



LA RAZÓN

JUEVES 5 DE FEBRERO DE 2026 • AÑO XXVIII • 9.877

VII PREMIOS
**EXCELENCIA
EMPRESARIAL**

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

Antonio Garamendi reconoce la valentía de los empresarios

EL PRESIDENTE DE LA CEOE ESTUVO PRESENTE EN UNA GALA EN LA QUE SE RECONOCIÓ A 16 EMPRESAS DE DIFERENTES SECTORES

NICOLÁS SANGRADOR. MADRID

Madrid ha acogido la celebración de la VII edición de los Premios Excelencia Empresarial de LA RAZÓN, un evento que ha congregado a 16 corporaciones y empresas excelentes en sus respectivos sectores. En total, casi un centenar de amigos, compañeros y familiares de los premiados se unieron para celebrar la excelencia empresarial del tejido español en un acto que estuvo presidido por el presidente de la CEOE, Antonio Garamendi y el director de LA RAZÓN, Francisco Marhuenda.

En la apertura del acto, Antonio Garamendi se dirigió a los premiados dándoles la enhorabuena, pues «cuando hablamos de premios hablamos de poner en valor a la gente que trabaja, que con su esfuerzo, ilusión y trabajo crea empresas, riqueza y puestos de trabajo», comentó el presidente de la CEOE.

«Nuestra brújula debe apuntar siempre al norte, soplen los vientos que soplen», explicó Garamendi, sobre todo haciendo alusión al momento importante que vive España y Europa y la forma en que se debe buscar el lugar que ocuparán los empresarios en este contexto.

Garamendi hizo referencia también a la innovación, pues para implementarla «las empresas tienen que ganar dinero». Para fomentar la innovación hace falta talento, y este es otro punto crítico en la gestión diaria de las empresas, pues existe una falta de aptitud, pero también de actitud, comen-



Francisco Marhuenda, durante la clausura del acto



Antonio Garamendi pronunció unas palabras de bienvenida y apertura de la gala

tando el déficit de cualificación para determinados puestos de trabajo y, también a los altos niveles de absentismo laboral.

Por último, elevó una petición a la clase política para que exista una colaboración real y efectiva para «conocer de su mano y no por los medios de comunicación» las decisiones que afectan a los empresarios y, en definitiva, a la calidad de vida y el bienestar de los ciudadanos. «Tenemos que seguir adelante porque vale la pena. Nosotros estaremos siempre a vuestro lado», concluyó el presidente de la CEOE antes de comenzar la entrega de premios.

El primer premiado de la gala fue The Real Money, que recibió el Premio a la Excelencia Empresarial en Soluciones de Ahorro e In-

versión. Recogió el galardón, Víctor Campos, Fundador y CEO de la compañía, que agradeció en sus palabras la presencia y apoyo de sus socios, y la confianza depositada en ellos de sus clientes.

A continuación, se entregó el Premio a la Excelencia en Asesoramiento Financiero y Estrategia Corporativa, que recayó en Premier Corporate Group. Un premio que recogió su CEO, Óscar Fernández Huerga. «Para nosotros es un reconocimiento ciertamente especial porque apostamos por la excelencia en el servicio desde que fundamos la compañía hace siete años», explicó el directivo tras recibir el premio.

El tercer galardonado fue el despacho Emindset Law, reconocido con el Premio a

la Excelencia Empresarial en Soluciones Legales y Compromiso con el Cliente. Su CEO, Oriol Giró, recogió el premio y comentó que «recibir este premio es un gran honor, justo en la semana en que hace diez años fundé Emindset Law», explicó. Aunque los inicios fueron duros, Giró recordó la importancia de la perseverancia y el no rendirse.

Calanova Golf Club aportó el toque deportivo a la gala con el Premio al Caso de Éxito Empresarial en el Sector del Golf. Aunque no pudieron acudir a la gala por motivos del temporal de frío y nieve, esta empresa se llevó un caluroso aplauso de apoyo y cercanía por parte de los presentes.

Testa Homes recibió el Premio a la Excelencia en Gestión Residencial, Innovación



PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

FOTOS: DAVID JAR / ALBERTO R. ROLDÁN



Foto de familia de la los VII Premios Excelencia Empresarial, organizados por LA RAZÓN

y Sostenibilidad, que recogieron Juan Pablo Vera Martín, director general, y Noelia Rosón Gómez, Chief Operating Officer de la compañía. Juan Pablo Vera comentó «la necesidad de vivienda que tenemos en España, en torno al millón a finales de año, y en ese punto estamos nosotros, para intentar dar solución a este problema». Por su parte, Noelia Rosón agradeció a su equipo, que está «entregado a la excelencia operativa, gracias a la incorporación la innovación y la tecnología como ejes estratégicos de nuestro modelo».

Llegó el momento de reconocer al sector del turismo con el Premio a la Innovación en Desarrollo de Software en Gestión Turística, un galardón que recayó en Renterus.

Antonio Garamendi elogió la valentía y entrega de los empresarios y emprendedores

Garamendi: «Nuestra brújula debe apuntar siempre al norte, soplen los vientos que soplen»

Jonathan Méndez Hermant, CEO de la compañía, recogió el premio y reconoció «las dificultades para el sector empresarial en los momentos actuales. Sin embargo, eventos como esta gala de premios son un potente revitalizador para todos».

La ingeniería también tuvo su lugar en la gala. El Premio a la Excelencia en Servicios de Ingeniería Eléctrica fue para Sarpel Ingeniería, empresa perteneciente al Grupo Energy Solar Technologies. Alberto Hernández Poza, CEO y fundador del grupo Energy Technologies, recogió el galardón. El directivo explicó en sus palabras de agradecimiento que «la excelencia es la cuna de la competitividad económica y se basa en un fundamento esencial: la meritocracia. En

base a ella se consigue tener una empresa cada vez más competitiva, sobre todo en el oligopolio en el que compete nuestra empresa».

El Premio Expansión y Calidad como Operador Logístico Internacional recayó en Ska Logistik, cuyo CEO, Francisco Manuel Téllez García, recogió el premio y comentó tras ello que el premio recibido «para una empresa joven es un regalo muy grande». Tras ello, agradeció a su equipo el «apoyo recibido desde el primer día».

Talento Grupo Internacional recibió el Premio a la Excelencia en Soluciones de RR. HH. y Búsqueda del Talento Internacional

Pasa a la página siguiente

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Viene de la página anterior

y, en su representación, su CEO y fundador Diego Carbajosa Sanz, que comentó «el gran orgullo de estar hoy aquí después de haber emprendido desde cero y tardar un año en cobrar la primera factura». Respecto a su actividad, animó a los presentes a conocer que «España tiene un gran potencial, sobre todo en Latinoamérica», haciendo alusión a la sede que la compañía tiene en Perú.

Las empresas familiares tuvieron su lugar en la gala de premios con los siguientes galardones. En primer lugar, Muebles Riera Pascual recibió el Premio a la Excelencia e Innovación en Mobiliario Contract, que recogió su director corporativo de compras, Antonio Alou Valero, que agradeció profundamente el premio recibido, felicitando además al resto de premiados.

A continuación, Electricidad J. Isla fue reconocida con el Premio Trayectoria y Excelencia de Servicio en Instalaciones Eléctricas, y su gerente, José Isla Orte subió al escenario para recoger el premio. «En nuestro trabajo el servicio, la fiabilidad y la confianza del cliente es lo más importante, y así lo hacemos desde 1960», explicó.

La formación de directivos y profesionales excelentes tuvo su representación en EU Business School, que recibió el Premio a la Mejor Escuela de Negocios del Año. Sonia González Rodríguez, directora de los campus de Barcelona y Digital, subió a recoger el premio. «Este premio es un recordatorio de nuestro compromiso continuo con la excelencia en la formación, y un aliciente para nuestra expansión en Europa y alcanzar la globalidad», comentó en sus palabras de agradecimiento.

El Premio a la Excelencia en Desarrollo y

La gala de entrega de premios se celebró en el auditorio de la sede de LA RAZÓN en Madrid

Marhuenda puso a los premiados como ejemplo de excelencia a seguir por la sociedad



Gestión Inmobiliaria del Lujo fue a parar a la empresa RGZ Developers, y su socio fundador y CEO, Juanma Reyes, subió al escenario a recoger la estatuilla. El directivo fue claro al agradecer y dedicar el premio recibido «a los compañeros de equipo y a los inversores que han confiado en RGZ Developers».

El salón de actos durante la gala; Julián Guillén, Manuel Torres, Antonio Garamendi y Francisco Marhuenda; y los premios, antes de ser entregados

De nuevo una empresa familiar, el Grupo Alfíl, fue reconocida con el Premio al Compromiso Social por su Modelo de Promoción y Gestión de Activos Inmobiliarios Responsable. Recogió el premio Francisco de Asís Gómez Palma, presidente y consejero delegado, quien reconoció en sus palabras el «honor que es recibir este premio». Continuó comentando que «este premio es un reflejo de la manera de hacer las cosas en nuestra empresa, transmitidos desde 1952 por nuestros padres».

Asilf (Advocaten Spanje & Spain International Law Firm) recibió el Premio a la Firma Referente en Derecho Inmobiliario, y en su representación, Nathalie Jannine Angelique Zanolie, CEO de la compañía, subió al escenario a recoger el galardón. «recibo este premio como un estímulo para seguir tendiendo puentes legales entre culturas», comentó la directiva en sus palabras.

Por último, GM Integra y su CEO, Maica Enrique Valencia, recibieron el Premio Innovación en la Transformación Digital de los Recursos Humanos, y destacó tras recoger el premio que la importancia de recibir el premio para todas las empresas premiadas. «Para las 170 personas que formamos GM Integra en España es un gran orgullo recibir este premio».

Tras la entrega de premios, el director de LA RAZÓN, Francisco Marhuenda, cerró el acto con unas palabras de clausura. El director puso en valor a las personas que trabajan y se esfuerzan por sacar adelante esos proyectos ilusionantes, y puso a los premiados como ejemplo a seguir por la sociedad. Al terminar el acto, los presentes disfrutaron de una cena en la que se pudieron entablar conversaciones entre los premiados y, con seguridad, relaciones laborales y profesionales que auguran un futuro de éxito.

