

LA RAZÓN

JUEVES 19 DE DICIEMBRE DE 2024 • AÑO XXVI • 9.468

IV PREMIOS CATALUÑA



ESPECIAL **IV PREMIOS CATALUÑA**

Reconocer el liderazgo, la innovación y la sostenibilidad

LA GALA DE LOS IV PREMIOS CATALUÑA REUNIÓ A DESTACADOS REPRESENTANTES DE LA EMPRESA CATALANA EN UN EMOTIVO EVENTO

D. FERNÁNDEZ. BARCELONA

La emblemática sede de Foment del Treball acogió la cuarta edición de los Premios a la Excelencia Empresarial en Cataluña, un evento organizado por el periódico LA RAZÓN para celebrar la dedicación, innovación y liderazgo de empresas y profesionales que impulsan el desarrollo económico y social de la región.

La ceremonia, conducida con elegancia por Marina Castaño, comenzó con unas palabras de bienvenida que resaltaron la importancia del compromiso empresarial en Cataluña. «Es un honor encontrarnos hoy en un espacio como este, testigo de más de 250 años de historia empresarial», afirmó Castaño, agradeciendo además a Josep Sánchez Llibre, presidente de Foment del Treball, por su papel como anfitrión de la gala. La presentadora también dedicó un reconocimiento a Francisco Marhuenda, director de LA RAZÓN, por liderar iniciativas que destacan y valoran el talento empresarial.

En su intervención, el director del periódico subrayó la importancia de reconocer a quienes «marcan la diferencia en sus sectores» y destacó la capacidad de las empresas premiadas para adaptarse a un entorno cada vez más competitivo y globalizado. En este contexto, los galardones de la noche pusieron en valor a empresas provenientes de sectores tan diversos como la gestión del agua, las telecomunicaciones, la industria 4.0, la salud y la producción audiovisual, entre otros.

Agbar, empresa referente en la gestión del



El director de LA RAZÓN, Francisco Marhuenda



El presidente de Foment del Treball, Josep Sánchez Llibre

ciclo integral del agua, fue galardonada con el premio a la Innovación y Digitalización en Gestión del Agua. Ignacio Escudero, director general de Aigües de Barcelona, recogió el galardón con un emotivo discurso en el que destacó el papel clave de la tecnología para garantizar la sostenibilidad del recurso más vital para nuestras comunidades. «Este premio nos motiva a seguir trabajando por un futuro más sostenible», afirmó Escudero.

En el ámbito de las telecomunicaciones, Numintec recibió un reconocimiento por

su enfoque pionero en el customer service. Su CEO, Albino Campo, destacó durante su intervención que la misión de la empresa es «mejorar la experiencia del cliente a través de soluciones tecnológicas de vanguardia», subrayando la importancia de la digitalización en los procesos corporativos.

La gala también resaltó la transformación digital en la industria. Zentinel MDS, referente en Industria 4.0, fue premiada por su capacidad para integrar tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y el Internet de las cosas (IoT) en la optimización

de procesos industriales. María Rivas, directora de operaciones, dedicó el reconocimiento al esfuerzo colectivo de su equipo.

Otro momento destacado de la noche fue la entrega del premio a Dishelec, especialista en soluciones eléctricas, como Compañía Líder en Soluciones Energéticas Innovadoras. Albert Longán y Daniel Vela, representantes de la empresa, subrayaron que la sostenibilidad y la colaboración han sido claves en su éxito. «Nuestro compromiso es con el futuro, apostando por la energía renovable y de calidad», declararon.



IV PREMIOS CATALUÑA ESPECIAL

FOTOS: M.GONZÁLEZ/SHOOTING



Foto de familia de todos los premiados en la IV gala de los premios Cataluña

En el sector agroalimentario, Pienso Pi-cart recibió el Premio a la Trayectoria Familiar y Compromiso con la Calidad. Joan Icart, CEO de la empresa, agradeció este reconocimiento a una labor que, según sus palabras, «combina innovación y respeto por el medio ambiente».

Salud

El sector de la salud también tuvo un papel destacado en la ceremonia. La Clínica Boj, especializada en odontopediatría y tratamientos avanzados, fue premiada por su

excelencia. El Dr. Juan Ramón Boj Quesada expresó su orgullo por liderar un equipo que «prioriza el bienestar de cada paciente» y reafirmó su compromiso con la innovación en el sector. Por su parte, la Clínica Sant Antoni, un referente en atención sociosanitaria, fue reconocida por su experiencia y el uso de tecnología avanzada en el cuidado de sus pacientes. Pedro Ayesa Guix, gerente del centro, destacó el impacto positivo que su equipo genera diariamente en la vida de los pacientes y sus familias.

En el campo de la seguridad logística,

Mega Fortris Ibérica recibió el galardón a la Innovación en Soluciones de Seguridad Pasiva. Miriam Baucells Granell, directora de la empresa, agradeció el apoyo constante del sector y enfatizó la importancia de la investigación para desarrollar soluciones más eficaces.

Otros sectores también tuvieron su momento de protagonismo. Modula TV, destacada en producción audiovisual, fue premiada por su creatividad y excelencia técnica, consolidándose como un referente en narrativa visual. Jordi March Vilà, CEO y

fundador, fue la persona que recogió el premio y mencionó en su discurso que «la clave está en entender las necesidades del cliente y transformarlas en historias que conecten».

Aine, especializada en el diseño de espacios corporativos, recibió un galardón por transformar oficinas en entornos estratégicos y sostenibles. Ignacio Súnico Azciotia, director general, enfatizó la importancia de integrar funcionalidad y sostenibilidad en cada proyecto.

En el ámbito comercial, Wine Palace, una cadena especializada en vinos y productos gourmet, fue reconocida por su modelo de negocio innovador y expansivo. Noelia Pacios Fernández, gerente de la compañía, destacó que la atención personalizada es la clave de su éxito. Bourgeois Fincas, con más de 75 años de experiencia en gestión patrimonial, también fue premiada por su capacidad para combinar tradición e innovación. Romina y Carlota Bourgeois, propietarias de la firma, dedicaron el reconocimiento al compromiso con sus clientes y la calidad en el servicio.

Para cerrar la gala, Mailmark, con Paula Barceanu, referente en marketing directo, y Àkteon, con Elio Pavón Gómez, especializada en asesoramiento hipotecario, fueron reconocidas por su capacidad de personalización y excelencia en sus servicios. Ambas empresas representan la adaptabilidad y la atención al cliente como ejes fundamentales de su trabajo. Otro de los premiados fue Jordi March Vilà, CEO de Modula TV, en la categoría de mejor productora audiovisual.

El acto concluyó con unas palabras de Josep Sánchez Llibre, presidente de Foment

Marhuenda destacó la importancia de reconocer a aquellos que marcan las diferencias

«Siempre me sorprende la cantidad y calidad de las empresas catalanas», explicó Sánchez Llibre

del Treball, quien destacó el papel de las empresas premiadas en el progreso económico y social de Cataluña. «Siempre me sorprende la cantidad y calidad de empresas que existen en Cataluña», afirmó, subrayando la importancia de iniciativas como los Premios a la Excelencia Empresarial.

La cuarta edición de los Premios a la Excelencia Empresarial en Cataluña no solo celebró a sus ganadores, sino que reafirmó el compromiso de LA RAZÓN con el reconocimiento del talento y la innovación en la comunidad empresarial catalana.

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA



F. Marhuenda, J. Sánchez Llibre, S. Llobet, I. Escudero y F. Campos



M. GONZÁLEZ/SHOOTING

Mhedi Regauoui, Jordi Cruz, María Rivas, Miquel Sanchis y Diego Tello



Xavier Gispert e Ignacio Jiménez Soler



Andrea Ortiz y Juan Ramón Boj representaron a Clínicas Boj



Irina Arabía y Joan Icart, de Picart



Marc Tubau, Montse Pérez, Albino Campo y Santiago Mazzon, de Numintec



Mar Coma, Felipe Campos, Ignacio Escudero y Sandra Llobell



Noelia Pacios y Anna Vicens, de Wine Palace



Miriam Baucells y Ole Fast

PREMIOS CATALUÑA ESPECIAL

M. GONZÁLEZ/SHOOTING



X. Gispert, F. Marhuenda, J. Sánchez Llibre, P. Trillo e I. Jiménez



Sonia Suescun, Pedro Ayesa, Lucía García y Julio Durán de Clínica Sant Antoni



Beatriz Cabanillas, Ignacio Súnico y María Luz Schiaffi



Jordi March Vilà y Elizabeth Carné



F. Marhuenda y J. Sánchez Llibre



Lluís López, David Fernández y Manuel Torres



María Rivas posando con su premio



La sede de Foment se llenó para acoger el acto

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA

AGBAR

Los retos ante el cambio climático

PREMIO «INNOVACIÓN Y DIGITALIZACIÓN EN LA GESTIÓN DEL AGUA»

POR JOAN PLANES BARCELONA

En el marco de la cuarta edición de los Premios Cataluña organizados por La Razón, la compañía Agbar fue galardonada con el premio «Innovación y digitalización en la gestión del agua», como reconocimiento de la labor de la compañía en este ámbito y las soluciones tecnológicas impulsadas para dar respuesta al desafío del cambio climático.

Ignacio Escudero, director general de Aigües de Barcelona, parte del grupo Agbar, ha recogido el premio durante el evento celebrado en Barcelona, en la sede de Foment del Treball. El galardón fue entregado por Patricia Trillo Fox, directora Instituciones de CaixaBank en Barcelona.

