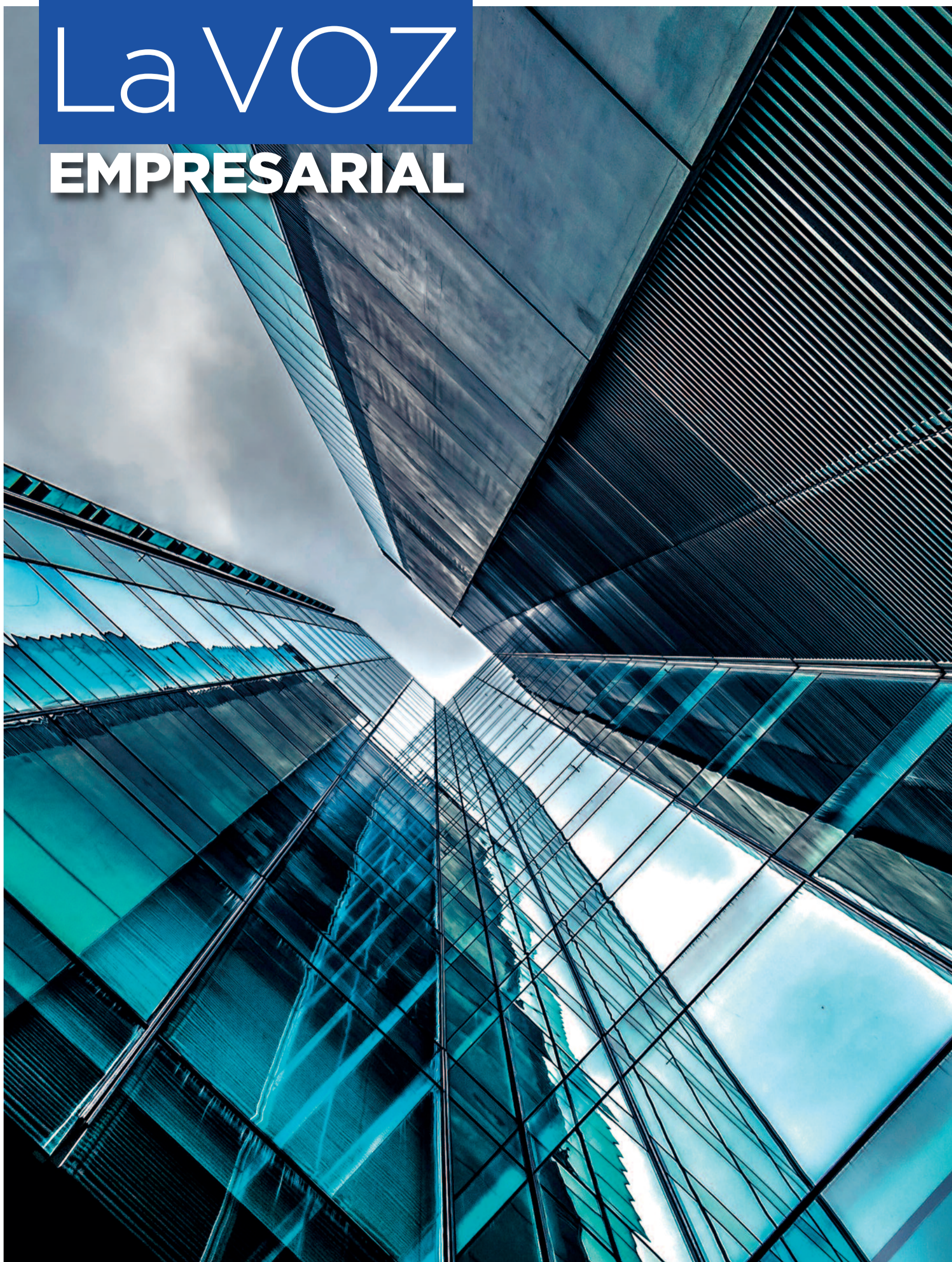


# La VOZ

## EMPRESARIAL





# GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.  
Campañas publicitarias personalizadas

GRUPO  
HORO

ENTREVISTA

## “La versatilidad y una mano de obra altamente cualificada facilitan un control pormenorizado de las necesidades de cada cliente”

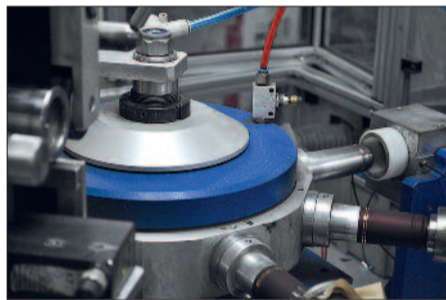
**Jorge Gruart Vila** Gerente de Ibelcap

Ibelcap se crea hace 25 años, en Mérida, por el Grupo Belgian Bottlecap Mf. Implantada en toda la península, es una empresa nacional puntera en el diseño y fabricación de cápsulas termoretráctiles y de sobretaponado, principalmente para envases de vino y de aceite. En proceso de instalación de nueva maquinaria, basa su fortaleza en su versatilidad y en la calidad.



**Siendo, hoy por hoy, una de las seis únicas fábricas nacionales dedicadas a la fabricación de cápsulas termoretráctiles y de complejo. ¿En qué considera que han sido y son innovadores en su sector?**

La producción se ha tenido que poner al nivel de los excelentes acabados que realizan las prin-



cipales firmas españolas, tanto en complejo, como en estaño y otros materiales. En Ibelcap hemos insistido en perfeccionar e innovar la cápsula de PVC, especialmente para embotellados de aceite de oliva virgen, manteniendo el gran nivel actual de exigencia para producciones limitadas. Es nuestra aportación a un mercado de calidad, que no distingue grandes ni pequeños.

**¿Qué porcentaje de su producción exportan? ¿En qué mercados son más fuertes?**

Ibelcap fue proyectada como filial del Grupo Belgian Bottlecap Mf. para el mercado español. Luego absorbió Lusocap, en Portugal. La exportación no es nuestro principal objetivo, pero dedicamos a la misma el 19% de la producción, según demanda, en apoyo a nuestra central y para determinados países.

**¿Cuáles podríamos decir que son las principales fortalezas de Ibelcap?**

La versatilidad, junto con una mano de obra altamente cualificada, formada en nuestra central de Bélgica. Esto nos facilita un control pormenorizado de las necesidades de cada cliente y dar salida a un producto de calidad y perfecto acabado.

**¿Podría hablarnos del sistema de calidad que han implantado? ¿Qué ventajas ofrece a sus clientes?**

Ante las cada vez mayores exigencias de nuestros clientes, se planificó el Sistema Ibelcap de Calidad Individualizada (Sicai), con objeto de mejorar el ordenamiento de nuestros procesos, sin alejarnos de los requisitos de nuestros clientes. Sus expectativas las adecuamos al marco de un sistema de calidad, de manera que los cambios individuales puedan obtener un progreso en el diseño y desarrollo del producto. Es una mejora continua, que exige un trabajo coordinado, en el que los especialistas en calidad desempeñan un papel clave, sin olvidar el compromiso de todos los operarios de la planta. Las nuevas tecnologías y los programas de calidad que hemos adquirido están permitiendo que este sistema Sicai vaya siendo una realidad en Ibelcap. Y todavía aportaremos más ventajas para nuestros clientes en las



nuevas instalaciones, previstas para inaugurar este 2017.

**Cumplen 25 años de trayectoria. Mirando hacia adelante, ¿cuál es la hoja de ruta que tienen marcada para el futuro?**

Superadas las secuelas del incendio sufrido en 2001, la confianza de nuestra central de Bélgica en nuestro proyecto, el esfuerzo desarrollado por toda la plantilla y una acertada planificación, nos está permitiendo mirar con optimismo nuestro “Objetivo 2020”. Estamos en la fase de instalación de maquinaria para nuevos procesos, que nos facilitarán llegar al aumento de producción previsto, garantizando la calidad adecuada y manteniendo nuestro mejor nivel de servicio, como argumento principal de garantía para el futuro de nuestra empresa.



www.ibelcap.es

ENTREVISTA

## “Ofrecemos un servicio de valor añadido que va más allá de la mecanización”

**Manuel Martínez** Gerente de Mecanizados Martínez García

Mecanizados Martínez García es una empresa dedicada a la mecanización de piezas, corte y conformado de chapa para el sector industrial. Hemos hablado con Manuel Martínez, gerente de la compañía, para conocer cuál es su filosofía de trabajo.

**¿Cuándo nació la empresa?**

Hace ahora 25 años. Comenzamos en una pequeña nave de 400 m<sup>2</sup> y, tras sucesivos traslados, nos encontramos hoy en unas instalaciones de 3.000 m<sup>2</sup> que inauguramos en enero del año pasado. En conjunto, disponemos de un equipo formado por 15 personas.

**¿Qué servicios ofrecen actualmente?**

Nos dedicamos al mecanizado de calidad y también al corte y conformado de chapa para fabricantes de maquinaria de diversos sectores: alimentación, textil o automoción son algunos de ellos. Todos nuestros clientes saben que Mecani-

zados Martínez García es capaz de ofrecerles un trato personalizado, serio y, sobre todo, una gran calidad en los productos.

**¿Es ese el principal rasgo que les diferencia de la competencia?**

Uno de ellos. Creo que también nos define muy bien la capacidad para ofrecer a los clientes muy buen servicio, tanto en fabricación en serie como en el desarrollo de prototipos y la fabricación de piezas únicas. En este sentido, contar con una oficina técnica muy preparada y con los medios técnicos adecuados nos confiere una gran ventaja competitiva, ya que no dependemos de terceros.

**Y no se limitan a mecanizar piezas sueltas...**

No. También realizamos ensamblajes y conjuntos. Mecanizados Martínez García puede ocuparse de la fabricación de toda la parte mecánica de cualquier máquina que el cliente nos encargue para que él añada después la parte electrónica y de control, y eso es también un valor añadido. Nada de eso sería posible sin un equipo humano preparado y sin maquinaria de última generación.

**¿Es un sector que requiere inversiones periódicas en maquinaria?**

Sin duda. De hecho, en los últimos cinco años hemos renovado más de la mitad de la maquinaria de la empresa. Es un esfuerzo económico importante, pero indispensable si quieres producir más, mejor y a costes más competitivos. Pese a que el precio es siempre importante, podemos decir que nuestros clientes valoran y aprecian tanto el valor añadido de la oficina técnica como nuestra versatilidad y la calidad final que podemos ofrecerles.

**¿Cuáles son los retos de futuro de la firma?**

El futuro pasa por la internacionalización de la empresa para aprovechar el salto cuantitativo y cualitativo que representó el traslado a nuestras instalaciones actuales. Tenemos la capacidad, los conocimientos y los medios para proporcionar nuestros servicios también fuera de España, así que hemos empezado a movernos en esa direc-



ción. Naturalmente, seguiremos ofreciendo a nuestros clientes actuales la máxima calidad, una atención personalizada y la versatilidad de un equipo capaz de dar respuesta a cualquier necesidad de mecanizado que tengan los fabricantes de maquinaria industrial.



www.mecanizadosmartinezgarcia.com

## ENTREVISTA

# “Nuestros robots colaborativos están democratizando la robótica industrial”

**Jacob Pascual** Gerente de Universal Robots para el sur de Europa

Universal Robots es una compañía danesa que en pocos años ha revolucionado el mundo de la robótica aplicada a la industria. Para saber más acerca de la empresa, hablamos con Jacob Pascual, su gerente para el sur de Europa.

## ¿Cuándo se creó Universal Robots?

La compañía nació en el año 2005 como un spin off de la Universidad del Sur de Dinamarca, en Odense. Sus tres fundadores tuvieron la idea de desarrollar un robot ligero que pudiese ser empleado a nivel industrial y que se caracterizara por su facilidad de uso, instalación y programación. Tras varios años de trabajo, la primera unidad llegó al mercado en el año 2009.

## ¿Cuál es la foto actual de la empresa?

El éxito obtenido por Uni-

versal Robots hizo que aquel pequeño proyecto creciera hasta ser hoy una empresa con 400 empleados y filiales en más de diez países, y más de 12.000 robots instalados a nivel global. En España estamos presentes desde el año 2014 en nuestras oficinas de Barcelona.

## ¿Qué es lo que hace diferentes a sus productos?

La idea inicial de Universal Robots era democratizar el uso de los robots en la industria a través de un concepto nuevo: los robots colaborativos. ¿Por qué colaborativos?



Están diseñados y concebidos para trabajar conjuntamente con las personas. Hasta entonces, el uso de la robótica en las empresas hacía que, por cuestiones de seguridad, los robots tuvieran que trabajar de forma aislada y en jaulas para evitar posibles accidentes.