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



José Luís Andrés, Oriol Giró y Yaumara Enriqueta Toledo



Antonio Garamendi y Francisco Marhuenda



Miguel Ángel de León, Miguel Espí Espinosa, Maite Lete Echeverría, Óscar Fernández Huerga y Arshdeep Singh Kaur



Jonathan Méndez Hermant



Ildefonso Rafael Machado Bouza, Nathalie Jannine Angelique Zanoliel, Sofía Machado Zanolie, Jannita Henderika Lich y María Carolina Juanes Herrera



Natalia López Amaro, Francisco Manuel Téllez García, Mari Carmen González Toribio y Juan Simón Ortega

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



La periodista Marina Castaño presentó la gala



Rosa María Postigo y José Isla Orte, en el centro, con sus hijos José, Ángela, María y Don Ungaro González



Claire Basterfield y Sonia González Rodríguez



Sandra Ramírez y Antonio Alou Pascual



Noelia Rosón Gómez y Juan Pablo Vera Martín



Magda Bargalló, Conxita Solé, Maica Enrique Valencia y Elena Regalado

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



Antonio Garamendi conversa con Francisco Marhuenda y Manuel Torres



Sebastián Maspons, Víctor Campos, Marco Pedrazzoli y Michele Giacomel



Pierre Nadelar, Alberto Hernández Poza y Eduardo Ruiz



Diego Carbajosa Sanz y Daniel Bianchi



Jorge Cuello Blanco-Morales, Begoña Castillo Velasco, Francisco de Asís Gómez Palma, María Gómez Castillo y Patricia Gómez Castillo



Aída Reyes, Juanma Reyes y Mayte Valverde

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Antonio Garamendi, durante la apertura de la gala



Óscar Fernández Heurga, de Premier Corporate Group, y Víctor Campos, de The Real Money, junto a otros invitados



Invitados y premiados de Electricidad J. Isla y de RGZ Developers



Los asistentes de Grupo Alfil, durante el acto de entrega de premios



Representación de SKA Logistik, durante la gala



Jonathan Méndez



Miembros de Asilf y de Emindset Law, compartiendo mesa

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

The Real Money se presenta como una estructura especializada en protección y preservación patrimonial a través de oro físico en propiedad. Su propuesta se aleja de la promesa de rentabilidades y se apoya en activos reales, tangibles y verificables, con titularidad directa, custodia profesional y un enfoque de largo plazo. «No nacemos para vender productos financieros ni prometer rentabilidades, sino para ayudar a las personas a cuidar y proteger lo que han construido», sostiene Víctor Campos, CEO y fundador de The Real Money.

La compañía utiliza el oro físico como instrumento de equilibrio y tranquilidad. La idea de proteger antes que especular centra su modelo y la manera en la que explica su razón de ser: aportar una base sólida de estabilidad patrimonial en un entorno económico incierto.

Democratizar el oro

The Real Money nace en 2015 de la convicción que Víctor Campos resume con claridad: «El oro físico en propiedad no debería quedar reservado a grandes patrimonios, bancos centrales o gobiernos». Y explica que durante años comprobó cómo ese tipo de protección patrimonial quedaba fuera del alcance del pequeño y mediano ahorrador.

Ahí detectó una brecha: por un lado, soluciones patrimoniales de alto nivel; por

The Real Money
Oro físico trazable

PREMIO A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL EN SOLUCIONES DE AHORRO E INVERSIÓN

otro, opciones realmente accesibles para quienes simplemente querían proteger sus ahorros con criterio y responsabilidad. Así, desde su origen, el propósito ha sido «democratizar el acceso» a ese tipo de herramientas sin renunciar a un enfoque transparente y orientado al largo plazo.

Esa vocación de accesibilidad se complementa con una promesa de la compañía: ofrecer protección, transparencia y tranquilidad. La diferencia, defiende su CEO, no está en vender una historia atractiva, sino en «construir un modelo con seguridad estructural para el ahorrador».

Un modelo que busca rigor regulatorio

Víctor Campos subraya un punto clave: «en España no existe una regulación específica para el oro monetario, mientras que en Italia sí hay un marco normativo exigente y claramente definido. En ese país, la opera-

«Nacemos para ayudar a proteger lo que han construido a lo largo del tiempo»

«Nuestro enfoque es vender protección, transparencia y tranquilidad a largo plazo»

tiva con metales preciosos está sujeta a licencias emitidas por el banco central, auditorías periódicas y controles continuos».

Con el objetivo de trasladar ese rigor y seguridad al ahorrador, The Real Money tomó una decisión «poco habitual»: integrar su modelo con un Banco de Metales italiano regulado directamente por la Banca d'Italia, lo que permite ofrecer oro físico en propiedad con custodia bancaria, controles continuos y trazabilidad total.

Ala incertidumbre de los ciclos económicos se suma la desinformación y la proliferación de mensajes que prometen soluciones rápidas. Uno de los grandes retos es precisamente ofrecer alternativas «claras, comprensibles y responsables». En esa línea, la compañía afirma que su adaptación pasa por aportar herramientas que ayuden a proteger el patrimonio en entornos complejos y a afrontar los cambios económicos con mayor solidez y criterio a largo plazo.

El Premio a la Excelencia Empresarial en Soluciones de Ahorro e Inversión es «una satisfacción personal y profesional, por reconocer años de trabajo con convicción, coherencia y visión clara». También es un reconocimiento al equipo y a la confianza de sus clientes. Con esa misma lectura, evita presentar el hito como meta final: lo describe como un impulso para seguir creciendo «con responsabilidad, sin perder de vista el origen y el propósito».

En cuanto a los próximos pasos, la compañía marca un crecimiento «ordenado y coherente». En España cuenta con una red de más de 80 gestores con cobertura en todo el territorio nacional, y su objetivo es reforzar esa presencia con profesionales alineados con el modelo.

En paralelo, ya ha iniciado su expansión en Italia, que considera un mercado clave por su cultura del ahorro y su marco regulatorio, incorporando a los primeros profesionales bajo la coordinación de un equipo con experiencia en ahorro e inversión. Además, adelanta el lanzamiento de nuevos servicios a lo largo de 2026.

Víctor Campos, con el premio, junto a Francisco Marhuenda



Sobre The Real Money

The Real Money es una estructura especializada en protección y preservación patrimonial mediante oro físico en propiedad. Su modelo ofrece acceso a activos tangibles y verificables, con titularidad directa, custodia profesional y transparencia y trazabilidad como ejes. La compañía nació en 2015 para democratizar herramientas de protección patrimonial que, según su fundador, quedaban fuera del alcance del pequeño y mediano ahorrador. Integra su modelo con un Banco de Metales italiano regulado por la Banca d'Italia.

ESPECIAL **PEMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL**

Óscar Fernández Huerga recoge el premio de manos de Francisco Marhuenda

Premier Corporate Group**Asesoramiento a medida**

PREMIO A LA EXCELENCIA EN ASESORAMIENTO FINANCIERO Y ESTRATEGIA CORPORATIVA

Premier Corporate Group nació con un objetivo claro: ofrecer un modelo de asesoramiento financiero a empresas del mid market, aunando la profesionalidad de las grandes firmas y la cercanía de una boutique que entiende y se adapta a las necesidades reales de sus clientes.

Fundada por directivos con una sólida trayectoria en el ámbito financiero y empresarial, la compañía ha logrado posicionarse como una firma boutique independiente, centrada en la excelencia, la cercanía y la aportación de valor sostenible. Miguel Ángel de León García, socio director de la firma, lo resume así: «Detectamos un hueco en el mercado: muchas empresas necesitaban un acompañamiento integral y estratégico profundo, pero sin recurrir a las grandes consultoras. Por eso fundamos Premier Corporate Group». Su visión era clara desde el inicio: acompañar a las empresas en momentos clave de su evolución –crecimiento, búsqueda de socios, reestructuraciones, procesos de venta– diseñando soluciones a medida orientadas siempre a la consecución de resultados.

La clave, según Miguel Ángel de León, está en el trato personalizado. «A cada cliente hay que dedicarle tiempo, debe sentirse especial. Nuestro enfoque se basa en un riguroso proceso de análisis y comprensión del negocio de los clientes y de sus necesidades, antes de proponer soluciones».

Modelo boutique y valor diferencial

Premier Corporate Group ha optado por mantener un tamaño que les permita preservar su modelo con el cliente. Se busca impacto, no volumen. «Cada operación tiene un trabajo de análisis, acompañamiento y confianza mutua. No somos intermediarios, sino socios estratégicos del cliente durante todo el proceso», afirma el socio director.

El enfoque boutique se refleja también en la composición del equipo: profesionales con experiencia real en gestión empresarial, complementados por talento joven con una sólida formación financiera. Esa combinación permite abordar operaciones con enfoque práctico y cercano.

El Premio a la Excelencia en Asesoramiento Financiero a Empresas representa «un reconocimiento al esfuerzo, la dedicación y

Sobre Premier Corporate Group

Premier Corporate Group es una firma independiente de corporate finance especializada en asesoramiento a empresas del mid market. Fundada por profesionales con amplia experiencia directiva, ofrece soluciones en consultoría de dirección, compra-venta de empresas, búsqueda de socios y asesoramiento en deuda. Su modelo boutique se basa en el rigor técnico, la cercanía con el cliente y la búsqueda de resultados sostenibles. Con sede en Madrid, trabaja para posicionarse como la firma de referencia en su segmento.

la coherencia con la que hemos construido nuestro proyecto. Confirma que es posible ofrecer un asesoramiento de calidad sin perder cercanía ni independencia».

Visión a largo plazo y compromiso

Para Óscar Fernández Huerga, socio y CEO de Premier Corporate Group, el sector del asesoramiento financiero vive un momento de transformación, marcado por un cliente más informado, más exigente y con nuevas prioridades. «Hoy ya no basta con tener la solución técnica: hay que saber escuchar, adaptarse y aportar valor desde el primer minuto».

Uno de los principios que guían su forma de trabajar es la sostenibilidad, entendida no solo en términos ambientales, sino también en la dimensión económica y de largo plazo. «La mejor apuesta por la sostenibilidad de las empresas es la búsqueda de su rentabilidad, a corto y largo plazo. Ayudamos a nuestros clientes a tomar decisiones que garantizan la viabilidad de su proyecto, más allá del corto plazo o de una operación puntual», explica Óscar Fernández. En ese sentido, Premier Corporate Group apuesta por relaciones duraderas y por una filosofía de fidelización. «Queremos crecer con nuestros clientes, ser su socio de referencia en todos los momentos clave».

En cuanto al futuro, la firma se marca como objetivo consolidarse como un referente en el asesoramiento a empresas del mid market en España. Para ello, seguirá reforzando su equipo, apostando por la incorporación de talento joven y por la formación continua de sus profesionales.

El crecimiento será selectivo, centrado en sectores donde puedan aportar un conocimiento diferencial, y en compañías que valoren un acompañamiento cercano y de confianza. «No buscamos ser los más grandes, sino los que más valor aportan a cada cliente», resume el CEO. «Creemos en el rigor, en la ética y en la excelencia como valores que definen nuestro trabajo diario. Este premio es también un reconocimiento a eso».