En su discurso de agradecimiento, Ignacio Escudero destacó el compromiso del grupo en la lucha contra el cambio climático, que afecta cada vez más nuestro país y en particular Cataluña, en base a la innovación continua y la incorporación de tecnologías digitales avanzadas en el ciclo integral del agua. La innovación es una de las grandes señas de identidad del trabajo de Agbar, una herramienta esencial para abordar los retos que plantea la gestión del agua.

La aplicación de la innovación en la gestión de los recursos hídricos es fundamental para lograr transformar las ciudades y territorios para que sean más sostenibles y estar preparados ante retos como el cambio climático.

Las nuevas condiciones meteorológicas son uno de los mayores desafíos de nuestra sociedad, en particular en España, uno de los países de la Unión Europea más afectados, con episodios climáticos cada vez más frecuentes y extremos en el territorio.

Estos fenómenos impactan directamente en los recursos hídricos, en su disponibilidad, ante una demanda cada vez creciente, como en su calidad; con consecuencias en las infraestructuras, los ecosistemas y la salud humana, aún más en los colectivos en situación de vulnerabilidad. Este gran reto nos obliga a repensar el modo en el que ges-

tionamos y usamos el agua, por lo que Agbar considera que es fundamental disponer de infraestructuras más eficientes y resilientes. Por otro lado, ante la escasez hídrica, es necesario un cambio de modelo para redistribuir y ampliar las fuentes de aprovisionamiento y asegurar su suministro de forma continuada y sostenible para las ciudades, las industrias y la agricultura.

Así, gracias a la innovación constante, Agbar considera clave impulsar la innovación constante, el uso de tecnologías punteras y de nuevas herramientas digitales. Gracias a esto, conseguimos realizar una gestión más eficiente y sostenible de los re-

ursos. Ahora más que nunca, la innovación y la digitalización se han convertido en elementos clave en la transformación ecológica y de la acción frente a la emergencia hídrica. La gestión inteligente de los datos, a través de la innovación, permite alcanzar estos objetivos, aportando valor a las smart cities y la ciudadanía.

En este sentido, Agbar sigue avanzando en la transformación digital de la gestión de los recursos y la salud ambiental de los territorios a través de su red de centros «Dinapsis Hubgrade by Veolia», que combina soluciones tecnológicas de vanguardia (inteligencia artificial, big data, machine learning, etc.) con el conocimiento experto de sus profesionales. De este modo, se desarrollan y se aplican soluciones innovadoras que se adaptan y mitigan los efectos del cambio climático, además de contribuir a la mejora del medio ambiente, con el objetivo de desarrollar ciudades más sostenibles, inteligentes y resilientes.

En concreto, la digitalización se ha convertido en una palanca de transformación en la gestión de un servicio esencial como es el agua, permitiendo mejorar la eficiencia de las operaciones, así como anticipar situaciones futuras y prevenir posibles incidencias. La incorporación de tecnologías avanzadas en múltiples entornos operativos del ciclo del agua, como el uso de la Inteligencia Artificial (IA), permite conocer con precisión el sistema.

LA RAZÓN



Franciso Marhuenda, Josep Sánchez-Llibre, Ignacio Escudero y Patricia Trillo Fox, en la recogida del premio

Seleccionados en el programa PERTE

En el marco del PERTE de digitalización del ciclo del agua, impulsado por el Gobierno para transformar el sector del agua hacia un modelo más digital y eficiente, varios proyectos del grupo Agbar han sido seleccionados. Estos proyectos se desarrollarán en distintos puntos de la geografía nacional con la voluntad de impulsar las nuevas tecnologías en la gestión del agua como palanca de evolución hacia el ahorro, la eficiencia y la regeneración de este recurso. Entre ellos, desde Aigües de Barcelona se ha impulsado el PERTE RESSONA, cofinanciado por el AMB (Área Metropolitana de Barcelona) y desarrollado en coordinación con la ACA (Agencia Catalana del Agua), para la transformación digital de todas las etapas del ciclo urbano del agua en el área metropolitana de Barcelona. Esta actuación permitirá incrementar la resiliencia del ciclo urbano del agua y, a su vez, reducirá los impactos climáticos de la actividad.

Numintec

La mejor atención al cliente del sector

PREMIO CEO DEL AÑO EN CUSTOMER EXPERIENCE

POR NICOLÁS SANGRADOR MADRID

En Numintec resuelven problemas y se anticipan a ellos para ofrecer el mejor servicio del sector

El sector de las telecomunicaciones, donde las empresas luchan por diferenciarse entre tarifas, tecnología y cobertura, emerge un nombre propio con personalidad y carisma propios. Numintec se ha posicionado como un actor destacado en el sector gracias a su enfoque innovador en el servicio al cliente. Esta empresa, que desde sus inicios apostó por un modelo basado en la satisfacción del usuario, no solo ha logrado construir una base de clientes leales, sino que también ha establecido un nuevo estándar en el sector.

En el momento histórico que vivimos, en el que un servicio al cliente eficaz se mide

Numintec ha hecho de la tecnología su principal aliada para mejorar la atención al cliente

muchas veces en minutos de espera y respuestas automatizadas, Numintec ofrece un enfoque diametralmente opuesto. En palabras de su CEO, Albino Campo, durante las palabras de agradecimiento tras recibir el Premio CEO del Año en Customer Experience en los Premios Cataluña de LA RAZÓN, no se trata solo de resolver problemas, sino de anticiparse a ellos.

Este compromiso se materializa en la combinación de tecnología avanzada y un equipo humano excepcional. Su plataforma de comunicación integrada no solo conecta a los clientes con agentes capacitados, sino que también utiliza inteligencia artificial para predecir necesidades y personalizar las soluciones ofrecidas. Este enfoque les permite identificar tendencias antes de que se conviertan en problemas, garantizando una experiencia fluida y eficiente.

Tecnología al servicio de las personas

Numintec ha hecho de la tecnología su principal aliada para mejorar la atención al cliente, pero con una filosofía que privilegia lo humano sobre lo puramente digital. Su sistema, basado en la inteligencia artificial, recopila datos de interacciones pasadas, preferencias y patrones de uso para ofrecer respuestas más precisas. Sin embargo, la verdadera magia ocurre cuando estas herramientas tecnológicas son complementadas por agentes que entienden las emociones y preocupaciones de los clientes.

Uno de los productos estrella de Numintec es su solución de comunicación empre-

sarial en la nube, que permite a las empresas gestionar llamadas, videoconferencias y mensajes desde una única plataforma. Aunque esta tecnología ha sido ampliamente adoptada por grandes corporaciones, también está diseñada para pequeñas y medianas empresas que buscan profesionalizar su atención al cliente sin invertir sumas exorbitantes.

El objetivo es democratizar el acceso a herramientas de telecomunicaciones de última generación. «Queremos que cualquier empresa, sin importar su tamaño, pueda ofrecer a sus clientes una experiencia de primer nivel», afirma Campo.

Los agentes en un mundo digital

En Numintec, los agentes no son simples operadores. Son embajadores de la marca. La empresa invierte importantes recursos en capacitación, asegurando que su equipo tiene un conocimiento profundo de las soluciones tecnológicas, además de habilidades en comunicación y empatía. De hecho, una de las características más valoradas por los clientes es la capacidad de los agentes para resolver problemas complejos en una sola llamada, sin la necesidad de transferencias interminables o explicaciones repetitivas. Esta conexión personal, combinada con la eficiencia que brinda la tecnología, ha convertido a Numintec en un referente en el sector.

El éxito de la compañía no se basa solo en sus logros actuales, sino en su constante búsqueda de innovación. Recientemente la empresa anunció la incorporación de herramientas de análisis de voz en tiempo real, que permiten detectar el tono emocional de los clientes y ajustar las respuestas de los agentes en consecuencia. Esta tecnología, que combina procesamiento de lenguaje natural con análisis emocional, promete llevar la personalización del servicio a un nuevo nivel.

Por otro lado, Numintec también está apostando por la sostenibilidad. Su infraestructura en la nube reduce significativamente el consumo de energía en comparación con las soluciones tradicionales, y la empresa está comprometida con alcanzar la neutralidad de carbono en sus operaciones para 2030.

Retos de futuro

El esfuerzo de Numintec no ha pasado desapercibido. En los últimos años, ha sido galardonada con diversos premios por su excelencia en el servicio al cliente y su compromiso con la innovación. Sin embargo, la empresa no se duerme en los laureles. Con una estrategia de expansión que incluye nuevos mercados en América Latina y Europa del Este, Numintec se perfila como un líder global en telecomunicaciones. «Nuestro objetivo no es ser la empresa más grande, sino la mejor en lo que hacemos. Queremos seguir marcando la diferencia en la vida de nuestros clientes, un contacto a la vez», concluye a modo de resumen Albino Campo, CEO de Numintec.



Albino Campo posa con el galardón

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA



M.GONZÁLEZ

A el centro de la imagen, María Rivas, directora de operaciones de Zentinel MDS

ZENTINEL MDS

Innovación y cercanía

PREMIO A LA MEJOR EMPRESA DE LA INDUSTRIA 4.0

POR JANA OTEO BARCELONA

La empresa Zentinel MDS ha sido reconocida por los Premios La Razón Cataluña con el premio a la Mejor Empresa de la Industria 4.0. Este galardón destaca la labor de las empresas que lideran la transformación digital en la industria, y Zentinel MDS tiene un papel fundamental en el sector, consolidándose como un referente de innovación y excelencia. Zentinel MDS es una empresa dedicada a ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras que optimizan los procesos de fabricación mediante el uso de datos en tiempo real. Proporcionan herramientas accesibles, simples y efectivas que permiten a los fabricantes aumentar su eficiencia y competitividad sin necesidad de grandes presupuestos o infraestructuras complejas.

