

LA RAZÓN

IV PREMIOS

EXCELENCIA
EMPRESARIAL

JUEVES 2 DE FEBRERO DE 2023 • AÑO XXV • 8.784



ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

¿Qué sería de la economía sin los emprendedores y sus empresas? Son el motor de sectores como la construcción, la restauración, la tecnología, la sostenibilidad o la educación –por citar solo unos ejemplos–, sectores que mueven el presente de la sociedad española, y que fueron algunos de los protagonistas en los IV Premios Excelencia Empresarial de LA RAZÓN. Una gala que contó con la presencia del vicepresidente y consejero de Educación y Universidades de la Comunidad de Madrid, Enrique Ossorio, el consejero delegado de LA RAZÓN, Andrés Navarro, y el director Francisco Marhuenda, y que tuvo lugar en la sede del periódico en Madrid.

La periodista y escritora Marina Castaño condujo una velada de homenaje al esfuerzo, la virtud y el ingenio emprendedor que se inició con las palabras de Francisco Marhuenda. El director reconoció la importancia de caminar en función a los cambios que se presentan en cualquier compañía: «LA RAZÓN también es una empresa y sabemos lo que es adaptarse e ir creciendo», expresaba durante su discurso de apertura.

«Me siento orgulloso de estar en una Comunidad, la de Madrid, que arrastra al resto, y la clave son ustedes, las empresas», reconocía Marhuenda. De esta manera, recordaba la importancia de las empresas privadas, más allá de las públicas. «¿Qué puede haber más bonito que reconocer el trabajo bien hecho?», preguntaba el director. Y con estas palabras dio paso a los relatos de cada uno de los protagonistas.

Los premiados

El primer galardón fue para Restalia Holding, Premio Trayectoria Empresarial en el Sector de la Restauración a sus más de 20 años de experiencia. Seguidamente, Ossorio entregó el Premio a la Excelencia en el Sector Educativo al Colegio Internacional de Levante.

LCN fue la siguiente empresa galardonada con el Premio a la Excelencia en el Sector de la Automoción, y en el área de la construcción, Construplan Construcciones y Planificación recogió el Premio a la Excelencia a la Trayectoria Profesional en el Sector. Por su parte, el compromiso con el medioambiente estuvo muy presente de la mano de Polestar, reconocida con el Premio a la Excelencia a la Movilidad Sostenible.

La tecnología también estuvo representada en la velada. Esta vez,

LA RAZÓN premia al «mejor mosaico» de nuestros empresarios

La gala de los IV Premios Excelencia Empresarial, presidida por el vicepresidente madrileño y consejero de Educación y Universidades, Enrique Ossorio, reivindica el papel «esencial» de los emprendedores



Francisco Marhuenda dio el discurso de apertura



El vicepresidente y consejero de Educación y Universidades de la Comunidad de Madrid, Enrique Ossorio



gracias a Exadi Business, Premio al Éxito por su Expansión en Distribución de Productos Informáticos. Por su parte, y siguiendo con la innovación tecnológica, Marina Castaño presentó a Soinde para entregarles el Premio a la Compañía Líder en el Desarrollo de Tecnología para la Neurociencia: Wionm.

La construcción es uno de los sectores que más empleo genera y, por ende, más beneficio económico. Por ello, el siguiente reconocimiento estuvo ligado a este área: Ani Construcciones fue premiada por su crecimiento empresarial dentro del sector. Unido a él, la sostenibilidad, uno de los motores más innovadores por el que todas las empresas están apostando. Por ejemplo, Aluminera Extrusión, que gracias a su compromiso por la descarbonización, LA RAZÓN le ha otorgado uno de los galardones del año.

IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL < ESPECIAL

FOTOS: DAVID JAR/GONZALO PÉREZ



El turismo también tiene su espacio en la excelencia del país, y el principal ejemplo en la gala se llama Uniite Travel, reconocido como un caso de éxito gracias a su nuevo modelo de turismo personalizado. El siguiente galardón fue para Soluciones de Gestión y Apoyo a empresas, al que correspondió el Premio Soluciones de Calidad en Gestión de Proyectos Internacionales.

«Sostenibilidad e innovación tecnológica es el básico de esta compañía. Seguimos apostando y produciendo». Con estas palabras, Alberto Reinoso, Chief Information & Innovation Officer de Sesé, agradecía su Premio Excelencia al Éxito Empresarial en la Gestión de Soluciones Logísticas Innovadoras. Por su parte, Cristian Gabriel Huerta Gálvez, director general de

Atlantic Oil Star, recordó la importancia de cada uno de sus trabajadores.

Por su parte, el sector farmacéutico tuvo su espacio con la participación de Novaelectronica Iberia, compañía premiada por ser Líder en el desarrollo integral de productos para el sector.

En educación, Galicia Business School recibía el Premio Mejor Escuela de Negocios 2022: «Somos unos socios que estaban locos, unos trabajadores que se esforzaron, empresas que han confiado desde el minuto uno, aquellos que llenaron la primera promoción», recordaba su director, Eduardo García Erquiaga.

A continuación Fersomatic obtuvo el Premio Experiencia y Garantía de Calidad en Soluciones Integrales de Vending. Para conti-

Los premiados posaron junto a Andrés Navarro, Francisco Marhuenda, Enrique Ossorio y Marina Castaño al final del acto

Enrique Ossorio fue el encargado de cerrar la gala con un discurso que reivindicó la ruta económica de Madrid

«No vamos a permitir que nos impongan un modelo político y social fracasado en todos los lugares», dijo

nuar con el evento, Guimera Select Fruit recogió el galardón al Premio Calidad y Seguridad Alimentaria en Producción Frutícola, mientras Canarias Submarine Link era reconocida con el Premio Compañía Líder en Comunicaciones Submarinas. Por último, Movialsa fue distinguida con el Premio al Compromiso con la Economía Circular.

Motor del empleo y bienestar

El discurso de Enrique Ossorio, vicepresidente y consejero de Educación y Universidades de la Comunidad de Madrid, cerró la gala tras la presentación de Marina Castaño: «Vuestro éxito es el éxito de todos, y beneficia al conjunto de la sociedad», indicaba a los premiados. El político reconocía el papel jugado por la comunidad madrileña en el conjunto del Estado, al tiempo que criticaba los obstáculos puestos por el Gobierno

de Pedro Sánchez. «No vamos a permitir que nos impongan un modelo político y social que ha fracasado en todos los lugares del mundo», aseguraba, contraponiendo lo que en su gobierno «tienen como sello de identidad, la bajada de impuestos». Así, agradecía la postura de los empresarios, a los que denomina «el verdadero motor de la creación del empleo y bienestar», un motor al que «el Gobierno tiene la obligación de ayudar». Ossorio reconocía la labor de cada uno de los premiados y el estimulante recorrido que han hecho hasta hoy: «Tenemos un reconocido mosaico de la economía en España», se enorgullecía.

Los IV Premios Excelencia Empresarial cerraban su noche con un impecable cóctel y una foto de familia para inmortalizar uno de los galardones más reconocidos del año en el mundo de la empresa.

POR
MIRIAM R.
NOGAL

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL


Jorge Rodríguez y Cristian Huerta



Jennifer López y Enrique Lasso (Restalia Holding)



El director general de Soinde, Eduardo Jiménez-Carlés, con su equipo



Antonio Huertas, Borja Huertas, Luis Huertas y Alfonso López



Agustín Conde, María Guiral y José María Delgado



Adolfo González, Laura Quintana, Jonathan Quintana y Cristina Elías



Brigitte Dascalu, Daniel Nicolae Ani y Simona María Dogaru



Pedro Jiménez, de Aluminera, junto a María Blanco



Carlos Gil y Bárbara Díaz



Carlos Suárez, Elena Rodríguez y Eduardo Ballesteros, de Canalink

IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL < ESPECIAL



David del Olmo, Lorenzo García y Álvaro Gómez



Francisco Marhuenda, Enrique Ossorio y Andrés Navarro



Stephane Le Guevel e Isabel Salas, de Polestar



Blanca Marco y Alberto Reinoso representaron a Sesé



Lorenzo Caballero, Esther de Mingo, Juan Carlos García y Mireia Blas



Ana Belén Rodríguez, Yolanda García y María Jiménez (Exadi Business)



Juan Francisco Fernández (izquierda), con sus acompañantes



Irene Martínez, Sergio Guimera, Rosa Bielsa y Aarón Guimera



Silvia López y Miguel Osuna, de Uniite Travel



Juan Carlos Cubeiro, Marina García, Eduardo García y Pedro García

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

La historia de Restalia se remonta al año 2000 y va ligada a la de su fundador y único propietario, José María Fernández Capitán. Su andadura profesional arrancó en los años 90, cuando llegaron a España los conceptos de restauración americanos y gestionó, durante una década, tres franquicias de la ya extinta Pizza Queen. Fue en el año 2000 cuando José María decidió emprender e iniciar su propia andadura empresarial transformando un local de tan solo 19 m², ubicado en Huelva, en un negocio con una operativa muy sencilla y a un solo precio: cien montaditos con pan recién hecho, a cien petas, con cerveza en cristal muy fría y una escenografía que recreaba el aire de las tradicionales tabernas andaluzas. Acababa de nacer 100 Montaditos.

El éxito de este local revelación le llevó a ofrecer franquicias de esta marca, un modelo de negocio que conocía en profundidad. Y triunfaron, porque hoy 100 Montaditos cuenta con más de 450 unidades de restauración en tres continentes.

Si los primeros años su crecimiento fue firme y constante, la verdadera revolución llegó en 2008 con la Euromanía, su promoción estrella que sigue vigente 15 años después, manteniendo la mayoría de su carta a 1 euro los domingos y los miércoles, y que la ha posicionado como una de las marcas más sociales y comprometidas con la democratización del ocio gastronómico.

Al éxito de 100 Montaditos le siguió la creación de la Cervecería La Sureña Jarras y Tapas -con su cubo de botellines, uno de los formatos más copiados-, TGB - The Good Burger, la primera cadena de hamburguesería española con un formato «massclusivity», y Panther Organic Coffee y Pepe Taco (2019), que cubren los segmentos de cafeterías con productos naturales y frescos y el «street mexican food» con una llamativa oferta de cocktails, respectivamente. Hoy, Restalia y sus cinco marcas de creación propia cuentan con unas 700 unidades operativas en Europa, Latinoamérica y Estados Unidos, y es la cadena de restauración organizada de origen español de referencia en el sector.

Un modelo innovador

En Restalia se trabaja la neorestauración, un innovador modelo de negocio con franquicias flexibles para los emprendedores que dan

Restalia Holding De 0 a 100 en 20 años

Premio Trayectoria Empresarial en el Sector de la Restauración, gestiona marcas como 100 Montaditos o TGB



Enrique Lasso de la Vega, consejero y director de Restalia, posa con el premio

respuesta al nuevo formato del consumidor. Con el aval de un gran grupo de restauración consolidado con más de 20 años de experiencia, la propuesta de Restalia se enfoca en ofrecer aperturas de franquicias en un tiempo muy reducido y con obras desde los 200.000 euros, con una operativa y un diseño que permiten la polivalencia entre sus distintas marcas.

El hecho de que Restalia no sea una empresa participada, sino que continúe después de más de dos décadas bajo el mando de su fundador y presidente, José María Fernández Capitán, es una de sus grandes diferencias y uno de los rasgos que mejor la define. Sin

duda, un valor añadido que les proporciona una gran independencia y flexibilidad y garantiza poder mantener intactos los mismos valores que tenían al principio.

