GRUPO HORO 1994 - 2019 25 años

EXCELENCIA EMPRESARIAL

ENTREVISTA **Jeroen Ton** Gerente de Alfaland

"Alfaland ofrece una solución integral al sector logístico"

Alfaland es una compañía especializada en ofrecer soluciones integrales para el sector de la logística. Para conocer con más detalle cuál es su labor, hablamos con su responsable de marketing para España y Portugal, Jeroen Ton.

¿Cuáles fueron los orígenes de Alfaland?

La empresa nació en 1983 como una compañía de capital 100% español y hasta el año 2017 se dedicaba a la distribución de productos Hyster y de otras marcas relacionadas con la manutención. En este tiempo hemos logrado crecer en cuota de mercado y convertirnos en la cuarta empresa de Iberia, pero la primera que no es fabricante. En marzo de 2017, el grupo francés Monnoyeur entró en el accionariado de Alfaland, lo que conllevó un cambio en la oferta.

¿A qué se refiere?

A que por diversas circunstancias se cambió el proveedor principal y nos convertimos en distribuidores de CAT Lift Trucks. Pero además nos pusimos como objetivo la diversificación y ofrecer así a nuestros clientes productos y servicios que permitan un perfecto funcionamiento de la cadena de suministro.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

Contamos con un nuevo centro logístico situado en Valdemoro que ofrece 14.000 metros cuadrados de nave y más de 2.000 de oficinas. En el centro ofrecemos los servicios de recepción de maquinaria, reparaciones, puestas a punto y también la renovación de máquinas de alquiler. En conjunto, la empresa dispone de un equipo formado por 250 empleados; 120 de ellos trabajan en Valdemoro y el resto se reparte en las 9 delegaciones que Alfaland tiene repartidas por distintos puntos de España.

También han crecido en concesionarios…

Así es. Hemos pasado de 7 concesionarios a los 27 actuales. Esperamos cerrar 2019 con 30 y mantener el crecimiento el próximo año.

¿Por qué acuden como expositores a Logistics & Distribution?

Porque se trata de la feria más importante del sector en España. Llevamos cuatro años consecutivos acudiendo y manteniendo contacto con profesionales no solo de España y Portugal, sino también de otros países como Francia, Grecia o Italia. En la feria podemos mostrar al mercado nuestra oferta de servicios, que se ocupa no solo de cubrir las necesidades de manutención de las empresas, sino también las de seguridad. Alfaland ofrece desde carretillas a equipos y sistemas de protección personal hasta sistemas anticolisión, barredoras industriales, máquinas de elevación para trabajos en vertical…

¿Se puede innovar en un sector como este?

Sin duda. Un buen ejemplo de ello es que Alfaland no solo ofrece carretillas y otros equipos, sino también tecnología para la gestión del almacén logístico, tanto software como hardware para el trabajo diario del personal. La intención es ofrecer una oferta integral al mercado que abarque también servicios auxiliares y que mejoren la cadena de suministro.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Estamos poniendo en marcha un showroom de 2.000 m² en Valdemoro donde podremos enseñar a nuestros clientes y a la red de concesionarios todo lo que podemos ofrecerles. Se trata de una exposición única que abarca prácticamente toda la oferta de Alfaland.

alfaland

alfaland.es

IFEMA a la cabeza de los recintos feriales de Europa en sistemas de alta seguridad

Desde el pasado mes de septiembre, Feria de Madrid (IFEMA) cuenta con un nuevo sistema de alta seguridad dirigido a prevenir la amenaza de la utilización de todo tipo de vehículos contra la integridad física de las personas que ocupan el Recinto Ferial, así como contra sus instalaciones y bienes, mediante un conjunto de dispositivos de protección diseñado con barreras de última generación, integradas, de forma centralizada, en el operativo de seguridad de IFEMA.

Para ambas instalaciones IFEMA ha destinado un total de 5 millones de euros, como parte del plan global de inversiones de 2018 que contempla un total de 25 millones de euros. En total a lo largo de los próximos 5 años, el Plan Estratégico de IFEMA, prevé una inversión de 100 millones de euros para la mejora y equipamiento de infraestructuras, comunicaciones, digitalización y seguridad. El sistema de control de accesos, capaz de soportar más de 2.000 operaciones diarias durante las 24 horas del día y 365 días al año, cuenta con un total de 92 pilonas fabricadas en acero de altas prestaciones y resistencia a los impactos de vehículos de carga lanzados a alta velocidad según estándares internacionales, totalmente mecanizado y automatizado y desplegado con dos niveles, cuya forma de activación, que admite varias posibilidades, dependerá de la situación y del vehículo objeto de control, con especial consideración a los niveles de seguridad que en cada momento establece el Ministerio del Interior.

En los cuatro accesos

Su implantación se ha llevado a cabo en los cuatro principales accesos de IFEMA (Sur, Norte, Este y Oeste) por donde acceden cada año más de 700.000 vehículos, la mayoría de ellos de transporte público y vehículos pesados destinados al transporte de mercancías, para atender las más de 110 ferias y congresos que celebran en sus instalaciones.

Para su instalación se ha empleado un total de 4'5 kilómetros de cableado de fibra óptica, ya que todo el sistema está soportado sobre un anillo de comunicación que vuelca permanentemente la información de su estado al Centro de Control y Video Vigilancia de IFEMA, en donde se integran todos sus sistemas de seguridad, que son monitorizados, permanentemente, los 365 días al año.

Sistema de megafonía

Paralelamente, también se ha llevado a cabo la actualización integral del sistema de megafonía de IFEMA, tanto en sus zonas interiores (pabellones, centros de convenciones, salas, edificios de oficinas y técnicos, zonas de restauración,…) como en las exteriores (perímetro, accesos, aparcamientos públicos, viales interiores, muelles de carga,….) que, además de asegurar un servicio de mensajes comerciales y de comunicación adecuado a expositores y visitantes acorde con las necesidades del recinto, garantiza la disponibilidad de un nuevo canal de comunicación en caso de emergencias de nueva tecnología, así como su completa eficacia en cualquier situación y tipo de uso de sus instalaciones.

El sistema está diseñado y ejecutado según normativa vigente tanto nacional como internacional, vinculada al control de la alarma por voz y equipos indicadores y a los componentes de los sistemas de alarma por voz, perfeccionando, así, el ya potente modelo de autoprotección implantado en todo el recinto ferial.

Para ello se han instalado 5.164 altavoces en zonas interiores, zonas comunes, despachos y otros espacios, y 472 cajas acústicas para los pabellones. En total cuenta con 204 equipos de amplificación multicanal, 1.084 amplificadores entre las potencias de 1200W, 250W y 500W, y alcanza una potencia de 357.000 W de sonido disponibles.

En su uso como sistema de evacuación por voz, la megafonía es capaz de emitir hasta 52 mensajes simultáneos y diferentes. En su uso como megafonía operativa ofrece un alcance de más de 100 zonas para direccionamiento de mensaje, con control automático de mensajes pregrabados o programados, y control de volumen según nivel de ocupación a través de 72 sondas microfónicas. Además incorpora el sistema "Text to Speech" para sintonización de mensajes de texto en múltiples idiomas.

ENTREVISTA María Soledad García Presidenta de CEOE-CEPYME Guadalajara

"Invertir en Guadalajara es invertir en valor"

María Soledad García es la primera mujer presidenta de CEOE-CEPYME Guadalajara. Recientemente estrenada en el cargo, nos cuenta las bondades de una provincia que quiere mostrarse al mundo como principal destino inversor. Con ese fin nació Guadalajara Empresarial, un proyecto abierto a todos los empresarios e inversores, sin distinción de tamaño.

¿Qué es Guadalajara Empresarial y qué balance hace de sus dos primeros años de vida?

Guadalajara Empresarial es una iniciativa promovida por CEOE-CEPYME Guadalajara, en colaboración con la Diputación y el Ayuntamiento de Guadalajara, con el fin de poner a disposición de los empresarios e inversores todos nuestros recursos disponibles para favorecer la implantación de empresas en la provincia. Este proyecto constituye una referencia en la captación de inversión tanto nacional como extranjera en Guadalajara, ya que ofrece información clasificada y detallada de todo el suelo industrial disponible en la provincia. En estos dos primeros años de andadura que llevamos con este proyecto, hemos buscado desde el primer momento el posicionamiento de Guadalajara como marca, promocionando incansablemente la provincia de Guadalajara y los recursos competitivos que esta posee. Es por todo ello que el balance de estos dos años es muy positivo.

Para atraer la inversión y dinamizar la economía es necesario facilitar a los futuros empresarios una panorámica de la superficie disponible, ¿cuánto suelo industrial posee la provincia de Guadalajara?

Actualmente contamos con más de seis millones de metros cuadrados de suelo industrial disponibles en la provincia y repartidos en más de 22 municipios. En nuestra página web (www.guadalajaraempresarial.com) se pueden ver pormenorizadamente algunos de los municipios donde es posible instalar una empresa. Nuestra idea es continuar ampliando este mapa de municipios para seguir impulsando el crecimiento continuo de la provincia.

¿Qué diferencias singulares y ventajas empresariales ofrece la provincia de Guadalajara como principal destino inversor?

La provincia de Guadalajara cuenta con una geoestratégica ubicación en el centro de la Península, muy próxima a los mercados competitivos, así como una industria logística y de servicios consolidada. Además, cuenta con una infraestructura avanzada e inversión en I+D, abundante talento tecnológico y un alto nivel de incentivos y ayudas, sin olvidarnos de una buena calidad de vida y seguridad.

¿Qué servicios ofrece la Oficina Técnica de Promoción Empresarial de Guadalajara Empresarial?

La Oficina de Promoción Empresarial cuenta con dos técnicos dedicados en exclusiva a ofrecer un servicio integral de apoyo al inversor, atendiendo en todo momento sus demandas de información sectorial, suelo industrial, normativa, fiscalidad y proveedores y facilitando el contacto con otros organismos y administraciones.

El Corredor del Henares es el exponente más claro de la dinamización económica de la provincia, pero Guadalajara Empresarial va más allá y apuesta por potenciar también otras zonas rurales.

Efectivamente, la provincia de Guadalajara es mucho más que el Corredor del Henares. Hay numerosos municipios con un gran potencial, no sólo logístico, sino también de todos los sectores: turístico, industrial, farmacéutico, agroalimentario y de servicios, entre otros. Desde CEOE-CEPYME Guadalajara vendemos la provincia al completo como destino de inversión, ya que estamos convencidos de que invertir en Guadalajara es invertir en valor.

"Guadalajara Empresarial es una iniciativa de referencia en la captación de inversión tanto nacional como extranjera"

Este año repiten con un stand de Guadalajara Empresarial en la feria Logistics & Distribution, ¿qué esperan conseguir en esta edición?

En esta segunda edición ya no somos desconocidos, sino todo lo contrario, la gente pregunta por Guadalajara como destino inversor y son numerosos los interesados en conocer cada vez más detalles de lo que ofrece nuestra provincia. Generar sinergias empresariales y nuevos contactos son dos de los objetivos que hemos conseguido en esta edición de Logistics. Desde el stand 3C17, los técnicos de la Oficina Técnica de Promoción Empresarial han mostrado, en todo momento, la provincia de Guadalajara como una buena opción para la recepción de proyectos empresariales, por todos los recursos competitivos que esta posee. Más de 11.600 visitantes profesionales y más de 400 empresas expositoras nacionales e internacionales avalan la trayectoria de un evento que se ha convertido en el referente anual de la industria de la logística y en el que Guadalajara Empresarial no podía faltar, ya que importantes empresas del sector logístico confían en nosotros.

Ahora que el proyecto Guadalajara Empresarial se ha afianzado, ¿pueden revelar algunos de los próximos eventos en los que tendrán presencia?

Para cerrar este año hemos propuesto numerosas actividades y encuentros tanto de ámbito nacional como internacional. En primer lugar, Guadalajara Empresarial visitará Londres para mostrar a empresarios británicos las oportunidades de inversión en la provincia. Seguidamente, la cumbre Invest in Cities, que tendrá lugar el próximo 12 de diciembre en Madrid, es uno de los eventos que supondrá el colofón final a este 2019, ya que tanto Guadalajara capital como la provincia estarán representadas y podrán mostrar sus bondades ante un auditorio con representantes de más de quince países y la presencia de más de 1.000 inversores de diferentes tipologías. Finalmente, estoy segura de que 2020 traerá muchos éxitos a este proyecto y, por ende, a toda la provincia.

ENTREVISTA **Norema Salinas y Rachid Semlali** Directora creativa y chef ejecutivo de Norema Salinas Catering

Tradición e innovación culinaria para tus eventos

Norema Salinas Catering es sinónimo de máxima calidad y de platos sorprendentes y creativos. El origen californiano y las influencias libanesas y brasileñas que forman su ADN hacen de Norema Salinas, su fundadora, una apasionada de la gastronomía muy cosmopolita, ecléctica y curiosa. Hace más de 20 años fundó esta empresa de catering que ya es un auténtico icono de la restauración en nuestro país, y junto a Rachid Semlali, su socio y chef ejecutivo, formado entre Casablanca y Francia y gran amante de la cocina mediterránea, forman el tándem perfecto.

¿Cómo describiríais los menús con los que sorprenden a sus clientes?

R.S. Nuestros menús se basan en una cocina muy versátil que se adapta al gusto de cada cliente. Desde la más tradicional a la más singular o de culturas diferentes, como kosher o árabe hasta menús ecológicos, vegetarianos o para personas con necesidades especiales, como celíacos o diabéticos. Apostamos por los mejores productos, de primera calidad, locales, orgánicos, sostenibles y poco procesados. En la cocina del obrador todo es artesanal, también la repostería. Cada día se elaboran dulces, pastas, masas para pizzas o focaccias. Hay platos que gustan tanto que no podemos quitar de la carta, como el rabo de toro con boletus en crepineta de berenjena sobre crema fina de patata trufada o el jarrete de cordero lechal sobre trigo verde y piñones. Pasa igual con los postres de Eve, nuestra repostera, siempre piden la tarta de queso con membrillo y cuajada o la lágrima de chocolate blanco.

Norema Salinas Catering sabe conjugar a la perfección tradición e innovación. ¿Cómo logran ese equilibrio? ¿La innovación tiene que ver con el hecho de estar ambos muy ligados a las nuevas tendencias que emergen en el continente americano?

N.S. Sin duda. Hace unos años, motivos personales me llevaron a instalarme en San Francisco que es la cuna de las tendencias orgánicas, ecológicas y veganas que triunfan en EE.UU., en especial las de California, vanguardista a nivel mundial. Desde entonces, trabajo con importantes caterings y organizo eventos para empresas e instituciones como PWC, Fitbit, Okta, Slack, Stanford o Cartier. Eventos de hasta 2.000 personas en lugares especiales. Mi experiencia se traslada cada día a la cocina y al equipo de profesionales de nuestro obrador de San Sebastián de los Reyes, al frente del cual se encuentra mi socio, Rachid. Los dos viajamos para estar al día de tendencias internacionales y adaptarlas a nuestra cocina y empresa. Rachid igual va a Marruecos a comprar menaje y muebles, como a San Francisco donde desarrollamos trabajos juntos. Hemos organizado pop up, eventos de obra social, etc.