## Y cambió el modelo...

Lo hizo porque a partir de nuestros productos fue posible

automatizar procesos que antes no se podían porque precisaban de la presencia de un operario junto a la máquina. Además, tradicionalmente el 80% de los robots se empleaban en el sector de la automoción. Los robots de Universal Robots también están destinados para ese ámbito de grandes multinacionales pero sobre todo fueron diseñados para ser empleados en pequeñas

empresas de hasta cinco trabajadores sin experiencia previa en robótica.

## ¿Dónde está el secreto para lograrlo?

Hay varios aspectos que definen muy bien la propuesta de Universal Robots. En primer lugar, se trata de tres modelos estándar que utilizan una misma plataforma de software y que son escala-

bles para adaptarlos a las necesidades de cada cliente. En segundo, hemos hecho un gran esfuerzo para que la interfaz de programación y manejo sea muy intuitiva y pueda ser manejada por personal con pocos conocimientos de robótica. En cualquier caso, la empresa imparte periódicamente cursos de formación tanto a nuestros distribuidores –el canal que empleamos para su venta y servicio técnico– como a los usuarios finales. Por último, la instalación cuesta un 30% de la que supondría un robot tradicional. En poco tiempo están operativos.

## ¿Cuáles son los retos de futuro de Universal Robots?

El reto es seguir haciendo accesible la robótica a todo el mundo. Para ello continuaremos trabajando para desarrollar y evolucionar nuestros modelos para que sean cada vez más sencillos de manejar y programar. Estamos convencidos que los robots colaborativos acabarán siendo un commodity en pocos años.

[www.universal-robots.com](http://www.universal-robots.com)

## ENTREVISTA

# “realizamos la gestión integral de cualquier tipo de residuo”

**Sr. Ramón García** Gerente de Coregal

Cogami Reciclado de Galicia es una empresa creada en el año 1993 de mano de COGAMI (Confederación Galega de Personas con Discapacidade), con apenas 5 trabajadores dedicados a la comarca de Santiago. Una filosofía de crecimiento sostenible en la que el beneficio social es el concepto base hace que a día de hoy esta empresa cuente con más de 170 personas trabajadoras y una flota de 50 vehículos.

## ¿Cómo nace COREGAL?

COREGAL nace para dar solución al problema de la inserción laboral de las personas con discapacidad. Galicia es una de las comunidades autónomas con mayor porcentaje de personas con discapacidad (casi un 8%) y las cifras de desempleo en este colectivo triplican a las del resto



de población. A través de proyectos formativos de COGAMI y de un convenio con el Ayuntamiento de Santiago para la recogida del papel y el cartón, se fueron colocando las bases para lo que hoy es una de las empresas referentes en la gestión integral de residuos en toda la comunidad gallega.

## Como compañía dedicada a la gestión integral de residuos en Galicia, ¿de qué forma contribuyen al cuidado del medio ambiente?

realizamos la gestión integral de cualquier tipo de residuo, ofreciendo soluciones personalizadas a las necesidades de empresas y entidades públicas. El depósito de residuos en vertederos dejará de ser una opción en breve y COREGAL siempre ha tenido como premisa la de obtener el mayor grado de valorización y reutilización, tra-

bajando siempre con gestores autorizados que dan otra utilidad a los residuos.

## ¿Qué importancia tiene hoy en día la valorización de los residuos?

La valorización de residuos es un concepto que tiene cada vez mayor peso social. Por una parte, el ciudadano de a pie se muestra preocupado por el medio ambiente y es cada vez más crítico y responsable, tanto en la forma de consumir, como en la forma de desechar los residuos, pasando a valorar aquellos productos responsables con el medio ambiente. Por otra parte, tenemos al sector empresarial, donde notamos que el concepto de Responsabilidad Social Empresarial, se está instaurando a través de acciones concretas muy relacionadas con la economía circular. Dar una segunda o tercera vida a los residuos para que sigan participando en el circuito económico, como combustibles, gases, compost, o nuevos materiales, aporta beneficios tanto medioambientales, como productivos y económicos.

## ¿Qué volumen de residuos reutilizan, reciclan y revalorizan a lo largo de un año?

El volumen de residuos tratados la pasada anualidad en las 5 plantas que tenemos ubicadas en Santiago, Mos, Boiro, Carballo y Narón, supera las 51.000 toneladas.



Además, están autorizados por la Xunta de Galicia como Centro Especial de Empleo (CEE). ¿A cuántas personas discapacitadas han empleado?

Damos trabajo a 158 personas con discapacidad, lo que supone un 93% de nuestra plantilla.

## Para finalizar, mirando hacia el futuro, ¿cuál es su hoja de ruta en RSC de cara a los próximos años?

COREGAL está en constante estudio de nuevos proyectos y alianzas con diferentes socios para el tratamiento, creación y uso de nuevos materiales procedentes del reciclado. Estas alianzas permitirán participar de pleno en el bucle de la economía circular. El sector industrial avanza muy rápido y el uso de nuevos materiales crea también nuevos residuos que hacen que tengamos que ser innovadores a la hora de ofrecer soluciones a nuestros clientes.



[www.coregal.es](http://www.coregal.es)

GRUPO HORO

# Audax Marina

## Más de 25 años trabajando en el mantenimiento de barcos en Mallorca

Con el bagaje de una extensa trayectoria dedicada a la venta de barcos, Pedro Mus creaba Audax Marina en 1992 para especializarse en el mantenimiento de embarcaciones, prestando servicios como astillero en Mallorca. Su buen hacer le han convertido en un referente en este tipo de trabajos para barcos de hasta 30 metros de eslora.

Ubicada en el varadero del Real Club Náutico de Palma, Audax Marina dispone de las más completas y modernas instalaciones para trabajar en el mantenimiento integral de embarcaciones de 0 a 30 metros, destacando un travelift de hasta 100 toneladas, con un foso de 8,20 metros de anchura, y una grúa de 12 toneladas.

En ese espacio, un equipo de operarios integrado por

35 profesionales altamente cualificados gestiona íntegramente los servicios de entrega, mantenimiento y cobertura de garantías de importantes astilleros comunitarios y grandes compañías chárter. Un equipo de trabajo fijo que permite a Audax mantener unos estándares de calidad elevados en el mantenimiento de embarcaciones de hasta 30m, en las que esta compañía está especializada.



### 365 DÍAS DE SERVICIO AL AÑO

Audax Marina ofrece una amplia variedad de servicios de mantenimiento para embarcaciones de uso privado y, por tanto, muy ligadas a su propietario o patrón que, lejos de alquilarlas o darles cual-

quier otro uso, vive en ellas y/o las disfruta todo el año. Para ese perfil de cliente, que precisa de un servicio ágil y al tiempo un trato personal y cercano, Audax Marina ofrece trabajos de antifouling (lijados, imprimaciones...), fibra y gel coats (reparación de golpes, quillas,

timones...), carpintería (reformas de interiores, reparación de cascos de madera, confección de cubiertas...), pintura (barnices interiores y exteriores, pulidos de cascos y cubiertas, pintados de cascos y cubiertas...) y mecánica (montaje y revisión de motores, repa-

raciones, instalaciones eléctricas...), además de otros servicios complementarios, como pueden ser de tapicería o herrería. "Nuestra especialidad es el mantenimiento integral: el cliente nos deja su embarcación y en Audax Marina nos encargamos de todo. Y todo ello, 365 días al año, y con el privilegio de poder trabajar en Baleares para una extensa cartera de clientes principalmente extranjeros, procedentes en buena medida de Alemania, Suiza y Reino Unido", explica el administrador de esta empresa que, a pesar de la crisis, ha sabido mantener su volumen de trabajo en los últimos años y que ya prepara su relevo generacional, con la incorporación de los hijos de Pedro Mus a su dirección, desde un enfoque de continuidad.

El objetivo primordial de Audax Marina es la satisfacción de sus clientes, por eso pone a su disposición toda su experiencia y conocimiento, con el aval añadido de las principales certificaciones, como la ISO 9001, que garantiza la calidad de sus procesos y servicios, y la ISO 14001, que asegura su compromiso medioambiental.

[www.audaxmarina.com](http://www.audaxmarina.com)

## ENTREVISTA

# “Nuestros buques son únicos y muy sofisticados tecnológicamente”

**Guillermo y Marcos Freire** Directores Generales

Construcciones Navales Paulino Freire cuenta con una trayectoria de más de 120 años como empresa constructora de buques. Esta empresa familiar ha sabido adaptarse a los cambios y ha logrado alcanzar una importante posición dentro del sector naval español.

### ¿Qué se siente al dirigir una empresa de las características de Freire Ship Yard?

Es un honor y una gran responsabilidad dar continuidad a una empresa familiar que comenzó en 1895 y que va ya por la cuarta generación.

### ¿Cuáles son las particularidades de los buques en los que están especializados?

La particularidad común es que son buques únicos y muy sofisticados tecnológicamente. No realizamos producción en serie, sino que se trata de diseños adaptados a los requerimientos de nuestros clientes; en definitiva, un traje a medida.

### La compañía ha sido adjudicataria de importantes proyectos internacionales, ¿es correcto?

Ya en 1910 construíamos pesqueros pa-

ra Portugal. Durante los años 70 y 80, el 25% de nuestra cartera de pedidos era para el mercado internacional, principalmente Marruecos, Angola, Argentina, Cuba, México, Yemen. En los años 90, casi un 50% de nuestros buques fueron para armadores extranjeros, Marruecos, Camerún, Indonesia y Honduras, en esta etapa. A partir de finales de los 90 es cuando comienza nuestra especialización en buques muy sofisticados y necesariamente había que salir fuera. El mercado internacional es ampliamente el mayoritario. Armadores muy exigentes de países como Noruega, Francia, Dinamarca, Islandia, Reino Unido, Holanda, Groenlandia, Qatar, Namibia, Perú e Indonesia contrataron buques en nuestros astilleros. Desde al año 2006 el 100% de la cartera de pedidos es para el exterior.

### ¿Con qué instalaciones e infraestructura cuentan que les capacitan para hacer frente a estas demandas?

Contamos con dos factorías en el área de Vigo que a lo largo de nuestros 122 años de historia han sufrido muchas transformaciones. Estamos constantemente invirtiendo en mantener y mejorar nuestras instalaciones y maquinaria para competir en un mercado tan global como es el sector naval. De todas formas, nuestro mayor activo es sin lugar a dudas el equipo humano que tenemos. Somos un astillero con una enorme capacidad técnica en cuanto a diseño, gestión de proyectos y coordinación y control de la producción.

### ¿En qué proyectos están inmersos actualmente?

Estamos construyendo un buque escuela a vela de 111 metros para la Armada de Indonesia, un buque oceanográfico polar de 95 metros para la Marina de Guerra del Perú y acabamos de contratar dos buques pesqueros congeladores de 80 metros para faenar en aguas de Groenlandia. Por otro lado, estamos enviando el kit constructivo de equipos y materiales además de asistencia técnica a astilleros de SEMAR (México) para la construcción de tres buques abastecedores que operará Pemex.



### ¿Cómo afronta el futuro una empresa con tanto bagaje histórico?

El futuro lo afrontamos con optimismo. Tenemos un portfolio de buques muy amplio y eso nos da mucha flexibilidad. Somos una referencia internacional en buques oceanográficos, pesqueros y offshore pero tenemos también experiencia en remolcadores, patrulleros, buques de lujo, grandes veleros, mercantes, etc. Afortunadamente tenemos las gradas ocupadas hasta la primavera del año 2019 pero nuestro departamento comercial sigue plenamente activo ya que los tiempos de maduración de la fase comercial son a menudo muy largos.

[www.freireshipyard.com](http://www.freireshipyard.com)

GRUPO  
HORO

ENTREVISTA

## “Toniolo Ibérica es el único fabricante español de sistemas QCS para la industria del papel”

**Sergio Torres** Administrador de Toniolo Ibérica

Toniolo Ibérica, S.L. es una empresa especializada en ofrecer tecnologías y sistemas de control de calidad al sector de la industria papelera. Para conocerla con más detalle, hablamos con su responsable, Sergio Torres.