Prioridades estratégicas

Restalia, que acaba de presentar su plan estratégico para los próximos tres años, ha definido como una de sus máximas prioridades la expansión internacional. El crecimiento fuera del territorio nacional es uno de sus principales objetivos, con Portugal como uno de los mercados clave. El resto de Europa también va a ser fundamental, con la previsión de abrir hasta diez «embajadas» en las principales capitales europeas

Un trabajo excelente y reconocido

«Recibir este premio es muy significativo para nosotros porque supone el reconocimiento al esfuerzo de más de 20 años. Nuestro compromiso con el emprendimiento es firme, creando oportunidades de empleo y desarrollo; y con nuestros clientes. Trabajamos para que nuestros locales sean un refugio donde siempre van a poder disfrutar de un ocio de calidad a un precio inigualable. La creación de 100 Montaditos y de Restalia marcó un antes y un después en el sector de la restauración organizada y queremos seguir revolucionando el sector con nuestra filosofía «smart cost» y nuestra esencia de calor refugio con la sociedad», declaró en la gala Enrique Lasso de la Vega, consejero y director internacional de Restalia Holding.

en los próximos dos años con sus dos marcas madre: 100 Montaditos y TGB. En Latinoamérica continuará su ritmo habitual de crecimiento a través de 100 Montaditos y también dará el salto TGB - The Good Burger.

En el plano nacional, Proyecto Bares será una de las iniciativas más ambiciosas. Desde su presentación hace solo unos meses ya ha abierto locales bajo este sistema en ubicaciones como Sevilla, Cáceres o Madrid. Este proyecto consiste en dar una segunda vida a los bares de siempre, ofreciendo la posibilidad, tanto a sus propietarios como a nuevos emprendedores, de abrir su propio negocio en instalaciones que ya eran bares mediante una franquicia de la compañía, lo que supone una importante reducción de los costes de apertura. Por otro lado, Restalia tiene puesto el foco en continuar potenciando su canal «delivery», no solo expandiéndose en los canales de delivery a través de agregadores, sino que prevé hacerlo a través de su propio canal de venta.

Restalia fomenta la «neorestauración»: un innovador modelo de negocio con franquicias flexibles

Proyecto Bares es una de sus últimas iniciativas, con locales ya en Sevilla, Cáceres y Madrid

IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL < ESPECIAL



Jose María Delgado Mateo, director del Colegio Internacional de Levante

Colegio Internacional de Levante El alumno, la medida de todo

Premio a la Excelencia en el Sector Educativo, es miembro de la prestigiosa Institución Internacional SEK, con 131 años al servicio de la educación

Antes de incorporarse a la Institución Internacional SEK, en sus inicios en 1994, el Colegio Internacional de Levante se llamaba Colegio Calicanto, y fue fundado en 1970 por iniciativa de un grupo de profesionales de la educación. Es un colegio privado y bilingüe, afincado en plena naturaleza en la urbanización Calicanto, a tan solo 20 minutos de Valencia. En él se forman alumnos desde los primeros cursos de Educación Infantil hasta segundo de Bachillerato Nacional e Internacional.

Escoger escuela siempre es una decisión complicada para los padres. Pero el Colegio Internacional de Levante es una opción segura por muchos motivos. José María Delgado, director del Colegio Internacional de Levante, destaca

dos principalmente: «Los dos aspectos fundamentales, desde nuestro punto de vista, que hacen de este centro un centro inigualable son, por un lado, la constante actualización de las metodologías pedagógicas llevadas a cabo des-

Una red extendida por 17 países

► La Institución Internacional SEK está formada por 26 colegios, dos universidades y un centro superior de estudios y está presente en 17 países. «Nuestro principal objetivo es ofrecer a nuestros alumnos la excelencia

académica, y las herramientas y habilidades para enfrentarse a cualquier reto que surja en este mundo que está en continuo cambio», explica José María Delgado Mateo, director del Colegio Internacional de Levante.

de nuestros colegios persigue la formación integral de ciudadanos sensibles, críticos y comprometidos. Este objetivo se consigue a través de una metodología abierta y flexible, basada en la armónica combinación de trabajo individual y cooperativo a partir de proyectos que permiten un mayor conocimiento de la realidad que nos circunda y, al mismo tiempo, una toma de conciencia que estimula la mejora de la sociedad y la búsqueda de un crecimiento personal continuo. Personalizando el proyecto educativo, atendiendo a las necesidades específicas de nuestros alumnos», puntualiza el director de este prestigioso colegio en Valencia.

Críticos y comprometidos

Esta formación de personas sensibles, críticas y comprometidas,

«La educación de nuestros colegios persigue la formación integral de ciudadanos sensibles»

pués de estudios exhaustivos por parte de la institución a la que pertenecemos, la Institución Internacional SEK, donde una multitud de profesionales se dedican en cuerpo y alma a este menester. Y, por otro lado, la posibilidad de interconectar y convivir, a través de intercambios, con compañeros y familias de decenas de colegios en países situados en tres continentes, sin salir de nuestra institución, con las mismas directrices y con un mismo ideario, principios y fines. El alumno y su mundo son la medida de todo en la vida y la pedagogía de la institución», confiesa al hablar del centro.

El proyecto educativo

Como miembro de la Institución Internacional SEK, una de las redes de centros docentes mejor valorada del mundo y en constante ampliación, el Colegio Internacional de Levante cuenta con un proyecto educativo sólido que traspasa fronteras. «La educación

más allá de la gran calidad en la educación académica, es lo que ha hecho valedor al Colegio Internacional de Levante del premio a la Excelencia en el Sector Educativo. Un galardón que, como explica José María Delgado, «supone todo un reconocimiento a la labor de toda la comunidad educativa, que vuelve a demostrar que estamos abiertos a toda experiencia encaminada al logro de nuestros fines, que no es otro que el de ser mejores».

Un futuro mejor para todos pasa por mejorar cada generación. Para ello, y algo de lo que nadie puede tener dudas, es que las escuelas son un punto clave (si no el más importante) para formar a los adultos responsables del mañana. Y esto lo tienen muy claro los máximos responsables y profesores del Colegio Internacional de Levante. «Como se lleva realizando hasta ahora y frente al panorama de un mundo en continuo cambio, es preciso preparar al alumno para que sea capaz de ajustarse a las nuevas demandas a través de valores fundamentales como la honestidad, la responsabilidad, la iniciativa y la creatividad, y suscitar en el alumno la reflexión crítica y la capacidad de discernimiento», explica José María Delgado Mateo como resumen de su ideario.

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Lorenzo Caballero del Nuevo, gerente, y Juan Carlos García, director comercial de LCN

LCN De Guadalajara al mundo: la última tecnología para el automóvil

Premio a la Excelencia Empresarial en el Sector Automoción, son proveedores de referencia de productos con alto valor añadido y soluciones integradas

«**P**ara mí, como fundador de la empresa, es una gran satisfacción este galardón. Es un reconocimiento al trabajo, la ilusión y el tesón puestos por todos los que son y han sido partícipes de este proyecto. Estas son las cosas que te animan a seguir en la misma línea. Gracias». Así agradecía el premio recibido a la Excelencia Empresarial en el Sector de la Automoción el director general de LCN, Lorenzo Caballero del Nuevo.

Al bajar del escenario, también

reconocía (mirando al futuro) que, sin ser un camino fácil, seguirán dando pasos en la misma dirección y con la misma firmeza que les ha llevado hasta este punto. «A pesar de la situación en la que hoy se encuentra nuestro sector motivada por el cambio de las motorizaciones, y todo esto dentro de un escenario poco favorable a nivel mundial por distintos motivos, el sector del automóvil es un sector estratégico que irá remontando dentro de este año. Por este motivo es por lo que LCN ya está inmersa en un plan técnico comercial para acometer nuevos proyectos

de nuestros clientes relacionados con el vehículo eléctrico y que nos hace ver el futuro con optimismo», añade.

LCN ofrece a sus clientes del sector de la automoción productos con alto valor añadido y soluciones integradas. Para hacerlo, se involucran con ellos desde el desarrollo inicial hasta el de sus productos. «Nuestra fortaleza se basa en el dominio del amplio portfolio de tecnologías de las que disponemos dentro de nuestras instalaciones, pero también de nuestra capacidad de integración de las mismas, lo cual nos

posiciona como proveedor de referencia dentro del sector automoción», asegura Lorenzo Caballero.

Y lo consiguen, como si de un engranaje suizo se tratara, aunando el talento de sus empleados, su capacidad de diseño, el conocimiento de sus tecnologías y un enfoque directo al cliente. «De ahí nuestro convencimiento de que nos queda mucho camino que recorrer junto con nuestros clientes», comenta.

Expansión internacional

LCN nació de una forma muy modesta a finales los años 80 para atender las necesidades de la industria local del sector del automóvil. Muy pronto, se abrió al mercado nacional y a continuación, al mercado exterior. Hasta llegar al día de hoy, cuando el 82% de sus ventas totales provienen de la exportación.

La actividad la desarrollan en unas instalaciones de 20.000 m² en Guadalajara, con una plantilla media, este último año, de 240 empleados. Desde allí se atienden de inmediato las necesidades de todos sus clientes. «Nuestro objetivo es mejorar la productividad y el nivel de la mano de obra especializada a través de la formación continua con el fin de conseguir la competitividad necesaria para hacer frente a los retos del sector. Y esto lo hacemos estableciendo estrategias corporativas, competitivas y funcionales como método de conseguir y llevar a cabo los objetivos que nos permitan ser referentes en el sector del automóvil en todas aquellas tecnologías que se integran en LCN», apunta Lorenzo Caballero.

Y como ha comentado, todo pasa por dar respuestas a las necesidades de sus clientes, partiendo de un firme compromiso, tanto con los clientes como con los proveedores, algo que les permite mantener relaciones a medio-largo plazo, encadenando proyectos consecutivos.

Otra de las diferencias competitivas de LCN respecto a su competencia es la variedad de tecnologías integradas en la planta (estampación convencional, corte fino, rectificado de superficies planas, fundición inyectada de aluminio, mecanizado, inyección de plástico y montaje de diferentes funciones o dispositivos). «Esto nos permite desarrollar y montar, en interno, dispositivos o funciones complejas, algo muy valorado por nuestros clientes», explica Lorenzo Caballero del Nuevo, director general de LCN.

«Nuestra fortaleza se basa en el dominio del amplio portfolio de tecnologías de las que disponemos»

«Establecemos estrategias para conseguir los objetivos que nos permitan ser referentes»

Construplan Seguridad y eficacia en la construcción canaria

Premio Excelencia a la Trayectoria Profesional en el Sector de la Construcción, es líder en el desarrollo de soluciones integrales de vivienda y obra civil

Construplan es una empresa canaria de reconocido prestigio en el sector de la promoción de viviendas y construcción de todo tipo de obras de diferente índole, siendo también uno de los grupos más reconocidos en Canarias. «Llevamos en el sector de la construcción más de 30 años de trabajo bien hecho, con unos pilares sólidos y una estructura perfectamente organizada, la cual nos permite ejecutar con éxito cualquier tipo de trabajo en todo el Archipiélago Canario», comenta Adolfo González Medina, gerente de Construplan.

Por ello, en Construplan se han comprometido a proporcionar soluciones integrales en la construcción de viviendas y obras ci-

viles, ajustadas siempre a las más avanzadas tecnologías y normas de calidad, que permitan satisfacer ampliamente las necesidades y expectativas de sus clientes.

