos, diseñado, creado y fabricado por Coolchain, que les permite conocer en tiempo real cualquier desviación de temperatura, su posición GPS y el registro de la temperatura en el mismo momento de la entrega, minimizando cualquier incertidumbre en relación al estado del producto.

Esta optimización conlleva un impacto directo sobre la reducción de emisiones de CO_2 en la distribución, eliminando duplicidad de vehículos con control de temperatura, la necesidad de disponer de hubs o plataformas intermedias con control de temperatura en los «crossdocking» o intercambios de

mercancía, así como en las agencias de última milla, y eliminando elementos internacionales de transporte aéreo o marítimo con controles de temperatura y riesgos en las cargas y descargas. «Nuestro sistema de reutilización también ofrece un avance dentro de la sostenibilidad frente a los embalajes pasivos de frío de un solo uso. Si bien estos embalajes pueden mantener la temperatura hasta 72 horas, esta solución implica una generación constante de residuos en los destinos finales. Coolchain ofrece la eliminación absoluta de todos estos residuos y costes adyacentes en la distribución farmacéu-

Sus equipos son capaces de mantener la temperatura al menos 120 horas, incluso en condiciones extremas

«Nuestro sistema de reutilización ofrece un avance en sostenibilidad frente a los embalajes pasivos de frío de un uso»

tica», detalla Víctor Camacho.

Por todo ello, Coolchain fue galardonada con el Premio a la Innovación y Sostenibilidad en Logística Sanitaria y Farmacéutica. «Este premio es un reconocimiento a todas las personas que trabajamos en Coolchain, a una dedicación constante y diaria por dar un servicio de alta calidad y medioambientalmente sostenible a los pacientes, y aportar nuestro granito de arena a la preservación del planeta», agradecía el CEO.

Coolchain está inmersa en un proyecto de expansión de sus servicios, replicando el modelo de negocio de España en EE UU. Un proyecto muy ambicioso apoyado por sus clientes multinacionales que, en España, ha resultado más que satisfactorio y que les ha animado a dar el salto al nuevo continente. Allí un servicio que pueda obviar los tránsitos aéreos y sustituirlos por vehículos con

multitemperatura se presume una

Llegada a Estados Unidos

solución que va a ser muy bien recibida. «Es un reto y un orgullo poder presentar una solución como la nuestra, y que tenga una aceptación tan sorprendentemente positiva en un país como EE UU, por lo que estamos volcados en ello», destaca Víctor Camacho.

Complementando sus soluciones, están lanzando servicios internacionales de transporte de medicamentos con las soluciones Coolchain Pallet, de cara a

poder suplir las carencias y necesidades de vehículos y chóferes en la UE, ofreciendo la posibilidad de disponer de transporte de hasta cuatro temperaturas en un mismo camión, con la mayor de las garantías, calidad, seguridad y reducción de costes y emisiones de CO2 posibles. «Estos dos retos, así como aquellos que nuestros clientes nos plantean a diario, son el futuro de Coolchain», concluye.

la cadena de frío, la monitorización de la temperatura de envío, la personalización del servicio... Y todo ello lo realizamos aportando un

n 2012 se identificó

una carencia en la cadena de distribución

de medicamentos, y

un grupo de personas

optó por adelantarse al mercado

ofreciendo una solución innova-

dora y diferencial donde la soste-

nibilidad se une a la calidad y la

optimización de costes. Todo ello

con un único objetivo: mantener, dentro de la cadena de suministro a temperatura controlada, la cali-

Así nació Coolchain y, después

de diez años en el sector, la evolu-

ción y crecimiento de la compañía, así como el posicionamiento dife-

renciador que el mercado le ha

ofrecido, demuestra claramente

que el suyo era un nicho a cubrir y

que la idea aportaba una solución

a una demanda existente. «Hay

otros parámetros que debemos

incorporar a este servicio, tales

como la inmediatez en la entrega,

la garantía en el mantenimiento de

dad del medicamento.

sonalización del servicio... Y todo ello lo realizamos aportando un alto valor desde el punto de vista ecológico, siendo medioambientalmente sostenibles al trabajar con embalajes 100 % reutilizables. Por último, dentro de la coyuntura económica actual, proponemos un ahorro de costes para todos los integrantes de la cadena de frío, desde el fabricante hasta el cliente final, pero siempre con la calidad

como principio único», apunta

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

orwerk fue fundada en 1883 en Wuppertal, Alemania, por los hermanos Carl y Adolf Vorwerk. Inicialmente, la empresa se dedicaba a la fabricación de alfombras, y en 1929, Vorwerk lanzó Kobold, una aspiradora doméstica que se convertiría en uno de sus productos más icónicos.

Pero fue en 1971 cuando realmente impactó en la sociedady dio un giro a la cocina doméstica con su Thermomix*, el robot de cocina multifuncional por excelencia que revolucionó la preparación de alimentos en el hogar. A lo largo de su historia, ha mantenido su foco en la calidad, la innovación y la expansión global, llegando a mercados internacionales.

Así, Vorwerkes una empresa que ha conseguido trascender generaciones manteniendo una dedicación a la excelencia y una pasión por la innovación que ha cautivado a amantes de la cocina con su joya culinaria, Thermomix°. Este robot multifuncional es un compañero fiel que mezcla, cocina al vapor, tritura o emulsiona, entre otras 26 funciones, simplificando la vida en la cocina.

Pero Vorwerk, como hemos comentado, no es solo Thermomix*,

Vorwerk Innovación para nuestro día a día

Premio a la **Innovación Tecnológica** para el Hogar

sino que también cuenta con los aspiradores de alta gama Kobold, conocidos por su inmejorable potencia de succión, versatilidad y tecnología innovadora, y diseñados para proporcionar una limpieza eficiente y cómoda en el hogar.

«Vorwerk no solo ofrece productos excepcionales, sino que también ha revolucionado la forma en que llegamos a las personas. A través de un modelo de venta directa, nuestros apasionados agentes comerciales llevan nuestros productos a los hogares, brindando demostraciones personalizadas y un servicio excep-

La empresa no es solo Thermomix®, también cuenta con los aspiradores de alta gama Kobold

«No solo ofrecemos grandes productos, revolucionamos la forma en que llegamos a las personas» cional», comenta Alberto Arranz, director de Marketing. «La huella de Vorwerk se extiende por todo el mundo, llegando a numerosos países. Nuestro objetivo es continuar conquistando el corazón de los hogares, transformando la forma en que cocinamos y limpiamos, con nuestros productos y servicios innovadores y de la más alta calidad», añade.

Vorwerk está presente en España desde el año 1973, y cuenta en la actualidad con una extensa red de agentes comerciales independientes que demuestran las cualidades de todos sus productos a los clientes con una atención personalizada. Esto, junto con la calidad de sus productos, ha hecho que en el país ya haya más de dos millones y medio de personas que disfrutan de los productos Vorwerk en sus hogares.

Pero también ha provocado otra cosa, y es el destacar lo suficiente como para poder ser galardonada con el Premio a la Innovación Tecnológica para el Hogar. «Ganar un premio a la innovación tecnológica es un reconocimiento a más de 140 años de historia y de compromiso con nuestros clientes. A través de la innovación queremos facilitar y mejorar la vida en los hogares de nuestros clientes y

mantener una posición destacada en la industria que nos permita seguir ofreciendo oportunidades. Nuestros clientes pueden sentirse orgullosos de ser propietarios de productos de una empresa reconocida por su innovación y compromiso», aseguraba Alberto Arranz en el escenario.

Agentes, calidad e innovación

«Nuestro mayor elemento diferenciador es el modelo de venta a través de agentes comerciales, que proporciona a nuestros clientes la oportunidad de recibir asesoramiento personalizado y demostraciones en el hogar. Esta atención personalizada es única, fortalece la confianza del cliente y hace que saquen todo el partido a sus productos», comenta Alberto Arranz.

Pero no es la única característica que define a Vorwerk, porque si miramos sus productos, dos palabras nos vienen a la mente. La primera es calidad, por lo que son reconocidos junto con su durabilidad. «Esto nos diferencia de la competencia, ya que nuestros clientes confían en que sus productos funcionarán durante muchos años» añade,.

La otra palabra que nos viene a la mente es innovación. Y es que Vorwerk ha estado a la vanguardia de la innovación tecnológica en productos para el hogar desde hace muchos años, y la capacidad para incorporar tecnología avanzada en sus productos les diferencia de otros competidores. «Podemos destacar Cookidoo*, la plataforma de recetas más grande del mundo, que es el complemento ideal para los apasionados de la cocina. Con más de 90.000 recetas en Cocina Guiada, Cookidoo® nos ayuda en la preparación de nuestros menús, nos ofrece opciones para todos los tipos de alimentación y es una increíble fuente de inspiración para cualquier ocasión», apunta el director de Marketing.

