

España Impulsa



Cómo dejar (o hacer que deje) la Cocaína

Un libro de Damián Ruiz

Ya en las mejores librerías

ALTERA

Damián Ruiz
Cómo dejar la cocaína
de cómo dejar la cocaína

También puede comprarlo a través de www.comprendernos.com

La economía española, sin cambios significativos

Según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, la economía española registró en el tercer trimestre la misma actividad que de abril a junio. En la tasa interanual avanzó un 0,8%

La economía española registró en el tercer trimestre de 2011 un volumen de actividad muy similar al del trimestre anterior. Según los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral, que a mediados de noviembre ha publicado el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Producto Interior Bruto se mantuvo sin cambios frente al trimestre anterior, y avanzó un 0,8% en los últimos 12 meses.

El INE también ha revisado al alza una décima el crecimiento de la economía española en el segundo trimestre, del 0,7% al 0,8%. Con las cifras conocidas hoy, la economía española logra su quinto avance consecutivo del PIB interanual, después de siete trimestres continuados de contracción económica.

Por primera vez desde 1998 las exportaciones superan a las importaciones

Los datos que hoy se han publicado son el resultado del mantenimiento del sector exterior como pilar del crecimiento actual de la economía española. Este aportó dos puntos porcentuales al crecimiento del PIB (2,5 puntos en el trimestre anterior); por el contrario, la demanda nacional continúa con su aportación negativa, si bien algo más reducida que hasta junio (-1,2 puntos, frente a -1,7 puntos en el trimestre anterior).

DEMANDA EXTERNA

En un análisis más detallado de la evolución de la demanda externa, que registra ya su cuarto año seguido de aportación positiva al crecimiento, los datos publicados confirman la fortaleza de dicho sector, si bien se aprecia una leve moderación en los últimos meses. Las exportaciones han aumentado un 8,1% en tasa interanual, seis décimas menos que en el trimestre anterior.

Las importaciones, en cambio, se han recuperado de julio a septiembre tras el parón experimentado en el trimestre anterior, y suben un 0,8% frente al retroceso del -0,7% precedente, siempre en tasa interanual. Es-

El sector exterior es el pilar de crecimiento actual de la economía española

El consumo se mantuvo en tasas negativas

to ha provocado que la aportación del sector exterior al crecimiento se haya reducido ligeramente, de 2,5 puntos a dos puntos porcentuales.

En cualquier caso, es destacable que el proceso de reducción de los desequilibrios de la economía española sigue su curso. Así, nuestra necesidad de financiación exterior durante el trimestre volvió a reducirse, del

3,1% en el tercer trimestre del año anterior al 2,5% en el mismo periodo de 2011 (llegó a alcanzar el 9,4% hace tres años).

En la misma línea, cabe señalar que por primera vez desde 1998 la economía española ha registrado un superávit comercial trimestral, (es decir, que el importe de las exportaciones superó al de las importaciones) por un total de 2.630 millones de euros.

DEMANDA NACIONAL

En cuanto a la demanda nacional, en tasa interanual el consumo se mantuvo en tasas negativas, aunque algo más moderadas que hasta junio (-0,4% frente a -0,7%) y ello a pesar de que el consumo de los hogares recuperó las tasas positivas momentáneamente perdidas en el trimestre anterior, con un avance del 0,4%, tras una caída del -0,3% en dicho periodo.

Por el contrario, el consumo de las administraciones públicas profundizó su senda de ajuste en este periodo de consolidación presupuestaria, y se contrajo un -2,3% (-1,7% en el trimestre anterior). No obstante hay que aclarar que el INE también ha revisado a la baja el crecimiento del consumo de las administraciones públicas en el primer trimestre del año, que finalmente fue del 0,4%, casi una tercera parte de lo inicialmente estimado.