«Gracias a nuestro equipo de colaboradores, apoyándonos en una administración ágil y confiable, y con un abanico de produc-

tos y servicios de construcción acorde con las necesidades del mercado, mantendremos nuestro liderazgo y nuestra contribución al desarrollo económico y social de Canarias, con un alto nivel de rentabilidad y productividad que permita la retribución adecuada de nuestros clientes internos y

externos, así como de la sociedad en general. Somos una compañía responsable, eficiente y competitiva, comprometida con la calidad, la seguridad, la salud y el medio ambiente. Esta es la forma que tiene Construplan de contribuir al desarrollo de sus empleados, al respecto del medio ambiente y la seguridad y salud en el trabajo», detalla Adolfo González sobre la empresa.

Construplan es una marca que aporta un valor diferencial a la competencia debido a la profesionalización de todas sus áreas, aportando seguridad y confianza en las obras que ejecuta. La promoción de viviendas que realiza son proyectos de edificios con estilo moderno y vanguardista de la mano del estudio de arquitectura ROOMC STUDIO. «Trabajar

con los mejores aporta valor y diferenciación, por lo que seleccionamos de manera cuidadosa a nuestros colaboradores a la hora de ejecutar las obras», asegura el gerente. «Recientemente hemos renovado nuestras oficinas con un diseño diferenciador, resaltando en ellas nuestros objetivos en las promociones de viviendas». Por otro lado, Construplan se ha embarcado desde hace unos años en una estrategia de digitalización de todas sus áreas, aportando eficiencia y eficacia en todos sus procesos.

Construplan también está mejorando la eficiencia de su parte energética invirtiendo en plantas fotovoltaicas y llevando una estrategia de responsabilidad con el medio ambiente. «El futuro de Construplan es el crecimiento constante y progresivo, adecuando todas sus áreas a la digitalización, punto fundamental que consideramos que aporta valor al cliente. Indispensable es también mantener y mejorar la profesionalidad de todos los departamentos de la sociedad y que genere seguridad a sus clientes», añade el gerente de Construplan.

Autorretrato

Construplan es una sociedad que se crea en los años 90 de la mano de su fundador, Santiago Quinta-

Orgullo y homenaje al fundador

► «Este premio representa los más de 40 años de perseverancia y dedicación del fundador del Grupo Construplan, Santiago Quintana González. Para nosotros es el reconocimiento al esfuerzo inagotable, visión y tenacidad de Santia-

go, que con su labor ha formado un grupo empresarial de gran tamaño, superando con optimismo los innumerables momentos complicados que ha tenido que superar», agradece Adolfo González Medina, gerente de Construplan.

«Llevamos en el sector más de 30 años, con unos pilares sólidos y una estructura organizada»

na, aunque todo comenzó en los años 80, cuando en un primer momento Santiago se dedicaba a la fabricación e impermeabilización de piscinas en los diversos hoteles y apartamentos que existen en Gran Canaria. De ahí, surgían trabajos de obra que complementaban la fabricación de las piscinas y, a raíz de esos trabajos, se iniciaba en el sector de la construcción. Pocos años después construyó su primera promoción propia de viviendas, con lo que se consolidaba ya en el sector de promoción y construcción.

Por otro lado, el mercado canario necesitaba de constructoras con un perfil más profesionalizado con respecto a la media para generar confianza y seguridad a sus clientes. Esta es la clave del crecimiento y excelencia de la marca Construplan.



Jonathan Quintana Suárez, director general de Construplan, posa con el premio

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Stephane Le Guevel, Managing director de Polestar

El origen de Polestar explica su razón de ser: es una marca de alto rendimiento 100% eléctrica sueca que nació como marca de Racing en 1996; después Volvo la compró en 2015 para desarrollar su lado más deportivo; y, en el 2017, volvió a ser independiente, compuesta en parte por capital de la propia marca Volvo.

Lanzaron la marca en España el pasado mes de mayo de 2022 con el objetivo claro de acelerar y promover la movilidad 100% eléctrica y convertirse en actor principal dentro de este proceso de cambio. «Nuestro posicionamiento es premium. Con Volvo, a día de hoy, mantenemos muchas sinergias y, de hecho, nos apoyamos en su red de postventa para poder poner a disposición de nuestros clientes más de 80 puntos repartidos por todo el país, y así facilitarles la vida en todo momento», asegura Stephane Le Guevel, Managing Director de Polestar Iberia.

Polestar El coche del futuro es eléctrico y ya está aquí

Premio a la Excelencia en Movilidad Sostenible, es la marca premium sueca de vehículos 100% eléctricos

Lo que caracteriza a esta empresa, en primer lugar, es el hecho de que se trata de mucho más que una marca que comercializa coches 100% eléctricos. Su principal objetivo es cambiar las mentalida-

des de los conductores presentes y futuros y promover el paso a la movilidad eléctrica sostenible, guiando y acompañando a sus futuros clientes para hacerles tomar conciencia de la importancia que

tiene esta transformación para el bien de nuestro planeta y las futuras generaciones.

Por otro lado, hay que destacar el alto rendimiento de los vehículos Polestar, ya que el lado deportivo está su ADN desde los inicios, así como su tecnología: «Fuimos los primeros en embarcar Google Automotive Services y todo ello sin olvidar la fuerte personalidad en cuanto al diseño. De hecho, nuestro CEO es diseñador de profesión, así que el diseño está en cada uno de los detalles que componen nuestros productos», confiesa Stephane Le Guevel.

Por último, añade el Managing Director de la empresa, «cabe destacar nuestro particular modelo de negocio "figital", es decir, mezcla de físico y digital: aunque la compra se realiza únicamente online, ponemos a disposición de nuestros clientes los Spaces, lugares semejantes a galerías de arte en los que pueden ir a ver, probar y, en definitiva, vivir una experiencia Polestar sin ningún tipo de

presión comercial. Todo ello nos hace ser únicos» en el mercado del automóvil.

Y único también es el ganador del premio a la Excelencia en Movilidad Sostenible, que recayó sobre Polestar. «Estamos muy felices de que en el poco tiempo que llevamos en España la prensa haya entendido a la perfección lo que nos caracteriza. El premio a la Excelencia en Movilidad Sostenible, que es nuestro leitmotiv, nos parece más que coherente», prosigue Stephane Le Guevel.

Polestar y futuro

Polestar quiere seguir su expansión internacional, esperando estar en 30 países al final de este año 2023, así como lanzar los tres vehículos que han anunciado de aquí al 2026, tras el Polestar 1, el Polestar 2 y el recién presentado Polestar 3. «Por otra parte, tenemos un proyecto que es crucial para nosotros y sintetiza nuestra filosofía de vida: el proyecto Polestar 0, cuyo objetivo es cambiar la manera de fabricar los coches eléctricos para que sean neutros en emisiones de carbono desde el inicio. Esto lo conseguiremos a

Sus vehículos destacan por su alto rendimiento, el lado deportivo y la tecnología que están en su ADN

través de la colaboración de todos los agentes que intervienen en el desarrollo y la cadena de valor, haciendo todo lo posible por crear un vehículo sin impacto climático real en lugar de seguir los procesos tradicionales de plantar árboles para su compensación», prevé Le Guevel.

En este sentido, la colaboración con Circular marca un precedente único en materia de transparencia en el sector del automóvil. Así, a través de la plataforma de Blockchain, se pueden rastrear las materias primas empleadas en la producción y repuestos, especialmente de aquellos materiales que tienen un impacto negativo sobre el medioambiente o los derechos humanos.

Gracias a ello, Polestar ya ha logrado reducir las emisiones de gases de efecto invernadero un 6% por cada vehículo vendido en 2021. «Más allá, el objetivo es crear el primer coche sin impacto climático real en el año 2030», augura Stephane Le Guevel.

Exadi es una empresa con sede en Albacete especializada en la distribución de productos informáticos (consumibles, hardware y accesorios), material de oficina, papelería y servicios generales.

El equipo de Exadi está compuesto por los mejores profesionales del sector, complementando el talento joven con personal de amplia experiencia en este campo. Esta fórmula de éxito ha llevado a la empresa no solo a liderar el mercado nacional, sino a ser una firma de referencia a escala internacional, desarrollando especialmente su mercado en Europa y en Sudamérica.

Han pasado casi 15 años desde que Exadi nació. Es, ante todo, una empresa comprometida con el canal, cuya visión es ser líder global en distribución. Establece una relación de confianza mutua con los principales fabricantes del sector, los cuales conocen su capacidad de distribución. Comercializa más de 30.000 productos de las principales marcas como HP, Epson, Brother, Canon, Kyocera, Xerox, Lexmark, Samsung, Stabilo, Oxford, Edding, Pilot, Uni Ball, Faber Castell, Bic, Staedtler... entre otros.

Exadi ofrece un servicio integral especializado y un stock permanente de artículos que dan respues-

Exadi Business Servicio integral para más de 6.000 clientes

**Premio al Éxito por su
Expansión en Distribución de
Productos Informáticos, suma
30.000 artículos en su catálogo**

ta a las necesidades de sus clientes. Gracias a su plataforma tecnológica están integrados con los fabricantes, lo que son capaces de mostrar las novedades y disponibilidad de producto en tiempo real.

Innovación continua

Están en un proceso continuo de innovación desarrollando sistemas informáticos basados en las últimas tecnologías (Herramien-

tas de integración API REST, Servicios web...) ofreciendo las mejores soluciones.

El último gran paso que ha dado Exadi ha sido ampliar su oferta para incluir también productos de hardware informático. Se trata de un mercado maduro, pero el hecho de poder ofrecer un servicio integral y convertirse en su proveedor único, es un arma muy importante, ya que, así, cubren la práctica totalidad de

las necesidades de sus clientes.

Exadi no trabaja para el consumidor final, sino para el canal de distribución. Sus clientes son fundamentalmente centros y tiendas de informática, papelerías, suministradores de material de oficina y escolar, marketplace, empresas de servicios y suministros industriales... Para ello, pone a su disposición del público su plataforma tecnológica con el fin de colaborar activamente en el crecimiento de sus negocios.

Así, siguiendo la línea llevada hasta ahora de generar valor añadido, han conseguido consolidar el crecimiento que ha llevado a Exadi a situarse entre las mil empresas de mayor crecimiento de Europa, como así lo publicaba el diario económico internacional «Financial Times» en el informe especial que cada año realiza sobre las empresas europeas con mayores tasas de crecimiento. Para figurar en este informe, estas deben ser independientes y no filiales de ninguna otra compañía, como es el caso de Exadi.

Solamente 49 empresas españolas tuvieron presencia en la 6ª edición del ranking FT1000 publicado en marzo de 2022, entre las que Exadi se encontraba con una tasa de crecimiento absoluto del 190,28%

Por todos los valores que respaldan a esta empresa es por lo que ha sido galardonada con el premio al Éxito por su Expansión en Distribución de Productos Informáticos. «Este premio supone un gran reconocimiento al esfuerzo de todo nuestro equipo y un aliciente para

El último paso que ha dado Exadi ha sido ampliar su oferta para incluir productos de hardware informático

Exadi está entre las empresas que más crecen en Europa, con un crecimiento absoluto del 190,28%

continuar con una gran proyección», agradeció Yolanda García, directora de marketing y comunicación de Exadi. Y añadió que continuarán con su «plan de crecimiento estratégico con la previsión de alcanzar, en los próximos tres años, un crecimiento por encima del 15% anual». Exadi crece contigo. www.exadi.es.