Vorwerk, además, ha demostrado un fuerte compromiso con la sostenibilidad al fabricar productos más eficientes y respetuosos con el medioambiente. «En líneas generales, desde Vorwerk continuaremos centrándonos en la innovación tecnológica para mantenernos a la vanguardia de la industria, y seguiremos atentos a las tendencias emergentes en la industria del hogar y los electrodomésticos para adaptarnos rápidamente a las demandas cambiantes del mercado y continuar inspirando a nuestros clientes durante generaciones», concluye.



Alberto Arranz, director de Marketing de Vorwerk

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



Borja Gallego Simó posa con el premio junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

Rentastic El mejor renting al mejor precio

Premio a la Empresa Innovadora en el Ámbito de las Fintech, a la empresa con la oferta de renting de equipamiento comercial más competitiva del mercado

n línea con el Pacto Verde Europeo, el renting de equipos contribuye a la transición a una economía circular y a la lucha contra el cambio climático mediante los siguientes puntos: el uso compartido, la reparabilidad y la eficiencia energética. Por ello, no es de extrañar que se haya querido premiar a una empresa como Rentastic, que nació con el objetivo de reinventar el concepto de renting industrial para que sea más accesible, más económico y sostenible.

Así, este año, en los Premios Tecnología e Innovación 2023 de LA RAZÓN, Rentastic fue galardonada con el correspondiente a la Empresa Innovadora en el Ámbito de las Fintech. «Muchas gracias por este premio, es un reconocimiento a nuestro esfuerzo por ofrecer el mejor servicio al mejor precio», agradecía Borja

Gallego Simó, cofundador y CEO de Rentastic.

Pero no ha sido la única distinción que la empresa ha recibido a lo largo de su andadura, porque también cuentan con el reconocimiento en los dos sectores que combinan hostelería y finanzas. Así, el año pasado fueron ganadores del HORECA New Business Model Awards en la HIP, uno de los mayores puntos de encuentro de la hostelería. Y recibieron también una posición en el ranking de las Top 15 FinTech más prometedoras de España.

Cero intereses, cero gastos

Rentastic es actualmente la empresa con la oferta de renting de equipamiento industrial más competitiva del mercado español: cero intereses y cero gastos de mantenimiento. En su cartera, representa a más de 60 marcas internacionales de equipamiento in-

dustrial como Welbilt, ITV Ice-Makers, Udex, Fagor Industrial o Anker, principalmente para el sector hostelero, pero también para lavanderías, gimnasios o producción alimentaria. «Los fabricantes se apoyan en Rentastic

«Rentastic es actualmente la empresa con la oferta de renting industrial más competitiva»

El cliente obtiene asesoramiento integral en su proyecto, un renting sin intereses y gestión incluida como un partner de confianza que entiende las necesidades del sectory puede transmitir el valor único de cada producto. Por otro lado, a los bancos y financieras con los que trabajamos les permitimos mantener un rol clave en la operativa del renting, pero externalizando toda la pata de gestión sin coste adicional», asegura Borja Gallego Simó.

Por último, y desde luego no menos importante, el cliente obtiene asesoramiento integral en su proyecto, un renting sin intereses y gestión incluida de todo lo relacionado con los equipos, como son la instalación, mantenimiento, reparaciones y revisiones periódicas.

Economía circular

Pero volvamos a las claves del renting a nivel medioambiental para ampliarlas de manera que veamos claras sus ventajas. Hablábamos de uso compartido, reparabilidad y eficiencia energética. Detallémoslo.

Uso compartido. Si un negocio cierra, los equipos se recogen por la empresa de renting y se reintroducen en el mercado como renting de segunda mano en lugar de acabar en los vertederos.

Reparabilidad. En Rentastic, se incluyen las reparaciones y el mantenimiento preventivo sin coste adicional para extender al máximo la vida útil de todos los equipos.

Eficiencia energética. En línea con el punto anterior, el mantenimiento preventivo de ciertos equipos, como refrigeración, disminuye hasta en un 50 % el consumo energético, reduciendo las emisiones de $\rm CO_2$ y también las facturas de electricidad.

Es por esto que la ERA (European Rental Association) afirma que el renting reduce entre un 30 v un 50 % las emisiones de CO₂ relacionadas con la maquinaria industrial. «Además, con Rentastic es una solución sostenible no solo por la rama ambiental, sino también desde la sostenibilidad social, ya que permite a los clientes acceder a estos equipos sin pagar intereses y sin endeudarse, ayudando a emprendedores y empresarios a abrir y renovar sus negocios con una inversión mucho menor», explica el cofundador y CEO de la firma.

Y es precisamente por su enfoque sostenible, junto a la innovación a nivel de modelo de negocio, que Rentastic va cuenta con inversión por parte del fondo de impacto First Drop, así como el apoyo de las aceleradoras de startups más prestigiosas y selectivas de España: Demium, Decelera y Lanzadera. «La idea ha tenido muy buena acogida y tan solo dos años tras el lanzamiento de la empresa, ya hemos generado una demanda de más de 15 millones de euros en proyectos decididos a sumarse a la iniciativa, desde pequeños negocios familiares hasta grandes cadenas hoteleras y de restauración», explica

Para dar salida a estos proyectos y todos los que están por llegar, Rentastic está expandiendo su red de financiación entre las mayores entidades bancarias de España, y acaban de lanzar su primer vehículo de inversión en el que participan fondos de private equity y family offices. Esto les llevará un paso más cerca de la visión de Borja y su equipo, que es posicionar a Rentastic como un referente nacional para el renting de equipos industriales.

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Innovotics El control en tu mano

Premio Líderes en Soluciones Globales de Domótica e Inmótica para esta empresa que lleva diez años haciendo la vida más fácil

nnovotics se dedica a la creación y desarrollo de soluciones innovadoras para la automatización y control de sistemas en hogares, edificios, espacios comerciales o embarcaciones, entre otros. «Nuestro objetivo principal en el campo de la domótica e inmótica es proporcionar a las personas un mayor control, comodidad y eficiencia a través de la tecnología. Nos esforzamos por convertir los espacios en lugares más seguros, eficientes ypersonalizados, utilizando la automatización y la conectividad», explica Carmen Pérez Roure, gerente que fundó la empresa en el

En sus primeros años, junto con un compañero de universidad, Oriol Ribas, que apostó por este proyecto, la empresa se centró principalmente en sistemas de automatización del hogar simples, como el control de iluminación y la seguridad básica.

Con el paso del tiempo y analizando las necesidades de los clien-

tes se amplió el equipo y los servicios ofreciendo soluciones más completas, incluida la automatización de sistemas de climatización, riego, accesos, piscinas, sistemas de videovigilancia y entretenimiento en el hogar, entre otros, para tener un control completo de toda la vivienda.

Innovotics amplió su enfoque a la inmótica, aplicando su experiencia en automatización a edificios comerciales y de oficinas, desarrollando soluciones de gestión de energía y sistemas de seguridad de vanguardia y realizando el control de todos los servicios del edificio. «Ofrecemos a los clientes la capacidad de controlar íntegramente sus hogares y edificios a través de aplicaciones móviles, tablets o pantallas táctiles para que puedan gestionar su vivienda o edificio de manera remota y tengan el control en todo momento estén donde estén», explica.

Agradecimiento por el premio

•«Recibir este premio es un testimonio del arduo trabajo, dedicación y pasión de todo el equipo de Innovotics. Desde nuestros ingenieros y desarrolladores hasta nuestro personal de ventas y atención al cliente, todo el equipo ha contribuido con su esfuerzo incansable para llevar a

cabo proyectos innovadores y soluciones de calidad excepcional. La domótica e inmótica son áreas que han revolucionado la forma en que vivimos y trabajamos. Estamos comprometidos con la visión de hacer que todos los sectores en los que trabajamos sean más inteligentes y eficientes».

Todo ello con un claro enfoque en la sostenibilidad, la integración de tecnologías emergentes, la personalización y la flexibilidad, el compromiso con la actualización y mejora continua, la innovación en la experiencia del usuario, el soporte técnico de calidad, y el enfoque a unos mercados específicos como son el de las viviendas de todo tipo, el de los hogares inteligentes para personas mayores, los edificios de oficinas y comercios, los edificios sostenibles y ecoeficientes, el sector de la salud, la construcción residencial sostenible, la automatización agrícola, el sector hotelero y turismo, los edificios educativos y las residencias de asistencia.

