

AÑO XXIII - 8.335 • VIERNES 5 DE NOVIEMBRE DE 2021

LA RAZÓN

DREAMSTIME



V PREMIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

D. L.

El mundo está sumido desde hace dos décadas en un proceso de digitalización sin precedentes que se ha acelerado en los últimos dos años tras la llegada de la pandemia. Videollamadas, optimización de procesos, almacenamiento en la nube... Éstas y muchas otras herramientas han mejorado la vida de millones de personas y han facilitado el desarrollo de la economía. Y detrás de ellas se encuentran empresas que un día decidieron arriesgar por su producto. Para reconocer el trabajo de estos emprendedores, LA RAZÓN entregó el pasado 26 de octubre los V Premios Tecnología e Innovación, en los que fueron galardonadas 26 empresas punteras españolas e internacionales.

El evento estuvo presidido por Carlos Izquierdo Torres, consejero de Administración Local y Digitalización de la Comunidad de Madrid, y fue clausurado por Francisco Marhuenda, director de LA RAZÓN. También acudió al evento, celebrado en el Hotel Eurostars Madrid Tower, el consejero delegado de LA RAZÓN, Andrés Navarro. La encargada de presentar la gala fue Angie Rigueiro, presentadora de A3 Noticias.

«Entregar estos premios es un auténtico honor. Lo que estamos haciendo entre todos no es solo construir una sociedad más tecnológica, sino también más justa, y todo ello es posible gracias a la transformación digital», arrancó Carlos Izquierdo.

Con la entrega de estos galardones, LA RAZÓN reconoció el valor y el trabajo del mundo empresarial, una palanca indispensable para avanzar en el desarrollo de nuevas y más seguras tecnologías. Entre los 26 premiados se encuentran pequeñas, medianas y grandes empresas fundadas en España y el extranjero. Algunas de ellas han ayudado en las últimas décadas a modernizar la administración pública y a levantar ciudades más modernas e inteligentes, mientras que otras han surgido en los últimos años para aprovechar la última tecnología desarrollada en universidades de prestigio internacional o en polos tecnológicos como Estados Unidos y Asia.

El político madrileño incidió en la importancia de que las administraciones locales y los gobiernos regionales y nacionales apuesten por el desarrollo tecnológico y promocionen un ecosistema que apoye y favorezca la digitalización de la economía. «Apostar por la transformación digital es apostar por el creci-

LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA PASA POR LA DIGITALIZACIÓN

LA RAZÓN celebró los V Premios Tecnología e Innovación presididos por el consejero madrileño de Digitalización, Carlos Izquierdo. Los 26 galardonados son empresas españolas y extranjeras que han apostado por las nuevas tecnologías



Carlos Izquierdo, consejero de Administración Local y Digitalización de la Comunidad de Madrid, presidió la entrega de premios. Junto a él la periodista Angie Rigueiro, presentadora del acto



Francisco Marhuenda, director de LA RAZÓN, cerró la gala con su discurso

miento, por la competitividad y por el empleo», dijo el consejero, al tiempo que pidió valor para acometer estos avances: «No tenemos que tener miedo a los cambios, ni a la revolución digital, que ya está aquí y está tan presente, porque si uno mira a la historia, uno ve que cada vez que ha habido una revolución la sociedad ha mejorado», dijo el consejero madrileño.

Los premiados de la tarde y el resto de asistentes aprovecharon la ocasión para interactuar con compañeros del sector e incluso de sectores económicos radicalmente diferentes, de forma que la entrega de galardones sirvió como encuentro entre empresarios, ingenieros y expertos en tecnología y como lugar de intercambio de ideas. A los premios LA RAZÓN acudieron firmas relacionadas con la consultoría digital, el blockchain, el internet de las cosas, el almacenamiento en la nube, la movilidad urbana o con los videojuegos, entre otros. Y en el evento tuvieron la oportunidad de intercambiar ideas y conocer nuevas oportunidades de negocio, al tiempo que compar-



tían su experiencia con los presentes. La gran mayoría reconoció que la pandemia había limitado su negocio durante los pasados meses, pero todos los premiados se mostraron optimistas de cara al futuro.

Izquierdo destacó el papel de la presidenta de la región, Isabel Díaz Ayuso, en el desarrollo tecnológico de Madrid, una Comunidad que aspira a ser epicentro de la digitalización, en España y en el resto del continente. «En Madrid, sabemos que las mejores herramientas de la digitalización están en el sector privado, y por eso queremos contar con todas las empresas de la región, porque ahí está el verdadero talento», aseguró Izquierdo.

El político también agradeció a la presidenta regional su valor al apostar por Madrid como una comunidad líder en emprendimiento y aprovechamiento de la tecnología, camino que inició con la creación de la primera consejería en una comunidad autónoma especializada en digitalización. «Isabel Díaz Ayuso quiere que Madrid lleve la bandera de la digitalización y que seamos la

comunidad autónoma que lidere los procesos de transformación. Y no solo que lo lideremos en España, también en Europa», sentenció el consejero de digitalización madrileño.

Tras la presentación de los 26 galardones, Francisco Marhuenda cerró el acto con una reflexión sobre la importancia de tener ciudadanos que apuesten por la tecnología, a los que deben unirse los gobiernos para facilitarles el desarrollo de sus proyectos. «A las administraciones les podemos pedir muchas cosas: un marco legal que favorezca el desarrollo empresarial, una normativa laboral que sea útil... Pero al final, si no hay emprendedores que se quieran arriesgar, si no hay gente con imaginación que invente o que vea nuevas soluciones, no avanzaremos como sociedad».

Estas fueron las empresas premiadas de los V Premios de Tecnología de LA RAZÓN:

PwC ESPAÑA: Premio Firma Líder En Consultoría De Ciberseguridad. Fujitsu España: Premio liderazgo en soluciones de digitalización del puesto de trabajo. We are marketing (Parte de

«En Madrid, sabemos que las mejores herramientas de digitalización las tiene el sector privado, por eso queremos contar con todas las empresas de la región», dijo Carlos Izquierdo

Wam Global): Premio a mejor agencia de marketing digital 2021. Escuela Madrileña de Decoración: premio de escuela líder en formación online. NH Hotel Group: Premio a la innovación tecnológica por la plataforma Mobile Guest Service. Solventa Graf: Premio a mejor proveedor de maquinaria de artes gráficas en España. Nfon Iberia: Premio a la digitalización en comunicación cloud empresarial. Meridiem games: Premio a caso de éxito empresarial en la industria del videojuego. Invicta Electric: Premio liderazgo en soluciones de movilidad sostenible. IMMUNE Technology Institute: Premio a la educación en tecnología e innovación. Shamir Optical España: Premio a la innovación tecnológica en el sector óptico, gracias a la tecnología Metaform. Entelgy: Premio en transformación digital segura. Artal Smart Agriculture: Premio innovación biotecnológica en agricultura. Gexbrok: Premio al modelo empresarial innovador por la Red Elite de Gexbrok. Andsoft: Premio al liderazgo en soluciones de gestión global para transporte.

VMware: Premio al liderazgo en software de infraestructura hiperconvergente. EIGP (Escuela Internacional de Gestión de Proyectos): Premio al liderazgo en formación en dirección y gestión de proyectos. Grocasa Hipotecas: Premio al mejor modelo de negocio digital. Jaggaer: Premio empresa líder en soluciones de gestión del aprovisionamiento. 8Belts: Premio mejor software para el aprendizaje de idiomas. Assa Abloy/Yale: Premio a la mejor marca de soluciones inteligentes de cierre y seguridad, Yale parte de Assa Abloy, por Linus® Smart Lock. Recreativos Franco: Premio a la innovación tecnológica en el sector del entretenimiento y ocio. ANAI (Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios): Premio CEO del año en sector inmobiliario para Vicenç Hernández, presidente de ANAI y CEO de Tecnotramit. Auraquant: Premio a la mejor plataforma low code. Sivs: Premio a I+D+I en tecnología blockchain. Des360 (Distribution Ecommerce Solution 360): Premio al mejor asesoramiento estratégico en proyectos digitales.

FOTOS: GONZALO PÉREZ/ALBERTO R. ROLDÁN



Andrés Navarro, consejero delegado de LA RAZÓN, y Francisco Marhuenda, director del periódico, junto a los galardonados de los V Premios Tecnología e Innovación



Maite Etxeberria, Carlos Expósito y Ana Boville, de YALE



José Ángel Esteban, de NH Hotel Group



Juan Antonio Díaz y Ángel Silanes, de Des360



Ángel Jiménez y Javier Benito Cordero



Francisco Marhuenda, Carlos Izquierdo y Andrés Navarro



Agustín Sánchez y María José García



Raquel Calderón y Sergio Palacián (Meridiem Games)



Fernando Moreno, Carlos Moreno y Alberto Moreno



Miguel Castro y Miguel Ángel Barrio



Álvaro Hernández, Roberto Ballesteros y Daniel Pérez, de Grocasa



Luis Núñez y Natalia Bergareche, de We Are Marketing (WAM)



Ángel Jiménez, Javier Benito Cordero y Guadalupe Morcillo



Marta Cubilot, Adrián Alonso y Emilia Szydłowska, de SIVSA



Víctor Vilas, Esteve Berteil y Julio Borrell, de AndSoft



José María Vila y Ricardo Wu, de Shamir Optical



Iria Bartxa, Francisca A. Soler y Helena Pérez, de Fujitsu



Alejandro Catalina, Sonia Fernández Núñez y José Manuel Millán



Juan Riva de Aldama, Nuria González e Ignacio Castillo, de IMMUNE I.T.



Detalle de los premios de LA RAZÓN



Carlos Izquierdo y Francisco Marhuenda charlan antes de la entrega de los galardones



Arturo Moreno y Pablo Molina



Marta González,
Julián Alfonso
Alonso y Filippo
Rivanera, de
Invicta Electric



Adam Phillips, Pablo Trilles y Ilian Radoytsov



Antonio Romero, Carlos Tur y José Ortega, de Jaggaer



Vicenç Hernández y Anna Puigdevall, de ANAI



Alejandra Atienza
y María José
Talavera, de
VMware



Javier García de la Vega, César Calleja y Jesús Romero



Raquel Simón (azul) y el equipo de la Escuela Madrileña de Decoración



Juan Artal Huerta y Virginia Moure



Laura Martín,
Berta Sánchez,
Pauline Decalf,
Antonio Oliva y
Andrea Marcos,
de EIGP

PREMIO A FIRMA LÍDER EN CONSULTORÍA DE CIBERSEGURIDAD

LA SEGURIDAD COMO FACTOR CLAVE PARA SOBREVIVIR Y COMPETIR EN EL MUNDO DIGITAL

PwC es uno de los líderes globales del sector con soluciones que identifican, gestionan y mitigan los riesgos tecnológicos para proteger la privacidad de los clientes, los activos y las operaciones



Jesús Romero Bartolomé, socio responsable de Business Security Solutions en PwC España, posa junto a Carlos Izquierdo y Francisco Marhuenda

D.L.

La digitalización de la sociedad y la economía es uno de los grandes retos de la década y permitirá a las empresas proporcionar un mejor servicio al tiempo que los ciudadanos adquieren una mejor formación y mejoran su calidad de vida. No obstante, este desarrollo tecnológico debe ir de la mano con la seguridad, con el foco puesto en preservar la privacidad de los ciudadanos. Una de las firmas líderes en ciberseguridad es PwC, una de las principales firmas de servicios profesionales del mundo que solo en España cuenta con más de 300 expertos en el área de Business Security Solutions (BSS), la encargada de custodiar la información y la gestión del riesgo IT. Por ello, LA

RAZÓN ha premiado a PwC España con el «Premio a la firma líder en consultoría de seguridad», galardón que fue recogido por Jesús Romero Bartolomé, socio responsable de Business Security Solutions en PwC España.

Desde el área de BSS de PwC España destacan la importancia de mantener una buena gestión de la ciberseguridad que abarque la protección de personas, información, sistemas, procesos y negocio. «Es una práctica prioritaria dentro de las organizaciones. Nuestras soluciones engloban la identificación, gestión y mitigación del riesgo tecnológico y de la ciberseguridad. Desde la estrategia hasta la ejecución», reconocen desde la firma.

El área de ciberseguridad de PwC asesora a algunas de las mayores firmas de España, y sus servicios se basan en tres objeti-

vos. El primero es crear confianza en las capacidades de la empresa para hacer frente a las amenazas de seguridad, aprovechando los beneficios de la transformación digital y la modernización de procesos. El segundo es generar resiliencia, de manera que preparan a los negocios para responder y salir fortalecidos de posibles eventos disruptivos. Para ello se identifican los riesgos emergentes, se evalúa su impacto, y se protegen los activos críticos que soportan a los empleados, clientes, negocio y reputación de la compañía. En tercer lugar, PwC facilita el desarrollo y crecimiento seguro de la empresa al cambiar la forma de crear confianza en todo el ecosistema de la firma, con una estrategia orientada a la gestión de riesgos que permite el crecimiento del negocio, la innovación y la competitividad.

Adaptado a cada cliente

«El modo de priorizar y establecer el plan de actuación ha cambiado drásticamente, tanto en el modelo (a través de acciones de contención e inteligencia), los activos (actuar dentro y fuera de la entidad) y la clasificación (actuar sobre los activos esenciales amenazados por un vector de ataque o adversario)», aseguran desde la consultora.

«Para dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes, desde PwC disponemos de una amplia tipología de soluciones adaptadas a sus negocios, que cubren los principales problemas, inquietudes y mejoras que se presentan en la gran mayoría de las empresas, donde las tecnologías tienen cada vez un papel más fundamental debido a la digitalización del negocio», añaden los expertos.

PwC es una de las principales firmas de servicios profesionales del mundo, presente en 156 países y con más de 295.000 empleados comprometidos en ofrecer servicios de calidad en auditoría, consultoría, transacciones y asesoramiento fiscal y legal. En PwC España, 4.500 profesionales trabajan distribuidos en 19 oficinas, en donde combinan la creatividad, la experiencia y la innovación tecnológica para ofrecer resultados sostenidos y generar confianza.

La firma española, que cuenta entre sus clientes con las principales empresas del IBEX-35, obtuvo en 2020 unos ingresos de 642 millones de euros, un 2% más que en 2019. Además, PwC España es uno de los principales empleadores de recién titulados en nuestro país. En concreto, prevé cerrar este 2021 con la cifra récord de contrataciones de 1.400 nuevos profesionales.

LA CLAVE

Ganar confianza entre las amenazas del escenario digital

Jesús Romero, socio de Business Security Solutions en PwC, reconoció en la entrega de premios —celebrada en uno de los salones del Eurostars Madrid Tower— que la digitalización traerá beneficios a la sociedad, pero también nuevos retos que su empresa está dispuesta a resolver. «La transformación va ligada a la seguridad, y vendrán nuevas y más potentes amenazas. Los cientos de trabajadores de la unidad de ciberseguridad de PwC España llevan años acompañando a las empresas públicas y privadas para solucionar sus retos de ciberseguridad y para lograr la necesaria confianza en el escenario digital», sentenció Romero.

K. H.

Son casi 50 años de recorrido de Fujitsu España, y sin embargo la pandemia marcó un antes y un después en su historia, al enfrentar a la compañía al reto de hacer cambios inmediatos para conseguir que no parase y que sus empleados siguieran trabajando en el confinamiento.

El conjunto de acciones de esta experiencia, junto a un sofisticado desarrollo tecnológico, son el motivo por el cual LA RAZÓN le ha reconocido con el «Premio en liderazgo en soluciones de digitalización del puesto de trabajo». Para Francisca Alcaide Soler, directora general de Servicios Fujitsu España, este galardón es el reconocimiento de la fortaleza de la empresa, especialmente en el área que se ha dedicado a la digitalización de los puestos de trabajo. «Cuando se inició la pandemia, en Fujitsu tuvimos pocos días para hacer que la productividad continuase y que a su vez la mayoría de nuestros empleados pudieran trabajar desde casa con normalidad y seguridad. Y lo pudimos hacer porque llevamos muchos años cuidando e innovando en la gestión del puesto de trabajo», dijo Alcaide.

Fujitsu goza de una reputación sin igual debido al alto nivel de satisfacción en la operación, la entrega de servicios y el enfoque del trabajo en remoto. Una de las herramientas que demuestran la capacidad de reimaginar el puesto de trabajo ha presentado nuevas soluciones como «Work Life Shift», la cual ofrece una experiencia transformadora y que impulsa los estilos de trabajo hacia una nueva normalidad. Para su directora, «este es el camino para conseguir una experiencia más empoderante, productiva y creativa de todos», después de que la COVID-19 «nos ha hecho mirar de otra forma cuestiones como las infraestructuras de telecomunicaciones, las nubes, la ciberseguridad o la Inteligencia artificial, como tecnologías críticas para la marcha de la economía y de las sociedades».

