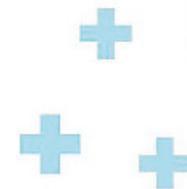
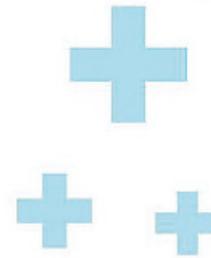


LA RAZÓN ^{25 años}

I PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO



BARREL
BARTENDERS



Patio
NaRanjos.

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO



POR ALFONSO CASAS. MADRID

El pasado 26 de junio tuvo lugar en la sede del periódico LA RAZÓN la celebración de la primera edición de los Premios Ejecutivo del Año, una gala en la que se quiso reconocer el papel destacado que llevan a cabo los directivos en sus empresas, 25 en esta ocasión, comprometidos todos ellos con el crecimiento empresarial, el bienestar de sus empleados y con garantizar un funcionamiento de las compañías muy alineado con la sostenibilidad, el compromiso social y el respeto con el medioambiente.

Como se puso de manifiesto en los galardones concedidos, LA RAZÓN quiso dar visibilidad a la labor que realizan los ejecutivos en sus respectivas empresas. Todos ellos son la pieza clave para el buen funcionamiento de sus proyectos, así como para poder mantener a flote los negocios y generar empleo, en un mercado que cada vez se ha vuelto más competitivo, y que ha tenido que combatir a lo largo de los últimos años con crisis económicas y pandemia.

El acto estuvo presidido por Rocío López-Ibor, consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid, que no quiso perderse la ocasión para felicitar a

Premios «al mérito, el sentido común y el esfuerzo»

FRANCISCO MARHUENDA, DIRECTOR DE LA RAZÓN, Y LA CONSEJERA DE ECONOMÍA, HACIENDA Y EMPLEO DE LA COMUNIDAD DE MADRID, ROCÍO LÓPEZ-IBOR, PRESIDIERON LA PRIMERA EDICIÓN DE LOS PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

los premiados. Previamente, Marina Castañón, encargada de conducir el acto, cedió la palabra al director del periódico, Francisco Marhuenda, quien tuvo unas palabras de bienvenida a todos los asistentes: «Con la celebración de estos premios, hemos querido reconocer la labor que realizan todos ustedes, que lideran las empresas y a los equipos de personas que forman parte de ellas. Aunque el ejecutivo sea excepcional en sus labores, si no tiene un gran equipo humano detrás, no logrará sus fines. Si buscas ser autosuficiente en todo, es evidente que no lograrás alcanzar el éxito empresarial», manifestó el director del diario

Marhuenda destacó que las administraciones deben garantizar el marco regulatorio más apropiado para que los empresarios puedan desarrollar su actividad, y la seguridad jurídica para actuar en las situaciones que sean necesarias, como ocurrió durante la pandemia.

En cualquier caso, «el espíritu de emprendimiento es fundamental para que una economía sea productiva y podamos crecer», añadió Marhuenda, concluyendo con las siguientes palabras: «Creo en los principios del sentido común y el mérito y la capacidad del esfuerzo que es lo que todos ustedes representan en diferentes ámbitos».

Tras la intervención del director, la consejera Rocío López-Ibor quiso felicitar a todos

PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO ESPECIAL



Foto de familia realizada al final de la gala en la que posan los 25 ejecutivos premiados tras la celebración de la I edición de los Premios Ejecutivo del Año

los galardonados: «Gracias a vuestro ingenio y vocación, y a que aplicáis todos los días la innovación, tenemos un país y una región cada vez más rica». Destacó también que en la Comunidad de Madrid se crean más de 81 empresas al día, generando 700 empleos directos, y hizo hincapié en que «el pleno empleo es algo que se puede alcanzar en la región de Madrid, y en España si las cosas se hacen bien».

Líderes de equipos

La consejera aludió también al hecho de que los ejecutivos tienen un papel muy difícil en su día a día porque tienen que presentar cuenta de resultados y, a su vez, liderar a los equipos. «Los empresarios lleváis existiendo toda una vida, desde el principio de la humanidad, porque sois líderes dirigiendo a todo un equipo de personas de las que tratáis de sacar lo mejor. Se trata de que, con vuestro liderazgo, podáis sacar lo mejor de los empleados», enfatizó López-Ibor, que instó a que trabajen con la Administración de manera conjunta para acabar con la tasa de desempleo tan elevada.

«Somos una Administración al servicio de



Francisco Marhuenda destacó que «tener espíritu de emprendimiento es fundamental»



La consejera madrileña de Economía, Hacienda y Empleo durante su intervención

las empresas grandes, pequeñas, medianas y autónomas, y nos hemos propuesto eliminar todas las trabas burocráticas para poner las cosas más fáciles, como ya hemos hecho con la fiscalidad incentivadora», concluyó la responsable de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid.

Acto seguido, Marina Castaño dio paso a la ceremonia de entrega de premios. Uno a uno, los 25 galardonados de esta edición fueron pasando por el escenario para recoger sus estatuillas y dedicar unas palabras a los asistentes, de agradecimiento en líneas generales. De hecho, todos ellos coincidieron en afirmar que los premios son compartidos y pertenecen igualmente a los empleados, los cuales también han puesto un gran empeño y dedicación en su quehacer diario. Muchos de los ejecutivos también hicieron

«El pleno empleo se puede alcanzar en la región de Madrid y en España», declaró Rocío López-Ibor

alusión al papel que juegan los clientes y su confianza con el paso de los años. Cabe recordar que algunos de los premiados, además de CEOs y directores generales, también son fundadores de su propia empresa.

No faltaron tampoco agradecimientos a familiares, como fue el caso de José Antonio Méndez Fernández, gerente de Transbagal, que tuvo emotivas palabras hacia su hija Miriam, presente en los premios. También Félix Guindulain Busto, presidente de Jofemar, que acudió a la cita con toda la familia al completo.

Marco Antonio Fernández Alonso, CEO y director general de Esnova Racks, aludió a la necesidad de apoyar el talento que existe dentro de las organizaciones, puesto que «a veces buscamos fuera aquello tan valioso que tenemos dentro».

Una vez que los 25 ejecutivos premiados recogieron sus galardones, Marina Castaño invitó a los premiados a subir de nuevo al escenario para poner el broche final a la que fue la I edición de Premios Ejecutivo del Año organizados por LA RAZÓN, dando paso posteriormente a un cóctel distendido servido a todos los presentes.

FOTOS: JESÚS G. FERIA/DAVID JAR

Premiados

- ▶ Fco. Javier de la Puerta Martín de la Hinojosa, CEO y director corporativo de Grupo Redelplast
- ▶ Juan Carlos Moles Gallego, CEO y fundador de Fluitronic
- ▶ José Antonio Méndez Fernández, CEO de Transbagal
- ▶ Rosa Ortuño Melero, directora y fundadora de OptimumTIC
- ▶ Felipe Rufino Laffitte, consejero delegado de Impuestalia
- ▶ Mariana Camargo Gutiérrez, Project Manager de Wondercool
- ▶ Iñigo Torroba, director general de Civislend
- ▶ Dolores Otero Abadín, directora del Colegio Internacional Eiris
- ▶ Carlos Fernández Catalán, CEO de nimgenetics
- ▶ Pablo Díaz, cofundador, y Jesús Galán, CEO y cofundador de Cerciora
- ▶ José Carlos Oya, CEO de 7 Play
- ▶ Antonio García Sarmiento, director general de Energías del Mediterráneo
- ▶ Andrés Domínguez Pérez, consejero delegado de Grupo HD
- ▶ Elena Celda, Country Managing Director de Pluxee España
- ▶ Nacho Pérez Valero, CEO de Hotel IPV Palace & Spa
- ▶ Sonia Crespo, directora general de Blanca Petroleum
- ▶ Armando Giménez Fernández, gerente de Pineda Oil
- ▶ Álvaro De La Torre, director general de Hamilton Court FX SIM SPA
- ▶ Francisco Ortiz Alonso, CEO de Orthidal
- ▶ Enrique Gonzalez Luque, director general de Entrerrios Aumatización
- ▶ Felix Guindulain Busto, presidente de Jofemar
- ▶ Marco A. Fernández Alonso, CEO y director general de Esnova Racks
- ▶ Óscar Martos Hidalgo, presidente y fundador de Ocuri Investment
- ▶ Iñigo Argaluz, CEO de Addiout
- ▶ Luis Felipe Mendieta, CEO de One Shot Hotels

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO



Miriam Méndez y José Antonio Méndez Fernández



Enrique González Luque y Rosa Villanueva



Álvaro Pérez, Reyes Grasses, Ricardo Izquierdo, Blanca Jordan, Carlos Fernández Catalán, Sara Álvarez, Rosa María Gallego, Ester Martínez y Juan Antonio Ansedé



Silvia Domínguez, Araceli Sánchez, Javier de la Puerta, Juan Carlos Domínguez e Inma Fernández



Emilio Lima Gallego, Felipe Rufino Laffitte y Alfonso Fernández Moreno



Alba Guindulain, David Guindulain, María Dolores Busto, Felix Guindulain Busto, Celia Garcia y Sara Guindulain



María Isabel Noval, Marco Antonio Fernández Alonso y José María Fernández



Mario Alonso, Antonio José García Sarmiento y Marco Mathe



Diego Fernández, Carlos Gómez, Álvaro de La Torre, Javier Artola y José Flores

PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO ESPECIAL



Luis Felipe Mendieta y Juanma García



Alberto Martínez, Miriam Martín, Elena Celda y Marta Cáceres



Francisco Marhuenda y Rocío Albert, consejera de Economía, Hacienda y Empleo de la Comunidad de Madrid



Nacho Pérez Valero y Pilar Valero



Rosa Ortuño Melero



Ignacio Álvarez, Ignacio Heres, Juanjo Álvarez, José Francisco Pablos Morales, Pablo Díaz y Alejandro Vila



Raquel Oya, José Carlos Oya, Patricia Palancares y Javier Palacios



Iraide Rentería e Iñigo Argaluz



Isaac Domínguez, Andrés Domínguez y María Domínguez

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO



Carlos Manzanares, José Antonio Comin Gómez, Mariana Camargo Gutiérrez, María de los Ángeles Pérez y José Antonio Comin



Roberto López Cebillo, Carlos Moles Moraleda, Juan Carlos Moles Gallego y Francisco Gómez Cabello



Marina Castaño presentó la gala de premios



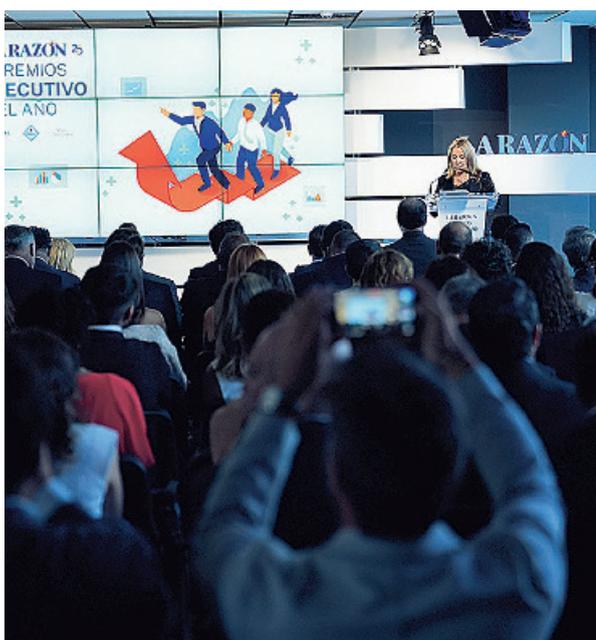
Manuel Tenorio Cubero, Sonia Crespo, Eleonora Castillo y María del Mar Delgado Pineda



Mario Giménez, Inma Guerrero García y Armando Giménez Fernández



David de Pablos, Alberto De Pablos, Óscar Martos Hidalgo y Alberto Jiménez



El salón de actos de LA RAZÓN estaba repleto en esta primera edición de los Premios Ejecutivo del Año



El equipo de Hamilton Court FX que asistió a la gala quiso posar con el premio una vez concluida la gala



Los asistentes pudieron degustar diferentes variedades de Cervezas La Cibeles

PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO ESPECIAL



Álvaro Luaces, María del Rosario Villegas, María del Pino Hidalgo y Francisco Ortiz Alonso



Javier Barragán, Dolores Otero Abadín y Jaime Fernández



Agustín Vara de Rey, Iñigo Torroba y Juan Silva



Los exquisitos combinados de Patio Naranjos amenizaron el cóctel posterior a la gala



Rocío Albert y Manuel Torres, antes de comenzar la gala



Premiados, autoridades e invitados, durante la entrega de premios en el salón de actos de LA RAZÓN



Francisco Marhuenda posa con Juan Antonio Ansede, de nimgenetics



Un momento de la intervención de Rocío Albert, antes de comenzar la entrega de premios



El equipo del Colegio Internacional Eiris conversa con Francisco Marhuenda tras el acto

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

Francisco Javier de la Puerta Martín de la Hinojosa

Conectar y encajar

Encontrar un nicho de mercado. Ofrecer un servicio necesario pero inexistente. Saber aprovechar las oportunidades. Todo ello lo explican los manuales del emprendedor, igual que la cultura popular sabe que es imprescindible estar en el momento justo en el lugar adecuado. ¿Realmente se pueden alinear todos los astros?

Pues sí. Como muestra el caso de Francisco Javier de la Puerta Martín de la Hinojosa, que con 23 años trabajaba como comercial en una fábrica de extrusión de plástico, visitando, entre otros, a instaladores de sistemas de riego, «Esta actividad me dio acceso a multitud de recursos en el sector agrícola», recuerda. Los clientes le preguntaban a menudo qué podían hacer con las tuberías inservibles. «Al principio no tenía respuesta, así que investigué y logré contactar con plantas de reciclaje interesadas. Organizaba la retirada de forma gratuita, conectando recicladores con agricultores, como aliciente para cerrar mis ventas. Yo mismo llegué a cargar camiones contratando a trabajadores por horas».

La demanda de este servicio creció tanto que decidió convertirlo en su propio negocio. Así creó Inter accesorios, para ofrecer, entre otros, servicios de recogida de residuo plástico en el sector agrícola. Años más tarde, comenzó a colaborar con un amigo de la infancia, Juan Carlos Domínguez Buendía, que había trabajado para una multinacional de envases de plástico para logística en distintos

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO AL COMPROMISO CON EL MEDIOAMBIENTE Y LA ECONOMÍA CIRCULAR EN EL DESARROLLO DE SOLUCIONES INTEGRALES DE PLÁSTICO RECICLABLE

sectores como el textil, automoción o industria. «Su experiencia en otros ámbitos fue determinante para conformar una estructura con otra dimensión», aclara. «Juntos fundamos Redelplast, hace más de 10 años y, a día de hoy, seguimos siendo socios en todas nuestras líneas de negocio».

Redelplast es una empresa sevillana que ofrece soluciones de plástico reciclable a sus clientes, suministrando artículos para el desarrollo agrícola y logística agroalimentaria. «También somos recicladores, con medios para la transformación y conversión en materia prima, apta para nuevos procesos, de cualquier residuo plástico industrial», explica Javier de la Puerta, actual CEO de Redelplast y ganador del Premio Ejecutivo del Año al Compromiso con el Medioambiente y la Economía Circular en el Desarrollo de Soluciones Integrales de Plástico Reciclable.

Desafío empresarial: ampliar la red

A pesar de los esfuerzos de los gobiernos por incentivar la reutilización de recursos y la mi-

«Queremos ampliar la red de clientes B2B que participen de las soluciones circulares»

«Mi filosofía es crear un flujo constante en la mayor extensión territorial posible»

nimización de residuos, la economía circular sigue siendo un modelo de negocio alternativo, frente a la práctica consolidada de «vender y olvidar», define el CEO. «Nuestra gestión va encaminada a ampliar la red de clientes B2B que participen de soluciones circulares hasta convertirlas en el modelo habitual».

Pero crear una gran red de colaboradores dispuestos a sumarse al modelo circular no siempre es suficiente para alcanzar un sistema sostenible, advierte. «Existen multitud de fabricantes de productos plásticos que consumen materia prima y que, a su vez, generan un residuo del que necesitan deshacerse. Sin embargo, algunas empresas carecen de medios para encontrar determinados recursos; y otras, de la capacidad para dar salida a su producto. Es necesario crear conexiones».