El futuro es ahora

En un mundo en constante evolución, la tecnología se ha convertido en una parte integral de nuestras vidas, y la domótica e inmótica están desempeñando un papel fundamental en la transformación de cómo interactuamos con nuestros hogares y edificios. Y en Innovotics están comprometidos con la creación de soluciones innovadoras que hagan que la vida de las personas sea más cómoda, eficiente y segura. «Pero no queremos quedarnos estancados en el presente; queremos mirar hacia el futuro y anticiparnos a las necesidades cambiantes de nuestros clientes», asegura Carmen Pérez Roure.

Para ello, el futuro de Innovotics está marcado por seis puntos que marcan el rumbo:

Mayor Integración y Compatibilidad, para que sus clientes tengan la libertad de elegir los dispositivos que mejor se adapten a sus necesidades sin preocuparse por la incompatibilidad.

Eficiencia Energética Sostenible. El cuidado del medioambiente es una preocupación central para Innovotics, y buscan soluciones que no solo ahorren energía, sino que también utilicen fuentes de energía sostenible y promuevan un estilo de vida ecológico.

Seguridad Mejorada. Seguir invirtiendo en sistemas de seguridad avanzados, incluyendo la detección temprana de intrusiones y medidas de protección cibernética para garantizar la tranquilidad de los usuarios.

Automatización Avanzada. Su visión incluye la automatización inteligente de tareas cotidianas, como la gestión de la iluminación y la climatización, basándose en

«Nuestro objetivo principal en el campo es proporcionar a las personas un mayor control y comodidad»

«No queremos quedarnos estancados en el presente; queremos mirar hacia el futuro y anticiparnos»

las preferencias del usuario y las condiciones ambientales.

Inteligencia Artificial y Aprendizaje Automático, que serán un componente clave de sus soluciones futuras.

Y finalmente, la integración con Tecnologías Emergentes

En resumen, el futuro de Innovotics está marcado por la innovación continua y el compromiso con el máximo bienestar de sus clientes.



Carmen Pérez Roure, gerente de Innovotics, tras recoger el premio

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL

3A Biotech La I+D como punto diferencial

Premio Compañía Biotecnológica Líder en la Fabricación de Conservantes y Antioxidantes a esta empresa de 23 años de experiencia

A Biotech es una empresa orientada a la investigación de nuevos desarrollos dentro del campo de la alimentación con el objetivo focalizado especialmente en los productos que mejoren la calidad y frescura de los alimentos, garantizando, de este modo, la seguridad alimentaria.

Para conocer la historia de 3A Biotech nos tenemos que remontar al año 2000, que fue cuando nació Ecos Metique, S.L., una empresa dedicada a la fabricación de productos dermocosméticos. Y aunque así empezó, los caminos les llevaron por senderos nuevos. De este modo, ya en 2009, la empresa comenzó su andadura en el desarrollo de antioxidantes para rendering, buscando una alternativa y la diversificación de su actividad principal.

Un lustro después, es decir, en 2014, Ecos Metique, y bajo la marca comercial 3A Antioxidants, se posiciona como un referente en el mercado de rendering como proveedor de antioxidantes. Esto les animó a seguir avanzando por esta senda y, dos años después, en 2016, 3A comenzó a desarrollar y planificar el departamento de I+D montando un laboratorio propio completo. «El objetivo era dar servicio a I+D para analizar nuestras propias materias primas y productos y dar un servicio de soporte

analítico a nuestros clientes. Desde 2020 venimos desarrollando nuestros propios ingredientes. Para ello, montamos una planta de secado donde desarrollamos nuestro primer conservante natural a partir de vinagre; comenzamos a fabricar extracto de romero rico en ácido carnósico con una planta extractora y mediante Spray Dryácido rosmarínico proveniente de la revalorización del subpro-

ducto de la planta extractora; y también iniciamos la construcción y montaje de la nueva planta de extractos fermentados», detalla Sergio David López Martínez, director general de 3A Biotech, que es como la empresa se denomina en la actualidad, pensando, no tanto en el presente, sino a dónde quieren llegar. «El nombre lo cambiamos en 2023 porque creemos que define mejor nuestra futura trayectoria», añade el director general.

Nuevos proyectos

PSobre esta I+D necesaria para las pymes, Sergio David López comentó que la proyección de 3A Biotech está centrada en el desarrollo y fabricación de sus propios ingredientes, controlando mejor la calidad y los costes. «Ahora estamos trabajando sobre tres pilares que marcarán el

futuro de nuestros productos. Por un lado, el secado por Spray Dry, donde empezamos con un vinagre como conservante; y una planta de extracción para fabricar un potente antioxidante como es el romero, un antifúngico derivado de procesos de fermentación», termina López.

Especialización

3A Biotech es una empresa muy especializada en procesos de oxidación y conservación en alimentos. Y esta especialización también es su máxima diferenciación, ya que la "expertice" de la empresa en este nicho les ha permitido poder trasladar la solución a los procesos de degradación que estudian a todos los sectores en el campo de la alimentación, pero también a otros y numerosos pro-

cesos industriales. Ejemplo de ello podrían ser el biodiésel o la agricultura. «Hemos adaptado los procesos a la problemática específica de cada sector y a la normativa legislativa de cada mercado. También nos diferenciamos por la cercanía al cliente y el seguimiento en el proceso de implementación de nuestras soluciones, con un laboratorio muy orientado a dar servicio a nuestros clientes», detalla Sergio David López Martínez.

Especialización, diversificación, excelencia en todo lo que hacen, mimo por el detalle y el cliente... Las características con las que podríamos definir 3A Biotech son múltiples, variadas y, todas ellas, merecedoras de reconocimiento. Pero sumadas, es lo que ha permitido a esta empresa (que sus inicios se remontan a casi un cuarto de siglo) ganar el Premio Compañía Biotecnológica Líder en la Fabricación de Conservantes y Antioxidantes. Para el director general de 3A Biotech, Sergio David López Martínez, «este premio representa un reconocimiento y una puesta en valor a la labor de investigación que realizamos las pymes. La I+D no debe asociarse

> «Hemos adaptado los procesos a la problemática específica de cada sector»

«La I+D es un esfuerzo que todas las pymes debemos realizar para competir con las grandes empresas»

a grandes empresas o a grandes presupuestos. Sí que es verdad, y lo sé, que es un esfuerzo en tiempo y recursos importante, pero creo que todas las pymes debemos realizar ese esfuerzo para competir con las grandes empresas que tenemos enfrente compitiendo por el cliente. Pienso, sinceramente, que es la única manera de subsistir en un mundo tan globalizado y tan cambiante en las tendencias de consumo», explicó a los medios una vez bajó del escenario tras recoger el premio que le fue entregado en la gala Premios Tecnología e Innovación 2023 celebrada en la sede del periódico en Madrid.



Sergio David López Martínez posa con el galardón

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Íñigo Torroba posa con el galardón junto a Francisco Marhuenda y el consejero madrileño de Digitalización

Civislend Inversiones inmobiliarias para pequeños ahorradores

Premio Plataforma de Crowdlending Inmobiliario 2023 para esta empresa nacida en 2017 y que es pionera en su sector

atecnología entra fuerte en el clásico mundo del ladrillo, y lo hace, entre muchas otras, con plataformas que ayudan a invertir a los pequeños ahorradores y que son un soplo de aire fresco para gestores y promotores inmobiliarios que quieren desarrollar su proyecto.

Una de estas plataformas es Civislend, dedicada al crowdfunding inmobiliario y cuya misión es dar acceso para que cualquier pequeño o mediano ahorrador pueda invertir en el sector inmobiliario y beneficiarse de las rentabilidades que este ofrece.

Civislend nació en 2017 con la concesión de la licencia de la CNMV... La Plataforma de Financiación Participativa (PFP) pionera en crowdlending inmobiliario en España está desarrollada por un equipo de profesionales con amplia experiencia en empresas de reconocido prestigio del sector inmobiliario, financiero y tecnológico. «Nuestro objetivo era y es ofrecer a los inversores un modo transparente, sencillo y seguro de rentabilizar su capital. Pero también, de cara a los promotores, ofrecemos una vía de financiación alternativa ágil para el desarrollo de sus proyectos», comenta Iñigo Torroba, CEO de Civislend.

De este modo cumplen con la misión, que forma parte de su objetivo principal, de cubrir dos claras necesidades que demandaba el mercado. Por un lado, la accesibilidad del pequeño ahorrador a invertir pequeñas cantidades en el sector inmobiliario, ya que «sin este tipo de plataformas es imposible», asegura Torroba. El segundo, y de igual importancia, ser una fuente alternativa de financiación para el sector, principalmente para promotores de proyectos inmobiliarios.