A partir del brote del virus, Fujitsu ha conseguido una fuerte inversión y renovación del trabajo individual, poniendo en marcha DIVA, una plataforma que permite soporte remoto mediante soluciones de video para resolver peticiones, o Buddyconnect, una app móvil para ayudar a monitorizar el estado emocional de los trabajadores. Sus resultados pueden acabar formando parte de los indicadores de experiencia del usuario, ya que permite evaluar los servicios y mejorarlos incluida la parte más humana. A

PREMIO AL LIDERAZGO EN SOLUCIONES DE DIGITALIZACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO

UNA APUESTA QUE OPTIMIZA EL TALENTO DE LOS TRABAJADORES

Fujitsu España se ha especializado en desarrollar tecnologías digitales específicas enfocadas al cuidado de los empleados para potenciar su bienestar y su creatividad

todo esto, se ha sumado el potencial en tecnologías como el cloud, ciberseguridad, IA, computación cuántica, IoT, entre otros.

Todas las estrategias de la compañía están pensadas en función del ser humano, bajo un enfoque de crear valor empresarial y social al empoderarlos con tecnología digital. En esta línea, trabajan bajo tres pilares clave, «creatividad, inteligencia y conectividad», con los que aportar poder e independencia a todos con la tecnología, impulsando la inteligencia creativa junto al análisis de datos, el empleo de algoritmos y una infraestructura conectada de las cosas, las empresas y la sociedad en su conjunto.

«El inicio de la pandemia nos impuso el reto de innovar en pocos días, y lo pudimos hacer porque llevamos años innovando por el bienestar de los empleados»

Soler cree firmemente que en España hace falta más intervención en aspectos como la ciberseguridad, la conectividad y la automatización, elementos que son ya vitales en la actualidad para mantener la vida personal, social y profesional de las personas. Asimismo, garantizó que el camino del futuro está en la apuesta por «un trabajo más inteligente, una oficina sin fronteras y promover el cambio cultural». Las próximas estrategias de Fujitsu avalan el proceso de co-creación que empoderan al usuario final. Todo con la finalidad de liberar la creatividad, impulsar el talento y entregar valor allí donde se encuentren.

Fujitsu Uvance, la transformación para un mundo sostenible

La palabra «Uvance» encarna el concepto de hacer que todas las cosas (universales) avancen (Advance) en una dirección sostenible. Demuestra la determinación de Fujitsu de «construir nuevas posibilidades conectando a las personas, la tecnología y las ideas, creando un mundo más sostenible en el que cualquiera pueda hacer avanzar sus sueños». Juegan un papel estratégico impulsando el crecimiento de negocios verticales interindustriales, formando una plataforma para la recopilación de datos, la creación de sinergias entre aplicaciones y la realización de análisis, las tres horizontales: Cambios digitales, Aplicaciones empresariales y TI híbrida.



Francisca Alcaide Soler, directora general de Servicios de Fujitsu España

K. Hurtado

En las últimas décadas, el marketing digital se ha posicionado como uno de los sectores con mayor poder en la sociedad; su crecimiento e importancia hoy son semejantes, en ciertos sentidos, a los vividos por el sector de las tecnologías. Trabajar en ambas ramas y hacerlo con eficiencia es un talento que We Are Marketing, part of WAM Global, ha demostrado sobradamente, y por lo cual ha sido reconocido en los premios de Tecnología e Innovación de LA RAZÓN como la «Mejor Agencia de Marketing Digital». Su naturaleza híbrida es su fuente de sabiduría, la que le ha hecho asumir como principio que cuando se trata de negocios, lo importante es lograr que las estrategias se conviertan en ventas, para así monetizar las inversiones.

A la entrega de premios asistió Natalia Bergareche, Head of Corporate Marketing de la compañía, quien en nombre de todo el equipo agradeció el reconocimiento de este periódico, que no ha hecho más que homenajear el resultado de todos los esfuerzos y la dedicación de cada uno de los proyectos de la empresa, más aún tras estos meses de incertidumbre provocada por la pandemia.

Por otro lado, Giorgio Ascolese, CEO de We Are Marketing, aseguró que este premio es un espaldarazo para el equipo que confirma que el modelo de negocio puesto en marcha y la forma de entender las relaciones personales y profesionales son los correctos. «Nuestros clientes lo perciben. Nuestro equipo lo percibe. Y es un honor ver que toda esta ilusión es percibida por una entidad como LA RAZÓN», aseguró.

La experiencia de We Are Marketing en corporaciones tradicionales ha sido un aprendizaje previo que les ha ayudado a construir una mejor relación agencia-cliente sin perder de vista el papel fundamental del ROI (retorno sobre la inversión) en el proceso de toma de decisiones.

«Si bien las empresas tradicionales siempre han considerado al marketing como un generador de costes, esa percepción está cambiando. Nuestro cambio ha sido exitoso porque no hemos perdido nunca de vista el ROI; después de todo el marketing digital que no se traduce en ventas es solo humo», aseguró el CEO.

La filosofía de la compañía está enfocada a reunir todos sus esfuerzos en las necesidades de sus clientes, haciendo que sus metas sean las suyas también. De esta manera han optimizado su conocimiento del negocio y



Natalia Bergareche, Head of Corporate Marketing de WAM, posa con el premio

PREMIO COMO MEJOR AGENCIA DE MARKETING DIGITAL

«EL MARKETING DIGITAL QUE NO SE TRADUCE EN VENTAS ES HUMO»

We Are Marketing es la empresa híbrida que combina las mejores estrategias de venta con tecnologías de vanguardia

han ampliado su área digital, dándole al cliente una experiencia completa que identifica sus nuevas oportunidades de crecimiento desde todos los ángulos, centradas en la consecución de resultados. En el sector, la tecnología y la innovación evolucionan a un ritmo vertiginoso, por ello la constante de la agencia, en el negocio, aspira a estar siempre ligada a la adaptación de «un entorno que cambia a una velocidad de vértigo».

El grupo ha destacado también la importancia de las operaciones de integración entre compañías muy expertas en ámbitos tan específicos, siendo otra modalidad ofrecer un valor tangible a los clientes, como es el caso de la unión entre la agencia y LeadClic en 2018, cuya integración formó, posteriormente, el Grupo WAM Global. Tras esta unión, la compañía se trazó el reto de convertirse en un gran grupo empresarial internacio-

Segmentar y optimizar futuras campañas

El Grupo de WAM Global apuesta por la combinación entre la tecnología y el marketing, trazándose tres objetivos concretos y fundamentales: El mantenimiento del aporte a la Estrategia Digital, la consolidación de la alineación de marketing y las ventas y el control de conversión en clientes. El grupo aplica la segmentación de la Base de Datos y la Analítica de Trazas para el control del ROI, con lo cual les es más sencillo segmentar y optimizar futuras campañas. Estas acciones, a su vez, repercuten en los costes CPL, CPA, CPC, CPM y establecen un futuro para formar las bases de un roadmap de futuro de transformación digital.

nal, ágil y capaz de integrar en su cadena de valor a los mayores representantes de cada una de las tecnologías que vayan surgiendo. En este sentido, de cara al futuro, la empresa seguirá apostando por la implementación de la analítica, el CRO o el e-commerce en sus planes estratégicos propios y el de sus clientes, con la clara meta de convertirse en la única alternativa a las grandes consultoras, capaces de ofrecer servicios 360 con el equipo adecuado. Asimismo, sus responsables seguirán formando equipos que reúnan «lo mejor de cada especialidad» con las áreas de «expertise» del entorno que les permitirán ofrecer cada vez mejores soluciones «end to end», como ya lo han hecho desde que unieron el marketing con las tecnologías.

El grupo confía plenamente en la automatización del Marketing al Servicio del Control del ROI, por ello, la compañía continuará haciendo uso de herramientas que les permitan gestionar con el máximo nivel de detalle las trazas vinculadas a los procesos de captación, las campañas y su modelo de atribución.

D. L.

El mercado inmobiliario y los productos de decoración han vivido un enorme boom durante el pasado año y medio debido a los periodos de confinamiento, unos meses que han hecho reflexionar a millones de personas sobre la importancia del cuidado del hogar. Para dar respuesta a esta tendencia, el sector de la decoración deberá formar a sus empleados, así como a los jóvenes que aspiran a trabajar en este campo. A estos dos colectivos habrá que dotarles de las últimas herramientas tecnológicas, así como de la formación más actualizada, objetivos que deberán incorporar los centros de enseñanza de diseño. La Escuela Madrileña de Decoración es una de las instituciones más destacadas en este apartado, y en los últimos meses ha llevado a cabo un intenso proceso de digitalización para ofrecer enseñanzas online de largo y corto plazo, por lo que ha sido galardonada por LA RAZÓN con el «Premio de escuela líder en formación online», galardón recogido por Raquel Simón, CEO y fundadora del centro.

La Escuela Madrileña de Decoración nació hace 13 años innovando en el sector de la formación en Decoración e Interiorismo y ya cuenta con alumnos de los cinco continentes. La institución ofrece desde cursos de iniciación a la decoración, hasta másteres en Decoración e Interiorismo. El factor común de toda su oferta formativa es que va dirigida a todos los perfiles, sin necesidad de tener una formación previa, y pudiendo realizarlo tanto presencial como online, con una duración que varía entre los cinco y los doce meses.

«Hasta la fecha no existía una propuesta formativa de formato intensivo y reducido, que permitiera la incorporación al mercado laboral del diseño de interiores», destacan desde la escuela. «Nuestra máxima ha sido siempre que nuestro alumnado sienta que vamos a acompañarle en su camino hacia su nueva profesión, en el sector del interiorismo, y por ello damos gran importancia a las clases de emprendimiento», añaden sus responsables.

Foco en el mercado laboral

La principal enseñanza de la escuela es el Máster en Decoración e Interiorismo +3D, que es además título propio de la Universidad Europea, y en el que ya se han formado 3.000 alumnos españoles y extranjeros. «Formamos para ejercer, por tanto

PREMIO A LA ESCUELA LÍDER EN FORMACIÓN ONLINE

UN MÁSTER PUNTERO EN DECORACIÓN DE INTERIORES

La Escuela Madrileña de Decoración es una institución innovadora que imparte formación y cursos de interiorismo con la vista puesta en la rápida incorporación al mundo laboral

se ha separado la paja del grano para que la enseñanza sea absolutamente dirigida a la verdad que viven los profesionales de la decoración y el interiorismo». Esta titulación destinada para aquellos que quieren ejercer de interioristas, imparte clases de dibujo artístico, dibujo técnico, materiales, construcción, estilos decorativos, presentación de proyecto, psicología del cliente, trabajo del color, tendencias, estilos decorativos, paisajismo, home staging, historia del mueble y del diseño y emprendimiento.

Asimismo, para aquellos que quieran iniciarse en el mundo de la decoración o que quieren adquirir enseñanzas específicas, la Escuela Madrileña de

Decoración también imparte cursos de iniciación a la decoración, con niveles de calidad similares a los del máster, pero de menor duración y sin la exigencia de elaborar proyectos y desarrollar prácticas.

Para asegurar que todo el mundo pueda acceder a las enseñanzas del máster y del resto de los cursos, la dirección de la escuela ha desarrollado una plataforma de formación online que permite que el alumno se sienta totalmente conectado con el centro, con sus tutores y con la comunidad de alumnos con los que comparten la experiencia de su aprendizaje. Precisamente esta tecnología y esta modalidad de formación son las que les ha valido el premio de LA RAZÓN.

«Formamos para ejercer. La enseñanza va absolutamente dirigida a la verdad que viven los profesionales de la decoración y el interiorismo»

Nuevas tendencias en sintonía con la naturaleza

La pandemia ha transformado innumerables tendencias artísticas, y la decoración no iba a ser menos, especialmente por las tediosas horas que hemos pasado en casa. Desde la Escuela Madrileña de Decoración reconocen que esto ha derivado, entre otras novedades, en una tendencia hacia el uso de plantas para alegrar el hogar. «En el interiorismo estamos viviendo una vuelta a la conexión con la naturaleza ligada a la pandemia y a la concienciación sobre los problemas del medioambiente. Necesitamos serenidad y bienestar», afirman los expertos.



Raquel Simón, CEO y fundadora de la Escuela Madrileña de Decoración

PREMIO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA POR LA PLATAFORMA MOBILE GUEST SERVICE

TODOS LOS SERVICIOS DE UN GRAN HOTEL DISPONIBLES EN TU TELÉFONO MÓVIL

NH Hotel Group, con más de 350 hoteles, refuerza su apuesta digital para ofrecer a sus clientes servicios extra que aseguran una estancia más segura, cómoda y ágil



José Ángel Esteban, director regional de operaciones de NH Hotel Group

D. L.

El sector turístico y hotelero fue uno de los más afectados durante los pasados meses por la crisis derivada de la pandemia. Millones de viajeros pospusieron sus vacaciones y tuvo que someterse a una profunda transformación para adaptarse a las nuevas necesidades de los clientes, al tiempo que se mantenían las duras medidas de seguridad. Ahora, el resurgir del turismo ha ido de la mano de la digitalización, ya que ha tenido que desarrollar aplicaciones para mejorar la lista de servicios que se ofrecen al turista.

En este sentido, NH Hotel Group ha sido una empresa destacada en el sector en lo referente al desarrollo tecnológico, con la creación de nuevos servicios di-

gitales para mejorar la experiencia en sus instalaciones. Por todo ello, LA RAZÓN ha entregado a NH Hotel Group el «Premio a la innovación tecnológica por la plataforma Mobile Guest Service», galardón recogido por José Ángel Esteban, director regional de operaciones de la empresa.

Cuatro décadas de éxito

El nacimiento de NH Hotel Group se remonta al año 1978, cuando abrió las puertas del primer establecimiento. Hoy en día, es un consolidado operador hotelero multinacional referente en Europa y América, donde opera más de 350 hoteles. Al cierre del ejercicio 2020, el grupo –con sede en Madrid– estaba presente en 29 países y contaba con 12.850 empleados.

Desde 2019 la compañía trabaja junto a Minor Hotels en la inte-

gración de sus marcas bajo un mismo paraguas corporativo con presencia en más de 50 países de todo el mundo. Ordena así una cartera de más de 520 complejos bajo la denominación de ocho marcas: NH Hotels, NH Collection, nhow, Tivoli, Anantara, Avani, Elewana y Oaks, que completan un amplio y diverso espectro de experiencias conectadas a las necesidades y deseos de los viajeros globales de hoy en día.

Este grupo hotelero destaca por su enorme oferta para todo tipo de clientes y experiencias, como relata Isidoro Martínez de la Escalera, Chief Marketing & Communication Officer de NH Hotel Group. «NH Hotel Group toca todos los segmentos, desde lujo y lujo asequible, hasta hoteles premium o hoteles con una excelente relación calidad/precio. Además, son hoteles con experiencias diseñadas tanto para el cliente que viaja por negocio como para el que viaja por placer y quiere hacer turismo cultural, de compras o gastronómico».

Foco digital

Este portavoz de la cadena también destaca el papel clave que juega la innovación en el grupo hotelero, que contempla la tecnología como un valor añadido para facilitar la estancia a los turistas y empresarios que descansan en sus hoteles. «La tecnología supone un pilar muy importante para NH Hotel Group, ya que cuenta con un doble componente a la hora de mejorar la experiencia de sus clientes. Por una parte, ofreciendo un servicio más ágil, seguro y cómodo, y por otro, ofreciendo seguridad en su estancia». Como compañía pionera en innovación tecnológica del sector hotelero, NH Hotel Group ha incorporado soluciones que ayudan a mejorar la experiencia vivida en sus instalaciones, como el Mobile Guest Service, iniciativa ganadora de estos premios, o FastPass, que facilita el check-in, el check-out y la elección de habitación a través de cualquier dispositivo electrónico del cliente.

Como explica el alto cargo, la compañía hotelera ya había apostado por muchos de estos avances años atrás, posicionando a NH Hotel Group como una empresa puntera en innovación. Sin embargo, la pandemia y las restricciones hicieron que la firma invirtiese muchos más esfuerzos en potenciar esta rama de negocio. «Cuando comenzó la crisis sanitaria, NH Hotel Group contaba en la recámara con innovaciones y servicios tecnológicos ya desarrollados y testados. La pandemia únicamente provocó la aceleración de su implementación», destaca el portavoz.