¿Cuál es el secreto para mantenerse en primera línea durante todos estos años?

N.S. Nuestra forma de trabajar. Buscamos la excelencia en el producto, las elaboraciones, la puesta en escena y, algo fundamental, en la atención al cliente. Le escuchamos, nos adaptamos a sus necesidades y gustos, le aportamos ideas y soluciones, ofrecemos menús y presupuestos a medida. Nuestra atención es muy personalizada y esto hace que cada cliente –personal o de empresa - sea único y exclusivo. Todo esto es posible gracias a un gran equipo de profesionales tanto en cocina como en el servicio, con experiencia, que saben cuidar el detalle para conseguir la excelencia. El resultado es que contamos con una clientela muy fiel.

NoremaSalinas CATERING

www.noremasalinas.com

ENTREVISTA **Pascual Girona y Felipe Faura** Responsables de La Bohème Catering

"Nuestra cocina tiene la calidad como principal cualidad"

La Bohème Catering es una empresa especializada en el mundo de los servicios de restauración y la gastronomía que en apenas unos meses ha logrado abrirse camino a partir de una estrategia basada en un concepto clave: la calidad. De ello hablamos con dos de sus fundadores, Pascual Girona y Felipe Faura.

¿Cuáles son los orígenes de la empresa?

P.G.: La Bohème Catering nace fruto de una idea que siempre tuve en la cabeza. Ya cuando estudiaba bachillerato fantaseaba con dedicarme al mundo de la cocina y, más concretamente, al catering. Después de dar unos eventos en solitario durante la primera parte del 2018, quise consolidarme y convertir mi idea en algo tangible. Álvaro Lozano, amigo mío de la infancia y con carrera en el mundo financiero, y posteriormente Felipe, arquitecto de profesión y con quien compartí mi formación culinaria en Le Cordon Bleu, se unieron al proyecto. Una vez reunido este equipo sin parangón, formalizamos la empresa en febrero de este año.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de La Bohème?

F.F.: Creo que hay varios elementos que nos definen muy bien. Apostamos por una oferta gastronómica diferente y única que tiene la calidad como principal cualidad. Y esa calidad la entendemos desde un prisma integral que abarca desde la selección de las materias primas hasta el servicio final que reciben nuestros clientes. El segundo gran factor que nos caracteriza es el servicio que ofrecemos, que se adapta en todo momento a las necesidades de quienes confían en nosotros.

P.G.: Ahí es importante matizar que somos nosotros tres quienes tratamos siempre de forma directa al cliente, y estamos presentes en cada evento que servimos. Esto nos ayuda a entender lo que se nos pide, reaccionar rápidamente y asegurarnos de que todo salga como está previsto.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

F.F.: Ofertamos una gran variedad de servicios, aunque actualmente estamos muy centrados en el sector corporativo, realizando principalmente comidas ejecutivas y fiestas corporativas. También nos centramos mucho en el sector privado, sirviendo cenas en casas de los clientes rememorando el servicio de un restaurante. Por supuesto, no podemos olvidarnos de las clásicas celebraciones (bodas, bautizos, puestas de largo, etc.), y eventos más especiales como barbacoas al aire libre con una parrilla de estilo uruguaya que está teniendo una gran aceptación.

¿Se traduce esa forma de trabajar en una clientela fiel?

P.G.: Sí, a pesar de nuestra corta vida hemos percibido una gran recurrencia por parte de nuestros clientes. La gente cada vez está más informada y es más consciente de la calidad, que es la base de nuestra gastronomía y de nuestro servicio. Muchos de los nuevos clientes que están contratando nuestros servicios vienen recomendados por clientes que ya nos han probado.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

P.G.: El futuro pasa por consolidar la estructura actual y por ir haciendo de La Bohème un referente en el mercado de Madrid, que es donde nos movemos. Tenemos previsto abrir el año próximo una boutique que permita a los clientes probar nuestra oferta y productos. A largo plazo queremos seguir crecer y formar un gran grupo de restauración, siendo siempre fieles a nuestros principios.

labohemecatering.com

ENTREVISTA Javier Morrás y Fernando Ruiz Impulsores de Owl Guardian

"Owl Guardian es una solución fiable y económica para la trazabilidad de la cadena de frío"

Iberia Watchful Systems, SL es una empresa navarra que se creó a finales de 2014 para desarrollar Owl Guardian, una solución integral de control de temperaturas: alarmas en tiempo real, trazabilidad de la cadena de frío y gestión de informes de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control, lo que se conoce como APPCC. Para conocer con más detalle en qué consiste su propuesta, hablamos con Javier Morrás y Fernando Ruiz, dos de sus impulsores.

¿Cómo surgió la idea de desarrollar Owl Guardian?

Existe un gran número de empresas alimentarias y de pequeños comercios (carnicerías, farmacias, fruterías, etc.) que están obligados por ley a llevar registros diarios de temperatura y/o humedad de sus neveras y congeladores. Nos dimos cuenta de que las soluciones que existen en el mercado tienen dos inconvenientes: o son homologadas y son muy costosas, o bien se han pensado para otros usos y no pueden acreditar la veracidad de los datos registrados.

¿Qué problema se genera en esos casos?

Que en muchos casos, la gestión de temperaturas no se está realizando con el rigor que se debería y pueden surgir brotes de contaminación en los consumidores.

¿Cuál es el enfoque que han dado a su solución?

El de ofrecer una solución fiable que se gestione desde el Smartphone y el cliente sepa al instante si se ha producido un problema.

Además de ello el precio de esta no debe ser un obstáculo. Todos los componentes que empleamos vienen de la Industria de la fabricación de Smartphones y son muy económicos.

Por último, que la información obtenida de los registros esté almacenada en la Nube de forma segura y esté disponible para su consulta. Nuestros clientes tienen incluido en el precio el servicio en Nube de Microsoft Azure, quizá el mejor proveedor de estos servicios.

En definitiva, Owl es una solución muy competitiva. Esta competitividad la conseguimos gracias a nuestro tecnólogo, Engineea Remote Technologies, SL, que es una empresa especializada en ofrecer soluciones digitales a la industria y que ya cuenta con más de 80.000 dispositivos vendidos y clientes como el Grupo Siemens.

¿Ya está disponible en el mercado?

En estos momentos estamos recibiendo los pedidos de Clientes y a partir del próximo mes de enero les entregaremos la nueva versión del producto.

La versión antigua de Owl Guardian nos ha servido para testar la tecnología, conocer cuáles eran las necesidades de nuestros clientes e incorporar las sugerencias y funcionalidades a la nueva versión.

¿Cómo funciona Owl Guardian?

Estamos hablando de una solución integral que asegura la trazabilidad de la cadena de frío mediante diversos procesos. El sistema realiza mediciones en tiempo real para asegurar la correcta temperatura, envía alarmas en caso de que se produzca una rotura de la cadena de frío o haya un fallo de la red eléctrica, genera los partes automáticos exigidos por la normativa y ayuda a reducir el consumo de energía ofreciendo datos de la temperatura correcta a la que debe funcionar un equipo para asegurar las condiciones óptimas de conservación. Se sorprendería al saber cómo, en muchos casos, hay clientes que tienen sus equipos con más frío del que necesitan para la conservación, lo que se traduce en un consumo de energía más elevado. Para que se haga una idea, 1 grado más del necesario consume un 10% más de energía. Y en estos años hemos visto casos de hasta 6º más de los necesarios.

¿A qué perfil de cliente se dirige esta solución?

Owl Guardian está enfocado a todos los sectores que deban cumplir por ley los registros de la trazabilidad de la cadena de frío. En nuestro caso, el sector sanitario, farmacéutico y el alimentario, tanto en la industria como en el pequeño comercio, son los principales usuarios. Para que la gente lo entienda, pueden beneficiarse tanto una farmacia de apenas 70 metros cuadrados como una instalación de secado de jamones de varios miles y diversas plantas.

¿Qué modalidades ofrecen al usuario?

Actualmente tenemos dos productos: Owl Guardian Pro y Owl Guardian Mobile. El primero se ocupa de registrar la temperatura y humedad y su manejo e instalación es tan sencilla (es plug & play) que no necesita instalación por parte de un técnico especializado, lo cual reduce sensiblemente el precio. El cliente se descarga nuestra aplicación móvil (disponible tanto en Android como en iOS), da de alta los dispositivos con la misma y se conecta a Internet mediante Wifi o por rúter. A partir de ahí, no solo podrá consultar en todo momento desde su Smartphone a qué temperatura se encuentran sus equipos, sino que recibirá las alarmas en tiempo real y podrá preparar los informes APPCC que exige la normativa de manera automática y cuyo histórico está siempre disponible gracias al servicio en la nube que ofrecemos incluido en el precio.

Por su parte, Owl Mobile está pensado para la trazabilidad de la cadena de frío al realizar envíos de mercancías. También es de uso muy sencillo: basta con colocar el dispositivo en la mercancía e iniciar la grabación de datos para que comience a registrarlos en su memoria flash. De esta manera, al llegar a destino, se pueden descargar los datos mediante Smartphone y es posible comprobar inmediatamente si el transporte se ha realizado en condiciones óptimas. Al igual que en el caso anterior, los datos quedan almacenados en Nube. Owl Mobile es reutilizable y puede ofrecerse con certificado de calibración si el cliente así lo pide.

¿Es una solución cara?

En absoluto, ya que todos los productos y servicios que ofrecemos son bajo la modalidad del pago por uso. Lo hemos hecho así para que el cliente no tenga que hacer una inversión inicial y pague por el servicio, algo que puede deducirse también como gasto de su actividad comercial. Este modelo de negocio va orientado también a que nuestros clientes lleven un control de temperaturas fiable, veraz y que el precio no les suponga un problema, ya que son unos pocos euros al mes.

¿Cuáles son los planes de futuro que tienen en mente?

En una primera fase, tenemos previsto abordar el mercado de la Península Ibérica gracias a la red de distribuidores que se están incorporando a la plataforma. Más adelante atacaremos también el mercado europeo y posteriormente Sudamérica, ya que la problemática de la trazabilidad de la cadena de frío es común, o lo va a ser, para todos los países.

OWL
www.owlguardian.com

http://owlguardian.com/es/
948 806 031 - 609 461 076
C/Berroa 19. Oficina 511.
31192 Tajonar (Navarra)

ENTREVISTA **Manuel Mora** Director de Manuel Mora Correduría de seguros

Pasión por la seguridad de la gente

Animado por su padre, Manuel Mora se tituló como corredor de seguros en 1992, a lo que unió su experiencia y posterior formación en el ámbito financiero fiscal. Con esta preparación, en 1993 abría su propia correduría de seguros y lo hacía con la visión de ofrecer mucho más que seguros. "Nuestro compromiso -asegura- es el bienestar de la vida entera del cliente", desde un enfoque de planificación y protección. Desde 2014 esa es su especialización, con despacho en Santander y Madrid.

Manuel Mora no es una Correduría de Seguros al uso…

No. Mi motivación fue la de crear una correduría de seguros con premisas fundamentales en cuanto a calidad de servicio y compromiso con el cliente, procurando generar confianza para conseguir una relación de continuidad en el tiempo. Sobre esa base, hoy trabajamos de una manera muy distinta, en el sentido de que no somos una correduría a la que ir para contratar un seguro de coche o de hogar, aunque también podemos hacerlo, sino un despacho especializado que trabaja para ofrecer al cliente una correcta planificación financiero fiscal y patrimonial, además de protección ante cualquier contingencia que le pudiera sobrevenir. También desarrollamos programas de fidelización de empleados clave y programas de patrimonios protegidos.

Somos miembros de Willis Network, lo que nos abre la puerta a un inmenso portfolio de productos de prestigiosas compañías de seguros a nivel internacional.

¿Cómo dan forma a ese planteamiento?

Analizamos la vida laboral del cliente, tanto en régimen general como autónomos, cuánto gana al año, cuál es su nivel de deuda, su capacidad de ahorrar, cuáles sus proyectos, su unidad familiar… Con esa información le hacemos un informe sobre lo que creemos que necesita para que, ante cualquier cambio de situación, pueda mantener un buen nivel de vida. Por ejemplo, ¿podría seguir haciendo frente a su hipoteca si enviudara?, ¿qué sucedería si perdiera su empleo?, ¿y cuándo se jubile? Se trata de analizar qué se tiene contratado para saber cómo se puede mejorar. En definitiva, con los datos del cliente y ayudados de una herramienta informática propia que ofrece un enorme abanico de soluciones y alternativas, proponemos qué hacer. Después el cliente decide lo que considera más necesario para él, pero siempre apoyado por nuestro asesoramiento.

"La planificación financiero-fiscal y la protección es nuestra especialización"

¿Somos poco conscientes de nuestra realidad?

En general, diría que sí. La mayoría de gente contrata el seguro del hogar vinculado a su hipoteca, contrata créditos sin entender muy bien el condicionado, desconoce qué nivel de ingresos tendría según su cotización en caso de accidente o enfermedad, si podría cubrir sus gastos si se divorciara… Esto suele ser lo habitual, consecuencia generalmente de una falta de educación financiera y de desconocimiento en materia de planificación fiscal y de seguros. Ante esta realidad, en Manuel Mora estamos para que, primero, el cliente sea consciente de su realidad; y, después, decirle qué es lo que creemos que debería hacer para vivir más tranquilo y asegurarse mejor su futuro.

Por eso dicen que no venden seguros…

Claro, porque nuestra aportación de valor va más allá. Nos gusta conocer que el cliente camine de nuestra mano sintiéndose seguro y protegido en cada momento de su vida. Tenemos pasión por la seguridad de la gente. Por su protección. A todos los niveles, como muestra también nuestra colaboración con la Asociación AMICA, de ayuda al discapacitado.

MANUEL MORA
Correduría de Seguros
www.segurosmanuelmora.com

ENTREVISTA **Michael Bright** Director general de International Management Systems Marketing

"Estamos aquí para ayudar a los clientes, no para intimidarlos"

IMSM, uno de los principales especialistas en certificación ISO, nació hace 25 años para ofrecer una alternativa viable y rentable a las empresas del Reino Unido. Hoy ofrece servicios de consultoría y estándares ISO de alta calidad a organizaciones de todos los tamaños y sectores, tanto en España como en Europa y otros lugares del mundo.

¿Por qué necesitan las empresas las certificaciones ISO?

La primera norma ISO se publicó en 1951 y hoy estas normas se integran en nuestras vidas como un símbolo de confianza de calidad, y se utilizan a diario sin que nos demos cuenta. Las normas ISO garantizan la coherencia, con cientos de señales y símbolos que cruzan las barreras lingüísticas para comunicar mensajes importantes, y con estándares para garantizar la calidad de los productos o servicios, la eficiencia operativa, el rendimiento medioambiental, la salud y la seguridad en el lugar de trabajo y muchos más objetivos. Gracias a estas normas, los sectores industriales y los gobiernos nacionales no tienen que cumplir con múltiples especificaciones y requisitos para diferentes mercados. Ayuda a reducir la burocracia y los trámites, ya que los reguladores pueden confiar en soluciones coherentes y fiables, que se revisan y mejoran continuamente para salvaguardar los intereses de los consumidores.