«La mejor apuesta por la sostenibilidad de las empresas es la búsqueda de su rentabilidad»

«A cada cliente hay que dedicarle tiempo, debe sentirse especial y así debe percibirlo»

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

Emindset Law

Abogacía cercana y digital

Empezar desde cero no es un recurso retórico en la historia de Emindset Law: es parte de su origen: sin clientes, sin recursos, sin contactos y sin experiencia, el equipo llegó incluso a pintar sus oficinas. Desde aquel arranque, la firma ha construido un modelo con vocación de servicio, visión empresarial y un enfoque cada vez más digital, con presencia en Andorra y España. La propuesta se sostiene en un principio que Oriol Giró, fundador y CEO, resume en una frase que marca el tono: «No hablamos de expedientes, sino de personas: empresas y particulares a quienes acompañamos y ayudamos a resolver sus necesidades».

Esto explica que su actividad se articule alrededor del acompañamiento continuo y la utilidad real del asesoramiento. En lugar de un servicio episódico, ligado a momentos de conflicto, la firma apuesta por estar integrada en la toma de decisiones del día a día, con soluciones prácticas, alineadas con la realidad del cliente y con una orientación claramente pro business.

Integración en el cliente

Emindset Law se define como un partner legal que se incorpora a la estructura del cliente «como un auténtico departamento

PREMIO A LA EXCELENCIA EMPRESARIAL EN SOLUCIONES LEGALES Y COMPROMISO CON EL CLIENTE

jurídico externalizado», lo que permite ofrecer un servicio «más cercano, pro business, dinámico y con un alto valor añadido». La diferencia está en alejarse del abogado externo y aislado para convertirse en un asesor que conoce en profundidad los retos de cada empresa o particular y se orienta a «hacerle la vida más fácil».

La firma se ha especializado en derecho mercantil, real estate, nuevas tecnologías y entertainment law, y defiende un servicio integral adaptado a las necesidades del cliente. En esa combinación de especialización y cercanía sitúa el núcleo de su propuesta: acompañar procesos de crecimiento, decisiones estratégicas y escenarios de riesgo con un criterio jurídico que no se quede en el papel, sino que sea accionable.

Tecnología e impacto

La firma sitúa en el centro de los retos del sector la irrupción de las herramientas de IA. En su lectura, es «un gran reto y una ex-

«No hablamos de expedientes, sino de empresas y particulares a quienes ayudamos»

«El abogado que combine conocimiento jurídico y experiencia destacará por encima del resto»

traordinaria oportunidad», porque permite acceder en segundos a conocimiento, documentos e información con facilidad. Ese contexto exige que los profesionales aprendan a utilizarla de forma eficiente y avancen hacia un modelo cada vez más digital en todos los ámbitos de la actividad. «El abogado que combine un sólido conocimiento jurídico y una amplia experiencia con un uso inteligente de la tecnología destacará por encima del resto», asegura Oriol Giró. Por ello, Emindset Law apuesta por la incorporación transversal de la IA para mejorar el servicio al cliente con un asesoramiento «más ágil, dinámico y de mayor calidad».

Después del premio recibido por Oriol Giró en 2024 como CEO del Año, el Premio a la Excelencia Empresarial en Soluciones Legales y Compromiso con el Cliente, que se suma a otros que han recibido tanto en España como en Andorra, llega como consolidación de una manera de entender la profesión.

Los planes anunciados apuntan a «seguir expandiendo» su mensaje y su forma de prestar servicios jurídicos. Con este objetivo, la firma trabaja en la apertura de nuevas oficinas durante los próximos dos años en España y en otros países de Europa y Latinoamérica, al tiempo que refuerza su equipo y continúa creciendo en número de clientes. En paralelo, sostiene que la incorporación de herramientas de IA permitirá ofrecer soluciones «más eficientes, en menos tiempo y con un mayor nivel de calidad».

Más allá del crecimiento, Emindset Law define su ambición como «ayudar a cada vez más personas», «generar un mayor impacto positivo» e «inspirar a las nuevas generaciones de profesionales».

Sobre Emidset Law

Emindset Law es un despacho de abogados con presencia en Andorra y España, especializado en derecho mercantil, real estate, nuevas tecnologías y entertainment law. La firma ofrece un servicio integral y pro business, con un modelo de partner legal que se integra en la estructura del cliente como departamento jurídico externalizado. En su hoja de ruta, impulsa un modelo cada vez más digital mediante la incorporación transversal de herramientas de inteligencia artificial, orientadas a un asesoramiento más ágil, eficiente y de mayor calidad.



Oriol Giró, junto a Francisco Marhuenda, tras recibir el galardón

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

Calanova Golf Club

Excelencia, visión y gestión moderna

PREMIO AL CASO DE ÉXITO EMPRESARIAL EN EL SECTOR DEL GOLF

El crecimiento sostenido de Calanova Golf Club no es fruto de una casualidad. Es el resultado de una gestión profesional, una inversión constante y una apuesta clara por el jugador, local e internacional.

Desde que en 2014 un nuevo equipo asumiera las riendas del proyecto, este club de golf ubicado en la Costa del Sol se ha transformado en un modelo de éxito que combina calidad deportiva, desarrollo turístico y responsabilidad medioambiental.

Antonio Soler Alcántara, director general de Calanova Golf Club, lo tiene claro: «El Premio al Caso de Éxito Empresarial en el Sector del Golf es un reconocimiento al trabajo constante y al esfuerzo colectivo. Detrás de Calanova hay un equipo comprometido y una visión empresarial clara».

En menos de una década, el club ha pasado de ser una instalación deteriorada a convertirse en una referencia del sector gracias a un plan basado en la mejora continua y en la profesionalización de todos los procesos.

Desde el principio, su objetivo fue recuperar el potencial del campo y consolidar un proyecto sólido. Hoy, con un recorrido equilibrado, atractivo para jugadores de todos los niveles y un mantenimiento impecable durante todo el año, el club es también un punto de encuentro para visitantes, turistas y amantes del golf que buscan una experiencia completa.

Más que golf: la experiencia completa

Uno de los elementos que diferencia a Calanova Golf Club es su modelo de gestión. Frente a una visión puramente deportiva, el club ha apostado por funcionar como una empresa moderna, con una estructura profesionalizada que se apoya en datos, planificación rigurosa y una participación activa de todo el personal. «En Calanova todo el equipo humano se siente integrado y forma parte del proceso de mejora continua», destaca Antonio Soler. Esta implicación colectiva ha permitido alcanzar una notable fidelización de los jugadores, tanto locales como internacionales. Muchos visitantes repiten experiencia y recomiendan el club por su calidad, trato cercano y constante evolución. En un entorno tan competitivo

Sobre Calanova Golf Club

Calanova Golf Club es un campo de golf situado en la Costa del Sol, relanzado en 2014 bajo una nueva gestión. Desde entonces, se ha consolidado como un club moderno y dinámico, con un recorrido accesible para todo tipo de jugadores, una oferta de servicios complementarios y un enfoque empresarial basado en la mejora continua. Su modelo combina excelencia deportiva, atención al cliente y compromiso con la sostenibilidad, lo que le ha convertido en un referente en el turismo deportivo y en la gestión profesional del golf.

como la Costa del Sol, esa fidelidad es un aval fundamental.

La estrategia va más allá del campo: mejoras constantes en las zonas de prácticas, una tienda especializada y servicios complementarios que enriquecen la experiencia del visitante. El resultado es un club que trasciende la práctica del golf y se posiciona como un destino de referencia dentro del turismo deportivo de calidad. Este enfoque integral responde también a los cambios en los hábitos del jugador. El perfil actual busca mucho más que un recorrido atractivo: quiere servicios, atención personalizada y una experiencia global. En ese sentido, Calanova ha sabido anticiparse a las necesidades del mercado con una propuesta coherente y profesional.

Identidad y responsabilidad

El sector del golf, como tantos otros, no está exento de desafíos. La sostenibilidad hídrica, la transformación digital y las expectativas



Antonio Soler Alcántara, en una imagen reciente

vas de un público más diverso y exigente exigen una evolución constante. Para el club, el mayor reto es seguir creciendo sin perder su identidad. «Queremos invertir con criterio, mejorar la eficiencia operativa y mantener siempre un estándar alto de calidad», apunta su director general.

Además, la competencia regional e internacional obliga a que cada mejora esté orientada a un impacto real y positivo en la experiencia del jugador. Calanova Golf Club apuesta por consolidar un modelo sostenible y duradero. El futuro de Calanova Golf Club incluyen reforzar su posición como club de referencia en la Costa del Sol, mejorar en tecnología, experiencia de cliente y abrir nuevas líneas de negocio vinculadas al golf y al turismo deportivo. Todo ello con una visión clara: consolidar a Calanova Golf Club como un caso de éxito sostenible en el tiempo, demostrando que es posible combinar la excelencia empresarial con el respeto al entorno y el disfrute del deporte.

«Detrás de Calanova hay un equipo comprometido y una visión empresarial clara»

«Invertimos con criterio para mejorar la eficiencia operativa y mantener un estándar alto»

CALANOVA GOLF CLUB

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

Testa Homes

Alquiler moderno y sostenible

El alquiler ha dejado de ser una solución coyuntural para convertirse en una opción estructural dentro del mercado residencial. Ese cambio exige un modelo más profesional, transparente y eficiente, capaz de garantizar estabilidad, calidad y visión a largo plazo. En ese contexto, Testa Homes se ha consolidado como la mayor plataforma multifamily de España, con una cartera de 14.000 viviendas en gestión y una propuesta que pone el foco en la experiencia del residente, la sostenibilidad y la transformación urbana. «El alquiler ya no es una etapa transitoria. Cada vez más personas lo eligen como forma de vida, y eso obliga a ofrecer un servicio a la altura de sus expectativas», explica Juan Pablo Vera, CEO de Testa Homes. La compañía ha apostado por un modelo de gestión integral, profesional y transparente, que combina escala y proximidad para ofrecer una experiencia de calidad tanto a inquilinos como a inversores.

El objetivo es consolidar un sistema de alquiler moderno, estable y sostenible, en el que la gestión deje de ser un problema y pase a ser una ventaja competitiva. «Entender al inquilino como cliente a largo plazo es la base de un alquiler moderno y responsable», añade Juan Pablo Vera. El modelo de

PREMIO A LA EXCELENCIA EN GESTIÓN RESIDENCIAL, INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

Testa Homes se inspira en el enfoque multifamily, consolidado en mercados como el estadounidense o el alemán. Se trata de un modelo basado en la gestión directa de edificios completos destinados al alquiler de larga duración, bajo una misma propiedad o gestión profesional, lo que permite mejorar el mantenimiento, la atención al cliente, la eficiencia energética y la calidad de vida.

Testa Homes desarrolla su actividad en todo el ciclo del activo, desde la adquisición y renovación de edificios hasta su gestión a largo plazo.

Todo ello con el respaldo de un equipo especializado y herramientas tecnológicas para anticipar necesidades y mejorar procesos. «Nuestro modelo nos permite ser ágiles, pero también ofrecer estabilidad. No hablamos solo de metros cuadrados, hablamos de hogares. Y eso requiere una atención constante, empática y eficiente».