**¿Cuáles son los orígenes de Toniolo Ibérica?**

La empresa nació en 1947 apostando por entonces por tecnología papelera novedosa desde Italia y realizando proyectos de tratamientos de varias materias primas para la fabricación de papel como la caña de azúcar. Nuestra relación con el sector se remonta más de cuarenta años atrás gracias a la relación con firmas como Beloit, uno de los más importantes fabricantes de maquinaria papelera, o la empresa suiza Müller Barbieri (después ServiTECH). Toda la experiencia adquirida nos llevó a desarrollar nuestros sistemas QCS/DCS en el año 2000, creando para ello software, hardware y electrónica propia.



cartón. Con nuestros sistemas de control de calidad QCS proporcionamos al cliente una herramienta que le permite controlar la calidad del producto fabricado en continuo y en tiempo real. Además, le ofrecemos la realización de las correcciones oportunas

en el proceso de fabricación para mantener una óptima calidad del producto fabricado y también servicios de ingeniería. Actualmente estamos presentes con fuerza en la Península Ibérica, el Magreb y Latinoamérica, a lo que hay que sumar la presencia en Asia desde hace tres años.

**¿A qué perfil de cliente se dirigen?**

Nuestro cliente tipo siempre han sido fábricas de tamaño pequeño y mediano, muy propensas a apostar por sistemas que, como los nuestros, tienen un coste muy atractivo. Aun así, tenemos instalaciones y referencias en grandes grupos

**¿Cuál es la foto actual de la empresa?**

Hoy somos una empresa de servicios cuyo mercado es la industria de fabricación de papel y



multinacionales que han optado por nuestras soluciones.

**¿Cómo definiría la filosofía de Toniolo?**

Nuestra idea es mantener una empresa con la dimensión suficiente para desarrollar nuestra tecnología. Externalizamos la fabricación de elementos que posteriormente ensamblamos e integramos en nuestras instalaciones y a los que aplicamos nuestro software propio. Para lograr la excelencia hemos apostado por organizarnos de una manera eficaz y por contar con el mejor equipo posible, formado por profesionales cualificados que conocen su trabajo, que están en continua formación y que saben orientar correctamente al cliente.

**¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?**

Toniolo es el único fabricante español de sistemas de control de calidad QCS para la industria del papel y cartón (smartcontrol v13) y podemos ofrecer nuestros sistemas con la mejor relación calidad/precio del mercado. También es importante el nivel de nuestro servicio al cliente, tanto técnico como de mantenimiento posventa (preventivo y predictivo), que ha hecho que contemos con una clientela fiel que sabe que nos tendrá siempre a su disposición y que, gracias a



las conexiones remotas, podemos monitorizar sus instalaciones a distancia.

**¿Qué papel juega la innovación en su día a día?**

Para una empresa tecnológica como la nuestra es fundamental estar al día en innovación y desarrollo para crear herramientas y soluciones que puedan ayudar a nuestros clientes a producir mejor, más barato y de manera más eficiente. Por el momento, todos los recursos destinados a I+D+i han sido autofinanciados y se han adecuados a las circunstancias del mercado en cada momento.

**¿Cuáles son sus principales proyectos actuales?**

A finales de 2016 se puso en marcha el último sistema control de calidad QCS suministrado a uno de nuestros clientes en Indonesia. Actualmente trabajamos en varios proyectos para un cliente en Túnez para el suministro de un sistema de control de perfil transversal de gramaje que incluye también un nuevo escáner de medida de gramaje y humedad. Por otra parte, también tenemos en marcha varios proyectos en España.

[www.tonioloiberica.com](http://www.tonioloiberica.com)

ENTREVISTA

## “MINGUELA, una apuesta por la investigación de nuevos materiales para nuestras puertas”

**Rufino Martínez Cabrero**

Gerente de Marcos Martínez Minguela S.A

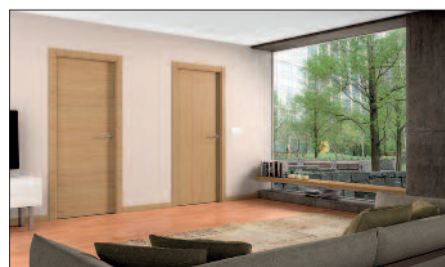
Con más de 50 años de experiencia en la fabricación de puertas para interior, la empresa familiar Marcos Martínez Minguela, situada en Iscar (Valladolid), vivió un relevo generacional en 2013. Desde entonces, Rufino Martínez, apoyado por su mujer y tres de sus hijos, ha multiplicado la facturación y sus productos ya llegan a más de 25 países.

**¿Cómo ha evolucionado la empresa desde sus inicios?**

En su momento empezó con cuatro trabajadores, y en 1964 se trasladó a las instalaciones actuales. En los últimos años de crisis hemos experimentado crecimientos entre el 20% y el 30%, desde los 6,5 millones de euros de 2012 a los más de 15 millones con que hemos cerrado 2016. También hemos incrementado la plantilla de unos 60 trabajadores en 2012 a los 150 actuales. Tenemos dos plantas en dos parcelas que suman 55.000 metros cuadrados, con unos 22.000 metros cuadrados de naves. En 2013 abordé un cambio de la política de empresa, que nos ha ayudado a tener ese crecimiento tan importante a pesar de la crisis. Para ello me he apoyado en mi mujer y mis tres hijos, cada uno en un área: Irene lleva el departamento financiero, Javier dirige la fabricación y Manuel lleva el departamento comercial y exportación.

**¿A qué mercados sirven?**

Nuestra facturación en este momento se divide prácticamente al 50% entre el mercado nacional y exportaciones a más de 25 países, como India, Emiratos, Magreb, África central, Suramérica, México y, por supuesto, Europa. Empezamos a exportar en 2011, nos costó bastante esfuerzo, y desde entonces ha habido altibajos y sobre todo mucha lucha, porque no es nada fácil, y no suele haber muchas ayudas para exportar.



**¿Qué les diferencia de sus competidores?**

Hace años que apostamos por la calidad y por la investigación de nuevos materiales, y de hecho una de nuestras plantas está dedicada íntegramente a la fabricación de puerta lacada, con la que siempre nos hemos distinguido por una alta calidad y un precio competitivo. También fabricamos puertas de chapa de madera. Somos un fabricante completo, también hacemos armarios, cercos y molduras, todo lo que es carpintería interior, para dar una solución global a nuestro cliente.

**¿Para qué tipo de cliente trabajan?**

Trabajamos con tres canales: almacén distribuidor que vende al profesional y ofrece instalación al usuario final, constructoras de viviendas y obra pública y cadenas hoteleras.

**¿Qué nuevos materiales están desarrollando?**

Al igual que ha ocurrido en la evolución de los suelos de madera, utilizamos un recubrimiento sintético como el de los suelos laminados, y recubrimos las puertas con diferentes acabados, como polipropileno, pvc, pet, cpl, etc., con una marca comercial que llamamos Mvin®.



La gran diferencia con nuestros competidores es que utilizamos el mismo material en todo tipo de superficie, la puerta, el marco, las molduras y los accesorios que pueda tener, incluso la perfiles de aluminio.

**¿Cuáles son sus próximos retos?**

Queremos introducir nuevos productos, como una línea de accesorios para interiores de armarios, y completar la gama de puertas técnicas para dar una solución global a edificios como hoteles y hospitales, desde una puerta para rayos X a cortafuegos, acústicas, de seguridad...

En estos momentos la demanda por parte del mercado nos obliga a seguir creciendo porque con los pedidos actuales estamos al límite de nuestra capacidad. Tenemos un proyecto de ampliación de instalaciones y modernización de las más antiguas para mejorar nuestra capacidad productiva y nuestra competitividad.



[www.mmminguela.com](http://www.mmminguela.com)

GRUPO  
HORO

ENTREVISTA

# “La arquitectura está redefiniendo sus funciones”

## Alejandro Pérez

Socio fundador de HCP Architecture

HCP Architecture & Engineering es un despacho de arquitectura con más de veinte años de experiencia en el sector. Hablamos con Alejandro Pérez, socio fundador de la empresa junto a Javier Higuera.

**¿Cuándo nació HCP Architecture & Engineering?**

El estudio nació en 1995 en Málaga de la mano de Javier Higuera y mío propio. Poco a poco fuimos creciendo y a base de realizar proyectos tanto en España como fuera de nuestro país, incrementó su estructura. Hoy tenemos despachos en Málaga, Madrid, Natal (Brasil), Nigeria y Bahrein, además de oficinas en Argelia, Cabo Verde y



Marruecos. En conjunto, HCP cuenta con un equipo formado por 60 personas.

**¿Qué tipo de proyectos realizan?**

De diversas tipologías, aunque lo cierto es que es en el ámbito residencial donde más hemos trabajado. Calculamos que en estos años habremos participado en proyectos para la construcción de unas 38.000 viviendas. En cualquier caso, también hemos redactado proyectos de otra índole, desde equipamientos hospitalarios, docentes y culturales hasta hoteles, tanto para el sector público como para el privado.

**¿Cómo definirían su filosofía de trabajo?**

El crecimiento del despacho ha hecho que nos hayamos ido adaptando a las necesidades de los clientes y, en consecuencia, hemos articulado un servicio integral que va más allá de la arquitectura. También disponemos de un departa-

mento de ingeniería que nos permite ofrecer proyectos llave en mano y realizamos una gestión completa de los trabajos de urbanismo, de manera que podemos ocuparnos desde la fase del desarrollo de suelo hasta la entrega de las viviendas. La idea es que los clientes tengan en nosotros un único interlocutor que se ocupe del trabajo integral de la promoción.

**¿A qué perfil de cliente se dirigen?**

Al sector privado, sobre todo. Reseñar que en los últimos años el cliente ha cambiado y hoy son las entidades financieras, las promotoras ligadas a ellas y los fondos de inversión quienes más están dinamizando el sector.

**También se han abierto camino fuera de España...**

La arquitectura está cambiando y los profesionales españoles han sabido abrirse camino a una realidad que sigue transformándose. Hoy somos más internacionales y estamos más cercanos al concepto europeo de la profesión, lo que nos permite trabajar también en otros países.

**¿Cuáles son sus proyectos más representativos?**

Son muchos los que hemos realizado, pero por mencionar algunos en fase de diseño y construcción hablaría del Instituto Oceanográfico en



el Puerto de Málaga o promociones de segunda residencia como Jardinana (en la Cala de Mijas), el hospital Abd-el Salam de Jeddah (Arabia Saudí) o un hotel que estamos diseñando en Cabo Verde con 300 camas.

**¿Cuáles son los retos de futuro del despacho?**

El mercado inmobiliario ha mejorado mucho en el último año y estamos notando que se compra cada vez más vivienda, por lo que queremos estar presentes en esa reactivación. Y lo haremos siendo conscientes de que la arquitectura vive un momento convulso y de redefinición de sus funciones programáticas. Nuestra idea es intentar adaptarnos y gestionar los volúmenes de trabajo de un modo optimizado, combinando la arquitectura y la ingeniería para seguir ofreciendo un servicio integral al mercado.



[www.hcparquitectos.com](http://www.hcparquitectos.com)

## Cerámica Malpesa

### Productos cerámicos cada vez más internacionales

Grupo industrial cerámico de propiedad familiar fundado en 1908, Cerámica Malpesa se ha convertido más de un siglo después en un referente de la industria cerámica española y mundial. Sus inversiones, su apuesta por la innovación y por la apertura de nuevos mercados marcan el rumbo de la compañía de cara al futuro.

Una unidad de acción basada en la confianza, la reinversión de los beneficios para continuar con el crecimiento corporativo y, finalmente, anteponer los intereses de la empresa a los intereses particulares. Estos son los principales rasgos de la cultura empresarial de Cerámica Malpesa, que han permitido a la compañía convertirse en lo que es hoy.

A lo largo de los años, Malpesa se ha caracterizado por su compromiso con la gestión profesional del negocio, que ha sido y es posible gracias a la implicación y capacidad de las más de 60 personas que integran la plantilla de la compañía. Esta gestión profesional es la que, al final, se traduce en una especial atención a la calidad de sus productos cerámicos, que ofrecen un alto valor añadido gracias a sus excepcionales cualidades.

**CALIDAD E I+D+I EN PRODUCTOS CON VALOR AÑADIDO**

La calidad de la gestión se transmite a todas

las áreas de actividad de la empresa. En ese sentido, Cerámica Malpesa se caracteriza por su responsabilidad medioambiental, que se ha visto reconocida con la obtención de la Autorización Ambiental Integrada que otorga la Junta de Andalucía. El compromiso de Malpesa es garantizar la sostenibilidad de su actividad industrial a través de la introducción continua de mejoras en sus procesos de producción. No en vano, la empresa cuenta con un Sistema de Gestión de la Calidad Certificado según la Norma ISO 9000:2008 y un Sistema de Gestión Medioambiental según Norma ISO 14001:2004.

Sobre esa base, Cerámica Malpesa cuenta con el catálogo de productos cerámicos más amplio del mercado en ladrillos cara vista y adoquines cerámicos.