Por su parte, la formación bruta de capital fijo experimentó un descenso interanual del -4,2%, la caída de la inversión menos pronunciada desde el inicio de la crisis (-5,5% el trimestre previo y del -19,3% a mediados de 2009). Los bienes de equipo crecieron un 2,4% en tasa interanual, y suman ya seis trimestres consecutivos de avances. La construcción moderó un punto su ritmo de deterioro, un -7,4% frente al -8,4% del trimestre precedente.

SECTORES

Desde la perspectiva de la oferta, por ramas de actividad, el sector de servicios, el más importante en tamaño, volvió a registrar avances por sexto trimestre consecutivo, al crecer un 0,8% (una décima menos que hasta junio). Asimismo, la industria aceleró su crecimiento del 2,4% al 3,1%. La construcción continuó con su aportación negativa, aunque cada vez más reducida (-2,9% frente al -3,1% del segundo trimestre). La agricultura se mantuvo sin cambios de julio a septiembre.

El empleo equivalente a tiempo completo empeoró su evolución con respecto al trimestre anterior en ocho décimas, del -1,1% al -1,9% en términos interanuales. Por consiguiente, el crecimiento de la productividad por trabajador se incrementó en ocho décimas, al 2,7%. Gracias a este crecimiento de la productividad y a la moderación salarial, con avances de la remuneración por asalariado del 0,6% en tasa interanual, los costes laborales unitarios, indicador cuyo incremento se relaciona con una pérdida de competitividad de la economía, se siguen moderando cayendo un -2,1%, seis décimas más que en el trimestre pasado.

La economía española entrará en recesión en el primer trimestre de 2012

Lo asegura Bank of America Merrill Lynch. La entidad también prevé que el PIB de la eurozona y sus principales economías, como Francia y Alemania, vuelva a cifras negativas.

La economía española volverá a entrar en recesión (dos trimestres consecutivos de crecimiento negativo) en el primer trimestre de 2012, después de que se contraiga siete décimas en los tres últimos meses de 2011 y seis décimas en los tres primeros meses del próximo año, según recoge un informe de Bank of America Merrill Lynch sobre la eurozona.

El Producto Interior Bruto (PIB) de España también registrará datos negativos en el segundo trimestre de 2012 (-0,3%), para después volver al crecimiento, con un incremento del PIB de dos décimas en el tercer trimestre 2012 y de cinco décimas en el cuarto trimestre.

De esta manera, BofA Merrill Lynch prevé que la economía española

se contraiga un 1% en 2012, cifras bastante más negativas que las estimaciones oficiales del Gobierno.

El servicio de análisis económicos de la entidad también es más pesimista en materia de empleo, ya que prevé que la tasa de paro alcance el 21,6% a finales de este año y 22,6% el próximo, frente a las estimaciones del 19,8% y del 18,5% del Gobierno.

Asimismo, tampoco cree que España logre cumplir los objetivos de déficit marcados, dado que se situará en el 6,4% en 2011, cuatro décimas por encima del objetivo, y en el 5,2% en 2012, frente a la previsión del 4,4% del Gobierno español. Por su parte, el ratio de deuda respecto al PIB espera que se sitúe en el 65,3% este año y en el 69,3% el próximo.

BofA Merrill Lynch prevé que la economía española se contraiga un 1% en 2012

RECORTA PREVISIONES DE LA EUROZONA

En esta misma línea, la entidad también ha recortado en un punto su previsión de crecimiento de la eurozona para 2011, hasta el 1,5%, y cree que entrará en recesión en 2012, al contraerse tres décimas en el cuarto trimestre del año y seis décimas en el pri-

mero de 2012. Por ello, ahora prevé que el PIB de la zona euro se contraiga seis décimas el próximo año, frente al crecimiento del 0,8% previsto hasta ahora.