Retos del sector

Javier de la Puerta explica cómo los fabricantes deben cumplir no solo estándares de calidad, sino también programaciones temporales exigentes. «Si las plantas recicladoras no pueden abastecer un stock permanente, con cualidades específicas y constantes, tendrán que utilizar materias primas vírgenes que, aunque son más caras, requieren menos procesos para alcanzar los niveles exigidos». Y añade que «vivimos en una situación en la que, durante décadas, el consumidor final ha sido educado en la cultura del reciclaje, para encontrar, en la otra cara de la moneda, industrias con dificultad para ser abastecidas con la materia prima reciclada que necesitan. Redelplast trabaja para transmitir seguridad en cuanto a la provisión de materiales fruto de un reciclado óptimo, con especificaciones técnicas concretas, con los parámetros de calidad exigidos, y el compromiso de abastecimiento capaz de no interrumpir la cadena de suministro de sus clientes», explica.

Francisco Javier de la Puerta tras recibir el galardón



Autorretrato

«A menudo acepto transacciones que no reportan beneficios, o incluso alguna pérdida. Mi filosofía no es la búsqueda de operaciones puntuales con un amplio margen económico, sino la creación de vínculos que favorezcan un flujo constante, en la mayor extensión territorial posible. Mis esfuerzos se dirigen a “conectar y encajar”; a enfrentarme a un mapa geográfico y dibujar una logística de abastecimiento. Me ilusiona tanto vender mi producto, como encontrar soluciones para quienes las necesitan».

Juan Carlos Moles Gallego, CEO y fundador de Fluitronic, fue galardonado con el Premio Ejecutivo del Año por su Compromiso con la Innovación y Desarrollo de la Automatización y Robótica. Esta distinción subraya su incansable dedicación a la innovación y al desarrollo industrial, valores que han guiado su trayectoria desde los inicios de su carrera.

Desde muy joven, Moles Gallego estuvo vinculado al sector eléctrico e industrial, trabajando en empresas familiares que le proporcionaron una sólida base de conocimientos y experiencias. «Gracias a las personas que me enseñaron, fui aprendiendo en todas las áreas de la empresa», comenta Moles, destacando la importancia de su formación integral.

Hace más de 20 años, impulsado por una visión clara y un firme deseo de especialización, fundó Fluitronic. La empresa se centra en la venta de componentes para la automatización de producción, procesos y robótica colaborativa, trabajando estrechamente con los principales fabricantes del sector.

Como CEO, Moles está comprometido con el crecimiento y la incorporación de perfiles técnicos altamente cualificados. «Estamos en un momento de gran crecimiento y aprovechamos para incorporar perfiles técnicos altamente cualificados que profundicen en el conocimiento de nuevos productos y así poder asesorar y formar a

nuestros clientes», señala. Esta estrategia no solo busca fortalecer el equipo interno, sino también asegurar que los clientes de Fluitronic reciban el mejor asesoramiento y formación posible.

Gestión y filosofía

La experiencia acumulada a lo largo de su carrera es una de las características que diferencian a Moles como líder, que asegura que «la experiencia global en las diversas áreas de la empresa es algo fundamental». Además, destaca cualidades como la convicción en la actividad de la empresa, el compromiso con acciones de impacto positivo y la capacidad de adaptación en un

Juan Carlos Moles Gallego

Visión global

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO POR SU COMPROMISO CON LA INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE LA AUTOMATIZACIÓN Y ROBÓTICA

«Buscamos perfiles técnicos altamente cualificados con nuevos conocimientos»

«La agilidad es importante para responder en tiempo y forma a las interacciones»

mundo cambiante. «La adaptación proactiva frente a un mundo cada vez más volátil y la demostrada fiabilidad de una empresa que funciona a pleno rendimiento son esenciales», añade.

La gestión de Moles se basa en una filosofía de agilidad, flexibilidad, orden, humildad y constancia. «La agilidad es importante, hoy más que nunca, para responder en tiempo y forma las interacciones de un mundo cada vez más rápido», explica. Además, la flexibilidad permite a la empresa adaptarse a un entorno cada vez más especializado, mientras que la humildad es crucial para aprender y afrontar nuevos desafíos. La constancia y el orden son pilares fundamentales que garantizan la proyección y el éxito a largo plazo.

Para el CEO de Fluitronic, recibir el premio Ejecutivo del Año de LA RAZÓN es un reconocimiento a su esfuerzo y dedicación. «Para mí, es un reconocimiento a tantos años de trabajo y superación personal. ¡No ha sido fácil!», confesaba en la gala. «Para la empresa es una forma de afianzar el futuro y un ejemplo en el sector».

En cuanto a los planes futuros, Moles tiene claras sus metas. «Queremos cubrir todas las zonas a nivel nacional con delegaciones propias, o por la adquisición de empresas del sector. Además, Fluitronic busca expandirse a mercados internacionales y desarrollar estrategias online sólidas para mantenerse a la vanguardia de la industria», anuncia.

Autorretrato

«Mi carrera ha estado siempre ligada al sector eléctrico e industrial, una pasión que nació en las empresas familiares donde aprendí desde joven. Me considero una persona comprometida y convencida del valor de la innovación. La experiencia en diversas áreas de la empresa me ha dotado de una visión global, crucial para liderar con éxito. Creo firmemente en la agilidad, la flexibilidad y la humildad como valores esenciales, siempre acompañados de constancia y orden. Recibir este premio es un gran honor y un reflejo de años de dedicación y esfuerzo. Mi objetivo es seguir impulsando a Fluitronic hacia nuevos horizontes, expandiéndonos a nivel nacional e internacional, y manteniendo siempre el compromiso con nuestros clientes y la excelencia en nuestro trabajo».

Juan Carlos Moles tras recibir el premio de manos de Francisco Marhuenda



ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

José Antonio Méndez Fernández

Liderazgo, positividad y fiabilidad

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO POR SU CRECIMIENTO EMPRESARIAL Y COMPROMISO CON LA CALIDAD EN SERVICIOS LOGÍSTICOS Y DE TRANSPORTE DE GRANELES

«Siendo niño y jugando con camiones, sentí algo especial vinculado a lo que represento hoy»

José Antonio Méndez Fernández nació en Quintá, una aldea de Chantada. «Siendo un niño empecé a sentir este oficio llamado empresario. Mientras jugaba con camiones, sentía algo especial que me vinculó a lo que represento hoy». Así define sus orígenes el CEO de Transbagal, remontándose a su más tierna infancia en busca de los primeros recuerdos de un empresario en ciernes.

Pocas personas pueden presumir de sentir la llamada de la vocación a una edad tan temprana, pero pocas también son las que

«Hay que ser fiable y trabajar con actitud optimista y positiva, de forma natural»

pueden hacer gala de haber sido nombradas Ejecutivo del Año. Y esto es lo que ocurrió en la pasada gala, cuando José Antonio Méndez Fernández fue galardonado con el Premio Ejecutivo del Año por su Crecimiento Empresarial y Compromiso con la Calidad en Servicios Logísticos y de Transporte de Graneles. «Este premio es un motivo de mucha satisfacción a nivel personal y, por supuesto, también a nivel profesional, porque no deja de ser el resultado, o uno de los resultados, del esfuerzo diario», aseguró José Antonio Méndez Fernández tras bajar del escenario y atender a la prensa que cubrió el acto.

Búsqueda de la perfección

Desde 2005, Transbagal ha dado un salto de gigante en su constante búsqueda de la calidad total. Para ello, analizan y mejoran constantemente los procesos internos, y realizan tanto acciones correctivas como preventivas y de análisis de satisfacción de sus clientes. «De esta forma, somos más efectivos y, por lo tanto, mejoramos la calidad y la eficiencia de nuestro servicio constantemente», asegura el CEO de Transbagal.

Esta mejora continua ha hecho superar los resultados de la organización de manera interna y externa. Y, gracias a la innovación, a los programas de gestión avanzada y a los «grandes profesionales que forman parte de esta empresa», se ha conseguido que Transbagal se haya convertido en lo que hoy es. «Somos una organización donde todo lo que hacemos está basado en la calidad y seguridad. Nuestros objetivos son continuar con una trayectoria exitosa en general a través de

una estrategia clara, tanto a corto, como a medio y largo plazo», define José Antonio Méndez Fernández.

«El futuro pasa por llegar a la perfección». Así de simple, así de conciso y así de contundente es el protagonista de esta página cuando se le pregunta por Transbagal. «Debemos seguir una línea continua de crecimiento y adoptando, como lo venimos haciendo hasta ahora, las mejoras que sean necesarias para cada momento. Es decir, marcar los objetivos que nos lleven a conseguir nuestro afán de la perfección. En definitiva, hacer lo que venimos realizando e introduciendo mejoras si son en aras de mejorar».

Y, sin ser un objetivo nada fácil, sí que es el mejor objetivo al que se puede aspirar. Pero la cultura popular y la experiencia siempre han sabido que lo bueno nunca es fácil, así que tener clara la manera de llegar es tan importante (o más) que saber el destino del viaje. Pero el CEO de Transbagal ha puesto el mapa sobre la mesa y ha marcado las autopistas, las carreteras secundarias y los caminos recónditos que la empresa debe recorrer. Así como las paradas obligatorias y la velocidad a seguir. «Para poder llegar a esta perfección que comentamos, hay que coordinar diferentes áreas dentro de la organización, y planificar y supervisar todas las actividades de la empresa. Todo ello desde el liderazgo, con capacidad para gestionar a un equipo de personas. Para hacerlo, hay que ser fiable, trabajar con optimismo y positividad diaria, porque la suma de todos estos valores debe guiar en todos los comportamientos básicos que te salen de forma natural», concluye José Antonio Méndez Fernández.



José Antonio Méndez Fernández posa con el galardón

Sobre Transbagal

Transbagal es una empresa de logística especializada en el transporte a granel en España y Europa desde hace casi medio siglo. Reconocida con las certificaciones IFS Logistics y GMP+, sus servicios se centran en realizar un transporte de calidad y alto nivel, que les permite obtener un grado de satisfacción elevado entre sus clientes. «Ofrecemos trayectos totalmente a medida, intentamos conseguir la excelencia trabajando conceptos como la calidad y la eficacia para maximizar los resultados de negocio de nuestros clientes», explica José Antonio Méndez Fernández.

PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO ESPECIAL



La galardonada recibió el premio de manos de Francisco Marhuenda y Rocío Albert

Rosa Ortuño Melero

Pasión por lo que haces

PREMIO EJECUTIVA DEL AÑO EN CIBERSEGURIDAD

«Vi que las empresas tenían margen de mejora y un buen día me pregunté: ¿por qué no yo?»

«**H**abía trabajado durante muchos años en diversas compañías, entre ellas compañías americanas con una cultura en materia de seguridad de la información mucho más avanzada y una forma de trabajar que encajaba mucho conmigo. Veía que las empresas en España tenían mucho margen de mejora en este aspecto y un buen día me pregunté: ¿por qué no yo? Y me lancé a la aventura de montar mi propia empresa para aplicar lo que había aprendido de ciberseguridad. Fueron años duros porque el mercado no estaba todavía preparado ni para un enfoque holístico sobre ciberseguridad ni para dotarse de los medios técnicos de los mejores fabricantes que, como Palo Alto, vieron que yo creía en ellos», recuerda Rosa Ortuño, directora general y fundadora de OptimumTIC. «Las cosas fueron madurando poco a poco, pero no hay duda de que la pandemia fue disruptiva en materia de ciberseguridad. Por muchas razones, las compañías tuvieron que afrontar

«Sin profesionales bien formados no es posible prestar servicios de calidad»

nuevos retos y la ciberdelincuencia creció como la espuma. Todo ello hizo darse cuenta a muchas empresas de que había que hacer algo y rápido. Y ese cambio me pilló preparada para ayudar a todas las empresas que han confiado en mí», recuerda.

Profesionales y tecnología

OptimumTIC busca entender las necesidades de sus clientes para, aplicando una ciberseguridad transversal y trabajando con las mejores herramientas que hay en el mercado, permitirles afrontar el enorme reto que supone en la actualidad preservar la información corporativa de amenazas externas e internas. «Mis objetivos como directora general pasan por cuidar especialmente a nuestros clientes y a los empleados de OptimumTIC. Desde el punto de vista interno, vamos evolucionando nuestra estructura a medida que evolucionamos nuestros servicios para hacerla más eficaz. Al mismo tiempo que busco establecer planes de carrera y formación que permita a todo el que trabaja en OptimumTIC desa-

«Futuro», por Rosa Ortuño

«Mi filosofía está basada en la mejora continua. Siempre hay algo que mejorar o aprender, y eso marca mi gestión hacia los clientes y hacia mis empleados. Ahora, quiero consolidar los equipos y clientes actuales, y seguir creciendo gracias a la experiencia acumulada, el reconocimiento del mercado y nuestra capacidad de innovación. Seguiremos haciendo ciberseguridad integral, que es un segmento donde somos pocos players. Y, sin duda, seguiremos potenciando nuestro servicio de SOC, que está basado en esa filosofía».

rollarse y crecer profesionalmente. Sin profesionales formados no es posible prestar servicios de calidad», explica. Asegura Ortuño, que al ser preguntada por qué la diferencia como directora general, responde que: «Habría que preguntar a mis empleados y mis clientes para tener una mejor perspectiva, pero pienso que si en algo destaco es en mi visión de la ciberseguridad que me ha permitido muchas veces a lo largo de los años anticiparme a lo que iba a ocurrir y prepararme para que mis clientes fueran por delante en muchas cosas. A ello he intentado unirle una clara disciplina y coherencia que me permite tener credibilidad cuando recomiendo alguna medida o alguna herramienta, porque antes de hacerlo, ya la hemos adoptado en OptimumTIC».

A pesar de la clara humildad, los hechos hablan por sí solos. Como el Premio Ejecutiva del Año en Ciberseguridad que le fue otorgado. «Es un honor recibir este premio, y me anima a seguir en la brecha peleando por hacer las cosas bien. Para OptimumTIC es un claro espaldarazo a una trayectoria ascendente y que buscamos que tenga continuidad», añade.

Pero, ¿qué es hacer las cosas bien? «Es una buena pregunta y se han escrito muchos libros intentando responderla, pero al final, como en casi todo, no hay recetas universales», asegura Rosa Ortuño. «Dicho esto, hay algunas características que sin duda ayudan. Y lo primero es la pasión. Si no tienes pasión por lo que haces difícilmente podrás hacer todo lo que implica dirigir una empresa. Junto a ello, hay que estar en el mercado: si no sales y hablas con tus clientes, con tus proveedores, con otros players del mercado, no sabrás lo que está ocurriendo ni tendrás capacidad para anticipar lo que puede ocurrir en el futuro. Y, sin duda, la gestión de personal es fundamental para un director general. Hay muchas cosas delegables, pero hay que marcar los criterios y fijar la dirección y la velocidad a la que se tiene que mover la empresa», concluye.

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

Felipe Rufino Laffitte

Experiencia y visión de futuro

Impuestalia es una empresa que nació en 2011 con dedicación exclusiva en la optimización de los tributos asociados a la tenencia (IBI's, IAE's, Tasas de Basura y Aparcamientos, etc.) y a la transmisión de bienes inmuebles (fundamentalmente Plusvalía Municipal y Actos Jurídicos Documentados). «Nuestra vocación y nuestro objetivo es ayudar a los propietarios de bienes inmuebles a la consecución de unos tributos justos y acordes a la normativa que les afecta, localizando posibles errores, ya sea en el modo en el cual se aplica el marco jurídico, como en las formulaciones o cálculos que los determinan. Así, nuestro trabajo es reducir el importe que pagan nuestros clientes y conseguirles que les devuelvan las cantidades que hayan pagado de más», detalla Felipe Rufino Laffitte, consejero delegado de Impuestalia, que este año fue galardonado con el Premio Ejecutivo del Año en la Gestión de Asesoramiento Tributario. «Personalmente supone una gran satisfacción y, muy especialmente, un enorme agradecimiento a todo el equipo de Impuestalia, sin cuya dedicación, talento y esfuerzo no hubiera sido posible. A nivel de empresa, es un nuevo reconocimiento público a nuestra labor que nos llena de orgullo y nos impulsa decididamente a seguir dando lo mejor de nosotros mismos a cada cliente en cada momento».