¿En qué se diferencia IMSM de sus competidores?

Apoyar a nuestros clientes con un programa de implementación ISO es sólo el comienzo de nuestra relación con ellos. Nuestra gente y el espíritu de equipo nos impulsan a asegurarnos de que nuestros clientes reciban un servicio de primera calidad cuando lo necesitan. Lo que, por supuesto, no sorprende, ya que se trata del mismo compromiso de calidad que ayudamos a alcanzar a nuestros clientes. Al hacerlo, IMSM ha sido galardonado con el Reconocimiento a la Excelencia 5*, como resultado del compromiso continuo con la excelencia y la calidad empresarial, lo más alto que una organización puede alcanzar. También hemos sido premiados por nuestro programa de responsabilidad social corporativa y por adoptar las mejores prácticas ambientales.

IMSM ha simplificado el proceso en cinco pasos, pero ¿es así de simple?

Por qué complicarlo, estamos aquí para ayudar a los clientes, no para intimidarlos. Trabajamos muy duro para simplificar el proceso. Comenzamos preguntando al cliente qué quiere lograr y cómo define el éxito. El siguiente paso es documentar los sistemas y procedimientos, identificar dónde se ajustan a la norma ISO y elaborar un manual relevante, que es importante, pero aún más lo es asegurar que su uso esté integrado en toda la organización. Con ese fin, ofrecemos programas de formación a medida para garantizar la comprensión y aplicación de las normas ISO de forma coherente. El siguiente paso es la auditoría externa, y el quinto es la entrega del certificado ISO.

En su catalogo ofrecen 14 certificaciones, ¿cuál es su especialidad?

Apoyamos a clientes que operan en un amplio espectro de sectores industriales, y contratamos a asesores especializados en cada uno de ellos. A lo largo de los años, el Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001, la norma internacional que especifica los requisitos de los sistemas de gestión de calidad, ha sido la norma más destacada. Hoy una de las de más rápido crecimiento es la ISO/IEC 27001:2013, de Gestión de la Seguridad de la Información, por razones obvias.

ims
iso specialists
www.imsm.com

ENTREVISTA Sr. Carlos Urzáiz General Manager Services de Tesera de Hospitalidad (TeSera)

"Llevamos varios meses trabajando en la Estrategia TeSera 2020"

Tesera de Hospitalidad (www.teseradehospitalidad.es) celebra en el 2020 su duodécimo aniversario. Año de celebración por los resultados obtenidos gracias al equipo de profesionales que integran su plantilla. Líder en el asesoramiento y en la formación de los diferentes stakeholders intervinientes en los procesos de compra pública, apuesta de forma decidida por la innovación, las nuevas tecnologías y las alianzas en el mercado internacional. El conjunto de estos factores determina la clave de su éxito.

Siendo la única asesoría jurídica de España dedicada en exclusiva a la contratación pública sanitaria, ¿qué diferentes servicios están ofreciendo a sus clientes?

En continua evolución, TeSera ofrece a sus clientes una cartera completa de servicios que cubren las necesidades de las empresas que tienen como principal cliente la Administración Pública. TeSera desarrolla metodologías propias de trabajo para lograr una aplicación práctica de la Ley de Contratos del Sector Público, teniendo en cuenta la idiosincrasia de las compras públicas de medicamentos, productos sanitarios, equipos y sistemas.

Los proyectos de compra publica innovadora (que no de innovación) nos siguen ocupando una gran cantidad de horas de trabajo.

Y un apartado importante también es la formación…

La formación de los profesionales del sector es esencial para una correcta aplicación de la ley y para facilitar la colaboración entre el sector público y el sector privado en busca de la sostenibilidad del sistema y la incorporación de la innovación y las nuevas tecnologías al servicio de los pacientes.

En el ejercicio 2019-2020 se ha iniciado ya la V Edición del MCPS (www.mastertesera.es). Una nueva oleada de profesionales formados por TeSera en busca de la mejora continua de los procesos de compra pública.

¿En qué principales novedades están trabajando?

En la internacionalización que demandan nuestros clientes en el espacio europeo. Prueba de ello es la Estrategia TeSera 2020. Trabajamos para lograr una compra pública global integrando los datos de la compra pública sanitaria en los diferentes países. Y, para ello, hemos conseguido la colaboración de los diferentes stakeholders que participan en el mercado público. Nuestra herramienta Telicita (www.telicita.es) ha sido adaptada a la nueva demanda de nuestros clientes, convirtiéndose en una solución para las empresas que licitan en distintos países y buscan una integración global de los datos resultantes de las licitaciones.

"Formamos equipos multidisciplinares y multilingües; buscamos alianzas en el mercado internacional de la compra pública sanitaria. Y ello es la clave de la Estrategia TeSera 2020"

TESERA DE HOSPITALIDAD

www.teseradehospitalidad.es

ENTREVISTA Sr. Pablo Torres Dirección de Ottobock

"Para Ottobock, lo primordial son las personas y su calidad de vida"

Ottobock, empresa alemana dedicada al desarrollo y comercialización de productos ortoprotésicos, celebró el pasado mes de febrero su centenario. Desde su fundación en Berlín en 1919, el mundo y la tecnología han cambiado mucho. Hoy hablamos con Pablo Torres, parte de la dirección del mercado ibérico.

Antes de nada, felicidades por haber cumplido cien años. ¿Cómo han logrado llegar al 2019 y además con tan buena salud?

Estos cien años no suponen más que otro punto de motivación para seguir explorando y ofreciendo a nuestros usuarios las mejores soluciones en ortoprotésica. En Ottobock trabajamos de forma incesante en la búsqueda de la última tecnología aplicada a la mejora de la funcionalidad de las personas con necesidades particulares. Esta es nuestra misión y visión centenaria: para Ottobock, lo primordial son las personas y su calidad de vida.

Detrás de los dispositivos protésicos para extremidades inferiores y superiores que ofrecemos, así como de los sistemas de ayuda a la movilidad, hay una enorme inversión en I+D que se traduce en una mejora constante de nuestros productos.

Cuando vemos lo que son capaces de crear en el ámbito de las prótesis es como si nos trasladáramos a una película de ciencia ficción. ¿El futuro ya está aquí?

Lo que el cine ha anticipado muchas veces en el siglo XX es casi una realidad en el XXI a nivel de tecnología protésica, dispositivos y sistemas de control impensables hace apenas 20 años. Estar a la vanguardia en tecnología aplicada a la ortopedia nos permite estar preparados y anticiparnos a las necesidades y exigencias de nuestros usuarios.

Para ello, damos la bienvenida a todos los avances que se dan, no sólo en bioingeniería o biomecánica, sino también a nivel socio-tecnológico, es decir, en innovación desarrollada al servicio del ser humano, como la orto-biónica y la inteligencia artificial.

¿La filosofía de Ottobock es aplicar la tecnología más innovadora para mejorar la movilidad de las personas con problemas físicos?

Claramente. En Ottobock siempre hemos ido a la caza de los últimos avances tecnológicos aplicados a la medicina. Somos muy exigentes en el testeo de nuestros dispositivos antes de su salida al mercado y, además, nuestro objetivo fundamental es adaptarlos de la manera más idónea y personalizada para cada paciente.

¿Cuál es el último proyecto desarrollado? ¿Tiene que ver con el reconocimiento de patrones?

Exactamente. Ottobock acaba de lanzar Myo Plus, el primer sistema de control por reconocimiento de patrones para la nueva generación de prótesis con manos multi articuladas (biónicas), desarrollado íntegramente en Europa. Este sistema funciona gracias a la toma de datos a través de ocho electrodos de superficie de alta resolución situados en el encaje de contacto del antebrazo residual del usuario. El Myo Plus recoge los impulsos musculares del usuario y, gracias a la inteligencia artificial, se configura una red de patrones específicos e individualizados para cada persona. Con esto se consigue un menor desgaste cognitivo en el entrenamiento de la prótesis por parte de los pacientes y, fundamentalmente, una mayor naturalidad en los movimientos de la mano.

¿Y cuál es el proyecto de futuro de esta empresa ejemplar?

Nuestro proyecto base seguirá siendo poder ofrecer calidad de vida a las personas que, por diversos motivos, sufren una pérdida de movilidad. Nuestra meta es facilitar, en la medida de lo posible, una recuperación, control de sus actividades, la máxima funcionalidad e independencia y la superación de obstáculos que podemos encontrarnos en el día a día.

Siempre intentamos ver el mundo a través de los ojos de nuestros usuarios.

www.ottobock.es

ENTREVISTA **Javier Villasante** Director General de CEMASA

"Transportamos todo tipo de mercancías a cualquier parte el mundo"

CEMASA se constituye en 1998 en Bilbao como Consignataria de Buques, siendo su primer objetivo la representación de Líneas Navieras Marítimas. Los mismos clientes que atendían solicitaban servicios para otros destinos y se vieron obligados a implementar servicios de Logística Integral y en poco tiempo ya ofrecían el servicio desde origen hasta destino. Conversamos con Javier Villasante, Director General.

Imagen: Freepick.com

La mayoría no nos damos cuenta del trabajo que hay para que un producto llegue a las tiendas o a nuestras casas…

Lo que no se ve, y es fundamental para que el servicio se pueda llevar a cabo, es la gestión y organización de todos los procesos intermedios como despacho aduanal, operaciones de puerto, transporte complementario, peritajes e inspecciones… Debemos solventar cualquier imprevisto que pueda surgir y cumplir con el plazo de entrega.

Hacéis logística integral, ya sea por mar, tierra o aire, ¿verdad?

Efectivamente. Nos adaptamos a las necesidades del cliente, tipo de carga, plazo de entrega… En cierto modo, nos acabamos convirtiendo en socios de las empresas que contratan nuestros servicios ya que el transporte tiene un impacto directo en el precio del producto final. Nuestro valor añadido es combinar los diferentes tipos de transporte de forma eficiente, ayudando al cliente a introducirse en los mercados y mejorar sus volúmenes y márgenes de ventas.

¿Qué tipo de mercancías transportáis?

Transportamos todo tipo de mercancías, tanto containerizadas como en cargas convencionales, cargas de grandes dimensiones para Proyectos Industriales, materias primas, productos alimenticios, automóviles, aceros para la construcción, papel, material electrónico, etc. Un campo importante donde nos hemos especializado es en la Energía Limpia Fotovoltaica, donde tenemos mucha experiencia y seguimos creciendo por la especialización que se requiere para llevar a cabo este tipo de transporte de origen a destino.

¿Dais servicio a todo el mundo?

Sí, sin excepción. Lo podemos conseguir gracias a recursos propios que tenemos en distintos países como Italia, México o Chile, además de agentes en todos los continentes. Realmente este es nuestro soporte para poder hacer un servicio efectivo en Logística Integral.

Adicionalmente, disponemos de flota propia de buques cubriendo las áreas del Atlántico Norte y el Mediterráneo.

¿Cuáles son los planes de futuro de CEMASA?

Continuar con el fuerte crecimiento patente en los últimos cinco años, priorizando la calidad de servicio ofrecido a nuestros clientes para quienes seguiremos innovando en soluciones adaptadas a sus necesidades. Tenemos una base bien fundada que nos aporta buenas perspectivas de futuro apoyados por nuestros clientes de reconocido prestigio y proveedores de calidad, quienes realmente son nuestros valedores y a quienes llamamos "socios comerciales".

¿La clave? Mucha ilusión, pasión, trabajo y ganas de hacer bien las cosas.

CEMASA
CONSIGNACIONES EUROPEAS MARITIMAS S.A.
www.cemasa.es

ENTREVISTA **Javier Rego** Director de Parkinglibre

"Somos una plataforma tecnológica 100% nacional"

La tecnología nos hace la vida más fácil, eso es una realidad. ParkingLibre es la App creada y desarrollada para facilitar nuestra movilidad por la ciudad: poder reservar una plaza de parking de la forma más cómoda, rápida e incluso al mejor precio. Hablamos con Javier Rego, su director general.

¿Cuándo nace Parkinglibre como idea, cuál fue el elemento inspirador? ¿Y cuándo se materializó esa idea en una vía de negocio?

La idea de crear una plataforma orientada al pago de diferentes servicios relacionados con el vehículo privado va desarrollándose allá por el año 2014 y termina materializándose en Parkinglibre en enero del 2015.

¿Cuál es el concepto novedoso de esta aplicación?

La característica principal y novedosa de nuestra empresa es que somos una plataforma tecnológica 100% nacional. No dependemos de gestores de aparcamientos, sociedades municipales o empresas del sector.

Esto precisamente nos permite poder escuchar más a nuestros usuarios y desarrollar soluciones que permitan efectuar pagos de diferentes servicios de la manera más cómoda y económica para ellos, que no siempre es la más ventajosa para el gestor del contrato.

¿Cuáles son sus ventajas que más atraen a los usuarios?

Lo más valorado por nuestros usuarios es que para efectuar una transacción con nosotros no es necesario la recarga de un saldo en una cuenta de usuario, sino que solamente pagas por lo que consumes. Nuestro modelo de negocio no se basa en almacenar saldos sin usar de nuestros clientes.

¿Dicha App nació pensada para la ciudad de Madrid?

No, nacimos con vocación internacional y de hecho Madrid no fue nuestro primer contrato. Hasta llegar a Madrid fuimos creciendo orgánicamente incluyendo diferentes parkings de rotación y contratos de estacionamiento regulado dentro de nuestro stock de productos.

"Con ParkingLibre solamente pagas por lo que consumes"

¿Cuántas plazas de parking controlan actualmente? ¿Y cuál es la cifra que se han planificado alcanzar a final de año?

Actualmente dentro de nuestro inventario, entre parkings de rotación y contratos de estacionamiento regulado ofertamos a nuestros clientes más de 700.000 plazas de aparcamiento a lo largo de todo el territorio nacional.

Internamente separamos lo que son reservas de plazas de aparcamiento de lo que es el pago online del tique de estacionamiento en vía pública.

En lo que a parkings se refiere, explotamos plazas del gestor aeroportuario AENA, en donde somos resellers con precios ventajosos de todos sus aparcamientos oficiales. O también de las plazas de ADIF, en donde de la mano de SABA ofertamos todos los aparcamientos oficiales. Además de estos parkings, también tenemos más de 150 aparcamientos en las mejores localizaciones de las principales capitales españolas.

Por otro lado, en lo que a contratos de vía pública se refiere, estamos presentes en los dos contratos más importantes a nivel nacional, Madrid y Barcelona, así como en otra veintena de contratos.