En esta línea, la compañía ha puesto en marcha diferentes programas específicos para mejorar la comunicación, digitalizar

«El alquiler actual exige modelos estables, tecnología aplicada y una visión a largo plazo»

«Entender al inquilino como cliente a largo plazo es la base de un alquiler moderno y sostenible»

procesos y reforzar el mantenimiento preventivo.

La visión de Testa Homes se articula en torno a cuatro ejes estratégicos: gestión y liderazgo, orientación al residente, innovación y tecnología y sostenibilidad. Desde esa base, busca ofrecer un modelo replicable y escalable que contribuya al desarrollo del mercado del alquiler con garantías y responsabilidad. Uno de los pilares de la estrategia de Testa Homes es su compromiso con la sostenibilidad. La compañía ha integrado criterios ESG en su operativa, con el objetivo de reducir su huella ambiental, mejorar la eficiencia energética de sus activos y contribuir a la regeneración urbana.

Una de las vías más relevantes ha sido la apuesta por la rehabilitación y mejora de edificios ya existentes. «No se trata solo de construir más, sino de transformar mejor lo que ya tenemos. La rehabilitación es clave para mejorar la calidad de vida, reducir consumos y dignificar el parque residencial». Además, Testa Homes promueve iniciativas vinculadas a la movilidad sostenible, la eficiencia en el uso del agua y la optimización de consumos energéticos.

De cara al futuro, identifica varios desafíos: la escalabilidad de modelos profesionales, la necesidad de mayor colaboración público-privada, y la incorporación continua de tecnología para mejorar la gestión. En paralelo, ve una gran oportunidad en la transformación del parque inmobiliario mediante la rehabilitación y el uso eficiente de los recursos existentes. «El reto es ofrecer calidad sin renunciar a la rentabilidad. Y eso solo es posible si se apuesta por la gestión profesional, la innovación y una estrategia clara de largo plazo», apunta Vera. El Premio a la Excelencia en Gestión Residencial, Innovación y Sostenibilidad respalda esa visión. «Es un reconocimiento al trabajo diario del equipo», concluye Juan Pablo Vera.

Sobre Testa Homes

Testa Homes es la mayor plataforma multifamily de España, especializada en la gestión integral de activos residenciales destinados al alquiler de larga duración. Gestiona una cartera de 14.000 viviendas, principalmente en Madrid, apoyándose en un equipo altamente especializado. Su modelo operativo se basa en cuatro ejes: liderazgo, experiencia de cliente, innovación y sostenibilidad, con un foco claro en la renovación de edificios y en el bienestar de los residentes.



Noelia Rosón Gómez y Juan Pablo Vera Martín, junto a Francisco Marhuenda

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Jonathan Méndez, junto a Francisco Marhuenda, tras recibir el premio

Renterus

Un ecosistema digital para el turismo

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN DESARROLLO DE SOFTWARE EN GESTIÓN TURÍSTICA

El sector turístico ha vivido durante más de una década con el problema estructural de la fragmentación operativa. Herramientas que no se comunican entre sí, procesos manuales, coordinación a través de múltiples canales y una complejidad que ha aumentado los costes. Frente a ese escenario, Renterus nace con la visión clara de simplificar la gestión de alojamientos mediante un sistema conectado, colaborativo y sostenible. «No se puede gestionar bien un alojamiento sin gestionar bien la red de relaciones que lo rodea», afirma Jonathan Méndez, fundador y CEO de Renterus. La plataforma, en fase de comercialización, se presenta como una infraestructura digital completa, pensada para la gestión interna y para integrar a todos los actores: propietarios, gestores, agencias, proveedores, empresas de limpieza y mantenimiento, transfer y cliente final.

Renterus propone un cambio de modelo: pasar de herramientas aisladas a una red operativa unificada, donde todas las partes estén conectadas en un mismo entorno digital. Y lo hace con una fórmula innovadora, basada en conexiones por invitación, que permite pagar únicamente por las relaciones activas, no por número de usuarios.

Un modelo pensado desde el terreno

La base conceptual y tecnológica de Renterus empezó a gestarse en 2010, a partir de la experiencia directa en gestión turística. Durante años, Jonathan Méndez identificó cuellos de botella, tareas duplicadas, errores evitables y sobrecostes derivados de una falta de integración entre plataformas. «Desarrollamos Renterus desde la observa-

«No se puede gestionar bien un alojamiento sin gestionar la red que lo rodea»

ción y el aprendizaje continuo. Queríamos saber dónde se pierde tiempo, cómo se generan fricciones y por qué se encarecen procesos simples», explica.

El resultado es una plataforma que funciona como una red social comercial, creando conexiones flexibles y escalables, según la estructura real del negocio. Propietarios o clientes vacacionales pueden ser invitados sin coste, y los proveedores externos pasan a formar parte del flujo operativo, sin necesidad de intermediarios. «Queríamos cambiar las reglas del juego. Ofrecer una solución pensada para la realidad del sector, no para vender licencias», apunta Jonathan Méndez. Esta arquitectura mejora la coordinación, reduce los tiempos de respuesta y automatiza tareas.

Para el CEO de Renterus, la clave está en entender el turismo no como una serie de

«El futuro pasa por integrar personas, procesos y tecnología en una misma red»

Sobre Renterus

Renterus es una plataforma tecnológica integral para la gestión de alojamientos turísticos. Nació tras más de una década de experiencia en el sector para reducir la complejidad operativa, simplificar procesos y mejorar la coordinación entre propietarios, gestores, agencias, proveedores y clientes. Su modelo elimina el coste por usuario y permite escalar con eficiencia. En su próxima fase integrará IA para automatizar procesos y actuar como asistente.

operaciones independientes, sino como un sistema interconectado. «Nuestro objetivo no era añadir más software, sino integrar personas, procesos y tecnología en una misma red inteligente».

Conectividad, IA y lógica operativa

El siguiente paso es la incorporación de IA. La compañía ya ha desarrollado un primer módulo conversacional –un chatbot propio– que permite a los usuarios interactuar con la plataforma de forma natural, tanto en el entorno web como vía WhatsApp. Pero esto es solo el inicio. «La idea es que la IA actúe como un copiloto operativo», señala Jonathan Méndez.

No se trata solo de digitalizar lo que ya existe, sino de repensar procesos, eliminar fricciones y construir una operativa más eficiente. «La digitalización turística ha sido, en muchos casos, superficial. Muchas herramientas no dialogan entre sí. Nosotros apostamos por una transformación más profunda, más conectada y más útil». En palabras del CEO: «Gestionar mejor, gastando menos. Ese es el desafío».

Premio a una visión que conecta

El Premio a la Innovación en Desarrollo de Software en Gestión Turística valida el camino recorrido. «Es un reconocimiento a una innovación que va más allá del desarrollo tecnológico. Confirma que otra forma de gestionar el turismo es posible», afirma Jonathan Méndez.

La plataforma ha sido concebida para ser accesible también a pequeños y medianos operadores, con una lógica económica clara: reducir costes estructurales y aumentar la capacidad operativa. «Tecnología avanzada sí, pero que sea escalable, útil y sostenible. Esa es nuestra filosofía».

A medio plazo, Renterus aspira a consolidarse como la infraestructura digital sobre la que se apoye la gestión turística, conectando personas, procesos y decisiones bajo una lógica de red, con la IA como motor silencioso. «Queremos liderar una nueva etapa en el turismo cambiando la forma de trabajar del sector», concluye Jonathan Méndez.

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

Sarpel Ingeniería (Compañía del Grupo Energy Solar Technologies)

Pieza clave en la transición energética

Sarpel Ingeniería es la empresa del Grupo Energy Technologies (anteriormente Energy Solar Tech) especializada en diseño y construcción de infraestructuras eléctricas. La integración, realizada en 2023, fue fruto de una convicción estratégica: situar la ingeniería como elemento central del nuevo modelo energético. «Desde el grupo entendemos la ingeniería como un pilar imprescindible para hacer realidad la transición energética. Sarpel convierte la estrategia de nuestros clientes en proyectos reales, fiables y eficientes», explica Alberto Hernández Poza, CEO y fundador del Grupo Energy Technologies.

Con una trayectoria de casi 30 años, Sarpel nació en 1995 para cubrir una necesidad concreta del mercado: contar con una ingeniería eléctrica especializada, capaz de abordar proyectos complejos con rigor técnico y visión a largo plazo. Desde entonces, ha evolucionado hasta convertirse en un referente en infraestructuras críticas, tanto en el ámbito industrial como en renovables. Su experiencia incluye subestaciones, líneas eléctricas, instalaciones industriales y soluciones modulares como e-house (subestaciones eléctricas) o data centers.

La decisión de integrarla dentro del grupo fue, según Alberto Hernández, una consecuencia natural de una visión compartida. «No queríamos una ingeniería como proveedor externo. Queríamos que formara parte del núcleo de nuestra propuesta, alineada desde el diseño hasta la puesta en marcha. Y así lo hicimos», afirma.

PREMIO A LA EXCELENCIA EN SERVICIOS DE INGENIERÍA ELÉCTRICA

La principal diferencia de Sarpel frente a otras ingenierías está, según el grupo, en su capacidad de ejecución integral y su alto nivel de especialización técnica. «No hablamos solo de diseñar proyectos, sino de hacerlos realidad, incluso en entornos de máxima complejidad», subraya Alberto Hernández Poza.

Ese enfoque cobra aún más valor dentro del modelo integrado de Energy Technologies. La unión permite operar de forma coordinada entre ingeniería, generación, eficiencia energética y soluciones industriales avanzadas. «Esto nos da una visión global, reduce riesgos y aporta un valor diferencial claro al cliente», destaca el CEO. En otras palabras, no se trata solo de construir infraestructuras, sino de integrarlas de forma inteligente en un sistema energético más eficiente, digital y sostenible.

La compañía apuesta firmemente por mantener los máximos estándares de calidad, seguridad y fiabilidad en cada proyecto, algo que considera esencial en un sector que está cambiando a gran velocidad. «Vivimos una transformación sin precedentes. Las redes deben ser más robustas, más flexibles y capaces de integrar grandes volúmenes de renovables. La demanda eléctrica crece, y la respuesta pasa por soluciones sólidas y escalables», añade.

Alberto Hernández Poza posa con el premio junto a Francisco Marhuenda

«Creemos firmemente que la ingeniería es el puente entre la innovación y la realidad»

«Este premio confirma que integrar Sarpel en el grupo fue una decisión acertada»

Sarpel trabaja ya bajo esa lógica, con una visión que combina experiencia, adaptación tecnológica y compromiso con el entorno. «Nuestro reto es seguir liderando proyectos cada vez más complejos, sin perder de vista la sostenibilidad ni el impacto positivo que podemos generar en cada territorio», afirma Alberto Hernández.