La innovación es un reto permanente para la compañía: su Departamento de I+D diseña los nuevos productos y analiza sus prestaciones y cualidades. En este proceso, además de la mejora continua en su portfolio de productos, Malpesa está trabajando en una nueva línea de productos



klinker de alta calidad, en diferentes formatos, destinados tanto al mercado nacional como a los mercados internacionales; así mismo se ha desarrollado la nueva gama de productos prensados, con nuevos colores y formatos que, junto a la perfección de su acabado y a la belleza de los paramentos que se configuran, mejoran la estética general de la obra; paralelamente se acaba de presentar la nueva línea de plaquetas klinker en toda la gama de colores disponible.

**INVERSIONES**

En los últimos años Cerámica Malpesa ha invertido más de 60 millones de euros en la mejora de su capacidad productiva y tecnológica, alcanzando actualmente una capacidad de producción de más de 300.000 Toneladas/año. Esta producción intensiva es posible gracias a las tres plantas que gestiona la compañía en sus instalaciones de Bailén, en la provincia de Jaén, una de

las cuales está actualmente en pleno proceso de mejora y optimización.

La inversión continuada en la mejora de las plantas en los últimos años se ha traducido en un proceso de fabricación de materiales altamente tecnificado y automatizado, que emplea las nuevas tecnologías para la optimización del producto final.

**INTERNACIONALIZACIÓN, LA GRAN APUESTA DE FUTURO**

En los últimos años, Cerámica Malpesa ha apostado por su crecimiento en los mercados internacionales convirtiéndolo actualmente en uno de los principales objetivos estratégicos de la compañía. En estos momentos, una parte importante de la producción de la compañía se destina a la exportación. Más de 20 países son ya los que reciben producto, entre los que destacan países como Australia, Reino Unido, Rusia, Líbano, ...

[www.malpesa.es](http://www.malpesa.es)

GRUPO HORO

ENTREVISTA

# “Más allá del suministro de energía eléctrica, la cooperativa se implica en la realidad social y cultural de Biar”

**Antonio Vicente** Director Administrativo de Eléctrica Ntra. Sra. de Gracia

Biar es una localidad alicantina de 3.600 habitantes que desde hace casi un siglo cuenta con una cooperativa eléctrica que se ocupa de abastecer de energía eléctrica al municipio. Hablamos con su Director Administrativo, Antonio Vicente, para conocerla con más detalle.

## ¿Cuáles son los orígenes de la cooperativa?

Esta es una iniciativa que vio la luz en 1924 por la necesidad de proveerse de la energía eléctrica para el desarrollo económico de un pueblo, que aislado de los grandes núcleos no era rentable para las grandes empresas este negocio y que, a lo largo del tiempo, ha ido evolucionando para seguir ofreciendo al municipio el suministro de energía eléctrica y, al tiempo, ampliar los servicios que reciben sus socios.

## ¿Cuántos socios forman parte de la cooperativa?

Actualmente contamos con 1.970 socios que pagan una cuota simbólica por pertenecer

a la cooperativa, lo que representa la totalidad de la población de Biar. Todos ellos saben que nuestra labor no consiste solamente en proporcionarles energía eléctrica en las mejores condiciones de calidad y precio, sino también nos implicamos



en la realidad social del pueblo. Por ello, parte de los beneficios obtenidos de nuestra actividad, se destinan a diversos fines sociales, culturales, deportivos y de ocio de la localidad. El objetivo económico de la cooperativa es cubrir gastos y el excedente revierte en los habitantes de Biar, ya sea apoyando a los clubes deportivos Banda Musical o a grupos de coros y danzas, Masa Coral, Rondallas, etc. Del mismo modo, colaboramos con el centro de salud, con diversas asociaciones o con el equipamiento del colegio y el instituto para alumnos de primaria, etc., importe que ronda los 40 euros por habitante anuales.

## Sin embargo, su actividad ha evolucionado en los últimos años...

Así es. Fruto de los cambios normativos, hemos tenido que crear un grupo empresarial cuya empresa matriz es la cooperativa, que se dedica a la comercialización de energía eléctrica. Además, tenemos la mercantil dedicada a la actividad de distribución de energía eléctrica (Actividad Regulada dentro del Sistema Eléctrico Nacional) y una tercera empresa que

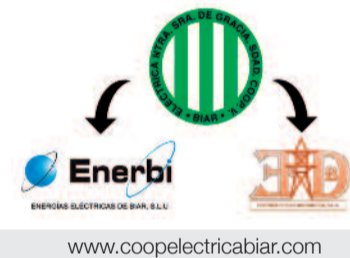
realiza instalaciones eléctricas y mantenimiento industrial.

## ¿También esas dos empresas trabajan solo en Biar?

Por el momento, sí. Nuestro ámbito de actuación es local y nuestra ilusión sería poder hacer realidad la comercialización de energía eléctrica conjunta con las cooperativas eléctricas hermanas, creando una Cooperativa de segundo grado y ofrecer los servicios de comercialización de energía eléctrica fuera de nuestros ámbitos de actuación.

## ¿El futuro pasa por esa expansión?

Sin descuidar nuestras formas y trato a los socios-clientes, el futuro pasa, por mantener esa proximidad al socio consumidor. Queremos que sigan percibiendo el sentimiento de propiedad que siempre ha acompañado a la cooperativa y que fue, parte de su razón de ser por necesidad. En este sentido, es importante destacar el trabajo altruista de los socios y su participación en un consejo que se renueva cada cuatro años. A partir de ahí y si se dan las circunstancias adecuadas, la colaboración con otras cooperativas puede desembocar en ampliar nuestro mercado de acción, en especial en la comercialización de energía eléctrica.



ENTREVISTA

# “El mejor precio se obtiene con la mejor estrategia de compra, la energía que se adapta a tus necesidades”

**Andoni Fernández**

Director General de Swap Energía

La liberalización del sector energético ha supuesto una auténtica oportunidad para muchas empresas comercializadoras de electricidad que interpretan el mercado de la luz desde una perspectiva más cercana al consumidor. En esta entrevista conoceremos más de cerca lo que Swap Energía ofrece a las empresas.

## ¿Cómo nació Swap Energía y con qué propuesta diferenciadora?

Empezamos como consultores independientes colaborando con las eléctricas del país. Nuestros clientes nos demandaban productos, tarifas y servicios que no había en el mercado. Readaptamos los productos y tarifas que había para los grandes consumidores ofreciendo un servicio de acompañamiento y precio más especializado en la pequeña y mediana empresa.

## ¿Qué ventajas aporta Swap Energía a los clientes que ya han contratado sus servicios?

Nuestros clientes tienen un equipo de

expertos que les acompañan, analizando cada factura para detectar los posibles puntos de ahorro. El cliente recibe un trato personalizado y exclusivo para conseguir que su factura sea lo más barata posible.

## ¿Cuáles son los principales factores que provocan el encarecimiento de la factura de la luz?

Actualmente, los problemas en Francia, el precio del gas y la ola de frío han hecho que el coste de generación de energía se dispare temporalmente. Los costes de distribución y los impuestos también tienen mucho peso en la factura. Es importantísimo recibir un buen asesora-



**“En febrero de 2017 abriremos el mercado residencial con una oferta de luz y gas para los hogares”**

miento a la hora de elegir la potencia contratada, el tipo de contrato y la oferta. Son los únicos factores determinantes, aparte del consumo, en los que realmente los consumidores pueden decidir.

## ¿De qué manera logra Swap Energía ofrecernos el mejor precio?

Somos especialistas en estrategias de compra de energía en el mercado mayorista de energía y en el mercado de coberturas financieras y futuros. Personalizamos cada oferta y ofrecemos al cliente la posibilidad de elegir la tarifa que mejor se adapta a sus necesidades. El mejor precio se obtiene con la mejor estrategia de compra.

## ¿Ofrecen sus servicios tanto a los hogares como a las empresas? ¿Y en todo el territorio español?

Trabajamos a nivel nacional y nuestro principal mercado son las PYMES. Aprovechando el lanzamiento de nuestra propia compañía de gas, en febrero de 2017 abriremos el mercado residencial con una oferta de luz y gas para los hogares.

www.swapenergia.com



## ENTREVISTA

# “Mediante la tecnología termosolar se puede producir electricidad las 24 horas”

## Entrevista Sr. Jeroen van Schijndel

Director comercial (Chief Sales and Marketing Officer) de Rioglass Solar

La energía termosolar, según fuentes del sector como los responsables de la empresa Rioglass Solar, presenta una serie de ventajas que ya están siendo valoradas por las Administraciones Públicas y las empresas eléctricas. En comparación con la fotovoltaica y la eólica, la termosolar almacena la energía captada en forma térmica por el campo solar para producir electricidad posteriormente en función de las necesidades de la demanda sin depender de si luce el sol o no. Ésta es tan solo una de ellas, pero el Sr. Jeroen van Schijndel nos explica el resto a través de esta entrevista.

**Para comenzar, ¿podría explicarnos qué diferencias más significativas existen entre las plantas solares, las fotovoltaicas y las eólicas?**

Las plantas termosolares, al contrario que las fotovoltaicas o las eólicas, tienen la posibilidad de almacenar la energía (el calor) recolectada durante el día para poder producir electricidad por la tarde y la noche, e incluso las 24 horas, mientras que las plantas fotovoltaicas y eólicas solo producen cuando hay luz o viento. Esta es la diferencia más importante entre estas tecnologías, pero además la termosolar permite ofrecer otras ventajas para la red, como contribución inercial, muy necesaria para amortiguar eventuales variaciones de voltaje o frecuencia. También puede participar en los mercados de ajuste del sistema eléctrico y a diferencia de la eólica o la fotovoltaica no necesita que se contrate reserva rodante. Además, dado el elevado factor de capacidad de las centrales termosolares con almacenamiento no necesitan la elevada capacidad de respaldo de las otras tecnologías renovables variables. Todas estas prestaciones dan un valor añadido a la termosolar que debe ser reconocido. Mientras que la fotovoltaica y la eólica necesitan inversiones para su integración en el sistema y que el respaldo, para abastecer la demanda en todo momento, sea aportado por otras tecnologías, la termosolar es la energía renova-

ble que crea más valor al nivel de la red. La fotovoltaica tiene la posibilidad de usar baterías, pero recientes estudios indican claramente que la solución que ofrece la termosolar es la más barata y va a seguir siéndolo hasta al menos el año 2030 para centrales con 6 o más horas de almacenamiento.

Esto es algo que las Administraciones Públicas y las empresas responsables de las redes eléctricas aprecian, y que se debería reflejar en las subastas y en el valor intrínseco al comparar cada una de las tecnologías. Es necesario un enfoque basado en el valor global que cada una de estas energías aporta al sistema eléctrico en lugar de en el coste de generación o la inversión necesaria en la planta.

**¿Qué beneficios aporta Rioglass Solar a las plantas de generación de energía limpia?**

Los componentes que fabrica Rioglass Solar, espejos y tubos receptores, son las piezas clave de un campo solar.



Estos componentes son los principales responsables de la eficiencia del mismo y su calidad es crítica para la vida operativa de estas plantas (prevista en 25 años o más), y consecuentemente para los beneficios que generan a sus propietarios.

**Rioglass Solar es una empresa pionera en la fabricación de estos espejos templados de precisión cilindro-parabólica. ¿Qué aplicaciones tienen estos espejos en las plantas termosolares?**

Rioglass Solar fue, en el año 2008, el primer fabricante en ofrecer espejos templados al mercado. Es un desarrollo tecnológico patentado por Rioglass que ha sido revolucionario ya que los espejos templados son mucho más resistentes y como consecuencia, nuestros clientes

se han visto beneficiados con muchas menos roturas en el montaje y en la operación de la planta. Ésta es una clara ventaja que ha convencido al mercado y que ha convertido a Rioglass Solar en líder mundial en la industria.

Rioglass es hoy en día la empresa que ofrece al mercado los productos con mayor valor añadido combinando calidad y precio. Los espejos reflectores y tubos receptores de Rioglass Solar, forman parte del núcleo de las plantas de nuestros clientes y definen en gran medida la eficiencia de las mismas, reduciendo los costes de operación.

**¿De qué forma podemos decir que han revolucionado el sector desde Rioglass Solar?**

Rioglass Solar juega un papel importante en la mejora continua de la industria termosolar, principalmente a través de las innovaciones que introduce en sus productos, como por ejemplo el espejo parabólico templado, el espejo sándwich para centrales de torre o los tubos receptores con capas ópticas que no se degradan con el tiempo.

**Rioglass Solar es el líder mundial en la industria de fabricación de reflectores y tubos receptores para centrales Termosolares**

po. Rioglass Solar ha tenido siempre vocación de estar cerca de sus clientes y así ayudarles a incrementar el local content de sus proyectos, algo fundamental en los programas nacionales que fomentan las energías renovables en los distintos países, y que ayuda a reducir sustancialmente los costes de dichos proyectos. Por todo ello Rioglass tiene plantas de producción en los principales mercados, como son China, Chile, Sudáfrica, Israel, USA y España.