La carrera profesional de Felipe Rufino Laffitte, como empresario y como gestor de empresas, ha estado siempre vinculada a servicios profesionales relacionados con el

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN LA GESTIÓN DE ASESORAMIENTO TRIBUTARIO

mundo inmobiliario y el mundo de los seguros, creando y desarrollando productos y empresas que puedan ofrecer al mercado un avance diferencial en los servicios que prestan, desde sus inicios allá por 1994 en Krata Sociedad de Tasación como posteriormente en los últimos 15 años en Aplicaciones Estadísticas y Consultoría, SegurValúa o la propia Impuestalia. «Dentro de esta política empresarial, y al suscribir participaciones en Impuestalia, su Junta General por unanimidad me propuso como conse-

«Este premio significa un nuevo reconocimiento público a toda nuestra labor»

«Las decisiones han de madurarse a fondo y deben basarse en hechos objetivos»

jero delegado, que naturalmente agradecí y acepté encantado, dado que además de creer en la pionera idea que desarrollamos hace ya más de 13 años, el equipo de accionistas y profesionales que nos encargamos de pilotar la creación y desarrollo de Impuestalia era, y es, excelente».

Pero, para estar al frente de una empresa, hay algunos aspectos imprescindibles que deben caracterizar a la persona. En este sentido, Felipe Rufino destaca la capacidad para formar equipos («el componente humano entendido como la formación, el talento y la determinación individual de las personas en su desempeño profesional, así como para forjar equipos, y la idoneidad colectiva derivada del anterior conforman a las empresas en el largo y medio plazo»); así como la capacidad de generar y transmitir confianza en los clientes a lo largo del tiempo. «Todo ello, cómo no, acompañado por ese punto de suerte que siempre debe aparecer en los momentos más relevantes», admite.

Filosofía y gestión

El consejero delegado de Impuestalia cree que el mantenimiento de altos estándares éticos en las relaciones externas e internas

es esencial para la viabilidad presente y futura de las empresas, y ello debe transmitirse a todos los grupos de interés que la conforman, desde los clientes, personal, proveedores y hasta los propios accionistas. «Las decisiones han de madurarse a fondo y basarse en hechos objetivos, debiéndose ejecutar en todos los niveles y ámbitos de decisión», asegura.

A nivel externo esta filosofía debe concretarse especialmente en el alineamiento con los intereses del cliente, garantizando un servicio veraz y fiable, generando y transmitiendo confianza en todo momento, con una apuesta clara por el servicio a largo plazo. «En Impuestalia, esta filosofía se muestra de múltiples formas, tanto técnica como jurídicamente, al fijar unas expectativas de ahorros justas, y de forma muy elocuente en el apartado económico, en tanto que, si el cliente no obtiene ahorros, Impuestalia no cobra».

Al nivel interno, entre otros muchos factores, destaca que «los principios rectores están basados en el mérito profesional unido al talento individual y de grupo, tanto en el desarrollo humano y profesional de los trabajadores como en la relación con los demás actores y grupos de interés. Deben ser los pilares fundamentales en la toma de decisiones relativas a las personas que componen la empresa. La justa evolución de cada empleado, así como la posibilidad de ofrecerle un plan profesional ajustado a sus necesidades, nos parece fundamental para atraer y retener el talento».



Autorretrato

«No soy el más indicado para definirme, pero atreviéndome con la pregunta, diría que por mi experiencia profesional durante más de 35 años como empresario y gestor trabajando en el impulso, desarrollo y gestión de múltiples actividades relacionadas con estos servicios profesionales, he configurado una visión del mundo inmobiliario y de seguros que abarca múltiples aspectos relacionados entre sí, que quizás me otorgue una amplia perspectiva a fin de identificar posibles necesidades presentes y futuras en estos mercados».

Felipe Rufino tras recibir el galardón

Mariana Camargo Gutiérrez

Resiliencia y perseverancia

Wondercool surgió durante un viaje de los socios fundadores a Corea del Sur, donde se les presentó un proyecto innova-

dor sobre tecnología de superenfriamiento. Al reconocer de inmediato el enorme potencial de esta tecnología, vislumbraron el impacto revolucionario que tendría en el mercado de bebidas en España, lo que los llevó a decidir apostar por ella.

Después de más de 20 viajes a Corea, largas estancias y la superación de numerosos retos, incluyendo barreras culturales, Wondercool logró adquirir en exclusiva esta tecnología. De regreso en España, la presentaron al fabricante Efficold, perteneciente al Grupo Onnera. Esta colaboración fue crucial, ya que Efficold apostó por una tecnología disruptiva que parecía desafiar las leyes de la física.

Tras una serie de acontecimientos, Wondercool logró que los ingenieros surcoreanos visitaran España y compartieran su conocimiento técnico al fabricante español. Esta transferencia de tecnología permitió a Wondercool alcanzar un acuerdo de fabricación en España, convirtiéndose en la marca pionera en desarrollar y patentar el primer superenfriador del mercado.

La revolución del frío

Pero, ¿qué es exactamente Wondercool? Pues Wondercool es la marca pionera en refrigeración bajo cero que ha desarrollado una tecnología que permite que las bebidas y los alimentos no se congelen dentro de sus equipos, aun cuando la temperatura de almacenamiento sea inferior a la de congelación del producto. Tras varios años de investigación y desarrollo, Wondercool ha implementado con éxito esta tecnología en equipos de hostelería, ofreciendo una solución disruptiva que se vislumbra como la herramienta del futuro para el sector Horeca. Esta innovadora solución, con su capa-

PREMIO EJECUTIVA DEL AÑO POR SU INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA EL SECTOR HORECA



Mariana Camargo junto al director de LA RAZÓN

Agradecimiento, por Mariana Camargo

«Este premio representa un reconocimiento monumental, tanto a nivel profesional como personal. Ser una de los cuatro integrantes que lograron traer esta innovadora tecnología a España ha sido un viaje increíblemente gratificante. Ha sido un proceso largo y desafiante, pero ver cómo nuestra visión se materializa en un proyecto tangible es indescriptible. Este logro demuestra que siempre hay espacio para la innovación en el sector Horeca».

cidad de enfriamiento a gran velocidad, enfoque bajo cero sin congelar y postergación de la descomposición de los alimentos, ha demostrado multiplicar las ventas en los establecimientos que poseen un equipo Wondercool.

Y, otra pregunta: ¿quién hay detrás de este proyecto? Entre otras personas, la protagonista de este artículo, que es la ganadora del Premio Ejecutiva del Año por su Innovación Tecnológica para el Sector Horeca. Se trata de Mariana Camargo, Project Manager de Wondercool, que tiene como objetivo principal impulsar el crecimiento continuo de

la marca a través de la innovación. «Busco ofrecer experiencias totalmente disruptivas en el sector de la hostelería, con el objetivo de redefinir los estándares actuales», asegura la premiada. «He sido parte de este

proyecto desde sus inicios, siendo testigo del esfuerzo necesario para materializar un sueño. Esta experiencia me ha inspirado a liderar el equipo con pasión», añade.

Pero, más allá de la pasión, Mariana Camargo tiene claro que hay otras características imprescindibles para estar al frente de proyectos como el de Wondercool. «La resiliencia y la perseverancia son esenciales: mantenerse firme y persistente ante cualquier desafío, sin importar cuán difíciles sean las circunstancias. Pero esto es más sencillo cuando, como yo, tienes plena confianza en el proyecto, en mi equipo y en mí. Mi filosofía consiste en diri-

garnos hacia un futuro en el que Wondercool se mantenga comprometido con la continua innovación y el desarrollo de tecnologías de superenfriamiento», declara.

Desde el lanzamiento de sus primeros superenfriadores fabricados en España en julio de 2020, Wondercool ha ofrecido una solución innovadora al sector hostelero, que prometía ayudarles a impulsar la venta de bebidas durante una época tan desafiante como la pandemia. Tras cuatro años, sus estudios de mercado aseguran que los establecimientos que cuentan con uno de estos equipos han conseguido triplicar sus ventas de bebidas. «Por esta razón, quiero que Wondercool avance hacia un futuro en el cual pueda seguir brindando soluciones que benefician al hostelero. Visualizo un futuro donde Wondercool esté presente en cualquier rincón del mundo donde se disfruten bebidas frías», aseguró durante la gala de entrega de galardones Mariana Camargo en las palabras que mantuvo con la prensa después de recibir el premio. «Desde aquí, les doy la bienvenida a la verdadera revolución del frío», anunció.

«Busco experiencias disruptivas en hostelería para redefinir los estándares actuales»

«Queremos un futuro en el que Wondercool se comprometa con la innovación y el desarrollo»

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO



Iñigo Torroba posa con el premio junto a Francisco Marhuenda

Iñigo Torroba ha sido el motor detrás del éxito de Civislend, una plataforma de crowdlending inmobiliario que actúa como intermediaria entre promotores en busca de capital e inversores interesados en obtener una alta rentabilidad a corto y medio plazo. La misión de Civislend es democratizar la inversión inmobiliaria, permitiendo que cualquier persona pueda participar con una inversión mínima de solo 250 euros.

Torroba cuenta con una sólida trayectoria profesional en el sector inmobiliario y financiero. Antes de asumir el liderazgo de Civislend, acumuló una valiosa experiencia en empresas multinacionales como Savills, Deloitte y Colliers. Su paso por Urbanitae, donde lideró la parte de producto inmobiliario, lo preparó para el desafío de dirigir Civislend. «Cuando me ofrecieron la posibilidad de ponerme al frente de Civislend, vi en ello una gran oportunidad para relanzar la plataforma y convertirla en líder del mercado. Tras dos años en el cargo, hemos logrado ese objetivo», comenta Torroba.

En su rol como consejero delegado, Iñigo Torroba ha trabajado incansablemente para mantener la esencia de Civislend: ofrecer un servicio casi personalizado a los inversores. «Es crucial seguir lanzando proyectos de calidad que ofrezcan seguridad y tranquilidad. Esto se logra con un análisis riguroso de cada proyecto y colaborando exclusivamente con promotores profesionales», explica.

El estilo de liderazgo de Iñigo Torroba se caracteriza por la cercanía y la transparencia. «Intento ser en el trabajo como soy en mi vida personal. Me gusta ser cercano y transparente con el equipo», afirma. Esta actitud ha creado un ambiente de trabajo donde todos se sienten parte integral del proyecto, lo que ha sido fundamental para el éxito de Civislend. Además, «me considera una persona

«Los proyectos de calidad y seguros se basan en un análisis riguroso y profesional»

Iñigo Torroba Cercano y transparente

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO POR SU TRAYECTORIA PROFESIONAL EN EL SECTOR DE LA FINANCIACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

exigente, enfocada en garantizar que todo se haga con la máxima calidad, especialmente en lo que respecta a los inversores», asegura el galardonado.

Para Torroba, un buen consejero delegado debe ser capaz de manejar la presión. «Cuando las cosas van bien, todo fluye, pero es en los momentos difíciles donde un buen líder marca la diferencia», opina. Su filosofía de gestión se basa en otorgar responsabilidad a cada miembro del equipo, marcando objetivos claros y acompañándolos en su consecución, «pero siempre desde una cierta distancia», aclara.

El reconocimiento con el Premio Ejecutivo del Año por su Trayectoria Profesional en el Sector de la Financiación de Proyectos Inmobiliarios ha sido un momento significativo en la carrera de Torroba, pero también para la empresa. «Este premio es la recompensa a todo el equipo de Civislend por el gran esfuerzo realizado en los últimos años y, además, en un entorno muy competitivo.

«Las plataformas de crowdfunding son muy jóvenes y tienen un gran potencial»

Autorretrato

«Siempre he estado profundamente vinculado al sector inmobiliario y financiero, lo que me llevó a liderar Civislend. Me esfuerzo por ser cercano y transparente, tanto en mi vida personal como profesional, y valoro la responsabilidad individual y la motivación del equipo. Mi visión para el futuro es continuar impulsando Civislend hacia nuevos horizontes, explorando mercados y productos que nos permitan diversificar y seguir ofreciendo un servicio de calidad a nuestros inversores».

Este premio es de todo el equipo de Civislend», declaró durante la gala de entrega de galardones, subrayando la importancia del esfuerzo colectivo.

Futuro optimista

«El mercado de las plataformas de crowdfunding es todavía muy joven y tiene un gran potencial por delante. Si todo sigue según lo previsto, tengo la certeza de que me quedan muchos años por delante en este tipo de empresas», predice Torroba con optimismo. Con esta perspectiva en mente, ve su futuro siempre vinculado al sector inmobiliario, especialmente en el ámbito del crowdfunding.

Para Civislend, los planes inmediatos incluyen consolidar su crecimiento en 2024, estableciendo una base sólida sobre la cual construir. Más allá de este objetivo, la visión a largo plazo es ambiciosa: explorar nuevos mercados y desarrollar productos innovadores que permitan diversificar y expandir el alcance de la plataforma. Este enfoque no solo asegurará un futuro robusto y dinámico para Civislend, sino que también permitirá a la empresa seguir ofreciendo oportunidades valiosas y seguras a sus inversores. Con una estrategia bien definida y un compromiso firme con la calidad y la innovación, Torroba está decidido a guiar a Civislend hacia un éxito aún mayor.

Pero también es importante, y más hoy en día, la relación que las empresas tienen con la sostenibilidad y el medioambiente. Para cumplir con este objetivo, Unfamed realiza las inversiones necesarias, tanto en mejora y ampliación de sus instalaciones, como en la adquisición de maquinaria de última generación.

Todo ello para reducir el consumo energético y cuidar el planeta. «También, la mayoría de la materia prima que utilizamos en Unfamed en la fabricación de los elementos plásticos procede de plásticos reciclados, y una parte muy importante de la energía que utilizamos en nuestros procesos de fabricación procede de placas fotovoltaicas, con lo que contribuimos a la reducción de la huella de carbono», termina destacando Fernando Merino Gallego, director general de Unfamed.

El Colegio Internacional Eirís cuenta con una larga tradición y prestigio en la ciudad de La Coruña. Fundado en la década de 1960, pasó a formar parte de la Institución Internacional SEK en 1992. Y fue, a partir de entonces, cuando tomó un impulso internacional, integrándose en una de las instituciones educativas privadas más importantes del mundo que, actualmente, está presente en 17 países y tres continentes, con la enorme riqueza cultural que eso aporta. «Nuestro interés primordial es procurar el desarrollo académico, afectivo y social de nuestros alumnos. Para eso contamos con un excelente equipo de profesionales y el apoyo permanente de todos los órganos de la institución. Solo mediante una auténtica educación personalizada es posible desarrollar nuestro proyecto educativo en colaboración permanente con las familias», asegura Dolores Otero, directora del Colegio Internacional Eirís (Colegio Miembro de la Institución Internacional SEK), y que este año fue galardonada en la pasada gala de los Premios Ejecutivos del Año con el Premio Ejecutiva del Año en el Sector de la Formación Educativa. «Este galardón es un reconocimiento a la trayectoria de un colegio que siempre, a pesar de las distintas coyunturas, ha mantenido un sello de calidad y compromiso en la formación de su alumnado. Para mí es un honor recibirlo como actual directora del centro», dijo.

Dolores Otero Abadín

Comunicación y empatía

PREMIO EJECUTIVA DEL AÑO EN EL SECTOR DE LA FORMACIÓN EDUCATIVA

El camino de Dolores Otero ha estado siempre ligado al Colegio Internacional Eirís, ya que es antigua alumna del centro. Después de estudiar la carrera de Geografía e Historia en Santiago de Compostela, sus estudios de posgrado en Bibliotecas y Archivos en Madrid, y alguna experiencia en el extranjero orientada a la mejora de idiomas, regresó a su ciudad de origen. «Empecé a trabajar muy joven, en 1990, y desde entonces fui compaginando mi labor docente con otras actividades, desde bibliotecaria, tutora, coordinadora del departamento de Ciencias Sociales y Humanidades, hasta que en 2007 me nombraron directora de Admisión y RR.PP. del colegio», recuerda la directora. Eso le permitió tener una visión

«**Nuestro proyecto crece gracias a la colaboración con las familias por la educación personalizada**»

«**Este premio es un reconocimiento al sello de calidad y compromiso en la formación del alumnado**»

más amplia del centro, conocer de primera mano la labor de las diferentes áreas que lo conforman y mantener un trato directo con todas las familias. «Al pertenecer a una institución internacional como la nuestra, en el año 2012 me dieron la oportunidad de trasladarme al Colegio Internacional SEK Guadalajara (México), donde asumí la dirección general durante nueve años hasta enero de 2021, fecha en la que regresé a La Coruña para responsabilizarme, a partir de entonces y hasta la actualidad, de la dirección del Colegio Internacional Eirís».