De cara al 2020, Parkinglibre tiene previsto efectuar nuestro próximo paso natural que es la internacionalización de nuestros servicios enfocándonos en dos vías de crecimiento, la europea con el foco puesto en Portugal, Francia e Italia, y la sudamericana donde planeamos tener presencia relevante a lo largo del año que viene.

parkinglibre
www.parkinglibre.com

ENTREVISTA Antonio Romero Director General de New Capital 2000

New Capital 2000

Aparcamientos con detalles que marcan la diferencia

New Capital 2000 inició su andadura en Levante hace más de 22 años con la adquisición del primer aparcamiento en la ciudad de Murcia. En apenas una década, la empresa ha ido creciendo y actualmente gestiona más de 8.500 plazas de aparcamiento de uso público y privado en Levante, la Comunidad de Madrid, Catalunya y Andalucía. Damos una vuelta con Antonio Romero, Director General.

Vuestro lema reza "Nos ocupamos de tu coche, nos preocupamos por el cliente"

Así es, siempre pensamos en la comodidad para nuestros clientes y que se despreocupen de su coche mientras se encuentra estacionado en nuestras instalaciones.

De Murcia a gestionar algunos de los principales aparcamientos de España, ¿cómo empezó vuestra expansión?

Nos implantamos en la Comunidad de Madrid en el 2013 con la experiencia acumulada después de 22 años gestionando nuestros aparcamientos de Murcia (Centrofama, La Vega, Libertad, Aparcamientos Hospitalarios Morales Meseguer y Aparcamientos Hospitalarios Reina Sofía), asumiendo la explotación del Palacio de Deportes, actualmente WizinkCenter, este fue el primer paso en nuestra expansión nacional. Actualmente, en Madrid, también gestionamos el aparcamiento del Estadio Santiago Bernabéu y del Centro Comercial Castellana 200.

New Capital es una empresa que se ha especializado en la gestión integral de aparcamientos. Desde su creación, ha promovido, construido y comercializado aparcamientos, y actualmente explota 15 en todo el territorio nacional.

Estamos en plena expansión con la actual y reciente explotación de los aparcamientos del Centro Comercial Parc Central, en Tarragona, y las obras de remodelación y apertura del aparcamiento Emilio Castelar, en San Pedro del Pinatar (Murcia)

Y siempre con la calidad como cualidad innegociable…

Por supuesto. Nos gusta cumplir con nuestros objetivos, tanto a nivel de satisfacción de nuestros clientes por la prestación del servicio que ofrecemos, como a nivel de expectativas en la gestión y explotación de nuestros aparcamientos.

Y con pequeños servicios que marcan la diferencia, ¿verdad?

Sí. Disponemos de servicios añadidos que son totalmente gratuitos para nuestros clientes, como bicicletas para que estos se puedan desplazar; carritos de la compra; paraguas para los días de lluvia; o alcoholímetros, siempre pensando en la seguridad de nuestros clientes.

¿El respeto por el medio ambiente es una máxima para New Capital 2000?

La empresa mantiene un compromiso con la excelencia de la calidad en el servicio, por ello hemos implantado la norma ISO 9001 que lo acredita, y tanto más estamos concienciados con el medio ambiente puesto que tenemos implantado en todos nuestros centros de trabajo la norma ISO 14001 correspondiente a la excelencia y calidad medioambiental.

Nuestra empresa mantiene todas instalaciones con luminaria led en beneficio del medio ambiente y también controlamos los índices de dióxido de carbono, temperatura y humedad de nuestras instalaciones.

Y ahora llegan los vehículos eléctricos. ¿Lo tenéis contemplado?

Nuestros aparcamientos están dotados con plazas con instalación para la recarga de vehículos eléctricos para fomentar la movilidad sostenible, para lo cual hemos firmado un acuerdo a nivel nacional de colaboración con Iberdrola Clientes S.A.U. para la instalación y operación de puntos de recarga de vehículos eléctricos.

Además, en los aparcamientos ubicados en Madrid, los clientes disfrutarán de puntos de carga rápida de vehículos eléctricos, lo que les permitirá llevar a cabo la recarga de su coche de manera rápida, eficiente y sin esperas.

A parte del compromiso con la sostenibilidad, también tenéis un compromiso con la solidaridad, ¿verdad?

Si. Participamos en proyectos solidarios de diferentes asociaciones habiendo recibido el Premio Laurel por la colaboración con las asociaciones de Personas con Discapacidad Intelectual y Parálisis Cerebral de la Región de Murcia para la integración laboral de las personas con discapacidad intelectual.

Con la asociación Astrapace (Asociación para el tratamiento de personas con parálisis cerebral y patologías afines) celebramos un convenio de colaboración en virtud del cual apoyamos la integración laboral de personas con discapacidad mediante su contratación laboral por parte de nuestra empresa. El personal contratado nos demuestra diariamente que con su esfuerzo y sacrificio cumplen con sus tareas como uno más de nuestros empleados.

Asimismo, mantenemos en cada instalación lo que denominamos "plaza solidaria", de manera que los ingresos íntegros que se generan en el estacionamiento de dicha plaza revierten en la asociación.

Recientemente hemos firmado un acuerdo de colaboración con Famdif (Asociación Murciana de personas con discapacidad física y organica), en virtud del cual sus alumnos efectuaran las practicas laborales previas a la incorporación al mercado de trabajo en nuestras instalaciones.

¿Cuáles son los planes de futuro para New Capital 2000?

Actualmente nos encontramos inmersos en un proceso de expansión en España y Portugal mediante el cual se están analizando aparcamientos para su próxima gestión por el grupo.

Queremos llegar a ser un referente en este sector a nivel nacional y cada día ir mejorando en la gestión y explotación de aparcamientos con la implantación de servicios innovadores.

A comienzos del próximo año tendremos implantada en todas nuestras instalaciones una app a través de la cual podremos gestionar el conjunto de nuestros aparcamientos y que permitirá a los usuarios realizar pagos por la duración de su estacionamiento mediante una aplicación móvil (Android o IOS) sin necesidad de utilizar nuestros terminales de pago. Esta aplicación dispondrá también de una versión web en la que los usuarios podrán registrarse y consultar el histórico de pagos, recibir facturas, etc.

APARCAMIENTOS NCapital

https://aparcamientosnewcapital.es

ENTREVISTA **José Mª Eraña** Spanish Country Manager de Ingram Micro Logistics Services

"Servicios Logisticos a medida para mejorar el negocio de nuestros clientes"

Multinacional californiana creada en 1979 e integrada en el grupo chino HNA desde 2016, Ingram Micro es un mayorista líder mundial de productos tecnológicos. A lo largo de los años se ha ido introduciendo en el mercado internacional a través de fusiones y adquisiciones, creando diferentes servicios de valor añadido donde se incluye la logística. En este sentido, en España se establece mediante la adquisición en 2016 de la empresa One 2 One Logistics, que desde entonces pasa a denominarse Ingram Micro Services Spain, formando parte del área logística de la compañía, también conocida como CLS.

¿Qué líneas de negocio desarrolla Ingram en España?

En la actualidad, la actividad se centra en tres áreas diferenciadas: soluciones tecnológicas, cloud o computación en la nube y logística, esta última gestionada por Ingram Micro Services Spain, compañía que emplea a 180 profesionales, posicionada en la parte media-alta del ranking en cuanto a facturación de operadores logísticos en España, y de la que soy responsable.

¿Qué servicios ofrece Ingram Micro Services Spain?

Ofrecemos servicios logísticos integrados de valor añadido, que incluyen: recepción de mercancía, control de calidad de los productos, almacenamiento, manipulaciones especiales, preparación de pedidos, transporte, call center de atención al cliente, gestión de la logística inversa (recogidas y retornos de mercancía, reparación y puestas a nuevo), gestión de toda la vida útil de los productos (DaaS) y consultoría logística.

¿Con qué instalaciones cuentan?

Contamos con un almacén de 21.000 m² a 40 km de Madrid, en Azuqueca de Henares (Guadalajara), desde donde damos servicio a la Península Ibérica, Baleares, Ceuta y Melilla, además de países limítrofes; y un segundo almacén, de 2.000 m², en Las Palmas de Gran Canaria, desde donde damos servicio a todas las Islas Canarias.

"El equipo de Ingram Micro Services Spain está preparado e ilusionado para mejorar la logística de nuestros actuales y futuros clientes en España"

Ingram Micro España dispone también de otro almacén, de 24.000 m², en Tarragona; y uno más, de 7.000 m², en Lisboa, desde donde se ofrecen servicios logísticos enfocados principalmente a las áreas de negocio de soluciones tecnológicas y cloud.

¿Sobre qué pilares se asienta la filosofía de la empresa?

Sobre tres sólidos pilares: las personas, el cliente y la innovación y mejora continua. Todo ello, dentro de un entorno de sostenibilidad y compromiso con el medio ambiente.

Invertimos continuamente en mejorar nuestras líneas de producción enfocadas a los canales de distribución B2B y B2C, ensobradoras y paletizadoras automaticas, Xybots y en la incorporación año tras año de nuevos automatismos analizados, diseñados y adaptados de manera especifica para nuestros clientes, según las necesidades particulares de cada uno de ellos y teniendo en cuenta los niveles de calidad del servicio y los costes asociados. La clave está en ser proactivo, entender bien qué necesita el cliente y aportarle una solución de calidad, con excelente servicio y siendo además competitivos en precio.

"La compañía ofrece servicios logísticos integrados de valor añadido"

¿Quién es su cliente tipo?

Es variado, pero básicamente nos centramos en un cliente tecnológico y de e-commerce, y de sectores como automoción, banca, productos sanitarios, moda y complementos. En su mayoría, son clientes con una alta variabilidad diaria en términos de volúmenes, que requieren una gestión del personal rápida y eficaz y unos servicios específicos de manipulación y transporte totalmente adaptados a sus necesidades.

¿En que puntos se erige la excelencia en Ingram Micro Services Spain?

Trabajamos con el Método Lean de Excelencia Operativa para toda la cadena de suministro, pero teniendo en cuenta que al final la excelencia siempre acaba recayendo en las personas, tod@s y cada un@ de l@s integrantes de esta organización están altamente cualificad@s en cuanto a conocimiento y experiencia; habilidades tales como orientación a resultados, visión global, gestión del estrés, comunicación, trabajo en equipo, imaginación, coraje, flexibilidad y adaptabilidad; y actitud. Y dado que somos una empresa de servicios, tod@s tenemos una marcada vocación y foco en la atención al cliente. Si unimos a todo esto valores como la integridad, la responsabilidad, la transparencia y la honestidad, los cuales forman parte del ADN de la compañía, estamos seguros de que siempre estaremos muy cerca de los niveles de excelencia deseados y, en muchos casos, estos factores son lo que marcan la diferencia. Además del equipo humano y el know how que aportamos, destacaría la solidez financiera de la compañía y nuestra elevada presencia en países pertenecientes a todos los continentes, lo que nos permite compartir soporte y conocimiento sobre las diferentes operaciones y sectores donde damos servicios, lo que a su vez nos facilita enormemente la implantación de nuevos clientes en nuestras instalaciones.

¿En qué se basa su política de Responsabilidad Social Corporativa?

En numerosas acciones. Colaboramos con el Ayuntamiento de Azuqueca de Henares para incorporar al mercado laboral a personas recién licenciadas o sin experiencia previa. Además, colaboramos con centros de educación en programas de becas y prácticas remuneradas. Por otra parte, colaboramos también con el Banco de Alimentos; con Cruz Roja en programas de inserción de personal con riesgos de exclusión social; y con Intermon Oxfam en eventos solidarios, como el Trailwalker, que es el mayor desafío deportivo por equipos del mundo y que ayuda a acercar el agua a aldeas necesitadas en varios países.

¿Cuál es el balance del año y sus proyectos futuros?

Nuestro sector está todavía creciendo año tras año, así que cerraremos 2019 de manera positiva. Además, dentro de la estrategia a nivel europeo, la compañía apuesta por el crecimiento en España, por lo que tenemos ante nosotros una gran oportunidad. Ganará la partida quien sea capaz de entender mejor las necesidades de los clientes y de poner en práctica soluciones efectivas e imaginativas a precios competitivos. Todo el equipo de Ingram Micro Services Spain está preparado e ilusionado para mejorar la logística de nuestros actuales y futuros clientes.

https:// es.ingrammicro.eu

ENTREVISTA Pedro Moreno Gerente de Galper Servicios Informáticos

El ERP más completo para la gestión de la industria alimentaria

Creada en 1988, Galper es una empresa dedicada desde su fundación al desarrollo de software. En la actualidad, se centra exclusivamente en el desarrollo e implantación de software de gestión empresarial, trazabilidad y etiquetado para la industria alimentaria y especialmente para la industria cárnica. La innovación y el buen servicio son los pilares sobre los que se asienta su éxito.

Galper encontró su nicho de mercado…

Sí, el desarrollo de ERPs era un campo demasiado amplio y además se ha visto cubierto progresivamente por empresas multinacionales que, a su vez, han adquirido empresas españolas del sector. Así las cosas, empresas pequeñas como Galper, se han visto obligadas a encontrar nichos de mercado que esas grandes empresas no pueden o no quieren ocupar. En base a ello, en 2005 decidimos dirigirnos a empresas del sector alimentario y en esa línea hemos seguido especializándonos e innovando.

¿Qué solución ofrecen hoy al sector alimentario?

Nuestra solución Galges Smart ERP, compuesta por diferentes módulos que dotan al sistema de una amplia gama de funcionalidades para la industria cárnica, está orientada a mataderos, salas de despiece, fábricas de embutidos, secaderos de jamones y paletas y queserías. Galper está asentada en el mercado con un amplio número de clientes, en torno a 350, distribuidos por toda España.

“Nuestro ERP aporta una solución de gestión muy completa que abarca tanto el área de oficinas como la planta de roducción”

Nuestra solución para la industria del ibérico, sometida a una normativa muy especial y rigurosa, está especialmente bien considerada entre nuestros clientes y entre las empresas certificadoras de la norma de calidad.

¿Cómo ayuda este ERP al cliente?

Aportando una solución de gestión muy completa que abarca tanto el área de oficinas como la planta de producción. Todo el proceso productivo está integrado en el ERP, evitando el trasiego de papeles y el consiguiente riesgo de errores. Y todo ello siendo un sistema especialmente adaptado en un entorno muy fácil y que permite una curva de aprendizaje muy rápida, sin crear ningún trauma asociado a los cambios.

Lo que hoy nos diferencia es el salto de la oficina a la fábrica: hemos pasado de instalar nuestras aplicaciones en entorno de escritorio (oficinas) a desarrollar módulos y funcionalidades que, instalados en terminales industriales (a veces PC, a veces en pesadoras y etiquetadoras industriales), nos permiten capturar datos allí donde se producen. Hemos ido ampliado el entorno de las empresas clientes en el que podemos aportar valor.

La solución Galges Smart ERP, compuesta por diferentes módulos, ofrece una amplia gama de funcionalidades para la industria cárnica. Está implantada en más de 350 clientes en España

¿Están trabajando para que Galper llegue todavía más allá?

Efectivamente, todavía un paso más, a través de una solución informática de comunicaciones en entorno Cloud Computing que permita crear una red de comunicación entre un proveedor de mercancías perecederas y sus clientes habituales, de tal manera que en todo momento y en todo lugar el cliente pueda intercambiar información con su proveedor acerca de sus pedidos, cobros y pagos y trazabilidad.