Reconocimiento, ambición y rumbo
El Premio a la Excelencia en Servicios de Ingeniería Eléctrica representa, para el grupo, una validación del camino recorrido. «Este premio es, ante todo, un reconocimiento al trabajo del equipo humano de todo el grupo, y a una trayectoria construida sobre el esfuerzo, la excelencia técnica y el compromiso con los clientes», explica su fundador. También, añade, «es una confirmación de que la decisión de integrar Sarpel en el grupo fue realmente acertada».

En el horizonte próximo, la compañía planea reforzar el área de ingeniería y construcción como uno de los grandes pilares del grupo. Esto implica ampliar capacidades, impulsar la digitalización de las infraestructuras energéticas y consolidar su presencia en grandes proyectos, tanto en España como a nivel internacional.

Sarpel forma parte del despliegue de una visión industrial más ambiciosa, basada en innovación, talento y escala. «Queremos que la ingeniería no sea solo el primer paso de un proyecto, sino su columna vertebral. Creemos firmemente que la ingeniería es el puente entre la innovación y la realidad», concluye Alberto Hernández Poza.



Sobre Sarpel Ingeniería

Sarpel Ingeniería es la empresa del Grupo Energy Technologies especializada en el diseño, construcción y puesta en marcha de infraestructuras eléctricas críticas: subestaciones, líneas, instalaciones industriales y soluciones modulares como e-houses. Fundada en 1995, acumula casi 30 años de experiencia técnica en entornos de alta exigencia. En 2023 inició su integración en Energy Technologies, con quien comparte una misma visión industrial: construir un modelo energético más eficiente, digital y sostenible, donde la ingeniería es clave para transformar estrategias en soluciones reales.

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Francisco Manuel Téllez recibe el premio de manos de Francisco Marhuenda

Ska Logistik

Soluciones sin excusas ni límites

PREMIO EXPANSIÓN Y CALIDAD COMO OPERADOR LOGÍSTICO INTERNACIONAL

«Este premio es para quienes están ahí a cualquier hora, resolviendo problemas»

«Los problemas son soluciones». Bajo este lema, SKA Logistik ha construido una trayectoria marcada por el compromiso, la adaptación y una forma de entender la logística sin excusas. Fundada en Alemania como empresa familiar en 1980, hoy tiene su sede central en Andújar (Jaén) y opera a nivel internacional como socio estratégico en transporte, logística y distribución. «Nosotros no entendemos el no por respuesta», afirma Francisco Manuel Téllez García, CEO y copropietario de la compañía junto a su mujer, Natalia López Amaro, y su socio Werner Schmitt (los fundadores ya no están vinculados a la empresa).

Esa actitud positiva, resolutive y orientada siempre a cumplir ha sido el motor que ha permitido a la empresa crecer desde su llegada a España en 2011. Lo que comenzó como una base operativa en el sur del país se ha convertido en una red en expansión, con centros logísticos en Tarragona, Madrid

y Andújar, desde donde se coordina el servicio nacional e internacional.

El secreto, según Francisco Manuel Téllez, no está en una tecnología concreta o en una flota más grande que la competencia, sino en la mentalidad. «Un sí de SKA es una garantía total de cumplimiento. Asumimos cada compromiso como si fuera propio, y eso el cliente lo nota».

Compromiso sin margen para el error

Desde sus inicios, SKA Logistik ha apostado por un modelo basado en la atención personalizada y el diseño de soluciones logísticas a medida. Eso implica escuchar, adaptar los procesos y responder con rapidez, incluso ante situaciones complejas o urgentes. «Nos encontramos muchas veces con clientes que llegan a nosotros con frustración, porque otras empresas no han sabido resolver su necesidad. Nosotros damos una solución, sea cual sea el reto». El equipo que lidera se caracteriza por su disponibilidad total. «Estamos para nuestros clientes las 24

Sobre Ska Logistik

SKA Logistik es una compañía especializada en transporte, distribución y soluciones logísticas a medida. Fundada en Alemania en 1980 como una empresa familiar, actualmente tiene su sede en Andújar (Jaén) y opera a nivel internacional. Desde su llegada a España en 2011, ha mantenido una trayectoria de crecimiento constante, con centros logísticos en Tarragona y Madrid. La firma se caracteriza por su compromiso total con el cliente, su capacidad de adaptación y una filosofía basada en convertir cada reto en una solución.

horas del día. No hay festivos, ni horarios. Si un cliente nos necesita, ahí estamos. Por eso muchos de ellos llevan con nosotros más de una década». Esta cercanía, combinada con una operativa profesional y eficaz, ha sido clave para fidelizar clientes y ganar reputación. SKA trabaja con sectores diversos y adapta cada solución a las necesidades del producto, del destino y del cliente. Ya sea una entrega en horario o entorno restringido (última milla o distribución capilar), entregas o almacenes con certificaciones específicas (GDP o GMP+) o un transporte urgente (nacional e internacional), la respuesta parte siempre de la premisa de que el problema tiene solución.

Compromiso y crecimiento con raíces

El Premio a la Expansión y Calidad como Operador Logístico Internacional representa, para SKA Logistik, un impulso a su modelo basado en el trabajo constante, el compromiso diario y la atención total al cliente. «Este premio no es para mí, es para todo el equipo. Para quienes están al teléfono, solucionan imprevistos en tiempo récord; para mis logísticos y mozos de almacén; para mis chóferes que recorren toda Europa; y para todos los que entienden que nuestro trabajo no tiene margen de error», afirma Francisco Manuel Téllez.

SKA ha crecido sin grandes rondas de inversión ni estrategias agresivas. Lo ha hecho, dice su CEO, «a base de esfuerzo, de cumplir siempre, y de cuidar mucho la relación con cada cliente». Hoy se consolida como operador logístico fiable, flexible y en expansión, con la apertura de un nuevo centro logístico en Madrid como próximo hito.

Uno de sus principales desafíos es mantener la calidad en un entorno cada vez más exigente. Para Francisco Manuel Téllez, la clave está en las personas. Porque «la logística es gente», subraya. Con un fuerte arraigo en Andújar, pero con una operativa internacional, la empresa mantiene su esencia: crecer con responsabilidad y hacer propio cada reto del cliente.

«La logística es gente: por eso apostamos por un equipo implicado, con vocación responsable»

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

Talento Grupo Internacional

Movilidad con impacto real

PREMIO A LA EXCELENCIA EN SOLUCIONES DE RRHH Y BUSQUEDA DE TALENTO INTERNACIONAL

Diego Carbajosa:
«No solo traemos trabajadores; gestionamos personas»

Encontrar talento cualificado es uno de los grandes desafíos actuales para muchas empresas en España y Europa. Pero ¿qué ocurre cuando esa necesidad se convierte en oportunidad? Talento Grupo Internacional ha logrado responder a esta pregunta con un modelo que combina estrategia, humanidad y eficiencia. Su fórmula, centrada en la movilidad laboral ética y cualificada, le ha valido el Premio a la Excelencia en Soluciones de RRHH y Búsqueda de Talento Internacional.

La consultora, especializada en movilidad laboral cualificada, no actúa como una ETT convencional ni como una simple gestoría. Su modelo de 'Ciclo Completo' abarca desde la selección técnica presencial en los países de origen hasta el acompañamiento del tra-

«Queremos que el trabajador se adapte, se sienta acogido y decida echar raíces»

bajador durante su primer año de vida en España. Un proceso que ha transformado lo burocrático en soluciones humanas y ágiles. «No solo traemos trabajadores; gestionamos personas», afirma Diego Carbajosa Sanz, fundador y responsable de la firma.

Desde su creación, Talento Grupo Internacional se ha propuesto resolver una doble necesidad: garantizar que las empresas no se queden sin proyectos por falta de personal y ofrecer a profesionales extranjeros un proyecto de vida estable en Europa. El resultado es una propuesta que une rentabilidad empresarial con integración social real.

Una red que conecta países, sectores y personas

Talento Grupo Internacional nació tras escuchar a fondo a sus propios clientes de consultoría, quienes reclamaban soluciones ante la escasez de personal cualificado. Tras un análisis técnico y económico, Diego Carbajosa detectó una oportunidad entre España e Hispanoamérica, una región de más de 600 millones de personas con idioma común y acuerdos de extranjería favorables. A partir de ahí, la operativa arrancó directamente desde el terreno, con viajes a países como Chile o Perú para iniciar procesos de selección y cualificación in situ.

Hoy, la firma trabaja con más de 200 empresas y ha gestionado la incorporación de más de 3.300 personas en 38 provincias españolas. Su red de colaboración incluye más de 20 asociaciones sectoriales y patronales. Lo que empezó como un proyecto pionero

se ha convertido en una referencia en el sector.

Uno de sus principales diferenciadores es su programa de acompañamiento 360°. Durante el primer año en España, cada profesional cuenta con apoyo psicológico, asesoramiento y seguimiento continuo. «Nuestro mayor orgullo es el acompañamiento integral. Queremos que el trabajador se sienta acogido, se adapte y decida echar raíces en la empresa», explica Diego Carbajosa. Además, el proceso incluye pruebas técnicas presenciales en origen para garantizar que la cualificación es real y que el perfil encaja con lo que la empresa necesita. A esto se suma una gestión legal integral que libera a las compañías de la carga burocrática, asegurando rapidez y cumplimiento normativo.

Mirada a largo plazo

El reconocimiento recibido llega en un momento clave para la compañía. «Este premio es una validación de nuestro modelo de negocio y un reconocimiento al esfuerzo de todo mi equipo», asegura Diego Carbajosa. A la vez, lo consideran una responsabilidad: la de seguir ofreciendo un servicio riguroso, humano y adaptado a un mercado que exige cada vez más agilidad y compromiso.

Una de las principales dificultades a las que se enfrenta el sector es, precisamente, la falta de sincronía entre la rapidez que exigen las empresas y los plazos administrativos en los procesos de extranjería. A esto se suma el reto interno de la propia firma: crecer sin perder la calidad, la cercanía y el enfoque personalizado que los ha llevado hasta aquí.

Talento Grupo Internacional ya tiene definida su hoja de ruta. En Latinoamérica, abrirán nuevas oficinas propias en Chile, Argentina, Ecuador y Bolivia. En Europa, planean llevar su modelo de éxito a países como Portugal, Italia, Francia, Alemania o Polonia. «Queremos ser el referente europeo en movilidad laboral ética y cualificada», resume Carbajosa Sanz.

Sobre Talento Grupo Internacional

Talento Grupo Internacional es una consultora estratégica especializada en movilidad laboral cualificada. Con un modelo de 'Ciclo Completo', gestiona desde la selección técnica en origen hasta la integración del trabajador en destino. Ya han acompañado a más de 3.300 personas y colaboran con más de 200 empresas en toda España. Su enfoque combina eficiencia, rigor legal y acompañamiento humano, convirtiéndose en un puente real entre profesionales internacionales y sectores clave como la construcción, energía, industria o logística.