LA CLAVE

Servicio de habitaciones o reserva en el restaurante desde la app

La apuesta digital de NH Hotel Group ya estaba presente en la compañía antes de la pandemia, pero las restricciones aceleraron la mejora del servicio para aumentar la satisfacción de los pocos clientes que en ese momento podían viajar. Entre las soluciones del grupo hotelero que han llegado para quedarse, destaca la plataforma Mobile Guest Service, premiada ahora por LA RAZÓN y que permite a quien se hospeda en los hoteles de la firma acceder y gestionar servicios como el room service, solicitar «amenities» extra o reservar mesa en el restaurante del hotel.

PREMIO A MEJOR PROVEEDOR DE
MAQUINARIA DE ARTES GRÁFICAS

ESPECIALISTA EN BUSCAR SOLUCIONES PARA RENOVAR LOS EQUIPOS GRÁFICOS

Solventa Graf comercializa, repara y recicla aparatos de impresión desde el año 2010

D. L.

La industria gráfica ha sido un sector especialmente castigado por la pandemia. Las oficinas de toda España cerraron durante meses entre 2020 y 2021, limitando el uso de impresoras, fax y otros instrumentos de reproducción, una realidad que se ha visto acentuada por el teletrabajo, que aún se mantiene en multitud de empresas. La falta de uso de parte de esta maquinaria ha creado un problema de gestión de impresoras y otras herramientas que han dejado de funcionar por su falta de uso, por lo que su reposición es una tarea pendiente para muchos negocios. Aquí entra en juego Solventa Graf, una empresa líder en servicios gráficos que provee a empresas de maquinaria de impresión, tanto nueva como usada, presta asesoría en el sector y proporciona servicios de recambios y reparación. Por ello, LA RAZÓN ha entregado a Solventa Graf el «Premio a mejor proveedor de maquinaria de artes gráficas en España», galardón recogido por Pablo Molina Ortiz, director de ventas de la compañía.

Solventa Graf es una empresa joven que fue creada en el año 2010 y está dirigida por Arturo Moreno. Ofrece al sector de las artes gráficas servicio técnico y mantenimiento de equipos y maquinaria, y también venta y movimiento de los mismos, lo que implica el desmontaje y posterior montaje de unos mecanismos técnicamente muy complejos. Todo ello se ofrece a decenas de empresas nacionales e internacionales por una plantilla de 23 personas, de las que 18 son cualificados técnicos eléctricos, mecánicos y electrónicos. En España,

Pablo Molina Ortiz, director de ventas de Solventa Graf



LA CLAVE

La reactivación económica que se acerca

Los responsables de Solventa Graf reconocen que la pandemia ha complicado la situación del sector de las artes gráficas, pero aseguran que próximamente las ventas se recuperarán gracias a la apuesta por las herramientas de impresión. «Por lo que respecta a su actividad tradicional, es previsible que se produzca una reactivación del sector de las artes gráficas en consecuencia con el resto de la economía», aseguran desde la dirección de la empresa. Como resultado de ello, añaden, «es de esperar que se produzcan nuevas inversiones, teniendo en cuenta que el sector lleva varios años sin realizarlas y, por lo tanto, sus plantas tienen un equipamiento obsoleto. La instalación de nuevos equipos en sustitución de los actuales traerá nueva actividad a nuestra empresa».

además de haber trabajado con grandes imprentas y empresas de toda clase de sectores, ha ofrecido servicio a algunos de los grandes medios de comunicación como el diario ABC, Corporación Bermont, La Voz de Galicia, diario El País y Prensa Ibérica.

Su servicio de mantenimiento de maquinaria y de montaje y transporte destacan en este momento debido a la situación derivada de la pandemia. «La crisis del sector de artes gráficas ha provocado que las imprentas se hayan enfrentado, como consecuencia de la caída de la demanda, a una reducción de su volumen de producción y a un progresivo deterioro de parte de su equipo productivo por obsolescencia debida al paso del tiempo sin haberse podido realizar las necesarias inversiones», explican desde la firma.

Ante esta situación, Solventa Graf ha desarrollado un paquete de medidas para contrarrestar la situación en el que ofrece a las empresas varios servicios. En primer lugar, la desinstalación de parte de la maquinaria (sin necesidad de paralizar la actividad de la planta) y el traslado de esta maquinaria a otros

centros de trabajo. En caso de cierre total de la planta, la empresa revisa los equipos que aún tengan vida útil y gestiona su venta a través de los canales comerciales de Solventa Graf. Por último, y para asegurar el correcto deshecho de los materiales altamente contaminantes, ofrece un tratamiento integral de los residuos, tintas, aceites, así como su retirada.

Este último servicio, el de gestión de los residuos, es el resultado de un largo proceso de desarrollo de la empresa, que da respuesta a la necesidad social y empresarial de reducir al mínimo la emisión de contaminantes al medioambiente, así como de tratar de reciclar o dar un buen uso a los materiales obsoletos. En este caso, con un elevado nivel de productos químicos, plásticos y metales. «Solventa Graf inició hace dos años el desarrollo de una división de tratamiento de residuos, orientada inicialmente a la industria gráfica, un sector muy conocido por la empresa», informan. Ahora la empresa estudia ampliar los servicios de mantenimiento a otros sectores distintos a las artes gráficas.

K. H.

El mundo moderno nos exige dar pasos de gigante en modernización y digitalización. A día de hoy, los sistemas tradicionales de comunicación (canales y medios) han quedado desfasados, pero no han desaparecido. Si bien muchos pensaban que el teléfono era cosa del pasado, NFON Iberia ha presentado la telefonía en la nube, un producto revolucionario que ha llegado para quedarse. Como no podía ser de otra manera, la compañía se ha puesto en el foco del mercado internacional de las comunicaciones corporativas, y también en el de LA RAZÓN, que ha reconocido su producto más innovador haciéndole entrega del «Premio A La Digitalización en Comunicación Cloud Empresarial».

La telefonía en la nube sustituye la necesidad de hardware empresarial de la telefonía convencional, como las centrales privadas automáticas (PBX). Estas pueden implementarse y mantenerse más fácilmente y con un menor coste, ya que el sistema ofrece la flexibilidad de aumentar o reducir el número de usuarios según las necesidades de una compañía.

Durante la entrega de premios, Agustín Sánchez Fonseca, director de Desarrollo de Negocio de NFON Iberia, quiso dedicar la distinción al trabajo del equipo, ya que sin la colaboración de cada uno de ellos, nada habría sido posible. La capacidad de adaptación de sus empleados es la herencia y destreza de la compañía, elementos percibidos a su vez por sus clientes, quienes tras usar sus servicios no han dudado en fidelizarse. Brindar un servicio digital que perdure en el tiempo es el sabor de éxito que disfruta NFON.

«Este es el reconocimiento al trabajo que venimos desarrollando desde 2007 en NFON y, más concretamente en España, desde 2015», admite el director general de NFON Iberia, David Tajuelo González, quien asegura también que este reconocimiento es percibido en la empresa como un motivo de superación y constancia, «sabiendo que el camino es el correcto».

Más allá de ser una empresa «medida», es más bien un grupo que apuesta por las relaciones cercanas con sus clientes de la mano de su canal de distribución y sus partners de colaboración. «Nuestros partners y socios tecnológicos son nuestros ojos y nuestras manos, así que tenemos que darles el mejor apoyo posible para que el servicio de NFON siga siendo excelente. Con la menor

PREMIO A LA DIGITALIZACIÓN EN COMUNICACIÓN CLOUD EMPRESARIAL

COMUNICACIONES EN LA NUBE PARA LOS NUEVOS EMPLEOS DIGITALES

NFON IBERIA pone la última tecnología al servicio de más de 50.000 empresas de toda Europa con plataformas como Cloudya que ofrecen servicios «All-in-one»

tasa de churn de Europa», aseguró Tajuelo.

Uno de sus productos más aplaudidos es la plataforma de comunicaciones empresariales en la nube, llamada Cloudya. Este es un servicio «All-in-one», de manera que cualquier empresa, pero específicamente la pyme, sea capaz de englobar en un solo interfaz todas las aplicaciones de comunicaciones que utiliza habitualmente, tales como la centralita, la gestión de colas, el buzón de voz, la creación de conferencias –telefónicas y de video–, el CRM, la agenda de contactos, la gestión de clientes, entre otros. Cabe destacar que, a pesar de que hay muchos

La compañía confía plenamente en su canal de distribución para impulsar el crecimiento en la digitalización de las comunicaciones empresariales

competidores, ninguno ofrece esta posibilidad de integrar todo en una única plataforma.

Para NFON, el teletrabajo es el gran acelerador de una tecnología que lleva en realidad más de 20 años entre nosotros, pero que la pandemia ha sacado a la superficie, por ser la que mejor puede responder a las nuevas necesidades que plantea el escenario del puesto de trabajo híbrido. «Esta es la dirección a la que nos dirigimos», asegura Sánchez. Por ello, en la visión de futuro de NFON está ser el proveedor y líder europeo de las comunicaciones empresariales en la nube basadas en la voz.

Un proyecto tecnológico con vocación de expansión

La empresa cuenta ya con más de 3.000 «partners» en 15 países europeos y siete filiales, y tiene como clientes a más de 50.000 empresas. Todas ellas disfrutan de la plataforma Cloudya, cada vez más alineadas con una solución «todo-en-uno» para sus comunicaciones corporativas. Además, recientemente anunciaron su incorporación a ASOTEM, a fin de promover los servicios de telecomunicaciones especializados en el mercado corporativo, tanto de la gran empresa como de pymes, incluso profesionales y autónomos.



Agustín Sánchez Fonseca, director de desarrollo de negocio de NFON

PREMIO A CASO DE ÉXITO EMPRESARIAL EN LA INDUSTRIA DEL VIDEOJUEGO

VIDEOJUEGOS DE PRIMER NIVEL CON APELLIDO ESPAÑOL

Sergio Palacián, CEO de Meridiem Games, junto a Carlos Izquierdo y Francisco Marhuenda

Meridiem Games, una empresa de videojuegos afincada en Madrid, edita y distribuye cientos de títulos muy valorados por jugadores dentro y fuera de nuestro país por sus contenidos exclusivos y el cuidado de sus detalles



permite a Meridiem incluir todo tipo de contenido adicional al videojuego sin disparar su precio de venta, algo muy celebrado por los clientes.

«Por un precio medio puedes tener un videojuego con contenido exclusivo, acompañado con un libro de arte, una caja especial o la banda sonora, etc. El poder dar un plus en la edición y hacerla única es algo muy especial para los amantes de las ediciones físicas; además, el ver tu logo en la caja es un sueño hecho realidad y hace que te emociones por ver lo que estamos llegando a hacer», explica Palacián.

Una empresa consolidada

Esta joven firma tecnológica cuenta con ocho empleados y unas oficinas en el sur de Madrid, y en menos de una década han conseguido distribuir y producir decenas de juegos de primer nivel de todos los géneros, desde los de conducción a los de acción o aventura, para toda clase de plataformas, desde ordenadores a diferentes videoconsolas.

«Durante estos años hemos logrado conseguir un proyecto de empresa consolidado y poco a poco, juntando un gran equipo de profesionales y con mucho esfuerzo y dedicación, hemos conseguido hacernos un hueco entre los grandes de este país», asegura el CEO de Meridiem Games.

La empresa distribuye en exclusiva para España títulos de múltiples compañías como Microids (Syberia, Astérix y Obélix...), Skybound Games (The Walking Dead, Ori...), Quantic Dream (Heavy Rain, Detroit Become Human...) y otros muchos, llegando al cliente final a través de una red de distribución por todo el mercado nacional y extranjera en la que participan las principales tiendas y superficies de venta de videojuegos y tecnología. Igualmente, la empresa posee la distribución en exclusiva de algunas de estas licencias en otros territorios como Portugal o Italia.

Otra rama del negocio de Meridiem Games es la publicación de sus propias ediciones de videojuegos en formato físico para toda Europa, Australia y, en algún caso, Estados Unidos, con el sello de la compañía española estampado en las cajas de estos títulos para dejar bien patente su autoría. «Hemos realizado grandes ediciones de títulos como el divertido Pang Adventures, el famoso Fahrenheit, el juego de terror Daymare o varios productos españoles como el magnífico Song of Horror, grandes juegos que han llegado a las estanterías de múltiples países», concluye.

D.L.

El desarrollo de videojuegos se ha convertido en la última década en uno de los grandes sectores dentro del panorama tecnológico, con empresas que crecen a un ritmo vertiginoso a medida que sus productos llegan a más segmentos de edad, el público femenino gana terreno y los dispositivos móviles pasan a ser más potentes. España es uno de los principales países consumidores de videojuegos, por lo que construir una industria que los desarrolle supondría un enorme beneficio económico y tecnológico. Una de las empresas que destaca en el sector en nuestro país es Meridiem Games, creada en 2014 como un proyecto independiente dedicado a la distribución y producción de videojuegos para todas las plataformas (PC, Xbox, PlayStation y Nintendo

Switch) y que actualmente trabaja en España, Australia, varios países de Europa y eventualmente en Estados Unidos. Por ello, LA RAZÓN ha entregado a Meridiem Games el «Premio al caso de éxito empresarial en la industria del videojuego», recogido por Sergio Palacián, CEO de la empresa.

Licencias propias

Sergio Palacián asegura que la clave de éxito de Meridiem Games es que la empresa posee los derechos de distribución de sus propios videojuegos. De esta forma, participa en todo el proceso de vida de los juegos, con los que maximizan beneficios y redu-

cen costes de producción. «Gracias a que tenemos los derechos de publicación de nuestras propias licencias, podemos hacer una edición física a un precio medio y bastante por debajo de la competencia, con la calidad suficiente para incluir un contenido adicional que guste al cliente final», asegura Palacián.

Al mismo tiempo, explica el CEO, mantener todo el proceso de creación permite que los video-

juegos mantengan en todo momento su idea original, desde el mismo momento en que son ideados hasta que son vendidos, asegurando de esta forma que la experiencia del usuario final sea la mejor. Además,

«Poder dar un plus en nuestra edición y hacerla única es algo muy especial para los amantes de las ediciones físicas de los videojuegos»

Grandes planes para Navidad y 2022

Aunque el pasado año y los últimos meses han sido muy positivos para Meridiem Games, el CEO de la empresa, Sergio Palacián, afirma que los meses venideros serán incluso mejores. «Tenemos una campaña de Navidad por delante con grandes lanzamientos. Entre ellos el videojuego familiar de Los Pitufos o el nuevo título de Astérix y Obélix, que está dibujado a mano», explica el directivo. Pero el optimismo y las expectativas de Palacián no se quedan ahí: «Este 2021 está siendo un gran año, pero 2022 va a ser aún mejor».

PREMIO AL LIDERAZGO EN SOLUCIONES DE MOVILIDAD SOSTENIBLE

UNA OPCIÓN DE MOVILIDAD ELÉCTRICA ADAPTADA A CADA TIPO DE USUARIO

Invicta Electric ofrece una completa gama de productos tecnológicos de transporte verde

K. H.

Más allá de mantener la promesa de cuidar el medioambiente, Invicta Electric se ha volcado en revolucionar el mercado de la movilidad con una amplia variedad de vehículos eléctricos, una verdadera contribución ecológica y tecnológica que reduce la contaminación urbana. Esta acción, además de ser una solución medioambiental eficiente, constituye al mismo tiempo un proyecto digital exitoso que en esta ocasión ha sido reconocido con el «Premio al liderazgo en soluciones de movilidad sostenible» en los premios de tecnología de LA RAZÓN.

Esta compañía española ofrece una completa oferta de productos 100% eléctricos, servicios digitales y de movilidad, así como un paquete de soluciones diseñadas a favor de un tránsito flexible, que responde a todas las necesidades del mercado.

Julián Alfonso Alonso García, presidente de Invicta Electric, fue quien en representación del equipo recogió el galardón de manos del consejero Carlos Izquierdo y de Francisco Marhuenda. «Se trata de un impulso y un reconocimiento a un trabajo muy duro, iniciado en 2018. Desde entonces hemos evolucionado el proyecto prácticamente cada semana hasta llegar al punto en el que nos encontramos», dijo. «Asimismo, este premio también nos permite saber que vamos por el camino correcto hacia el cambio de modelo de movilidad que necesita nuestro país», añadió.