Futuro y objetivos

Igual que su pasado y su presente, Dolores Otero tiene claro que su futuro también pasa por seguir haciendo lo que más le gusta: contribuir a formar a los profesionales del mañana, asumiendo que cada alumno es distinto y único. «Nuestra aspiración siempre ha sido otorgar una educación excelente a cada estudiante en su singularidad irreplicable, haciendo especial énfasis en la formación integral, preparándolos para un mundo global», explica.

Con esto, lo que pretenden lograr desde el Colegio Internacional Eirís es mantenerse como un referente en el sector educativo. Prueba de ello es la búsqueda permanente por aplicar las nuevas tecnologías a la educación, como los programas soportados con IA que ya son una realidad en sus aulas; mantener esa combinación perfecta entre la experiencia y la tradición, pero con la visión puesta en el futuro para seguir educando a nuevas generaciones. «En definitiva, es necesario encontrar un equilibrio entre mantener lo bueno que aporta una Institución educativa centenaria e internacional como la nuestra y seguir apostando por los avances que demanda una sociedad tan cambiante como la actual», concluye Dolores Otero, directora del Colegio Internacional Eirís.

Honestidad

«Creo que en cualquier trabajo de gestión hay que ser responsable y honesta, tener buena capacidad de comunicación, saber escuchar y desarrollar la empatía para poder rodearte de un gran equipo, como el que tengo la suerte de liderar en el Colegio Internacional Eirís», comenta la directora del centro. «También es importante ser ágil al tomar decisiones, priorizando lo más conveniente e importante en cada momento. Y, por supuesto, estar abierta a las innovaciones intentando crear una buena convivencia entre todos los miembros de la comunidad educativa, añade.



Dolores Otero, directora del Colegio Internacional Eirís, posa con el galardón junto a Francisco Marhuenda

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO



Carlos Fernández posa con el galardón

Carlos Fernández Catalán

Equilibrio entre gestión y objetivos

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN EL SECTOR BIOTECNOLÓGICO DEL DIAGNÓSTICO GENÉTICO HUMANO

«Liderar equipos desde la responsabilidad de un puesto como CEO y alcanzar los objetivos empresariales y de los accionistas requiere un compromiso diario con la excelencia, la honestidad y una visión inspiradora. Esto permite que todos los actores involucrados, ya sean accionistas, clientes, colaboradores o empleados, crean y se comprometan con un proyecto emocionante y satisfactorio desde sus respectivos puntos de vista». Y esto es lo que hace Carlos Fernández Catalán en nimgenetics, la multinacional española especializada en el diagnóstico genético, con una infraestructura internacional en Europa y América

y que abarca laboratorios clínicos. Y también es lo que le llevó a hacerse con el Premio Ejecutivo del Año en el Sector Biotecnológico del Diagnóstico Genético Humano. «Para nimgenetics y para mí, este premio es un reconocimiento a todo el equipo, a clientes, a colaboradores y, por supuesto, a los inversores que han llevado la innovación, el esfuerzo y toda la inversión realizada, a un punto de relevancia que se visibiliza por parte de uno de los medios más prestigiosos de este país como es La Razón».

Con más de 16 años de trayectoria operando en diversas regiones del mundo, nimgenetics se ha establecido como uno de los proveedores nacionales e internacionales más destacados en servicios y diagnós-

ticos genéticos en el campo de la medicina personalizada y de precisión.

Así, nimgenetics, junto con otros actores de la industria y los sistemas de salud tanto privados como públicos, enfrenta el gran reto y responsabilidad de posicionar la genética en un papel central dentro de la medicina preventiva y personalizada. Para lograrlo, cuenta con equipos humanos altamente especializados, la implementación de tecnología innovadora y eficiente, y la creación de una «propuesta de valor clínico respaldada por suficientes evidencias», subraya el CEO. «Estos elementos, combinados con los sistemas de información y los enormes avances en IA, permitirán hacer de la genética una especialidad de alto impacto y transversalidad, mejorando los tratamientos y la calidad de vida de nuestros pacientes», añade.

Para ello, las estrategias de expansión e inversión que nimgenetics implementará en los próximos años se centrarán en lograr un alto grado de eficiencia, mejorar significativamente los tiempos de respuesta y adoptar innovaciones que les permitan interpretar con mayor seguridad y amplitud los datos genéticos relacionados con la ma-

«Durante mis 30 años de experiencia he podido aprender de equipos, colegas y líderes»

Autorretrato

«Soy licenciado en Ciencias Físicas y doctor en Biotecnología. Tras varios años de experiencia científica, lideré durante más de 15 años diversas compañías en el ámbito de los sistemas de información y telecomunicaciones. En 2011, me enfoqué completamente en la industria farmacéutica y del diagnóstico clínico, desempeñando roles de responsabilidad en Latinoamérica, Europa y a nivel global en empresas como Abbott Laboratories y Fresenius. Desde 2023, ocupo el cargo de CEO mundial del grupo nimgenetics. Liderar equipos de alta especialización con un impacto significativo en los sistemas de salud y en los pacientes es un reto muy gratificante y exigente en términos de innovación y transformación empresarial. Lograr el equilibrio entre la gestión y los objetivos empresariales, armonizar eficiencia e innovación, es clave para ejecutar la estrategia de expansión y crecimiento en nimgenetics», declara Carlos catalán.

yoría de las enfermedades y trastornos. Pero, para grandes retos se necesitan grandes líderes que cojan el timón. «Durante mis casi 30 años de experiencia, he tenido la enorme fortuna de aprender de equipos, colegas y líderes con los que he disfrutado el privilegio de colaborar. He conocido personas extremadamente estratégicas y visionarias, así como individuos exigentes y comprometidos con un altísimo sentido de la honestidad. Quizás estos valores, y la habilidad para aplicarlos en un entorno tan dinámico y desafiante como el actual, hayan tenido un impacto determinante en mi desarrollo profesional», recuerda Carlos Fernández Catalán.

Mejora de la calidad de vida

El CEO también asegura que nimgenetics debe jugar un papel fundamental en la innovación y eficiencia del diagnóstico genético a nivel nacional e internacional, con alto impacto en la eficiencia, en el liderazgo de la innovación y, por supuesto, con el objetivo prioritario de mejorar la vida de los pacientes. «Es fundamental participar con los sistemas de salud públicos y privados, en la oferta de la cartera de servicios, en la consolidación hacia una mayor competitividad, así como en la implementación de sistemas de información suficientemente robustos y abiertos. Con toda seguridad, la genómica juega y jugará, cada día más, un papel fundamental en nuestras vidas y en su calidad, principalmente en los diagnósticos y tratamientos».

Jesús Bernardo Galán y Pablo José Díaz Valladolid

Justicia para todos

El futuro de Cerciora está lleno de posibilidades. Jesús Galán y Pablo Díaz, sus fundadores, sueñan con consolidar la empresa como un referente nacional en justicia social y desarrollar nuevos productos para atender las necesidades específicas de diferentes colectivos. «Nuestro objetivo es expandir nuestro alcance y llegar a más personas que necesitan nuestra ayuda», comenta Jesús Galán. La investigación social y la identificación de los colectivos más vulnerables son prioridades para Cerciora. «Aspiramos a crear un mundo donde nadie se vea ahogado por las deudas o las dificultades legales, donde cada persona tenga la oportunidad de rehacer su vida y alcanzar sus sueños», dice Pablo Díaz.

Desde su fundación en 2019, Cerciora ha sido un faro de esperanza para personas y familias enfrentadas a dificultades económicas, brindándoles apoyo legal y soluciones personalizadas. Esta empresa, nacida del compromiso y la convicción de Jesús Galán y Pablo Díaz, ha ayudado a más de 250.000 personas a navegar un mar de problemas financieros y obstáculos legales, guiándolas hacia un futuro más promete-

PREMIO EJECUTIVOS DEL AÑO EN LEGALTECH

dor. A lo largo de estos cinco años, han abordado temas como Tarjetas Revolving, Microcréditos, Ley de Segunda Oportunidad, Derecho al Honor y Complemento de Maternidad. Su labor ha sido reconocida con múltiples galardones, incluyendo el Premio a la Mejor Empresa Legal de Europa en Derecho al Consumidor en los European Legal Awards 2022 y el Premio Nacional de Ley 2022 en la categoría Derecho del Consumidor. Y el más reciente, el que recibieron en la gala de los Premios Ejecutivo del Año 2024: el Premio Ejecutivos del Año en LegalTech.

Nadie sin ayuda

La historia de Cerciora es también la historia de sus fundadores. Jesús Galán y Pablo Díaz, ambos sobrevivientes de la bancarrota, decidieron unir fuerzas para crear una firma legal que garantizara el acceso a la justicia para todos, especialmente para los

Pablo Díaz tras recibir su galardón; Francisco Marhuenda sostiene el premio de Jesús Galán

«Queremos un mundo donde nadie se vea ahogado por las deudas o las dificultades legales»

«En Cerciora la empatía y el compromiso social son dos pilares fundamentales»

más desfavorecidos. «Nadie debería pasar por lo que nosotros pasamos sin ayuda profesional especializada», afirma Jesús Galán. «Esta experiencia personal y nuestra determinación nos impulsaron a fundar Cerciora, donde la empatía y el compromiso social son pilares fundamentales», añade.

Cerciora se distingue por su misión de ofrecer apoyo legal a quienes enfrentan situaciones precarias, proporcionando soluciones adaptadas a cada caso. «Nuestro objetivo es ser un refugio para aquellos en situaciones desesperadas», dice Pablo Díaz. La profunda comprensión de las necesidades de la comunidad y una empatía genuina con quienes sufren son características que destacan a Galán y Díaz como líderes excepcionales.

La filosofía de gestión de Cerciora se basa en la premisa de que cada persona merece una segunda oportunidad. Más allá de ofrecer soluciones legales, Cerciora empodera a las personas para que retomen el control de sus vidas. «Liderar un proyecto con impacto social requiere más que habilidades gerenciales; trabajamos con y para personas que están pasando por situaciones desesperadas», explica, para terminar, Jesús Galán.

Agradecimiento, por Pablo Díaz y Jesús Galán

«Este premio es un reconocimiento no solo a nuestra trayectoria, sino también a la dedicación y el esfuerzo incansable de todo el equipo de Cerciora. Desde el principio, nuestro objetivo ha sido brindar apoyo legal a quienes más lo necesitan, y este galardón valida nuestro impacto social. Para nosotros, este premio representa un símbolo de esperanza y una confirmación de que nuestro trabajo está marcando la diferencia en la vida de miles de personas. Más allá del reconocimiento personal, este premio es un hito para Cerciora. Nos motiva a seguir adelante, a expandir nuestro alcance y a seguir luchando por la justicia financiera y la igualdad de oportunidades. Queremos agradecer a todos nuestros clientes y colaboradores por confiar en nosotros y por ser parte de este viaje hacia un futuro más justo y equitativo».



ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

José Carlos Oya

Eficacia, sencillez y familia

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO A LA EXPANSIÓN EN SERVICIOS GLOBALES DE TELECOMUNICACIONES

«**T**ras muchos años trabajando en el sector de las telecomunicaciones, inicialmente en operador, más tarde creando cadenas de distribución y más recientemente agregando operadores locales bajo la enseña Ahí+, hace algo más de año y medio fundamos 7Play con el objetivo de no solo agregar, sino integrar estos operadores locales para hacer una operación más fuerte que pudiera competir en un sector que cada vez está más concentrado y es más competitivo». Así recuerda José Carlos Oya cómo nació 7Play, la empresa de la que es actualmente su CEO.

7Play es el nuevo operador nacional de telecomunicaciones que ofrece a los consumidores un camino alternativo a lo existente, con la mejor oferta combinada de servicios: Móvil, Internet, Fijo, TV, Alarmas, y a los que pronto añadirán Seguros y Energía. «Nuestra ambición es situarnos como un jugador clave en el sector y, para ello, tenemos un ambicioso plan de crecimiento (tanto orgánico

como inorgánico), con un equipo experimentado y con fuerte apoyo financiero», explica José Carlos Oya. «Nuestro objetivo es alcanzar 1 MM de servicios y más de 1,5 MM de unidades inmobiliarias (UU.II.) propias en poco tiempo. Actualmente tenemos acuerdos con redes mayoristas que nos permiten llegar a más de 20 millones de hogares y, para finales de 2024, aspiramos a haber integrado 30 operadores locales para tener ya 500.000 UU.II. propias», explica.

Pilares

En 7Play tienen sus «7 valores capitales» como modo de desarrollo de la compañía. Estos son la Integración (integran operadores, pero también equipos); Evolución (saber leer el mercado y hacia dónde va); encontrar el Momento adecuado para hacer las cosas; hacerlas con Emoción («sin emoción nada es posible», asegura el CEO); y con Eficacia y Sencillez y funcionando como una auténtica Familia. «Este es quizás el valor que más nos define: somos más que un equipo, somos familia. Y yo, como CEO,

«Mi deber es dar valor a la compañía en clientes, infraestructura, servicio y capital humano»

«Los objetivos se alcanzan cuando todo el equipo es feliz y se siente parte importante»

debo ser el garante de que estos 7 valores formen parte del ADN de la compañía para, como decíamos al principio, hacer las cosas de manera distinta. Debo dar valor a la compañía, en todos sus ángulos: clientes, infraestructura, servicio, marca, salud financiera y capital humano. Desde el punto de vista del negocio, debo trazar adecuadamente el camino a recorrer, anticipar posibles cambios y tener agilidad para adaptarnos a ellos, y mantener un ritmo de crecimiento constante que nos lleve a los objetivos establecidos. Desde el punto de vista de los recursos humanos, sacar lo mejor de cada miembro de la organización, porque el equipo humano es el que de verdad hará que ese valor de compañía sea real».

Pero todo gran equipo necesita una gestión a la altura. Así, al preguntar a José Carlos Oya el secreto, responde con contundencia: «La felicidad». Y añade que «no es una broma: creando un clima de trabajo en el que cada miembro del equipo sea feliz y se sienta parte importante de esta gran familia es como más rápido conseguiremos nuestros objetivos. Somos ya más de 170 personas, y creo honestamente que todos sentimos que estamos impulsando un proyecto que nos hace felices», detalla el CEO.

Así, José Carlos Oya recibió el Premio Ejecutivo del Año a la Expansión en Servicios Globales de Telecomunicaciones. «Este premio es algo muy gratificante para todos. Llevamos poco tiempo en el mercado (aunque muchos años en el sector) y en apenas año y medio hemos conseguido grandes hitos. Este reconocimiento nos anima a seguir creciendo y a seguir confiando en nuestra manera de hacer las cosas», concluye.

José Carlos Oya, junto a Francisco Marhuenda, tras recibir el premio

**Futuro**

«Tanto desde el punto de vista personal como profesional, nuestro plan es consolidar el proyecto y alcanzar los objetivos en tres o cuatro años. Aunque tenemos trazado un plan de negocio para los próximos diez, nos gusta decir que vamos partido a partido: con un horizonte claro a medio plazo, pero con el foco puesto en lo que debemos hacer mañana. En un sector con tantos cambios como el de las telecomunicaciones, es clave mantener las luces largas y la mirada corta. Así nos situaremos como uno de los operadores más importantes del sector a nivel nacional; integrando operaciones locales bajo un paraguas más fuerte y más competitivo, y con una gestión de los recursos humanos que dé tanta importancia a qué conseguimos como a cómo lo conseguimos».

PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO ESPECIAL



Antonio García Sarmiento, junto a Francisco Marhuenda

Para García Sarmiento, ser un buen director general implica liderazgo, constancia y la capacidad de resolver problemas de manera eficiente. «El liderazgo es fundamental en el ámbito de la dirección empresarial, un buen director debe ser capaz de transmitir las ideas a todo el grupo humano que compone la empresa para poder cumplir con los objeti-

«Nuestro objetivo es el mejor precio final tanto en electricidad como en gas natural»

«La habilidad para trabajar bajo presión es vital para la toma de decisiones»

Antonio José García Sarmiento

Liderazgo, constancia y resolución

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN SU COMPROMISO CON LAS ENERGÍAS RENOVABLES

«Conocía José Manuel en el año 2009 cuando comenzamos los estudios de Ingeniería en la Universidad de Málaga. Una vez finalizados los estudios superiores, completé un máster en administración de empresas (MBA) y fue allí cuando nos sentimos preparados para iniciar una nueva etapa de emprendimiento en el sector energético, con los conocimientos suficientes en ingeniería y administración de empresas». Así nació Energías del Mediterráneo, que fue fundada en octubre de 2016 por dos ingenieros industriales: Antonio José García Sarmiento, actual CEO y quien nos habla, y José Manuel González González, director de operaciones.