¿Esta app será independiente del ERP que la empresa tenga instalado?

Sí, por lo que podremos explotarla comercialmente de dos formas distintas. Podemos hacer llegar nuestra solución de trazabilidad independientemente del ERP que tenga instalado el cliente; u ofrecer la solución completa: gestión empresarial, trazabilidad y esta nueva app integrados en un solo sistema.

¿Qué distingue a Galper en su sector?

La innovación y el buen servicio son los pilares sobre los que se asienta el éxito de Galper, utilizando las herramientas más modernas que existen en el mercado y un experimentado y comprometido equipo humano. Sobre esta base, nuestra motivación es establecer una relación cercana con el cliente, realizando un buen trabajo previo de análisis que nos permite identificar sus necesidades. A esto añadimos que nos dirigimos a un sector muy concreto para el que la herramienta está perfectamente adaptada.

Conocemos muy bien nuestros recursos, lo que nos permite afrontar solo aquellos proyectos que mejor encajan en lo que ofrecemos.

¿Cómo trabajan la excelencia?

A través del desarrollo de nuevos productos y servicios que aportan un carácter diferencial para los clientes. También preparando a la organización para cambios culturales que permitan afrontar con garantías procesos de transformación rápidos y radicales; y definiendo un perímetro de negocios abierto, capaz de concretar alianzas y modelos de negocio compartidos. Gracias a ello, tenemos partners y colaboradores y nuestras soluciones están presentes y bien consideradas en empresas de toda España.

“Estamos desarrollando una app que permita al cliente realizar pedidos a sus proveedores habituales desde un único entorno”

software Galper

https://galper.com

Atlas Informática vuelca todo su expertise en VSPC, su nueva marca de ordenadores dirigida a profesionales

El gran veterano en fabricación y diseño de equipos y componentes destinados al consumo gaming, amplía su target al sector empresarial.

Cinco marcas gaming propias, una plataforma e-commerce multimarca y un equipo de eSports que ha conquistado el panorama nacional y parte del europeo con incontables victorias. El grupo empresarial malagueño sigue creciendo y, en esta ocasión, la apuesta gira en torno al ámbito corporativo, donde focaliza sus más de 15 años de experiencia en diseño, configuración y montaje de ordenadores en este ambicioso proyecto, que cuenta desde ya con un amplio catálogo de equipos destinados a profesionales, tanto independientes como empresas e instituciones, que necesitan soluciones eficientes en su día a día. Así nace la nueva marca VSPC, con el principal objetivo de facilitar y agilizar la carga de trabajo al profesional de cualquier rama.

Para ello, VSPC aúna la mejor tecnología e innovación con una rigurosa selección de componentes de las marcas líderes en el sector para maximizar el rendimiento, calidad y vida útil de estos equipos.

Bajo este denominador común, VSPC se enfoca en 3 segmentos de uso diferenciados en las categorías: Gaming, perpetuando su apoyo al segmento de los videojuegos; Expert, destinado a profesionales de las artes gráficas o la arquitectura entre otros; y Office, pensado para un uso ofimático, tanto en el ámbito familiar como empresarial o institucional.

En cada una de ellas, VSPC ofrece productos de gama de entrada, media y alta, para usuarios que requieran componentes con un potencial de rendimiento superior.

Conjuga tecnología e innovación en tres categorías enfocadas a diferentes usos profesionales

Dentro de la serie DOMO encontramos diseños versátiles, funcionales y muy intuitivos desde tan solo 299€. Están pensados para el equipamiento de oficinas, pymes y micropymes, por su gran capacidad de almacenamiento, su rápida transmisión de información y ejecución simultánea de múltiples tareas de manera silenciosa.

Asimismo, VSPC ofrece la posibilidad de completar el equipo con un monitor de 24" o 27" full HD que proporciona una calidad de imagen excelente y una sincronización total entre la gráfica y la pantalla. En la categoría Office, además, cada equipo incluye el teclado y el ratón sin coste adicional.

Además, en VSPC asumen el 100% de los gastos de envío, de manera que dicho importe no sea una barrera para el cliente. En definitiva, una marca que vela por el cliente, entendiendo sus necesidades y ofreciendo una atención y servicio pre y post venta personalizados, asesorando también al profesional que no tenga claro qué equipo encaja mejor en su modelo de negocio.

www.atlasinformatica.com
www.vspc.es

ENTREVISTA **Carolina Gago** Directora General de IOT

"Trabajamos para poner a tu alcance las mejores lentes del mundo"

IOT consiguió cambiar el rumbo de la óptica apostando por lentes para gafas de marca propia. Su capacidad para adaptarse a las necesidades de sus clientes ha hecho que más de 400 laboratorios en todo el mundo confíen en ellos.

¿Cómo nació IOT?

Una gran idea impulsó su nacimiento. Los fundadores de IOT, Daniel Crespo, José Alonso y Juan A. Quiroga querían ofrecer a los laboratorios la tecnología y los servicios necesarios para que ellos pudieran disponer de las mejores lentes del mundo. Los laboratorios podrían tener libertad total para poder crear lentes a medida y disponer de un control íntegro de su producto. IOT sería así el motor de innovación de cada laboratorio que le permitiría competir con su propia marca al más alto nivel.

¿Qué diferencia a IOT?

En una industria marcada por la consolidación, IOT apuesta por la innovación en productos de alto valor que supongan un avance real en la visión de las personas. La honestidad y la transparencia son el centro de nuestro negocio. Contamos con un equipo multidisciplinar de profesionales único, que trabaja con dedicación y compromiso, por y para el cliente. Finalmente, en IOT apostamos claramente por el I+D invirtiendo más de un 30% de nuestros beneficios anuales a tal fin, lo que nos permite tener un ciclo de innovación muy ágil.

¿Cómo afronta IOT el futuro?

El futuro es muy prometedor y hemos apostado por diversificarnos. Hace 4 años empezamos una nueva línea de investigación en el campo de las lentes que se activan con la luz. Estas lentes son completamente transparentes en interiores y se oscurecen cuando salimos a la calle. Uno de nuestros objetivos es poder crear las lentes que se activan con la luz más rápidas del mercado y que estén al alcance de todos. Además, IOT cuenta con una sede de investigación avanzada en la Fundación Parque Científico de Madrid, donde tenemos un equipo destinado exclusivamente al descubrimiento de futuras tecnologías revolucionarias que supongan un impacto cuantificable en nuestro sector.

"Invertimos en I+D más del 30% de nuestros beneficios anuales, lo que nos permite tener un ciclo de innovación muy ágil"

De verdad, ¿hay tanta tecnología detrás de unas lentes para gafas?

Sin duda. Ciertamente es desconocido para la mayor parte de la sociedad. En los tiempos que corren es posible adquirir una lente única solo para tí, completamente personalizada que se calcula gracias a un programa instalado en un ordenador. Podemos incluso conocer a priori qué tipo de lente es la más adecuada y la que mejor resultado te va a dar antes incluso de que la compres. Esto es posible gracias a la inteligencia artificial. IOT cuenta con una patente sobre este concepto y dispone ya de un producto comercializado en nuestro país.

www.iot.es

ENTREVISTA **Pablo Merino Ávila** Director General de Prado y Somosierra

"Somos una boutique de servicios para el sector inmobiliario"

Prado y Somosierra es una empresa especializada en ofrecer soluciones técnicas y jurídicas para el desarrollo inmobiliario y de suelo. Para conocer con más detalle en qué consiste su labor, hablamos con Pablo Merino Ávila, Director General de la compañía.

¿Cuáles fueron los orígenes de Prado y Somosierra?

La compañía nació en Santander en el año 2006 con la intención de ofrecer una solución integral y personalizada en el ámbito del desarrollo integral del suelo. Actualmente, contamos con un equipo formado por más de 20 profesionales y disponemos de sede en Santander, Valencia, Madrid, Getxo y la reciente apertura en Barcelona.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la firma?

Creo que lo que mejor nos define es la búsqueda constante de la satisfacción del cliente y el uso de normas éticas internas para conseguir que cada proyecto se lleve a cabo en los plazos y costes previstos, lo que nos lleva a disponer de unos procesos de detección y análisis de indicadores que nos ayudan en todo momento en la toma de decisiones. Esto es algo indispensable cuando hablamos de procesos integrales. Y es que estamos en condiciones de encargarnos del proceso completo, desde la due dilligence, que permite conocer la situación del activo, el desarrollo urbanístico/normativo necesario, la propia ejecución, hasta el facility management del proyecto ya finalizado. De este modo conseguimos coordinar todas estas fases para que se realicen de acuerdo con las premisas iniciales.

¿De qué manera se busca la excelencia en una actividad como esta?

Siempre procuramos ser diligentes en áreas como la sostenibilidad para que los proyectos salgan adelante con todas las garantías y sin riesgos reputacionales para nuestros clientes. Nos definimos como una firma capaz de ofrecer servicios de alta calidad en urbanismo, ingeniería urbana y medio ambiente, project management, edificación y también en la prospectiva y gestión de activos inmobiliarios. Pero más allá de todo eso, Prado y Somosierra es una boutique de servicios que realiza trabajos concretos para clientes concretos, una empresa que huye de lo estándar porque en este sector no hay dos proyectos iguales. Esa personalización del servicio nos ha llevado a contar entre nuestros clientes con grandes corporaciones, pero también con administraciones públicas y con clientes que necesitan trabajos especiales para proyectos singulares. Muchos de ellos confían en nosotros para que gestionemos todo el ciclo de vida de un proyecto, o bien cualquiera de sus fases de manera independiente.

¿Puede citar algunos proyectos en los que hayan participado?

Uno de los más importantes fue la contrucción del Centro Botín, proyecto internacional, donde nos ocupamos del asesoramiento urbanístico, jurídico y medioambiental del proyecto y de las obras. Otro trabajo destacable es la redacción del Plan de Vivienda de Cantabria 2018-2021, que nos convirtió en la primera empresa privada que asesora a una comunidad autónoma en este campo.

En la actualidad, el proyecto más singular en el que estamos trabajando en Prado y Somosierra es el desarrollo y ejecución del Palacio de Villagonzalo, debido a la complejidad que supone la gestión de un proyecto en un edificio histórico situado en pleno centro de la capital.

¿Cuáles son los planes de futuro de Prado y Somosierra?

El futuro pasa por seguir ofreciendo a nuestros clientes un servicio integral y de calidad. Para conseguirlo, seguiremos apostando por un equipo multidisciplinar y experto integrado por arquitectos, aparejadores, abogados, ingenieros de caminos, economistas y ambientalistas, algo fundamental para lograr los objetivos marcados por nuestros clientes.

Prado y Somosierra

pradoysomosierra.com

ENTREVISTA **Ana Isabel Martínez** Directora Comercial de Okey Viviendas

"Cuando los clientes visitan nuestros pilotos queremos que se sientan como en su propia casa"

Okey Viviendas lleva desde 1986 "haciendo realidad los sueños de sus clientes". Con este objetivo, esta promotora inmobiliaria, cuya sede central está situada en la localidad de San Pedro del Pinatar, ha entregado más de 1800 viviendas. La inquietud de la compañía por estar siempre en la vanguardia del sector le lleva al desarrollo de proyectos teniendo en cuenta la sostenibilidad, haciendo viviendas cada vez más ecológicas. De la misma manera, usan las nuevas tecnologías, como la realidad virtual, para su comercialización.

Okey Viviendas lleva desde 1986 en el mercado de la promoción de viviendas en la costa de levante. Han vivido tanto los tiempos de bonanza como los tiempos de crisis… ¿Qué valores les han permitido superar los obstáculos?

Han sido varias las crisis a las que nos hemos enfrentado, pero, con gran esfuerzo, sentido común, responsabilidad y siempre intentando dar lo mejor, tanto en calidad como en servicio, hemos conseguido superarlas. Somos una empresa familiar que apuesta por estar cerca de sus clientes.

¿Cuántas promociones de viviendas han proyectado y vendido hasta el momento?

Hemos proyectado y vendido más de 1.250 viviendas entre San Pedro del Pinatar, Lo Pagán, Torre de la Horadada, Pilar de la Horadada, Torrevieja y Murcia. Y más de 740 viviendas en playas de Oliva y en Mallorca junto con otras empresas del sector.

¿Qué características comunes reúnen sus promociones?

Podemos destacar que son viviendas muy amplias, con acabados de calidad y siempre buscando los últimos diseños y detalles. Cuando los clientes visitan nuestros pilotos queremos que se sientan como en su propia casa.

¿Tienen actualmente alguna promoción en venta?

En la actualidad estamos llevando a cabo tres promociones, dos de ellas en Pilar de la Horadada, Playamar Exclusive y Playamar VII con un total de 30 viviendas y 22 en San Pedro del Pinatar, Playamar Paradise.

En su opinión, ¿el mercado inmobiliario goza actualmente de buena salud?

Estamos percibiendo un pequeño retroceso en la compra de vivienda, la inestabilidad política tanto a nivel nacional como europeo son uno de los mayores factores que nos están afectando.

okey Viviendas

www.okeyviviendas.com

ENTREVISTA Macario Fernández Presidente y Consejero Delegado de Asturiana de Laminados

"Procesamos cualquier formato en zinc y aluminio que exija la arquitectura"

Constituida en 2006, bajo la marca comercial elZinc®, Asturiana de Laminados S.A. se ha convertido en uno de los 3 mayores productores mundiales de zinc laminado. Su exhaustivo conocimiento del sector de la construcción, unido a su dominio tecnológico y al compromiso de los profesionales que conforman elZinc, permiten su presencia en más de 45 países.

¿Cómo ha conseguido elZinc® ser referencia mundial en el sector del zinc para aplicaciones arquitectónicas?

Yo diría que han sido tres los factores fundamentales que han trazado el camino de nuestra internacionalización: nuestra pasión por elZinc; máximo esfuerzo por la calidad y el I+D+i; y asumir una fuerte inversión para ser el número uno en el mundo por calidad, gama de productos y servicio al cliente.

¿elZinc® desarrolla su actividad en un mercado de producto Premium en cualquiera de sus aplicaciones?

Somos el número uno en productos especiales, con presencia en 45 países de todo el mundo. Solo elZinc puede hacer determinados acabados, con la calidad y garantía requerida, lo que ayuda a nuestra presencia en proyectos singulares desde Australia a Canadá o Países del Este.

"Somos el número uno en productos especiales de zinc, con presencia en 45 países"

¿Qué ventajas aporta el zinc como material?

Belleza, calidad, durabilidad y sostenibilidad. Belleza, porque es un metal vivo, en el que se puede apreciar su trama a través de los pigmentos o el prepatinado que lo recubre; calidad, porque es un metal que envejece autoprotegiéndose y su aspecto siempre es cálido al tacto y a la vista; durabilidad, porque es un producto prácticamente eterno si esta correctamente instalado en la cubierta y/o fachada de un edificio; y medio ambiente, porque es un producto 100% reciclable, no contamina.

¿Ofrecen productos en zinc con diferentes acabados estéticos y técnicos? ¿También en diferentes formatos?