Diego Carbajosa Sanz, con el premio recibido, junto a Francisco Marhuenda

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

Muebles Riera Pascual

Compromiso y diseño a medida

Diseño, funcionalidad y servicio integral son los tres pilares que definen la propuesta de Muebles Riera Pascual. Con más de dos décadas de experiencia, esta empresa familiar ha construido su trayectoria ofreciendo soluciones a medida, con control total sobre cada fase del proyecto: desde el diseño hasta el montaje final. «El mobiliario contract exige precisión, flexibilidad y compromiso. No solo fabricamos, acompañamos al cliente en todo el proceso, resolviendo, adaptándonos y cumpliendo plazos», afirma Antonio Riera Pascual, CEO de la compañía.

Con planta propia en Mallorca y un equipo técnico altamente especializado, la firma garantiza calidad, cumplimiento de plazos y capacidad de adaptación en cada encargo, consolidando así una relación de confianza duradera con sus clientes.

Así, el Premio a la Excelencia e Innovación en Mobiliario Contractes, para la compañía, una recompensa al trabajo de muchos años y al esfuerzo colectivo de todo el equipo. «Es un reconocimiento que nos impulsa a seguir creciendo, con responsabilidad, compromiso y visión de futuro», asegura Antonio Riera Pascual.

Fundada en 2001 por Juan Riera Caldentey y sus hijos Toni Riera y Ana Mari Riera, Muebles Riera Pascual nació con la vocación de

ofrecer mobiliario profesional y de calidad para el sector hotelero en Baleares. Actualmente dirigida por la segunda generación, la compañía ha reforzado su apuesta por la innovación, la sostenibilidad y la expansión internacional, sin perder sus valores de cercanía y compromiso. Trabaja principalmente para el sector hotelero, aunque también ha desarrollado proyectos en restauración, oficinas y espacios comerciales. «La confianza es clave. Muchos clientes repiten con nosotros porque saben que respondemos».

Control total, confianza y compromiso

Uno de los grandes diferenciales de Muebles Riera Pascual es su control integral del proceso: desde la fabricación hasta el montaje, pasando por el diseño, la planificación y la logística. Esta estructura les permite ofrecer agilidad y garantías en todas las fases, algo especialmente valorado por los clientes en un sector con tiempos ajustados y altos estándares de calidad. «Cada encargo es una colaboración a largo plazo, basada en la confianza y la profesionalidad», explica Antonio

Riera Pascual. Por eso, además de fabricar, la empresa pone especial énfasis en el seguimiento del proyecto, en la atención postventa y en mantener una comunicación constante con el cliente.

La internacionalización ha sido otro paso estratégico. Gracias a su capacidad de adaptación y a una red de colaboradores fiables, la empresa ha ejecutado proyectos en dis-

tintos puntos del mundo. «Donde el cliente nos necesite, vamos. Nos adaptamos al idioma, a la normativa, al mercado local», destaca.

Innovar sin perder el rumbo

Entre los retos actuales, el CEO señala la sostenibilidad como una prioridad estratégica. «Queremos producir mejor, con menos impacto y con una lógica más circular». Para ello, Muebles Riera Pascual ha comenzado a incorporar materiales reciclados, a revisar la trazabilidad de las materias primas y a optimizar procesos que reduzcan el desperdicio durante la fabricación. También ha implementado mejoras en la eficiencia energética de sus instalaciones, con un enfoque cada vez más orientado a la reducción del consumo y de la huella ambiental.

La sostenibilidad no es solo una cuestión medioambiental, sino también operativa y de diseño. Por eso, la empresa está adaptando sus soluciones a las nuevas exigencias del mercado, buscando al mismo tiempo eficiencia, durabilidad y estética. La observación constante de tendencias, hábitos de consumo y necesidades del cliente final forma parte de su día a día. «Nuestro reto es anticiparnos sin perder nuestra esencia. Innovar no es solo incorporar tecnología, también es mejorar la forma de trabajar, ser más ágiles y sostenibles».

«Cada encargo es una colaboración a largo plazo, con confianza y profesionalidad»

«Queremos anticiparnos a las necesidades del mercado sin renunciar a nuestros valores»

**Sobre Muebles Riera Pascual**

Muebles Riera Pascual es una empresa especializada en la fabricación y montaje de mobiliario para hostelería. Fundada en 2001 por Juan Riera Caldentey y sus hijos, cuenta con más de dos décadas de trayectoria y actualmente está dirigida por la segunda generación familiar. Su modelo combina diseño, funcionalidad y calidad, con control total sobre los procesos de fabricación y montaje. Con capacidad para ejecutar proyectos en cualquier parte del mundo, destaca por su compromiso, profesionalidad y adaptación a las necesidades de cada cliente. En los últimos años ha intensificado su apuesta por la sostenibilidad y la economía circular.

Antonio Alou Valero
recibe el premio de
manos Francisco
Marhuenda

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



José Isla Orte, tras recoger el premio otorgado por LA RAZÓN, junto a Francisco Marhuenda

Sobre Electricidad J. Isla

Electricidad J. Isla es una empresa de servicios eléctricos con más de 50 años de trayectoria. Fundada en Soria por José Isla Maza y actualmente dirigida por José Isla Orte, ha evolucionado desde pequeñas reparaciones domésticas hasta instalaciones técnicas de gran envergadura. La empresa ha diversificado su actividad hacia el mantenimiento de ascensores, telecomunicaciones y otros servicios, convirtiéndose en un referente regional por su compromiso, organización y capacidad de respuesta ante cualquier incidencia.

constancia ha construido una base de confianza con los clientes, quienes saben que siempre habrá alguien disponible para atender un problema, incluso después de terminado el servicio.

Ese compromiso es, precisamente, uno de los elementos que mejor definen a la firma. Como explica su responsable, lo que más fidelidad genera no es solo la calidad de la instalación, sino saber que la empresa siempre responde.

El reconocimiento recibido con el premio representa para José Isla Orte mucho más que un trofeo: es la confirmación de que la pasión con la que se ha trabajado durante décadas ha dado fruto. «Este premio supone un gran reconocimiento y recompensa a tantos años de trabajo y dedicación a la que ha sido y es mi pasión».

Obstáculos que también impulsan

Aunque la trayectoria es sólida, el día a día presenta desafíos que no pueden pasarse por alto. Uno de los principales es el exceso de burocracia que afecta a las pymes del sector: trámites que aumentan los costes y que muchas veces no se pueden trasladar al cliente. «Cada vez es más complicado desarrollar el trabajo», señala el gerente, destacando cómo estas dificultades impactan especialmente en las pequeñas y medianas empresas.

A esto se suma la creciente dificultad para encontrar personal cualificado, un problema que se acentúa aún más en zonas como Soria. Para Electricidad J. Isla, la solución no está en conformarse, sino en seguir apostando por la mejora continua y por un crecimiento sólido y ordenado.

De hecho, los planes de futuro pasan por seguir ampliando áreas de negocio, adaptarse a los cambios del mercado y mantener un nivel de servicio excelente. «El esfuerzo asociado al crecimiento es fundamental para no retroceder. En un mercado tan dinámico y exigente, quien se conforma acaba desapareciendo».

Electricidad J. Isla

Medio siglo de compromiso y servicio

PREMIO TRAYECTORIA Y EXCELENCIA DE SERVICIO EN INSTALACIONES ELÉCTRICAS

A lo largo de los últimos 50 años, Electricidad J. Isla ha sido sinónimo de confianza en su territorio. Desde trabajos domésticos hasta instalaciones en grandes infraestructuras deportivas, la empresa ha crecido manteniendo un principio claro: ofrecer siempre un servicio personalizado, rápido y fiable. El Premio a la Trayectoria y Excelencia de Servicio en Instalaciones Eléctricas no hace más que confirmar una filosofía de trabajo asentada en la dedicación diaria y el compromiso con el cliente.

Fundada por José Isla Maza en la década de los 70, la empresa comenzó a operar en un contexto donde el oficio de electricista requería ya una especialización creciente y una adaptación a normativas emergentes. Fue entonces cuando el negocio empezó a consolidarse, ampliando con el tiempo su ámbito de actuación. Hoy, bajo la dirección como gerente de José Isla Orte, la empresa no solo es un referente en instalaciones eléctricas, sino también en mantenimiento de ascensores, salas de calderas, telecomunicaciones y contadores de energía gestionados para comunidades de propietarios.

Evolución en un mercado limitado

El crecimiento de Electricidad J. Isla no ha sido lineal, sino adaptativo. En un entorno

«Quien se conforma acaba desapareciendo. El esfuerzo es fundamental»

como el de Soria, donde las oportunidades de expansión son escasas por el tamaño del mercado, la empresa ha sabido diversificar y detectar nuevas áreas de desarrollo. Esa capacidad de anticipación, sumada a una sólida organización interna, ha sido fundamental para sostener su evolución. «El equipo de trabajo, la organización y las ganas de mejorar son sin duda los tres pilares básicos de nuestra empresa y han sido claves para llegar a donde hemos llegado en los últimos 50 años», José Isla Orte. Esa

«Puedes contar con nosotros. Ese compromiso con el trabajo genera fidelidad»

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

EU Business School

Vanguardia en estudios empresariales

EU Business School se consolida como una escuela de referencia global en la formación de emprendedores y líderes empresariales. Fundada en 1973, esta institución crece cada año gracias a su visión internacional, el pragmatismo de su enseñanza y el enfoque innovador.

Con campus en Barcelona, Ginebra, Mú-nich y Digital (online), consiguió un crecimiento superior al 10% al cierre del año académico 2024-2025. Actualmente cuenta con un cuerpo estudiantil de más de 3.600 estudiantes. «Crecer a este ritmo confirma que estamos alineados con las expectativas de los estudiantes de hoy, que buscan una educación internacional, orientada a la acción y conectada con el mundo real», afirman Carl Craen y Luc Craen, directores generales de EU Business School. Sus valores, método de enseñanza vanguardista y trayectoria de éxito la han llevado a obtener el Premio a la Mejor Escuela de Negocios del Año en España por segundo año consecutivo.

Entre las novedades del 2025, la institución hace hincapié en su apuesta por el mercado local. Una de las acciones más representativas fue su participación en el Saló de l'Ensenyament de Barcelona. Debido a su éxito, ya ha confirmado su presencia en la edición de 2026. «Queremos que los jóvenes en España también conozcan nuestra oferta», señalan Luc y Carl

Sonia González Rodríguez, junto a Francisco Marhuenda

PREMIO A LA MEJOR ESCUELA DE NEGOCIOS DEL AÑO

Craen que añaden: «Estudiar en inglés, obtener títulos británicos, hacer intercambios y aprender mediante una metodología práctica e internacional brindan una clara ventaja competitiva a nuestros estudiantes cuando entran en el mercado laboral».