La visión de crear una empresa dedicada a las energías renovables surgió de la nece-

Autorretrato

«Me considero alguien con una clara visión estratégica y capacidad para trabajar bajo presión. La rapidez en la toma de decisiones y la habilidad para resolver problemas son aspectos que valoro mucho en mi gestión. Creo firmemente en el liderazgo basado en el ejemplo: la constancia y el esfuerzo diario son esenciales para inspirar a mi equipo. Mi objetivo es seguir impulsando el crecimiento de Energías del Mediterráneo, siempre enfocado en ofrecer soluciones energéticas renovables y competitivas para nuestros clientes. Avanzamos hacia la excelencia, comprometidos con un futuro sostenible».

sidad de ofrecer a los consumidores alternativas más económicas y sostenibles frente a las constantes subidas de precios de las grandes compañías energéticas. «Queríamos aportar nuestro granito de arena a la transición energética, y sabíamos que con nuestras habilidades y conocimientos podíamos marcar una diferencia», recuerda Antonio José García Sarmiento.

Historia y visión

Desde sus inicios, Energías del Mediterráneo ha crecido de manera exponencial, posicionándose como un referente en el sector de las energías limpias. Con proyectos que abarcan desde la instalación de paneles solares hasta parques eólicos, la compañía se ha enfocado en ofrecer energía eléctrica renovable a precios competitivos. «Nuestro objetivo principal es hacer llegar al consumidor final el mejor precio fijo tanto en suministro eléctrico como en gas natural, siempre apostando por las energías renovables», explica García Sarmiento.

El liderazgo de Antonio José García Sarmiento ha sido crucial en el desarrollo y éxito de la empresa. «Tener clara la estrategia a largo plazo de la empresa es muy importante para el buen desarrollo del negocio», afirma. Esta visión global le ha permitido adaptarse a los continuos cambios en el sector energético y tomar decisiones rápidas y eficaces en momentos de presión, cualidades que él considera fundamentales para su rol. «La habilidad para trabajar bajo presión es vital para la toma de decisiones en momentos difíciles en los que una buena decisión puede ser fundamental para poder llevar a cabo el plan estratégico de la empresa a buen puerto», añade.

vos planteados», explica. Además, considera esencial que un líder dé ejemplo con su esfuerzo y trabajo diario, inspirando a su equipo a alcanzar los objetivos comunes.

La filosofía de gestión de Antonio José García Sarmiento se centra en el cumplimiento de los objetivos estratégicos y en la implicación de todos los miembros de la empresa en la visión y misión corporativa. «Todas las personas que forman parte de la empresa deben tener conocimiento de la visión y misión empresarial, así como de los objetivos corporativos de la empresa», afirma. Esta claridad en la comunicación interna ha sido un pilar en el crecimiento y éxito de Energías del Mediterráneo.

Antonio José García Sarmiento fue galardonado con el Premio Ejecutivo del Año en su Compromiso con las Energías Renovables. «Estamos muy agradecidos al periódico LA RAZÓN por el premio otorgado. Para nuestra empresa es muy satisfactorio, ya que el esfuerzo entregado durante todos estos años se está viendo recompensado con éxitos, tanto en el ámbito empresarial como personal», comentaba durante la gala.

Mirando hacia el futuro, García Sarmiento está decidido a continuar con la estrategia que ha llevado a Energías del Mediterráneo al éxito. «En el futuro seguiremos apostando por la misma estrategia que tan buenos resultados nos está dando. Creemos que esta estrategia por la apuesta de las energías renovables y la integración vertical del negocio es la correcta», afirma. Su visión es clara: avanzar en la apuesta por las energías renovables y buscar la mejora continua para ofrecer precios más competitivos y servicios personalizados a sus clientes. «Avanzamos y trabajamos para conseguir la excelencia empresarial», concluye.

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

Andrés Domínguez Pérez

Cariño, esfuerzo y constancia

Grupo HD es un grupo empresarial español con origen en Canarias, fundado por la familia Domínguez en 1947. Hoy, la empresa familiar de tercera generación lidera el mercado de distribución con sus más de 250 supermercados con la compañía Dinosol Supermercados; y es la única empresa en Canarias que tiene en propiedad y gestión más de 236.610m² comerciales alquilables, siendo líderes en los centros comerciales Las Arenas, Alisios, Villa Comercial El Campanario, Paseo LASAL y otros activos inmobiliarios. También cuentan con más de seis hoteles, con la cadena hotelera HD Hotels.

El grupo tuvo una facturación en 2023 de 1.560 millones de euros y un total de 11.230 trabajadores. «Nuestro objetivo es seguir creciendo y ser líderes en los sectores en los que estamos presentes, sin perder la perspectiva del concepto familiar. Intentamos comportarnos como una pequeña empresa familiar con el foco puesto siempre en el crecimiento, en la continuidad y en la innovación», explica Andrés Domínguez Pérez, consejero delegado de Grupo HD.

Tras acabar sus estudios, la trayectoria profesional de Andrés Domínguez comenzó en el sector de la restauración y el comercio, donde adquirió valiosa experiencia y desarrolló un perfil emprendedor con varias empresas propias en marcha. En 2016, se unió al negocio familiar, comenzando en

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO POR SU FIRME COMPROMISO CON LA RESPONSABILIDAD CORPORATIVA

Yudaya, una de las sociedades de Grupo HD, y tras varios años de desempeño, lo nombraron consejero delegado del grupo junto a su prima Davinia Domínguez. «Este nombramiento representó una gran satisfacción y sueño cumplido, ya que desde mi infancia he vivido el negocio familiar, comenzado por mis abuelos y seguido por mis padres y tíos. Para mí, es una gran satisfacción que mis grandes referentes me hayan

«Este premio refleja nuestro compromiso con el medio ambiente y el apoyo social»

«Quiero que Grupo HD avance hacia la internacionalización y el crecimiento global»

dado esta oportunidad y confianza», asegura el consejero delegado.

Y otro motivo de orgullo es el Premio Ejecutivo del Año por su Firme Compromiso con la Responsabilidad Corporativa que recibió en la pasada gala Ejecutivo del Año 2024. «Este premio valora y representa el buen hacer diario y refleja nuestro compromiso con el medio ambiente y el apoyo social a través de diversas acciones diarias con ONGs con las que colaboramos en las áreas de los centros comerciales y la cadena hotelera; y también destaca las acciones que realizamos a través de la Fundación Dinosol», destacó Andrés Domínguez en la gala. «También significa mucho para nosotros por nuestro empeño al acometer las obras o reformas de nuestros activos inmobiliarios tratando de minimizar el impacto medioambiental tanto en el transcurso de estas como una vez terminadas y operativas».

Objetivos

Como consejero delegado de Grupo HD, los objetivos de Andrés Domínguez están claros y centrados en el crecimiento e innova-

ción del grupo. Así, busca seguir profesionalizando más la empresa mediante la implementación de procesos, estructura y procedimientos estandarizados; continuar impulsando la transformación digital de la compañía y seguir apostando por la innovación en todas sus vertientes; fomentar el crecimiento y la diversificación del grupo, analizando y entrando en nuevos sectores y seguir creciendo en los que ya están presentes; seguir asegurando la rentabilidad en cada una de las unidades de negocio, acompañada de un crecimiento sostenido; y mantener una visión inversora a largo plazo, siendo un referente en responsabilidad corporativa. «Quiero que Grupo HD avance hacia la internacionalización y crecimiento en los sectores actuales y en otros, consolidando nuestra posición como líderes en el ámbito global, con arraigo social y sin llegar a perder los valores familiares, pero, como siempre, con cariño, esfuerzo y constancia», declara como objetivo.

Y esto lo quiere conseguir con una gestión basada en la cercanía, el diálogo y la escucha activa. Reconoce que «estoy rodeado de un gran equipo, pero, sobre todo, de buenas personas, con ganas de contribuir y enfocados tanto como yo en los objetivos y visión de la empresa». Pero también, continúa, «es imprescindible mantener la ilusión por seguir creciendo, mejorando y haciendo cosas nuevas, evitando el estancamiento y siempre avanzando».

Autorretrato

«No creo que tenga características especiales, pero eso sí, día a día, trabajo bajo los valores que mi padre me ha enseñado: el cariño por las cosas bien hechas, esfuerzo y constancia.

Me considero una persona reflexiva, enfocado en hacer las cosas basadas en valores sólidos, y con la capacidad para tener una visión a largo plazo. En mi opinión, también es imprescindible levantarse cada día con plena consciencia de la responsabilidad que conlleva el trabajo, para todos aquellos que trabajan contigo y sus familias. Esta responsabilidad la uniría con la honestidad, sin ella no se pueden crear buenos vínculos con los equipos, los clientes, los proveedores y los colaboradores».



Andrés Domínguez, junto a Francisco Marhuenda, tras recibir el galardón

PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO ESPECIAL



Elena Celda posa con el galardonado junto a Francisco Marhuenda

Elena Celda

Liderazgo flexible

PREMIO EJECUTIVA DEL AÑO EN SOLUCIONES DE BENEFICIOS PARA EMPLEADOS

Atraer y retener el talento es uno de los grandes retos de las empresas, y el principal cuando hablamos de capital humano. En este contexto, los beneficios para empleados son una herramienta fundamental para encontrar y fidelizar al mejor talento, ya que favorecen la conciliación y el bienestar del trabajador.

La tarjeta restaurante o transporte, el pago de guardería o la formación, son beneficios a empleados con impacto directo en su compromiso y satisfacción. En este área de negocio tiene más de 45 años de experiencia Pluxee, compañía líder global en soluciones de beneficios y compromiso para empleados que, con su larga trayectoria en el mercado y un enfoque 100% digital, es un referente en el sector. Actualmente presente en 31 países, Pluxee conecta cada día a 36 millones de beneficiarios de 500.000 empresas clientes en el mundo y cuenta con una red de 1,7 millones de comercios a nivel global.

Pero para conseguir la máxima excelencia en los productos y servicios es fundamental

contar con un excelente equipo humano de expertos en cada materia. Y esto es lo que quiso reconocer Elena Celda, Country Managing Director de Pluxee España, quien señaló que «este premio es un estímulo para continuar liderando con la misma pasión, visión y compromiso, y para la empresa, es un reflejo del esfuerzo conjunto, la innovación constante y la excelencia del gran equipo que forma parte de Pluxee España, destacando nuestra capacidad para adaptarnos rápidamente a los cambios y retos, nuestro afán de mejora continua y nuestro foco en dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes, usuarios y comercios, cuya confianza nos ha llevado a ser la empresa líder en beneficios para empleados».

Estrategia de crecimiento

Pluxee y Elena Celda han puesto el foco en la innovación como uno de los grandes ejes de actividad de la compañía para su crecimiento, centrándose en aportar las mejores soluciones tecnológicas que den soporte a una oferta de productos consolidados en el mer-

Autorretrato

«En los últimos cinco años he ocupado el puesto de Country Managing Director en Pluxee España, pero durante mi andadura profesional he asumido diversos puestos en la dirección financiera y regional de importantes empresas del sector tecnológico. Es ahí donde nació mi interés por la innovación, descubriendo cómo transforma nuestro entorno de trabajo y mejora la calidad de vida de las personas, abriendo infinitas posibilidades para el futuro. Durante los últimos años, mi carrera profesional ha estado vinculada a Sodexo Beneficios e Incentivos, ahora Pluxee. Me incorpo-

ré en 2010 y he tenido la oportunidad de poder contribuir asumiendo diferentes responsabilidades en distintas geografías como LATAM o Europa del Norte, Este y Central, donde asumí la posición de vicepresidenta financiera regional de la compañía. Vivir en distintos países y trabajar con diversas culturas ha sido profundamente enriquecedor. Estas experiencias fomentan enormemente la capacidad de adaptación, abriendo nuestra mente a nuevas perspectivas y aportando un entendimiento mucho más profundo del mundo que nos rodea».

cado que les permitan mantenerse a la vanguardia. «El foco en la digitalización nos permite personalizar los beneficios en base a las demandas y necesidades de cada empleado, dando respuesta al reto que suponen las diferencias generacionales en los equipos. Además, nuestra nueva marca Pluxee va a ser un elemento fundamental de diferenciación y posicionamiento como empresa innovadora y digital, y los próximos meses serán claves para llevarla al máximo nivel de reconocimiento en el mercado», afirma Celda.

Para afrontar estos nuevos retos, la Country Managing Director de Pluxee España asegura que es indispensable ejercer un liderazgo flexible que tenga en cuenta «el competitivo, complejo y cambiante mundo que nos toca vivir en la actualidad, aprovechando las ventajas de equipos cada vez más diversos». Pero también tiene claro que es clave inspirar, transformar y empoderar. «Debemos descubrir las fortalezas de cada uno e identificar cómo combinarlas para que el equipo sea armónico y trabaje unido, con el horizonte común de alcanzar los objetivos marcados, que deben ser claros en todos los niveles de la organización», dice.

Celda señala la importancia de gestionar los equipos con cercanía y escucha activa, «estando siempre abierto a aprender y a integrar los distintos puntos de vista para enriquecer el proceso de toma de decisiones». También señala la importancia de saber rodearse de personas de confianza, y contar con los mejores expertos en cada área; «es importante como líder preocuparse por el bienestar de los empleados, fomentar su crecimiento profesional y crear un ambiente inclusivo y motivador. Las personas son el activo más importante de cualquier organización», concluye.

«Este premio es un estímulo para seguir liderando con pasión, visión y compromiso»

«Buscamos contribuir de forma relevante a que las empresas puedan potenciar su marca»

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

Nacho Pérez Valero

Empoderar al equipo e inspirar

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO
POR SU COMPROMISO CON LA
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA
EN EL SECTOR HOTELERO FAMILIAR

«Es imprescindible comprender y adaptarse a los continuos cambios del mercado»

legar a dirigir un hotel de 4 estrellas en primera línea en la Costa del Sol (Fuengirola) con 285 habitaciones, y hacerlo con tan solo 25 años de edad, presenta una serie de desafíos y conflictos únicos, pero con el enfoque correcto es una magnífica oportunidad para impulsar la empresa hacia el éxito y la innovación.

Este es el caso de Nacho Pérez Valero, CEO y propietario de Hotel IPV Palace & Spa. «El hotel, con diez salones de eventos, cinco puntos de restauración y un spa, fue construido por mi padre hace 20 años. En un principio formábamos parte de la cadena Beatriz Hoteles, pero aproximadamente en 2013 deci-

«Para abarcar todas las áreas debes rodearte de personas que sean mejores que tú»

dió tomar un cambio de rumbo e independizarse de la cadena. Hace dos años asumí el papel de CEO tras la jubilación de mi padre (más que merecida por todos sus años al frente del negocio). Desde entonces lidero este entusiasmante proyecto. Estamos en un momento de continuos cambios en las tendencias del mercado, por lo que resulta imprescindible comprenderlos y adaptarse», asegura Pérez Valero.

Y tanta es su comprensión y adaptación, que se colgó el Premio Ejecutivo del Año por su Compromiso con la Responsabilidad Social Corporativa en el Sector Hotelero Familiar. «Estamos virando y cambiando de rumbo. El cambio generacional no está siendo fácil, y es normal que surjan ciertas dudas, por ello pienso que este premio es un granito de arena más para hacernos conscientes de que estamos en la dirección correcta».

Lo que busca esta dirección que han tomado es conseguir un reconocimiento de marca en el ámbito local, nacional e internacional a través de la satisfacción en la experiencia del cliente (ya sea alojado o visitante) y prolongar su fidelidad. «Debemos volver a ser un referente en la Costa del Sol como lo fuimos durante los primeros años. Málaga es una ciudad en auge, con muchas oportunidades, y el sector hotelero local está mejorando los estándares, lo que es un elemento motivador para poder superar aún más las expectativas del huésped», dice.