Hasta aquí, podría ser como muchas otras plataformas de crowdlending que hay en el mercado. Entonces, ¿por qué Civislend ha sido galardonada con el Premio Plataforma de Crowdlending Inmobiliario 2023? ¿Qué les diferencia del resto de su competencia? El CEO lo tiene claro. «La principal diferencia que tiene Civislend y que la desmarca de otras empresas es la manera de enfocar la estructura de entrada en los proyectos. Somos una plataforma

«Nuestro objetivo era y es ofrecer a los inversores un modo seguro de rentabilizar su capital»

«Lo más importante es que inversores y promotores sientan que están recibiendo un servicio excepcional» especializada en crowdlending, es decir, el 100% de los proyectos los hemos hecho bajo una estructura de préstamo. Y somos los únicos en el mercado que hemos optado por esta especialización, ya que la base inversora que tenemos prefiere una inversión con garantías donde, además, la rentabilidad es muy atractiva».

Así que la especialización ha hecho sobresalir esta empresa que, con tan solo seis años de vida. ya se sitúa como puntera en un mar de gigantes, y así se le reconoció en la gala de entrega de los Premios Tecnología e Innovación 2023. En cuanto al premio, en el discurso que Íñigo Torroba hizo para agradecer el galardón, destacó que, «para nosotros es un orgullo poder recibir este Premio Plataforma de Crowdlending Inmobiliario 2023. Significa la recompensa a tanto trabajo que hemos realizado, pero también es el reconocimiento a la búsqueda de la excelencia en el servicio que ofrecemos. Es un enchufe de energía y de motivación para seguir trabajando en mejorar y poder ofrecer a nuestros inversores las mejores opciones de inversión inmobiliaria».

Paso a paso

El crecimiento experimentado en el último lustro no ha empañado los cristales con que ven el mundo estos visionarios que en su momento tuvieron una idea y lucharon por ella trabajando día a día y rodeándose de un equipo que rema en la misma dirección.

Así, sin renunciar a seguir creciendo, tienen claro que sentar bien las bases es importante si se quiere que el edificio sea resistente a todas las adversidades. Por este motivo, los planes a largo plazo se sustentan en una clara apuesta por seguir construyendo y reforzado la base que les ha traído hasta aquí. «En Civislend no tenemos prisa por crecer. Claro que queremos hacernos mayores, pero de alguna manera tanto el equipo gestor como los socios tenemos claro que hay que crecer con cabeza, paso a paso. Para nosotros lo más importante es que las dos patas (inversores y promotores) que sustentan esta empresa sientan que están recibiendo un servicio excepcional, y creo que hasta ahora los estamos consiguiendo. Hay mucho mercado todavía por explorar y muchas cosas que pulir, por lo tanto, en el corto plazo seguiremos en la línea que llevamos hasta ahora», declaraba el CEO de Civislend, tras bajar del escenario.

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



Elena Ansótegui, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde, tras recibir el premio

l proceso por el que pasa un usuario en la búsqueda y contratación de una hipoteca, a priori, requiere ir de banco en banco, hacer un gran esfuerzo para buscary aportar documentación económica y personal, e intentar comprender una información excesivamente técnica del sector bancario. Por otra parte, la subida del Euribor afecta directamente a la economía doméstica y hay miles de españoles ahogados con una hipoteca que pueden mejorar y no lo saben. Pero, ¿y si no tuviera que ser así?

Wypo es la plataforma digital que conecta a usuarios y bancos para la contratación de una hipoteca y que, además, aporta valor al sector del Real Estate. Su objetivo principal es simplificar el complejo proceso hipotecario a través de una innovadora solución tecnológica creada por un equipo multidisciplinar de desarrolladores «tech» y expertos del sector jurídico y bancario. «Lo que buscamos es solucionar el problema de un mercado poco transparente, que requiere numerosos trámites y gestiones y que está escasamente digitalizado. De hecho, con nues-

Wypo: la revolución de las hipotecas

La plataforma, nacida este mismo 2023, se llevó el **Premio Digitalización Hipotecaria**

tra tecnología ya podemos afirmar que ha llegado la Portabilidad de las hipotecas», asegura Elena Ansótegui, CEO de Wypo, y de quien nació la idea a través de su experiencia personal.

En 2021, cuando la CEO intentó buscar una hipoteca durante la pandemia, siendo madre de dos niños pequeños y directora de servicios jurídicos del grupo empresarial Pitma, vivió en primera persona la incapacidad para contratar una con sus limitaciones de tiempo para ir banco por banco y

con opciones digitales muy pobres, demasiado intrusivas y poco satisfactorias, que limitaban o condicionaban su búsqueda. Así, Wypo es la respuesta mejorada a lo que Elena buscaba: una solución digital que suma valor y permite realizar una hipoteca de principio a fin. «Wypo es una solución gratuita y monetiza mediante la comisión de los bancos por hipoteca cerrada. Se entiende esto ya que las entidades financieras necesitan renovar la captación de nuevos clientes», comenta la CEO.

«En cuanto al Real Estate, desde Wypo hemos entendido muy rápidamente cómo ayudarles a solucionar dos problemas de su día a día con el cliente: conocer la viabilidad de la operación desde el momento en que el cliente entra por la puerta y cerrar la financiación en tiempo récord».

Y como cualquier ayuda (y «Somos un espacio más cuando se digital de encuentro trata de nuestro entre usuarios y bancos hogar) se tiene que agradecer, del que participan otros y más cuando actores del Real Estate» esta ayuda no es pequeña, este año se le ha concedido a «Una hipoteca siempre Wypo el Premio puede mejorar. Podemos Digitalización decir que estamos en la Hipotecaria.

era de la portabilidad

hipotecaria»

tos meses y, sobre todo, valida que estamos trabajando para cubrir una necesidad real. No podemos negar que la difusión nos brinda una oportunidad única para dar a conocer Wypo tanto a los usuarios que ya están en bús-

«Todo el equipo

está feliz de ver

reconocido el

esfuerzo de es-

queda de una vivienda y, por lo tanto, de financiación; así como para que los ya hipotecados sepan que pueden mejorar una hipoteca a la que no están atados. Y todo desde la comodidad de su casa», señala Elena Ansótegui. «Queremos consolidarnos en España como la plataforma hipotecaria que permite a los usuarios conocer sus opciones reales de financiación y cerrar una hipoteca. Además, queremos posicionarnos como el partner estratégico para inmobiliarias y otros agentes del Real Estate y, en breve, salir al mercado internacional en el que ya hemos hecho nuestra primera incursión con las hipotecas para no residentes».

El sistema Wypo

¿Cómo funciona? Es la pregunta que todos nos hacemos, porque la necesidad está más que clara. La CEO nos responde: «La principal diferencia es la agilidad en los procesos. Nos conectamos con los organismos oficiales para obtener la documentación económico-laboral de los clientes en cuestión de segundos, y esta documentación queda accesible permanentemente al cliente en su área personal. Por otra parte, homogenizamos y verificamos la documentación que recibe el banco para personalizar las ofertas, y esto hace que puedan enviarlas mucho más rápido y acaben eligién do nos como fuente preferente para derivarles clientes frente a otros competidores. Además, nos diferencia que Wypo no elige tu hipoteca. Apostamos por facilitar la tecnología y los recursos informativos para que el cliente escoja libremente, sin que eso signifique que no tenga ayuda por

nuestra parte. Nos gusta explicar las ofertas de manera objetiva, como si se lo contáramos a un familiar». Y añade Elena Ansotegui, cuando hablamos de bancos, que «cada vez que nos sentamos con un nuevo partner, tanto un banco como una inmobiliaria, normalmenteyacono-

cen otro tipo de players, que generalmente son comparadores hipotecarios, pero, aun así, acaban sorprendidos de la aportación extra y diferente de Wypo en todo el proceso».