El crecimiento de la institución se refleja también en la ampliación de sus infraestructuras. En 2025, abrió nuevas instalaciones en Barcelona, amplió su campus en Mú-nich y se trasladó a dos nuevos edificios ubicados en la nueva zona de negocios en Ginebra. Cada campus ha sido diseñado específicamente para proporcionar un entorno perfecto para compaginar estudio y ocio.

En 2025, la escuela también reforzó su oferta académica mediante el acuerdo firmado con la Universitat de Vic – Universitat Central de Catalunya (UVic-UCC). Asimismo, incorporó un nuevo MBA y un MSc en International Business Management (London Metropolitan University) a su portfolio. Gracias a su aceptación, para el curso 2026-2027 sumará dos másteres más: en banca y finanzas internacionales, y en economía y análisis de datos.

«Nuestros estudiantes aprenden con casos prácticos, simulaciones, y visitas a empresas»

«Queremos que los jóvenes en España conozcan nuestra oferta académica»

Desde sus inicios, EU Business School ha tenido una clara vocación internacional y un modelo de enseñanza centrado en la práctica empresarial (Learning by doing). Durante más de cinco décadas, ha apostado por una enseñanza que combina la teoría con la acción «Nuestros estudiantes aprenden haciendo casos prácticos, simulaciones, trabajo en equipo y visitas a empresa. Pero también aprenden de grandes referentes globales» destaca Carl Craen, resaltando las conferencias que la escuela organiza con líderes mundiales. En los últimos años han participado Paul Bulcke (Chairman de Nestlé 2017-2025), Zev Siegl (Co-fundador de Starbucks), Omar Berrada (CEO de Manchester United y alumnus de EU Business School), Børge Brende (presidente del World Economic Forum) y André Hoffman (Vice-chairman de Roche). «No se trata solo de escuchar una charla: son oportunidades reales de networking. Son experiencias que marcan una carrera», asegura Carl Craen.

Otro rasgo distintivo de EU Business School es su diversidad, así, cuenta entre sus alumnos con más de 130 nacionalidades y una red de Alumni de 35.000 miembros. Las clases, impartidas íntegramente en inglés, fomentan una visión global y un aprendizaje multicultural. «Los alumnos no solo aprenden de los profesores: gracias a sus compañeros también ganan una comprensión multicultural», explica Luc Craen. «Nuestra visión sigue siendo formar líderes con mentalidad global, capaces de transformar el mundo con creatividad y ética».

En 2026, Mireille Messine asumirá la dirección general de la escuela tras una amplia trayectoria en el mundo empresarial, en relevo de Carl y Luc Craen, que dejan la institución para emprender nuevos proyectos.

Sobre EU Business School

EU Business School es una escuela de negocios internacional con campus en Barcelona, Ginebra, Mú-nich y Digital. Fundada en 1973, ofrece programas foundation, grados, másteres y MBA impartidos exclusivamente en inglés, con un enfoque basado en la práctica «learning by doing». La escuela cuenta con más de 3.500 alumnos de 130 nacionalidades y una red de 35.000 antiguos alumnos. Desde 2022 forma parte de OMNES Education Group.



PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL



Juanma Reyes recibe el premio de manos de Francisco Marhuenda

Sobre RGZ Developers

RGZ Developers es una promotora especializada en desarrollos inmobiliarios de ultra lujo, tanto residenciales como hoteleros y de uso mixto. Fundada por Juanma Reyes González, la compañía apuesta por proyectos singulares que combinan diseño, marca, ubicación y experiencia. Ha desarrollado alianzas estratégicas con firmas internacionales como Versace Home, Bentley Home y Pininfarina. Con base en Marbella, se encuentra en fase de expansión internacional, con proyectos en Grecia, Marruecos y nuevos desarrollos en España. Su modelo se basa en una visión integral del lujo como estilo de vida, donde cada proyecto se convierte en un ícono.

tura local con los más altos estándares del lujo hotelero), y Casablanca (complejo icónico de uso mixto con dos hoteles 5 estrellas de ultra lujo, cerca de 200 branded residences, área comercial con firmas internacionales de lujo, restauración de alta gama con chefs Michelin y servicios premium como casino. El proyecto contará con 150.000 m² construidos y 15 plantas, organizadas en dos torres interconectadas). Pero también nuevos desarrollos en distintas localizaciones de España. El objetivo no es crecer en volumen, sino mantener el estándar de marca y trasladarlo a nuevas ubicaciones estratégicas. RGZ también trabaja ya en proyectos de uso mixto y en alianzas con operadores del sector hospitality, convencidos de que la diferenciación en este segmento también pasa por la marca y la experiencia.

En cuanto a los retos, la compañía señala varios: la escasez de suelo en ubicaciones premium, el incremento de los costes de construcción, y la necesidad de incorporar criterios de sostenibilidad sin perder la excelencia estética. «Nuestro reto es seguir creciendo sin perder el rigor que define nuestra marca. Por eso seleccionamos muy bien cada ubicación y cada socio con el que colaboramos».

El Premio a la Excelencia en Desarrollo y Gestión Inmobiliaria de Lujo supone, para RGZ Developers, un reconocimiento al trabajo de todo el equipo. «Es un orgullo recibir este premio, porque reconoce una forma diferente de hacer las cosas. En un sector donde a veces se prioriza la rapidez o el beneficio a corto plazo, nosotros apostamos por la excelencia, el diseño y la experiencia como elementos diferenciales», afirma su CEO. «Nos queda mucho por hacer, y este tipo de reconocimientos nos animan a seguir llevando nuestra visión a nuevas ciudades y nuevos mercados».

RGZ Developers

Lujo icónico con visión global

PREMIO A LA EXCELENCIA EN DESARROLLO Y GESTIÓN INMOBILIARIA DE LUJO

RGZ Developers ha conseguido posicionarse como una de las promotoras más singulares del panorama inmobiliario español en el segmento de ultra lujo. Su propuesta va más allá del diseño arquitectónico o de la calidad constructiva: integra marca, experiencia y exclusividad en cada uno de sus desarrollos. «El cliente del lujo quiere algo más que una propiedad: busca identidad, marca y una experiencia única», explica Juan Manuel Reyes González, CEO y fundador de la compañía.

Con sede en Marbella, RGZ Developers trabaja desde una visión integral, donde cada proyecto es un ícono. Esa visión se plasma en su colaboración con firmas internacionales tanto de moda como de automoción, como Versace, Bentley o Pininfarina. «Buscamos diseñar lugares memorables. Y para ello, colaboramos con marcas que compartan nuestros valores de excelencia, diseño y distinción», señala. Más allá de los acabados o el interiorismo, la compañía apuesta por generar valor a través de una experiencia de marca. «El lujo no está solo en el mármol o en las vistas. Está en los detalles, en el trato, en cómo el cliente percibe que cada parte del proyecto ha sido pensada para él», afirma Juan Manuel Reyes.

Historia e identidad

La historia de RGZ Developers arranca con una trayectoria consolidada en el mundo

inmobiliario y una visión clara: desarrollar proyectos residenciales únicos, de alta gama, con una narrativa propia. Esa visión evolucionó hacia un modelo de lujo experiencial, con desarrollos residenciales ligados a marcas de prestigio internacional.

El punto de inflexión llegó con la alianza con Versace Home, que permitió firmar un proyecto residencial exclusivo bajo la estética y filosofía de la firma italiana. A ese hito se han sumado nuevas colaboraciones con Bentley Home y Pininfarina, ampliando la proyección internacional de la compañía y abriendo nuevas oportunidades en el sector hotelero. «La clave ha sido construir una identidad de marca reconocible. Que cuando se hable de RGZ, se asocie a calidad ex-

trema, arquitectura icónica y alianzas con firmas globales», resume el CEO.

Este posicionamiento ha favorecido la llegada de inversores extranjeros y de clientes que buscan no solo propiedades, sino una marca con la que identificarse. «El lujo hoy es internacional. Hay un cliente global que reconoce ciertos estándares y valora que detrás de un proyecto haya una firma consolidada con visión internacional».

RGZ Developers está en proceso de expansión hacia nuevos mercados. Entre los proyectos que ya se están en marcha destacan los de Mykonos (proyecto hotelero de ultra lujo con 47 habitaciones y 30.000 m², ubicado sobre acantilados griegos con vistas al mar, cuyo diseño combina la arquitec-

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Francisco de Asís Gómez Palma, con el premio, junto a Francisco Marhuenda

Sobre Alfil Patrimonial

Alfil Patrimonial Socimi S.A. es la evolución de Grupo Alfil, empresa familiar fundada en 1952 en Marbella. Especializada en la promoción y gestión de activos inmobiliarios, opera bajo un modelo responsable que combina rentabilidad, sostenibilidad y compromiso social. Impulsa proyectos como Residencias Profesionales y Tu Primer Hogar, enfocados en facilitar el acceso a la vivienda, y ha sido la primera Socimi cotizada con sede en Marbella. Su objetivo es generar valor a largo plazo y contribuir de forma positiva al desarrollo del entorno.

Alfil Patrimonial

Inversión con impacto desde el compromiso

PREMIO EXCELENCIA A LA TRAYECTORIA FAMILIAR DE INNOVACIÓN, SOSTENIBILIDAD Y EXPANSIÓN EMPRESARIAL

«Grupo Alfil se diferencia por su modelo responsable, que une rentabilidad y compromiso social»

Marbella ha sido testigo, durante más de siete décadas, de la transformación constante de una empresa familiar que comenzó alquilando maquinaria agrícola y ha terminado consolidándose como un actor relevante del inmobiliario español.

Fundado en 1952, Grupo Alfil (hoy Alfil Patrimonial Socimi) ha recorrido un largo camino marcado por la diversificación, la adaptación y una visión empresarial que no ha perdido de vista su raíz: un crecimiento responsable, con foco en las personas y en el entorno.

Desde sus inicios en sectores como la construcción, el transporte o la carpintería industrial, el grupo evolucionó hacia áreas como la hostelería, la exhibición cinematográfica y, finalmente, la inversión y promoción inmobiliaria, que hoy constituye el núcleo de su actividad. Esta evolución natural culminó en 2022 con la constitución de Alfil Patrimonial Socimi S.A., la primera compañía cotizada con sede en Marbella.

El modelo que hoy impulsa Alfil Patrimonial se aleja del planteamiento especulativo

habitual en el sector. Su apuesta se basa en integrar rentabilidad, sostenibilidad y compromiso social. «Grupo Alfil se diferencia por su modelo de gestión responsable, que combina la rentabilidad económica con un firme compromiso social y territorial», explica su presidente, Francisco Gómez Palma. Esa filosofía se plasma en proyectos como Residencias Profesionales, alojamientos pensados para trabajadores y profesionales, con precios asequibles y servicios adaptados. Un tipo de vivienda que responde a una necesidad real en muchos municipios: facilitar el acceso a alojamiento digno y asequible para quienes hacen funcionar el tejido productivo local.