Pero también quiere ser promotor de un modelo de turismo sostenible en distintos ámbitos, como la accesibilidad, la capacitación del personal, la sensibilización del huésped o la reducción del desperdicio alimentario. «En el medio plazo me planteo

una reforma integral del hotel que abarque no solo fines estéticos, sino que también venga acompañada de mejoras en el área de la sostenibilidad, mejorando la eficiencia energética, algo indispensable en el desarrollo de las construcciones actuales».

La prioridad

Para conseguir todo ello, el CEO apunta que «tengo una cosa clara: no se puede saber de todo y ser el mejor en todas las áreas, pero sí puedes rodearte de personas que sean mejores que tú. Para mí es fundamental el hecho de poder delegar en el gran equipo que forma la empresa y, más concretamente, en la fusión entre las nuevas incorporaciones y los antiguos miembros, porque cada uno aporta una visión diferente que, en conjunto, veo muy beneficiosa para la organización. Al ser una empresa familiar no tenemos unos patrones tan férreos en la estructura, por lo que hay una cultura de colaboración y participación de nuestro equipo, valorando distintas ideas y aportes para mejorar continuamente».

El equipo humano es lo que marca la diferencia entre un servicio bueno y uno excelente. Así, Nacho Pérez Valero tiene como objetivo principal la profesionalización de los puestos operativos a través de formación continua para tener claros unos estándares de calidad que ofrecer a su cliente. «También resulta indispensable la fidelización del empleado, ya que tiene como consecuencia directa la fidelización del cliente», opina.

Pero la empresa también está inmersa en un proceso de digitalización en todas las áreas organizativas para eliminar «muchos procesos obsoletos que nos impiden ser

«Mis inicios como empresario», por Nacho Pérez Valero

«El relevo generacional es algo que siempre habíamos tenido claro mi padre y yo. A una edad temprana, con 15 años, mi padre me hizo la típica pregunta de “¿qué quieres ser de mayor?”. Nunca hubo ningún tipo de presión al respecto, pero sí me recalco de manera firme que era lo que iba a condicionar mi futuro. En ese momento tomé la decisión sobre mis estudios básicos, de grado, máster y profesión para el resto de mi vida. Desde la preadolescencia estuve relacionado con la organización de eventos privados, era el típico chico que organizaba los cumpleaños a los amigos, o buscaba alguna otra manera de conseguir algo de dinero por mi cuenta; esto llegó al punto de organizar algunas fiestas en una discoteca donde ni siquiera podía entrar por el hecho de ser menor de edad. A partir de ahí, seguí este camino en Madrid cuando estudiaba la carrera de administración de empresas. Mientras, comencé otro proyecto de emprendimiento con un par de amigos, creando una marca de moda masculina. Recientemente he acabado el máster de Dirección Hotelera en Les Roches Marbella», remarca.



Nacho Pérez Valero, tras recibir el premio de manos de Francisco Marhuenda

Sonia Crespo Martínez

Convicción para lograrlo

PREMIO EJECUTIVA DEL AÑO COMPROMETIDA
CON LA SOSTENIBILIDAD EN EL SECTOR DE LA
DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS

Blanca Petroleum es una operadora al por mayor de productos petrolíferos a nivel nacional, inscrita en el listado de la CNMC y del Ministerio como autorizada para realizar actividades de distribución mayorista de hidrocarburos. A su vez, está dada de alta en Red Eléctrica Española y la OMIE como comercializadora de luz.

Actualmente, Blanca Petroleum distribuye combustibles a estaciones de servicio e instalaciones fijas para la venta y/o consumo de gasóleos y gasolinas. «En este punto, mi objetivo es seguir creciendo, dar una estructura más sólida a lo que tenemos, generar una proyección duradera y motivar al equipo a seguir aprendiendo. Porque estamos en tiempos de muchos cambios y transiciones: las nuevas opciones de movilidad, las que faltan por inventar, las herramientas tecnológicas, la informática... Parece que todo va más deprisa y tenemos que estar a la par de las actualizaciones para que nuestra compañía y sus valores puedan trascender a las siguientes generaciones de nuestro entorno», explica Sonia Crespo, directora general de Blanca Petroleum.

Y un primer paso para este crecimiento puede ser el premio que recibió en la pasada gala Ejecutivos del Año: el Premio

Autorretrato

«Me gusta el trato directo, el trabajo en equipo es fundamental, fortalecer las relaciones interpersonales, las que nos generan empatía (sobre todo cuando tenemos picos de trabajo) y nos ayudan a buscar soluciones para la resolución de problemas de forma más fácil y rápida. Resaltaría que soy una directora amiga de mi equipo, que escucho y aprendo de cada persona, una líder de las que se unta las manos, de las que se baja a empujar el coche si hace falta y que tengo claro lo bonito que es crecer en compañía, juntos. Tengo la convicción de que se puede lograr lo que te propongas. A partir de ahí, nuestra cultura empresarial refleja siempre entusiasmo y ganas, positividad, servicio, profesionalidad y constante aprendizaje. Debemos generar compromiso de cada persona que trabaja o colabora con nosotras. Hacerles saber que cada opinión cuenta, y que cada decisión que tomen, dentro de la política de nuestra empresa, tiene el respaldo de la dirección».

«Este premio es una recompensa personal al trabajo, a la constancia, al esfuerzo y a la lucha»

«Blanca se llama mi niña y para nosotros significa familia con una filosofía central»

Ejecutiva del Año Comprometida con la Sostenibilidad en el Sector de la Distribución de Productos Petrolíferos. «Para mí, este premio es una recompensa personal al trabajo, a la constancia, a días eternos y noches sin dormir, al esfuerzo y a la lucha. Una vez alguien me dijo: 'Visualízalo, porque si lo crees de corazón, al final ocurre'. Es cuestión de proponérselo, y así ha sido», aseguraba durante el acto Sonia Crespo. «Para la empresa, es un reconocimiento a una labor que comenzó hace años: somos la primera Operadora de Hidrocarburos en España que está cien por cien constituida y dirigida por mujeres. Somos mujeres en un sector masculino por antonomasia. Este premio es una gratificación a que SÍ es posible, que todo esfuerzo tiene su recompensa. Blanca es la nuestra».

Historia y futuro

«Blanca es el nombre de mi niña, para nuestro entorno es significado de familia, por tanto, la idea es diversificar en varios sectores, pero que todos tengamos la misma filosofía central de Blanca», explica la directora general. «La historia de Blanca Petroleum empezó hace cinco años, cuando nos conocimos mi socia y yo: veníamos de sectores diferentes, desarrollando labores diferentes. En mi caso vengo de la construcción, desarrollando la actividad contable y fiscal; y mi socia provenía de estaciones de servicio, atención al cliente, conocía un poco más el sector. He de confesar que cuando empezamos no imaginamos que podíamos llegar a ser operadora mayorista, ya que parecía algo inalcanzable. Fue gracias al trabajo diario de ampliar y mejorar el servicio a nuestros clientes lo que nos dio el empujón». Así recuerda Sonia Crespo los inicios que sembraron la semilla de lo que hoy es Blanca Petroleum y que tiene como objetivo ser una marca de referencia.

«No pretendo acaparar el mercado, creo en la libre competencia, y todos tienen que vender. Pero cada uno debemos buscar la estrategia que nos haga diferentes o que conecte con cada perfil de cliente. Nuestro plan de futuro, por una parte, está en mantenernos en el mercado (en este sector es complicado); y, por otro lado, en ampliar nuestro negocio creando una red de estaciones multiservicio, no solo para repostar combustible, sino para recarga de coches eléctricos y otro tipo de actividades adicionales», concluye la galardonada.



Sonia Crespo, junto a Francisco Marhuenda, tras recibir el premio

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

Armando Giménez Fernández

Ni un paso atrás

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN DISTRIBUCIÓN DE CARBURANTES

En el competitivo mundo de la distribución de carburantes, Pineda Oil ha emergido como un líder indiscutible gracias a la visión y dedicación de su gerente, Armando Giménez. Esta empresa, especializada en la distribución de combustible a domicilio para empresas, flotas de transporte, obras, agricultura, industria y servicios marítimos, ha logrado destacarse en un mercado altamente demandante. Giménez, al frente de Pineda Oil, ha guiado a la empresa a través de un crecimiento sostenido y diversificando su estrategia.

La historia de Pineda Oil es un relato de evolución y adaptación. «Todo comienza con una pequeña estación de servicio familiar», recuerda Armando Giménez. Con el tiempo, la necesidad de crecimiento llevó a considerar varias opciones, optando finalmente por la distribución de carburantes como una extensión del negocio original. «Trabajamos con intensidad y ahínco en la creación de este nuevo proyecto hasta convertirnos en lo que hoy es Pineda Oil», explica Giménez, quien ahora es el socio único tras varias modificaciones en el esquema societario.

Como gerente, Armando Giménez se ha fijado objetivos claros y ambiciosos. Considerando que la sociedad ya está consolidada, busca ahora un crecimiento equilibrado y sostenible. «Ampliamos la diversidad de negocios apostando por energías alternativas y renovables, así como por el sector inmobiliario», detalla. Esta estrategia de diversificación se implementa para minimizar los riesgos económicos, asegurando que los vaivenes del mercado afecten lo menos posible a la empresa.

Premio

El Premio Ejecutivo del Año en Distribución de Carburantes recibido en la pasada gala tiene un significado profundo tanto para Giménez como para Pineda Oil. «Este premio supone una gratificación a la constancia y entrega a mi trabajo de estos últimos 30 años», expresó con orgullo. «Para la em-



Armando Giménez y Francisco Marhuenda, tras la entrega del premio

Autorretrato

«La perseverancia, la inquietud y la lucha continua son características que me definen como líder. Entiendo que es fundamental amar el trabajo que realizas, la perseverancia y la ilusión que cada día necesitas para que todo fluya. Estos atributos son esenciales para mantenerme enfocado y eficiente en mi rol como gerente. Tras años de sacrificio, mi actitud de no bajar la guardia me ha permitido cumplir con mis responsabilidades diarias y superar los desafíos del sector. Creo firmemente en la importancia de ciertas actitudes y habilidades para ser un buen gerente. Ciertas actitudes de empatía para con

los demás, bastante psicología y una experiencia acumulada ayudan bastante. Considero que estas cualidades, combinadas con un enfoque estratégico y comprensivo, son fundamentales para gestionar eficazmente una empresa.

Mi filosofía de gestión se puede resumir en una frase contundente: «No dar un paso hacia atrás, ni para coger aire.» Esta mentalidad refleja mi enfoque decidido y constante hacia la mejora y la innovación. Mantenerme siempre en movimiento y adaptarme a las circunstancias cambiantes es crucial para el éxito continuo y el crecimiento sostenido de Pineda Oil»

presa, es un reconocimiento de la labor bien hecha y un tributo a la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros a lo largo de los años».

Mirando hacia el futuro, Giménez tiene claros sus planes para Pineda Oil. La empresa continuará manteniendo su trayectoria

con el objetivo constante de mejorar y cuidar a sus clientes, quienes son considerados la base fundamental del negocio. «Trabajamos cada día por ellos y por sus necesidades para que sigan confiando en nosotros», asegura. Además, Pineda Oil se ha diversificado para crecer en distintos entornos, incluyendo energías renovables a través de su inversión como accionista mayoritario de Grupo Greenway Bioprocesos S.L.; apostando por la producción de biocarburantes, biofertilizantes y contribuyendo a dar una solución a los sectores ganaderos y agroalimentarios; también diversificando en el sector inmobiliario, sin abandonar su núcleo de distribución de carburantes. «No nos gusta meter todos los huevos en la misma cesta», dice, enfatizando la importancia de no depender de un solo sector energético.

Esta diversificación estratégica no solo busca la estabilidad financiera, sino también la resiliencia ante crisis económicas. Al ex-

expandirse a áreas como las energías renovables y el sector inmobiliario, Pineda Oil se prepara para afrontar cualquier eventualidad que pueda debilitar uno de sus pilares, asegurando así una mayor resistencia ante posibles adversidades.

Bajo la dirección de Armando Giménez, Pineda Oil ha demostrado ser una empresa dinámica y adaptable, capaz de anticiparse a los cambios del mercado y de responder con eficacia a las necesidades de sus clientes. La visión y liderazgo de Giménez han sido fundamentales para este éxito, posicionando a Pineda Oil no solo como un líder en la distribución de carburantes, sino también como un modelo de diversificación y resiliencia en el sector energético. Todo ello mediante una combinación de visión estratégica, perseverancia y un profundo compromiso con la excelencia.

PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO ESPECIAL



Álvaro de la Torre, tras recoger el premio otorgado por LA RAZÓN

Autorretrato

«Desde el día que conocí este mundo a través de un amigo, mi dedicación fue máxima. Según empecé, me apasionó por varios motivos: te hace estar al día y saber de datos macroeconómicos, geopolíticos, financieros... que afectan a las empresas y, a la vez, te hace estar muy cerca de tus clientes. Siempre me he considerado una persona responsable, comprometida y con la voluntad de crear la mejor compañía del sector. Pasé por todas las áreas de front office (Business Developer, Account Manager, Head of Desk, Head Of Sales, FX Dealer) hasta llegar a director general. Creo que haber conocido y sentido lo que es cada puesto me ha hecho crecer y madurar más rápido de lo esperado».

debe ser leal a la empresa y a sus valores, saber delegar y confiar en el equipo», dice.

Además, afirma el director general, su filosofía se basa en dejar trabajar, dar autonomía y que las personas aprendan también equivocándose: «No soy de esas personas que les gusta el micromanagement, soy más de motivar, hacer coaching, sacar el lado positivo de las cosas y de las personas. Hacer valer el trabajo de los demás. Creo que equivocarse es clave para el éxito. Así he aprendido yo, y seguiré aprendiendo, ya que en la vida uno no deja de aprender».

Trabajo colectivo

Pero, aunque crea que todavía le queda mucho por aprender, lo cierto es que es uno de los alumnos aventajados de la clase. Así lo demuestra el Premio Ejecutivo del Año Líder en Soluciones de Gestión de Divisas. «Este premio representa todo el trabajo y esfuerzo de estos casi 15 años en este mundo tan apasionante. Gracias a Hamilton Court FX y a mis antiguos y actuales compañeros de equipo, es posible lograr este tipo de premios. Creo mucho en el trabajo colectivo, y no en el individual: cuando una persona tiene éxito, es por el trabajo en equipo», agradecía en sus palabras a la prensa Álvaro de la Torre.

«Ahora, la idea es seguir creciendo en España y afianzarnos en el mercado como una de las firmas líderes en el mercado de las divisas. Tenemos todo lo necesario para hacerlo. Pero también tenemos planes para asentarnos en otras ciudades y países. Hay un futuro muy prometedor y apasionante del que hay que disfrutar, y debemos trabajar duro para que salga todo bien y vayamos por el buen camino cumpliendo con los objetivos de crecimiento y estabilidad», declara el galardonado.

Álvaro de la Torre

Inteligencia emocional

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO LÍDER EN SOLUCIONES DE GESTIÓN DE DIVISAS

«**M**i objetivo principal como director general es formar una empresa sana, estable y rentable; donde todos los trabajadores nos sintamos unidos y comprometidos con el mismo proyecto. Desde el primero hasta el último. Donde nuestros clientes reconozcan nuestro trabajo y tengan la confianza de que vamos a dejarnos la piel para darles las soluciones que necesitan». Así resume su propósito Álvaro de la Torre, director general de Hamilton Court FX, la empresa independiente especialista no bancaria más grande de Europa, que ofrece soluciones de gestión de divisas a medida, teniendo en cuenta la tesorería de cada empresa y sus necesidades, de una manera eficaz y eficiente. «Tenemos una dirección y unos objetivos claros: queremos liderar el cambio de la gestión de divisas en España a través de nuestras herramientas para poder dar solución a todos nuestros clientes».