«Es un reconocimiento que valida nuestro esfuerzo por impulsar la transformación digital en la industria», declaró María Rivas, directora de operaciones de Zentinel MDS, al reflexionar sobre el galardón en conversación con este diario. La directiva enfatizó

que este premio no solo representa un hito para la empresa, sino también una motivación para continuar desarrollando soluciones innovadoras que permitan a los fabricantes ser más eficientes y competitivos.

Con un enfoque en soluciones accesibles y efectivas, Zentinel MDS ha logrado destacar en un sector competitivo. Su compromiso con la innovación y la cercanía con sus clientes son valores fundamentales que han guiado su estrategia. «Este premio refleja nuestro compromiso con la innovación, la cercanía con nuestros clientes y nuestra dedicación a ofrecer soluciones prácticas que resuelvan problemas reales en la industria», señaló Rivas.

Los pilares del éxito de Zentinel MDS

En el corazón de Zentinel MDS está la innovación práctica. Desde su fundación, la empresa ha priorizado un enfoque basado en datos en tiempo real, adaptándose rápidamente a las necesidades de los fabricantes. Su capacidad para ofrecer soluciones simples, sin complejidades innecesarias y evi-

tando tecnologías costosas como el IoT, los ha convertido en un socio confiable para la industria.

«Nos diferenciamos por ofrecer soluciones accesibles y sin complejidades innecesarias», explicó Rivas. Este enfoque práctico ha sido clave para conquistar a responsables de fabricación que suelen mostrarse reacios ante nuevas soluciones IT. «Cuando descubren nuestra potencia, seguridad, facilidad y rapidez para obtener datos, así como la posibilidad de escalabilidad al ritmo que ellos necesitan, ven una solución fiable a una problemática complicada».

Liderazgo en un sector desafiante

El camino hacia el éxito no ha estado exento de retos. Para Rivas, liderar un equipo en un sector tan dinámico y competitivo como el de la Industria 4.0 ha supuesto equilibrar la innovación con la operación eficiente. «El reto principal ha sido mantener al equipo motivado y adaptado a los constantes cambios del sector», destacó. Además, subrayó la importancia de fomentar la creatividad y la agilidad, especialmente en un entorno donde los grandes presupuestos no siempre están garantizados.

Rivas también aprovechó la oportunidad para dirigirse a las mujeres interesadas en el sector tecnológico. «El sector tech es un entorno desafiante pero a la vez seguro y gratificante. Si tienen una idea tech, emprended. No lo dudéis, saldrá bien», afirmó, enviando un poderoso mensaje de inclusión y empoderamiento.

El papel del talento humano

Uno de los aspectos más destacados en el éxito de Zentinel MDS es su equipo humano. Rivas señaló que la dedicación, creatividad y compromiso de su personal son la base de la capacidad de la empresa para innovar. «El equipo fundador viene de multinacionales, y este expertise nos hace muy seguros y con una alta capacidad de reacción», destacó.

El enfoque de Zentinel MDS no solo se limita a la innovación tecnológica, sino también a la formación y motivación de su equipo, garantizando que cada miembro esté alineado con los objetivos y valores de la empresa.

El premio a Mejor Empresa de la Industria 4.0 no solo reconoce los logros alcanzados hasta ahora por Zentinel MDS, sino que también augura un futuro lleno de oportunidades. Con su compromiso inquebrantable con la innovación, la excelencia y la colaboración, la empresa está bien posicionada para continuar liderando la transformación digital en la industria.

Para Rivas, este reconocimiento es una invitación a redoblar esfuerzos: «Nos motiva a seguir desarrollando soluciones innovadoras que ayuden a los fabricantes a ser más eficientes y competitivos». Zentinel MDS se ha convertido en un ejemplo de cómo la tecnología, cuando se combina con un enfoque humano y práctico, puede transformar industrias y mejorar vidas.

«Este premio refleja nuestro compromiso con la innovación y nuestra dedicación»

«Nos diferenciamos ya que ofrecemos soluciones accesibles y sin complejidades»

DISHELEC 65

Innovación sostenible en soluciones energéticas

PREMIO COMPAÑÍA LÍDER EN SOLUCIONES ENERGÉTICAS INNOVADORAS

Con más de 25 años de experiencia, DISHELEC 65 es un referente nacional en la distribución de soluciones energéticas. Su visión a largo plazo centrada en la sostenibilidad y la innovación la ha posicionado como líder en un sector en constante evolución. Desde sus inicios, la empresa ofrece soluciones estratégicas que promueven la eficiencia y el respeto por el medio ambiente, una trayectoria reconocida con el Premio Compañía Líder en Soluciones Energéticas Innovadoras.

DISHELEC 65 nació con un propósito claro: responder a la demanda de soluciones energéticas eficientes en España. Lo que comenzó como una empresa de distribución, se ha transformado en un actor clave por su capacidad para adaptarse y anticiparse a las necesidades del mercado. Según Alberto Longán, administrador de DISHELEC 65, la clave del éxito es «escuchar al cliente y enten-

Apuesta por la digitalización

DISHELEC 65 es una empresa española líder en la distribución de soluciones energéticas. Fundada hace más de 25 años, ha construido su reputación gracias a su compromiso con la sostenibilidad y la innovación. Su catálogo incluye productos en áreas clave como materiales para la media y alta tensión y energías renovables, diseñados para optimizar el uso de los recursos y reducir el impacto ambiental. Con una sólida red de alianzas estratégicas y una apuesta constante por la digitalización, DISHELEC 65 se posiciona como un referente en la transición hacia un modelo energético más eficiente y ecológico.

«La sostenibilidad es el camino que debemos seguir para construir un futuro mejor»

«El premio reconoce el trabajo de un equipo que día a día busca soluciones innovadoras»

der que la sostenibilidad es el camino a seguir para construir un futuro mejor».

Siempre apostó por la diversificación, incorporando productos y tecnologías para la eficiencia de la energía. Este enfoque ha fortalecido su reputación y la ha consolidado como líder en la transición hacia un modelo energético sostenible. Su catálogo incluye soluciones avanzadas en materiales específicos para la media y la alta tensión, tanto para la industria como para las energías renovables y, últimamente, también para Data Centers, todas diseñadas para reducir el impacto ambiental y maximizar la eficiencia.

Liderazgo reconocido en el sector

El premio es un reflejo del liderazgo de DISHELEC 65 en el sector, y subraya su capacidad para ofrecer productos de alto valor añadido, así como su apuesta por alianzas en el mercado nacional e internacional. Alberto Longán afirma que «es un reconocimiento al trabajo del equipo que día a día busca soluciones innovadoras».

Entre los principales desafíos que enfrenta el sector se encuentran la transición hacia las energías renovables, la digitalización de los sistemas de gestión energética y el cumplimiento de normativas medioambientales cada vez más estrictas. DISHELEC 65 ha logrado no solo adaptarse a estas exigencias, sino también liderar el cambio gracias a su capacidad de innovación. Esto incluye desde el desarrollo de productos más sostenibles hasta la implementación de herramientas digitales que optimizan los procesos y reducen el consumo energético.

Además, la empresa destaca por su enfoque colaborativo. A lo largo de los años, ha construido sólidas alianzas con fabricantes y distribuidores de renombre internacional, lo que le ha permitido ampliar su alcance y garantizar que sus clientes reciban soluciones adaptadas a sus necesidades específicas.

Más innovación y sostenibilidad

DISHELEC 65 no se detiene. La compañía tiene claros sus objetivos para el futuro, que pasan por expandir su presencia a nuevos mercados internacionales, reforzar sus alianzas estratégicas y seguir ampliando su catálogo de productos ecológicos. «Nuestro propósito es contribuir a un sector energético más eficiente y sostenible, sin dejar de ofrecer la máxima calidad a nuestros clientes», comenta Longán.

La digitalización es un pilar clave en su crecimiento. A través de soluciones de inteligencia artificial y sistemas inteligentes de gestión energética, DISHELEC 65 optimiza aún más los recursos de sus clientes, reduciendo los costes operativos y reforzando su compromiso con la eficiencia.

DISHELEC 65 entiende que el sector energético enfrenta una transformación sin precedentes, pero considera que este es un momento crucial para liderar el cambio. Su compromiso con la sostenibilidad, combinado con una estrategia de innovación continua, la posiciona como un actor imprescindible en la transición energética global.



Albert Longán y Daniela Vela recibieron el galardón de manos de Lluís López, director de comunicación de Consorcio de la Zona Franca

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA



Joan Icart Clos, CEO de la empresa, tras recibir el galardón

Picart

Alimentación de calidad con legado familiar

PREMIO EXCELENCIA A LA TRAYECTORIA FAMILIAR Y COMPROMISO CON LA CALIDAD EN LA FABRICACIÓN DE ALIMENTOS PARA EL BIENESTAR ANIMAL

Desde su fundación en 1953, Picart ha evolucionado de una empresa local orientada a la alimentación de animales de granja a un referente internacional en la fabricación de alimentos de alta calidad para perros y gatos. Con raíces familiares y un firme compromiso con el bienestar animal, la compañía ha sabido combinar tradición, innovación y sostenibilidad para posicionarse en el competitivo mercado de la alimentación para mascotas.