Al mismo tiempo, cree que todas las principales economías de la eurozona entrarán en recesión a principios de 2012. En concreto, prevé que Alemania crezca un 2,7% este año, pero se contraiga cinco décimas en 2012, mientras que en Francia el PIB subirá un 1,5% en 2011 y descenderá un 0,6% el próximo año. En el caso de Italia, la economía crecerá seis décimas este año y se contraerá siete décimas el próximo.

Según el informe, tres aspectos negativos dominarán 2012 y explican estas rebajas de las previsiones: unas políticas fiscales más estrictas en toda la eurozona, un desapalancamiento bancario y unas condiciones más duras para el crédito, y una incertidumbre persistente y cada vez mayor en torno la crisis de deuda soberana de la eurozona.

Al mismo tiempo, cree que las últimas reformas del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) parecen "difíciles de implementar", dado que los inversores exigirán una mayor seguridad y los procedentes del exterior podrían no participar finalmente el mecanismo. Además, ve improbable

Según el informe, tres aspectos negativos dominarán 2012: unas políticas fiscales más estrictas en toda la eurozona, un desapalancamiento bancario y unas condiciones más duras para el crédito, y una incertidumbre en torno la crisis de deuda soberana de la eurozona

BofA Merrill Lynch prevé que la economía española se contraiga un 1% en 2012

Sharing & Managing Information



¿Le resultan familiares estas situaciones?

- Para encontrar un documento, tengo que buscar en diferentes lugares: archivadores, mesas, ordenadores, etc. con la correspondiente pérdida de tiempo.
- A menudo encuentro sólo versiones anteriores del documento que busco.
- Documentos confidenciales se encuentran al acceso de todo el mundo.
- Los procesos de verificación y corrección de documentos dentro de la empresa son largos y poco organizados.
- En los documentos de papel escaneados no se pueden hacer búsquedas por palabras
- No puedo compartir informaciones situadas en otras oficinas.

OPENKM: UNA NUEVA FORMA DE COMPARTIR Y GESTIONAR DOCUMENTOS

OpenKM es una aplicación web de gestión documental que utiliza estándares y tecnologías de Open Source. OpenKM se adapta a las necesidades y características de las empresas solucionando las dificultades que tienen éstas a la hora de la implantación de este tipo de soluciones informáticas, proporcionando una alternativa flexible y con menores costes que otras aplicaciones propietarias.

Utilizar OpenKM para gestionar los documentos de su empresa es muy sencillo gracias a una interfaz de usuario intuitiva y fácil de usar que permite:

- Recopilar la información de cualquier fuente digital,
- Colaborar con colegas en documentos y proyectos
- Ayuda a las empresas a Capitalizar el conocimiento acumulado a través de la localización de documentos, expertos, y fuentes de información.

Las organizaciones producen montones de documentos, imágenes y otros tipo de información en formato electrónico. La localización de esta información supone una labor que consume mucho tiempo. A esto hay que añadirle que los usuarios suelen guardar los documentos en carpetas en sus propios ordenadores. Nadie sabe qué información hay en toda la empresa y qué información es necesaria.

A diferencia de otras soluciones, el enfoque de bottom-up de OpenKM permite crear capital intelectual - tanto explícito como tácito - como un subproducto natural de la actividad personal y del trabajo en equipo.

OpenKM es un repositorio de gran valor de los activos de información corporativa que facilita la creación de conocimiento y mejorar la toma de decisiones de negocios. El resultado para la organización es una mejora de la productividad en forma de prácticas compartidas, una mayor eficiencia de costes, mejores relaciones con los clientes, los ciclos de ventas más rápido, acortar el tiempo del producto al mercado, y una mejor toma de decisiones

RECOPILAR: INFORMACIÓN

OpenKM captura fácilmente la información sin estructurar de cualquier fuente digital, incluyendo la, correo electrónico, Microsoft Office, OpenOffice, PDF, AutoCAD. Toda la información es recopilada y almacenada para que pueda ser visualizada y utilizada en un único espacio de trabajo. Esto permite a los usuarios explorar, enriquecer y modificar la información recopilada de diversas fuentes dentro de una sola aplicación.