Y es que Invicta Electric trabaja sin descanso para conseguir la mejor y mayor variedad de productos para que el ciudadano pueda apostar por una movili-

Julián Alfonso García,
presidente de
Invicta Electric,
tras recibir el



LA CLAVE

Tiendas urbanas y una plataforma digital

Invicta Electric ofrece la más completa gama de producto 100% eléctrico del mercado, desde el monopatín hasta los vehículos comerciales de 1.000 kg, pasando por bicicletas, scooters, motos, coches sin carnet y con carnet. Además ofrece todas las soluciones requeridas con un abanico de precios que arranca desde los 595€ de su bicicleta plegable, con soluciones para todos los «bolsillos» y en distintas fórmulas de compra y uso. Invicta Electric cuenta con tiendas urbanas y una plataforma digital online (www.invictaelectric.es), que presenta toda su gama de patinetes, bicicletas, triciclos, ciclomotores, motocicletas, microcoches, coches y vehículos comerciales ligeros. En estas, además de ofrecer su marca, el grupo también muestra soluciones ecológicas de Ox Motorcycles, Wellta, Eezon, Tazzari, Micro, Biro; así como de diferentes nuevas marcas que se unen al cambio.

dad libre de emisiones en sus desplazamientos cotidianos, democratizando al mismo tiempo su uso.

Las tendencias y los cambios en las necesidades de movilidad urbana están claramente evolucionando, y se necesitan productos y servicios estructurados para dar respuestas concretas a la nueva realidad. En esta línea, Invicta Electric cuenta con la colaboración de especialistas en la reparación tanto de vehículos eléctricos como de baterías en todo el territorio nacional. El número de ventas, y también pago por uso, de patinetes, bicicletas y motos eléctricas están en aumento constante, mes a mes los porcentajes se acercan a los tres dígitos, una cifra que demuestra un éxito absoluto. Teniendo en cuenta que el 1 de enero de 2023 con el Proyecto de Ley de Cambio Climático no se permitirá circular por las ciudades de más de 50.000 habitantes a los vehículos más contaminantes, las expectativas son máximas.

Con base en su experiencia, la

compañía asegura que nunca antes los clientes españoles podían –tanto virtual como físicamente– tener una oferta de movilidad eléctrica tan completa, con una línea de 30 productos diferentes, con y sin carnet de conducir y con diferentes formas de pago por compra o por uso. «Nuestro éxito es ser el centro especializado en movilidad eléctrica, a lo largo de toda la geografía española, combinando la venta física tradicional con la digital, incluyendo la venta por videollamada», destacó Alfonso.

El presidente de la compañía instó al sector a ampliar la capacidad de producción e incrementar los puntos de recarga (en todas las farolas, por ejemplo), en todas las ciudades y estaciones de servicio a nivel nacional. Así, su reto para el futuro es cubrir totalmente el territorio nacional y expandirse por Europa. Sin duda, se trata de un desafío cada vez más próximo, pues «el fenómeno Invicta Electric» ya ha cruzado fronteras y están presentes en Islandia, Grecia y Rumanía.

D. L.

La educación es uno de los pilares del éxito laboral y en un mercado que avanza a velocidad vertiginosa es necesario un aprendizaje constante, máxime en un momento en que las empresas se encuentran inmersas en profundos procesos de transformación que requieren que sus trabajadores se actualicen para dar soporte a nuevas herramientas. Igualmente, los más jóvenes demandan programas universitarios actualizados a las exigencias del mercado de trabajo, por lo que las escuelas deben ser capaces de estar a la altura de las exigencias de los alumnos. IMMUNE Technology Institute es una de las instituciones educativas que ha evolucionado al ritmo que necesitaba el mercado educativo y a día de hoy es uno de los líderes globales en enseñanzas tecnológicas. Por ello, LA RAZÓN ha entregado a IMMUNE Technology Institute el «Premio a la educación en tecnología e innovación», galardón que recogió Juan Riva de Aldama, fundador y CEO de la escuela.

El propósito de la institución desde su nacimiento, en 2019, siempre ha sido el de formar y educar a la ciudadanía en habilidades tecnológicas y digitales. «Durante estos años hemos podido ejecutar nuestro propósito y además poner foco en la empleabilidad, una de las oportunidades que ofrece la tecnología a la sociedad», dice Riva. En España, cuentan con una escuela presencial en Madrid, aunque también ofrecen formación online a la que están suscritos alumnos de Europa y Latinoamérica.

La oferta formativa del centro es extensa y va dirigida desde a profesionales que quieren ampliar su formación en alguno de los ámbitos en los que existe mayor demanda laboral hasta cursos para los más pequeños con las clases extraescolares Young Immuners.

Los perfiles tecnológicos

«Nuestra metodología nace de escuchar a nuestros más de cincuenta “corporate partners”. Les preguntamos qué necesidades de contratación de perfiles tecnológicos tienen, y a partir de ahí, nuestros equipos desarrollan los diferentes programas», cuentan desde la entidad. En concreto, el Grado de Ingeniería de Desarrollo de Software es uno de los más populares: tres años en los que los alumnos profundizan en los conocimientos de software, las aplicaciones, la inteligencia artificial y la ciberseguridad. Está enfocado 100% en la empleabilidad, ya que su contenido se adap-



Juan Riva de Aldama, CEO de IMMUNE Technology Institute

PREMIO A LA EDUCACIÓN EN TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

UNA INGENIERÍA ADAPTADA A LAS DEMANDAS DEL MERCADO LABORAL

IMMUNE Technology Institute ofrece grados avalados por la Universidad de Villanueva orientados al desarrollo de software

ta a las necesidades del mercado y, además, cuenta con el aval de la Universidad de Villanueva. También cuentan con formación especializada, como los másteres y formación executive, aunque destacan los Bootcamps: cursos que permiten redirigir a profesionales de todos los sectores hacia áreas con mayor proyección y demanda, ayudando a cubrir los puestos que no se cubren por falta de perfiles adecuados, una cifra que ascendió a 900.000 puestos en Europa el pasado año. Ade-

más, todos los programas ofrecidos son únicos porque utilizan el método «Case to be solved», casos reales que sus colaboradores les presentan. También incorporan la enseñanza «human sciences» ya que la escuela entiende que el conocimiento holístico es clave.

Teniendo en cuenta el ecosistema laboral español, donde el 6,4% de las ofertas de empleo en los últimos doce meses corresponde al sector tecnológico, IMMUNE Technology Institute acaba de ampliar su oferta académica con

La innovación, esencial en el desarrollo de nuevos productos

IMMUNE Technology Institute imparte una enseñanza a jóvenes y adultos basada en lo que necesita y necesitará el mercado de trabajo en el sector tecnológico, y para ello, los responsables de la escuela están en constante conversación con expertos y empresas punteras tecnológicas. «Tratamos de enseñar lo que busca el mercado, que es la formación en tecnología con perfiles muy específicos en ciberseguridad, data science, cloud, blockchain y programación», expuso Juan Riva de Aldama, CEO de la institución, al recoger el galardón. «Solo en Europa, se dejaron sin cubrir casi un millón de puestos de trabajo el año pasado», recuerda.

dos nuevos másteres, uno en Data Science y otro en Ciberseguridad. Ambos estarán impartidos desde cero, dirigidos a profesionales o recién graduados que quieran dar un giro en su carrera. Es clave recalcar que solo en 2020, la demanda de empleo vinculado al sector tecnológico ha crecido en un 29,5% en España.

Además, la oferta de enseñanza del centro está en proceso de avance para que responda a las nuevas demandas del mercado, con itinerarios de aprendizaje que acompañan a los estudiantes a lo largo de su vida, desde las primeras etapas de elección de carrera hasta el nivel profesional continuo.

Para ello, la escuela ha organizado cinco áreas de especialización tecnológica, denominadas Knowledge Domains: Ciberseguridad, Cloud, Data Science e Inteligencia Artificial, Programación y Desarrollo Web, y Blockchain. Cada una de estas áreas está liderada por un referente en el sector, Knowledge Domain Leader, entre los cuales se encuentran directivos y exdirectivos de grandes compañías como IBM, INCIBE y AWS.

D.L.

La implementación de nuevas tecnologías en la industria es un paso obligatorio para muchas empresas que ya lideran sus respectivos mercados y que buscan afianzar su modelo de éxito de cara a la próxima década. Saber incorporar modelos disruptivos de manera eficaz y segura a la cadena de producción de una empresa es un auténtico desafío que Shamir Optical España ha realizado con éxito en los últimos años. Esta empresa dedicada al diseño y fabricación de lentes de alta calidad ha logrado aprovechar el potencial de la inteligencia artificial para desarrollar el primer cristal progresivo que se adapta a la edad visual de cada persona. Por ello, LA RAZÓN ha entregado a Shamir Optical España el «Premio a la innovación tecnológica en el sector óptico», por la innovadora tecnología Metaform. El galardón fue recogido en la gala por Ricardo Wu, director general de la firma, y por José María Vila, director de ventas.

Shamir Optical España es la filial española de la multinacional Shamir Optical Industry, dedicada a la fabricación de lentes. Fundada en 1972 en Israel, esta empresa basada en la innovación, la excelencia de servicio y la adaptación a las necesidades del mercado, ha logrado en menos de una década encontrarse entre las diez primeras compañías del mundo gracias a su constante desarrollo tecnológico y a día de hoy está presente de forma directa en 22 países, con 18 laboratorios de fabricación repartidos por todo el mundo y una plantilla total de 2.500 empleados.

Lentes más ligeras

La vocación de innovación de Shamir ha llevado al desarrollo de Metaform, una nueva tecnología de fabricación de lentes mucho más finas, ligeras y ecológicas. Después de años de investigación, Metaform permite la fabricación de lentes con nanoestructura, que fue desarrollada conjuntamente con Satisloh® y que ofrece una nueva generación de lentes potenciadas que, sin comprometer la calidad, mejoran todas las características ópticas y físicas en un único tratamiento. Metaform permite la producción de un nuevo tipo de lente que no existe actualmente en el mercado, obteniendo como resultado lentes hasta 18 veces más resistentes y hasta un 40% más delgadas y ligeras (en lentes negativas) que las lentes estándar. Además, reduce los molestos y antiestéticos anillos de Newton y minimiza el consumo de ener-

PREMIO A LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR ÓPTICO

INNOVACIÓN EN LA FABRICACIÓN DE LENTES ÓPTICAS DE ALTA CALIDAD

A través de las últimas tecnologías, Shamir ofrece a los ópticos la lente más delgada, ligera y ecológica del mercado

gía, agua y productos químicos, por lo que es más ecológico y sostenible con el medioambiente. Como parte de su proceso de modernización, Shamir Optical sigue adaptando sus productos a las nuevas necesidades de sus clientes, quienes cada día están más expuestos a las pantallas de ordenadores y móviles, un riesgo para la salud visual de los clientes. «Las necesidades visuales han avanzado a un ritmo muy acelerado por la rápida imple-

mentación y el incremento de horas de uso de los dispositivos digitales, por lo que Shamir ha ido renovando y ampliando su gama de progresivos».

Para contrarrestar este esfuerzo extra que deben realizar nuestros ojos, la firma desarrolló en 2019 por primera vez –y gracias al aprovechamiento de la inteligencia artificial–, el Shamir Autograph Intelligence, el primer cristal progresivo que se adapta a la edad visual de cada

Tecnología óptica y los mejores materiales

Shamir Optical España es una empresa líder en venta de gafas y cristales que desde hace años se vale de la tecnología para mejorar sus materiales y lentes y adaptarlos a las nuevas necesidades de los clientes. Metaform es una tecnología de fabricación con nanoestructura que mejora las características físicas de las lentes para hacerlas hasta 18 veces más resistentes y un 40% más delgadas. Por su parte, Shamir Autograph Intelligence es una nueva lente progresiva que se adapta a la edad visual del cliente.

persona. «El trabajo, los estudios, las compras e incluso las actividades de ocio y deportivas se trasladan cada vez más a las plataformas digitales. Las lentes progresivas de hoy deben abordar este problema, con sensibilidad hacia la edad visual, y Shamir Autograph Intelligence ha evolucionado acorde a esta evolución digital que vivimos en nuestra sociedad», destacan desde la empresa.

Líder en gafas deportivas

Shamir es, además, líder mundial en lentes para gafas deportivas y se sitúa a la vanguardia de la innovación y el desarrollo dentro del sector óptico, tanto en el campo del diseño y producción de lentes oftálmicas, como en el de los tratamientos.

Fruto de esta agilidad y búsqueda de la excelencia, Shamir ha dado respuesta al problema del vaho en las lentes provocado por el uso de las mascarillas, creando el tratamiento Shamir Glacier Anti-Fog, la primera y única solución práctica, higiénica y permanente que permite ver con claridad.



Ricardo Wu, director general de Shamir Optical España, y José María Vila, director de ventas, tras recoger el premio



un mismo reto fundamentada en las personas y con un modelo empresarial de desarrollo sostenido a largo plazo.

Entelgy cuenta con una oferta de alto valor, con oficinas y centros de competencia en España (sede en Madrid), Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Estados Unidos. Además, cuenta con un gran reconoci-

Miguel Castro,
director general
de Entelgy, en
sus palabras de
agradecimiento

miento del mercado gracias a la excelente labor de 1.900 profesionales que trabajan en la empresa. Entelgy se esfuerza para

aportar el máximo valor a sus clientes en lo relacionado con el descubrimiento, la adopción, la consolidación y el mantenimiento de nuevas tecnologías que impulsen su empresa, siempre asegurando la protección de su modelo de negocio y la seguridad de sus datos.

Seguimiento completo

Para dar cobertura a estas necesidades, los consultores de la empresa inspiran y aportan nuevas soluciones a los equipos de la empresa con los que crean y trabajan mano a mano, ayudando a la adopción e implementación de las nuevas tecnologías para hacerlas funcionar de manera correcta. Además, acompañan al negocio en el proceso de cambio hasta que finaliza la introducción de la tecnología, protegiendo los activos de la firma.

«No solo se trata del negocio, se trata de cómo la tecnología puede ayudar a mejorar el negocio y adaptarse a los nuevos contextos que surgen cada día y nos retan con nuevos desafíos», explican desde Entelgy.

Para dar solución a todas las demandas relacionadas con la digitalización empresarial, Entelgy cuenta con cuatro divisiones que asesoran a la empresa en diferentes campos.

Entelgy ConsultingTech, se encarga de responder a la innovación, consultoría y la tecnología como facilitador del negocio. Entelgy Digital, para responder al cambio y ser un acelerador de la transformación para aquellos clientes que necesiten seguir siendo competitivos en un mundo tan cambiante. Entelgy Outsourcing es una división que cubre las necesidades de servicios de alta calidad y compromiso. Por último, Entelgy Innotec Security da soporte y respuesta a las amenazas del mundo cibernético para proteger los negocios de los clientes de la firma.

Cultura Agile: la transformación total

La consultora Entelgy propone un moderno sistema de consultoría para cambiar íntegramente el negocio: el método Agile.

«En los últimos años estamos siendo testigos de que las empresas son cada vez más conscientes de que la transformación digital de los negocios no es solo un cambio a nivel técnico, sino que debe ser un proceso que lo abarque todo, desde los equipos y el talento, hasta la cultura de la empresa. Por eso, proponemos la estrategia Agile de consultoría, una metodología caracterizada por la colaboración, la transparencia y la valoración de cada profesional en el desarrollo de sus funciones con el objetivo de flexibilizar procesos e identificar aspectos de mejora», dicen en la empresa.

PREMIO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL SEGURA

CONSULTORÍA TECNOLÓGICA PARA CONECTAR TU NEGOCIO AL MERCADO GLOBAL

Entelgy es una consultora especializada en transformación digital que propone un cambio integral de la empresa y garantiza la plena seguridad en todo el proceso

D. L.

La transformación digital de las empresas es indispensable para trabajar en un ecosistema global de enorme competencia como el que se presenta una vez pasada la pandemia. Las barreras de la distancia han desaparecido con el teletrabajo y las firmas de todo el mundo han desarrollado más que nunca sus herramientas tecnológicas para expandirse a nuevos mercados. Para reposicionarse rápidamente en la nueva economía es esencial el asesoramiento externo y ahí entra en juego Entelgy,

una firma de consultoría que acelera la digitalización de tu negocio, al tiempo que proporciona seguridad mediante un asesoramiento constante en todo el proceso. Por ello, LA RAZÓN ha entregado a Entelgy el «Premio en transformación digital segura», recogido por Miguel Castro, director general de la compañía de consultoría.