La historia de Picart comienza en la pequeña localidad de Sant Pere de Vilamajor, en el

Vallès Oriental (Barcelona). Fundada por Pere Icart, a quién más tarde se le uniría su mujer Teresa Clos. El inicio del siglo XXI marcó un punto de inflexión con la incorporación de la segunda generación, encabezada por Joan Icart Clos como director general, que reorientó su actividad hacia la alimentación de mascotas. Fue entonces cuando nació Picart Petcare, la transición hacia un nuevo modelo enfocado en perros y gatos.

Joan Icart explica que este cambio respondió a la creciente demanda de alimentos de calidad para mascotas. «Nos dimos cuenta de que la relación entre las personas

y sus animales de compañía estaba cambiando, y queríamos ser parte de esa transformación ofreciendo soluciones nutricionales de máxima calidad», comenta.

La nueva etapa se consolidó con la creación de sus primeras líneas de alimentos premium, diseñadas por veterinarios y nutricionistas, con ingredientes naturales y de proximidad. En 2013, la compañía dio un paso más al exportar sus productos a Grecia, Portugal, Francia, Italia e Israel. Actualmente, sus alimentos llegan a más de 20 países, una cifra que sigue creciendo con la entrada en el mercado hispanoamericano.

El crecimiento como meta

El futuro de Picart está marcado por la palabra «crecer». La empresa planea ampliar su presencia tanto a nivel nacional como internacional, aumentando su distribución en puntos de venta especializados y cadenas de clínicas veterinarias. También busca diversificar su portafolio con nuevas gamas de productos, que incluirán alimentos superpremium, dietas específicas, snacks y comida húmeda. «Nuestro objetivo es llegar a más consumidores que valoren la calidad, la naturalidad y el cuidado que ponemos en cada uno de nuestros productos», explica Joan Icart. Con esta visión clara, Picart continúa su camino como un ejemplo de cómo combinar tradición, innovación y sostenibilidad en un sector cada vez más exigente.

Un hito clave en esta trayectoria fue la inauguración en 2023 de su moderna fábrica en Llinars del Vallès, con una inversión de 20 millones de euros. Esta planta de última generación y de 12.000 m² permite triplicar su capacidad productiva y refuerza su compromiso con el medio ambiente: el 70% de la energía utilizada proviene de placas solares.

La sostenibilidad se ha convertido en un pilar fundamental de la empresa. Desde el uso de energías renovables en su fábrica hasta la elección de proveedores locales para minimizar la huella de carbono, Picart demuestra que es posible innovar y crecer sin comprometer el entorno. Esta filosofía se refleja en su enfoque hacia la humanización de las mascotas, una tendencia creciente que está transformando el mercado. Los consumidores demandan productos más naturales, saludables y personalizados.

Compromiso con la calidad

La calidad es el distintivo principal de Picart. Sus productos están elaborados con ingredientes naturales, cuidadosamente seleccionados y analizados antes de su uso. Esta atención al detalle garantiza que cada receta es nutritiva, segura y altamente apetecible para las mascotas. «Nuestra prioridad siempre ha sido el bienestar de los animales y la satisfacción de sus propietarios. Por eso, cada uno de nuestros productos está diseñado para cuidar de la salud de perros y gatos en todas las etapas de su vida», señala Icart.

El premio recibido reconoce el trabajo de varias generaciones de la familia Icart, y «representa un honor y un orgullo inmenso, ya que pone en valor el esfuerzo de más de 70 años de historia», asegura Joan Icart. «Es un reconocimiento al legado de nuestros padres y que hemos querido impulsar», concluye.

Clínica Boj

Pioneros en la salud dental infantil

PREMIO A LA EXCELENCIA EN ODONTOPEDIATRÍA 2024

En el corazón de la atención odontológica infantil en Barcelona, Clínica Boj se ha convertido en un referente indiscutible en el ámbito de la Odontopediatría. Fundada por el catedrático Juan Ramón Boj, la clínica no solo busca tratar problemas dentales, sino también crear una cultura preventiva que acompañe a los pacientes a lo largo de toda su vida. Su metodología, basada en el cuidado «sencillo y cariñoso», ha transformado el modo en que se entiende la salud bucodental en los niños y adolescentes.

Clínica Boj nació de una necesidad palpable: la ausencia de especialización en la odontología infantil en España. Tras regresar de Estados Unidos, donde se especializó en Odontopediatría, el Dr. Boj detectó el vacío existente en este campo y decidió actuar. Fue así como, además de abrir su clínica, impulsó el primer programa de formación en Odontopediatría de la Universidad de Barcelona en 1991, sentando las bases para el desarrollo de esta disciplina en el país. «El concepto de Odontopediatría, tal como lo entendemos hoy, no solo abarca la odontología de bebés y niños, sino también de adolescentes. Es un enfoque global y preventivo que atiende tanto los aspectos psicológicos como los odontológicos de cada etapa de crecimiento», explica el Dr. Boj, quien con este proyecto buscó tanto atender problemas, como prevenirlos desde edades tempranas.

Adaptarse a las necesidades

La especialización de la clínica se extiende más allá de los tratamientos convencionales. La Odontopediatría incluye procedimientos restaurativos, estéticos, quirúrgicos e incluso estudios microbiológicos a través de tests salivares.

Este enfoque integral marca una clara diferencia frente a otras ramas de la odontología, adaptándose a las necesidades específicas de cada paciente según su edad y desarrollo psicológico.



Juan Ramón Boj Quesada posa con el premio

Sobre

Fundada por el Dr. Juan Ramón Boj, Clínica Boj es un referente en la Odontopediatría en España. Con más de tres décadas de experiencia, la clínica se especializa en el cuidado integral y preventivo de la salud bucodental de bebés, niños y adolescentes, destacándose por su enfoque personalizado y el compromiso con la formación académica y la innovación tecnológica. Su misión es garantizar que cada paciente desarrolle hábitos saludables que les acompañen toda la vida.

pacientes. «El aspecto psicológico es fundamental en nuestra especialidad. Entender las distintas etapas de desarrollo de un niño o adolescente nos permite aplicar un enfoque mucho más efectivo», comenta el doctor Boj.

Además, este compromiso con el bienestar y el desarrollo de relaciones a largo plazo se refleja en los adultos jóvenes que aún recurren a la clínica, tras haber sido pacientes desde la infancia. Este tipo de continuidad en el cuidado es un testimonio de la confianza generada por el equipo de profesionales que trabajan en Clínica Boj.

El doctor Boj también quiere resaltar que su clínica no solo trata patologías dentales, sino que busca crear un entorno donde los niños se sientan cómodos y seguros. Este enfoque, sumado a una constante actualización tecnológica y de investigación, ha posicionado a Clínica Boj como un referente en su especialidad, algo que este premio consolida. «Recibir el Premio a la Excelencia en Odontopediatría 2024 es un gran honor para todo nuestro equipo.

Es un reconocimiento al esfuerzo que hemos puesto en ofrecer una atención de calidad y en humanizar los

tratamientos dentales», afirma el doctor, quien destaca que el galardón representa también un estímulo para seguir mejorando.

De cara a los próximos años, Clínica Boj tiene claro que la clave está en seguir evolucionando. La incorporación de nuevas tecnologías y avances en la investigación odontológica serán fundamentales para mantener su estándar de excelencia. «Nuestro objetivo es continuar ofreciendo la mejor atención posible, adaptándonos a los nuevos retos que surjan en el camino», señala el Dr. Boj.

El compromiso con la formación también sigue siendo un pilar fundamental de su visión a futuro. Como pionero en la creación de programas educativos para la formación de odontopediatras, el doctor Boj ve en la educación una herramienta clave para garantizar la calidad en el cuidado infantil.

Uno de los puntos fuertes de Clínica Boj es la atención personalizada. La clínica está diseñada exclusivamente para tratar a bebés, niños y adolescentes, adaptando los tratamientos no solo a la condición dental, sino también al estado emocional de los

«El aspecto psicológico es fundamental y nos permite aplicar un enfoque más efectivo»

«Este premio reconoce el esfuerzo que hemos puesto en humanizar los tratamientos dentales»

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA

Mega Fortris Ibérica

Innovación sostenible en seguridad

En el mundo de las soluciones de seguridad, Mega Fortris Ibérica es un referente gracias a su compromiso con la innovación, la sostenibilidad y la calidad. Desde su sede en Castellbisbal (Barcelona), esta empresa ofrece productos diseñados para garantizar la protección de bienes y mercancías en sectores tan diversos como el transporte, la logística, la trazabilidad alimentaria o la banca.

Con un equipo de nueve personas liderado por Miriam Baucells, consejera delegada desde 2021, Mega Fortris Ibérica es la filial española del Grupo Mega Fortris, el mayor fabricante mundial de precintos para contenedores, cuya sede central se encuentra en Malasia. Desde su llegada, Baucells ha apostado por consolidar la presencia del grupo en la península, un reto lleno de esfuerzo, compromiso y dedicación. «Nuestro mayor desafío es trabajar en una mejora continua, desarrollando productos que cumplan con las necesidades del mercado y brindando soluciones únicas», señala.