**¿Qué porcentaje de sus beneficios reinvierten anualmente en I+D+i?**

El I+D+i forma parte de la esencia de Rioglass Solar.

Al ser una empresa enfocada en crear valor para sus clientes, la mejor manera de hacerlo es a través de nuevos desarrollos e innovación. Rioglass Solar está continuamente innovando, tanto en colaboración con sus clientes como con centros de investigación y, en muchos casos, a través de proyectos internacionales, dedicando a ello una parte importante de sus beneficios. También es notoria la agilidad de nuestra empresa para responder proactivamente a desarrollos requeridos por el mercado. Todo ello es un componente importante de nuestro éxito en el mercado al innovar tanto técnicamente, como comercialmente y a nivel organizativo.

**De cara al futuro, ¿en qué novedades están trabajando? ¿A qué nuevos retos deberán hacer frente?**

Rioglass Solar busca continuamente ofrecer soluciones cada vez más completas para la industria termosolar. Nuestros clientes necesitan soluciones que les eviten problemas de integración y que optimicen su eficiencia. Por ejemplo, Rioglass Solar ha desarrollado un espejo para las centrales de tecnología de torre que integra el propio espejo y su estructura portante con la ventaja adicional de ofrecer un producto que es ópticamente superior al resto de soluciones del mercado, y que es más ligero y mucho más fácil de montar, lo cual agiliza su instalación en el campo solar.

Rioglass Solar también está en permanente contacto con los clientes de la industria en general para ofrecerles soluciones limpias y eficientes para sus procesos y así darles la posibilidad de reducir el consumo de electricidad e hidrocarburos para contribuir a una industria cada vez más sostenible. Así, nuestra empresa ha incorporado a su cartera de productos una nueva línea de negocio que ofrece instalaciones para cubrir, de una forma económica y sostenible, las necesidades de calor de cualquier tipo de industria (alimentación, textil, química, farmacéutica y cualquier otro sector que necesite calor en su proceso), bien sea en forma de agua caliente o de vapor.

RIOLASS

www.rioglass.com



GRUPO  
HORO

ENTREVISTA

# “Haciendo posible una vida sin papeles”

**Patricia Santana Cruz** Coordinadora CIB Labs España

Delegación española del grupo alemán CIB, especializado desde hace 28 años en el desarrollo de aplicaciones estandarizadas para la gestión completa del ciclo de vida de los documentos, CIB labs lleva algo más de año y medio trabajando en Las Palmas de Gran Canaria, acercando al cliente productos, soluciones y soporte técnico para hacer posible una vida sin papeles.

**¿Con qué filosofía trabaja CIB labs en España?**

Nuestra compañía trabaja desarrollando software estándar en torno a la gestión del ciclo de vida de los documentos, para que nuestros clientes alcancen una digitalización total: una vida sin papeles. Actualmente ofrecemos soporte a nuestra empresa matriz a la vez que profundizamos en nuestra propia especialización. Nos interesa mucho la investigación, por ello colaboramos con universidades, el colegio alemán y con diversos parques tecnológicos. Apostamos por el talento becando a estudiantes; apoyando la formación no solo antes, sino también a lo largo de su vida profesional con nosotros.

**¿Se orientan principalmente a grandes empresas?**

CIB desarrolla sus productos pensando principalmente en las necesidades de gran-

des empresas, estando nuestra cartera integrada mayoritariamente por aseguradoras, bancos y la administración pública: Allianz, BMW, Deutsche Bank, Grupo Generali, Banco Popular, Bosch Siemens o la ciudad de Múnich son algunos ejemplos. Pero también trabajamos para clientes particulares: unos 160.000 en todo el mundo utilizan nuestras soluciones, entre ellas CIB pdf brewer, un programa que sirve para convertir documen-

**“Nuestra compañía trabaja desarrollando software estándar en torno a la gestión del ciclo de vida de los documentos, para una digitalización total”**

tos a pdf; o CIB doXisafe (app Android/iOS y web), una app gratuita que permite escanear documentos, extraer texto (OCR), crear pdfs, compartirlos y subirlos a la nube de forma gratuita.

**¿Cuáles son sus soluciones de gestión documental a empresas?**

Ofrecemos distintas soluciones que trabajan de manera modular o integrada, adaptándose a las necesidades de cada cliente. Entre ellas, destacan CIB coSys (CIB Correspondence System), que integra varios de los módulos para ofrecer una solución completa, desde la creación de plantillas hasta el archivado de documentos; CIB doXima: un software profesional de gestión documental que permite el archivado y versionado seguro a largo plazo de los documentos; CIB doXiview, un visor web de documentos que no necesita instalación; y los ya mencionados CIB doXisafe y CIB pdf brewer. Además, disponemos de un equipo de desarrolladores certificados en LibreOffice que dan servicio (migración, soporte, consultoría, etc.) en torno a este tipo de productos, por el que están optando muchas empresas.

**¿Con qué avales se abre camino CIB labs en nuestro mercado?**



**“Las soluciones CIB trabajan de manera modular o integrada, adaptándose a las necesidades de cada cliente”**

Con el aval de la experiencia de nuestra empresa matriz, y perfilándonos no solo como proveedor de productos sino como una empresa de consultoría especializada en el marco de la gestión del ciclo de vida de los documentos, asesorando a nuestros clientes sobre la solución que mejor se adecúa a sus necesidades y ofreciendo, además, el apoyo de un soporte técnico sobre nuestros productos. Nuestras soluciones son estándar y, de nuestra mano, se pueden adaptar a todo tipo de empresas.

[www.ciblabs.es](http://www.ciblabs.es)

ENTREVISTA

# “Los chatbots, un nuevo concepto de relación entre las empresas y sus clientes”

**Armando Ávila Kramis** CEO de Airtouch New Media



En las últimas décadas la tecnología viene marcando la forma en que las marcas y los consumidores se relacionan, el modo en que las empresas se comunican con sus clientes.

Las compañías ganan terreno en el ámbito digital y lo van a seguir haciendo cada vez desde enfoques más sofisticados, porque el

progreso no para. Un claro ejemplo son los chatbots, robots virtuales capaces de simular una conversación con una persona, llamados a ser protagonistas de una nueva

era en atención al cliente. De ello hablamos con el responsable de Airtouch, compañía con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de software y herramientas digitales de última generación, incluyendo la consultoría digital.

**Los tiempos cambian, ¿las fórmulas de atención al cliente, también?**

Necesariamente, todo tiene que ir a la par. Vivimos un momento de profundo cambio a muy diversos niveles: cambian las maneras de vivir, de relacionarnos, de trabajar... Se está produciendo una auténtica revolución, una época de cambios vertiginosos en los que muchos sectores van a verse sacudidos. La transformación digital y la inteligencia artificial van a ir ganando cada día más espacio y, paralelamente, las empresas tienen que ir adap-

tándose a las necesidades de esa nueva realidad.

**¿De qué manera?**

Como profesionales con 20 años de experiencia en el sector digital y amplio bagaje en proyectos en los grandes núcleos tecnológicos a nivel mundial (EE.UU., Israel...), desde Airtouch asesoramos a las empresas en los cambios que deben realizar, desde un enfoque de consultoría y de ejecución, esto es, diseñando la solución, desarrollando el software e implantando el servicio.

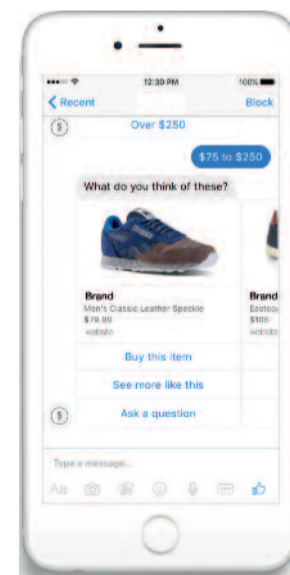
**¿A la práctica, esto en qué tipo de soluciones se concreta?**

Una muy importante son los chatbots o robots virtuales: robots con una ingente base de datos que se guarda en la nube, que pueden mantener una conversación de atención al cliente, resolver sus dudas, proponer cambios de tarifa,

ofrecer el producto más adecuado a sus necesidades... Estamos acostumbrados a chatear para todo a nivel social, así que esa misma fórmula es la que ahora llega a las empresas como un nuevo canal de comunicación, fidelización y venta para con sus clientes, a través del Facebook Messenger. Hablar con un teleoperador puede resultar tedioso, así que se está abriendo una puerta a lo que ya se conoce como ‘conversational commerce’, en el que las personas chatean de forma natural con las marcas. En este sentido, desde Airtouch ofrecemos robots virtuales capaces de automatizar ciertos procesos, como los de prevención (en compañías de telecomunicaciones...), consultoría financiera (inversiones...) o incluso en el sector médico, orientado al pronóstico.

**¿Más ejemplos?**

Sí, trabajamos también en la evolución de la newsletter: enviar notificaciones como las



que recibimos en el smartphone pero multidispositivo y sin necesidad de tener una app instalada. También en esto estamos ayudando a las empresas. Y, por supuesto, además desarrollamos aplicaciones móviles, páginas web y soluciones de e-commerce. Creemos que cada negocio debe plantearse su futuro. En Airtouch estamos para ayudar al cliente a hacer realidad ese nuevo planteamiento.

[www.airtouchmedia.com](http://www.airtouchmedia.com)  
[www.notificationscloud.com](http://www.notificationscloud.com)

GRUPO HORO

ENTREVISTA

# “Los productos de Tecisa cuentan con la más alta tecnología del mercado”

**Alberto Pérez Martínez** Director Comercial

La tecnología al servicio de la seguridad. Con esta consigna y una apuesta decidida por la innovación continua, la empresa zaragozana Tecisa se ha ganado el prestigio en un sector sensible y exigente, en el que ha logrado hacerse un hueco tras 20 años de actividad. Su especialidad, en la que ha logrado alcanzar una posición de liderazgo, es la de controles de accesos, presencia y control horario y visitas.

**Desde Tecisa producen tanto los terminales de identificación como las electrónicas de control, pero también desarrollan su propio software. ¿Qué ventaja competitiva consiguen con estos desarrollos propios?**

Esto nos permite responder, no solo a los requisitos generales de control de accesos o presencia, sino también a los desafíos que nos plantean a diario nuestros clientes. El sistema de control de accesos permite la identificación y registro de los movimientos realizados en todas las instalaciones de un cliente, que se adaptan según el nivel de seguridad establecido o los permisos de cada persona. La oferta se completa, según los casos, con módulos adicionales para el control de visitas y de vehículos.

**El control de presencia laboral es otra de las aplicaciones más demandadas de Tecisa...**

Así es; nuestros equipos permiten hacer un seguimiento preciso del tiempo trabajado por cada empleado, con la posibilidad de gestionar cualquier evento que pueda afectar a su jornada. Además de estas dos soluciones, ofrecemos otros productos de seguridad como pueden ser sistemas de CCTV (videovigilancia) o terminales de pago para distintas aplicaciones (centros deportivos, parking, depósitos de grúas, etc.). De hecho, a nivel internacional, tenemos previsto implantar en estadios de fútbol de Brasil una tecnología que, mediante huella dactilar y reconocimiento facial, impide la entrada de violentos a los campos.



**Han sido pioneros a lo largo de su extensa trayectoria. ¿Cuáles podemos destacar como sus principales hitos?**

Destacaría la creación e implantación de la primera frontera inteligente, un sistema integrado de gestión y control de accesos de personas y vehículos que se instaló en los cuatro puestos fronterizos existentes entre Melilla y Marruecos. El proyecto, encargado por el Ministerio del Interior, tuvo un carácter pionero a nivel internacional. Fue un éxito rotundo que recibió felicitaciones en todo el mundo.

**Para finalizar, ¿qué aspectos considera que les desmarcan de su competencia?**

Tecisa es una empresa que, como le comentaba, desarrolla su propio software y hardware y tiene la gran ventaja de poder adaptar su software a las necesidades de cada cliente. Este hecho convierte a Tecisa en

## Una muestra de los proyectos de Tecisa

Tecisa ha implantado un sistema de cita previa y otro de control de presencia de los funcionarios de prisiones en 84 centros penitenciarios españoles. En el sector privado, destaca un dispositivo de automatización del acceso de camiones y contenedores a las plantas del grupo Saica en Zaragoza, El Burgo, Manchester (Reino Unido) y Venizel (Francia). A estos proyectos se suma que Tecisa es considerada por la Administración central como el mejor fabricante de software y terminales de control de accesos y presencia laboral, según la resolución del concurso de Catálogo de Patrimonio del Estado una vez evaluadas, durante meses, las propuestas de más de 100 empresas.

una empresa distinta y le aporta un valor añadido. Por ello, los productos de Tecisa son considerados como los que cuentan con la máxima tecnología del mercado. Tecisa ha logrado así destacar como empresa de referencia en el sector público y privado.