Yolanda García Palacios, directora de marketing, fue la encargada de recoger el premio

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

Soinde SL Tecnología inalámbrica al servicio de la Neurociencia

Premio a la Compañía Líder en Desarrollo de Tecnología para la Neurociencia: WIONM, también distribuye y vende otros dispositivos médicos

Soinde SL, con la experiencia y conocimiento de sus empleados en el sector de los dispositivos médicos desde hace más de 30 años, es una pequeña empresa que desarrolla una tecnología patentada llamada WIONM (Wireless Intra Operative Neuro Monitoring) que aportará una solución coste-efectiva a la práctica quirúrgica. «El objetivo de Soinde es proporcionar un abordaje de los cirujanos a los pacientes quirúrgicos de forma inalámbrica, optimizando los recursos de los neurofisiólogos, incrementando la seguridad de los pacientes y reduciendo costes», puntualiza Eduardo Jiménez-Carlés Gil-Delgado, director general.

La empresa inició su andadura en enero de 2009 y, desde entonces, ha dirigido sus esfuerzos y recursos a la aportación de valor añadido a profesionales sanitarios, la comunidad científica y pacientes especializándose en Neurociencia. Todos ellos ya se benefician de las técnicas, novedades y tecnología que proporciona al Sistema Sanitario Público y al Sistema Sanitario Privado de España y Portugal, entre otros países.

Tiene en su ADN el interés y la motivación en desarrollar y poner en el mercado nuevas tecnologías. WIONM (Wireless Intraoperative Neuromonitoring), de Soinde, está siendo reconocida por los más prestigiosos centros tecnológicos, tanto privados como públicos. También ha obtenido premios y menciones de instituciones como el MIT, la Comunidad de Madrid o Madrid Visión, y ha sido galardonada con el Sello de Excelencia en Innovación Disruptiva en Medical Devices por la Comisión Europea, y el Sello de la Comisión Europea Eurostars, además de haber recibido el Premio Nacional de Tecnología, el Premio Nacional de Investigación, Ciencia e Innovación y el European Award in Medicine. «También se nos reconoce cada año como uno de los mejores partners de nuestros proveedores, y



Eduardo Jiménez-Carlés saluda a Francisco Marhuenda antes de recibir su premio

todo esto es gracias a nuestra motivación, compromiso y esfuerzo por intentar mejorar cada día», asegura Eduardo Jiménez-Carlés.

Y a estas, se les debe sumar una motivación más, la de haber sido galardonados por LA RAZÓN con el premio a la Compañía Líder en Desarrollo de Tecnología para la Neurociencia: WIONM. «Este pre-

mio, junto con los anteriores, nos da la energía necesaria para seguir centrados en dar nuestra mejor versión cada día a nuestros clientes, colaboradores y proveedores. Gracias a la tecnología y el servicio que aportamos, los pacientes y el sistema de salud son los principales beneficiados: los pacientes por tener una mejor atención y calidad

de servicio en su tratamiento; los sistemas públicos y privados de salud porque obtienen dicha tecnología de última generación a un precio e inversión justa», agradeció el director general.

Profesional y personalizado

La propuesta de valor de Soinde está orientada en un servicio al

cliente muy profesionalizado, ya sea el sistema sanitario o un hospital, y enfocado en una atención muy personal hacia el profesional médico, quirúrgico, de enfermería y el departamento de ingeniería médica para ser su soporte diario, ya sea en quirófano, consultas o laboratorio. «También incluimos nuestro compromiso con el resto de profesionales del sector sanitario, como la administración y servicios auxiliares, ofreciéndoles las soluciones necesarias y adecuadas a sus necesidades, ya sean de urgencia o no», apuntan.

Soinde, además, es la única empresa de nuestro entorno que cubre todo el espectro de la Neuromonitorización, desde la prueba más sencilla y básica, como puede ser un EEG, a la más compleja de las Neuromonitorizaciones o cirugías de Estimulación Cerebral Profunda. De esta forma dan un servicio integral al hospital, «mejoramos la actividad médica y la atención a los pacientes, proporcionando a los sistemas públicos y privados de salud una tecnología-coste eficiente. Nuestro próximo objetivo es poner nuestro dispositivo patentado WIONM (Wireless Intra Operative Neuro

«Gracias a la tecnología que aportamos, los pacientes son los principales beneficiados»

«Somos la única empresa de nuestro entorno que cubre todo el espectro de la neuromonitorización»

Monitoring) en el mercado lo antes posible para que puedan beneficiarse los pacientes».

Pero también su intención es seguir innovando con el desarrollo de nuevos dispositivos enfocados en soluciones para la neurociencia, sin dejar de atender su negocio principal en España y Portugal. «De este modo, queremos continuar creciendo en la neuromonitorización y convertimos en los líderes del mercado, mejorando a la vez la actividad médica, la atención a los pacientes y proporcionando a los sistemas públicos y privados de salud una tecnología-coste eficiente y respetuosa con el medio ambiente», concluye Eduardo Jiménez-Carlés Gil-Delgado, director general de Soinde.

ANI Construcciones Excelencia y resolución

Premio al Crecimiento Empresarial en el Sector de la Construcción por sus diez años de trayectoria

ANI Construcciones es algo más que una empresa constructora. Así lo define Daniel Nicolae Ani, CEO y fundador de ANI Construcciones. Y añade que «somos un equipo con un gran nivel profesional altamente cualificado en construcción y obra civil, en el que combinamos experiencia e innovación para alcanzar nuestro objetivo, que no es otro que el de obtener, día a día, la excelencia en el trabajo, llegando a ser la mejor opción en el segmento de la edificación».

Y muy desencaminados no deben ir en esta hoja de ruta que les marca puerto al que llegar, ya que este año se han alzado con el premio al Crecimiento Empresarial en el Sector de la Construcción. «Para ANI Construcciones y para mí, este premio es un orgullo. Es gratificante recibir el reconocimiento al esfuerzo y al trabajo de tantos años. Y no solo me refiero a mi esfuerzo personal, sino también al de todo el gran equipo que conforma ANI Group», comentó el CEO al bajar del escenario tras recibir el galardón.

Daniel Nicolae Ani fundó ANI Construcciones en el año 2011. En este tiempo se ha multiplicado por cuatro el equipo de trabajadores en la empresa hasta alcanzar las 170 personas. Por este motivo, también se han visto obligados a ampliar las oficinas y abrir nuevas delegaciones en Madrid y Alemania, ampliando incluso las líneas de negocio para dar respuesta a cada una de las nuevas exigencias de los mercados.

ANI Construcciones ha culminado con éxito proyectos constructivos de características muy diferentes en todo el mundo, cubriendo las necesidades del mer-

Crecimiento progresivo

►El fundador y CEO de ANI Construcciones, Daniel Nicolae Ani, llegó a España en 1998, con 19 años, desde Rumanía, su país natal. Estaba movido por su inquietud y con un objetivo claro: crear su propio futuro. El problema es que no tenía experiencia laboral y tampoco conocía el idioma. Tras numerosas experiencias profesionales como transportista o pastor, comenzó su trayectoria como peón en una pequeña empresa, empezando su especialización en el sector constructivo. En 2011 constituyó ANI Construcciones y Contratas S.L. Desde entonces, en estos más de diez años, el auge de la compañía se ha plasmado en un crecimiento progresivo, formando una nueva estructura de empresas bajo el nombre de ANI Group, un grupo empresarial diversificado y a la vez especializado.



Daniel Nicolae Ani durante su discurso tras recibir su premio

cado en todo tipo de proyectos de construcción. Aquí podemos incluir desde grandes proyectos de edificación de viviendas, rehabilitaciones integrales de edificios, o reformas de oficinas, locales comerciales, obra civil, etc.

Y todos estos trabajos se basan en premisas precisas que son de obligado cumplimiento. Un ADN que pasa de unos a otros y que garantiza la excelencia en el trabajo, la rápida resolución de los posibles imprevistos y la entrega en el tiempo acordado. «Nos caracterizamos por tener una alta capacidad para resolver cualquier problema en el menor tiempo posible. Y siempre primamos la calidad, la seguridad y el cumplimiento de los plazos previstos», detalla Nicolae Ani.

Máxima calidad

Todo ello no se podría conseguir sin un equipo humano a la altura de las exigencias de la empresa, es decir, de la máxima calidad. «Dis-

ponemos de un equipo de profesionales comprometidos y con una larga experiencia. Este equipo es el que nos permite dar respuesta a las nuevas exigencias y conseguir excelentes resultados en nuestra actividad constructora», describe el CEO y fundador.

Dejando atrás el pasado, disfrutando del presente y mirando hacia el futuro, el objetivo que tienen planteado desde ANI Construcciones pasa no tanto por cambiar o evolucionar, sino en seguir mejorando un trabajo que ya ha sido reconocido tanto con el premio que se les entregó en la pasada gala de los premios, como por sus múltiples clientes que han quedado satisfechos con su trabajo. «Queremos seguir creciendo como empresa constructora, poniendo en valor la satisfacción de nuestros clientes, ofrecer la mejor calidad, el conocimiento técnico, el rigor profesional, la experiencia y el compromiso con el trabajo eficiente», concluye.

«Este premio es un orgullo. Es recibir el reconocimiento al esfuerzo y al trabajo de tantos años»

«Nos caracterizamos por tener una alta capacidad para resolver los problemas en el menor tiempo posible»

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Pedro Jiménez, presidente de la empresa, posa con el galardón

la estrategia trazada dentro de las directrices de la compañía. Forma parte de nuestra filosofía como empresa, y que sea reconocida es un premio para todo el equipo humano que formamos parte de este proyecto. Somos una empresa comprometida con el medio ambiente, la sostenibilidad y la economía circular, en la que estamos focalizados con la reducción a 0 emisiones para el año 2050. Entendemos nuestra política y estrategia como una aportación más de mejora a la sociedad: devolverle en forma de compromiso sostenible un mejor futuro a las siguientes generaciones», agradeció el presidente de la compañía.

Un poco más cada día

Pero lejos de quedarse satisfechos con lo que han hecho hasta ahora desde el punto de vista de la descarbonización, la empresa sigue avanzando. Y es así porque están realmente comprometidos con las inversiones de mejoras en sostenibilidad, eficiencia energética y economía circular, teniendo como horizonte para el año 2030 conseguir la neutralidad climática, con la certificación de la huella de CO₂ de forma anual y 0 emisiones en 2050, como comentó el CEO y Presidente.

«Para ello, estamos llevando un plan de actuación que incluye avances importantes en eficiencia energética; la sustitución de todos los productos y elementos que intervienen en la cadena de producción por productos sostenibles; la eliminación de plásticos en nuestra cadena de embalaje; o reciclar el 100% de toda nuestra chatarra de aluminio bruto por nuevo billet de aluminio reciclado. Para que os hagáis una idea: un solo kilogramo de aluminio puede ser reutilizado constantemente, es decir, nuestra materia prima es infinitamente reciclable», aseguró Pedro Jiménez. A lo que añadió que «desde una óptica de crecimiento empresarial, tenemos que ganar mayor tamaño en el aumento de la capacidad productiva de nuestra actual fábrica de Granollers-Barcelona, y pensamos de una manera ambiciosa en realizar nuevas compras que aporten valor a la compañía durante los próximos años. El plan director 2023-2025 contempla este escenario de acción para la empresa», concluye.