Innovación y tecnología

La diferenciación de Mega Fortris Ibérica radica en personalización de soluciones. Muchos sectores necesitan sistemas que no pueden ser cubiertos con opciones estándar, y es ahí donde la compañía destaca. Desde precintos indicativos hasta soluciones más complejas como dispositivos con intelligen-

PREMIO INNOVACIÓN EN SOLUCIONES DE SEGURIDAD PASIVA

cia artificial, la empresa ofrece un catálogo amplio y avanzado para garantizar la seguridad en el transporte y la manipulación de mercancías.

Entre sus innovaciones más recientes se encuentran productos como O-KEY, un sistema antifalsificación para bienes de lujo; Monoceros, un datalogger con tecnología RTLS para la geolocalización y trazabilidad logística en tiempo real; o Frigga, un temporizador en formato etiqueta que asegura el mantenimiento de la cadena de frío en sectores como el alimentario o farmacéutico.

A todo esto se suma el compromiso medioambiental. Una de las iniciativas de la empresa es la introducción de precintos biodegradables que, al final de su vida útil, se descomponen de forma natural, reduciendo la acumulación de residuos plásticos. «Mega Fortris Ibérica destaca por su enfoque en soluciones sostenibles y tecnológicamente avanzadas», explica Baucells.

Esta apuesta por la sostenibilidad y la innovación no deja de lado su compromiso con la calidad. Sus productos cuentan con certificaciones como la ISO 9001, 14001 y 17712,

«Trabajamos desarrollando productos que cumplan con las necesidades del mercado»

«Destacamos por el enfoque en soluciones sostenibles y tecnológicamente avanzadas»

que avalan la excelencia de sus precintos de seguridad, claves para proteger los contenedores en el comercio internacional.

Por todo ello, Mega Fortris Ibérica fue reconocida con el Premio Innovación en Soluciones de Seguridad Pasiva. «Este premio es la recompensa a muchos años de trabajo y esfuerzo. No es fácil emprender, invertir y apostar, pero cuando tienes un equipo con talento y conocimiento, todo es posible», afirmaba Baucells, emocionada, durante la gala. Este galardón no solo reconoce el impacto de Mega Fortris Ibérica en el sector, sino que también destaca el compromiso del grupo con un futuro más sostenible, seguro y responsable.

Una expansión con sello ibérico

El esfuerzo y la visión emprendedora de Mega Fortris Ibérica han contribuido a su consolidación como un actor clave en el mercado español y portugués. Pero la expansión no se detiene ahí. Desde agosto, la filial ha iniciado un plan para atender a clientes fuera de la península ibérica, una oportunidad que permitirá reforzar su presencia global y afianzar su vínculo con la sede central en Malasia.

A lo largo de los años, la compañía ha cultivado relaciones con grandes empresas de sectores estratégicos, como transporte aéreo y terrestre, retail, compañías de agua, luz y gas, y transporte de fondos. Este nivel de especialización les ha permitido adaptarse a las demandas de un mercado en constante evolución, ofreciendo soluciones únicas y personalizadas para garantizar la trazabilidad y seguridad de los envíos.

Miriam Baucells Granell tras recibir el galardón

**Sobre Mega Fortris Ibérica**

Mega Fortris Ibérica es la filial española del Grupo Mega Fortris, el mayor fabricante mundial de precintos para contenedores, con sede en Malasia. Desde su sede en Castellbisbal (Barcelona), la empresa distribuye soluciones de seguridad innovadoras para sectores como el transporte, la logística, la trazabilidad alimentaria y la banca. Con un equipo liderado por Miriam Baucells, la compañía combina tecnología avanzada, sostenibilidad y estándares de calidad certificados para garantizar la protección y trazabilidad de bienes y mercancías en España, Portugal y más allá.



Sobre AINE

AINE es una firma de arquitectos especializada en el diseño, gestión e implementación de espacios corporativos. Después de una trayectoria de más de 15 años de experiencia en el sector, la empresa ofrece soluciones integrales y personalizadas, abarcando desde el diseño inicial hasta la ejecución final de cada proyecto. Su misión es mejorar la calidad de vida y el rendimiento de las empresas a través de espacios laborales que combinan funcionalidad, diseño y bienestar.

Ignacio Súnico, director general de la compañía, posa con el galardón

AINE

Innovación y bienestar en espacios corporativos

PREMIO AL DESPACHO DE REFERENCIA EN EL DISEÑO, GESTIÓN E IMPLANTACIÓN DE SEDES CORPORATIVAS

Pensar en las personas antes que en los espacios. Con esta premisa, AINE se ha consolidado como una de las firmas líderes en la creación de oficinas y entornos laborales que no solo son funcionales, sino también inspiradores y humanos. Desde hace 15 años, la empresa liderada por Ignacio Súnico como director general, se ha centrado en redefinir el sector de los espacios corporativos, apostando por una me-

todología integral que abarca desde el diseño hasta la ejecución del proyecto, con un enfoque único en las necesidades de cada cliente.

AINE nació cuando, tras veinte años de experiencia en el sector, «nos dimos cuenta de que construir una oficina no es solamente ensamblar elementos comprados por separado; se trata de ofrecer una experiencia integral y personalizada».

Con esta visión en mente, el equipo de AINE dio un giro al mercado, ofreciendo proyectos llave en mano, diseñados desde cero, para empresas multinacionales que buscan más que un simple espacio físico: un entorno que impulse la productividad, fomente la creatividad y mejore la calidad de vida de sus empleados.

Una clave importante de su éxito radica en su metodología, que elimina intermedia-

rios al encargarse de todas las fases del proceso, desde la gestión de licencias hasta los acabados finales. Este modelo no solamente reduce los tiempos y los costes, sino que garantiza un control total sobre la calidad del resultado final.

Un sector en constante cambio

AINE es una empresa de diseño, pero también es un aliado estratégico para las compañías que entienden la importancia de un espacio de trabajo bien concebido. En palabras de Ignacio Súnico, «uno de los pilares del bienestar de los empleados está en cómo se articula su lugar de trabajo. Los entornos laborales bien diseñados influyen directamente en la capacidad de captar y retener talento».

Esta capacidad de adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente es lo que los diferencia. AINE se posiciona como un socio que entiende la importancia de la relación entre el diseño, la funcionalidad y el bienestar de las personas. Desde espacios

que promueven la desconexión hasta zonas pensadas para la colaboración, la firma ofrece soluciones que responden a los retos actuales de las empresas.

Desafíos del presente y visión de futuro

El sector de los espacios corporativos se encuentra en constante evolución, y AINE está preparada para liderar este cambio. «Queremos ser un referente en la gestión e implementación de espacios corporativos, siempre anteponiendo a la persona», afirma el director general.

La empresa busca seguir creciendo, abordando proyectos cada vez más ambiciosos y manteniendo la cercanía que les caracteriza. Para AINE, el futuro pasa por continuar siendo ese aliado de confianza para sus clientes, quienes, incluso después de años, vuelven a recurrir a ellos para nuevos proyectos. «Es emocionante cuando un cliente te llama después de crecer y te pide que vuelvas a ser parte de su transformación», comenta Ignacio Súnico.

Así, el reciente galardón que han recibido supone en primer lugar un reconocimiento a su filosofía de trabajo. Según Ignacio Súnico, este premio reafirma que están en el camino correcto: «Nos dice que en AINE estamos haciendo las cosas bien y que nuestra apuesta por un trabajo directo y transparente, con compromiso e ilusión, está dando buenos resultados».

Con este fuerte respaldo, la firma continúa comprometida con su misión de transformar los espacios laborales en lugares que potencien la creatividad, la productividad y, sobre todo, el bienestar de las personas que los ocupan.

«Un entorno laboral bien diseñado influye en la retención de talento y en la productividad»

«Este premio nos motiva a seguir diseñando e innovando, siempre con calidad y excelencia»

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA

Modula TV

Emoción y creatividad en cada proyecto

Desde su creación en 2009, Modula TV ha sabido evolucionar y adaptarse a los retos de un sector en constante transformación, hasta convertirse en un referente de la producción audiovisual en España. Con sede en Barcelona, la productora dirigida por Jordi March Vilà ha encontrado su esencia en un enfoque que combina creatividad, implicación personal y la capacidad de emocionar a través de cada proyecto. Este modelo, cuidadosamente trabajado, le ha valido ser reconocida con el Premio a la Mejor Productora Audiovisual.

Modula TV inició su andadura en un contexto desafiante: en plena crisis económica. En sus primeros pasos, la empresa apostó por la distribución de publicidad mediante digital signage en lugares de alta concurrencia, como centros comerciales o instalaciones deportivas. Sin embargo, la caída de la inversión publicitaria les obligó a buscar nuevos horizontes.

Agencia de comunicación integral

Fue en ese punto de inflexión, a finales de 2013, cuando Modula TV se transformó en Modula Communication, enfocándose en ser una agencia de comunicación integral. Poco después, y gracias a una experiencia personal de su fundador, nació Modula Productions, la rama audiovisual de la empresa. Según explica Jordi March, «nos dimos cuenta de que lo importante no era solo informar, sino emocionar, transmitir algo que conectara con las personas».

Desde entonces, trabaja para convertir el lenguaje audiovisual en una herramienta poderosa para empresas, ayudándolas a conectar con sus audiencias a través de vídeos

PREMIO A LA MEJOR PRODUCTORA AUDIOVISUAL

corporativos, spots, documentales y la cobertura de eventos, entre otros servicios.