Por supuesto. Nuestras instalaciones están listas para procesar cualquier formato que exija la arquitectura, no solo en formas rectangulares, sino también se puede trabajar en formatos curvos y de diversas geometrías. El aspecto del mar en movimiento, por ejemplo, podría conseguirse con nuestras placas de zinc.

¿En qué proyectos significativos está presente elZinc®?

En edificio principal del centro para pingüinos (Phillip Island, Melbourne, Australia; la nueva fachada del Restaurante Arzak (Donosti, España); el estadio de fútbol de Quebec (Canadá); el templo de Chung Tai Tan (Taiwan); el Restaurante The Alchemist (Manchester, Reino Unido); el Monumento Conmemorativo Nacional por la Paz y la Justicia (Montgomery -Alabama, Estados Unidos); la Terminal marítima de cruceros de Getxo (Bilbao, España)…

En 2018 crearon Latem Aluminium SA… ¿Con qué objetivo? ¿Va a ser una industria de referencia internacional en el ámbito de la transformación y comercialización del aluminio?

Por supuesto. Nuestro conocimiento en la puesta en marcha de la fabricación de zinc, el modelo de calidad, acabados y de servicio a la arquitectura y a los clientes será el pilar fundamental del trabajo en Latem, con el objetivo de cubrir un espacio que se debate entre la alta calidad del zinc y la tradicional puesta en obra del aluminio.

¿Habían detectado una necesidad en el mercado del aluminio para el sector de la construcción?

Sí, a lo largo de una década, hemos visto como grandes proyectos inicialmente diseñados con zinc acababan desarrollándose con aluminio. Siempre por la misma razón: el precio. Téngase en cuenta que 1 m² de aluminio tiene una densidad aproximada de un tercio de la que tiene el zinc, circunstancia aprovechada por las constructoras o instaladoras con capacidad de hacer el cambio a un metal más económico. Esta realidad nos ha puesto a trabajar en un gran proyecto de aluminio, no solo para la construcción sino también para la industria. El aluminio esta presente en todo lo que nos rodea…

¿Cuáles son sus unidades de negocio?

Una vez puesta en marcha la laminación de aluminio, podemos hablar de tres grandes unidades de negocio. elZinc, ubicada en Lena (Asturias), con actividades de fundición y laminación; acabados (prepatinados y pigmentados sobre el zinc) y acción comercial, incluida la arquitectura y el diseño. La segunda línea sería Latem Refinería, centrada en la obtención de lingotes de segunda fusión a través de la fundición de chatarras de diversa procedencia , generada en la planta refinera de Villadangos del Páramo (León). La tercera es Latem Laminación, una fábrica ubicada en Villabrázaro (Zamora), actualmente en construcción, con una superficie cubierta en primera fase de 50.000 m², que se alimentará en un 80% de aluminio liquido que le llegará de Latem Refinería, para después ser colado, laminado, aplanado, tratado y cortado en los formatos que nuestros clientes demanden. La construcción, la alimentación y el automóvil figuran entre nuestros objetivos de comercialización para estos productos de alta calidad en sus parámetros de laminación y acabados.

Con Latem Aluminium cubrimos un espacio que se debate entre la alta calidad del zinc y la tradicional puesta en obra del aluminio

¿Qué productos ofrecen al sector de la construcción?

En este sector podemos ofrecer cualquier producto, al igual que lo hacemos con nuestros laminados de zinc, para poner la piel a un edificio en formatos de bandejas, paneles, tejas o cualquier otro que el arquitecto o la propiedad requieran.

www.elzinc.es
www.latemaluminium.com

ENTREVISTA José Antonio Morales Director General de Rufepa

"Cuando la gente mira un invernadero, ignora el valor añadido que tiene detrás"

Rufepa Tecnoagro es una compañía especializada en el diseño y la fabricación de invernaderos para el cultivo agrícola. Para conocer con más detalle cuál es su labor, hablamos con su Director General José Antonio Morales.

¿Cuáles fueron los orígenes de Rufepa?

La empresa nació en 1997 de la mano de cinco socios que decidieron, tras varios años en el sector de la construcción de invernaderos, poner en marcha un proyecto diferente y que aportara valor al mercado. Poco a poco, Rufepa fue creciendo y en el año 2005 abrimos una filial en México que nos permitió ofrecer un servicio muy personalizado a los clientes en México y países vecinos. Hoy, nuestra empresa es una de las referencias en el sector.

¿Cómo dibujaría la filosofía de trabajo de la empresa?

Creo que lo que mejor nos define es que estamos especializados en aceptar retos complejos y proyectos de alto valor añadido. Eso nos ha permitido acompañar a nuestros clientes en su crecimiento y, gracias a una excelente relación con proveedores y a un magnífico equipo humano, crecer con ellos.

¿Sobre qué puntos se erige la excelencia de Rufepa?

Siempre trabajamos buscando la excelencia, pero conseguirlo es cuestión de cuidar muchos aspectos que inciden en el día a día de una empresa. Nosotros procuramos integrar toda nuestra estructura para ponerla al servicio del cliente y lograr así ofrecerles la mejor solución a sus necesidades. Ello implica tener el abanico más amplio posible de opciones, tanto en términos de tecnología como de coste, porque cada cliente, como cada cultivo, es diferente. Siempre apostamos por la honestidad para lograr clientes satisfechos.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos con pequeños agricultores y hasta grandes productores que producen para importantes cadenas de supermercados. Además, colaboramos también con inversores y con gobiernos de diferentes países que buscan un asesoramiento en materia de seguridad alimentaria. Un buen ejemplo de ello son los proyectos que, desde hace más de tres años, estamos suministrando al gobierno de Egipto y que nos permitirá suministrar e instalar 2.255 hectáreas de invernadero.

¿Con qué estructura cuentan para dar respuesta a esa demanda?

Disponemos de unas instalaciones de 17.000 m² de superficie donde se encuentran el área de producción, los almacenes y las oficinas. A ello hay que sumar la fábrica de San Luis Potosí y las oficinas de Rimex en Querétaro (México). A nivel de personal, tenemos un equipo que ronda las 100 personas que, contando los grupos de montadores, ronda las 200 en la época más intensa de montajes.

¿Qué servicios ofrece Rufepa?

Uno de nuestros elementos diferenciales es que somos capaces de ofrecer un servicio integral. Esto significa que nos ocupamos del diseño, la fabricación y el montaje de invernaderos con las instalaciones anexas necesarias. En aquellos países donde no instalamos de forma directa siempre supervisamos con personal in situ el progreso y la calidad de cada proyecto.

¿Qué diferencia a la empresa de sus competidores?

Además de la experiencia de personal nuestro con más de 30 años en el sector, somos capaces de cubrir cualquier necesidad. Hay competencia especializada en un tipo de invernadero, pero pocas que puedan ofrecer desde invernaderos de cristal, plástico, policarbonato y hasta de malla para la protección. El cliente valora tener un proveedor único para todas sus necesidades.

¿Acuden a las ferias del sector?

Sí, procuramos ir a las más importantes, tanto en España como en otros países como México, Holanda, Turquía, China, Rusia, Kazakstán o Abu Dhabi.

¿Se puede innovar en un mercado como este?

Sin duda. La evolución de la agricultura protegida en los últimos años ha sido muy grande y nosotros hemos sido no solo testigos, sino también protagonistas de los cambios en campos como el diseño, los materiales o la búsqueda de un menor consumo de recursos como energía, agua o fertilizantes. En este sentido, una de las áreas que más hemos cuidado es la consultoría para clientes y administraciones de países que están comenzando a apostar por la seguridad alimentaria de la agricultura y buscan producir más con menos recursos ante el reto de un futuro próximo donde habrá que alimentar a una población mucho mayor.

Y eso se traduce en invernaderos más avanzados…

Así es. Hemos trabajado en varios proyectos que van por ese camino. Uno de ellos es el sistema de riego por goteo en cultivos que no usan el suelo, sino un sustrato sobre una canal, de manera que podemos recoger el agua sobrante y reutilizarla tras una desinfección UV u otros medios. También lideramos el proyecto SUN4GREEN del programa H2020 de la UE para el uso de energía fotovoltaica en invernaderos y hemos demostrado que es posible tener estructuras energéticamente autónomas en las que se pueden cultivar tomates, melones, pimientos y otros productos agrícolas, a diferencia de otros proyectos fotovoltaicos donde el exceso de sombra no permite realmente usar el invernadero para producir. Un tercer proyecto, en este caso con el CEBAS, de la Universidad de Murcia, trata sobre los sistemas de cultivo cerrados en contenedores marítimos, multinivel, con luces artificiales tipo LED, que permiten no usar pesticidas y un ahorro del agua de hasta el 95% sobre el consumo a campo abierto para algunos cultivos. Esto es ya una realidad, conocida como "Vertical Farming".

¿También han evolucionado los de cristal?

También. En otro proyecto de I+D, participamos en el estudio de cristales "smartglass", que permiten jugar con su capacidad de transmisión para regular la luz y la temperatura del invernadero, lo que abre numerosas opciones para los productores. Cuando la gente ajena al sector, mira un invernadero, es poco probable que imaginen todo lo que hay detrás de una estructura que sirve para proteger los cultivos.

¿De qué manera se cuida la responsabilidad social desde Rufepa?

Desde diversos ámbitos. Trabajamos con proveedores estables desde hace 25 años, empresas con las que hay una gran confianza mutua, que nos han ayudado a evolucionar y han crecido con nosotros generando mayor empleo estable. Como empresa, hemos instalado este año placas de energía solar fotovoltaica en nuestra fábrica, para así reducir nuestra huella de CO2. Procuramos cuidar a nuestro personal, ofreciéndole recientemente una mayor flexibilidad en los horarios. Pero quizás lo que más "huella" pueda dejar, son las soluciones que aplicamos para la reducción de los consumos de agua, fertilizantes, insecticidas y pesticidas, que tienen una importancia capital para la conservación del medio ambiente, lo que nos afecta a todos.

¿Qué supone para la empresa el premio CEPYME 500?

Nos han otorgado este reconocimiento por el crecimiento y la proyección nacional e internacional de los tres últimos años. Para nosotros es un orgullo formar parte de las 500 empresas españolas que más crecimiento han experimentado y nos anima a seguir afrontando nuevos retos para el futuro. Estamos en ese ranking y, además, hemos sigo la segunda empresa de esas 500 en porcentaje de crecimiento, algo que debemos al esfuerzo de empleados y proveedores y a la fidelidad de nuestros clientes.

RUFEPA

www.rufepa.com

ENTREVISTA **Luis de Mesa** Director General de Estudio Técnico Luymar

"El objetivo ahora es reducir el consumo energético de nuestros equipos"

A punto de cumplir 30 años, Luymar ha pasado de ser una pequeña empresa familiar que se introdujo en el mercado fabricando equipos de ventilación a convertirse en uno de los líderes del mercado español, mirando de tú a tú a las multinacionales del sector con sus novedosos equipos de recuperación de energía.

¿Cómo ha evolucionado Luymar en 30 años?

Hemos crecido muy despacio, tuvimos una primera etapa en una nave alquilada de 400 metros cuadrados con maquinaria de segunda mano; en la segunda etapa nos mudamos a unas instalaciones mayores, ya con maquinaria propia y diseñando nuestros propios equipos, que fabricábamos como gama blanca para marcas muy importantes del sector. En 2007 creamos nuestra propia marca, cuando se aprobaron el nuevo reglamento de instalaciones térmicas (Rite) y el nuevo código técnico de edificación (cte), y el 1 de enero de 2018 nos mudamos a nuestra sede actual, con una superficie de 5.500 metros cuadrados y 25 empleados.

¿Cómo se adaptaron a ese nuevo reglamento?

Cuando empezamos, el objetivo principal era extraer el aire viciado de lugares como discotecas y hospitales. El Rite fijó el objetivo principal en la introducción de aire limpio en esos espacios y el uso obligatorio de recuperadores de energía. Nosotros llegamos con una pequeña ventaja porque éramos la única empresa de fabricación española que ya estaba adaptada al Rite. Llevábamos desde 2000 desarrollando equipos de recuperación de energía para clientes europeos. En el norte, al tener temperaturas más frías, necesitan ventilar las casas sin abrir las ventanas. Estos equipos hacen un intercambio de energía entre el aire que sale y el que entra sin que se mezclen, utilizan la energía que se tira con la extracción de aire para calentar el que entra en invierno y enfriarlo en verano. En 2014 se aprobó el reglamento de diseño ecológico para los fabricantes de toda la Unión Europea, con un periodo de adaptación, y también estábamos listos el primer día.

¿Cómo mantienen esa ventaja frente a sus competidores?

Al ser una empresa pequeña, todos atendemos las llamadas de cualquier instalador al que le surja un problema o una duda. No tenemos un servicio técnico donde hablas con una centralita, tenemos un trato muy personal y directo. Además, colaboramos mucho con centros de formación de la Comunidad de Madrid y del ayuntamiento de la capital, impartiendo cursos y con alumnos en prácticas.

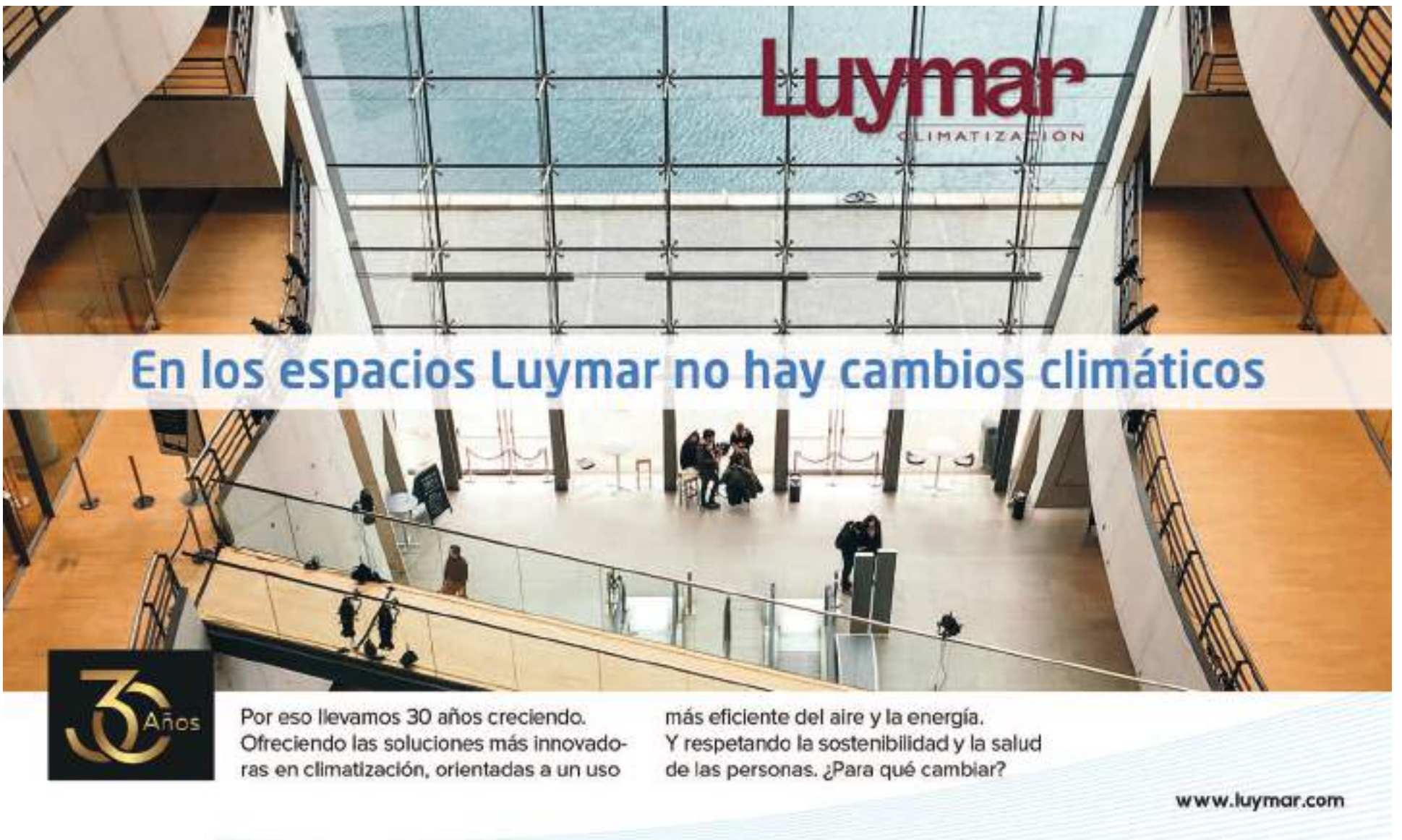
¿Cuánto invierte Luymar en I+D?