**tecisa**

www.tecisa.com

ENTREVISTA

# “Alcor ofrece calidad y un servicio competitivo en seguridad y vigilancia”

**Ramón Quiroga**

Consejero Delegado de Alcor Seguridad

Alcor Seguridad es una empresa especializada en la protección de servicios integrales de seguridad para bienes y personas. Para saber más acerca de su trabajo, hablamos con su Consejero Delegado, Ramón Quiroga.

**¿Cuándo nació Alcor Seguridad?**

Nuestra empresa fue creada en el año 2009 por un grupo de varios profesionales con una larga experiencia en el sector de la seguridad privada. De hecho, el proyecto nació para ofrecer a los clientes un servicio de la más alta calidad trasladando los conocimientos adquiridos durante 25 años.

**¿Cuál es su estructura actual?**

Hoy en día trabajamos en toda España y disponemos de un equipo formado por más de 800 personas, mayoritariamente profesionales de seguridad e instalación y conexión de alarmas, pero también asesores, consultores, e investigadores en sistemas de seguridad.

**¿A qué perfil de cliente se dirigen?**

El 60% de nuestros servicios se ofrecen en el ámbito privado, mientras que el resto de trabajos son para las administraciones públicas. En



todos los casos se ofrece un servicio personalizado que incluye el estudio de las necesidades de los clientes y la confección de una solución a medida de la mayor calidad y a un precio competitivo.

**Habla de servicios personalizados. ¿Cuál es la oferta de Alcor Seguridad?**

Ofrecemos un servicio integral en vigilancia física y en protección de bienes en todo tipo de

instalaciones, desde hospitales a eventos deportivos o culturales, por poner un ejemplo. Además, estamos homologados para la vigilancia y custodia de explosivos en fase final de consumo en proyectos de infraestructuras como las obras del AVE, por poner un ejemplo. También disponemos de una central receptora de alarmas que funciona las 24 horas del día y que gestiona las alertas de los sistemas que instalamos en las dependencias de nuestros clientes, siempre con la última tecnología.

**¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?**

Hace unos años y gracias a la reforma laboral, pusimos en marcha una negociación con nuestro equipo que nos permitió crecer e incrementar los puestos de trabajo a cambio de ciertas flexibilidades. Ese acuerdo, que debe renovarse periódicamente, hizo que pudiéramos contratar 400 vigilantes más y ofrecer los servicios al mercado con unos precios capaces de competir no solo con otras empresas, sino también con los sistemas de autoprotección. Hemos visto que la decisión fue buena, puesto que los clientes, a precios similares, prefieren la vigilancia física antes que la automática. Por otra parte, somos un centro de formación homologado por el Ministerio del Interior, lo que hace que nuestro equipo tenga siempre sus conocimientos actualizados y aplique la



filosofía de servicio al cliente en su trabajo de vigilancia.

**¿Cuáles son los retos de futuro de Alcor Seguridad?**

Los objetivos de futuro de la empresa pasan, en primer lugar, por consolidar nuestros servicios y ofrecer a los clientes todo lo que necesitan en materia de seguridad. La idea es incrementar la inversión en nuestro equipo humano, continuar incorporando las nuevas tecnologías como complemento y asumir con mayores perspectivas de éxito los retos que nos planteen nuestros clientes.



www.alcorseguridad.com

GRUPO HORO

ENTREVISTA

## “Somfy innova para acercar la domótica a todos”

**Óscar Losa**

Director de Marketing de Somfy España

Compañía francesa con 40 años de trayectoria, Somfy suma ya 30 años de presencia en España, convertida en un referente en automatismos para una casa conectada. Comodidad, seguridad activa y ahorro de energía son las principales premisas sobre las que se asientan sus soluciones.

**¿Qué filosofía marca el rumbo de Somfy y define las soluciones que la compañía lanza al mercado?**

Somfy es una empresa industrial pero con una clara vocación de servicio al usuario. Nuestra motivación es anticiparnos a las necesidades del cliente para crear tecnologías que enriquezcan la vida diaria, haciéndola más confortable, más segura y energéticamente más eficiente, aportando mayor bienestar. No en vano, el claim de Somfy España es “30 años construyendo hogares más confortables”.

**¿En qué tipo de automatismos están especializados?**

Somfy desarrolla automatismos y motores para toldos, persianas, cortinas, puertas, así como elementos para la gestión de lo que denominamos el hogar conectado: iluminación, seguridad (alarmas, cámaras...) accesos, ventanas y cerramientos... Todo ello para que el usuario

pueda tener el control de su casa esté donde esté, desde una tableta o smartphone y orientado, como antes apuntaba, a tres objetivos principales: acompañar al usuario en su día a día para aportar más confort, más seguridad y contribuir también en su compromiso medioambiental, puesto que si nuestras soluciones favorecen un uso racional de persianas, toldos y luces, consecuentemente se consigue reducir la factura energética y las emisiones de CO2.



**¿La I+D+i es un pilar en Somfy?**

Totalmente. Somfy cuenta con dos centros de investigación en Francia, en los que un total de 400 ingenieros trabajan con la misión de inventar nuevas formas de experimentar confort y seguridad en el hogar, desarrollando nuevas soluciones en línea con lo que el usuario demanda o puede llegar a demandar. Fruto de toda esa labor, Somfy lanza anualmente 50 nuevos productos y registra 40 patentes.

**¿Cuáles son las últimas novedades que han presentado?**

Estamos potenciando nuestras soluciones de gestión, de la mano de diferentes automatismos que posibilitan al usuario tener el control de su vivienda desde cualquier parte del mundo. Nuestro buque insignia es TaHoma, una interfaz sencilla e intuitiva que permite gestionar tu hogar de una manera integral desde un móvil o tableta, desde el interior de la casa o desde el otro extremo del mundo. Incluso desde la oficina puede abrir la puerta de casa a su hijo si se ha dejado la llave. Por otro lado, además de controlar los accesos y elementos de seguridad de la casa, TaHoma permite controlar las luces, crear escenarios, poner en marcha la calefacción... TaHoma inte-

gra todas aquellas soluciones de un hogar conectado que hacen la vida más sencilla, gracias a un sistema que se adapta a cada modo de vida.

**¿Domótica accesible?**

Exactamente. En Somfy innovamos para acercar la domótica a todos. Es fundamental popularizar este tipo de soluciones porque parece que únicamente se orientan a un determinado status social, cuando no es así. El reto es demostrar al usuario que, sea cual sea su vivienda y su presupuesto, puede encontrar una solución domótica adaptada a sus necesidades. Porque, además, TaHoma es una solución escalable, de manera que el usuario puede empezar por instalar un módulo sencillo y después ir integrando otras funciones hasta sofisticar la solución al nivel que quiera, llevando la domótica a su máxima expresión.

**somfy** Building happiness

www.somfy.es

ENTREVISTA

## Trebia, tu portal inmobiliario ético

**Javier Gracia Bernal**

Del equipo Trebia de Caja Rural de Soria

Después de la burbuja inmobiliaria, de tanta especulación en el sector, ahora aparece TREBIA, un portal inmobiliario que tiene la ética como su eje principal. Hablamos con Uno de los integrantes del equipo Trebia para que nos explique cómo funciona y cuál es el propósito de esta nueva plataforma.

**Antes de nada y para situarnos, ¿cómo nació Trebia y qué relación tiene con la entidad financiera Caja Rural de Soria?**

Trebia era una marca comercial en 2013 y hoy es un modelo de trabajo en el ámbito de la necesidad de realización de activos inmobiliarios de Caja Rural de Soria. El trebia del 2013 era un espacio de consulta y el trebia 2016 ya es un modelo que, además, recoge ideas de los trabajadores de la Caja.

**En sus propias palabras, defíneme portal inmobiliario ético, ¿qué lo hace diferente?**

Nos basamos en la transparencia (todos tenemos la misma información) y en la ética, por el esfuerzo de identificación de empleo. Cuando empezamos, nos preocupó

mucho el paro. Lo fundamental es disminuir el paro. Hay entorno óptimo si y solo si hay mayor empleo. Evitamos especuladores y atraemos actividad, como la del centro de coworking (www.elhueco.org). Después esa actividad suma clientes. Los testimonios internos y externos están visibles en youtube.

Somos cooperativa de crédito y todos colaboramos. Fue una indicación desde el primer momento de la Dirección de la Caja. No hay designado nadie específicamente a esta actividad. Los medios humanos son por economía de alcance, los costes marginales son prácticamente cero y creemos que hay más canal off line, implicaríamos como prescriptores en 2017 a los compañeros.



**¿Cómo funciona? ¿Qué variables se tienen en cuenta a la hora de ofertar un local, una nave y su precio?**

Hemos indexado el precio de la nave o del local al número de empleos que quieren crear. Las escalas están en los anuncios. Coloquialmente, podemos resumirlo “ya que vendemos a precios de mercado hoy bajos, que sirva para crear actividad económica y futuros clientes, no para guardar los trastos”.

Parece ser que tienen muy en cuenta el entorno y se han puesto como objetivo incentivar el empleo y la actividad local...

En 2015 buscamos una aplicación para móviles que identificara la actividad existente en el entorno de los locales y naves y las actividades económicas que puedan sumarse a esas existentes. Esta APP trebia+ será en código abierto. Esperamos que a corto plazo también considere tendencias, edades, economía circular, ...



**¿Con qué cartera de inmuebles trabajan ya?**

El reto del 2017 es incorporar un sistema de gestión de datos que unifique soportes digitales actuales y capaz de trabajar con muchas más referencias y escalable. Elevamos el foco. El volumen de inmuebles hoy es pequeño (no más de 30 referencias estables de media), pero atraeríamos el talento de las demás Cajas Rurales en 2017 con foros de encuentro donde compartir éxitos, habilidades y referencias.

**trebia+**  
Tu inmobiliaria ética

www.trebia.es

GRUPO HORO

## ENTREVISTA

## “Ponemos nuestro grano de arena para ayudar a salvar vidas humanas con productos de calidad”

**Javier Martínez** gerente de Ecobam

Ecobam Europa, S.L. es una compañía especializada en ofrecer productos innovadores en el ámbito de la seguridad vial y las infraestructuras urbanas. Hablamos con su gerente, Javier Martínez, para conocer de primera mano la oferta de la empresa.

### ¿Cuándo nació Ecobam?

En el año 2008 comenzamos a realizar estudios sobre los elementos de seguridad vial que por entonces se instalaban. Hablo de bandas reductoras, separadores viales o carriles bici que estaban fabricados en plástico o caucho y que, dado el deterioro que sufrían con el uso, eran peligrosos. Dos años después hicimos las primeras pruebas con prototipos y en 2011 obtuvimos la primera patente. En 2012 instalamos las tres primeras instalaciones en otras tantas poblaciones diferentes para efectuar las diferentes pruebas para su homologación. Dos de ellas siguen en perfecto funcionamiento y la tercera se tuvo que retirar por causas ajenas a la instalación.

### Y llegó la homologación...

Así es. A mediados de 2013 iniciamos las primeras instalaciones una vez obtenida la homologación de los productos, así como la Certificación de cumplimiento de Normativa del Ministerio de Fomento (FOM 3053/2008). ya en 2014 comenzamos la comercialización de bandas reduc-

toras de velocidad (RDV) y de separadores de velocidad y carril bici (SPV).

### ¿Qué materiales emplean para evitar el deterioro?

Los materiales que utilizamos en nuestros productos son siempre de primera calidad y de fabricación nacional, a excepción de los leds, que son de importación. Frente a los plásticos, el caucho y sus derivados, Ecobam emplea materiales nobles, principalmente hierro fundido y vidrio.

### ¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Ecobam?

Nuestra filosofía de empresa se mantiene viva como el primer día, y no es otra que poner nuestro grano de arena para ayudar a salvar vidas humanas con productos de calidad contrastada y con una garantía de 10 años. Este año van a comercializarse seis nuevas referencias, pero todas ellas mantienen la visión de calidad que acompaña a la empresa desde el primer día.



¿En qué puntos se erige la excelencia de la empresa?

Si tuviera que resumirlo en pocas palabras, hablaría de calidad, eficacia, durabilidad, garantía, homologación y certificación. Además, los materiales que empleamos proceden del reciclado, son reutilizables, reciclables al 100% y respetuosos con el medio ambiente.

### ¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Nuestros productos van dirigidos a zonas aeroportuarias, puertos, parkings, municipios y lugares donde existe tráfico rodado, especialmente cuando esa intensidad de tráfico incluye una gran cantidad y tipología de vehículos pesados. A todos ellos les ofrecemos productos orientados a reducir la velocidad de los vehículos, a la creación de carriles bici, a la separación de carriles para bus y taxi o también delimitadores de líneas. También fabricamos captafaros de vidrio para pasos elevados de peatones y reductores de asfalto.

### ¿Qué diferencia a la compañía de sus competidores?

La principal diferencia con los productores o importadores de productos similares radica en el material que están fabricados nuestros artículos, así como en la garantía de 10 años y en las diver-



sas homologaciones y certificaciones que poseemos. Además, la incorporación de leds en nuestros reductores de velocidad hace que sean mucho más visibles y, en consecuencia, más eficaces y seguros.

### ¿Cuáles son los retos de futuro de Ecobam?

Actualmente estamos creando un nuevo carril bici que permita aumentar la seguridad, tanto para ciclistas como para automovilistas. Además, trabajamos en el desarrollo de las últimas patentes sobre dispositivos reflectantes e instalaremos durante este mes una gama de elementos complementarios de seguridad para circuitos de Fórmula 1. A nivel de crecimiento, estamos exportando a Francia, México y Colombia (en estos dos últimos países con delegación propia) y el reto es alcanzar un 25% de ventas exteriores durante el presente año.



www.ecobam.eu

## ENTREVISTA

## “Apostamos por la tecnología capaz de mejorar la eficiencia y la calidad de las infraestructuras”

**Lorenzo Palomo** Director General de Grupo Viarium

El Grupo Viarium esta formado por dos empresas especializadas en el mundo de la ingeniería de infraestructuras, un campo que afrontan desde un prisma innovador del que hemos hablado con su Director General, Lorenzo Palomo.

### ¿Cuáles son los orígenes de Viarium?

El grupo inició su andadura en el año 2010 con la intención de ir un paso más allá de la ingeniería clásica de infraestructuras. En estos años, la acogida de nuestros servicios ha sido muy buena y la empresa ha ido creciendo hasta contar con un equipo formado por 50 profesionales, mayoritariamente técnicos, que trabajan en cuatro delegaciones y siete oficinas.

### ¿En qué consiste esa innovación de la que habla?

Desde el principio apostamos por no limitarnos a ser solo una empresa de diseño y control de infraestructuras co-

mo aeropuertos, carreteras, proyectos ferroviarios o urbano-trabajo que también hacemos-, sino que decidimos apoyarnos en aquellas herramientas tecnológicas que fueran capaces de mejorar la eficiencia y la calidad de las mismas. Para ello tenemos una fuerte especialización en las nuevas tecnologías que se traduce en el desarrollo de soluciones vinculadas a las infraestructuras que por un lado resuelvan problemas concretos y, por otro, optimicen la gestión, los procesos y el mantenimiento de las que ya existen.

### ¿Puede darnos algunos ejemplos de su trabajo?

En el campo de la ingeniería clásica podría mencionar la remodelación de las terminales y pistas del aeropuerto de Barajas, un proyecto de diseño y desarrollo para hacer lo mismo en el de Reus o el Centro Tecnológico de Fuerteventura. Si hablamos de gestión, somos la ingeniería de soporte técnico más grande de las que actúan en Barajas. En cuanto a la implementación de soluciones tecnológicas, hemos trabajado en el desarrollo de herramientas para el ámbito de la movilidad y la gestión de espacios urbanos (sistemas de sensorización para la gestión del espacio físico, desarrollo de aplicaciones y plataformas de



gestión de la movilidad o sistemas de geolocalización de infraestructuras y elementos móviles). Tenemos dos proyectos de este tipo en Costa Rica y otro que, realizado en colaboración con Smartparking, permite gestionar los espacios de aparcamiento para las personas con movilidad reducida en Londres.

### ¿Cómo definiría la filosofía de Viarium?

Nuestra filosofía de empresa se basa en ofrecer la máxima calidad en plazos optimizados y con costes competitivos, pero sobre todo en

adecuar las soluciones a las necesidades de nuestros clientes para lograr la máxima eficiencia tanto en nuestros procesos de trabajo como en la gestión de las infraestructuras. Algo que sería inviable sin un equipo humano con un gran nivel técnico y un alto grado de motivación.

### ¿Qué les diferencia de sus competidores?

A nivel de diseño de infraestructuras, hemos consolidado nuestra posición dentro del mercado nacional hasta convertirnos en una de las principales ingenierías en Es-

paña en campos como los aeropuertos y helipuertos. Si hablamos de tecnología, el principal elemento diferencial es nuestro mayor conocimiento de las infraestructuras, algo que no está al alcance de las compañías procedentes del sector de las tecnologías de la información.

### ¿Qué retos de futuro se ha marcado el grupo?

Hemos crecido mucho en España y el siguiente paso de Viarium debe ser abordar el proceso de internacionalización de la empresa. En este sentido, a lo largo de este año abriremos una oficina propia en Costa Rica como primer paso en el desembarco en una zona, la de Latinoamérica, donde se está iniciando los procesos de gestión de la movilidad urbana con gran fuerza. Queremos poner a disposición de esos países nuestra experiencia y nuestros conocimientos de ingeniería y tecnología para que ese sector avance.

**Viarium**  
Ingeniería & Tecnología

www.viariumgroup.com

## ENTREVISTA

## “Gessal: 30 años avanzando en la investigación geológica del subsuelo”

**Juan Klimowitz y Enrique Hernández**

Socios de Gessal

Fundada en 1986 y con sede en Madrid, Geología de Exploración y Síntesis (GESSAL) es una compañía consultora especializada en la caracterización geológica y geofísica del subsuelo, con amplia experiencia en el ámbito de la exploración de hidrocarburos, almacenamientos subterráneos de gas y CO<sub>2</sub>, hidrogeología profunda y la investigación de recursos mineros y geotérmicos, tanto a nivel nacional como internacional.

### ¿Desde qué enfoque viene trabajando Gessal en la investigación del subsuelo en España?

Desde sus inicios, nuestra compañía ha centrado su actividad en la investigación geológica de recursos del subsuelo, colaborando con distintas empresas y organismos públicos en la mejora del conocimiento geológico del subsuelo español mediante numerosos proyectos de investigación, tanto para recursos de hidrocarburos, como mineros, hidrogeológicos o geotérmicos. En relación con la exploración de hidrocarburos, y teniendo en cuenta los escasos hallazgos producidos en territorio español en las últimas décadas, es destacable la implicación de

Gessal en el descubrimiento de un nuevo yacimiento de gas en España: el yacimiento de Viura (La Rioja), en 2010.

### ¿Quedan más recursos energéticos por descubrir en territorio español?

Sí. Nuestro análisis en el estudio de recursos potenciales de hidrocarburos en territorio español, realizado en 2013 para la ACIEP (Asociación Española de Compañías de Investigación, Exploración y Producción de Hidrocarburos), se considera actualizado y altamente realista. El coste de las inversiones para llevar a cabo la confirmación de esos recursos sería muy alto y



España tiene además uno de los índices más bajos en sondeos de investigación profunda por km<sup>2</sup> de toda la Unión Europea, así que, por una razón u otra, nuestro país no está suficientemente explorado.

### ¿Los recelos hacia ese tipo de exploraciones son un freno?

Sí. Por ello es preciso trabajar en tareas de concienciación pública, con aportación de criterios verídicos y con información científica objetiva, basada en la buena ejecución de miles de proyectos de exploración, para contrarrestar los mensajes catastrofistas de ciertos medios. Durante décadas, la investigación del subsuelo ha mantenido un escrupuloso control sobre el medio ambiente, pero la irracional alarma social está llevando a largos procesos de autorizaciones para la investigación, o incluso a su paralización, provocando la desviación de la inversión para este tipo de proyectos a otros países más receptivos. Frente a ello, nuestra empresa seguirá en la línea de trabajar para la ciencia, con pleno respeto medioambiental, con el objetivo de incidir en

la mejora social y el conocimiento científico del subsuelo de nuestro planeta.

### Experiencia, medios técnicos... ¿Cuáles son los puntos fuertes de Gessal en su trabajo?

La caracterización de recursos profundos es una tarea de investigación compleja que requiere una fuerte inversión en alta tecnología. En este sentido, en Gessal llevamos 30 años incorporando los avances tecnológicos que se han desarrollado en nuestro sector, en especial en la utilización de las aplicaciones informáticas más actualizadas en el tratamiento de datos geológicos y geofísicos para la investigación de hidrocarburos, y completándolo con proyectos I+D. A todo ello sumamos la labor de un excelente equipo humano, altamente profesional y experto, lo que nos permite ofrecer un trabajo de calidad en todos nuestros servicios.

**Gessal**

www.gessal.com

## ENTREVISTA

## “Los datos son hoy en día el nuevo oro negro”

**Iñaki Ladrero** CIO de BAOSS

BAOSS es una empresa de servicios profesionales relacionados con la información, desde la adquisición, tratamiento y análisis hasta la selección y outsourcing de personal especializado en las tecnologías relacionadas con datos. Hablamos con Iñaki Ladrero, su director de tecnología.

### Sin duda, para tomar decisiones acertadas a nivel empresarial, la información de la que se dispone es determinante, y aquí entran en escena las empresas como BAOSS. ¿Qué tipo de datos analizan?

Cada dos días se crea tanta información como toda la que generó la humanidad hasta 2003. Por el volumen tan masivo, pero también por la diversidad de fuentes de donde provienen, y su rapidez en cuanto a generación, los datos ya no pueden almacenarse en bases de datos como antes. El concepto detrás del big data no es una moda, es una consecuencia inevitable de nuestra vida cada vez más digital. Generamos datos continuamente a una escala exponencial, el 90% de los datos han sido creados en los últimos dos años. Pero para mí, lo verdaderamente importante no es cuestión de la cantidad sino el qué hacer con los datos. Este es el gran proble-

ma hoy de la mayoría de organizaciones. La respuesta: ponerlos al servicio de la empresa para extraer el valor que aportan y con esa información poder dar un mejor servicio a nuestros clientes. Pese a que analizar los datos se ha hecho desde que se inventaron las computadoras, la oportunidad que tenemos ahora de realizarlo a escala masiva no tiene precedentes. A pesar de ello, hoy en día solo se analizan el 15% de los datos, el resto en muchas ocasiones ni siquiera se recogen. El uso adecuado de los datos es lo que marcará el éxito de las empresas en el futuro inmediato.

### ¿Qué ventajas aporta BAOSS a los clientes que ya han contratado sus servicios?

Hemos sido pioneros en un proyecto de análisis cognitivo en Europa. Analizamos los datos de acciones de marketing pudiendo detectar



gustos y preferencias entre consumidores y predecir comportamientos de uso.

Mediante técnicas de análisis de sentimiento, somos capaces de medir la reputación de marca, producto o acción en cualquier medio online.

No solamente aplicamos el big data al negocio, recientemente hemos trabajado junto con la Universidad Loyola Andalucía en un proyecto sociológico analizando el comportamiento social ante determinados eventos a partir de millones de menciones en la red social Twitter.

También hemos colaborado en un proyecto de smart cities donde, recogiendo datos de sensores repartidos por la ciudad, somos capaces de optimizar los recursos en servicios del ayuntamiento ahorrando costes al ciudadano.

### ¿Qué tendencias se observan en el mercado?

El uso ya generalizado de la nube para almacenamiento y análisis de la información, aunque cada vez más veremos cómo parte de la inteligencia se hará en los dispositivos gracias en par-

te a la evolución de tecnologías de procesamiento en tiempo real y al Machine Learning, al abaratamiento del hardware, y la gran cantidad de nuevos dispositivos de la Internet de las Cosas (IoT) que van a aparecer. También en 2017 atenderemos a la migración hacia aplicaciones distribuidas, centros de datos inteligentes y escalables horizontalmente, y cada vez mayor acceso a analítica predictiva.

Vemos cómo hay sectores que están tomando la delantera en cuanto al aprovechamiento del big data, como es el financiero, cuyos resultados después de aplicar big data analytics en la detección del fraude han sido espectaculares.

### ¿Qué consejo daría a las empresas que quieren empezar a aprovechar el big data?

Que empiecen cuanto antes, aunque sea algo pequeño, e ir aprendiendo sobre la marcha. No esperen a verse desplazados por un nuevo competidor que entendiendo y aplicando la nueva manera de trabajar con la información se haga con su mercado. Probar con un caso sencillo como un análisis de sus clientes, en qué productos enfocarse, la reputación de su marca en los medios digitales, y a partir de ahí ir mejorando y adaptando sus procesos. Los datos son la base de la transformación digital, las empresas que no comprendan esto serán desplazadas. Hay mucho por hacer.