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Jesús Rodríguez Estrada posa con el premio

Valum: innovación y tecnología en valoraciones y tasaciones

Esta sociedad de tasación con catorce años de experiencia recibió el **Premio Digitalización en el Sector Real Estate**

alum es el rebranding de lo que se conocía como Instituto de Valoraciones, una sociedad de tasación homologada por el Banco de España, que nació hace 14 años con el objetivo de digitalizar el sector de las valoraciones y tasaciones. «La innovación es parte fundamental de nuestro ADN y por eso llevamos desde nuestros inicios apostando por soluciones tecnológicas en cada una de nuestras áreas de actividad, dando respuestas mucho más eficientes a nuestros clientes», señala Jesús Rodríguez Estrada, CEO de Va-

A tal efecto, Valum lleva años apostando por perfiles jóvenes y con gran talento, especialmente con titulaciones universitarias STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts & Mathematics), lo

que les permite tener un equipo interdisciplinar, analítico, creativo y capaz de buscar soluciones diversas a un único problema. En definitiva, atravendo perfiles que tradicionalmente no han formado parte del sector. Para ello, les forman (incluso ofreciendo formación en instituciones externas) para que continúen creciendo profesionalmente, y así retener su talento. «Nuestro profundo conocimiento del sector, una metodología aplicada y las ganas constantes de innovar nos permiten responder a los retos actuales de una manera mucho más ágily eficiente», asegura el CEO. «Muestra de ello es que hemos desarrollado algunas de las herramientas más punteras del sector Real Estate: Sistemas de Smart Data -SMARTA-, sistemas de captación de planos y fotografía 3D y realidad virtual -VITRIO- y el software de gestión y ejecución de tasaciones más completo del mercado –TASAFY-. Pero esto no es todo. Gracias a los accionistas de esta compañía, que siempre han confiado en invertir sus beneficios en nuevos retos tecnológicos, estamos muy cerca de lanzar dos soluciones digitales nuevas relativas a la certificación energética y al ahorro energético».

Y es que, después de más de 14 años poniendo su "know-how" y "expertise" tecnológico al servicio de sus clientes, Valum es la solución más completa del mercado gracias a la constante inversión en desarrollo tecnológico, a la apuesta continua por la innovación y a un equipo joven, talentoso y exigente. «Uno de los factores que más nos diferencia de la competencia es el perfil y cualificación profesional que exigimos en nuestra plantilla de empleados, en la que no importa que sean jóvenes o aporten poca

experiencia, sino que buscamos su potencialy les formamos, dándoles la oportunidad de afrontar retos con el cliente desde el primer día. El cliente percibe que somos diferentes y saben que pueden acudir a nosotros siempre que tienen una necesidad», explica el CEO.

Prioridad: los clientes

Además, Valum se caracteriza por tener una dedicación y preocupación máxima por sus clientes: dar soluciones y anticiparse a sus necesidades son su máxima prioridad. «Les acompañamos en todas las fases del ciclo inmobiliario, poniendo a su disposición nuestra tecnología y un equipo multidisciplinar técnico y comercial que les asesora durante toda la prestación del servicio», aseguraba Jesús Rodríguez Estrada en la gala de los Premios Tecnología e Innovación en los que fueron reconocidos con

el Premio Digitalización en el Sector Real Estate. «Estamos muy contentos por haber recibido este premio. En un año en el que, lamentablemente, no está habiendo grandes alegrías en el sector hipotecario, es un honor recibir un reconocimiento a muchos años de trabajo y esfuerzo que, además, nos reafirma en que apostamos en la dirección correcta».

Pero Valum es una compañía en constante búsqueda de nuevas oportunidades, lo que les ha permitido tener un fuerte crecimiento año tras año desde su creación. «El hecho de mantenernos cerca de nuestros clientes nos permite detectar nuevas necesidades y centrarnos en desarrollar sistemas confiables y escalables, que den solución a los nuevos retos del

Valum apuesta por perfiles STEAM jóvenes y con gran talento, lo que les permite un equipo interdisciplinar

Valum es la mejor solución del mercado por su desarrollo tecnológico y su equipo joven y talentoso

mercado», asegura el CEO.

Actualmente, como comentábamos, están focalizados en el desarrollo de nueva tecnología que permitirá valorar la sostenibilidad de los inmuebles con el objeto de dar respuesta a las nuevas normativas en materia de ahorro energético. «Asimismo, nuestra experiencia en el desarrollo del software de valoración y tasación Tasafy, nos ha permitido seguir diseñando y ejecutando soluciones de gestión de valoraciones nunca antes vistas en el sector. Nuestro plan es presentarlas a finales de año».

Todo esto sin dejar de lado su exigencia en la atención al cliente, lo que les permite estar, año tras año, en las primeras posiciones a nivel de servicio como proveedores. «Los servicios de una sociedad de tasación apenas cambian, lo que realmente está cambiando es la forma de prestarlos. Y es ahí donde Valum se diferencia completamente del resto de compañías tradicionales, apostando por soluciones propias a la vanguardia del mercado», concluye Jesús Rodríguez Estrada.

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL

OptimumTic: ciberseguridad en el corazón del negocio

Premio Soluciones Innovadoras en Seguridad de la Información para esta empresa creada en 2009, por su gran labor y experiencia profesional

onsidero que lo que hace que mis clientes sigan conmigo y que empresas me llamen cuando ven la necesidad de contar con alguien que realmente les resuelva el problema que tienen, es el enfoque que, en materia de ciberseguridad, tenemos en OptimumTic», asegura Rosa Ortuño, CEO de OptimumTic. «En primer lugar, creemos que la ciberseguridad debe afrontarse de manera transversal, no es solo una cosa del departamento de TI, una cuestión técnica. Aunque requiere disponer de las herramientas técnicas adecuadas e implantarlas entendiéndolas y entendiendo la empresa para que su configuración sea la adecuada, requiere también establecer las normas y procesos de funcionamiento que coadyuven a la seguridad buscada. En segundo lugar, nos dedicamos a ciberseguridad

desde hace 14 años y no como una actividad residual, sino que es nuestro core. Somos partners de los mejores fabricantes, como Palo Alto, ProofPoint, Tanium... Estamos continuamente investigando e innovando, y ello nos lleva a poder ofrecer un entendimiento de las soluciones disponibles mucho mejor que la media. Y, por último, no aspiramos a ser los más grandes, nunca lo hemos hecho, sino a ser los mejores. La calidad es nuestro leitmotiv», explica.

Y con esta definición, es lógico que el Premio Soluciones Innovadoras en Seguridad de la Información recayera en OptimumTic. «Este premio representa una recompensa a esa travesía del desierto, al picar piedra durante tantos años para transmitir que era necesario un cambio de paradigma en materia de ciberseguridad. Por eso, estoy muy agradecida a LA RAZÓN por otorgarnos este

premio. Creo que queda mucho por hacer, y premios como este ayudan a visibilizar la importancia de la ciberseguridad. Es un orgullo y nos anima a seguir trabajando para responder a la confianza que nos otorgan», agradecía Rosa Ortuño en la gala.

Comienzos difíciles

OptimumTic se creó en octubre de 2009 fruto de un proceso de evolución personal. «Yo había trabajado durante muchos años en multinacionales americanas y europeas, y, más recientemente, en una de las BIG 4. La seguridad era en uno de los aspectos de mi trabajo que más me atraían y en el que más cosas veía por hacer. Y así fue como me lié la manta al cuello y monté OptimumTic». Y su objetivo y vocación eran claras: acompañar a las empresas en su estrategia de ciberseguridad para mantener a salvo su información y sus sistemas, entendiendo por sistemas las comunicaciones, software, hardware, redes y, en general, todo el entorno digital de la empresa y sus activos, tanto digitales como humanos, identificando primero los mismos para poder protegerlos.

«Investigamos e innovamos para ofrecer un entendimiento de las soluciones disponibles mejor que la media»

«No aspiramos a ser los más grandes, nunca lo hemos hecho, sino a ser los mejores. La calidad es nuestro leitmotiv»

Así, Ortuño sabía que la necesidad de servicios de ciberseguridad existía en el mercado, pero no tenía tan claro que las empresas fueran conscientes de ello, ya que el concepto de ciberseguridad era en España muy limitado y se centraba en mantener un antivirus adecuado. «Los comienzos fueron muy complicados porque, a la dificultad asociada a comenzar cualquier aventura empresarial, se sumaba la dificultad de convencer a las empresas de que afrontar de manera seria la ciberseguridad era una necesidad real. Fue una larga travesía del desierto con avances lentos y en la que, ya siento decirlo, la pandemia, con todo lo que implicó (teletrabajo, incremento de la ciberdelincuencia...), fue realmente el elemento que ha marcado un antes y un después en difusión de la ciberseguridad. Todavía queda muchísimo camino, pero hemos aumentado el ritmo al que las empresas se van concienciando», comenta.

Yhablando del trabajo que queda por hacer, en OptimumTic tienen muchos planes para seguir construyéndose y así continuar aportando soluciones viables y eficaces a sus clientes para conseguir la protección que necesitan, con formación continua a todos sus empleados desde que se incorporan

Esos planes pasan por consolidar el actual equipo de Optimum-Tic, «que es para mí uno de los mayores motivos de orgullo: un equipo profesional, comprometido y que siempre busca la excelencia. Los últimos años han sido de mucho crecimiento y debemos asegurar que nos enfocamos bien para que el crecimiento no nos merme calidad», declara la CEO.