Retos de gestión

Gestionar una empresa como director general no trata solo de números y estrategias, sino que se basa también en las personas. Por ello, una de las características más importantes que debe tener un líder es la inteligencia emocional, porque gran parte de su tiempo lo dedicará a gestionar a las personas. «Esta gestión, sinceramente, es muy difícil, ya que cada persona es diferente y

«Hay que saber cuidar a empleados y clientes, puesto que son el activo más importante»

hay que saber adaptarse. Por eso creo que es importante hacer partícipes a los empleados para que se sientan involucrados y puedan trabajar de manera eficiente. Uno de los activos más importantes de una empresa son los empleados, junto con nuestros clientes, y, por lo tanto, hay que saber cuidarlos a todos ellos», asegura Álvaro de la Torre. «Esto me lo permite, sin duda, mi experiencia, madurez, capacidad de liderazgo dando ejemplo ("lead by example") e inteligencia emocional: saber detectar problemas y proponer soluciones eficientes, proteger tanto a la empresa como a los empleados, siempre con sentido común. También, un buen líder

«Creo que equivocarse es clave para tener éxito. Así aprendí yo, y así lo seguiré haciendo»

ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

Un pequeño negocio que empieza en el garaje de una casa (para no incurrir en gastos) hace más de 35 años. Un hombre que vende su coche para poder financiar la compra de mercancía y dar la entrada para adquirir un camión. Números y facturas sobre la mesa de la cocina. Su mujer que es su aliada y su puntal en estos inicios difíciles. Los primeros pedidos que llegan, el servicio que enamora, y la empresa que empieza a crecer. Hasta aquí, el principio de cualquier película americana. Pero no, es una historia canaria. Y es la de Francisco Ortiz Alonso y de los inicios de Orthidal, la empresa que hoy se ha convertido en un referente en la distribución alimentaria del sector hostelero en canarias.

«Al principio, tuvimos que ajustarnos a lo que había, y poco a poco, con el esfuerzo, fuimos creciendo. Y digo fuimos porque mi mejor apoyo estuvo desde el inicio dándome fuerzas para ello. Y no piensen que es el banco, es mi mujer. Con el paso del tiempo, la gente veía que les respondía y que podían confiar en nosotros, de manera que se hacían fieles y generábamos ingresos recurrentes. Hoy queremos ser un aliado de confianza, estable en el tiempo y con un fuerte vínculo con nuestros partners; queremos ayudar en la solución de problemas y facilitar la labor del profesional hostelero y de los equipos de compras», asegura.

E, igual que en aquel garaje, Francisco

Francisco Ortiz Alonso

Avanzar para cambiar

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO POR SU TRAYECTORIA Y CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LA DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS DE ALIMENTACIÓN PARA LA HOSTELERÍA EN LAS ISLAS CANARIAS

«Nunca olvido mis orígenes, pero debemos mirar al futuro y no perder la ambición»

Ortiz sigue creyendo que la humildad es básica, «especialmente para aquellos que tenemos el deber de decidir», dice. «Nunca olvido mis orígenes, pero, aunque hayamos hecho un camino que ya se puede decir que es largo, siempre debemos mirar al futuro y no perder la sana ambición. Sigo teniendo ese inconformismo que te tiene que picar para querer avanzar y cambiar las cosas». Y esta misma humildad es la que le hace decir que el objetivo de Orthidal es,

«Quiero que Orthidal me trascienda, que genere trabajo y riqueza muchos años más»

simplemente, ser mejores cada año. «Y ser mejores, para mí, no es facturar cada vez más (que tampoco viene mal), sino hacer cada año más sólida la empresa y garantizar su permanencia en el tiempo. También me satisface, personalmente, poder devolver a mi tierra parte de lo que me ha dado a través de la generación de empleo y la ayuda a asociaciones benéficas con las que colaboramos», asegura.

Siempre un poco mejor

Pero si él mismo no se llena de laureles, los Premios Ejecutivo sí que quisieron reconocer su labor con el Premio Ejecutivo del Año por su Trayectoria y Crecimiento Empresarial en la Distribución de Productos de Alimentación para la Hostelería en las Islas Canarias. «Este premio supone un honor, a la vez que un reconocimiento. Supone que el esfuerzo tiene recompensa, aunque solo sea la del deber cumplido. Supone que no estoy solo en este empeño, sino que la sociedad lo valora. Para Orthidal, creo que es un motivo más para seguir avanzando y para que los que vengan tengan un objetivo en el largo plazo», agradece durante la gala. «No quiero que Orthidal deje de avanzar. Siempre digo que es como un hijo más para mí, y por esto, lo primero que quiero es que me trascienda, que siga generando trabajo y riqueza muchos años más allá de los que yo pueda ver. Este árbol que planté e hice crecer quisiera que diese sombra a los que vendrán».



Francisco Ortiz recogió el premio de manos de Francisco Marhuenda

Autorretrato

«Si algo tuviese que destacar de mí es que me gusta lo que hago, y por eso lo hago con pasión. He echado muchas horas en la empresa, he tenido que superar una crisis que se dio el mismo año que empezó, luego la del 2008 y la de la COVID-19, que ha sido la más dura, tanto económica como emocionalmente. Pero, a pesar de todo, siempre he sabido que ser persistente era la única opción que consideraba. No soy de los que tiran la toalla. Tampoco doy las cosas por sentadas. Tengo claro que solo el esfuerzo y el sacrificio te pueden llevar a que lo que te rodea sea diferente. Y a mí me gusta que las cosas cambien para mejor y que avancen. La vida es echar a andar: no hay que mirarla, hay que vivirla».

Enrique González Luque

Empatía y humildad

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO POR SU INNOVACIÓN Y DESARROLLO EN INSTALACIONES INDUSTRIALES

«Sin los trabajadores de Entrerrios Automatización, ni la empresa ni yo seríamos nadie»

Entrerrios Automatización representa la evolución natural de Instalaciones Eléctricas Entrerrios, una empresa que fue fundada en 1986 y que, con el tiempo, ha crecido hasta contar con una plantilla de aproximadamente 300 empleados. Este crecimiento y transformación han permitido a la empresa adaptarse y destacarse en el competitivo sector de las instalaciones industriales. «Entrerrios Automatización S.A. es una empresa familiar y yo soy la segunda generación», aclara Enrique González Luque, director general de Entrerrios Automatización. «En 1986 mi padre creó Instalaciones Eléctricas Entrerrios S.L., y en 2003, Entrerrios Automatización S.A., que absorbió a la primera. Desde pequeño mi padre me inculcó la profesión de electricista: con diez años me venía a

«Debemos ser humildes, sencillos, comprometidos y serios para ser la mejor empresa»

buscar a la salida del colegio para que le ayudara en las viviendas de sus clientes; y cuando cumplí los 16, durante las vacaciones escolares, trabajaba en las fábricas como peón electricista», recuerda. Enrique González Luque estudió FP, luego hizo el grado medio de Mantenimiento, después el grado superior de Regulación y Control, y remató su formación con la Ingeniería Superior. «En 2006 empecé como subdirector, y en 2008 asumí el cargo de director de Entrerrios Automatización», recuerda.

Entrerrios se ha consolidado como un referente en el sector, tanto a nivel nacional como internacional. Su éxito se basa en la capacidad para ofrecer servicios de alta calidad, con garantías y una rapidez que satisface las necesidades de sus clientes más exigentes. Entrerrios Automatización pone a disposición de sus clientes una amplia gama de recursos, que incluye personal altamente cualificado e infraestructuras modernas y eficientes. Además, la empresa mantiene un compromiso inquebrantable con la seguridad laboral y la ética profesional, valores que considera fundamentales para su operación diaria. «Nuestro objetivo es dar el mejor servicio a nuestros clientes, con un gran servicio post-venta, y partiendo siempre de la mejor seguridad en el trabajo, con calidad y desde una posición de respeto al medioambiente», explica.

Especializaciones

En los últimos años, Entrerrios Automatización ha alcanzado una posición destacada en el ámbito de las instalaciones industriales, abarcando diversas áreas de especialización. Estas incluyen instalaciones eléctricas, diseño y construcción de armarios eléctricos, sistemas de automatización, mantenimientos, limpiezas, instalaciones

de climatización y fluidos, mecánica industrial, estructuras metálicas y proyectos llave en mano (EPC).

Particularmente en el sector de la automoción, Entrerrios Automatización se ha convertido en una empresa líder gracias a su capacidad para ofrecer soluciones personalizadas y una atención al cliente que es tanto global como flexible, con proyectos de gran envergadura para algunas de las compañías más importantes del mundo.

La empresa ha implementado una organización que permite una gestión integral y óptima de los proyectos, adaptándose tanto a los pequeños como a los grandes desafíos. Este enfoque personalizado y adaptable ha sido crucial para ganarse la confianza y fidelidad de sus clientes, permitiéndole aprovechar al máximo su potencial y experiencia en beneficio de cada proyecto. «Para conseguir este crecimiento, es indispensable tener un equipo contento y motivado. De este modo puedes hacer crecer la empresa con bases sólidas y lograr ser polivalentes, lo que nos permite expandirnos a cuantos más mercados mejor», asegura el director general, que fue galardonado con el Premio Ejecutivo del Año por su Innovación y Desarrollo en Instalaciones Industriales. «Para mí un reconocimiento y un orgullo. Y también para la empresa, aunque más que la empresa, yo diría que para todos los trabajadores de Entrerrios Automatización, ya que, sin ellos, ni la empresa ni yo seríamos nadie, y gracias a ellos se consiguen estos méritos», agradecía Enrique González Luque en la gala. «Debemos mantenernos humildes, sencillos, comprometidos y serios para lograr hacer de Entrerrios Automatización una de las mejores empresas de instalaciones y mantenimiento a nivel nacional e internacional», reconoce.

Compromiso de futuro

Entrerrios Automatización ha desarrollado una estrategia empresarial que enfatiza la innovación y la mejora continua, asegurando que siempre esté a la vanguardia de las nuevas tecnologías y métodos en el sector de las instalaciones industriales. Este compromiso con la excelencia y la adaptación a las necesidades del mercado ha permitido a la empresa no solo mantenerse competitiva, sino también liderar el camino en muchas áreas de su especialización.

Enrique González Luque posa con el premio otorgado por LA RAZÓN



ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO



Félix Guindulain, junto a Francisco Marhuenda, tras recoger el premio

Autorretrato

«Siempre he creído en la importancia de estar en constante movimiento, tanto a nivel personal como profesional. Esta filosofía se refleja en mi trabajo diario y en la cultura de Jofemar. Mi objetivo siempre ha sido innovar y adaptarnos a las necesidades del mercado. Me apasiona la tecnología y la posibilidad de crear soluciones que realmente mejoren la vida de las personas. Fuera del trabajo, me considero una persona cercana y accesible, cualidades que también intento transmitir en mi liderazgo. Escuchar a mi equipo y a nuestros clientes ha sido clave para el crecimiento de Jofemar. Como decía mi padre, “Camarón que se para, se lo lleva la corriente”, y es una máxima que aplico cada día para asegurarme de que seguimos avanzando y no nos estancamos nunca».

Una de las claves del éxito de Jofemar ha sido su enfoque en mantener un contacto cercano con el cliente final. «Creemos que estar en contacto con el cliente, incluido el cliente final, es vital para nosotros», afirma Félix Guindulain Busto, presidente de Jofemar. Esta estrategia les ha permitido adaptar sus productos a las necesidades del mercado y anticiparse a las demandas de los consumidores. La empresa no solo se comunica directamente con los clientes desde sus delegaciones, sino que también acompaña a sus distribuidores en distintos mercados para obtener la mejor información posible y tomar decisiones acertadas.

Gracias a esto están lejos de aquellos escasos 200 m² en los que, en 1971, Félix Guindulain fundó en Peralta, Navarra, lo que sería el inicio de Jofemar Corporación, una empresa familiar en la que ya empieza a asomar la tercera generación. Medio siglo después, la empresa ha evolucionado hasta convertirse en una corporación empresarial con instalaciones de 52.000 metros cuadrados, una producción mensual de 2.000 máquinas en un turno, más de 270 empleados y presencia en 84 países. La historia de Jofemar es un testimonio de crecimiento sostenido y adaptación, y su división principal, Jofemar, se ha consolidado como un referente en el desarrollo de soluciones de dispensación y venta automatizada, sistemas de pago, telemetría y software de gestión para el mercado del vending.

Además de ofrecer productos de alta calidad, Jofemar se destaca por sus servicios innovadores, como el J-LINK, que permite

Félix Guindulain Busto Innovación y cercanía

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN INNOVACION
TECNOLOGICA PARA EL SECTOR DEL VENDING

interactuar con las máquinas y recibir feedback en tiempo real de los usuarios. Esta herramienta ha mejorado significativamente la capacidad de respuesta de la empresa ante cualquier incidencia. También cuentan con una tienda online de 24 horas que facilita la obtención de recambios en cualquier parte del mundo, demostrando una vez más su compromiso con la eficiencia y la satisfacción del cliente.

En la última feria del sector, Jofemar presentó varias novedades que captaron la atención de los asistentes. Entre los nuevos proyectos se encuentran las máquinas ARGOS PRO y ARGOS AIR, diseñadas para la venta de vapeadores, y la NUEVA GAMA ORION G23, una máquina table top de café con un diseño moderno, innovador, perteneciente a esta nueva era desarrollada con gran tecnología. Asimismo, la máquina

QENDRA, aplicable tanto al vending como al retail, permite la entrega de productos de gran tamaño gracias a su innovador sistema de ascensor central, que a diferencia de las demás, puede obtener grupo de frío. Finalmente, las taquillas refrigeradas LOCKERS, configurables en distintos tamaños y con capacidad para operar a tres grados, representan un avance significativo en la oferta de soluciones de Jofemar.

Félix Guindulain identifica tres principales demandas del usuario final: fiabilidad, tecnología y flexibilidad. Para adaptarse a ellas, Jofemar ha logrado tiempos de fallo mejores que otros sectores del mercado, lo que asegura una mayor durabilidad de sus máquinas.

En cuanto a la tecnología, han incorporado pantallas táctiles y mejoras en la gestión de servicios e interacción con el usuario. La flexibilidad de sus productos permite adaptarse a necesidades concretas del mercado y de los usuarios finales, posicionando a Jofemar como un líder en el sector.

La constante innovación y el contacto cercano con el mercado han permitido a Jofemar mantenerse a la vanguardia. «La clave está en escuchar al mercado para tomar decisiones acertadas y ponerse manos a la obra», comenta Guindulain. En un sector tan competitivo como el vending, Jofemar sigue innovando para ofrecer productos y servicios que no solo cumplen, sino que superan las expectativas de sus clientes. Por todo ello, y su gran visión y trabajo constante, Félix Guindulain Busto fue reconocido con el Premio Ejecutivo del Año en Innovación Tecnológica para el Sector del Vending.

«Jofemar cuenta con una plantilla de más de 270 empleados y una presencia en 84 países»

«La clave está en escuchar al mercado para poder tomar decisiones acertadas»

Marco Antonio Fernández Alonso

Búsqueda de la excelencia

Desde sus inicios en 1998, Marco Antonio Fernández Alonso ha sido un referente en el sector de sistemas de almacenaje. Su historia profesional es un claro ejemplo de cómo la dedicación, la formación constante y una búsqueda incansable de la mejora pueden llevar a alcanzar altos estándares de éxito y reconocimiento. Actualmente, como CEO y director general de Esnova Racks, Marco Antonio Fernández Alonso ha logrado posicionar a la empresa como un líder en soluciones de almacenaje industrial a nivel global.

Marco Antonio Fernández Alonso comenzó su carrera en el sector con una visión clara: alcanzar la excelencia en cada etapa de su desarrollo profesional. «Mi historia es un testimonio de dedicación y mejora continua», explica. Desde sus primeros pasos, se comprometió a fortalecer cada área en la que trabajaba, siempre con un enfoque en la innovación y el progreso. Su carácter emprendedor lo llevó a ocupar diversos roles en empresas líderes del sector, adquiriendo una experiencia que sería fundamental para su futuro liderazgo en Esnova Racks.

Al asumir el liderazgo de Esnova Racks, Marco Antonio tenía un objetivo claro: posicionar a la empresa como un proveedor de referencia a nivel mundial. «Cuando se

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN SISTEMAS DE ALMACENAJE INDUSTRIAL

Autorretrato

«Soy una persona apasionada y comprometida con el progreso constante. Mi carácter emprendedor impulsa mi búsqueda de nuevas oportunidades y soluciones innovadoras. Antepongo el bien de la organización a mis intereses, reflejando mi firme compromiso con mi equipo y la sociedad. El rango no da privilegios ni poder, sino que conlleva una gran responsabilidad, por ello mantengo valores como integridad, transparencia y responsabilidad, creando un entorno competitivo que permite al equipo alcanzar su máximo potencial. Confío en mis capacidades y trato de mantenerme firme y decidido. Mi objetivo es asegurar el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas, combinando gestión operativa con visión a largo plazo».