Aluminera Un material infinitamente reciclable

Premio a la Sostenibilidad y Medio Ambiente: Compromiso con la Descarbonización a esta empresa de Granollers

Aluminera es una industria de fabricación a medida de perfiles extrusionados de aluminio para diferentes aplicaciones industriales y con diferentes aleaciones. Fabrican para diversos sectores como movilidad (bicicletas), ferroviario, renovables (solar, fotovoltaico, eólico), protección solar, arquitectura, maquinaria industrial, automoción o centros de control para la NASA, entre otros. «El objetivo de Aluminera es ser una empresa que supere las expectativas de sus clientes, respetuosa con sus empleados, colaboradora con sus proveedores, comprometida con la mejora de nuestro entorno medioambiental

y rentable para sus accionistas. Tenemos una mentalidad sostenible 360°, es decir, toda nuestra política y estrategia empresarial está orientada en esa dirección», explica Pedro Jiménez, presidente y CEO.

Modelo sostenible

De hecho, la principal característica diferenciadora de Aluminera, además de la tipología de producto que fabrican, es su modelo de negocio sostenible, ya que ha sido la primera empresa del sector en España que ha certificado su huella de carbono, habiéndoles otorgado el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico el certificado de empresa sostenible. «Este hecho re-

levante para la compañía impulsa y refuerza nuestro modelo de negocio, porque no solamente incluimos la rentabilidad, sino que vamos más allá: entendemos como parte de nuestro beneficio el ser una empresa sostenible y comprometida con el medioambiente», asegura. Y es que todas sus acciones pivotan en este sentido, siendo lo que realmente le hace diferentes. «Por ello, nuestros clientes, proveedores y empleados valoran positivamente nuestra política sostenible», comenta Pedro Jiménez.

Este año han sido galardonados con el premio a la Sostenibilidad y Medio Ambiente: Compromiso con la Descarbonización. «Recibir este premio nos anima a seguir en

Sobre Aluminera Extrusión

► Aluminera Extrusión SA. fue creada el 22 de febrero de 2018. Meses después compró su primera fábrica, adquiriendo las instalaciones de la antigua compañía Exal S.A. de Granollers (Barcelona), cuya fabricación y distribución de perfiles de aluminio comenzó en 1986 y finalizó en 2017. Aluminera nació para lanzar y desarrollar un proyecto industrial dentro del sector del aluminio en España. La empresa inició su actividad el 1 de octubre de 2018. Hoy, Aluminera cuenta con unas instalaciones de 18.000 m², una capacidad productiva de 12.000 toneladas anuales (de las cuales se exporta el 70% al mercado europeo), especialmente a ocho países.

Uniite Travel Cómo viajar en la mejor compañía

Premio al Caso de Éxito al Nuevo Modelo de Turismo Personalizado, por revolucionar el mercado de los viajes con su algoritmo «Grado de Afinidad»

El proyecto Uniite Travel comenzó en 2019 desarrollando una nueva manera, totalmente disruptiva, en la organización y distribución de viajes vacacionales en el mercado, directamente al cliente final o a través de agencias de viajes tradicionales, así como una plataforma única y totalmente innovadora. «Después de más de 25 años de experiencia y trabajo en una de las principales compañías de turismo nacional, me decidí a emprender este proyecto con la firme intención de revolucionar la manera de distribuir y disfrutar de los viajes en grupo o viajes programados. ¡Y así ha sido!», recuerda Miguel

Osuna, CEO y fundador de Uniite Travel.

El suyo es un modelo que permite adecuar los contenidos de un viaje al perfil de cada viajero y reunirlos bajo un mismo perfil gracias a un algoritmo llamado Grado de Afinidad. «Esto mejora de manera exponencial la experiencia del viajero frente a los modelos existentes en el mercado en los que los servicios se prestan a un público extremadamente heterogéneo en programas de viaje estándar», asegura el CEO.

Todo ello con una línea definida, elegante, transaccional y donde el leitmotiv es el Grado de Afinidad y la compleja y completa plataforma propia, tanto en los

desarrollos como en las funcionalidades y comportamientos de la herramienta. «A todos nos ha pasado compartir un viaje con acompañantes dispares y muy diferentes de nosotros, y ello ha provocado que la percepción del destino varíe llegando a ser desconcertante. El sector de los viajes no ha evolucionado, ya que sigue concentrando públicos muy dis-

«El algoritmo mejora la experiencia del viajero frente a los modelos existentes que se prestan al público»

tintos y heterogéneos en un mismo viaje sin diferenciación y adecuación del producto. Como competencia solamente existe el precio si no incluyes los valores añadidos exclusivos, con lo que el resultado ofrecido es una pobre experiencia del usuario», opina Osuna.

Marcar la diferencia

Además de su algoritmo, también podemos destacar de Uniite Travel que dispone de una comunidad en la que ya son 20.000 unii-travelers. Se trata de una red social y, en caso de reservar el viaje, el cliente puede elegir entre los usuarios afines que le gustaría que le acompañaran. «El usuario puede

compartir un viaje favorito antes de reservar, o invitar a otros miembros de la comunidad a que se unan a su grupo una vez hecha la reserva. La plataforma, igual que ocurre con los viajes, solo propone unii-travelers afines entre sí y muestra una breve descripción de cada uno de ellos y de sus gustos y aficiones coincidentes para confirmar que se trata de gente como tú», destaca el CEO.

Además, Miguel Osuna asegura que, a muy a corto plazo, dispondrán de App. Actualmente la están acabando de desarrollar con las mismas funcionalidades que contiene la web, así como un asistente de viaje, agendas de alertas en destinos, recomendaciones de contenidos de interés, actividades adicionales en destino y, por supuesto, funcionalidades para la Comunidad Uniittravelers con pushups y valoraciones del resto de usuarios durante el viaje. «Además, queremos abordar la posible expansión a otros mercados emisores, porque el mismo producto y/o proveedores son válidos para cualquier usuario que comparta edades próximas, circunstancias personales, gustos, aficiones e, incluso, profesión a lo largo de todo el mundo», concluye Miguel Osuna.



Miguel Osuna posa con Francisco Marhuenda y Enrique Ossorio

Autorretrato: Uniite Travel

► ¿Te gusta viajar? ¿Disfrutar? ¿Reír? ¿Sociabilizar y compartir? Esto va de viajes, sí, pero no como los conocemos hasta ahora, ya que organizamos los grupos idóneos por modalidades (singles&friends, couples y family) excluyentes entre sí, ocupándonos de todo y, sobre todo, rodéate de la mejor compañía en grupos reducidos de personas que compartan intereses, edades similares y los mismos gustos y aficiones. Todos con las mismas ganas de disfrutar, reír y compartir... Y en los mejores destinos del mundo, por lo que cuando decidas tus vacaciones, podrás elegir un hotel u otro, elegir actividades, entre otras muchas opciones para tener unas vacaciones inolvidables.

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Carlos Gil Molinos junto a Francisco Marhuenda y Enrique Ossorio

Soluciones de Gestión Un partner conocido, fiable y serio

Premio Soluciones de Calidad en Gestión de Proyectos Internacionales a esta pyme española dedicada a programas de desarrollo en otros países

En 1998 se constituyó Soluciones de Gestión y Apoyo a Empresas, a efectos de iniciar un proyecto eléctrico en África, «cubriendo de esta manera un nicho de mercado en la ejecución de proyectos de ingeniería e infraestructuras en ese continente, explica Daniel Sierra, administrador único de la sociedad.

Los proyectos desarrollados por Soluciones de Gestión y Apoyo a Empresas incluyen financiación internacional (export finance), así como la ingeniería, suministro, ejecución y mantenimiento de los mismos, según los más estrictos estándares europeos (ISO 9001:2015 e ISO 14001:2015). Además, la empresa ha ejecutado proyectos de emergencia en pande-

mia, con un fuerte componente de logística internacional.

Con el paso de los años se amplió la actividad a otros sectores. Concretamente apostaron por el sector sanitario. Lograron, así, un primer gran contrato con el Gobierno Provincial de Salud de Luanda, equipando siete centros médicos y formando equipos humanos locales para su gestión. A estos le siguieron otros proyectos sanitarios, destacando también el equipamiento de varios laboratorios de análisis clínicos de referencia en Angola. «En 2005 cerramos, junto a socios angoleños, el primer gran contrato realizado con financiación internacional, al que siguieron otros muchos».

Entre 2009 y 2011 se desarrolló un proyecto EPC que se convirtió en un hito: la construcción de la

primera central eléctrica flotante en España y su posterior traslado a Angola, donde fue efectivamente operada y mantenida durante más de seis años. Y un año después, en 2010, se firmó la completa rehabilitación, ampliación y equipamiento del Hospital Provincial de Moxico. Ambos proyectos se hicieron igualmente en asociación y colaboración con punteras empresas españolas. «A lo largo de estos años, hemos seguido realizando proyectos en diversos sectores, todos ellos de infraestructuras básicas, y seguimos trabajando en nuevos retos y proyectos», recuerda Sierra.

Un largo camino

La empresa lleva ya 25 años desarrollando proyectos en África, donde posee un elevado «know

how». Asimismo, cuenta con un recorrido estable y exitoso de colaboración con empresas españolas de ingeniería, arquitectura, equipamientos, etc. «También con las entidades financieras que ya conocen de nuestro track record y seriedad en la gestión. Igualmente, hemos sido capaces, desde nuestros inicios, de establecer relaciones con empresas locales que posteriormente se han convertido en socios estratégicos con los que concurrir a diversos proyectos», comenta Sierra.

Todos estos factores hacen que Soluciones de Gestión y Apoyo a Empresas sea un partner conocido, fiable y serio tanto para clientes como para socios y colaboradores, con una trayectoria reconocible en África en proyectos de desarrollo. Por ello, este año ha ganado el premio Soluciones de Calidad en Gestión de Proyectos Internacionales.

«Agradecemos enormemente al diario LA RAZÓN este tipo de galardones. La empresa toma este premio como un reconocimiento general a las pymes españolas, de fuerte trayectoria y vocación internacional, que a lo largo de estos años han favorecido, y no de pequeña manera, el aumento de la exportación de bienes y servicios de ingeniería e infraestructuras de origen español a países africanos, contribuyendo así al desarrollo social de estos países receptores», agradecía Daniel Sierra. Y añadía que, «igualmente queremos extender este reconocimiento a todas las empresas con las que venimos colaborando a lo largo de nuestros 25 años de vida, sin las cuales no podríamos haber desarrollado proyectos de gran envergadura en el extranjero, incluyendo aquí a los organismos financiadores españoles que han hecho posible limitar los riesgos y estructurar las complejas financiaciones requeridas».

Actualmente, además de su actividad tradicional, Soluciones de Gestión y Apoyo a Empresas apuesta fuertemente por su crecimiento a partir de la reinversión de los beneficios obtenidos. Desde 2020 viene desarrollando un ambicioso proyecto industrial en el sector de la pizarra que va a generar, a partir de 2023, muchos puestos de trabajo directos e indirectos en la España rural, apoyando la vital reindustrialización y aumento de las exportaciones del país, contribuyendo al desarrollo socioeconómico de las zonas más desfavorecidas y ayudando a cumplir los objetivos de desarrollo sostenible en España y la UE.

«Queremos extender este reconocimiento a todas las empresas con las que venimos colaborando»

«A lo largo de estos años, hemos seguido realizando proyectos en infraestructuras de diversos sectores»

Sesé es una empresa familiar, con casi 60 años de historia, que se consolida como compañía tal y como hoy la conocemos en 1994. Desde ese momento, ha ido transformando su modelo de negocio para pasar de ser una empresa de transporte por carretera, a ser, en la actualidad, un referente internacional que aporta soluciones innovadoras en todas las diferentes etapas de la cadena de suministro. Para ello, cuenta con herramientas punteras a nivel tecnológico para garantizar la mejora continua, ser más eficiente y, por lo tanto, que todo ello se traduzca en procesos más sostenibles y con menor coste para sus clientes. Hoy, Sesé es un gestor integral de la cadena de suministro que diseña y desarrolla soluciones logísticas eficientes con dos palancas fundamentales de desarrollo: la innovación tecnológica y la sostenibilidad.