Factor humano

«Según va incrementándose el grado de digitalización y globalización en todos los ámbitos de la sociedad, mayor atención tenemos que prestar no solo a la tecnología y sus riesgos asocia-

dos, sino también al factor humano alrededor de ella. Por ello en Entelgy abordamos estos proyectos tan críticos para nuestros clientes con equipos especializados conjuntos en Digital y Seguridad, con un único objetivo común: conseguir una transformación digital segura», explican desde la firma.

Entelgy es una consultora de desarrollo de negocio digital, un acelerador de la transformación para quienes necesitan seguir siendo competitivos en un mundo cambiante a gran velocidad. Se trata de una compañía global capaz de dar una misma respuesta de una misma manera a

K. H.

El crecimiento constante es parte de su naturaleza desde hace cuatro generaciones. Artal Smart Agriculture encontró tierra fértil en Valencia hace más de 125 años y hoy está presente en más de 30 países, gracias a su compromiso por una agricultura segura, sostenible y altamente productiva. Los logros alcanzados hasta el momento son muchos y a ellos se suma el reconocimiento que le ha atribuido LA RAZÓN con el «Premio Innovación Biotecnológica en Agricultura».

Artal se encarga de la formulación, elaboración y comercialización de fertilizantes y productos agronutrientes con sustancias de alto valor añadido, que pasan por un exclusivo proceso de fabricación y un minucioso control de calidad en su laboratorio. El director general, Juan Artal, quien recogió el galardón en representación de la empresa, definió a la innovación, la investigación y el desarrollo como los elementos «culpables» de su permanencia en el mercado durante más de un siglo, además del trabajo íntegro y la completa dedicación de cada uno de sus colaboradores.

Para Artal, recibir este premio les ha llenado de ilusión, por ser un reconocimiento al esfuerzo que la compañía ha realizado durante la última década, centrado en la innovación de productos revolucionarios para la agricultura. Este proceso fue desarrollado bajo la estrategia del «From farm to fork» –del campo a la mesa– enmarcada en el Pacto Verde de la Comisión Europea cuyo objetivo es hacer que los sistemas alimentarios sean justos, saludables y respetuosos con el medioambiente.

«Efecto Priming»

Una de las tecnologías en las que Artal Smart Agriculture ha destacado, realizada en colaboración con la Universidad Jaume I de Castellón, se basa en el «efecto priming», el cual activa el sistema inmune de las plantas en presencia de plagas y enfermedades sin causarles un coste energético. Esta tecnología es un éxito, ya que se centra en activar el sistema inmune de las plantas, mecanismo ancestral de defensa que les ha permitido sobreponerse de forma natural durante milenios a plagas y enfermedades. Se trata por tanto de productos Residuo 0.0 (cero residuos químicos y cero días de plazo de seguridad, lo que permite su aplicación incluso el mismo día de la recolección).

Entre otros beneficios, están las rápidas e intensas respuestas en el sistema inmunitario de

PREMIO A LA INNOVACIÓN BIOTECNOLÓGICA EN AGRICULTURA

LA APUESTA POR UNA AGRICULTURA SEGURA Y SOSTENIBLE

Artal Smart Agriculture apuesta por la investigación en tecnologías que impulsen los cultivos ecoamigables

las plantas, que no generan resistencias en cultivos, son compatibles con el control biológico, además estos no suponen un coste energético para la planta y están certificados por la agricultura ecológica. La compañía destaca también, que estos productos abren un nuevo campo de investigación en el manejo de plagas y enfermedades: La Inmunoterapia Vegetal ampliando así la capacidad de generar excelentes herramientas para producir cul-

tivos seguros, competentes, modernos y de alta calidad. Uno de los productos que más enorgullecen a la compañía es la gama Primtal, al ser los primeros activadores inmunológicos desarrollados con el «efecto priming». Esta consiste en tres productos que activan el sistema inmune de las plantas en presencia de insectos chupadores como la mosca blanca, trips y pulgón en el caso de Primtal WF; en presencia de insectos masticadores

«PRIMTAL», un activador ecológico

Se trata de un activador inmunológico que contiene metabolitos específicos de la planta basados en «cebado» para aumentar la capacidad de respuesta del sistema inmunológico de las plantas a ciertas tensiones. Es compatible con los beneficios utilizados en presencia de diferentes insectos chupadores como la mosca blanca. Producto desarrollado con la Stress Free Technology de Artal a base de priming, por lo que sus componentes han sido especialmente seleccionados para incidir en el metabolismo secundario de las plantas ante situaciones específicas de estrés.

como la araña roja, en el caso de Primtal RS, y en presencia de hongos (botritis y oidio) en el caso de Primtal FG.

Para el director general de Artal, el campo de la biotecnología es apasionante, por lo que merece y debe ser mejor valorada en nuestro país, precisamente porque aquí aún hay muchos frentes para trabajar, como el desarrollo de insumos libres de residuos para una alimentación más sana y saludable. En esta línea, Artal propone también impulsar el desarrollo de tecnologías que generen alimentos de manera sostenible, «asequibles y nutritivos», pero con menor impacto en la naturaleza, para lo que es necesario seguir investigando en compuestos orgánicos, con tecnologías que estimulen la capacidad productiva de las plantas basándose en su potencial innato.

El grupo tiene previsto aumentar su presencia internacional desarrollando nuevas tecnologías como las que ya se están elaborando en colaboración con distintas universidades, el Centro Superior de Investigaciones Científicas y centros tecnológicos para una agricultura segura, sostenible y altamente productiva.



Juan Artal Huerta, gerente de la empresa, posa con el galardón

PREMIO AL MEJOR MODELO EMPRESARIAL INNOVADOR: LA RED ÉLITE DE GEXBROK

UNA PROPUESTA INNOVADORA Y DIGITAL PARA MODELOS DE GESTIÓN EN LA MEDIACIÓN

El Grupo Gefiscal se ha volcado por conseguir la excelencia tecnológica gracias a su marca personal, Gexbrok, que ofrece al mercado un modelo revolucionario y multifuncional para trámites corporativos



Javier Benito Cordero, director general del grupo Gefiscal, en su discurso de agradecimiento

K. H.

La tecnología no es una opción, es una forma de entender la vida adaptándola a la situación socioeconómica en la que vivimos. Esta es la ideología de la correduría de seguros del Grupo Gefiscal y su marca, Gexbrok, con la que se ha consolidado como una empresa solvente, innovadora y cualificada tanto en medios técnicos como humanos.

El profesionalismo ofrecido por la compañía los ha posicionado entre las empresas con mejor reputación ante los ojos de sus clientes en España y Europa, y LA RAZÓN, en reconocimiento a la alta calidad y solvencia de sus servicios y productos, le ha concedido el premio al «Mejor Modelo Empresarial Innovador» por

la Red élite de Gexbrok.

En concreto, Red Élite es un modelo empresarial de gestión y distribución orientado a los profesionales en activo y a planes de carrera en la mediación de seguros. Es un nuevo estilo de gestión en este segmento, un modelo para un colectivo profesional y empresarial basado en una estrategia de mercado.

Sin duda, este premio es el reconocimiento al esfuerzo y al trabajo de un proyecto que nació en el año 2003 y que a día de hoy se ha posicionado en el sector con más de 50 oficinas, distribuidas por todo el territorio nacional. Todas con el mismo compromiso de unificación, siendo su principal función ser una solución de futuro que aporta seguridad al profesional, empresario, organización o emprendedor.

Javier Benito Cordero, director

LA CLAVE

Un nuevo estilo de gestión en la mediación

Gexbrok mediación es la correduría de seguros líder en Extremadura con más de 35 años en el sector de la mediación, ampliamente cualificada tanto en medios técnicos como humanos.

Su éxito radica en la automatización de los servicios y en la especialización de algunos productos, fundamentalmente los destinados a las pymes (R. Civil, D & O, Ciber, etc.). La compañía es parte de la Asociación Española de Corredurías de Seguros (ADECLOSE), que agrupa a empresas líderes del sector de la mediación de seguros de España. Asimismo, es integrante de la Asociación de Brokers de seguros (COJEBRO).

general del Grupo Gefiscal, recogió el premio en la noche de gala de LA RAZÓN, y en nombre de la firma. En su intervención dedicó unas palabras a todo el equipo de personas que trabajan en el proyecto «a un nivel excepcional y con una calidad incuestionable, sin los cuales no habría sido posible llegar donde hoy estamos», detalló. El director quiso destacar el esfuerzo conjunto de todos los colaboradores, que además de hacerlos merecedores de diversos reconocimientos, los ha ubicado entre las 26 empresas punteras en tecnología e innovación, nacional e internacionalmente.

«Personalmente, este premio significa reconocimiento, orgullo, satisfacción, felicidad y tenacidad. Tenacidad para seguir en la misma línea en la que venimos trabajando hasta ahora, pero con los ojos puestos en el crecimiento continuo, en la expansión y en la mejora constante. Significa seguir aprendiendo de y con las herramientas tecnológicas que nos hacen estar a la vanguardia de la tecnología y la innovación», añadió Benito. «Si tuviéramos que concretar estos objetivos, podríamos decir que nuestras metas son: especialización, digitalización, profesionalización, expansión y formación continua», explicó.

Desde el Grupo Gefiscal dan por hecho que la atención personalizada y la profesionalización de servicios son los valores (confianza, cercanía, comunicación, trabajo en equipo y formación continua) que sustentan a la organización, valores con los que seguirán trabajando a futuro.

Sin embargo, consideran que todo el sector debe trabajar más en la profesionalización y en la especialización de servicios, en ofrecer a los clientes un asesoramiento de venta cruzada que cubra todas sus necesidades. Esto con el fin de que el sector asegurador se convierta en los próximos años en prioritario para el tejido empresarial de España. El grupo es consciente de que, cada vez más, las pymes muestran su interés por este tipo de pólizas D&O, al interiorizar que estas les van a permitir preservar el patrimonio personal de los administradores y directivos, así como también será un elemento proveedor de un ambiente de tranquilidad en la gestión diaria y en la toma de decisiones de los líderes corporativos.

Por su parte Gexbrok trabaja por ser una empresa puntera dentro del sector en todo el territorio nacional, que gracias a la integración de otras corredurías de distintas comunidades autónomas están haciendo que esta presencia sea una realidad.

K. Hurtado

Cuidadosos y obsesionados con la excelencia, AndSoft carga con una enorme responsabilidad en el flujo de mercancías, ya que se encarga de gestionar a nivel global a Operadores de Transporte y Operadores Logísticos a través de una plataforma 100% web. Esta rigurosidad y compromiso es tan solo uno de los motivos por los que LA RAZÓN le hizo entrega del «Premio al liderazgo en soluciones de gestión global para el transporte».

AndSoft es una compañía de servicios que trabaja para compañías de servicio, ofrecen una solución de nicho, específicamente dirigido a Transportes de Mercancías, donde la logística y los planes de distribución tienen que ser «muy exactos». Para la compañía el valor diferenciado que les ha llevado a ser líderes en este sector, se centra en el entendimiento del negocio de sus clientes. Según AndSoft, en cada negocio hay una parte muy «core», muy «propia», se trata de un 10, 20 o 30% de la particularidad de cada cliente, porque son lo que marcan la diferencia.

En la empresa trabajan con un claro objetivo: si se trata de hacer una cosa, hay que hacerla muy bien. De este modo, están convencidos en que la base del éxito es la especialización. Para el director de desarrollo de negocio Victor Vilas Matz, liderar este equipo y recibir un galardón así es un signo de que el camino que van recorriendo es bueno, pero sobre todo significa que como empresa deben seguir buscando nuevos retos para competir. «Es un orgullo, pero solo nos marca un hito en el camino. No es, por tanto, una meta, un ciclo, sino es solo una alegría que nos da la temperatura de nuestra organización en un mercado repleto de retos diarios», aseguró.

Asimismo, afirmó que la creación de AndSoft se inició con la ambición de hacer realidad un proyecto, y «nuestros primeros años fueron duros, crecimos, crecieron nuestros clientes y con el tiempo nos vimos envueltos en una carrera de liderazgo en la que nos esforzamos todos los días», dijo Vilas, destacando que el compromiso no se ha quedado en el negocio, sino que este se ha expandido al cuidado de todos sus colaboradores. «Un reconocimiento como este, dado por el mercado, da visibilidad a la consecución de los buenos resultados tras tantos esfuerzos y estrategias», aseguró. De forma general, la empresa se ha enfocado siempre en el trabajo de tecnologías disruptivas. Desde 1998,

PREMIO AL LIDERAZGO EN SOLUCIONES DE GESTIÓN GLOBAL PARA EL TRANSPORTE

ANDSOFT: EL LAZO QUE CONECTA EL ÉXITO DIGITAL DE SUS CLIENTES

La compañía ha desarrollado una plataforma de transporte 100% digital con las últimas tecnologías que permite a las empresas controlar la mayor parte de sus ámbitos de negocio

AndSoft empezó a forjar la plataforma actual en tecnología 100% web; en aquel entonces, los soportes en línea, aunque en tendencia, eran emergentes. La empresa fue adaptando e incorporando soluciones tales como Microsoft, y tecnologías tan actuales como el Blockchain o la Inteligencia Artificial.

En sus más de 20 años de experiencia, el promover la especialización los ha llevado a generar diversas metodologías y sistemas. El más exitoso, la solución eTMS by AndSoft, un software para empresas de Transporte y Operadores logísticos que con-

«Somos una compañía de servicios que trabaja para compañías de servicios, y por ello nuestra responsabilidad es aún mayor y más exigente»

trola la mayor parte de los ámbitos de negocio de estas compañías. La notoriedad del proyecto les abrió las puertas a toda Europa (desde Rusia hasta Portugal) como un producto multimodal y una herramienta para competir en ámbitos supranacionales.

Con este logro, la compañía ha reafirmado su compromiso individual, y en el ámbito internacional ha comprobado que es fundamental seguir las tendencias propias de los países e incorporarlas en plataformas de unificación europea, convencidos de que España debe incrementar su presencia en el mercado.

Una herramienta para todas las necesidades de la empresa

Para sus operaciones, la compañía desarrolla e-TMS by AndSoft, un software de gestión global para Operadores de Transporte y Operadores Logísticos 100% web. Este abarca las diversas funcionalidades y necesidades propias de la actividad, desde la entrada de pedidos hasta la facturación, pasando por la planificación, la edición de documentos y el control de la rentabilidad, etc. Los datos consolidados están integrados en un módulo estadístico que constituye una herramienta de apoyo propia pensada para la toma de decisiones de alto rendimiento, y de muy fácil manejo.



Esteve Berteil, CEO de la empresa, recogiendo el galardón



María José Talavera, directora general para España y Portugal, recibió el galardón en nombre de todo el equipo

Una trayectoria internacional

La infraestructura hiperconvergente (HCI) es un sistema unificado y definido por software que reúne todos los elementos de un centro de datos tradicional: almacenamiento, recursos informáticos, red y gestión. De esta forma la firma ofrece a los clientes la posibilidad de diseñar una nube privada, extender sus entornos a la nube pública o conseguir una nube verdaderamente híbrida. La infraestructura transforma también el modelo operativo tradicional de TI mediante una gestión unificada y sencilla de los recursos, lo que supone mayor eficiencia para los equipos de TI, una mejora en el almacenamiento y la reducción de costes, así como una mayor facilidad para adaptarse a las necesidades específicas que tenga cada organización en cada momento.

K. HURTADO

El día a día nos regala momentos maravillosos, experiencias únicas y datos valiosos que nos gustaría conservar el resto de nuestras vidas, pero como dice el tan famoso dicho, «la memoria es frágil». Afortunadamente hoy las tecnologías permiten que toda esa información, especialmente a nivel empresarial, se pueda guardar en la nube gracias a firmas como VMware. Esta ha sabido cómo darle solución a esta necesidad y lo ha hecho con un valor añadido, eficiente y 100% digital, motivo por el cual LA RAZÓN le ha otorgado el «Premio al liderazgo en software de infraestructura hiperconvergente».

Más allá de brindar un espacio seguro de información, la compañía tiene claro lo importante que es facilitar a los clientes la elección de cada nube y todos los elementos necesarios para la interconexión de aplicaciones, datos y procesos.