Mantenemos una inversión del 5% de nuestra facturación en I+D, que creció con la construcción de las nuevas instalaciones, donde tenemos un laboratorio de 200 metros cuadrados que usamos también para probar todos los equipos que salen de fábrica. En treinta años que vamos a cumplir, hemos hecho sólo dos servicios técnicos fuera de la fábrica, lo que demuestra que trabajamos con unos estándares muy altos de calidad, montaje y profesionalidad.

¿En qué innovaciones están trabajando?

En recuperación de energía está inventado casi todo, son pequeños detalles los que nos distinguen. Ahora estamos centrados en mejorar la eficacia de los equipos, en muy estrecha colaboración con nuestros proveedores, que son los mejores del sector. El objetivo es reducir el consumo energético en los motores eléctricos, aunque nosotros ya estamos en la categoría IE5 y los competidores siguen en IE3.

luymar.com



ENTREVISTA Germán Solórzano Director de marketing y comunicación

“Trabajamos para conseguir la máxima capacidad calefactora con el mínimo consumo de combustible”

Hergóm, multinacional cántabra, acumula casi 60 años ofreciendo calor a los hogares de todo el mundo. Su actividad se centra en el desarrollo y fabricación de productos de calor, desde estufas hasta chimeneas y cocinas de leña. Hablamos con su responsable de comunicación, Germán Solórzano.

Hergóm goza de un posicionamiento envidiable a nivel mundial, su trayectoria de 60 años los convierte en uno de los líderes del mercado. ¿Cuáles han sido los valores que le han otorgado ese nivel de éxito?

Hergóm es una empresa con más de 60 años de historia en el mercado. Desde muy temprano empezó su actividad exportadora. Durante ese tiempo, Hergóm ha acumulado éxitos y experiencia en el desarrollo de aparatos de calefacción a leña y biomasa, a través de la investigación, el desarrollo y la mejora de la eficiencia de nuestros productos. Hoy Hergóm cuenta con cientos de miles de aparatos instalados en el mercado. Son productos fabricados con materiales de calidad, y que cuentan con tecnología de combustión limpia y respetuosa con el medio ambiente. Gracias a nuestro prestigio, los consumidores tienen la tranquilidad de comprar un producto fiable y duradero, y con un servicio postventa de confianza.

¿El hecho de tener fundición propia garantiza la calidad de los productos que presentan en el mercado?

Somos de las pocas empresas del sector que cuentan con fundición propia. El hecho de tener nuestra propia planta de fundición garantiza la calidad del material principal con el que fabricamos nuestros productos, desde las materias primas al producto terminado. Toda la actividad de diseño, desarrollo y fabricación es llevada a cabo por Hergóm, y eso nos da un control total del proceso.

El fuego como fuente de calor también ha sufrido cambios a lo largo de los años, la búsqueda de combustibles más sostenibles y ecológicos ha supuesto un reto para el sector…

La leña es una fuente de calor renovable y sostenible, con emisión de CO neutral y por tanto una de las fuentes de energía más ecológicas. Por esta razón en los últimos años hemos visto un apoyo a estos combustibles por parte de las administraciones, pero también una concienciación cada vez mayor respecto a emisiones y rendimientos, por lo que nuestro sector está regulado por normas muy estrictas en lo referente a eficiencia y combustión limpia de los aparatos, tanto en la normativa europea como en la norteamericana. Hergóm es de los pocos fabricantes que cumple ambas normativas para vender la mayoría de sus productos en ambos mercados.

“Toda la actividad de diseño, desarrollo y fabricación es llevada a cabo por Hergóm, y eso nos da un control total del proceso”

¿Cuáles son las principales novedades que han desarrollado?

En Hergóm nos basamos en el desarrollo de productos para leña fabricados en hierro fundido, avanzando en cada generación hacia procesos de combustión cada vez más limpios. Nuestro objetivo es reducir al mínimo la emisión de partículas a la atmósfera y garantizar una máxima eficiencia que permita conseguir la máxima capacidad calefactora con el mínimo consumo de combustible. Para ello desarrollamos tecnologías como el sistema de doble combustión avanzado, o estufas de calefacción a leña que se encuentran entre aquellas con la combustión más limpia del mundo. Nuestros nuevos productos cumplen con la nueva normativa europea Ecodesign que entrará en vigor a partir de 2022, más restrictiva que la actual en cuanto a emisiones y eficiencia. También contamos con una gama de productos compatibles con las nuevas viviendas de gran eficiencia energética.

“Nuestros nuevos productos cumplen con la nueva normativa europea Ecodesign que entrará en vigor a partir de 2022”

¿Calor limpio y sostenible y diseño son compatibles?

Los productos Hergóm no son solo altamente eficientes, también damos mucha importancia al aspecto estético y decorativo. Queremos que sean productos de diseño atractivo y atemporal, que enriquezcan la decoración de las estancias en las que se instalen. Para ello colaboramos con diseñadores internacionales de reconocido prestigio en el desarrollo de nuestros productos.

¿La preocupación por el medio ambiente también se traslada a su fundición?

Nuestra planta de fundición fue completamente renovada en el año 2007, y en el proceso realizamos grandes inversiones medioambientales dedicadas a la adopción de medidas de control de las emisiones atmosféricas, vertidos y residuos, lo que trajo como consecuencia la consecución de la Autorización Ambiental Integrada en 2008, revisada en 2015 y recientemente, en 2019. Con todas estas medidas garantizamos la protección medioambiental en nuestro proceso de fabricación.

Hergóm está presente en los 5 continentes, ¿cuál es la infraestructura actual del grupo?

Nuestros principales mercados son Europa y USA, donde tenemos una empresa filial. La sede central en Cantabria alberga la fundición, las oficinas de I+D y las líneas de montaje de todos los equipos.

. Nuestro segundo centro de operaciones se encuentra en Vermont, Estados Unidos. Esta planta de montaje alberga también uno de los centros de diseño de la compañía, responsable de alcanzar los altos niveles de exigencia técnica de la legislación norteamericana (EPA). La marca dispone de una gran penetración en el mercado norteamericano, gracias al diseño diferencial de sus productos y a su reconocida calidad.

Adicionalmente contamos con delegaciones comerciales propias en Portugal, Bélgica y México y estamos presentes, a través de importadores, en más de 40 países.

¿Se puede seguir creciendo? ¿Cuál es el reto para Hergóm?

Vemos mucha oportunidad de crecimiento por la tendencia de los consumidores a buscar alternativas de calefacción ecológicas y económicas, respecto a los combustibles fósiles. En Hergóm trabajamos en adaptarnos a la evolución constante en los mercados en los que tenemos presencia, y en desarrollar productos para los nuevos, siempre dentro del sector de la calefacción y cocina a leña, biomas y gas. Nuestros departamentos de I+D trabajan continuamente en la adaptación a las nuevas normativas y retos que vienen, así como a mercados cambiantes. Hergóm es una empresa que en toda su trayectoria nunca ha dejado de innovar con proyectos nuevos y ambiciosos.

hergom

www.hergom.com

ENTREVISTA **Severiano Ónega** Director General de Agroamb Prodalt

"El impulso a la economía circular y el compromiso con la I+D+i son dos prioridades para Agroamb"

Empresa gallega creada en el año 2000, Agroamb es pionera en la valorización de los residuos orgánicos que se generan en el sector agroalimentario. Cuando apenas nadie hablaba de economía circular, Agroamb ya se posicionaba como un referente en este concepto, abriéndose camino a través de la I+D+i para cerrar el círculo aportando valor añadido al campo gallego.

¿Qué solución ha encontrado Agroamb para revalorizar los residuos orgánicos biodegradables para uso agrícola?

Partimos de la premisa de cerrar el ciclo de vida de los recursos, buscando su valorización para que permanezcan el mayor tiempo posible en la cadena productiva. En concreto, a partir de los residuos biodegradables, elaboramos un fertilizante orgánico de bajo coste apto para la utilización agrícola y forestal. Cada año gestionamos unas 200.000 toneladas de residuos, procedentes de más de 90 empresas y de las que se benefician más de 200 agricultores para la mejora de la productividad de sus suelos.

¿Cómo surge esta preocupación por el desarrollo sostenible?

Se trata de una cuestión de actitud y compromiso que se refleja, desde la constitución de Agroamb como iniciativa de empleo local, en acciones concretas, como nuestra adhesión a United Nations Global Compact, la mayor iniciativa mundial voluntaria de responsabilidad empresarial y desarrollo sostenible, al amparo de la que se impulsan los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Somos la única empresa gallega que forma parte del Comité Ejecutivo de la Red Española, en el que nos han reconocido como una de las PYMEs que más ha contribuido a la divulgación de la Agenda 2030.

¿Qué papel ocupan la investigación y la innovación en el desarrollo de la actividad de su empresa?

La I+D+i es una prioridad, como demuestra el hecho de que hayamos realizado y colaborado en una quincena de proyectos de investigación en los que se han movilizado 2,5 millones de euros. Sabemos que nuestro presente y futuro pasan por reforzar aún más esos vínculos, ya que la comunidad científica y las empresas debemos buscar sinergias para poder seguir avanzando hacia una sociedad sostenible e innovadora, como le trasladé al rector de la Universidad de Santiago de Compostela en la visita que realizó hace unos días a nuestra empresa.

En los últimos años Agroamb ha recibido varios premios…

El XVI Premio Aresa o el XIII Premio PYME de Expansión e Ifema han supuesto hitos para Agroamb, al igual que nuestra candidatura para el prestigioso galardón internacional EMAS, que se falla este 25 de noviembre, con solo cuatro entidades de toda España entre los finalistas. Sin embargo, tan importantes como estos premios son las certificaciones que hemos alcanzado (la ISO 14001:2004, la del cálculo de la huella de carbono y la que otorga el EMAS), así como el grado de compromiso que estamos desarrollando en nuestras relaciones con agentes estratégicos: nuestro propio personal, nuestros proveedores, nuestros clientes y, por supuesto, el conjunto de la sociedad.

agroamb

www.agroamb.com

ENTREVISTA **Iñigo Ramírez Zabala** CEO de Feralco Iberia

"Ayudamos a la comunidad y a la industria a conseguir un agua de calidad"

Filial española de la multinacional sueca del mismo nombre, Feralco Iberia tiene como actividad principal la fabricación de coagulantes inorgánicos empleados en el tratamiento de aguas potables, residuales e industriales. Posicionada como una empresa líder en su sector, actualmente más de 130 MM de personas en Europa beben agua tratada por Grupo Feralco.

Feralco Iberia nació de una empresa papelera española…

Efectivamente. La empresa Auxiliar Papelera, fundada en 1953. En los años 70 empezó a fabricar sulfato de aluminio para la fabricación de papel y en 1992 también policloruro de aluminio, dirigiéndose cada vez más hacia el tratamiento de las aguas potables y residuales. En 2008 Grupo Feralco se hacía con el 100% de su capital, cambiando su denominación a Feralco Iberia. Así, a través de la adquisición de empresas locales bien posicionadas, es como el grupo ha ido abriéndose mercado en numerosos países. Actualmente cuenta con 8 filiales en Europa. Hoy Feralco es líder en el suministro de sulfato de aluminio y uno de los tres principales productores en policloruros de aluminio. Ambos se utilizan, principalmente, como coagulantes para el tratamiento del agua.

¿Qué les diferencia en su sector?

Hay dos factores diferenciales claros. Por un lado, llevamos a la máxima expresión el "think global, act local"; aprovechamos las sinergias del grupo, principalmente conocimiento y tecnología, pero con una descentralización muy efectiva, una gran autonomía de gestión y una estructura productiva muy adaptada a cada mercado. Feralco Iberia cuenta con 3 plantas industriales de fabricación, en Alegia y Leaburu (Guipúzcoa) y Valdemoro (Madrid), y una de gestión de residuos en Logroño. El otro gran factor diferenciador es una fuerte orientación al cliente, soportada en una gran capacidad y fiabilidad de suministro en cualquier circunstancia, lo que genera una gran confianza en nuestros clientes. Por otra parte, destacar que nuestra competencia comercializa también otro tipo de productos químicos, mientras que nosotros tenemos el valor de la especialización. En la actualidad, Feralco Iberia es líder indiscutible en el mundo de las aguas potables y queremos potenciar nuestra presencia en aguas residuales.

¿Para qué se utilizan sus productos?

Nuestros productos son esenciales para el tratamiento de las aguas potables, así como para el tratamiento de las aguas residuales del consumo humano, que es preciso devolver al medio ambiente debidamente depuradas. Igualmente, se utilizan en determinados procesos industriales, como en la industria papelera o el sector alimentario, entre otros; además, para el tratamiento y depuración de las aguas residuales procedentes de la industria, que debe cumplir con las cada vez más exigentes normas en materia de medio ambiente. Cualquier industria que utilice agua en sus procesos necesita de nuestros productos.

¿Cómo van a aumentar su presencia en aguas residuales?

Incorporando a nuestra oferta de sales de aluminio una nueva gama de productos de sales de hierro, óptimos para la depuración. Recientemente hemos adquirido la empresa Gesitma, dedicada a la gestión de residuos procedentes de las acerías. Incorporando procesos y otros productos, vamos a valorizar estos residuos, con un enfoque de economía circular en torno a las sales de hierro, como estrategia para reforzar nuestra presencia en aguas residuales.

¿Qué decir de su compromiso con el medio ambiente?