En un sector tan competitivo como el audiovisual, Modula TV ha encontrado su ventaja diferencial en un enfoque profundamente humano. «Cuando trabajamos con un cliente, nos ponemos su camiseta. Escuchamos varias voces dentro de la organización para entender realmente lo que quieren transmitir y, a partir de ahí, creamos un guion único, fresco y emotivo», comenta Jordi March.

Este nivel de implicación personal se refleja en cada fase del proyecto, desde el brainstorming inicial hasta la postproducción. Para Modula TV, cada detalle cuenta: el objetivo no es solo cumplir con las expectativas del cliente, sino superarlas. Según Jordi March, «somos conscientes de que para nosotros puede ser un día más, pero para el cliente

puede ser el proyecto más importante de su año. Por eso nos entregamos al máximo».

A esto se suma un enfoque técnico y artístico impecable, que busca alcanzar la mayor calidad posible, pero siempre manteniendo el corazón humano de cada proyecto. «La

«Llevamos la camiseta del cliente para sentir su objetivo como nuestro y entregarnos al máximo»

«Este premio es una recompensa al esfuerzo y nos impulsa a volar aún más alto»

emoción sigue estando en la mirada de quien graba y en la creatividad de quien escribe», asegura el CEO de la productora.

Un futuro lleno de historias por contar

El impacto de la inteligencia artificial o los cambios en los hábitos de consumo son importantes retos del sector audiovisual, especialmente entre el público más joven. Para Modula TV, son también oportunidades: «La inteligencia artificial puede ayudarnos a mejorar algunas técnicas, pero no puede sustituir el arte y la emoción que hay detrás de una buena pieza audiovisual», dice Jordi March.

Otro de los grandes desafíos para la productora es compaginar la expansión de sus servicios con la necesidad de mantener la calidad y la personalización que les caracteriza. Con soluciones específicas para sectores como el inmobiliario, el deportivo, el educativo y el de la automoción, Modula TV sigue explorando nuevas posibilidades para llevar sus propuestas a un público cada vez más amplio.

Mirando hacia adelante, Modula TV quiere potenciar sus estudios de televisión para ofrecer servicios innovadores como podcasts, webinars, documentales y cortometrajes que aborden temas de interés social. Además, buscan consolidar su presencia a nivel nacional, ayudando a más empresas a alcanzar sus objetivos a través del poder del lenguaje audiovisual.

El premio es un estímulo para seguir creciendo. «Este galardón nos recuerda por qué hacemos lo que hacemos. Es una recompensa al esfuerzo y nos impulsa a seguir volando alto, pero también nos da una gran responsabilidad: la de mantenernos a la altura de este reconocimiento», concluye.

Sobre Modula TV, productora y agencia

Modula TV es una productora audiovisual y agencia de comunicación con sede en Barcelona, fundada en 2009. Especializada en soluciones audiovisuales creativas y personalizadas, ofrece servicios que van desde vídeos corporativos, spots publicitarios y documentales, hasta la organización de eventos y producción de podcasts y webinars. La empresa se distingue por su enfoque humano y su capacidad de emocionar a través del lenguaje audiovisual. Su objetivo es ayudar a las organizaciones a comunicar su propuesta de valor de manera eficaz y conectar con su público.

Jordi March, CEO de la compañía, tras recibir el premio



IV PREMIOS CATALUÑA ESPECIAL



Carlota y Romina Bourgeois recogieron el premio otorgado por LA RAZÓN

Sobre Bourgeois Fincas

Bourgeois Fincas es una empresa líder en la gestión patrimonial y administración de comunidades con más de 75 años de trayectoria. Fundada en Sabadell, la compañía cuenta con oficinas en Barcelona, donde presta un servicio integral basado en la personalización, la transparencia y el uso de herramientas tecnológicas innovadoras. A lo largo de los años, ha recibido múltiples reconocimientos por la calidad de sus servicios y su compromiso con la sostenibilidad y la satisfacción del cliente.

calidad de sus servicios, como el Certificado de Calidad de Administradores (96,97/100) y el prestigioso Sello Happyat Work, con una puntuación de 4,35/5, que refleja la satisfacción de sus empleados. «Lo que nos diferencia es que siempre buscamos adelantarnos a las necesidades del cliente, ofreciendo un servicio integral respaldado por un equipo en constante formación y adaptado a los cambios del mercado», aseguran Carlota y Romina.

Mirando hacia el futuro

El sector inmobiliario y de gestión patrimonial se enfrenta en la actualidad a desafíos constantes: la transformación digital, los cambios normativos, la eficiencia energética y la sostenibilidad son solo algunos de ellos. Para las máximas responsables de Bourgeois Fincas, estos retos representan al mismo tiempo oportunidades para seguir mejorando y evolucionando, unos retos que tendrá que afrontar esta tercera generación formada por Carlota y Romina Bourgeois. «Queremos mantenernos a la vanguardia ofreciendo un servicio moderno y ágil, pero sin perder la cercanía y el trato humano con el cliente que siempre nos ha caracterizado. Nuestro objetivo es que el cliente pueda despreocuparse porque sabe que nosotros nos encargamos de todo con la máxima calidad», declaran.

Además, su compromiso de futuro pasa por ampliar los servicios que ofrecen a sus clientes, simplificando procesos y garantizando soluciones claras y personalizadas. Es un equilibrio entre tradición e innovación que han sabido dominar con maestría a lo largo de sus más de siete décadas de trayectoria.

Este galardón representa un punto de inflexión en la trayectoria de Bourgeois Fincas. Según explican Carlota y Romina, el premio es «un reconocimiento al esfuerzo y la dedicación con la que trabajamos cada día. Es un reflejo de nuestro compromiso con la transparencia, la innovación y la atención personalizada, valores que nos han acompañado desde nuestros inicios».

Con más de 75 años de experiencia en la gestión patrimonial y la administración de comunidades, Bourgeois Fincas ha demostrado que la tradición puede convivir perfectamente con la innovación. Desde sus inicios en 1950, la firma ha evolucionado adaptándose a los cambios del sector y las necesidades de sus clientes, siempre con un objetivo claro: ofrecer un servicio personalizado, resolutivo y transparente que brinde tranquilidad a propietarios y comunidades.

Fundada por José Luis Bourgeois en Sabadell, Bourgeois Fincas comenzó como una empresa dedicada a la gestión patrimonial y la administración de fincas. Desde entonces, la compañía no solo ha crecido en volumen de negocio, con oficinas en el centro de Barcelona y Diagonal Mar, sino también en su enfoque de servicio, añadiendo la comercialización de inmuebles a su cartera de actividades.

Tecnología y sostenibilidad como pilares

Para Carlota y Romina Bourgeois, que representan a la tercera generación al frente de la firma, mantener el legado familiar mientras se innova ha sido siempre una prioridad. «Queremos que nuestros clientes sepan que pueden confiar en nosotros para gestionar todo lo relacionado con su patrimonio o comunidad sin preocupaciones, pero a la vez con total transparencia. Para eso hemos integrado herramientas como nuestra app, que permite a los clientes estar informados en tiempo real desde cualquier lugar», explican.

En un sector competitivo y en constante transformación, Bourgeois Fincas ha sabido

Bourgeois Fincas Tradición e innovación al servicio del cliente

PREMIO A LA CALIDAD Y EXCELENCIA
EN GESTIÓN PATRIMONIAL

B. G. MADRID

«La clave es ofrecer un servicio moderno y ágil sin perder la cercanía con el cliente»

destacar apostando por la digitalización y la sostenibilidad. Así, por ejemplo, fue una de las primeras firmas en Cataluña en implementar una aplicación móvil para que sus clientes pudieran gestionar y consultar toda la información de sus inmuebles o comunidades de forma ágil y accesible.

Pero no se han quedado solo en el ámbito digital. La empresa ha recibido reconocimientos por iniciativas sostenibles, como el desarrollo de cubiertas verdes en comunidades de propietarios, que mejoran la calidad de vida de los vecinos y que también optimizan los recursos naturales. Además, cuentan con certificaciones que avalan la

«El premio es un reflejo de nuestro compromiso con la innovación y la transparencia»

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA

Wine Palace

El arte de seleccionar y vender

Desde sus inicios en 1989 como un pequeño establecimiento en La Jonquera, Wine Palace ha evolucionado hasta convertirse en una de las cadenas especializadas más grandes de España. Con 29 tiendas en Cataluña (y una más en camino), la empresa liderada por Noelia Pacios se ha posicionado como un referente en la venta de vinos, destilados y productos gourmet, apostando por un modelo de negocio basado en la excelencia, la calidad y la cercanía al cliente.

Wine Palace nació con una propuesta clara: combinar una atención personalizada con un catálogo amplio y competitivo. Su primera tienda, ubicada estratégicamente en Els Límits, junto a la frontera francesa, tenía como clientes a los amantes del vino y destilados que cruzaban desde Francia. Fue un éxito inmediato. «A los clientes les gustaba preguntar, probar, aprender sobre los productos, y nosotros sabíamos cómo guiarlos», explica Noelia Pacios, gerente de la empresa.

El éxito de aquel primer local dio pie a la expansión, comenzando en la provincia de Girona, con aperturas en ciudades como Roses, Figueres y Platja d'Aro, y creciendo con locales que se distinguían no solo por su tamaño (de más de 500 m²), sino también por su diseño acogedor y su enorme oferta de referencias.