**Baoss**

www.baoss.es

GRUPO  
HORO

ENTREVISTA



## “Toda formación busca ser lo más natural posible”

**Guillermo Gredilla** Director General de Avanzo

El mundo del e-learning se ha abierto paso con fuerza en los últimos años a base de evolución tecnológica y de una nueva visión del aprendizaje. Charlamos de ello con Guillermo Gredilla, Director General de Avanzo Learning Progress, una de las compañías más innovadoras en este campo.

### ¿Cuáles son los orígenes de Avanzo?

Los orígenes de la empresa se remontan al año 1998 en Suecia, donde nació. En España comenzó a operar cuatro años más tarde, orientándose hacia un perfil de cliente corporativo integrado por organizaciones de más de 500 empleados. Hoy en día nos dirigimos a las administraciones públicas y a sectores como el farmacéutico, la energía o la banca y seguros.

### ¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?

El mundo del e-learning ha cambiado mucho, del mismo modo que lo ha hecho la competencia. Nosotros ofrecemos servicios globales que pueden clasificarse en varias líneas de negocio. La primera de ellas es la formada por más de 1.200 cursos estándar que están a disposición de nuestros clientes. El segundo factor que nos define es que gene-

ramos mucho contenido a medida, desde un manual de gestión a un curso de acogida, por citar dos ejemplos. El tercer pilar de nuestra filosofía es la tecnología, puesto que para ofrecer nuestros servicios ofrecemos plataformas y redes sociales corporativas de desarrollo propio, lo que evita depender de terceros. A todo ello hay que sumar dos líneas más recientes que han tenido una gran acogida en el mercado: la gamificación y el vídeo.

### ¿A qué se refiere?

Hoy no resulta fácil encontrar el modo idó-

neo de seguir un proceso de formación. Ahí es donde entra en acción la gamificación como un nuevo elemento dinamizador. Aprender jugando y jugar aprendiendo es algo que a todos nos apasiona. En Avanzo hemos desarrollado Fight2Learn, un juego de preguntas y respuestas muy atractivo para el usuario que puede emplearse en cualquier proyecto formativo. Además, es accesible desde cualquier smartphone, algo que hoy en día todos llevamos encima. Hoy son más de 500 los proyectos de este tipo que hemos realizado y el feedback de nuestros clientes es muy bueno.



### ¿Y en cuanto al vídeo?

El vídeo es una gran herramienta para la formación. Hace más de 5 años en Avanzo invertimos en un plató de televisión propio donde no solo producimos nuestros vídeos, sino que nos sirve también para retransmitir eventos

y ofrecer ese servicio al cliente. Aplicado al sector, hemos querido dar un paso más para lograr lo que todo plan de formación busca: ser lo más natural posible.

### Con los vídeos inmersivos. ¿En qué consisten?

Lo que hacemos con los vídeos inmersivos es desarrollar cursos usando el croma en tiempo real, incrustando a los ponentes en sus presentaciones, para crear píldoras cortas (menos de tres minutos) que puedan ser consumidas de forma rápida y programada. Se trata de vídeos de alta calidad que, gracias a la inversión en tecnología, nos permiten bajar el coste de la postproducción a menos de la mitad. Sin embargo, para lograr el éxito formativo no basta con eso, sino que es precisa una planificación del envío de los vídeos para que los usuarios los reciban en su smartphone y puedan acceder a la formación. Con esa estrategia, los resultados son muy buenos.

### ¿Hay proyectos ya realizados?

El pasado mes de diciembre hicimos un proyecto piloto de diez días con nuestro curso compuesto por 14 píldoras de vídeo: ‘Las 11 recetas de la felicidad laboral’. En ese tiempo más de 1.200 personas de 200 empresas siguieron el curso, alcanzando más de 5.000 visualizaciones, el 70% de ellas a través de la app móvil. La respuesta nos dice que es un modelo de formación natural, sencillo y eficaz que permite que la formación llegue hasta las personas y no al revés.



ENTREVISTA

## “Cada vez se valora más la calidad de la producción artesanal”

**Estanislao Domeq** Gerente de El Clavel

El Clavel es la última destilería que permanece en activo en Cazalla de la Sierra, localidad sevillana de larga tradición licorera. Desde 1896, El Clavel produce distintos licores de altísima calidad que deleitan los paladares más exigentes. A día de hoy continúan manteniendo los mismos métodos artesanales de producción, aspecto que valoran sus cada vez más numerosos clientes. De hecho, esta empresa sevillana crece cada año entre un 5 y un 7%. Hablamos con Estanislao Domeq, actual gerente, quién nos explica con ilusión sus proyectos de futuro.

### Si por algo destacan los licores que producen en El Clavel es por mantener la esencia de los licores de siempre... ¿Cómo lo logran?

Elaboramos un producto completamente artesanal. Lo seguimos haciendo de la misma forma que se ha hecho siempre; tal y como lo hacían los padres de los fundadores que lo aprendieron de los frailes dominicos de la zona. Este es precisamente

nuestro punto diferencial fundamental: la elaboración artesanal. En tres días destilamos tan solo 500 litros. Esta producción lenta es la que permite mantener las esencias de los productos base. Ninguno de nuestros productos contiene químicos de ningún tipo como pueden ser los potenciadores de sabor; a nuestros productos, todo el sabor se lo dan las hierbas y nada más.

### ¿Considera que esta elaboración artesanal es cada vez más apreciada por los consumidores?

Sí, creo que cada vez se valora más la calidad de la producción artesanal. De hecho, notamos que existe cierto hartazgo entre una parte del público que huye de los productos “de volumen” y buscan calidad. Aunque nosotros estamos incrementando el volumen de producción, nunca



perdemos de vista la calidad que es nuestro valor primordial. Queremos que las nuevas generaciones puedan disfrutar de la calidad en licores que disfrutaron las anteriores.

### ¿Qué diferentes productos producen y comercializan?

Históricamente producimos el típico anís de Cazalla (anís dulce, seco y de guindas). Pero, con el paso del tiempo hemos introducido otros productos como el orujo de hierbas y el aguardiente de orujo (compramos el orujo en Galicia, en destilerías de con-

fianza y lo tratamos aquí con hierbas medicinales que responden a una fórmula ancestral). También desarrollamos una gama alta con la Esencia de Anís 1896 y Licor de guindas 1ª Maceración que embotellamos en producciones limitadas, además de elaborar también crema de orujo y una ginebra muy especial que ha obtenido 92 puntos en la Guía Peñín de Destilados.

### ¿Dónde podemos encontrar estos licores?

Estamos implantados fuertemente en la provincia de Se-

villa, tanto en tiendas especializadas como en restaurantes. En el resto del país también nos pueden encontrar, principalmente en Madrid, aunque como este año potenciaremos nuestra tienda online, los consumidores podrán adquirir nuestros productos desde la comodidad de sus casas.

### Mirando hacia el futuro, ¿en qué nuevos proyectos están trabajando?

El año pasado lanzamos al mercado nuestra ginebra y en este 2017 queremos lanzar nuestro vodka. Estamos buscando la destilería más adecuada para hacerlo. Lo que le puedo adelantar es que será un producto único en el mercado. Además de esta novedad, queremos incrementar la venta por Internet, nuestra presencia en redes sociales y mejorar los procesos de fabricación.



www.delclavel.com

# Port Adriano (Mallorca)

## La marina más moderna del Mediterráneo

Port Adriano se ha convertido en un referente en el sector de los puertos deportivos demostrando la gran variedad de actividades que una marina puede ofrecer, más allá de ser la base de grandes barcos.



### LA MEJOR MARINA PARA SUPERYATES DEL MEDITERRÁNEO

Port Adriano, la marina más moderna del Mediterráneo, está ubicada en el sudoeste de la bahía de Palma de Mallorca, dentro de los límites de la ciudad de Calvià, a 20 km de la ciudad de Palma.

Diseñado por Philippe Starck, hoy en día es el puerto deportivo más moderno y mejor equipado del Mediterráneo.

Creado como puerto deportivo en 1974, uno de sus mayores atractivos ha sido su ubicación, singular y estratégica, rodeado por áreas de gran belleza natural como las islas

Malgrats, la Isla del Toro y la costa norte de Mallorca, declarada patrimonio de la humanidad por la UNESCO.

### PORT ADRIANO: UN PUERTO BASE PARA SUPERYATES DE HASTA 110 METROS DE ESLORA

Mallorca es famosa por ser base de grandes yates, lo que se traduce en un mayor número de ventajas para embarcaciones que han establecido su base en Port Adriano.

Desde un punto de vista técnico, Port Adriano cuenta con las últimas tecnologías aplicadas a la marina y servicios exclusivos para tripula-

ción y clientes que hacen de esta base, un referente dentro de los puertos deportivos del Mediterráneo y el lugar ideal desde el que salir a explorar la increíble oferta que ofrece Mallorca.

Port Adriano es de los pocos puertos que tiene capacidad para albergar yates de hasta 110 metros de eslora.

### SERVICIO AL CLIENTE

Estas son las características que diferencian a Port Adriano de otras marinas del Mediterráneo:

- Zona comercial con boutiques y restaurantes reconocidos internacionalmente, con todo tipo de ambientes, desde el más familiar al más sofisticado.
- Últimas tecnologías aplicadas a la marina.
- Gimnasio para la tripulación y los clientes.
- Servicio de repostaje de combustible en el punto de amarre.
- Servicios básicos, tales como banco, supermercado y aprovisionamiento de yates.
- Escuela de buceo.
- Escuela de vela.



- Servicio de lanzadera para la tripulación.
- Varadero técnico para reparación de embarcaciones.
- Local para celebrar actos: eventos náuticos, deportivos, corporativos o de moda.

### EL PUERTO MÁS VIVO DEL MEDITERRÁNEO

Cuando uno piensa en un puerto, no concibe más actividad que la del amarre de los barcos y piensa que si no se tiene un yate, no hay nada que hacer allí. Sin embargo, Port Adriano ha dado un giro a este concepto y está haciendo del puerto un lugar integrador de la exclusividad de los clientes que llegan por mar, con la diversidad de los turistas internacionales y residentes de la isla.

Port Adriano elabora una completa agenda de eventos que va más allá de la época estival y que dura todo el año. Estas actividades se realizan en una gran plaza de casi 3.000 m<sup>2</sup> y otros puntos del puerto. Mencionamos aquí solo algunos ejemplos que han convertido a esta marina en un potente foco de ocio y cultura internacional, convirtiéndose en un "must" de la oferta lúdica de la isla:

- Conciertos de Gloria Gaynor, Buena Vista Social Club, Roger Hodgson (Supertramp), Electric Light Orchestra (ELO), Kool & The Gang, Earth, Wind & Fire, el mago Jorge Blass, Hombres G, Los Secre-

tos... son sólo algunos artistas de renombre internacional que han pasado por el escenario de Port Adriano.

- Regatas: Tanto de barcos clásicos como el Manitou - cuyo propietario fue el presidente Kennedy-, como la "Multihull Cup", siendo la única regata de catamaranes de Europa.
- Festivales de comida callejera: son los más populares y consolidados de Baleares. También se realizan clases magistrales con chefs internacionales, como Sergi Arola o el Chef del Mar.
- Salón náutico propio: una muestra de los mejores brokers basados en el puerto. Se realiza junto con desfiles de moda de las mejores boutiques del puerto.
- Trial clásico.
- Coches clásicos: exhibición y "Concours d'Elegance" de coches de época.
- Certamen de Cortometrajes: El primer concurso de cortos rodados en un puerto deportivo en España.
- Yoga para todos: multitudinarias clases al aire libre con una yoguini reconocida internacionalmente
- "Fun Parade": son espectáculos que mezclan la música, el baile, el teatro y el humor para todo tipo de públicos con actuaciones que amenizan a los visitantes en cualquier punto del puerto.
- Cine con coche: en colaboración con el Festival Internacional de Cine más importante de Baleares.
- Pista de hielo en invierno.
- "Stand up Paddle": campeonato de España, así como actividades llevadas a cabo por la escuela de vela, buceo y demás deportes marinos en el propio puerto para todas las edades y niveles.

Port Adriano seguirá sorprendiendo con actividades cada vez más rompedoras.

### RESPECTUOSO CON EL MEDIO AMBIENTE

Desde el año 2004 Port Adriano cuenta con las certificaciones internacionales según las normas ISO 9001 y la 14001, a las que se unió en el año 2009 la Verificación EMAS, certificado europeo que obliga a los más exigentes estándares de buenas prácticas ambientales.