A esa línea se suma la iniciativa Tu Primer Hogar, una nueva sociedad promovida por el grupo que busca facilitar el acceso a la propiedad a jóvenes y familias con menos recursos, demostrando que la inversión inmobiliaria también puede tener una función social clara.

Ambos proyectos reflejan una forma distinta de entender el negocio: «Este premio supone reconocer el compromiso de Grupo Alfil con un modelo inmobiliario responsa-

ble y con impacto social positivo». Si algo ha definido al grupo desde sus orígenes es la capacidad de adaptación. Lejos de limitarse a un modelo estático, ha sabido crecer desde la base, incorporar nuevas actividades, profesionalizar su estructura y dar el salto al mercado cotizado bajo el régimen de las Socimi.

En 2005, con la incorporación de la promotora Enrique Alemán S.A., reforzó su presencia inmobiliaria. Pero fue el cambio de rumbo en 2022 el que consolidó su apuesta: bajo la nueva marca Alfil Patrimonial Socimi S.A., reordenaron activos y redefinieron su papel en el mercado, apostando por un modelo de desarrollo a largo plazo y con impacto local. Hoy, el grupo no solo gestiona viviendas, oficinas o parkings, sino que también contribuye a dinamizar el entorno económico donde opera.

Retos con enfoque a futuro

El sector inmobiliario enfrenta importantes desafíos: sostenibilidad, eficiencia, regeneración urbana, escasez de suelo y procesos administrativos complejos. En este contexto, el enfoque de Alfil es claro: consolidar su modelo y crecer sin perder su base.

La compañía seguirá impulsando proyectos ligados a la vivienda asequible, reforzando su cartera de activos y manteniendo una actitud de mejora continua. «Nuestro objetivo es seguir creciendo de forma equilibrada, desarrollando proyectos que generen valor a largo plazo y que contribuyan de manera positiva a las comunidades en las que operamos», señala Francisco Gómez Palma.

Este equilibrio entre rentabilidad, responsabilidad y proyección social es lo que marca la diferencia. Y también lo que ha convertido a esta empresa familiar nacida en los márgenes del sector agrícola en una firma reconocida por su aportación al desarrollo sostenible del territorio.

«El premio reconoce el compromiso de nuestro modelo con el sector inmobiliario»

PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL ESPECIAL

Asilf
Puente legal
entre culturas

PREMIO A LA FIRMA REFERENTE
EN DERECHO INMOBILIARIO

«Ofrecemos
seguridad
jurídica,
cercanía y
claridad en
procesos
que resultan
complejos»

A veces, lo que realmente marca la diferencia en el mundo legal no es solo el conocimiento de las leyes, sino la capacidad de entender al cliente. Esa ha sido la apuesta de Asilf (Advocaten Spanje & Spain International Law Firm), una firma jurídica con vocación internacional que ha convertido el lenguaje claro, la cercanía y la sensibilidad intercultural en sus señas de identidad.

Hoy, su especialización en derecho inmobiliario e internacional ha sido reconocida con el Premio a la Firma Referente en Derecho Inmobiliario. Detrás de este despacho está la visión de Nathalie Zanolie, abogada con más de 25 años de experiencia en España y fundadora de la firma. Su trayectoria personal —de nacionalidad neerlandesa,

«Este premio nos anima a seguir innovando y mejorando nuestros servicios»

criada en España y formada en entorno anglosajón— le permitió detectar una necesidad clave en el mercado: ofrecer asesoría legal especializada a clientes internacionales que desean invertir, residir o emprender en España, eliminando las barreras idiomáticas, culturales y burocráticas.

Asilf nació precisamente con esa vocación: ser un despacho que no sólo domina el marco legal español, sino también las claves culturales que permiten entender mejor a quienes vienen de fuera. «Nuestro objetivo es ofrecer seguridad jurídica, cercanía y claridad en procesos legales que, para muchos clientes extranjeros, resultan complejos por el idioma, la normativa y la burocracia».

Especialización, cercanía y una mirada internacional

Lo que comenzó como un despacho centrado en el cliente neerlandés en Tenerife, bajo el nombre de Advocaat Tenerife, evolucionó rápidamente hacia una firma con vocación nacional e internacional. Hoy, Asilf ofrece un acompañamiento integral en todo el proceso de inversión o establecimiento en España: desde la compra de inmuebles hasta trámites registrales, fiscales y sucesorios. El equipo multilingüe, que atiende en español, inglés y neerlandés, es uno de sus grandes valores diferenciales. Esta competencia lingüística no solo facilita la comunicación, sino que también permite interpretar correctamente los matices

culturales y jurídicos que pueden influir en la toma de decisiones del cliente. «Lo que distingue a Asilf de otros despachos es precisamente su enfoque internacional y su atención personalizada», señala Nathalie Zanolie.

Especialmente relevante es su experiencia en derecho sucesorio internacional, un ámbito complejo y sensible para muchas personas extranjeras que residen o poseen bienes en España. El despacho asesora en la tramitación de testamentos y planificación hereditaria teniendo en cuenta nacionalidades, lugares de residencia y localización de los bienes, con el objetivo de garantizar seguridad jurídica y evitar conflictos futuros.

Reconocimiento y desafíos

Recibir el premio a la Firma Referente en Derecho Inmobiliario ha supuesto un impulso para todo el equipo. Para Nathalie Zanolie, representa una validación externa del trabajo realizado, pero también un estímulo para seguir evolucionando: «Este galardón simboliza el reconocimiento del esfuerzo, la excelencia y la confianza del mercado. Nos anima a seguir innovando y mejorando nuestros servicios».

Los retos, sin embargo, no son menores. El entorno legal español presenta una elevada complejidad normativa, con legislación nacional, autonómica y europea en constante cambio. Además, el proceso de digitalización de la administración obliga a los despachos a adaptarse rápidamente, al tiempo que la competencia especializada sigue creciendo. Así, Asilf trabaja para mantenerse a la vanguardia, tanto en el ámbito jurídico como en el tecnológico. Su meta es reforzar su presencia internacional, incorporar nuevas áreas de especialización y seguir desarrollando herramientas digitales que hagan el servicio más ágil, eficiente y accesible.

Sobre Asilf

Asilf (Advocaten Spanje & Spain International Law Firm) es un despacho de asesoría legal fundado por la abogada Nathalie Zanolie, con más de 25 años de experiencia en España. Su modelo se basa en un enfoque multilingüe y multicultural que facilita la inversión y el establecimiento de clientes extranjeros en España. Con especialización en derecho inmobiliario, sucesiones internacionales y derecho mercantil, ofrece un acompañamiento integral en cada fase del proceso. Su apuesta por la cercanía, la claridad y el conocimiento intercultural lo han convertido en un referente legal para clientes internacionales en todo el país.



Nathalie Jannine Angelique Zanolie, con el premio, junto a Francisco Marhuenda

ESPECIAL PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Maica Enrique Valencia, con el premio, junto a Francisco Marhuenda

Transformar el área laboral de las empresas sin perder el contacto humano. Ese ha sido el objetivo de GM Integra desde su nacimiento. La compañía, especializada en la externalización de nómina y servicios laborales, ha demostrado que es posible escalar servicios complejos con eficiencia sin comprometer la cercanía con el cliente. Su enfoque innovador y su uso estratégico de la tecnología le han valido el Premio a la Innovación en la Transformación Digital de los Recursos Humanos.

La historia de GM Integra arranca con una necesidad concreta: ofrecer un servicio técnico, riguroso y adaptable en el ámbito laboral. Desde entonces, ha evolucionado incorporando automatización, plataformas integradas y analítica avanzada para acompañar a sus clientes en un entorno cada vez más cambiante. Hoy, gestionan 70.000 nóminas al mes con un equipo de 90 técnicos, gracias a un sistema que combina robots de software, flujos de trabajo estandarizados y control normativo automatizado. «No se trata solo de hacer bien la nómina, sino de ordenar, optimizar y modernizar los procesos laborales para que las empresas puedan centrarse en crecer y cuidar a sus equipos»,

GM Integra

Tecnología con propósito humano

PREMIO INNOVACIÓN EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LOS RECURSOS HUMANOS

«No se trata solo de hacer bien la nómina, sino de modernizar los procesos laborales»

asegura Maica Enrique, CEO de GM Integra.

Eficiencia sin perder la cercanía

La clave está en un modelo que automatiza lo repetitivo, pero reserva lo importante para el criterio humano. La automatización de procesos —como la introducción de datos, validaciones o cálculos masivos— permite a los técnicos centrarse en lo que realmente aporta valor: supervisión, resolución de incidencias y asesoramiento especiali-

«Innovar no es implantar tecnología sin sentido, sino utilizarla con responsabilidad»

Sobre GM Integra

GM Integra es una compañía especializada en la externalización de nómina y servicios laborales. Ayuda a las organizaciones a gestionar el área laboral con eficiencia, tecnología y cercanía, en un entorno cada vez más exigente. Su modelo combina automatización, procesos estandarizados y asesoramiento experto, lo que le permite gestionar 60.000 nóminas al mes con un equipo de 90 técnicos. Actualmente forma parte de un grupo europeo y mantiene una visión de crecimiento nacional e internacional basada en la innovación práctica y responsable.

zados. Además, los sistemas alertan solo ante excepciones, lo que agiliza el trabajo sin perder precisión. «Nuestra diferencia está en cómo entendemos el área laboral dentro de las empresas. Para nosotros, la nómina no es solo un proceso administrativo, sino un engranaje clave que impacta directamente en la organización, en las personas y en la toma de decisiones», explica Maica Enrique. Por eso, más allá del ahorro de tiempo, sus soluciones están orientadas a mejorar la toma de decisiones empresariales mediante información útil y fiable.

GM Integra también ha estandarizado procesos con flujos de trabajo definidos, calendarios automatizados y reglas claras. Esto les permite mantener altos niveles de eficiencia, calidad y trazabilidad, incluso en entornos con gran volumen de datos. A esto se suma la integración tecnológica: plataformas conectadas que eliminan duplicidades, evitan errores y garantizan coherencia en todo el ciclo de la nómina.

Un premio que respalda una forma de innovar

Para la CEO, este galardón reconoce el valor de una innovación pensada para las personas. «Innovar no es implantar tecnología por implantarla, sino utilizarla con sentido, como una herramienta que ayuda a las personas a trabajar mejor, a ganar tiempo y a tomar decisiones con más información».

Los retos, sin embargo, no dejan de crecer. Cambios normativos constantes, escasez de talento especializado y mayor demanda de inmediatez y transparencia exigen a GM Integra seguir evolucionando. La solución: escalar su modelo sin perder esencia, manteniendo su compromiso con la calidad, la cercanía y la confianza.

A medio plazo, la compañía seguirá apostando por la automatización responsable y el uso estratégico de la inteligencia artificial. Todo ello con una meta clara: consolidarse como partner de referencia en outsourcing laboral, tanto dentro como fuera de nuestras fronteras.