Actualmente, Wine Palace suma 29 establecimientos distribuidos por Cataluña,

incluyendo doce en la provincia de Barcelona, donde destaca su presencia en la capital, Sant Cugat y Granollers, además de otros puntos estratégicos en Tarragona. Este mes de diciembre se sumará la tienda número 30 con la apertura de un nuevo establecimiento en Mataró.

Los pilares del éxito

La fórmula que diferencia a Wine Palace de otras cadenas especializadas se basa en tres pilares fundamentales:

-Precios competitivos: Gracias a un trabajo directo con bodegas y sin intermediarios, Wine Palace logra mantener precios de mercado muy ajustados.

-Amplia variedad de productos: La cadena ofrece más de 6.000 referencias de vinos, destilados y productos gourmet en espacios de hasta 1.000 m², lo que los convierte en un lugar ideal para encontrar tanto clásicos como rarezas.

-Atención personalizada: Cada establecimiento cuenta con personal especializado y sumilleres que asesoran a los clientes se-

gún sus gustos, necesidades, maridajes o presupuesto.

Además, el modelo de Wine Palace se distingue porque todas sus tiendas son propias y no funcionan bajo el modelo de franquicia. «Somos la cadena con mayor número de tiendas propias en España, y esto nos permite controlar cada detalle del servicio y garantizar la calidad que prometemos a nuestros clientes», asegura Pacios.

«Estos premios nos recuerdan el camino correcto y nos motivan a seguir creciendo»

«La tienda física es clave porque permite una experiencia que ninguna web puede igualar»

PREMIO A LA EXPANSIÓN EMPRESARIAL Y EXCELENCIA EN VENTA DE VINOS Y PRODUCTOS GOURMET

B. G.

El sector del vino y los productos gourmet enfrenta desafíos importantes en un mercado en el que conviven la venta online y la tienda física. Para Wine Palace, el reto es encontrar el equilibrio perfecto entre ambas. Según Noelia Pacios, «las páginas web son ideales si sabes lo que buscas, pero si necesitas un consejo, descubrir nuevos productos o simplemente disfrutar de la experiencia, la tienda física es insustituible».

Expansión y premio

Con este enfoque, Wine Palace continuará apostando por la expansión de sus tiendas físicas, reforzando la conexión humana y social que tanto valoran sus clientes. Sin embargo, el futuro no se detiene ahí: una vez consolidada su presencia en Cataluña, la compañía tiene en mente nuevas regiones donde llevar su modelo de negocio, como Baleares, Valencia o Madrid.

Una nueva aventura que se verá reforzada con el reciente premio a la Expansión Empresarial y Excelencia en Venta de Vinos y Productos Gourmet. «Es la prueba de que estamos haciendo las cosas bien. A veces el día a día no te deja valorar el camino recorrido, pero premios como este nos hacen parar, reflexionar y sentirnos orgullosos».

La gerente dedica el galardón al equipo de casi 200 personas que forman parte del proyecto y que, con su profesionalidad y pasión, han hecho posible el crecimiento. «Ellos son el motor de Wine Palace y quienes nos empujan a seguir innovando y crecer», afirma.



Noelia Pacios posa con el galardón

Sobre Wine Palace

Wine Palace es una cadena de establecimientos especializados en vinos, destilados y productos gourmet, fundada en 1989. Con 29 tiendas en Cataluña y una fuerte apuesta por la expansión, la empresa combina precios competitivos, una amplia oferta de más de 6.000 referencias y una atención personalizada. Su modelo de negocio, basado en tiendas propias y sin intermediarios, les ha permitido consolidarse como un referente en el sector. Wine Palace también cuenta con una tienda online que complementa su red de locales físicos, ofreciendo un equilibrio entre innovación y tradición.

Con más de 30 años de trayectoria, Mailmark se ha consolidado como una referencia en el marketing directo y promocional gracias a su enfoque en la personalización, la creatividad y la innovación tecnológica. Fundada a principios de los años 90, esta pequeña gran agencia, como la define Paula Barceanu, directora ejecutiva, se distingue por su capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente, logrando campañas efectivas que conectan emocionalmente con los consumidores.

El propósito de Mailmark siempre ha sido ofrecer a las marcas una manera directa y efectiva de conectar con sus consumidores y usuarios. En sus primeros años, la agencia se especializó en gestionar respuestas de consumidores que participaban en promociones, a través de un enfoque completamente offline. Sin embargo, la irrupción de la era digital supuso un punto de inflexión para la empresa, que supo evolucionar rápidamente integrando tecnologías avanzadas para optimizar el envío, la gestión y el control de campañas. «Desde el principio entendimos que teníamos que adaptarnos a las transformaciones del mercado y a las demandas tecnológicas. Por eso, hoy en día gestionamos prácticamente todo de manera online, ofreciendo un servicio integral en las promociones al consumidor», explica Paula Barceanu. Este cambio no solo les permitió mantenerse a la vanguardia, sino también ampliar su oferta con servicios como el soporte multicanal al cliente y la gestión de incentivos.

«Cada cliente es único y nos adaptamos a él como si el proyecto fuera hecho a medida»

En un sector cada vez más automatizado, Mailmark apuesta por un modelo que combina tecnología avanzada con un trato humano cercano y detallista. Según Paula Barceanu, «nos gusta definirnos como una agencia boutique que adapta cada proyecto a las necesidades específicas de cada cliente. No todas las marcas tienen los mismos objetivos, presupuesto o estilo, y esa personalización nos permite ofrecer mensajes más relevantes y obtener mejores resultados».

Personalización y equipo humano

El equipo humano de Mailmark es uno de sus pilares fundamentales: con décadas de experiencia, los profesionales del equipo están en constante formación y comprometidos con la mejora continua. Esta implicación no solo garantiza un servicio de calidad, sino que también fomenta las relaciones de confianza a largo plazo con sus clientes.



Paula Barceanu, directora ejecutiva, recogió el galardón concedido por LA RAZÓN

Mailmark

Creatividad y precisión en marketing promocional

PREMIO MEJOR AGENCIA DE MARKETING DIRECTO Y PROMOCIONAL

B. G.

Además, Mailmark destaca por su capacidad de respuesta ante los cambios del mercado. La implementación de herramientas tecnológicas permite optimizar procesos y mejorar la experiencia del cliente, pero sin perder el enfoque en la comunicación constante y la cercanía. «La clave está en equilibrar la tecnología con la personalización, porque la confianza y la conexión emocional siguen siendo insustituibles», afirma su directora ejecutiva. Características que también les servirán para enfrentar los retos que

se preparan, como la digitalización, la necesidad de personalización masiva o el cumplimiento de normativas sobre privacidad. Asimismo, la irrupción de tecnologías como la inteligencia artificial plantea interrogantes sobre cómo integrarlas sin perder el componente humano. «La inteligencia artificial puede ser una gran aliada para analizar datos y automatizar procesos, pero siempre debe estar al servicio de una comunicación personalizada que mantenga el trato humano», señala Paula Barceanu.

Sobre Mailmark

Mailmark es una agencia especializada en marketing promocional y servicios de atención al cliente, con más de 30 años de experiencia. Fundada a principios de los años 90, combina creatividad, tecnología avanzada y un enfoque personalizado para ayudar a las marcas a conectar de manera efectiva con sus consumidores. Ofrece una amplia gama de servicios, que incluyen diseño y gestión de campañas promocionales, soporte multicanal al cliente, análisis de datos y estrategias de fidelización. Su modelo de agencia «boutique» se caracteriza por priorizar la calidad del servicio y la especialización por encima de la cantidad y salir del servicio «standard», su atención al detalle la han convertido en un referente en el sector.

De cara al futuro, Mailmark planea consolidarse como uno de los líderes del mercado mediante la ampliación de su oferta hacia nuevos canales digitales y el uso avanzado del análisis de datos para maximizar el impacto de sus campañas. Además, busca fortalecer sus relaciones con clientes actuales y atraer nuevas marcas interesadas en solucio-

«El reto está en equilibrar la tecnología con el factor humano que define la propuesta»

nes innovadoras que combinan creatividad y tecnología.

Pero antes, tocará celebrar el Premio Mejor Agencia de Marketing Directo y Promocional, un reconocimiento al trabajo constante y a la visión innovadora de Mailmark. «Este premio nos recuerda por qué hacemos lo que hacemos. Es un reflejo del esfuerzo de todo nuestro equipo y de la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros durante más de 30 años», afirma Paula Barceanu.

Además, este reconocimiento no solo refuerza la posición de la agencia en el sector, sino que también les impulsa a seguir creciendo y mejorando. «Para nosotros, este premio es un estímulo para seguir innovando y ofreciendo soluciones que generen resultados sobresalientes. También nos recuerda que, en un sector tan dinámico, debemos mantenernos a la altura de las expectativas de nuestros clientes», concluye la directora ejecutiva.

ESPECIAL IV PREMIOS CATALUÑA

ÀKTEON

Referente en el asesoramiento hipotecario

PREMIO EN GESTIÓN Y ASESORAMIENTO HIPOTECARIO

B. G.

«Nuestra fortaleza es la personalización y la cercanía para diferenciarnos en el sector»

Desde su fundación en 2015, ÀKTEON ha construido una sólida reputación en el sector de la intermediación de crédito inmobiliario. Con una filosofía basada en la excelencia en el servicio y un enfoque centrado en las necesidades del cliente, la empresa se ha convertido en un socio indispensable para las inmobiliarias y en un aliado confiable para los compradores de vivienda.