Otro aspecto clave son las herramientas. Continuamente están saliendo cosas nuevas, pero, como en todo, «no muchas que aporten algo realmente novedoso. Lo seguimos muy de cerca y, particularmente, en el ecosistema de fabricantes de Estados Unidos se están desarrollando cosas que pensamos que pueden aportar mucho valor en el corto plazo. Y, sin duda, la pata sin la que los aspectos técnicos estarían cojos, la de procesos. Hay que seguir trabajando para que las empresas vean que, aunque tengan las mejores herramientas, sin un marco como puede ser la ISO 27001 o el ENS (Esquema Nacional de Seguridad) no lograrán sus objetivos en materia de ciberseguridad. Y todo ello sin olvidar que la ciberseguridad es como una bicicleta: si dejas de pedalear, te caes», resume.



Rosa Ortuño, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde, posa con el galardón

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Pero también la podríamos definir diciendo que rockin. es la consultora digital con más experiencia en proyectos propios de España. Y podríamos añadir que, si lo necesitas, se convierten en tu equipo para conseguir tus objetivos. Para ello, se basan en los datos, de este modo crean una estrategia innovadora de Marketing Digital 360º que te llevará al éxito. «Y, por supuesto, lo hacemos rentable», añade el CEO.

rockin. nació cuando los fundadores invirtieron sus propios recursos para hacer crecer sus proyectos digitales y adquirir un Know-how de inversión y optimización digital de gran valor. «Empezamos invirtiendo 500 euros en 2014 y, a día de hoy, invertimos más de 25.000.000 a nivel digital.

rockin.: el aliado de tu crecimiento digital

Premio Consultora de Marketing Digital 2023 en reconocimiento a su excelente trato al cliente

El problema que hay hoy en día es que no ha dado tiempo a la gente a formarse a nivel digital. Así, el mundo digital está evolucionando sobre la marcha y aún hay mucho desconocimiento», asegura Rafa Muñoz. «Nosotros, gracias a invertir nuestro propio dinero para hacer crecer nuestro ecommerce de moda, aprendimos a trabajar con unas herramientas que nos han dado un know-how que es el que empezamos a vender a nuestros clientes en 2017. A día de hoy, somos más de 70 personas en la compañía con oficinas en Almería, Madrid y México».

Premio 2023

Si decimos «surgiendo de la nada...», a más de uno le vendrá a la cabeza la célebre frase de Groucho Marx, pero nada más lejos de la realidad, como hemos podido ver en las líneas anteriores, porque el crecimiento de rockin. ha sido del que está solo al alcance de pocos. Y aunque el Growth, como explica el propio Muñoz, «no está implementado en España yno hay mucha formación sobre esta forma de trabajar la parte digital», han conseguido que muchas empresas confíen en rockin. para llevar sus proyectos y compañías al siguiente nivel. «Nosotros nos convertimos en equipo de nuestro cliente y le ayudamos a crecer y resolver sus retos digitales», dice.

Esto les ha valido que, este año, rockin. fuera galardonada con el Premio Consultora de Marketing Digital 2023. «Esto es un reconocimiento a todo el esfuerzo llevado a cabo por todo el equipo de rockin. Hace siete años les dijimos a nuestros padres que dejábamos nuestro trabajo para vender relojes en una

«Empezamos invirtiendo 500 euros en nuestro proyecto y hoy, invertimos más de 25.000.000»

«Nos convertimos en equipo de nuestro cliente y le ayudamos a crecer y resolver sus retos digitales» página web; y hoy, siete años después, recibimos un reconocimiento que justifica nuestra decisión de 2014 cuando no sabíamos a lo que nos íbamos a enfrentar. Aun así, esperamos poder seguir creciendo y convertirnos en el mayor equipo de Growth de habla hispana», recordaba Rafa Muñoz Navarro, CEO y cofundador de rockin., durante la gala de entrega de premios.

Pero moverse en un océano lleno de peces (ya sean pequeños, grandes o gigantes) y no ser comido, sino, incluso, destacar entre el resto, no es fruto de una casualidad o de la suerte. Formación, entrega, sacrificio y un tanto de espíritu aventurero, si se quiere, son cualidades sin las que no se puede ir adelante. Pero en rockin.. sin duda. también pesa la experiencia en carnes propias. «Destacamos por nuestra metodología y en cómo nosotros entendemos el mundo digital gracias a que lo hemos vivido y sufrido con nuestros propios proyectos. Tras haber trabajado con más de 300 en los últimos años, hemos aprendido a operar prácticamente en todos los sectores con empresas, desde startups hasta grandes multinacionales o fondos de inversión donde nosotros somos la pieza clave de su crecimiento exponencial. Nuestra metodología de trabajo y la forma de trabajo del día a día es lo que nos diferencia frente al resto de compañías», concluye Rafa Muñoz.

PREMIORA DE 2023

Rafa Muñoz Navarro, cofundador y CEO de la empresa, tras recoger el premio

El futuro de rockin., por Rafa Muñoz

Nuestro plan para el futuro es crecer y crecer. Queremos convertirnos en el mayor equipo de Growth de habla hispana y sin quitar el foco del objetivo de aportar valor a nuestros clientes. Todavía hay mucho trabajo por hacer, muchas cosas que sacar adelante y aprender para convertirnos en la empresa referente de Growth a nivel global, pero también tenemos claro que hace solo un año estábamos más leios de la meta. No sabemos hasta dónde llegaremos, pero, de momento, el objetivo lo tenemos claro», declara el cofundador y CEO de la empresa.

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



José Luis Puche Aroca, junto a Francisco Marhuenda y Miguel López-Valverde

ECAMED: agricultura global, soluciones locales

Esta consultora se llevó el **Premio a la Innovación como Consultora Líder en Agricultura Ecológica** por su excelente trayectoria y asesoramiento

ECAMED es una importante consultora en España especializada en el ciclo integral de la producción agrícola ecológica. Con más de 25 años de experiencia en el asesoramiento de una gran variedad de cultivos, así como en la fabricación de productos naturales dirigidos a la agricultura ecológica y biodiná $mica, ECAMED \, fabrica \, productos$ que cumplen con las más exigentes normativas de calidad y producción ecológica, tanto a nivel europeo como internacional. «Nos gusta decir que estamos a pie de campo conociendo la problemática de los cultivos puntualmente y, de este modo, poder satisfacer las necesidades del agricultor», comenta José Luis Puche Aroca, gerente de ECAMED.

Todo ello, bajo un estricto con-

trol para que sus productos cumplan con los más estrictos controles de calidad de las grandes cadenas de supermercados internacionales. Para estos requerimientos, ECAMED trabaja bajo las directrices de certificaciones de calidad como son CAAE, ÖKO o DEMETER. Gracias a ello, aparecen en listas FIBL, del consejo regulador de agricultura ecológica, que proporciona acceso a los datos recogidos en el marco de su encuesta anual sobre agricultura ecológica en todo el mundo. «Nuestra red de contactos crece cada año a través de clientes y socios estratégicos en diferentes países, quienes nos proveen de una gran cantidad de información sobre el terreno en tiempo real de los resultados de nuestros productos. Y seguimos en constante crecimiento y a la búsqueda de socios estratégicos en diferentes países, mediante el método Lead», asegura José Luis Puche Aroca. «En nuestras instalaciones contamos con la más avanzada tecnología para desarrollar los productos más innovadores del mercado. Fabricamos productos a medida para cada cultivo con sus necesidades específicas», aclara.

Cultivos y soluciones únicos

La semilla de ECAMED fue la idea de un grupo de agrónomos que formaron equipo para ofrecer apoyo técnico a los agricultores, ya que detectaron las lagunas que había en cuanto a solucionar los problemas en este ámbito de actuación. Por este motivo empezaron a investigar de qué manera podían combatir las dificultades con las que se encontraba el campo. «Siempre hemos tenido claro que algo que no nos podía faltar

era la proximidad con el agricultor, ya que es la única manera de poder tener la rapidez de actuación suficiente para crear soluciones eficaces», explica el gerente de ACA-MED

Pero esta semilla ha germinado, ha crecido y ha dado sus frutos, entre ellos, el Premio a la Innovación como Consultora Líder en Agricultura Ecológica. Tal y como reconoció José Luís Puche Aroca en su discurso después de recoger el galardón en la gala de los Premios Tecnología e Innovación 2023, «este galardón es un reconocimiento a nuestro trabajo cotidiano, pero también es un empuje moral para continuar nuestras investigaciones».