Para VMware, este premio supone el mejor reconocimiento a más de 20 años de historia en los que han conseguido desarrollar soluciones tecnológicas que han ayudado a más de 500.000 clientes en todo el mundo, y que tienen un

PREMIO AL LIDERAZGO EN SOFTWARE DE INFRAESTRUCTURA HIPERCOVERGENTE

VMWARE, UN MULTICLOUD SEGURO CON MÁS DE 500.000 CLIENTES EN EL MUNDO

La firma ofrece un software hiperconvergente que permite guardar toda la información en la nube, al tiempo que facilita a sus usuarios la gestión de sus datos y procesos

impacto positivo en las personas y el medioambiente. Un ejemplo de estas son el resultado de las soluciones que han evitado la emisión de más 1.200 millones de toneladas de CO₂ a la atmósfera. Asimismo, en el marco de la pandemia, han ayudado trabajar desde casa a miles de profesionales, una acción clave que le ha permitido a los sanitarios acceder a sus herramientas de trabajo desde los hospitales de campa-

ña durante la peor parte de la crisis sanitaria.

En representación de la empresa, María José Talavera, directora general para España y Portugal, recibió la estatuilla en la gala de LA RAZÓN, y expresó su orgullo en nombre de todos los profesionales que son parte de VMware. «Cuando desarrollamos soluciones tecnológicas, siempre lo hacemos pensando en las necesidades de nuestros clientes, con el objeti-

vo de ser su mejor apoyo en el viaje hacia la digitalización y ofrecerles la mejor base digital para afrontar su futuro», dijo.

La compañía está concentrada en brindar a los clientes la capacidad de crear, ejecutar y asegurar aplicaciones en cualquier cloud con libertad, flexibilidad y seguridad y de forma reversible. En la actualidad, el 75% de sus clientes dependen de dos o más nubes públicas, y el 40% utiliza tres o más. Ante estos datos, VMware tiene la misión de brindar una solución práctica y efectiva, siendo el único proveedor capaz de proporcionar una orquestación completa del modelo multicloud. Su principal objetivo es que el cliente no tenga que renunciar a nada: ni a innovar ni a su capacidad de retener el control de sus TI.

En este sentido, VMware, al igual que todos, ha entendido que tras la pandemia nos enfrentamos a una nueva realidad con nuevas soluciones y oportuni-

dades. Aunque las lecciones son individuales, la compañía busca aportar a un nivel más amplio e internacional, pero con especial énfasis en el ámbito local. Para sus especialistas, España se enfrenta ahora a una nueva era en la que es necesario aceptar la

«Desarrollamos soluciones tecnológicas pensando en las necesidades de nuestros clientes, y así, ser su mayor apoyo en el viaje a la digitalización»

nueva normalidad, cuestionando las viejas premisas y adoptando formas de cooperación más eficientes e innovadoras basadas en soluciones cloud y diseñadas para las personas.

Con esta nueva visión de futuro, la compañía no ha parado de

producir y ahora trabaja en nuevas soluciones capaces de empoderar a las organizaciones para que aceleren su innovación y puedan satisfacer así las nuevas necesidades tanto de clientes como de empleados, además de dotarles de las herramientas necesarias para aprovechar las oportunidades que se les presenten hoy, y las que surjan en el futuro, con facilidad, agilidad y control.

PREMIO AL LIDERAZGO EN FORMACIÓN EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE PROYECTOS

OBJETIVO: PREPARAR AL EMPRESARIO PARA EL FUTURO DIGITAL

La EIGP emplea las últimas tecnologías para optimizar la formación de alto nivel

K. HURTADO.

Bajo mucha presión e insistencia, la Escuela Internacional de Gestión de Proyectos (EIGP) nos ha revelado la clave que los mantiene en el éxito y la excelencia: herramientas tecnológicas avanzadas, contenidos formativos de máximo nivel y la incorporación de profesorado altamente especializado y líderes en cada sector. Como no podía ser de otra manera, esta perfecta combinación ha sido reconocida en los galardones de Tecnología e Innovación de LA RAZÓN con el «Premio al liderazgo en formación de proyectos».

En EIGP tienen la gran responsabilidad de formar plenamente en dirección a proyectos, una tarea que los mantiene en la investigación constante sobre la materia y sus especialidades. Sus programas incluyen los contenidos más desarrollados, los mejores profesionales y las herramientas digitales más avanzadas en dirección de proyectos que ponen a disposición del alumno. La compañía cree fielmente que en el proceso de formación la empatía con el alumnado es fundamental.

A la gala asistió Antonio Oliva González, CEO de la compañía, quien en nombre del grupo agradeció el trabajo de sus compañeros, ya que este galardón significa la culminación de casi diez años de duro trabajo que los ha llevado a situarse como una institución privada líder a nivel mundial en la formación en dirección y gestión de proyectos. «Nuestro orgullo es aún mayor teniendo en cuenta que entre nuestros competidores se encuentran las universidades más prestigiosas del mundo. Todo el equipo de EIGP

Antonio Oliva González, CEO de EIGP, en su discurso de agradecimiento



LA CLAVE

Un nicho de oportunidades gracias a las certificaciones

Con el fin de apoyar los procesos tecnológicos de las empresas, las certificaciones se han convertido en una herramienta para lograr seguridad y mejores oportunidades de negocio. Por eso, la escuela ha lanzado cursos en las certificaciones tecnológicas de desarrollo y organización de procesos más demandadas como ITIL® Foundation v.4, BBIM®, RBIM®, DevOps Fundamentals, Certificación PMP®, Certificación PMI-ACP®, Scrum Master de Scrum Manager, Certificación SMPC®, Certificación SMPC®, Biga Data y Power BI. En cuanto a las comunicaciones, el Campus Virtual está diseñado para compensar la «soledad» del estudio online, haciendo muy sencilla e intuitiva la formación y el contacto con los profesores, e incluyendo herramientas de motivación como completas estadísticas visuales de su desempeño, recomendaciones para una correcta progresión y

agradece enormemente un reconocimiento institucional tan importante de mano de un periódico tan reputado como LA RAZÓN», dijo Oliva.

Antonio Oliva, fundador y director de la escuela, expresó su especial satisfacción al recibir este premio, ya que EIGP es una empresa que creó desde cero. Hoy es líder de su sector a nivel internacional y el décimo aniversario que está a punto de cumplir «supone un motivo más para todo el equipo para el lanzamiento de un año de celebraciones, sorpresas y novedades».

La escuela nació con el objetivo de cubrir una demanda patente en el entorno empresarial, la necesidad de optimizar los procesos productivos de proyectos predictivos y digitales, evitando sobrecostes, optimizando recursos y aportando valor al cliente lo más rápidamente posible. Para conseguir estos objetivos hacen uso de diversos tipos y grados de formación para las correspondientes certificaciones tecnológicas de desarrollo y organización de pro-

cesos con más demanda.

A su juicio, la manera más óptima para crecer en el sector es competir para ser y ofrecer lo mejor, por ello insta a las instituciones públicas gubernamentales a fomentar la competencia en todos los aspectos, y más aún entre instituciones públicas y privadas, eliminando privilegios y estableciendo igualdad de oportunidades en la oferta para centros públicos y privados que fomenten el esfuerzo competitivo.

«Esta es la única y principal clave para lanzar el desarrollo del sector y que las grandes instituciones educativas sientan la presión de la competencia y optimicen sus recursos para situarse al máximo nivel internacional», sostuvo. Con esta firmeza, la EIGP se ha propuesto continuar esta carrera, cada vez con más competencia, para llegar a ser el mejor centro de formación en dirección de proyectos. Y para que, por otro lado, sus alumnos se sientan orgullosos y satisfechos de su progresión y de haber estudiado con ellos.

PREMIO AL MEJOR MODELO DE NEGOCIO DIGITAL

LA COMPAÑÍA DIGITAL INTELIGENTE QUE HUMANIZA Y AGILIZA EL SECTOR HIPOTECARIO

Grocasa Hipotecas es la empresa 100% digital que en poco tiempo se ha posicionado en el área de vivienda gracias a sus novedosas tecnologías que facilitan los procesos de gestión de los trámites



Roberto Ballesteros, CEO de Grocasa Hipotecas, se dirige a la sala tras recibir el galardón

K. Hurtado

Solo hace falta echar un vistazo a las 700 buenas reseñas de los clientes de Grocasa Hipotecas para entender por qué la empresa se ha posicionado como líder en el sector hipotecario. En solo seis años en el mercado, esta compañía 100% digital ha sabido ganarse la confianza de sus clientes a través de su trato cercano, personalizado y eficiente. En nombre de todos esos usuarios satisfechos, LA RAZÓN le ha otorgado el «Premio al mejor modelo de negocio digital», ya que desde su formato online ha sabido humanizarse para ofrecer el mejor servicio inmobiliario, financiero y de hipotecas.

Si bien la compañía tiene una amplia gama de servicios, una de las que destaca es el desarrollo tecnológico con el que trabajan, que permite que las personas accedan a una hipoteca más rápida,

ya que conectan a sus clientes con diversas entidades financieras de forma online y a nivel nacional. Al digitalizar todos los procesos, sus clientes tienen más posibilidades de conseguir una hipoteca desde cualquier punto del territorio español.

En palabras para nuestro medio, Roberto Ballesteros, CEO de Grocasa Hipotecas, dijo que este premio representa el reconocimiento al esfuerzo de todo un equipo humano a un proyecto dedicado a ayudar a personas a cumplir un sueño. «Personalmente estoy muy orgulloso del equipo humano de la empresa, del buen ambiente que hemos creado y que transmitimos a nuestros clientes, así como de nuestro modelo con una formación continuada que hace que nuestros asistentes hipotecarios ofrezcan el mejor servicio posible a los clientes», aseguró.

Como una experiencia memo-

orable, el director hizo referencia al inicio de la pandemia, cuando el equipo centró todas sus acciones en hacer que sus clientes se vieran afectados lo menos posible. «Dedicamos muchos esfuerzos a adaptarnos a una situación que nunca antes habíamos vivido, y entre las propuestas que pusimos sobre la mesa, una de ellas fue la digitalización de nuestros procesos. Al final no solo conseguimos que la pandemia no nos afectase, sino que nuestra plantilla es casi un 50% más grande que hace un año», dijo el CEO. Así, después de poco más de un año de trabajo, Grocasa Hipotecas ahora cuenta con un grupo de colaboradores más grande y mejor formados, además de un alcance a nivel nacional. La empre-

«Actualmente, existe una gran desconfianza hacia el sector financiero generada por la despersonalización de todos los procesos»

sa digital sabe que cuando un cliente quiere comprar su primera vivienda, necesita que le informen de todos los pasos a seguir, que le sean sinceros sobre su situación, pero también que apuesten por él y le den soluciones. Generalmente, la compañía recibe a clientes que acudieron antes a un banco y les dijeron que no podían conseguir financiación, pero muchos de ellos no se ponen a comparar ofertas con distintas entidades, donde los requisitos son distintos y asequibles.

Ballesteros está convencido de que el mejor camino para impulsar el crecimiento del sector es fomentar la confianza. Cree que existe una gran desconfianza generada por la despersonalización de todos los procesos.

En este sentido, Grocasa Hipotecas tiene la convicción de que conocer a sus clientes y dedicarles un tiempo real para analizar su situación es una forma de mejorar el acceso a la vivienda para aquellas personas que desconocen que, en realidad, sí pueden comprar un inmueble, pero necesitan encontrar la entidad que se ajusta a sus necesidades. Esto era impensable hace apenas dos años. Sin embargo, ahora el objetivo de la compañía para el futuro es seguir formando a su equipo para que cada día sean capaces de brindar un servicio aún mejor ya no solo en España, sino también en el resto de Europa.

LA CLAVE

Un servicio hipotecario 360º sustentado en las últimas tecnologías

En Grocasa Hipotecas conoc en el ciclo de vida de sus clientes dentro del sector. Las diferentes unidades de negocio del grupo les acompañan en todos los pasos, desde conseguir la financiación y comprar un inmueble, hasta reformarlo. Un servicio completo que les permite cruzar los datos de cada etapa, para mejorar todo el proceso. Además, cuentan con herramientas Big Data, con el que han lanzado simuladores de hipoteca, precio máximo de la vivienda y tasación aproximada online de inmuebles, que se actualiza a tiempo real con el catastro, así como con datos del sector, como precios y tendencias del mercado inmobiliario. Todo ello con una web útil, moderna y sencilla para que sus clientes puedan encontrar todo lo que buscan y de la forma más fácil posible.

PREMIO AL LIDERAZGO EN SOLUCIONES DE GESTIÓN DE APROVISIONAMIENTO

DIGITALIZAR LAS COMPRAS, CLAVE PARA SU ÓPTIMA GESTIÓN

JAGGAER ha creado la plataforma perfecta para garantizar la sostenibilidad y eficiencia de los procesos de las empresas

K. HURTADO

Un empresario sabe que el éxito de una compañía depende de las acciones que se tomen antes, durante y después de ejecutar sus decisiones. Teniendo esto muy claro, JAGGAER lleva más de 20 años desarrollando una plataforma inteligente que se dedica a ayudar a las empresas a ser más eficientes en sus compras, para que así se centren en su actividad principal. Su éxito es una realidad que salta a la vista, ya que su labor falicita los trámites administrativos de las compañías al reducir los tiempos de gestión de procesos que aportan poco valor a las organizaciones, para que así, estas se dediquen plenamente a las áreas más estratégicas de sus negocios. Esta acción «clave» fue reconocida por LA RAZÓN, que le ha otorgado el «Premio líder en soluciones de gestión del aprovisionamiento».

JAGGAER ofrece una plataforma de compras en la que invierten más de 20 millones de euros al año con el fin de estar siempre a la vanguardia, plataforma que ayuda a las empresas a ahorrar tiempo y dinero en sus operaciones de bienes y servicios, evita tiempos de gestión innecesarios, aumenta el control de los procesos, fomenta la transparencia y aporta una visión integral de todo el parque de proveedores, entre otras muchas ventajas.

Ante la ocasión, Carlos Tur, country manager de JAGGAER para España y Portugal, dedicó el reconocimiento a la labor de la compañía y el gran equipo de profesionales, primero como Bravo-Solution y ahora como JAGGAER, que en las dos décadas de trayectoria de la empresa no han dejado de impulsar la transformación digital de sus procesos de compras

Carlos Tur,
Country Manager
de JAGGAER en la
entrega de
premios



LA CLAVE

«JAGGAER ONE», un aliado de transparencia

Es una plataforma tecnológica que cubre tanto el proceso estratégico de la compra (correspondiente a análisis de gastos avanzados, gestión de categorías y proveedores, negociación y contratos) como el proceso más operativo (solicitudes, pedidos, catálogos electrónicos y facturación electrónica).

Su versión más reciente ofrece una innovadora experiencia de usuario, que proporciona eficiencia en las actividades de compra diaria, aliviando la carga de los equipos y facilitando la comunicación entre usuarios y proveedores. Desde hace cinco años, JAGGAER apuesta por la Inteligencia Artificial (IA), automatizando los procesos de negociación y el análisis del cumplimiento de contratos. Su meta es seguir evolucionando hacia eventos de aprovisionamiento autónomo, desarrollo de redes neuronales artificiales, asesor de estrategia de compras y negociación a través de chatbox.

de las empresas, las que han ido avanzando mucho digitalmente, aunque en diferentes grados de madurez. «Es una demostración de que en su momento, cuando la digitalización era muy incipiente o inexistente, fuimos pioneros en mostrar el camino en el desarrollo de esta labor y hemos ido consolidando una posición líder en el sector», dijo Tur.

Para el gerente, la experiencia y el buen hacer les han ayudado a entender la importancia de saber anticiparse a las necesidades de sus clientes, aportándoles las soluciones que necesitan. Pero sobre todo es un estímulo para continuar ayudando a las empresas a que alcancen la plena digitalización. En este sentido, Tur ha dicho que en España es necesario seguir reduciendo la brecha digital entre las organizaciones y la profesionalización de la función de compras, para lo cual es necesario confiar en la tecnología y saber trasladar esa mentalidad de cambio a los equipos directivos, que son los que toman la decisión de apostar por la innova-

ción. «Se trata de que las empresas se sumen a ese viaje cuanto antes, porque la alternativa es quedarse fuera del progreso y ser menos competitivas, pudiendo incluso llegar a desaparecer», advirtió Tur. «En realidad, la propia tecnología acelerará la transformación», añadió.

En este sentido, en JAGGAER se han trazado el objetivo de seguir acompañando a los clientes, tanto actuales como futuros, en su camino a la digitalización. Esta transformación es complementaria de otro gran objetivo: fomentar la sostenibilidad en todos los departamentos. «Una empresa es sostenible en la medida en que sus proveedores lo son, y para ello es necesaria una herramienta que garantice y monitoree esta sostenibilidad. Por tanto, queremos generalizar el uso de las nuevas tecnologías como paso esencial para lograr la responsabilidad integral de las empresas con su entorno, sus clientes, empleados y proveedores y la sociedad en general», asegura el representante de la firma.