Por ello, Sesé ha sido premiada con el galardón Excelencia al Éxito Empresarial en la Gestión de Soluciones Logísticas Innovadoras. Un premio que recogió Alberto Reinoso, Chief Information &

Sesé El gestor integral de la cadena de suministro

Premio Excelencia al Éxito Empresarial en la Gestión de Soluciones Logísticas Innovadoras basadas en la sostenibilidad

Innovation Officer de Sesé, quién declaró en la gala que «recibir este tipo de premios nos impulsa a seguir persiguiendo la mejora continua y a buscar la excelencia desde cada uno de las áreas y divisiones que componen la compañía; el ver reconocido este esfuerzo por parte de LA RAZÓN

nos hace seguir en esta dirección». Y es que esta innovación tecnológica, que forma parte del ADN de la compañía y que es una de las características que diferencian a Sesé de otras empresas del sector, es por lo que ha ido evolucionando y diversificando sus operaciones, ampliado su activi-

dad al transporte aéreo y marítimo, al desarrollo de soluciones logísticas punteras a nivel tecnológico, y al montaje y ensamblaje de módulos para el sector de la automoción. «Esta gestión integral hace de la innovación tecnológica y la digitalización un punto clave para el desarrollo del negocio y nos diferencia de nuestros competidores porque, de este modo, tenemos la capacidad de dar soporte y apoyo a nuestros clientes en todas las fases de la cadena de suministro», puntualiza Alberto Reinoso.

Seguir creciendo

A día de hoy, el modelo de negocio actual de la compañía está ya en la fase final de su diseño, convirtiéndola en un gestor integral de primer nivel de la cadena de suministro. Más allá de su experiencia en el transporte y la logística, Sesé es capaz de desarrollar soluciones integrales completamente adaptadas y personalizadas a las diversas necesidades del mercado.

Todo ello, como hemos comentado, enmarcado bajo el paraguas del plan estratégico de la compañía para los próximos años, que tiene los dos focos fundamentales

en los que se apoyan: la innovación tecnológica y la sostenibilidad.

Su apuesta por el transporte aéreo y la entrada en el ámbito del handling aeroportuario, han supuesto hitos clave para afianzar este último año, junto con su apuesta por el montaje y ensamblaje de módulos para el sector de la automoción, un negocio que ya realizaba en España para algunos fabricantes y que ahora ha dado

La empresa es capaz de desarrollar proyectos adaptados a las diversas necesidades del mercado

el salto internacional a países como Estados Unidos y Alemania. «En el futuro más inmediato, está afianzar y fortalecer nuestro modelo como gestores de la cadena de suministro en los veinte países en los que estamos presentes», apuntó Alberto Reinoso, Chief Information & Innovation Officer de Grupo Sesé.



Alberto Reinoso posa junto a Francisco Marhuenda y Enrique Ossorio tras recibir el galardón

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL



Cristian Gabriel Huerta Gálvez recoge el galardón

Agilidad, confianza y compromiso

► La base del éxito de Atlantic Oil Star tiene su secreto en un triple basamento. La agilidad en la gestión es marca distintiva de la casa. En segundo lugar, la confianza, pues esta empresa dispone de todas las garantías de calidad de sus productos. Y, por último, el compromiso, pues Atlantic Oil Star apoya el desarrollo de asociaciones y organizaciones locales. Gracias a este apoyo, se devuelve la confianza que se ha depositado en esta empresa, que cuenta con casi 10 años de historia.

Atlantic Oil Star: combustibles con D.O. gallega

Premio Mejor Iniciativa Empresarial por su Compromiso en Minimizar el Impacto Medioambiental y una trayectoria siempre al servicio del cliente

Atlantic Oil Star es un operador de productos petrolíferos dedicado al suministro de hidrocarburos al por mayor. Su objetivo es la comercialización de combustibles de manera sostenible. Son el mayor operador de Galicia especializado en ofrecer sus productos con el mejor servicio y cercanía a sus clientes, respetando el medioambiente.

Toda historia tiene un inicio, y las buenas empiezan encontrando un nicho, la falta de algo, una necesidad no cubierta... Y lanzarse a por ello. Así se explica (a grandes trazos) cómo se tienen que afrontar las aventuras empresariales. Y eso hizo Atlantic Oil Star, fundada hace ocho años para cubrir un segmento huérfano de las necesidades del mercado de los hidrocarburos que, como explica Cristian Huerta Gál-

vez, CEO de Atlantic Oil Star, «habíamos detectado que no estaban cubiertas por las empresas refineras y grandes operadores de combustibles».

Desde ese momento, estamos hablando de 2015, y gracias a la confianza de parte de sus clientes, el crecimiento de Atlantic Oil Star ha sido continuo. «Asentados en Vilagarcía de Arousa como el mayor operador de productos petrolíferos de Galicia, cuidamos que cada cliente tenga el mejor servicio para cargar en los depósitos que Exolum dispone en todo el territorio español», explica el CEO.

Su estrategia siempre se ha basado en la atención a cada cliente y a su disponibilidad para atender cualquier necesidad. «Nuestro presente y futuro es el compromiso con nuestros destinatarios, la sostenibilidad y el territorio; que Atlantic

Oil Star vaya ligada a Galicia para agradecer su confianza en nosotros. Pero eso no nos limita a ofrecer nuestros servicios solo en Galicia, sino que nuestra situación geográfica nos permite cubrir el territorio nacional e intracomunitario», especifica Huerta. Los productos que actualmente comercializa Atlantic Oil Star son los gasóleos A-B7, B y C, así como gasolina sin plomo 95-E5 y 98-E5.

Premio medioambiental

Y esta cercanía con el cliente la complementan con cuatro puntos que hacen destacar a Atlantic Oil Star de la competencia, que son: agilidad, eficacia, rapidez y compromiso. «Agilidad porque nos puedes contactar por diferentes vías para la gestión de tus cargamentos; confianza porque disponemos de todas las garantías de

calidad de nuestros productos y servidos en las instalaciones de Exolum; compromiso porque apoyamos el desarrollo de asociaciones, deportes y organizaciones locales para agradecer su confianza. Y todo ello lo envolvemos con el equipo de personas que conforman la familia de Atlantic Oil Star, con una atención cercana, personalizada y de confianza. Porque tu satisfacción es nuestro éxito», puntualiza Huerta Gálvez.

Algo por lo que también destaca, como ya hemos comentado, es por su compromiso medioambiental. De este modo, no es de extrañar que una de las líneas maestras de su futuro pase por mejorar, aún más, en este aspecto. «Nuestra meta a corto-medio plazo es mantenernos en el mercado, potenciar y optimizar nuestros recursos para alcanzar una mayor penetración en el mismo, y, por supuesto, mejorar la sostenibilidad medioambiental», comenta el CEO.

Por estos motivos Atlantic Oil Star fue reconocida con el premio a la Mejor Iniciativa Empresarial por su Compromiso en Minimizar el Impacto Medioambiental. Para Cristian Huerta Gálvez, «este premio es el reconocimiento al esfuerzo realizado por nuestra empresa y el personal que la forma, para alcanzar una gestión sostenible y eficaz día a día».

«Nuestro presente y futuro es el compromiso, la sostenibilidad y el territorio»

«Nuestra meta es optimizar nuestros recursos para alcanzar una mayor penetración en el mercado»

Novaelectronica Iberia Confianza para el canal farmacia

Premio Compañía Líder en el Desarrollo Integral de Productos para el Sector Farmacéutico

«El éxito de Novaelectronica no existe sin el éxito de sus clientes. Una

continua mejora de su servicio integral y procesos repercute, a través de las cooperativas, en cada farmacia en la que se venden los productos que fabrica. Por tanto, la búsqueda de excelencia técnica y de calidad de la empresa es un compromiso con la salud del cliente final. Y por eso solo fabricamos para el canal farmacia. Para Novaelectronica, este premio supone un importantísimo reconocimiento a este compromiso con el sector farmacéutico y con la labor que desarrollan las farmacias en la comunidad», destacó Lorenzo García, fundador y director general de Novaelectronica Iberia SL., tras recibir el galardón de LA RAZÓN a la Compañía Líder en el Desarrollo Integral de Productos para el Sector Farmacéutico.

Novaelectronica proporciona un servicio integral a grandes cooperativas farmacéuticas y laboratorios que va desde el diseño de producto, fabricación, certificación, diseño de packaging, logística o servicios de marketing, hasta la posventa. Todo ello para proporcionar una ventaja competitiva a sus clientes a la hora de desarrollar productos y procesos esenciales para sus marcas. Pero también buscan incrementar su competitividad y reputación de marca a través de nuevos productos o familias de productos. «Por eso invertimos en la mejora constante de nuestros procesos de desarrollo y ofrecemos un servicio integral (All-in-One) en el que nos responsabilizamos de toda la cadena de producción, desde el diseño de producto, hasta el punto de venta», puntualiza Lorenzo García. Y añae-

Garantía ante la pandemia

► Cuando llegó la pandemia de la Covid-19, Novaelectronica contaba ya con sedes en Madrid, Zaragoza y Ningbo (China), con Licencia de Fabricación e Importación de Productos Sanitarios y Productos Sanitarios para Diagnóstico In Vitro y certificados ISO de calidad, y el conocimiento y la experiencia de casi 15 años que le permitieron ofrecer soluciones fiables a las administraciones públicas y cooperativas farmacéuticas. Su servicio, fundamentado en un conocimiento profundo del mercado y de la industria farmacéutica, la normativa europea y los estándares de calidad, respondió al histórico reto sanitario que tuvo que afrontar todo el país y que puso al límite su sistema de salud y a sus profesionales.



Lorenzo García, director general de la empresa, tras recoger el premio

de que «competir con marca de distribución implica mantener un nivel de calidad igual o superior al de las marcas de la competencia, a un precio competitivo y con un alto grado de personalización de producto, de principio a fin. No hay una empresa con un modelo tan particular como el nuestro».

Novaelectronica desarrolla y fabrica una amplia variedad de productos sanitarios, de diagnóstico in vitro y otros productos de consumo de parafarmacia bajo la aprobación de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios. Las categorías de producto en las que está especializada son: Medical Devices, Wellness, Activity y Beauty.

Fundada en 2006, comenzaron con un primer desarrollo de producto (cigarrillo electrónico) que se comercializó en farmacias bajo la marca de una cooperativa farmacéutica. Contentos con los resultados, la cooperativa farmacéutica pidió al ingeniero el desarrollo

de nuevos productos. Esta primera operación plantó los cimientos que hoy fundamentan el modelo de negocio y servicio de la compañía: relaciones a largo plazo basadas en la confianza, calidad y especialización técnica de la empresa.

Desde entonces, Novaelectronica ha fabricado más de 300 productos sanitarios, parafarmacéuticos e in-vitro para marcas de cooperativas farmacéuticas, laboratorios y empresas líderes en el sector, con 37 procesos abiertos tan solo este año. «Es una base de confianza a largo plazo, no desarrollamos 30 o 40 referencias al año de la noche a la mañana, no es tan fácil introducirse en un sector como este», dice García.

La entrada en el accionariado del grupo Jocca-Qualimax (Qualimax International S.L) en 2016, de la mano de su director general, Alberto Centelles, fue un punto de inflexión en la historia de la empresa, que aceleró exponencial-

mente su crecimiento y permitió alcanzar nuevas cotas de mejora en el servicio.