Unas investigaciones que hoy tienen una presencia global, ya que actualmente atienden a clientes de los cinco continentes a tra-

vés de su red de distribuidores profesionales. «ECAMED es una empresa Glocal porque, aunque pensamos globalmente, actuamos de manera local. De este modo, servimos de enlace entre agricultores de diferentes puntos del planeta para facilitar la transferencia de tecnología», detalla Puche Aroca. Y ello es gracias a que saben que cada cultivo es único y, como tal, cada uno requiere de soluciones únicas, pero esto no quita que muchas soluciones puedan ser implementadas en mayor o menor medida en distintas partes del globo. «Tenemos la capacidad de crecer al ritmo que crecen nuestros clientes para dar siempre respuesta a sus necesidades. Mantenemos un canal de comunicación fluido con ellos y con socios estratégicos para optimizar los resulta-

«Tenemos resultados en tiempo real de nuestros productos gracias a nuestros clientes y socios en diferentes países»

«Con nuestra gestión "Glocal", somos el enlace entre agricultores de distintos puntos del planeta»

dos y poder estar a sulado siempre y en todo momento. De este modo creamos un clima de confianza indispensable, porque no hay nada que agilice más los negocios que la confianza. Y en ECAMED siempre creamos relaciones duraderas con nuestros clientes, porque ponemos nuestra mirada en el largo plazo», confiesa el gerente de ECAMED.

Y como lo que no se puede medir, no se puede mejorar, si medimos la calidad de los productos y servicios por el crecimiento cualitativo o cuantitativo de sus clientes, la excelencia se refleja día a día en los resultados obtenidos por la empresa con esfuerzo y pasión. «En ECAMED ofrecemos nuestros servicios de Consultoría Estratégica para asesorar en todo lo relativo a los cultivos, ya sea en planificación, asesoramiento bajo demanda, implementación, auditoría o, incluso, proyectos llave en mano. Nuestros planes a futuro pasan por la expansión a todos los rincones del planeta donde podamos ayudar con nuestra investigación», concluye José Luis Puche.

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Década Estrategia y transgresión en marketplaces

Premio a la Agencia Líder Especialista en Marketplaces, en reconocimiento a su modelo de trabajo, su trato con el cliente y sus excelentes resultados

écada es una agencia líder especializada en estrategia y optimización de ventas en marketplaces, con un enfoque primordial en Amazon y otros marketplaces destacados. «Un marketplace es como un inmenso centro comercial en línea donde una comunidad ilimitada de vendedores se reúne para ofrecer sus productos a una audiencia global de consumidores. A diferencia de las tiendas de comercio electrónico propias de marcas (ecommerce), aquí se crea una dinámica única que exige estrategia, "expertise" y un enfoque especializado para poder destacar entre toda tu competencia», comenta Alba Castellet, CEOy cofundadora de Década.

Década nació hace cuatro años como una agencia de marketing online que, poco después, se especializó en la gestión de Amazon y otros marketplaces cuando sus socios, Alba Castellet y Alexis Castañeda, vieron en el mercado esta nueva necesidad. «Fue durante el confinamiento, con el auge de las ventas online, cuando decidimos que Década se iba a focalizar únicamente en ofrecer servicios para ayudar a negocios a crecer en marketplaces y cuando nos marcamos el objetivo de posicionarnos y convertirnos en la agencia líder en este sector», recuerda la CEO.

En estos cuatro años, Década ha

tenido un crecimiento 100 % orgánico, basado en la confianza que han depositado sus clientes, y con un modelo de crecimiento "bootstrapping" donde se financian con fondos propios sin acudir a financiación externa ni deuda. «Considero que hay varias cosas que nos hacen destacar y nos posicionan a la vanguardia del sector: la importancia que le damos a la estrategia, elacompañamiento personalizado

a nuestros clientes, el branding y la creatividad, y que somos transgresores dentro de la industria. Somos una empresa obsesionada con la experiencia de cliente y con ofrecer un valor agregado a través de la estrategia», asegura Castellet.

Sin ir más lejos, la importancia

Sin ir más lejos, la importancia que dan a la imagen de sus clientes en el ecosistema de marketplaces ha hecho que Década haya sido la agencia escogida para crear todo el branding y los assets visuales en Amazon de la nueva marca nativa digital que Rafael Nadal está lanzando

Y como galardón a su trabajo, Década también bajó del escenario con el Premio a la Agencia Líder Especialista en Marketplaces. «Este reconocimiento no sólo valida el arduo trabajo y la dedicación de todo nuestro equipo, sino que también refleja la confianza que nuestros clientes y la industria tienen en nosotros. Es una señal de que estamos en el camino correcto y nos acerca a uno de los objetivos que

nos marcamos desde el inicio: ser la agencia líder en marketplaces. También nos anima a continuar explorando nuevas estrategias y seguir desarrollando nuestra propia tecnología para garantizar el éxito y el crecimiento de nuestros clientes. Este reconocimiento no es un destino final, sino un impulso para seguir adelante con más fuerza todavía». Y este futuro pasa por «seguir desarrollando nuestra propia tecnología, la diversificación y la internacionalización de nuestro modelo de negocio. Tenemos el foco puesto en México (país que ofrece un potencial significativo para el desarrollo de la industria de los marketplaces), pero sin cerrarnos a otros posibles mercados».

La tecnología de Década

Décadatambién cuenta con tecnología propia que se encuentra en un desarrollo constante y cuyo objetivo es proporcionar en un dashboard interactivo las KPIS más relevantes del negocio, así como permitir una gestión más granular y optimizada de la inversión en las campañas de publicidad en Amazon. «Década BI, que es el nombre de la herramienta, se conecta directamente a la API de Amazon

«Buscamos la mejor experiencia de cliente para ofrecer un valor agregado a través de la estrategia»

Seller, Vendor, Amazon Advertising y Amazon Marketing Stream y nos permite obtener y visualizar las KPIS más relevantes del negocio para poder tomar mejores decisiones en cuanto a nuestra estrategia, además de gestionar las campañas de publicidad a través de reglas que permiten conseguir resultados más optimizados en la inversión en publicidad que nuestros clientes hacen en la plataforma. Esta tecnología la utilizamos en convivencia con herramientas de terceros que nos permiten automatizar procesos, acceder a KPIS en tiempo real y optimizar los resultados de nuestros clientes», explica.

En Década también han empezado a construir una aceleradora de marcas en marketplaces que les permite asociarse con empresas en edades tempranas o con dificultades para escalar en estos canales y «poner todo nuestro "expertise" y equipo especializado a su disposición para poder escalar estas marcas dentro de estos canales», concluye Alba Castellet.

Una empresa transgresora

Nos consideramos transgresores en la industria porque siempre estamos explorando dinámicas para romper el statu quo en busca de mejoras continuas. La innovación es parte de nuestra cultura, con un departamento dedicado a ello. Nunca estamos satisfechos con el estado actual de las cosas y siempre buscamos maneras de mejorar para brindar un servicio excepcional a nuestros clientes y hacer crecer nuestra empresa. Este enfoque no solo nos diferencia, sino que también permite a nuestros clientes prosperar en un mercado en constante evolución.



Alba Castellet posa con el galardón junto al director de LA RAZÓN y el consejero López-Valverde

VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN < ESPECIAL



Mari Carmen Álvarez Martí posa con el galardón en LA RAZÓN

odo comenzó en 2011 con una revolucionaria salida de telecomunicaciones en España. Fabrice Moniny Mari Carmen Álvarez tuvieron la idea de un producto que facilitara el trabajo de los instaladores de fibra óptica. Con esta idea, nació la marca KeyFibre. «Nuestro objetivo era y es desarrollar y proporcionar soluciones de fibra óptica de alta calidad, fiables, fáciles de instalar, que reduzcan el tiempo de la instalación, que eviten las averías, y que, sobre todo, sean competitivas, de una larga vida útil, para lograr rentabilizar la red del operador en el menor tiempo y coste posible. De este modo pensamos crecer y expandirnos en el mercado de fibra óptica en España y en otros países», afirma su CEO, Mari Carmen Álvarez Martí.

Tanto Fabrice Monin como Mari Carmen Álvarez siempre miraron hacia el futuro de la tecnología de la comunicación, y es así como fueron conscientes de la necesidad de nuevos productos de conectividad. Así, KeyFibre estableció estándares con innovaciones como el conector KeyQuick, con una tecnología transparente única y diferenciadora en el mercado, que permitía al operador de telecomunicaciones hacer una conexión de fibra óptica 100 % segura. «Nuestro profundo conocimiento de las necesidades de los clientes, de la tecnología y el

KeyFibre Moldeando el mundo de la comunicación

Premio Proveedor Líder en Soluciones FTTX

"know-how" derivó en el desarrollo de un cable de abonado único y diferenciador en los inicios de los despliegues de fibra óptica en España», recuerda Álvarez.