K.HURTADO.

La comodidad está fuera de los principios del equipo de 8Belts. La plataforma 100% online tiene la certeza de que en el camino para enseñar idiomas, el conformismo no es una opción. Como grupo tienen interiorizado que el trabajo siempre se puede hacer un poco mejor, incluso cuando las cosas ya se hacen muy bien. Esta búsqueda de la excelencia ha sido reconocida por LA RAZÓN con el «Premio al mejor software para el aprendizaje de idiomas».

Fernando Moreno Nieto, CEO de la compañía, recibió el premio en representación del grupo y aprovechó la ocasión para agradecer a los socios y colaboradores que trabajan día a día en el éxito de cada uno de sus alumnos, ya que cumplir las metas de ellos son su mejor aval. «Para nosotros, este premio es muy importante porque reconoce muchos años de trabajo de un equipo que creyó que las cosas se podían hacer de otra manera en el ámbito de la educación», dijo Moreno. «Trabajar en 8Belts es ser parte de una familia que rema en la misma dirección para conseguir grandes objetivos. Y este premio es un reconocimiento a todos y cada uno de nosotros», añadió.

Anxo Pérez, presidente y creador de 8Belts, inició este ambicioso proyecto en 2010 para dar respuesta a la creciente necesidad de aprender chino. Hoy 8Belts ha enseñado a más de 25.000 alumnos en todo el mundo. No se considera una academia y tampoco una escuela, se definen más bien como creadores de un método completamente revolucionario encaminado a ser un punto de referencia para otros muchos en un futuro próximo.

8Belts está basado en una herramienta completamente online que se apoya en la inteligencia artificial para hacer del método algo completamente revolucionario y nunca visto. Este año han optimizado el algoritmo en el proceso de aprendizaje y lo han personalizado a unos niveles únicos en el sector. La nueva tecnología tiene como objetivo personalizar aún más el método de aprendizaje adecuándose al progreso y conocimiento real de cada alumno. Este sistema se dirige en función de cómo se utiliza el método, las horas que emplea, qué ha aprendido para realizar, de facto, un plan que se adapta en tiempo real a su progreso, mejorando su experiencia y compromiso y motivándolos a seguir. El algoritmo cuenta ahora con un sistema de escucha

PREMIO AL MEJOR SOFTWARE PARA EL APRENDIZAJE DE IDIOMAS

UNA TECNOLOGÍA QUE TUMBA LAS BARRERAS LINGÜÍSTICAS

8BELTS ha desarrollado un soporte que sirve para perfeccionar el aprendizaje y el dominio de otros idiomas

inteligente, que monitoriza la precisión con la que se trabaja, aumentado la velocidad de aprendizaje y mejorando el repaso de aquellos temas que el alumno no ha asimilado al 100%. Asimismo, la nueva plataforma analiza los datos a través del Big Data para mejorar la experiencia de cada alumno, a través de algoritmos que van aprendiendo del uso de la herramienta por parte del usuario en tiempo real. De esta manera, todos los usuarios

se benefician no solo de su propia experiencia, sino de la del conjunto de los alumnos. Para ello, la propia plataforma aprende de los usuarios mediante un método estadístico.

Para Nieto, los idiomas siguen siendo el asunto pendiente de los españoles, sobre todo el inglés. «Algo debe hacernos reflexionar sobre el verdadero motivo por el que los alumnos son incapaces de hablar un nuevo idioma con fluidez», dijo. A su juicio, el sec-

Certificados de idiomas

8Belts se presenta como centro preparador del examen de Cambridge Assessment English e incluye los niveles A1, A2, B1, B2 y C1 en cuatro habilidades: escucha (listening), lectura (reading), escritura (writing), hablar (speaking). El examen de acreditación se realiza por internet. Para facilitar esta, ofrecen el «Cambridge Placement Test de valoración inicial» al contratar el curso, además de una Ruta de preparación para la certificación, que completa el proceso de fluidez de 8Belts y que tiene una duración adicional de 3 meses pero que no caduca nunca.

tor de la educación debe centrarse en la práctica, ya que considera que es de suma importancia que el alumno pueda ponerse a prueba. En 8Belts son muy conscientes de esta necesidad y por eso sus estudiantes practican el idioma aprendido cada semana en conversaciones con nativos de todas las partes del mundo. Y, además, reciben sus comentarios y feedback para ver dónde pueden mejorar y qué es lo que están haciendo bien.

La compañía, fiel a su filosofía de crecimiento, ya tiene la vista puesta en otros mercados fuera de España, tales como Estados Unidos y Latinoamérica, donde ya han previsto una expansión próxima. Además, pronto la plataforma incluirá nuevos idiomas, además de los cuatro actuales (inglés, francés, alemán y chino). Dentro de sus objetivos más ambiciosos está seguir mejorando la herramienta para ofrecer un producto de calidad y más completo. «Para ello tenemos prevista la incorporación de nuevas tecnologías como otro sistema basado en la Inteligencia Artificial que permitirá, en este caso, escuchar y corregir la pronunciación del alumno», asegura Moreno.



Fernando Moreno Nieto, CEO de la empresa, junto al consejero madrileño y Francisco Marhuenda

K. Hurtado

Desde tiempos remotos, los seres humanos somos conscientes del valor emocional que tienen nuestros hogares, un lugar donde guardamos y tenemos nuestros más grandes tesoros, cuidar de estos, es una prioridad. Al tanto de la importancia de esta necesidad, Yale lleva 181 años aportando valor a la seguridad doméstica con una amplia gama de productos innovadores. Y en homenaje a esta labor y largo recorrido, LA RAZÓN le reconoce en esta entrega de premios en tecnología con el «Premio a la mejor marca de soluciones inteligentes de cierre y seguridad».

En representación de Yale, Carlos Expósito, director de marketing de la compañía, expresó su agradecimiento por el reconocimiento, ya que significa un gran logro para el esfuerzo de un equipo que ha trabajado duro para conseguir lanzar este producto en España. Si bien la compañía cuenta con una amplia gama de productos en el cuidado doméstico, el premio en cuestión es para la cerradura inteligente Linus® Smart Lock.

«Nos enorgullece que en concreto Linus® Smart Lock sea premiada, porque demuestra una tendencia positiva en lo que respecta a los productos inteligentes. Al ser nuestras puertas el punto central de acceso a nuestros hogares, las cerraduras inteligentes desempeñan un papel crucial a la hora de garantizar que esta importante parte de la infraestructura del hogar esté bien protegida», dijo Expósito. Linus® Smart Lock en particular fue creada con la filosofía de ser una solución altamente funcional, fácil de instalar y que cumpliera con el equilibrio perfecto de estética y funcionalidad. Basado en un software avanzado, Linus® facilita el día a día gracias a sus funcionalidades únicas, a la vez que se adapta a los hogares más elegantes y modernos.

Linus® Smart Lock de Yale destaca por su facilidad de instalación y las múltiples integraciones con terceros, incluyendo los principales asistentes de voz como Google Assistant, Amazon Alexa y Apple HomeKit, marcas de hogares inteligentes como Philips Hue y las principales plataformas de alquiler de viviendas. Gracias a productos como este, Yale se ha posicionado como líder mundial en soluciones de acceso inteligente y cuenta con más de un millón de cerraduras vendidas solo en Europa.

Estos números son más bien una evidencia de que cumplen los valores que ha defendido siempre



Carlos Expósito, director de marketing de Yale, pronuncia unas palabras tras recibir la estatuilla

PREMIO A LA MEJOR MARCA DE SOLUCIONES INTELIGENTES DE CIERRE Y SEGURIDAD

ENTRAR A CASA DESDE UNA APP YA ES UNA REALIDAD

Yale es reconocido por diseñar «cerraduras keyless», una herramienta digital que deja atrás las llaves tradicionales

la marca, que están centrados en mejorar la vida de las personas a través de la innovación inteligente y la creación de una experiencia excepcional.

Así, uno de los productos que más éxito tienen en el mercado es Linus® Smart Lock, una cerradura keyless, que además de proteger nuestros hogares, permite bloquear y desbloquear la cerradura de forma segura, incluso a la distancia. Hace posible ver quién entra y sale, concede llaves

virtuales a nuestros invitados y comprueba si la puerta está abierta o cerrada. Estas funciones están al alcance de todos gracias a la app Yale Access, que monitoriza y gestiona el acceso al hogar de los consumidores a través de su smartphone.

Linus®, en particular, fue una propuesta diseñada con la filosofía de hallar una solución tecnológica altamente práctica, fácil de instalar, permanentemente conectada, que cumpliera con el

181 años de historia con presencia en 125 países

Yale es parte del grupo ASSA ABLOY desde el año 2000, ASSA ABLOY se forma en 1994 a través de la fusión de ASSA en Suecia y Abloy en Finlandia. Desde entonces, ASSA ABLOY ha pasado a ser una empresa internacional con unos 48.000 empleados y unas ventas anuales cercanas a los 8.400 millones de euros. Opera en mercados de todo el mundo, con posiciones de liderazgo en gran parte de Europa, Norteamérica y la región de Asia y el Pacífico. En el segmento de la seguridad, tienen una presencia inigualable en controles de acceso, tecnología de identificación, automatización de entrada y seguridad hotelera.

equilibrio perfecto de estética y funcionalidad.

Para el director, en España el sector debe trabajar en educar a los consumidores para que cada vez más hagan uso de productos inteligentes para el hogar y que entiendan las ventajas que aportan a sus vidas «máxima tranquilidad» y «comodidad».

«Las cerraduras inteligentes proporcionan confort, control y seguridad adicional a nuestras vidas. En diez años, las llaves formarán parte del pasado, por lo que las cerraduras inteligentes seguirán siendo una inversión importante para los consumidores», insistió.

En el equipo de Yale siguen convencidos de que los consumidores están en plena búsqueda de productos inteligentes, y para ellos el acceso será clave en los próximos años respecto a servicios a domicilio y soluciones de acceso que permitan a los consumidores controlar el paso a su casa, estén donde estén. Por lo tanto, en 2022 tienen claro que se centrarán en las cerraduras electrónicas y en los productos inteligentes en general.



Sonia Fernández Núñez,
directora de Ingeniería y
Fabricación de Recreativos
Franco

Hostelería, bingos y salones

Recreativos Franco es una empresa líder en juego recreativo y entretenimiento responsable, con la oferta de ocio más extensa del mercado. En hostelería, R. Franco suministra máquinas con recaudaciones máximas extendidas por toda España, donde el parque instalado en clientes ronda las 60.000 máquinas. En bingos y salones, además aporta personal cualificado y optimiza el espacio de la sala gracias a su amplia experiencia. Al igual que en el mercado de casinos, donde el parque instalado en clientes supera las 20.000 máquinas

El sector del entretenimiento es un negocio en ebullición, especialmente tras la llegada de la pandemia, y el Grupo Recreativos Franco está llamado a ser una de las grandes firmas que salgan reforzadas en este campo a lo largo de los próximos meses. Esta empresa es líder en España del sector del juego recreativo y su experiencia de más de medio siglo les ha permitido cubrir la amplia demanda de máquinas recreativas en hostelería, salones, bingos, casinos, apuestas deportivas y juego online de todo el país y expandirse al extranjero. Por su dominio del mercado y la estrategia de modernización que realiza en estos momentos, LA RAZÓN le ha entregado el «Premio a la innovación tecnológica en el sector del entretenimiento y ocio», recogido por Sonia Fernández Núñez, directora de Ingeniería y Fabricación de la empresa. «Tras 50 años liderando el sector del entretenimiento, en 2015 hicimos un cambio a futuro y a mejor. Decidimos invertir en tecnología para terminar convirtiéndonos en el mayor proveedor de juegos de España», celebró Fernández al recoger el premio.

Recreativos Franco fue fundado en 1965 por Joaquín y Jesús

PREMIO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN EL SECTOR DEL ENTRETENIMIENTO Y EL OCIO

EL IMPULSO TECNOLÓGICO QUE TRANSFORMÓ LAS MÁQUINAS RECREATIVAS

Recreativos Franco se ha sabido adaptar a los cambios del sector a lo largo de sus 50 años de trayectoria. En 2015 decidió apostar plenamente por la tecnología

Franco con la explotación de sus primeras máquinas de fabricación propia en un pequeño taller en la zona del Paseo de Extremadura, en Madrid. En apenas dos décadas el negocio despegó tanto dentro como fuera de España, para terminar saltando el charco y llevar su famosa máquina Santa Fe Lotto a medio mundo. En total, Recreativos Franco opera hoy en día a nivel internacional

en los cinco continentes. Solo en España distribuye más del 50% de las máquinas que operan, superando las 100.000 unidades.

Para fortalecer su marca, la empresa lleva sumergida desde ese 2015 en un intenso proceso de digitalización, tanto con la modernización de sus máquinas como con el desarrollo de una plataforma de juego online. Además, pertenece y participa acti-

vamente en las principales asociaciones del sector a nivel nacional e internacional, promoviendo iniciativas y prácticas de juego responsable.

«El futuro de la empresa pasa por los dos conceptos: la digitalización y la internacionalización.

Los mercados son globales y este es un sector dinámico que aporta mucho dinero en forma de impuestos», explican desde la compañía.

Su primera hazaña en el mundo digital fue el lanzamiento de Wanabet.es, una plataforma online para apuestas

y casino con toda clase de juegos que tuvieron un rápido éxito y aceptación entre los clientes. Este campo ha sido especialmente demandado en los últimos meses, ya que la pandemia obligó durante meses a cerrar locales de ocio y la alternativa se encontraba en internet. «El ocio es claramente un mercado en alza y así lo estamos viendo en estos días de finalización de restricciones en todos los países del mundo», añaden.

«La tecnología será clave en el posicionamiento futuro, con una clara convergencia entre el juego presencial y online».

Juegos online

Para operadores externos de juego, la marca comercializa a través

de su división R.F. Games, juegos virtuales para ser implementados en portales web. El Grupo Recreativos Franco es experto en el diseño y desarrollo de juegos, con una amplia biblioteca de títulos de AWP, video-póker, video-bingo, ru-

leta y casino. Para poner en funcionamiento estos juegos, la firma ha creado Kolyseo Game Hub, un servidor de juegos remoto basado en microservicios y escalable hasta una capacidad ilimitada. Es un agregador de títulos que puede alojar cualquier tipo de juego y que trabaja con APIs genéricas que permiten fáciles integraciones con cualquier plataforma de jugadores y back office de juegos.

La compañía es líder del sector en nuestro país, donde distribuye más del 50% de las máquinas, aunque está presente también en otros 50 países

PREMIO CEO DEL AÑO EN EL SECTOR INMOBILIARIO

ASESORÍA INTEGRAL PARA LA TRANSFORMACIÓN CULTURAL Y LA ORGANIZACIÓN DE TU NEGOCIO

Vicenç Hernández es CEO de Tecnotramit y dirige la Asociación Española de Agentes Inmobiliarios. Apuesta por una modernización empresarial basada en la transformación cultural y la tecnología



Vicenç Hernández, CEO de Tecnotramit y presidente de ANAI y AIC, recibe el galardón de manos de Francisco Marhuenda

D. L.

La crisis que ha acompañado a la pandemia ha complicado enormemente la viabilidad de millones de empresas en el último año, y contar con buenos gestores ha permitido en muchos casos salvar el bache e incluso salir reforzados de una época compleja. La figura del director ejecutivo ha sido decisiva durante los últimos dos años, por eso LA RAZÓN ha entregado a Vicenç Hernández Reche el «Premio a mejor CEO del año en el sector inmobiliario», por su excelente trabajo al frente de Tecnotramit, al tiempo que preside la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (ANAI) y la Asociación de Inmobiliarios de Cataluña (AIC), labores que compagina con el asesoramiento estratégico en diferentes compañías. El empresario reconoce que en el eco-

sistema empresarial actual la digitalización es un punto clave, pero en su opinión en este momento lo más importante es modernizar los valores internos de los negocios. «No me obsesiona tanto las nuevas tecnologías como la transformación cultural interna que debemos acometer para asimilar un nuevo entorno con dimensión de cambios exponenciales», explica.