La industria se encuentra en un momento en el que los avances tecnológicos son constantes y tiene que evolucionar con cada innovación en el sector. Uno de los retos actuales es la atención individualizada del paciente a través del desarrollo de un mayor número de modelos de producto.

«Debemos, como sector y como empresa, adaptar el producto a las características de quien lo va a usar, teniendo en cuenta factores como la ergonomía, su aplicación a diferentes patologías, el procesamiento de datos, la conectividad de los productos, facilidad de uso... Además, la imparable tendencia de los sistemas de salud hacia la medicina preventiva hace de esta labor algo todavía más importante y necesario», concluye Lorenzo García, fundador y director general de Novaelectronica Iberia SL.

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

Galicia Business School (GBS) inició su andadura con un programa, Remasterízate, orientado a los directores generales y altos directivos de las principales empresas gallegas. Tras él, y siempre desarrollando programas «in company» para los equipos directivos y mandos intermedios de empresas referentes, la cartera creció con un amplio abanico de másteres, programas executive y otros muchos programas para profesionales y directivos que se reeditan anualmente.

«A lo largo de estos años hemos conformado un claustro de más de cien profesores y hemos formado a 6.000 profesionales y directivos. El 90% de nuestros alumnos son profesionales y directivos, y los recién titulados que cursan nuestros másteres deben comprometerse a compaginar sus estudios con el trabajo en prácticas. El 40% de nuestra actividad es formación «in Company», lo que nos ha dado una gran capilaridad en el tejido empresarial. La llegada de la pandemia nos empujó a desarrollar un sistema de presencia digital que nos ha convertido en la Business School de Galicia más demandada por empresas e instituciones para desarrollar programas online en directo», comenta Eduardo García Erquiaga, director de Galicia Business School.

La estrategia de GBS, explica, les permite «atender a las necesidades de desarrollo directivo de los particulares, y diseñar e impartir programas específicos para las empresas, convirtiéndonos de facto en su departamento de formación externalizado», pero también formar a los jóvenes y guiarlos en su proceso de incorporación a las empresas. «Nuestro enfoque es eminentemente experiencial y aplicamos al 100% lo que decía Confucio: «me lo contaron y lo olvidé, lo vi y lo entendí, lo hice y lo aprendí»», explica García Erquiaga. Y añade que el futuro de Galicia Business School pasa por «seguir haciendo las cosas como queremos y sabemos; seguir acompañando a las empresas en todo lo que afecta a la capacitación de sus personas; y desarrollar nuevos programas orientados a resolver los grandes retos del futuro, como son las tecnologías exponenciales, el desarrollo de negocio internacional, la digitalización, lanzar nuevos programas en la modalidad que nos ha catapultado en los últimos años o la presencia digital e híbrida».



Eduardo García Erquiaga posa con el premio junto a Francisco Marhuenda y Enrique Ossorio

Galicia Business School: un sueño graduado con honores

Premio Mejor Escuela de Negocios 2022, imparte una formación práctica y al servicio de la empresa

«Este premio representa la constatación de que la niña que nació en 2016 ya es una joven bien preparada que se ha hecho un hueco en la formación profesional y directiva de este país. Tras haber conseguido hace dos años incluir todos nuestros programas máster en el top 10 de Forbes, este premio que nos cualifica como la Business School del año 2022 en España nos

llena de orgullo y nos carga de energía para seguir en la trayectoria ascendente. Galicia Business School está construyendo una marca que nuestros clientes perciben como profesional, práctica, cercana al cliente y preocupada por los detalles, centrada en el desarrollo de jóvenes, profesionales, directivos y empresas. Sabemos que una escuela de negocios no se

Crear en las ideas y el esfuerzo de las personas

►Somos una escuela de negocios que cree firmemente que la competitividad de las empresas solo es posible desde la competencia de las personas que las integran. Sabemos que los recursos no son la clave del éxito, que las empresas grandes y acomodadas con recursos siempre pierden ante las pequeñas con ideas, personas valiosas con capacidad de trabajo y la mejor preparación. Sabemos que nadie nace competente, que todos nos hacemos entrenando, desarrollando nuestras competencias a través del entrenamiento y que ese desarrollo siempre se logra mejor en equipo.

construye en siete años, que debe cocinarse a fuego lento para convertirse en un legado que queremos dejar a la sociedad. Pero reconocimientos como este nos indican que debemos estar en el buen camino», aseguró Eduardo García Erquiaga.

Una comunidad

Por eso Galicia Business School no es un edificio donde se imparten clases (que también): es una comunidad de personas que comparten su afán por crecer personal y profesionalmente. «Hay pocas cosas que unan más a la gente que ese objetivo compartido», asegura el director de la escuela. «Así, nuestro objetivo trasciende el aula y la formación, y se centra en acompañar en esa singladura que emprende todo aquel que busca transformarse para transformar. Lo nuestro, la razón de ser de Galicia Business School, es el desarrollo de nuestros alumnos, su integración profesional y el progreso de sus carreras, así como contribuir con soluciones prácticas y realistas a la competitividad de las empresas que confían en nosotros», concluye García Erquiaga.

Fersomatic Servicio global en el sector de la venta automática

Premio Experiencia y Garantía de Calidad en Soluciones Integrales de Vending, en reconocimiento a su trayectoria y eficiencia

Fersomatic es, desde hace más de 25 años, especialista en la distribución, mantenimiento y reposición de máquinas expendedoras. La empresa ofrece un servicio integral, con una extensa gama de productos y una excelente atención personalizada. Esto, unido a la creación de la franquicia Pica&Pica24h (tiendas automáticas 24 horas con más de 1.500 puntos en toda España y Portugal), y la cadena de lavanderías autoservicio Open-Blue24h, han convertido al Grupo Fersomatic en una de las empresas líderes en el mundo de la venta automática. «En Fersomatic creemos que el éxito reside en la continua evolución de nuestros productos y maquinaria. Todo ello

con el objetivo de ajustarse a las necesidades cambiantes del mercado actual, y aportando siempre el máximo nivel de calidad en nuestro servicio. Gracias a nuestros departamentos de calidad y atención al cliente podemos garantizar un servicio global y una respuesta inmediata que den solución a cualquier exigencia de nuestros usuarios», asegura el CEO de Fersomatic Vending Solutions, Juan Francisco Fernández Díaz.

Por estos motivos, este año el premio a la Experiencia y Garantía de Calidad en Soluciones Integrales de Vending concedido por LA RAZÓN ha recaído sobre Fersomatic Vending Solutions. Un galardón que el CEO de la firma opina que es gracias al trabajo de toda

«Este galardón es un reconocimiento al esfuerzo y al trabajo bien hecho durante años»

«Apostamos siempre por satisfacer las demandas de la sociedad a través de la innovación»

la familia que forma la empresa y a su constancia. «Este premio supone una enorme satisfacción para todo nuestro equipo de profesionales. El premio es un reconocimiento al esfuerzo y al trabajo bien hecho durante años. Es un premio que nos refuerza y nos hace crecer como empresa», comenta Francisco Fernández.

Tecnología y eficiencia

Fersomatic Vending Solutions ha conseguido despuntar y desmarcarse de la competencia de su sector gracias a algunos puntos clave que hacen a la compañía sobresalir en este sector. «Experiencia, vocación, calidad e innovación es lo que nos hace diferentes», tiene claro el CEO.

Y es que no hay duda de que el

conocimiento de un sector es básico a la hora de ofrecer un servicio en cualquier mercado, pero este saber es algo que solo te puede dar la experiencia, algo que le sobra (si es que puede sobrar...) a Fersomatic. Esta experiencia y conocimiento les permite conseguir una eficiencia basada en la especialización, lo que se traduce a su vez en valor y crecimiento para sus clientes. «Trabajar de la mano con el principal fabricante de máquinas expendedoras nos hace ser más competitivos en el mercado», puntualiza Fernández Díaz.

Pero, además, la apuesta por la tecnología y la innovación no es algo que les venga de nuevo hoy que tan de moda están estas palabras, sino que siempre han sido parte del ADN de este grupo empresarial. «En Fersomatic siempre hemos apostado por satisfacer las nuevas demandas de la sociedad a través de la innovación y las nuevas tendencias del mercado», insiste su responsable.

Para concluir, y con vistas a los años venideros, Juan Francisco Fernández Díaz apuntó, tras recibir el galardón en la gala, la dirección que va a seguir la compañía: «El futuro de Fersomatic pasa por seguir creciendo a nivel nacional, y este premio es un paso en esa dirección, con la misma mentalidad y filosofía de siempre».



Juan Francisco Fernández Díaz, en el momento de recoger el galardón junto al director de LA RAZÓN y el consejero Enrique Ossorio

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

Guimera Select Fruits

Fruta fresca recién cosechada

Premio a la Calidad y Seguridad Alimentaria en Producción Frutícola en reconocimiento a una empresa familiar con más de 30 años de trayectoria



Rosa María Bielsa Muñoz, gerente de la compañía, tras recoger el premio

Guimera Select Fruits se mantiene siempre en continua evolución, adaptándose a los sucesivos cambios que impone la industria y dando paso al relevo de nuevos talentos y segundas generaciones. «Nuestro principal objetivo es la satisfacción del consumidor, aportando un alimento de la máxima calidad a través de métodos sostenibles y garantizando que todos nuestros productos lleguen a su mesa con el auténtico sabor de una fruta recién cosechada», apunta Rosa Bielsa Muñoz, gerente de Guimera Select Fruits.

Para ello, implantan continuos procesos de control, revisión y auditoría para conseguir el máximo nivel de sabor, color, calidad y seguridad alimentaria en todos sus frutos. También apuestan por cultivos productivos, sanos, que respeten en todo momento la fauna y flora que rodea el sector agrícola y que se nutran de energías sostenibles para cuidar del bien más

preciado que tenemos: el medioambiente. «Los valores humanos deben estar presentes en todos los eslabones de la compañía, res-

tando en todo momento una correcta ética empresarial y un favorable ámbito de trabajo, así como un aporte de valor al desarrollo y crecimiento individual», puntua-

liza Rosa Bielsa respecto a los principios que rigen la compañía.

La continua inversión, investigación y desarrollo en genética les ha permitido conseguir un fruto

de máxima calidad y extender el calendario varietal. «Nuestra fortaleza reside en la capacidad de suministrar un producto de calidad y recién cosechado durante toda la temporada de fruta de hueso, consiguiendo ser una de las empresas españolas que más tiempo consigue suministrar fruta de hueso fresca, alcanzando incluso los meses de octubre y noviembre con productos como el albaricoque y la nectarina. Así mismo, el compromiso y los valores de la compañía, añadidos al know-how adquirido durante su trayectoria, permite que las relaciones comerciales sean lo más eficientes posibles, adaptándose a las necesidades del cliente y buscando nuevas soluciones ante cualquier imprevisto», añade.