La historia de ÀKTEON comienza con la visión de su fundador, José María Puerta, quien detectó una brecha en el mercado: las inmobiliarias necesitaban un soporte

«Nada hay más poderoso que la idea a la que le llega su momento y avanza con el equipo»

especializado para facilitar el acceso al crédito de sus clientes. Tras años de experiencia en una empresa del sector, José María Puerta decidió emprender un proyecto más abierto y accesible. En 2020, la incorporación de Elio Pavón como socio y director comercial marcó un punto de inflexión para la compañía.

Elio Pavón, con más de dos décadas de experiencia en la dirección de una empresa líder, trajo consigo una nueva perspectiva. «Dimos un vuelco al proyecto, ampliando el equipo y perfeccionando los procesos comerciales. Ese cambio fue esencial para llegar a donde estamos hoy», explica Pavón.

Una fórmula que marca la diferencia

La clave del éxito de ÀKTEON radica en su enfoque claro y definido desde el principio: no abarcarlo todo, sino destacar en lo que realmente saben hacer. «Nuestra fortaleza está en la personalización y en la cercanía. Contamos con asesores bien formados que conocen de primera mano las necesidades tanto de los clientes finales como de nuestras inmobiliarias colaboradoras», subraya Elio Pavón. Este enfoque, sumado a su compromiso con la calidad y la formación continua, ha permitido a la compañía diferenciarse en un sector cada vez más competitivo.

Elio Pavón destaca el papel de los 60 profesionales que forman el equipo de ÀKTEON como pieza fundamental de su éxito. «Este premio no solo reconoce nuestra trayectoria, sino también la labor de un equipo que da lo mejor de sí mismo cada día. Es una constatación de que la idea inicial de José María y

mía sigue creciendo con fuerza y adaptándose a los cambios del entorno», reflexiona. Citando a Víctor Hugo, añade: «Nada hay más poderoso que una idea a la que le ha llegado su momento. Esa idea sigue avanzando gracias al esfuerzo, la ambición y el desempeño de todos en ÀKTEON».

Un sector en plena transformación

El mercado de la intermediación de crédito hipotecario atraviesa una etapa de gran dinamismo. Según Pavón, este sector, que lleva más de 20 años operando, está ganando reconocimiento social y consolidándose como una pieza clave en el proceso de compra de vivienda. Sin embargo, también tiene desafíos, como la convivencia de distintos modelos de intermediación y la entrada de nuevos operadores.

ÀKTEON se prepara para afrontar estos retos mediante la mejora continua de sus procesos y un fuerte compromiso con la formación de su equipo. «Estamos trabajando para consolidarnos como parte fundamental del ecosistema del sector. Apostamos por la innovación, la formación continua y la excelencia como herramientas para seguir siendo un referente», asegura su director comercial. Mirando al futuro, la compañía tiene claras sus prioridades: crecer territorialmente y diversificar sus servicios. Este desarrollo no solo busca expandir su alcance, sino también generar nuevas oportunidades para su equipo y clientes. «Queremos seguir complementando nuestra oferta manteniendo siempre el alto nivel de satisfacción que nos ha caracterizado», concluye Elio Pavón.



Elio Pavón Gómez posa con el galardón concedido en Gestión y Asesoramiento Hipotecario

Sobre ÀKTEON

ÀKTEON es una empresa especializada en intermediación de crédito inmobiliario, fundada en 2015. Con un modelo de negocio centrado en la colaboración con inmobiliarias y el servicio personalizado al cliente final, se ha consolidado como un referente en el sector. Su equipo de 60 profesionales trabaja para facilitar el acceso a la vivienda y ofrecer un acompañamiento completo en las decisiones patrimoniales de sus clientes. Desde su creación, la compañía ha apostado por la innovación, la formación continua y el compromiso con la excelencia, valores que les han permitido posicionarse como líderes en un sector en plena transformación.

Clínica Sant Antoni

Innovación y humanidad

En el corazón de la atención socio-sanitaria en Catalunya, la Clínica Sant Antoni (CSA) se ha consolidado como un referente en la atención a personas mayores y pacientes frágiles. Con una trayectoria que abarca más de cuatro décadas, esta institución no solo ha evolucionado con los tiempos, sino que ha sabido liderar en un sector marcado por los desafíos demográficos y sanitarios. Su enfoque, centrado en el bienestar del paciente y en la excelencia técnica, combina innovación, tradición y compromiso con la comunidad.

Desde su fundación en los años 80 como parte del programa «Vida als Anys» impulsado por la Generalitat de Catalunya, la Clínica Sant Antoni ha redefinido el cuidado a personas mayores. Originalmente concebida como un centro de crónicos, amplió su enfoque para abarcar la rehabilitación y estabilización de pacientes mayores con patologías complejas. Este cambio marcó el inicio de una colaboración constante con la red sanitaria catalana, posicionándose como un puente entre los hospitales de agudos y los recursos residenciales o domicilios de los pacientes. «Nuestro principal objetivo es facilitar cuidados integrales y multidisciplinarios para que los pacientes puedan recuperar su autonomía y volver a sus hogares o residencias con mayor estabilidad», explica Pedro Ayesa Guix, gerente de la clínica e hijo del fundador, Pedro Ayesa Cano. Esta visión incluye una estrecha colaboración con hospi-

PREMIO EXPERIENCIA Y TECNOLOGÍA AVANZADA COMO CENTRO LÍDER SOCIO-SANITARIO

B. G.

tales, C.A.P. y UFFIS (Unidades Funcionales de Fragilidad), en una red perfectamente interconectada.

La capacidad del centro para asumir casos de alta complejidad asistencial destaca como uno de sus diferenciales. Con un equipo de profesionales altamente capacitados y comprometidos, y la obtención de prestigiosos sellos de calidad como el E.F.Q.M., la ISO y el certificado de la Fundación Abedis Donabedian, la clínica asegura un estándar de excelencia en todos sus servicios. «La clave de nuestro éxito radica en el equipo humano, que trabaja cada día con orgullo y motivación por los pacientes», dice Ayesa.

Legado intergeneracional

El Premio Experiencia y Tecnología Avanzada como Centro Líder Sociosanitario simbo-

liza un homenaje al esfuerzo intergeneracional de esta empresa familiar. «Este reconocimiento es el fruto de más de 40 años de dedicación al servicio y a las necesidades del territorio», afirma Pedro Ayesa. La segunda generación de la familia ha sido clave en la integración de la clínica en la red pública, favoreciendo su colaboración con operadores privados y públicos como el Hospital Clínic de Barcelona, con el que comparte protocolos, investigaciones y pruebas diagnósticas.

El gerente de la entidad destaca que el éxito de CSA también radica en el orgullo y la motivación de sus empleados. «El sentimiento de pertenencia que tienen nuestros trabajadores se refleja en cada gesto, en cada cuidado», señala. Este compromiso se traduce a su vez en una atención personalizada que abarca tanto la di-

mensión sanitaria, como la emocional y espiritual del paciente.

Desafíos y planes hacia el futuro

El sector socio-sanitario enfrenta retos significativos, como la necesidad de una mayor coordinación entre los operadores del sistema. En este sentido, la Clínica Sant Antoni busca liderar con soluciones innovadoras. Según Pedro Ayesa, «eliminar duplicidades y facilitar un tránsito más cómodo para los pacientes dentro de la red sanitaria es fundamental para mejorar la experiencia asistencial».

CSA tiene ambiciosos planes para el futuro: ampliar su cartera de servicios, aumentar su capacidad con más camas socio-sanitarias y establecer un hospital de día especializado en rehabilitación. Asimismo, prevé la creación de una E.A.I.A. (Equipo de Atención Integral Ambulatoria) que brinde orientación a pacientes mayores y frágiles, y la entrada en la hospitalización domiciliaria, una tendencia que podría transformar el sector. También planean reforzar el papel de las trabajadoras sociales para facilitar los recursos más adecuados al alta de los pacientes, garantizando una transición segura y efectiva.

Además, CSA apuesta por humanizar aún más la experiencia del paciente. «Queremos que nuestro centro sea un lugar cálido y familiar, donde los pacientes no solo reciban atención médica, sino que encuentren un espacio que cuide de su mente y su espíritu», explica Pedro Ayesa. Este enfoque se refleja en todos los detalles, desde la adaptación del edificio para priorizar el confort hasta los cuidados interpersonales que ofrecen sus empleados.



Sobre CSA

La Clínica Sant Antoni es un centro socio-sanitario ubicado en Catalunya, fundado en los años 80 como parte del programa «Vida als Anys» de la Generalitat. Especializado en la atención a personas mayores y pacientes frágiles, su modelo se basa en una atención integral y multidisciplinar, orientada a la rehabilitación y estabilización de patologías complejas. Con una sólida red de colaboraciones, incluyendo el Hospital Clínic de Barcelona, y múltiples sellos de calidad, CSA se posiciona como un referente en el sector socio-sanitario catalán.



cellnex

PERSONAS
CONECTANDO PERSONAS

Con más de 130.000 nodos de comunicación a través de los cuales pasan las señales de telefonía móvil, de TV y radio, redes de seguridad y emergencia, dispositivos conectados y aplicaciones para "smart cities", que dan cobertura a más de 250 millones de personas en Europa, Cellnex apuesta por la gestión inteligente de infraestructuras, servicios y redes de telecomunicaciones.

Personas cuyo objetivo es facilitar la conectividad de las personas estén donde estén. En Cellnex impulsamos la conectividad de las telecomunicaciones.

www.cellnex.com