Por otra parte, sobre los retos a largo plazo, explica que la principal lección que deben extraer las compañías es la necesidad de contar con estructuras flexibles y una cultura empresarial ágil. «Me obsesiona transformar las organizaciones para que tengan la capacidad de ser ágiles, adaptativas y con una mentalidad de las personas adecuadas al nuevo entorno que se nos presenta. De esta manera tendremos organizaciones listas para afrontar cualquier reto que nos surja».

LA CLAVE

Consultoría para actualizar el modelo inmobiliario

En un contexto de acelerada digitalización como el actual, el sector de los agentes inmobiliarios debe modernizarse. Para ello, Vicenç Hernández proporciona a este colectivo, a través de la Asociación de Inmobiliarios de Cataluña (AIC) y la Asociación de Agentes Inmobiliarios de España (ANAI), una gama de servicios de consultoría, así como entornos de economía colaborativa. Supone una gran ayuda para aquellos asociados con modelos de gestión clásicos que tienen dificultades para destinar recursos a la innovación o para aquellos que no cuentan con un terreno en el que testear sus desarrollos.

Tecnotramit, la empresa en la que ejerce de CEO, es una firma de externalización de servicios (BPO) para el sector financiero e inmobiliario que trabaja en cuatro áreas de actuación: la gestión hipotecaria, el asset management, la externalización de servicios jurídicos, administrativos y comerciales y, por último, la asesoría jurídica. «Tecnotramit se creó en el año 2002 y desde entonces hemos ido creciendo basándonos en principios muy básicos de empresa familiar, siendo pioneros en el sector en temas de igualdad de género, promoción y desarrollo interno, desarrollo de procesos de innovación mediante economía colaborativa y asegurando una relación de integración con nuestros clientes basada más en el partnership que la tradicional relación cliente-proveedor», explica Hernández. Y añade: «Nuestro punto fuerte es nuestra proximidad con el cliente, ya que al tratarse de servicios que forman parte de una cadena de valor muy compleja donde nuestro cliente se juega la rentabilidad y la gestión reputacional, la proximidad y cercanía con sus necesidades son más importantes que aspectos como el precio o

«Nuestra manera de relacionarnos con los clientes se basa más en el modelo partnership que en la tradicional relación cliente-proveedor»

una pequeña ventaja competitiva a nivel tecnológico».

Vicenç Hernández es también uno de los principales representantes de los agentes inmobiliarios en España, un sector muy tradicional que vive en pleno proceso de modernización. «Nuestra obsesión es acompañar a nuestros asociados en un momento crucial en el sector donde la disrupción tecnológica y los cambios morfológicos de gestión empresarial están dando forma a un sector completamente diferente», reconoce el experto. Esta labor de consultoría se realiza a través de la Asociación de Inmobiliarios de Cataluña, la asociación inmobiliaria más grande de España, con más de 3.500 asociados. El éxito de la AIC llevó a Hernández a unificar el sector nacional creando la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios para poner estos servicios a disposición de los profesionales de toda España.



Pablo Trilles
Farrington, CEO
de AURA

PREMIO A LA MEJOR PLATAFORMA DE LOW CODE

SOFTWARE DE VANGUARDIA PARA OPTIMIZAR LA GESTIÓN EMPRESARIAL

La plataforma Low Code AuraQuantic es una suite de software diseñada para que los usuarios de negocio puedan crear sus propias aplicaciones de manera rápida, sencilla y totalmente personalizada

D. L.

La digitalización y la automatización de procesos son dos tareas esenciales que las empresas de cualquier sector deben implementar para reducir sus costes y optimizar el proceso productivo de la firma. Más aún cuando la pandemia ha acelerado la introducción de nuevas tecnologías incluso en pequeñas empresas y micropymes y la competencia es más intensa que nunca para salir fortalecidos y bien posicionados de la crisis derivada de la COVID-19. Una de las firmas que lleva casi dos décadas digitalizando negocios es AURA, una empresa con sede en Estados Unidos, Reino Unido, España y Costa Rica. Por ello, LA RAZÓN ha otorgado a AuraQuantic, la plataforma digital de AURA, el «Premio a la

mejor plataforma de Low Code», recogido por Pablo Trilles Farrington, su CEO.

AURA es un proveedor de software empresarial que comienza su andadura en el año 2002, de la mano de su fundador, Juan José Trilles. Actualmente, la compañía cuenta con una sólida posición en los mercados internacionales a través de su amplia cartera de clientes repartida por más de 50 países. La firma comercializa AuraQuantic, un software de automatización de procesos digitales considerado el más potente del mercado y cuya principal finalidad es impulsar el proceso de transformación digital de las empresas, sin importar su actividad o sector.

Esta plataforma dota a los clientes de capacidad tecnológica para administrar todo tipo de recursos, ya sean de índole finan-

ciero, logístico, comercial, administrativo, etc. Todo ello mediante la creación de aplicaciones personalizadas y sin necesidad de escribir código de programación que permita a las compañías optimizar y controlar sus procesos al máximo.

Confianza empresarial

«A lo largo de estos casi 20 años de experiencia liderando procesos de transformación digital en medianas y grandes empresas, AURA ha logrado ganarse la confianza de más de 400 marcas procedentes de todos los sectores productivos, así como de una larga lista de “partners” que se han convertido en los mejores prescriptores de su plataforma digital low code AuraQuantic», explican desde la firma. Por ello, empresas privadas como Toyota, Nissan, Carrefour, Iberdrola, Telefónica, IberCaja, AXA Seguros y ELPOZO ALIMENTACIÓN, entre otras, así como empresas públicas de Europa, Latinoamérica y Oriente Medio, han confiado en AURA para implementar su estrategia de transformación digital de la que todo el mundo habla. Una nueva era en la que el futuro de las empresas pasa necesariamente por su digitalización y automatización de procesos.

En el contexto actual donde muchas empresas, especialmente las tecnológicas y de mayor tamaño, han implementado el teletrabajo de manera permanente o permiten un formato de trabajo híbrido, AURA comercializa AuraQuantic Teletrabajo –la solución más potente, económica y fácil de implementar de todo el mercado– para transformar todas las operaciones empresariales que lo permitan en teletrabajo. Incluye todo tipo de funcionalidades que garantizan un control completo de los procesos internos, mediante la automatización low code y trazabilidad de tareas, destinadas a incrementar los niveles de productividad de cualquier tipo de compañía.

AURA también pone a disposición de sus clientes la Plataforma Low Code (LCAP) AuraQuantic, una suite de software diseñada para que los usuarios de negocio creen sus propias aplicaciones de forma rápida, sencilla y totalmente personalizada.

Otra herramienta destacada de la firma es la Automatización de procesos (iBPMS), dirigida a usuarios de negocio e IT. Asimismo ofrecen servicios de Cloud, inteligencia artificial, gestión documental, reglas de negocio y datos, análisis y decisión inteligente, interfaz de usuario, gestión dinámica de casos y conectividad.

LA CLAVE

20 millones de usuarios de aquí al año 2025

La extensa lista de servicios y herramientas de digitalización y gestión interna que propone AURA, ha atraído a miles de clientes en cuatro grandes mercados, pero el objetivo de la empresa, lejos de conformarse, es seguir creciendo de forma ininterrumpida. La firma cuenta en la actualidad con más de un centenar de empleados, aparte de un equipo de mil consultores y más de cien “partners” con atención 24 horas, los siete días de la semana, estén donde estén los clientes. El potencial de este equipo, aseguran los responsables de la firma, hace que el objetivo de AURA sea llegar a contar con más de 20 millones de usuarios finales en el año 2025.

D.L.

En el último año miles de empresas se han aventurado a transformar su modelo de negocio para incorporar en su estructura las bondades de la digitalización, un cambio que les permita optimizar su funcionamiento diario, reducir costes fijos y variables y mejorar la eficiencia de sus sistemas y el trabajo de sus empleados. Para salir reforzados de la crisis derivada de la pandemia y poder competir en un ecosistema de fuerte competencia global y digitalización, el asesoramiento externo es indispensable, especialmente el de las empresas que aportan soluciones IT. SIVSA es una empresa consolidada dedicada a la prestación de servicios en el área de las Tecnologías de la Información, que, con más de 30 años de experiencia en consultoría y desarrollo, desenvuelve su actividad empresarial en España, Portugal, Chile, Brasil, Perú y Marruecos. Su centro de I+D+i está ubicado en Vigo (Pontevedra), aunque también cuenta con sedes en otras ciudades españolas, como Oviedo o Madrid. Por todo ello, SIVSA ha sido galardonada por LA RAZÓN con el «Premio I+D+i en tecnología blockchain», recogido por Adrián Alonso Muras, director general.

Esta empresa gallega ofrece soluciones IT con la tecnología puntera del blockchain, de manera que permite automatizar procesos y facilitar soluciones en una cadena de producción mediante la digitalización de cada paso. Además, al basarse en tecnología blockchain, el proceso es completamente seguro y descentralizado y no necesita una gran inversión en equipos informáticos. Igualmente, SIVSA comercializa software médico y clínico, para grandes hospitales y pequeñas clínicas, para la organización del trabajo diario.

Y esto no es todo. «De aquí a los próximos tres años continuaremos el desarrollo de nuestra expansión tanto a nivel nacional como internacional, ofreciendo soluciones de alto valor a nuestros clientes a través de todas nuestras líneas de negocio. Además, continuaremos apostando por el I+D+i como fuente principal para el desarrollo de nuestros productos y soluciones», explica Adrián Alonso.

La empresa, fundada en 1987, comercializa a día de hoy cuatro productos. Fénix y Hosix, para la optimización médica, y Tracy e HybridLedger, de optimización de procesos basados en tecnología blockchain.

Fénix es un software de gestión clínica en la nube, pensado y op-

PREMIO I+D+i EN TECNOLOGÍA BLOCKCHAIN

POTENCIAR LA CADENA DE VALOR CON TECNOLOGÍA BLOCKCHAIN

Sivsa cuenta con 30 años de experiencia en consultoría y prestación de servicios vinculados al sector de la información

timizado especialmente para clínicas de pequeñas dimensiones. Gracias a esta solución, se pueden controlar y agilizar de manera rápida e intuitiva los procesos médicos y administrativos de las clínicas, desde la llamada de un paciente para solicitar una cita hasta la facturación de los servicios. El sistema diferencia dos tipos de usuarios. Por un lado, el administrativo, que se encarga de la creación de pacientes, gestión

de citas, agenda, calendario y procesos de facturación, y por otro, el usuario médico que puede acceder a las actividades anteriormente citadas y a otras muchas.

Hosix es un sistema de Gestión e Información Hospitalaria de fácil uso, que contempla todas las áreas de actividad del entorno de la Salud. Está constituido por módulos que pueden funcionar de forma autónoma, por lo que se

Una empresa local que se expande hacia el exterior

La historia de Sivsa comienza en 1987 en Galicia. En los siguientes años sus expertos desarrollaron un software hospitalario para apoyar al servicio médico de la región y en poco tiempo ampliaron su clientela a Portugal para terminar aterrizando poco después en Brasil. El éxito obtenido por las soluciones aportadas por Sivsa en el sector clínico y hospitalario les permitió en 2013 apostar por tecnologías emergentes como el IoT y la analítica de datos, para culminar en 2019 con la apuesta por el blockchain.

adapta con facilidad a todo tipo de organización para mejorar el trabajo diario.

HybridLedger es un habilitador tecnológico para su negocio, que permite al cliente obtener los máximos beneficios de la tecnología blockchain sin tener que incurrir en grandes inversiones. Con él, podrá compartir información y dar soporte a procesos de negocio con sus socios comerciales, asegurando el rendimiento, confidencialidad, sencillez y bajo coste, sin perder la seguridad y confianza que aportan las redes públicas.

Por último, Tracy es una nueva plataforma blockchain de trazabilidad que permite realizar en tiempo real el seguimiento completo del ciclo de vida de un producto o servicio, desde el origen hasta la comercialización, de forma segura, descentralizada y compartida entre todos los operadores de una cadena de valor. Mediante la emisión de un token que representa un producto, permite trazarlo a lo largo de la cadena de cualquier sector económico o industria.



Adrián Alonso Muras, director general de SIVSA



Ángel Silanes Flor, CEO de Des360, junto al consejero de la Comunidad de Madrid y el director de LA RAZÓN

Últimos proyectos y reconocimientos

Des360 es ya una multinacional de tecnología con más de diez años de experiencia que diseña, colabora y ayuda a las empresas en sus proyectos de transformación digital aportando soluciones innovadoras y a la medida de sus clientes, grandes compañías punteras como Samsung, Xiaomi, Huawei, Oppo y Honor. Para aquellos negocios que quieran competir en las mejores condiciones, Des360 ofrece, entre otros, servicios de tecnología, los últimos dispositivos electrónicos, almacenamiento cloud y logística avanzada.

D. L.

El comercio electrónico ha llegado para quedarse. En el último año y medio de pandemia, la venta en internet ha superado todos sus récords y cada día cientos de negocios entienden que el canal online es obligatorio para expandir su comercio a toda España e incluso al extranjero. De esta forma, las empresas dedicadas al asesoramiento y a la creación de soluciones para el e-commerce cobran especial importancia en la actualidad, ya que el complejo proceso de venta, gestión de pedidos, transporte y entrega precisa a menudo de apoyo externo.

La empresa Des360 ha demostrado ser una de las firmas clave a la hora de aportar soluciones de comercio en internet, así como servicios de soporte B2B para empresas que necesiten digitalizar su proceso productivo. Por todo ello, LA RAZÓN ha entregado a Des360 el «Premio a mejor asesoramiento estratégico en proyectos digitales», galardón recogido por Ángel Silanes Flor, CEO de la firma.

«En estos tiempos tan difíciles nos sentimos muy orgullosos de poder contribuir con la digitalización de todos nuestros clientes.

PREMIO AL MEJOR ASESORAMIENTO ESTRATÉGICO EN PROYECTOS DIGITALES

SOLUCIONES DE MOVILIDAD, IT Y COMUNICACIONES PARA LAS EMPRESAS

Des360 ofrece a autónomos, pymes y grandes compañías las mejores opciones tecnológicas, diseñadas a medida, para ayudarles en su proceso de transformación digital

Grandes empresas, pymes y autónomos. La tecnología vino para quedarse y sin ella seguramente muchos negocios hubieran interrumpido su actividad», reconoce Ángel Silanes.

Des360 es una empresa especializada en el sector de la tecnología con más de diez años de experiencia que aporta un valor añadido a sus clientes al proporcionarles soluciones globales. «No solo nos conformamos con darles la tec-

nología más avanzada, sino el mejor servicio posible. Consiguiendo un “all in one”. Tecnología, dispositivos electrónicos, cloud, servicio de telecomunicaciones y logística avanzada», explica el director de Des360.

La firma española trabaja con un ecosistema único para cada uno de sus clientes, de manera que cubre las necesidades particulares de cada empresa y adapta los equipos informáticos y las

soluciones digitales a cada sector de la economía.

Además, Des360 trabaja con las mayores firmas tecnológicas del mundo para satisfacer de la mejor manera las necesidades de sus clientes. «Tenemos un software adaptado a cada uno de ellos para sacar de su negocio el máximo provecho posible con un control absoluto del mismo, y contamos con la ayuda de los principales fabricantes de electrónica de consumo como Samsung, Xiaomi, Huawei, Honor y Oppo, entre otros. Hemos conseguido

llevar la digitalización a todos los lugares de la industria indistintamente del tamaño de la empresa», afirma el directivo.

Des360 también tiene importantes “partners” internacionales como Dell, HP, LG, Apple, Kingston y Western Digital, ha comercializado más de cinco millones de dispositivos móviles y ha colaborado con más de 2.000 clientes en España y el extranjero. De hecho, cuenta con una sede

en Miami, además de la que tiene en Madrid.

Des360 tiene tanto soluciones B2B, como B2C. En la parte del Business To Business, el apoyo a otros negocios, la empresa comercializa tres servicios. Soluciones de movilidad, para comunicarse, navegar,

documentarse y sincronizar el trabajo. También aporta apoyo en la administración de dispositivos y el servicio botiquín, que suministra dispositivos móviles y gestiona su reparación.

En la parte B2C, Business To

Consumer, Des360 da soporte de manera tecnológica al e-commerce con cuatro servicios. La empresa compra y suministra el hardware que necesitan sus clientes. Lo almacena para que sus clientes se despreocupen. También tiene un exitoso servicio de logística que controla el «flow» de bienes desde la empresa suministradora hasta el cliente. Por último, sigue la satisfacción del usuario final a tiempo real.

«Tenemos un software adaptado a cada uno de nuestros clientes para sacar el máximo provecho posible y contamos con los principales fabricantes»