Reconocimiento y posición

Dado el crecimiento exponencial del número de operadores en España, la demanda del mercado les empujó a desarrollar rápidamente cajas de distribución de fibra óptica y cables de troncal, que en la actualidad les permite proporcionar todos los productos necesarios para el desarrollo de una red de fibra óptica, asegurando su sólida posición en el mercado como

marca muy reconocida en el sentido de innovación, calidad y servicio al cliente, con una posición líder en el sector.

Pero, lejos de quedarse ahí, y con el fuerte crecimiento de los operadores en España y otros países, y la constante evolución del mercado, en la actualidad KeyFi-

Agradecimiento, por Mari Carmen Álvarez Martí

• «El Premio Proveedor Líder en Soluciones FTTX representa nuestra capacidad innovadora y creativa implementando soluciones tendencia en el mercado y utilizando la tecnología de vanguardia en la industria de las telecomunicaciones de fibra óptica. Muestra que KeyFibre destaca y es pionera en el desarrollo de productos que marcan la diferencia. Además, demuestra que está comprometida con la mejora continua, la adaptación a los cambios y búsqueda de nuevas oportunidades. Ganar nos consolida con un impacto positivo en la reputación de nuestra empresa, que refuerza nuestra imagen como líder y fortalece la confianza entre nuestros clientes y partners. KeyFibre considera que este tipo de reconocimiento nos puede abrir puertas a nuevas oportunidades de negocio, alianzas estratégicas, colaboraciones, inversiones, etc. En conclusión, este premio de Innovación y Tecnología es para KeyFibre un símbolo de prestigio y distinción destacando por nuestra capacidad de generar ideas y productos innovadores, utilizando la tecnología de vanguardia y liderando el camino en nuestro sector».

bre sigue desarrollando nuevas soluciones adaptadas a la tendencia y la necesidad.

De este modo, y mirando al futuro, el de KeyFibre pasa por expandir su presencia en el mercado internacional, buscando siempre oportunidades de crecimiento en diferentes países; continuar desarrollando y mejorando su tecnología de fibra óptica para ofrecer conexiones más rápidas y estables; ampliar la cartera de servi-

«Conocer a los clientes, la tecnología y el knowhow llevó al desarrollo de un cable de abonado único y diferenciador»

«Queremos superar las expectativas y dar soluciones duraderas, eficientes y que cumplan con las necesidades»

cios para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes; establecer alianzas estratégicas con proveedores y empresas tecnológicas para brindar soluciones integrales más amplias a sus clientes; invertir en investigación y desarrollo para estar a la vanguardia de las últimas innovaciones en el sector de las telecomunicaciones; y mantener un enfoque en la satisfacción del cliente, brindando un excelente servicio y atención personalizada.

«KeyFibre es una marca, representa nuestros valores, la calidad de nuestros productos y la confianza de nuestros clientes. Nos esforzamos por ofrecer productos de la más alta calidad, diseñados con atención meticulosa a los detalles y fabricados con los mejores materiales. Y es que, cada vez que un cliente elige nuestra marca, está seguro de la homogeneidady compatibilidad de todos los productos, formando la cadena de todos los elementos necesarios para tener una red de alto rendimiento y para toda la vida. Es decir, que están adquiriendo un producto en el que pueden confiar», asegura la CEO de la empresa galardonada. Y añade, para concluir, que «nos esforzamos por superar las expectativas y brindar soluciones que sean duraderas, eficientes y que cumplan con las necesidades de nuestros clientes».

ESPECIAL > VII PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Francisco Utrera y Forest Bakker, tras recibir el premio

Storimake Democratizar la creación de contenido

Premio a la Startup del Año para este ambicioso proyecto que persigue ser la mejor plataforma tecnológica de vídeo

torimake nace con el ambicioso objetivo de ser la plataforma tecnológica de producción y edición de vídeo y foto más ágil del mundo, o, dicho de otra manera, para democratizar la creación de contenido. «Queremos hacer accesible la comunicación a todas las empresas, marcasy profesionales del mundo a través de la generación de contenido de una forma ágil, eficiente, asequible y de calidad profesional», apunta Francisco Utrera Antón, fundador y CEO de Storimake. Su socio, Forest Bakker, también fundador y CPO, detalla que «con Storimake puedes contratar servicios de grabación, foto

y edición desde cualquier parte del mundo a través de una plataforma web y app con entrega del producto final en tan solo 48h».

El origen de este emprendimiento tuvo su punto de partida en Lightbros, productora creativa y agencia de comunicación, creada por los mismos fundadores y dedicada, desde 2014, a la gestión de estrategias y producción de contenidos digitales para marcas internacionales como Black Eyed Peas, Real Madrid, Porsche, Go-Pro, Emirates, Disney, Lexus, Zalando, Huawei, DJI, El Corte Inglés, Zadig & Voltair, Shiseido, Ecoalf, o celebrities como María Pombo, Casemiro, Diego Boneta o Will I Am, entre otros, y que ha alcanzado a más de 250 millones de personas con sus contenidos en todo el mundo. «En nuestra propia actividad de comunicación de Lightbros, sobre todo en los últimos años, detectamos que las soluciones tradicionales no llegaban a cubrir las necesidades de generación de contenidos y comunicación -agilidad, inmediatez, recurrencia y precios asequibles-delagranmayoría de marcas, empresas y profesionales ante el crecimiento tan exponencial de las redes sociales y plataformas de contenidos», comenta Utrera. «A su vez, desde Lightbros, no dejábamos de recibir propuestas de proveedores profesionales de vídeo. Cada vez que buscábamos un perfil (filmmaker o editor), llegaban más de 300 solicitudes en un solo día. Esto nos llevó a concluir que había una abundante oferta, pero no existían medios efectivos que ayudaran a conectar esa oferta con la demanda».

De este modo, llegaron a la conclusión de que «solo necesitábamos desarrollar un proceso de filtro y selección de proveedores y una plataforma tecnológica donde ofrecer un servicio de calidad de sus servicios a nivel global», explica Bakker.

Así, tras confirmar que serían la única empresa del mundo específicamente dedicada a ofrecer estos servicios de forma global mediante plataforma tecnológica, solo había que llevarlo a cabo. «Si algo nos define, es el espíritu, que ya viene de Lightbros. Let's Make It Happen!», dicen.

La calidad asegurada

«Es un Marketplace lightly managed (o ligeramente gestionado): no accede cualquiera ni tampoco se mantiene en la plataforma cualquiera. La calidad del trabajo es fundamental. Por eso hemos desarrollado un proceso de selección muy exigente para todos los proveedores que solicitan acceso a la

plataforma. Actualmente acceden dos freelance de cada diez», afirman los fundadores. «Posteriormente mantenemos un proceso de vigilancia y cuidado de la comunidad igualmente exigente para asegurar siempre la calidad de producto y de servicio».

Así, este engranaje tiene tres elementos claves: primero, los usuarios que realizan la petición por la app. Por otro lado, los Freelancers Filmmakers (que graban) y Freelancers Editores (que editan) y que son filtrados por un exigente proceso de selección previo a poder acceder a la plataforma. Y, por último, la plataforma tecnológica que une todos los puntos y permite dar un servicio global e inmediato. «Los Filmmakers, ubicados por zonas geográficas, graban el contenido. Al terminar, cargarán este a través de la app para que el editor lo descargue desde cualquier ubicación, trabaje en la edición y lo entregue a través de la plataforma al usuario final. Grabado, editado y entregado en 48h.

«Hacemos accesible la comunicación a todas las empresas, marcas y profesionales del mundo»

«Con Storimake puedes contratar servicios de grabación, foto y edición desde cualquier parte del mundo»

Gestión ágil a través del smartphone y precios reducidos de forma exponencial para las empresas y usuarios».

De este modo, Storimake hace accesible la comunicación a todas empresas, marcas y/o profesionales del mundo a través de la generación de contenido de una forma, ágil, eficiente, asequible y de calidad profesional.

¿Y ahora? Ahora el premio que les reconoce toda esta labor: el Premio a la Startup del Año en los Premios Tecnología e Innovación 2023. «Es un reconocimiento al trabajo que está haciendo todo el equipo y, aunque ya lo percibimos en nuestro día a día y en la gran ayuda que supone para las empresas y la respuesta de las mismas, es un respaldo más de confianza al producto, al servicio y la necesidad que cubre Storimake», concluyen.