Premio al sabor

Todo ello ha llevado a Guimera Select Fruits a alzarse con el premio a la Calidad y Seguridad Alimentaria en Producción Frutícola. «Este premio representa el esfuerzo, el trabajo duro y el ímpetu puesto en un proyecto que ha permitido a Guimera Select Fruits convertirse en lo que es hoy: una empresa dinámica y comprome-

«Nuestra fortaleza reside en la capacidad de suministrar un producto de calidad y recién cosechado»

Historia de más de 30 años de esfuerzo

► Con 16 años, los fundadores de la sociedad se introdujeron en el sector agrícola y empezaron a producir fruta de hueso con varias parcelas arrendadas. El espíritu emprendedor dio paso a nuevos retos y proyectos. El grupo se abrió camino en el sector y se hizo fuerte en la producción de este tipo de fruta, exportándola a la mayor parte de países europeos y destacando por el empeño y calidad con la que se trabajaba dichos productos. Estos valores todavía siguen intactos en el grupo, donde el

trabajo de calidad, eficiente y comprometido es un requisito indispensable para empezar cada temporada. Guimera Select Fruits continuó expandiendo su modelo de negocio, ampliando sus naves hortofrutícolas para abarcar la creciente producción, apostando por la última tecnología e invirtiendo en cultivos para conseguir la máxima calidad del fruto. En todo momento se consideró la optimización de procesos como factor diferenciador, a través de soluciones digitales y emergentes, y promoviendo

el trabajo eficiente y sostenible, pero manteniendo los propios procesos humanos de la compañía. Tras varias décadas de trabajo y crecimiento, el grupo familiar también decidió apostar por nuevos tipos de cultivo. Tanto el proyecto del olivar como el del almendro, hacen honor al trabajo duro y bien hecho que pretende suministrar un fruto y un aceite de oliva virgen extra con el mismo cariño, calidad y respeto con el que se empezó a suministrar fruta de hueso hace más de 30 años.

tida, siempre en busca de la excelencia», declaró Rosa Bielsa en la gala de entrega de los galardones.

Su plan de futuro se basa en el crecimiento de la compañía, siempre buscando nuevos mercados y nichos competitivos en los que introducir su producto, permitiendo acceder a todo tipo de consumidor a un producto de máxima calidad y seguridad.

La mejora de la productividad y la eficiencia también es otro objetivo marcado en todo momento, donde la renovación de procesos productivos, la inversión en capital humano y el seguimiento de proyectos de I+D+i en el seno de la empresa les permite superarse día a día. «El plan de crecimiento debe ser inclusivo y sostenible, siempre primando sobre el resto de valores con los que se fundó la compañía: veracidad, compromiso y superación», concluyó Rosa Bielsa Muñoz, gerente de Guimera Select Fruits.

Canalink Cables submarinos que unen el mundo desde Tenerife

Premio Compañía Líder en Comunicaciones Submarinas, por su amplia experiencia y calidad de servicio

El 99% del tráfico de datos que se genera en territorios aislados como las islas, debe transcurrir por cables submarinos de fibra óptica y, por tanto, es estratégico que exista una oferta amplia y diversa de proveedores.

Canalink es una entidad pública perteneciente al sector público del Cabildo Insular de Tenerife. El principal objetivo de la empresa es posicionar la conectividad de Tenerife y de las islas Canarias en el mapa mundial, el fomento de la competitividad y la excelencia en el servicio. «Además de conectar regionalmente algunas islas, contamos con varios sistemas submarinos que conectan Canarias, desde Tenerife u otras islas, con diferentes territorios, como la Península Ibérica o África. La entidad, aun siendo de capital público, se sostiene al 100% con recursos propios fruto de la actividad mercantil y aportando beneficios desde su creación», nos cuenta el presidente del Cabildo tinerfeño, Pedro Martín.

En los inicios de Canalink, hace más de diez años, las conexiones en Canarias se encontraban en una situación de monopolio y bajo regulación por parte de la CNMC (antigua CMT). Por tanto, Canalink nació de la necesidad de ofrecer una alternativa, neutral y competitiva, en un mercado como el de las comunicaciones submarinas, especialmente en la región de Canarias.

Diseños personalizados

Canalink evoluciona continuamente de la mano de sus clientes e implementando soluciones a medida. Ofrece diseños de red únicos para cada cliente y diseña-

dos para garantizar la mejor calidad de servicio. Carlos Suárez Rodríguez, consejero delegado de Canalink, explica que «el tamaño y versatilidad de nuestra entidad nos permite adaptarnos en cada momento a la situación de mercado, así como a la evolución de nuestros clientes. Por tanto, la flexibilidad, un nivel de servicio inigualable y la mejora continua nos permiten mantener, a largo plazo, la confianza que depositan nuestros clientes en nosotros.

Especialmente estos últimos años (tanto durante los periodos de confinamiento, en los que se produjo un aumento exponencial de la demanda de datos, como durante las dificultades de suministros que todavía se sufren en algunos sectores), la respuesta de Canalink ha sido óptima, colaborando en todo momento de la mano del cliente para satisfacer la demanda».

Y así, por acercar siempre a quienes más necesitamos y de la mejor manera, Canalink se alzó con el premio a la Compañía Líder en Comunicaciones Submarinas. «Recibir un premio así es una satisfacción, ya que refleja el trabajo y buen hacer del equipo. En todas las compañías pasamos momentos buenos y malos, y cuando las cosas van bien es sencillo tener buena armonía y sacar las cosas adelante. Pero si se presentan dificultades y la consecución de objetivos se complica, es cuando el valor de las personas más sale a relucir», agradeció el consejero delegado.

Y añadió que «nuestros compañeros de Canalink trabajan 24x7 en la búsqueda de la excelencia y la satisfacción de sus clientes. Complementariamente se trabaja en la expansión internacional de



Carlos Suárez en un momento de su discurso de agradecimiento

Canalink ofrece diseños de red únicos para cada cliente, pensados para garantizar la mejor calidad de servicio

«Instalaremos un nuevo sistema que conectará las islas de Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote»

la empresa y en el desarrollo de la compañía con nuevos proyectos. Por tanto, recibir este galardón no hace otra cosa que motivarnos a seguir trabajando en la búsqueda de nuevos proyectos y reforzar la posición de la compañía».

Más comunicación

Desde Canalink buscan convertirse en referencia como operador neutral de comunicaciones submarinas y, para ello, seguirán reforzando su equipo, infraestructuras y proyectos. La previsión es que, en menos de un año, conecten Canarias con Lisboa mediante un nuevo cable submarino de última tecnología, que permitirá aportar nuevas soluciones y robustez a su red. «Además, como noticia muy reciente, tenemos la gran satisfacción de anunciar un nuevo proyecto que será desarrollado en los próximos años, con una inversión en torno a los 35 millones de euros. Se trata de un nuevo sistema de cables submarinos

que conectará, mediante dos rutas independientes, las islas de Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote», avanza Suárez.

Este nuevo sistema aportará robustez a la actual red y les permitirá ofrecer, por primera vez en la historia de estas islas, una alternativa al operador dominante. Para la ejecución de este proyecto han recibido la mayor subvención que se ha otorgado a cualquier empresa en Europa dentro de la convocatoria CEF (Connecting Europe Facility) de la Unión Europea, por el que les han concedido 23,4 millones de euros.

Por tanto, «el futuro de Canalink pasa por seguir invirtiendo en nuevas infraestructuras, apostar por un equipo altamente cualificado e ir de la mano con nuestros clientes para posicionar las comunicaciones submarinas de Canarias y, por extensión, de España, en un activo estratégico», concluyó Carlos Suárez Rodríguez, consejero delegado.

ESPECIAL > IV PREMIOS EXCELENCIA EMPRESARIAL

En Movialsa, sigue latente el espíritu de los miembros fundadores: el emprendimiento, el inconformismo, la mejora continua y el total aprovechamiento de su materia prima que, sin duda, definen la personalidad de la empresa. Una organización donde la responsabilidad social y el enfoque hacia un mundo sostenible son aspectos prioritarios.

Pero, ¿qué es Movialsa y por qué ha sido galardonada con el premio Compromiso con la Economía Circular? Movialsa es una industria vínico alcoholera cogenerativa cimentada en un negocio tradicional basado en el cultivo de la vid y en la obtención no solo de los bienes principales de la misma, sino en el completo aprovechamiento y valorización de sus productos derivados, consiguiendo una eficiencia y sostenibilidad total en su modelo de negocio. «Nuestra empresa, tras años de esfuerzo y dedicación, ha logrado cerrar el ciclo productivo y alcanzar un modelo basado en la economía circular. Algo que, en el sector vitivinícola, podríamos resumir con la siguiente frase: lo que la tierra nos da, a la tierra se le devuelve», resume Antonio Huertas Castellanos, director de producción, sostenibilidad y medioambiente.

En referencia al premio que se le otorgó en la pasada gala, Antonio Huertas destacó que «el Premio al Compromiso con la Economía Circular entregado por LA RAZÓN representa un reconocimiento a la incansable labor de una empresa familiar entusiasta y que apuesta por el desarrollo del tejido industrial y social de la región. Es el reconocimiento a una empresa que no cesa, generación tras generación, de reinventarse y de innovar de forma continua para mantenerse a la vanguardia de este sector».

Siglos de tradición

Y es que la historia de Movialsa se remonta al año 1620, cuando un joven llamado Francisco Huertas se instaló en la Villa de Campo de Criptana, situada en el centro de la región de La Mancha. Allí comenzaría con una actividad empresarial enfocada en la agricultura, que después continuarían sus descendientes durante doce generaciones de forma ininterrumpida hasta el día de hoy.

Fue en el año 1983 cuando se constituyó la empresa Mostos, Vinos y Alcoholes, S.A. (Movialsa), como continuidad y formalización de la actividad vitivinícola



Antonio Huertas, gerente de la empresa, posa con el galardón

Movialsa Lo que la tierra da, a la tierra se devuelve

Premio Compromiso con la Economía Circular para esta empresa manchega vínico alcoholera cogenerativa

desarrollada por la familia Huertas durante todo el siglo XX, cubriendo y ofreciendo al sector alimentario e industrial una gran variedad de productos tales como vinos, alcoholes, mostos, extractos naturales, sales tartáricas o aceite de orujo de aceituna, entre otros. «Como he comentado antes, una de las virtudes más importantes de esta empresa es el enfoque de nuestro modelo de negocio hacia unos procesos productivos muy eficientes, debido, fundamentalmente, a la integración de varias cogeneraciones de alta eficiencia de las cuales se aprovecha el 100% de la energía térmica. Este aprovechamiento repercute directamen-

te en la mejora de la competitividad de nuestro producto frente al mercado. Además, supone un ahorro del consumo de energía primaria, con la consecuente disminución de emisiones y reducción de la huella de carbono, tan necesario para el medioambiente. El apoyo de las cogeneraciones es primordial para el desarrollo y tratamiento de los productos derivados, con los que conseguimos cerrar el ciclo y alcanzar una economía circular plena», asegura el director de producción, sostenibilidad y medioambiente.

Después de hablar del pasado y rebuscar en la historia de Movialsa, es hora de echar la vista hacia de-

lante. Porque el grupo humano que conforma la empresa no cesa de mirar al futuro y de aportar ideas y propuestas para no dejar de evolucionar y superarse día tras día.

Más investigación

«Contamos con un excelente equipo de investigación y desarrollo que se implica en la implementación de nuevas soluciones a los procesos productivos con el objetivo de aumentar la eficiencia de los mismos y de crear nuevas líneas de negocio con productos con alto valor añadido.

Todos ellos enfocados, principalmente, en el sector alimentario, nutracéutico y de cosmética natural», explica Antonio Huertas. Y añade, para terminar, que, «en estos tiempos tan convulsos y de tanta incertidumbre, sobre todo energética, Movialsa se encuentra invirtiendo en instalaciones fotovoltaicas de autoconsumo en todas las empresas del grupo. El afán por la mejora continua, la superación y la eficiencia energética definen nuestro ADN como familia, sociedad y grupo empresarial».

«Tras años de esfuerzo y dedicación, hemos alcanzado un modelo económico basado en la economía circular»

«El afán por la mejora continua, la superación y la eficiencia energética definen nuestro ADN»