«Este premio me enorgullece por muchos años de esfuerzo, dedicación y pasión»

«Queremos fortalecer nuestra presencia en los mercados donde somos un referente»

hable de Esnova, quiero que se asocie con calidad, servicio, competitividad y garantía», afirma. Bajo su dirección, Esnova Racks ha trabajado incansablemente para ofrecer soluciones de almacenaje que se ajusten a las necesidades específicas de cada cliente, asegurando siempre la más alta calidad en sus productos y servicios.

La filosofía de gestión de Marco Antonio se basa en varios pilares fundamentales: integridad, transparencia, enfoque en las personas e innovación constante. «Creo que lo más importante es disfrutar con el trabajo», dice. «Para mí, no se trata solo de alcanzar objetivos financieros, sino de generar valor real y duradero para la compañía y los empleados. Este enfoque me ha permitido crear un entorno donde cada miembro del equipo puede alcanzar su máximo potencial, fomentando un sentido de pertenencia y motivación constante», asegura.

Marco Antonio Fernández Alonso se describe a sí mismo como una persona innovadora y proactiva, en una búsqueda constante de cómo avanzar y mejorar. «Intento siempre anteponer el bien de la organización antes que mis propios intereses», señala, destacando su firme compromiso con su equipo y con la sociedad. Su liderazgo inspirador y su capacidad para tomar decisiones estratégicas han sido clave para el crecimiento y la sostenibilidad de Esnova Racks.

Premio

Por todo ello, Marco Antonio Fernández Alonso fue galardonado con el Premio Ejecutivo del Año en Sistemas de Almacenaje Industrial, en la pasada gala, un reconocimiento al esfuerzo y dedicación de Marco Antonio Fernández Alonso. «Este premio representa no solo el reconocimiento de muchos años de esfuerzo, dedicación y pasión por el trabajo que realizo, sino también un profundo orgullo», explicó a la prensa. «Para Esnova Racks, este galardón es una validación de nuestra filosofía y valores, motivando al equipo a seguir innovando y mejorando», afirma.

De cara al futuro, planea continuar con la expansión global de Esnova Racks, integrando tecnologías avanzadas para ofrecer sistemas de almacenaje aún más eficientes y adaptados a las necesidades de sus clientes. «Queremos seguir fortaleciendo nuestra presencia en los mercados y consolidando nuestra posición en los mercados donde ya somos un referente», concluye.

Marco Antonio Fernández, con el premio, junto a Francisco Marhuenda



ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

Óscar Martos Hidalgo

Lujo e innovación

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN EL SECTOR DEL LUJO

«**S**eguimos creciendo, seguimos soñando y, sobre todo, seguimos creyendo en una España única e inigualable», afirma Óscar Martos Hidalgo, presidente y fundador de Ocuri Investment, con una visión clara y ambiciosa para el futuro de su empresa. Su objetivo es consolidar Ocuri Investment como un referente en el sector del lujo, mientras se enfoca en el apoyo a jóvenes emprendedores y startups. «Estamos desarrollando un concepto para ayudar a jóvenes emprendedores a desarrollar sus proyectos, para tener una generación de relevo que nos ayude a garantizar el futuro de Ocuri», explica Martos Hidalgo, subrayando a la vez su compromiso con la innovación y el desarrollo sostenible.

Fundada en el año 2006, Ocuri Investment ha crecido desde entonces hasta convertirse en un grupo de empresas que operan tanto en eventos como en industria, tecnología, comunicación y relaciones públicas, todas con un enfoque en el sector del lujo y el sello made in Spain. «Hemos pretendido crear un grupo de empresas al servicio del sector del lujo, enalteciendo y poniendo en valor el made in Spain», señala Martos Hidalgo. Hoy día, Ocuri Investment cuenta con más de 800 trabajadores y se ha establecido como un referente internacio-

nal, ofreciendo servicios de alta calidad y manteniendo una identidad firme basada en la excelencia, eficiencia y «savoir faire».

Trayectoria

El camino hacia el éxito no ha sido fácil para Óscar Martos Hidalgo. Inició su trayectoria organizando pequeños eventos y conceptos creativos para el grupo LVMH, uno de los más importantes en el sector del lujo mundial. «Desde ese momento, comienza un camino largo y difícil, ya que teníamos que ser capaces de diferenciarnos del resto de grandes empresas dedicadas al sector», recuerda. Gracias a la creatividad y la capacidad de reacción y flexibilidad, Ocuri Investment comenzó a ganar posiciones y la confianza de sus clientes.

En 2013, Ocuri Investment se aventuró en el sector industrial, comenzando a confeccionar productos de piel en Ubrique, un proyecto que se ha convertido en un punto de apoyo industrial crucial para LVMH. En 2018, Martos Hidalgo presentó un proyecto

de integración industrial al Gobierno francés, ganando una licitación entre más de 500 empresas globales y convirtiéndose en su proveedor número uno en ese sector. «Estas victorias han sido fundamentales para el crecimiento de nuestro grupo y para consolidar nuestra posición en el mercado internacional», comenta.

«La palabra clave es creatividad, junto al trabajo, dedicación y esfuerzo de todos»

«Para mí, la calidad en el lujo nunca tiene final. Debo ser capaz de superar lo que ayer fue perfecto»

Como presidente y fundador, Óscar Martos Hidalgo atribuye gran parte del éxito de Ocuri Investment a la creatividad, el trabajo en equipo y la dedicación. «La palabra clave es creatividad, junto con el trabajo, la dedicación y el esfuerzo de todas las personas que han formado parte de este proceso», afirma. Valora profundamente el recurso humano, viendo a sus empleados como una gran familia. «Damos muchísimo valor al recurso humano, ya que sin ellos sería imposible haber llegado a donde estamos hoy», añade.

Su filosofía de gestión se basa en la excelencia y el cuidado de cada proceso, manteniendo siempre una búsqueda constante de perfección. «Para mí, la calidad en el lujo nunca tiene final, nunca acaba su evolución. Debo ser capaz de superar día a día aquello que ayer fue perfecto». Esta filosofía ha llevado a Óscar Martos Hidalgo a ser reconocido con el Premio Ejecutivo del Año en el Sector del Lujo, un honor que Martos Hidalgo recibe con gratitud y orgullo. «Nos sentimos muy halagados y afortunados al haber sido elegidos para obtener este prestigioso premio, ya que después de 20 años radicado en España, ha sido la cuna de lo que hoy día es nuestro grupo». Y añade: «Queremos seguir generando empleos y desarrollando conceptos empresariales que nos permitan mantener nuestra identidad y estilo, y seguir manteniendo en alto el made in Spain».

Autorretrato

«Mi formación y experiencia en el sector del lujo han sido el motor de mi carrera y la creación de Ocuri Investment. Creo firmemente en la creatividad, el trabajo en equipo y la dedicación como pilares fundamentales del éxito. Valoro profundamente el recurso humano, viendo a nuestros empleados como una gran familia. Mi filosofía de gestión se basa en la búsqueda constante de la perfección, manteniendo siempre una atención meticulosa a cada detalle. La calidad en el lujo nunca tiene final; cada día es una oportunidad para superar lo logrado el día anterior».

Óscar Martos Hidalgo, tras recibir el galardón



Iñigo Argaluz

Claridad, constancia y determinación

Iñigo Argaluz, CEO y fundador de Additout, tiene una visión clara sobre lo que se necesita para ser un buen líder empresarial. «Para ser un buen CEO, es fundamental tener claridad, constancia y determinación en la definición y consecución de objetivos», afirma. Argaluz considera esencial actuar como un «pegamento» entre las distintas áreas del negocio, conjugando la gestión de cuestiones internas y externas. «Un buen CEO debe ser un facilitador, guía y gestor», añade, reflejando su filosofía de liderazgo.

Formado como ingeniero informático y cuando contaba ya con más de 15 años de experiencia en tecnologías de la información, Iñigo Argaluz decidió fundar Additout en octubre de 2013. La empresa nació con el objetivo de ayudar a sus clientes a ser más productivos, eficientes y competitivos mediante el uso de tecnología. Additout se dedica a conceptualizar, diseñar, desarrollar e implementar soluciones tecnológicas, siempre poniendo énfasis en la facilidad de uso y la integración con otras herramientas. «Mi objetivo principal como CEO es velar porque sigamos fieles a la trayectoria y los objetivos que nos hemos marcado como compañía», comenta.

Desde su formación técnica hasta roles de gestión, pasando por un Executive MBA

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN CONSULTORÍA IT PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS EMPRESAS

completado en 2005, Argaluz ha forjado una carrera que le permite liderar Additout con una visión clara y determinada. Para él, su empeño en hacer que todo fluya y que no se desvíe del camino trazado es una de sus características distintivas como CEO. «Un gestor no necesita ser el que más sabe, sino el que facilita la colaboración entre quienes más aportan en cada caso», explica, subrayando su enfoque en la colaboración y el trabajo en equipo.

Un liderazgo inclusivo

La filosofía de gestión de Argaluz se basa en aportar donde su contribución es necesaria y facilitar la colaboración para lograr los objetivos marcados. Este enfoque ha sido fundamental para el crecimiento y éxito de Additout en el competitivo sector de la tecnología. «Mi filosofía se basa en que no hace falta ser el que más sabe, sino el que facilita que quienes más saben colaboren entre sí», reitera

«Un gestor no necesita ser el que más sabe, sino el que facilita la colaboración»

«Este premio nos refuerza y anima a seguir adelante con energías renovadas»

Iñigo Argaluz recibió el premio de manos de Francisco Marhuenda

Argaluz, demostrando su compromiso con un liderazgo inclusivo y efectivo.

El reconocimiento no ha tardado en llegar. El Premio Ejecutivo del Año en Consultoría IT para la Transformación Digital de las Empresas representa para Argaluz y Additout un logro significativo. «Este premio es un espaldarazo enorme no solo para mí, sino sobre todo para Additout. Nos refuerza en la idea de que estamos en el buen camino y nos anima a seguir adelante con energías renovadas», comenta Argaluz con gratitud y humildad. Este galardón es un testimonio del impacto positivo que Additout ha tenido en la transformación digital de sus clientes.

Mirando al futuro, Argaluz se compromete a mantenerse actualizado en todo aquello que le ayude a mejorar su trabajo y la organización que dirige. Considera que Additout debe continuar siendo un referente en el proceso de transformación digital de sus clientes, manteniendo siempre sus conocimientos actualizados y ofreciendo lo mejor en cada proyecto. «Mi compromiso es seguir aprendiendo y adaptándome a los cambios, para que Additout siga siendo un líder en nuestro sector», concluye.

La historia de Iñigo Argaluz y Additout es un ejemplo inspirador de cómo la claridad, constancia y determinación pueden llevar a una empresa a nuevos niveles de éxito. Con un enfoque en la colaboración y la facilitación, Argaluz ha demostrado ser un líder que no solo se adapta a los cambios, sino que también guía a su equipo hacia el futuro con una visión clara y definida.

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN CONSULTORÍA IT PARA LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS EMPRESAS

Autorretrato

«Me considero una persona apasionada por la tecnología y la gestión. Mi formación en Ingeniería Informática y un Executive MBA me han proporcionado las herramientas necesarias para fundar y liderar Additout. Creo firmemente en la importancia de la claridad, constancia y determinación en la definición de objetivos. Como gestor, me esfuerzo por ser un facilitador y guía, asegurando que quienes más saben y aportan en cada caso colaboren de manera efectiva. Este enfoque ha sido fundamental para el éxito de Additout y para el reconocimiento que hemos recibido».



ESPECIAL PREMIOS EJECUTIVO DEL AÑO

One Shot Hotels, fundada hace más de 15 años, se ha consolidado como una cadena hotelera de referencia en la Península Ibérica, abarcando España y Portugal. La calidad de sus establecimientos, según su CEO, Luis Felipe Mendieta, es uno de sus mayores activos y una ventaja competitiva a largo plazo.

La historia de One Shot Hotels se remonta a la tesis doctoral de Mendieta titulada «Diferencias de Eficiencia y Productividad entre Hoteles Independientes y Hoteles de Cadena Hotelera». En colaboración con su director de tesis y otros compañeros, Mendieta fundó Ronda Hoteles en Málaga, una experiencia que subrayó la importancia de diferenciarse en un mercado tan competitivo como el hotelero.

Esta visión llevó a la creación de One Shot Hotels, una cadena que integra la fotografía como expresión artística en su concepto. En marzo de 2013, se inauguró el primer hotel de la cadena, One Shot Prado 23, en Madrid. Desde entonces, la expansión ha sido constante, con establecimientos en Madrid, Valencia, Sevilla, Barcelona y Oporto, destacando el reciente Hotel One Shot Palacio Cedofeita en Oporto, que ha recibido la categoría de 5 estrellas y un premio al mejor proyecto de rehabilitación en Portugal.

Como CEO, Mendieta se define como un emprendedor transformado en líder empresarial. «El objetivo más importante es cumplir el plan de negocio comprometido», declara Mendieta, quien está guiando a la empresa hacia un posicionamiento más premium. «El cliente es mucho más exigente y los ciclos de vida de cualquier tipo de

Luis Felipe Mendieta posa con el galardón junto a Francisco Marhuenda

Luis Felipe Mendieta

El valor de las conexiones humanas

PREMIO EJECUTIVO DEL AÑO EN EL ÁMBITO DE LOS HOTELES BOUTIQUE

producto o servicio se han reducido en el tiempo», añade.

La filosofía de gestión de Mendieta se basa en la creencia de que las experiencias y conexiones son lo más valioso. En One Shot Hotels, la hospitalidad se practica como una filosofía de vida.

Visión estratégica y liderazgo

Cada estancia es una oportunidad para disfrutar del presente y apreciar la singularidad de cada destino desde una ubicación privilegiada, ofreciendo una experiencia auténtica y cercana. «Practicamos la hospitalidad convencidos de que cada gesto amable y cada detalle pueden transformar tu día», afirma Mendieta. Por ello los espacios creados por One Shot Hotels inspiran siempre paz y serenidad, invitan-

«Estamos convencidos de que cada gesto y cada detalle pueden transformar tu día»

do a los huéspedes a desconectar del bullicio y conectar consigo mismos.

Mendieta subraya la importancia de tener una visión estratégica clara, la capacidad para inspirar y comprometer al equipo, la habilidad para trabajar bajo presión y tomar decisiones críticas, y excelentes habilidades de liderazgo e interpersonales con todos los stakeholders. Estas características, según Mendieta, «son esenciales para ser un buen CEO».

Reconocimiento y futuro

El reciente Premio Ejecutivo del Año en el Ámbito de los Hoteles Boutique es un reconocimiento al trabajo bien hecho tanto de Mendieta como de su equipo. «Estoy muy agradecido por este premio. Es un orgullo tanto para mí como para la empresa y significa que estamos en el camino adecuado», expresa Mendieta con humildad. Este galardón no solo es un testimonio de su liderazgo, sino también del compromiso de One Shot Hotels con la excelencia y la innovación en el sector hotelero.

Mirando al futuro, Mendieta tiene planes ambiciosos para la compañía. En el período 2024-2026, la empresa se enfocará en aumentar su tamaño y consolidarse como una de las cadenas líderes en la Península Ibérica dentro del segmento de hoteles boutique y diseño. A la reciente apertura en Oporto seguirán nuevas inauguraciones en Madrid, Valencia, Bilbao y Lisboa. Además, Mendieta tiene la visión de hacer de One Shot Hotels una empresa aún más comprometida con la sostenibilidad y la responsabilidad social. «Dentro de nuestro Plan de ESG, hemos dado un gran salto en materia de sostenibilidad, pero aún queda mucho por hacer para contribuir a un mundo mejor», admite.

Autorretrato

«Como CEO de One Shot Hotels, mi objetivo es cumplir nuestro Plan de Negocio y posicionar la empresa de manera premium. Tengo un profundo conocimiento del sector y una clara visión estratégica que comunico eficazmente. Valoro la creación de un equipo comprometido y creo que las experiencias y conexiones humanas son lo más valioso. En One Shot Hotels, practicamos la hospitalidad como una filosofía de vida, creando espacios que inspiran paz y serenidad. Estoy agradecido por el reconocimiento recibido, que valida nuestro esfuerzo y compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social».