En Feralco Iberia hacemos un gran esfuerzo por reducir nuestra huella de carbono. Más de la mitad de nuestras plantas están muy cerca de "cero emisiones". También nos esforzamos por incrementar el volumen de materias primas procedentes de la economía circular. Me apetece mencionar que, en el contexto de nuestra Responsabilidad Social Corporativa, Feralco, a través de Gesitma, patrocinamos al equipo de fútbol femenino EDF Logroño, que juega en la Primera División española.

feralco

www.feralco.com

ENTREVISTA Hanno Schoklitsch CEO y Fundador de Kaiserwetter

La obligada digitalización del sector de las renovables

La compañía alemana Kaiserwetter llegó a España en 2012 con la premisa de mejorar la gestión integral de activos de parques eólicos y solares. Gracias a su importante innovación, se convirtieron en una empresa digital convencida de que España contaba con unas condiciones favorables para ser una de las principales potencias en el mercado de las energías renovables.

La compañía ha llevado el término IntelliTech al sector energético y actualmente se dedica al análisis inteligente de datos y al análisis predictivo de activos y carteras de energía renovable, de cara a atraer capital de inversores hacia el mercado de las energías renovables. De este modo, trabajan sobre tres pilares, que son: maximizar los retornos del capital, minimizar los riesgos de inversión y alcanzar el más alto nivel de transparencia en el sector.

¿Cuál es la filosofía de Kaiserwetter?

Kaiserwetter tiene el objetivo de ayudar en la transformación energética actual, con el fin de cumplir con los objetivos del Acuerdo de París y avanzar hacia una economía sostenible. Gracias a nuestros servicios e innovaciones digitales ofrecidas en base a análisis inteligentes de datos e inteligencia artificial, ayudamos a nuestros clientes a maximizar y rentabilizar la producción de energía limpia y fomentamos las inversiones en energías renovables en todo el mundo.

¿Cuál es la actividad que desarrolla Kaiserwetter?

En Kaiserwetter trabajamos sobre dos áreas especialmente de cara a aumentar la producción de energía renovable, que son: la gestión de activos de energías renovables y las inversiones en el sector.

Por una parte, de cara a maximizar y rentabilizar la producción de energía renovable en los parques energéticos, hemos presentado recientemente ZULU, el primer configurador online de servicios para parques renovables. ZULU afecta a la generación de energía renovable, haciéndola más competitiva, eficiente y barata, al permitir a cada gestor determinar los servicios que desea y escoger los menores costes anuales de la gestión técnica y financiera de parques energéticos del mundo. De este modo, los clientes potenciales pueden adaptar totalmente los servicios que desean de acuerdo a sus necesidades y conveniencia, con el solo 'click' del ratón de un ordenador. Este nuevo enfoque online impone un nuevo estándar en el mercado en relación con el precio, acabando con la práctica habitual de ligar los precios de operación a los ingresos, al fijar unos precios en el mercado, y ofreciendo una total transparencia sobre los costes operacionales.

Por otra parte, de cara a incentivar las inversiones en el sector, trabajamos con nuestra plataforma IoT basada en Smart Data Analytics, así como Predictive Analytics y Machine Learning, ARISTÓTELES, que permite maximizar la rentabilidad de los activos de energías renovables. Quienes trabajan en generación de energía renovable saben que los cambios meteorológicos y las limitaciones a la hora de almacenar energía, llevan a una grave incertidumbre de cara a la planificación de la producción, la conexión a la red y la venta de los kilovatios. Por ello, con nuestra plataforma los gestores de carteras pueden analizar, en tiempo real, de forma integrada y a través de distintos niveles de agregación, los datos de rendimiento y los datos financieros de las plantas de energía. De este modo, ofrecemos tranquilidad a los gerentes al asegurar una producción de energía en niveles de máximo rendimiento, así como al ofrecerles información oportuna y fiable sobre los niveles de retorno de cada proyecto.

¿Cómo aplica Kaiserwetter la Inteligencia Artificial y el Smart Data al campo de las energías renovables?

Nuestras soluciones se basan en el análisis inteligente de datos para la minimización de riesgos y maximización del retorno en la gestión de diferentes proyectos mediante la integración de análisis predictivos y de riesgo a nivel financiero y técnico.

Las energías renovables ofrecen mayor volatilidad que las tradicionales, pero gracias a la tecnología predictiva se logra una gestión mucho más estable y precisa de las mismas. El análisis de datos en un parque, como la meteorología, o la velocidad y dirección del viento, determinan una previsión de producción de energía más precisa y eficiente, permitiendo realizar ofertas más exactas de generación y planificación, para cubrir la mayor demanda posible y asegurar una estabilidad. En el sector de la energía renovable, el Análisis Predictivo es fundamental para transformar el modo en que se produce y distribuye la energía, así como para cambiar el paradigma energético del último siglo.

¿Cuál es la excelencia de Kaiserwetter?

Desde su presentación a nivel internacional en la COP22 de Marrakech, la plataforma de IoT ARISTOTELES, que lidera la digitalización del sector ofreciendo Data Analytics as a Service (DAaaS), sin necesidad de software, como ningún otro. La apuesta definitiva por el sector de las renovables y consecuentemente el poder alcanzar los objetivos climáticos, pasa por que los gestores de carteras confíen en sus inversiones. Por eso, ahora pueden consultar, en tiempo real, desde un teléfono móvil o un tablero de control en cualquier ordenador, valiosa información sobre métrica técnica, financiera y meteorológica, en forma de curvas de potencia, tableros de control, gráficos y cuadros de mando, permitiendo recalibrar activos para maximizar la rentabilidad diaria de las inversiones.

¿Cuál es el tipo de cliente con el que soléis trabajar?

Con nuestros servicios y nuestras innovaciones digitales ayudamos a una gran variedad de clientes entre los que se encuentran inversores, bancos, organizaciones supranacionales, así como propietarios y gestores de parques de energía renovable, tanto a nivel regional como nacional e internacional.

¿Habéis participado recientemente en alguna feria especializada?

El pasado mes de octubre, en el marco de la conferencia europea de expertos de SAP, la SAP TechEd de Barcelona, junto a Markus Noga, Head of Machine Learning de SAP, presentamos el innovador enfoque de analíticas predictivas de Kaiserwetter como best practice de SAP Data Intelligence.

Se presentó una nueva función de ARISTÓTELES que usa machine learning a partir de los datos históricos de turbinas eólicas para alimentar continuamente los algoritmos de aprendizaje, que están programados para detectar e identificar lo antes posible anomalías que indican problemas técnicos o un posible fallo. De esta manera, los bancos e inversores están en condiciones de contrarrestar a tiempo la reducción de la rentabilidad o las dificultades para cumplir compromisos contractuales.

Kaiserwetter

ZULU
Service Configurator

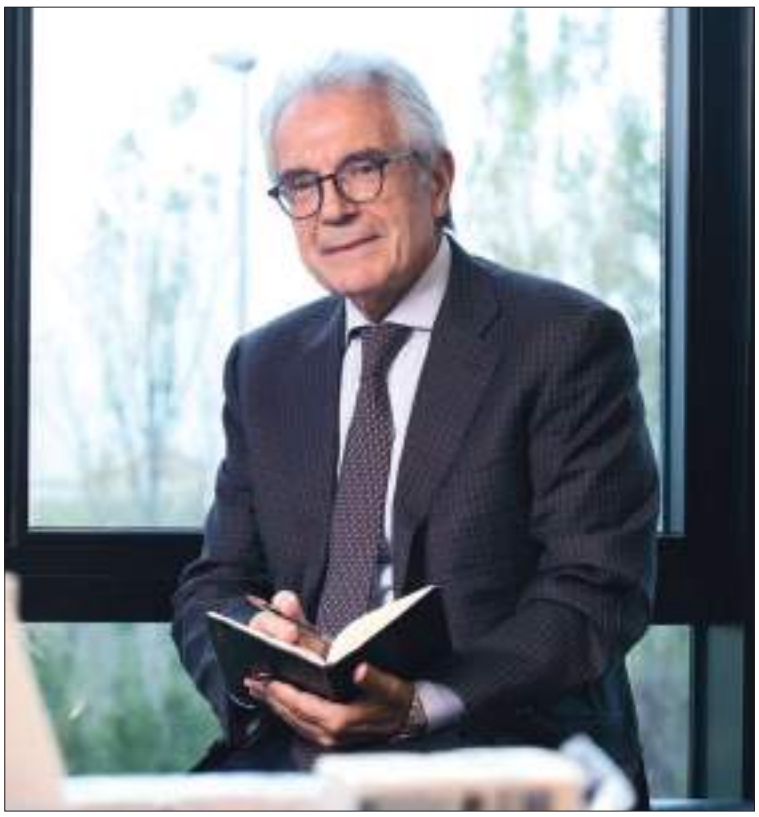
https://es.kaiserwetter.energy

EDITADO POR: Guia de Prensa, S.L.. c/ Metalurgia, 38-42. 1ª Planta
08038 Barcelona. Tel. 902 026 111 - Fax: 93 390 13 51. www.guiadeprensa.com

Guia de Prensa, S.L. no comparte necesariamente las opiniones que puedan expresarse en artículos y entrevistas. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, grabada en sistema de almacenamiento o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de Guia de Prensa, S.L.

ENTREVISTA Jose Luis Perez Director General de Industrie Cartarie Tronchetti Ibérica

ICT Group
Una empresa toscana de dimensión europea



Hablar de ICT, una de las compañías más importantes en fabricación de papel tisú a nivel europeo, es hablar de una empresa 100% propiedad de la familia Tronchetti. La Toscana es sinónimo de belleza y arte, pero sus provincias también albergan una fuerte tradición comercial e industrial. Lucca concentra la mayor producción de papel tisú de Europa y es uno de los mayores clústers del papel tisú en el mundo.

¿Cómo son los inicios de un grupo como ICT?

En Lucca, la familia comienza su actividad industrial en 1970 fabricando papel derivado de la paja para envolver alimentos. Del papel marrón tipo "el elefante" pasamos, en la década de los 70 con la llegada de la multinacional Scott Paper, a un papel higiénico fabricado con 100% celulosa que cambió los hábitos de consumo. Esta evolución podía ser entendida como una amenaza, pero ICT la convirtió en una oportunidad y decidió instalar una máquina de bobinas para competir con Scott. En pocos meses, ICT se convirtió en el principal proveedor de bobinas del mercado italiano.

Y llegó Foxy…

En el año 1982 da el salto definitivo al mercado doméstico lanzando la marca Foxy. Los elevados costes logísticos dificultaban seguir exportando desde Lucca y había que dar un salto al exterior para estar cerca de las grandes urbes de consumo. El reto económico era importante por ser un negocio de "capital intensivo". Sobre un mapa europeo se identificaron 3 puntos estratégicos. Kostrzyn (Polonia) fue la primera elección por la cercanía y potencial del mercado alemán, además de España y Francia. El objetivo era dar servicio a gran parte del mercado europeo.

Foxy es nuestra marca estratégica y a lo largo de estos años se ha convertido en una marca de referencia para el consumidor por su calidad e innovación. Algunos productos como Seda, Mega3 y Tornado Azul son líderes en su categoría por su calidad premium. Pero no podemos olvidar las llamadas "marcas blancas": en el mercado representan más del 70% del consumo y desde ICT producimos para gran parte de ellas. En estos años hemos construido con nuestros clientes una sólida reputación de confianza. También mantenemos nuestra tradición de venta de bobinas a las pequeñas y medianas empresas que trabajan en el sector "fuera del hogar".

Y todo ello nos lleva hasta el día de hoy. ¿Cuál es la situación actual?

La experiencia ha sido y sigue siendo apasionante. El Grupo ICT ha multiplicado por 7 su facturación en 20 años (761,4 MM €), da trabajo a más de 1.600 personas y la capacidad productiva nos ha situado en el "top 7" de las empresas de tisú en Europa. La ventaja de ser una empresa familiar es que hemos podido planificar a largo plazo y acometer importantes inversiones, más de 750 MM € en los últimos 20 años, sin la presión excesiva del retorno de la inversión.

¿Qué secretos hay para llegar hasta aquí?

Un elemento fundamental de este éxito empresarial ha sido la firme decisión de contratar el 100% del personal en las diferentes zonas. Seleccionamos gente joven con buena actitud y competencia a quienes inculcamos nuestra cultura del negocio. Todo ello ha creado un gran sentimiento de pertenencia y estamos muy orgullosos de todo lo que nos aportan.

El otro es que mantenemos un diálogo constante con los consumidores y clientes para identificar oportunidades. Desde ICT proponemos innovadores y exclusivos productos, algunos de ellos patentados, respetando los más altos estándares de calidad.

"Algunos productos como Seda, Mega3 y Tornado Azul son líderes en su categoría por su Calidad Premium"

Hablemos de su planta en España…

ICT Ibérica, en Zaragoza, es un centro logístico estratégico por su equidistancia con los principales centros de consumo. Aun cuando iniciamos nuestra actividad comercial en 1999, fue en 2005 cuando inauguramos la planta de El Burgo de Ebro. La elección ha sido perfecta porque nos ha permitido construir un centro de Excelencia Productiva, con gente local y su proximidad geográfica nos permite vender en el mercado francés.

En la planta hemos invertido más de 260MM € y recientemente hemos finalizado la 2ª fase. Hemos incorporado las últimas tecnologías de producción además de automatizar gran parte de nuestros procesos logísticos con la instalación de un almacén automático de gran capacidad. El negocio ha crecido de forma exponencial con una facturación estimada en 2019 superior a 210 MM €, dando empleo directo a más de 280 personas, y esperamos seguir creciendo.

"El consumidor nos reconoce por nuestro compromiso con UNICEF"

¡Y todo ello sin olvidar su compromiso con las personas y el medio ambiente!

El consumidor nos reconoce por nuestro compromiso con UNICEF. Este año hemos iniciado la maravillosa campaña "Niñas en la escuela" en Costa de Marfil cuyo objetivo es la escolarización completa de 3.500 niñas en riesgo de exclusión. Esta campaña durará 3 años y Foxy, además de una importante aportación económica, la difunde en sus referencias más representativas y a través de los principales medios de comunicación.

Por otro lado, asumimos nuestro compromiso con el planeta. Nos aprovisionamos de celulosa 100% certificada (FSC-PEFC) que garantiza el equilibrio de nuestros bosques; las certificaciones IFS y Ecolabel avalan nuestros procesos productivos. Hemos realizado fuertes inversiones tanto en la reducción del consumo energético, como para garantizar la seguridad y salud de nuestro personal, y estamos dando grandes pasos en la implantación de la "economía circular" en toda la planta, lo cual reafirma nuestro compromiso con la Sostenibilidad del Planeta.

Y después de 50 años en el mercado, ¿hacia dónde va ICT?

Queremos ser el productor de referencia para nuestros clientes y consumidores por la confianza que aporta la calidad del producto, la flexibilidad del servicio, la innovación, la responsabilidad social y la sostenibilidad. Para ello contamos con la implicación de todo nuestro personal y el respaldo y confianza de nuestro Grupo.

www.foxy.es
www.ictgroup.net