COLABORAR: HABILITAR A LA ORGANIZACIÓN PARA COMPARTIR Y TRABAJAR JUNTOS EN PROYECTOS Y GRUPOS DE TRABAJO

Al permitir el intercambio de información y colaboración a tra-

vés de carpetas compartidas, foros de discusión, anotaciones, chats y correo electrónico, OpenKM permite a los usuarios de la empresa distribuir de manera eficiente el tipo de información necesaria para resolver problemas y tomar decisiones. Los equipos de trabajo pueden enriquecer y modificar los documentos compartidos, editar la información de cualquier tipo de archivo y la vinculación de un documento final a todos los materiales de apoyo. OpenKM proporciona capacidades completas de gestión de documentos incluyendo el control de versiones, comentarios, foros sobre el documento, inserción de metadatos.. Esto permite que las actividades sociales en torno al contenido se utilicen para conectar a las per-

sonas a otras personas, la información a la información, y las personas a la información.

OpenKM incluye herramientas de administración para la definición entre otras de roles de usuarios, controles de acceso, cuotas de usuario, nivel de seguridad de los documentos, detalle del logs de actividad y administración del workflow entre otros

CAPITALIZAR: CONVERTIR EL CONOCIMIENTO EN ACCIÓN

OpenKM convierte la información en un valioso capital intelectual y en activos valiosos para la empresa. OpenKM ayuda a las organizaciones aprovechar plenamente el potencial de conocimiento en las empresas con un solo clic.

BENEFICIOS QUE OFRECE:

- **AHORRO:** OpenKM es una aplicación 100% Open Source con soporte profesional. Su flexible sistema de licencias y su gran robustez y estabilidad permiten unos costes muy ajustados y competitivos
- **INTEGRACIÓN:** Una solución integrada y versátil que captura, organiza y localiza todo tipo de información, desde documentos en papel, archivos de textos, correo electrónico, MS Office, OpenOffice, imágenes o sonido.
- **FACILIDAD DE USO:** Instalación sin necesidad de ningún tipo de software cliente. Acceso desde la Nube a la información mediante un navegador internet. Soporte para iPhone y Android. Rápida curva de aprendizaje. Traducido a más de 26 idiomas
- **SEGURIDAD:** Cada usuario o grupo puede gestionar sencillamente la información que desea hacer pública y crear "carpetas inteligentes" con propiedades configurables. El antivirus incorporado y la extrema robustez del sistema garantizan la integridad de los datos almacenado
- **PRODUCTIVIDAD:** Facilita la rápida localización de documentos y fomenta la práctica del intercambio de información entre los usuarios. Sencilla configuración de notificaciones, procesos, rutinas de trabajo y de revisión
- **INNOVACIÓN:** En un entorno empresarial muy competitivo es importante fomentar el desarrollo del capital intelectual de la empresa, la colaboración y la reutilización de recursos
- **OPTIMIZACIÓN:** Para una mejor optimización de procesos OpenKM dispone de herramientas que permiten evaluar y auditar el comportamiento de los usuarios y grupos, así como el uso de documento

ENTREVISTA **GASPAR PALMER** Socio administrador de OpenKM

Orígenes de la empresa

OpenKM nace de la voluntad de poner al alcance de la pequeña y mediana empresa herramientas de gestión empresarial que hasta la fecha solamente se encuentran accesibles para grandes corporaciones debido a lo costoso de su adquisición y posterior implementación

Traectoria hasta el momento actual

- Referente en Google como aplicación de gestión documental, apareciendo en la primeras posiciones.
- 2.800 instalaciones activas en todo el mundo.
- 186.000 descargas.
- Traducido a 32 idiomas.
- 50.000 accesos mensuales a la web.
- 5.000 miembros de la comunidad.
- 30 colaboradores en el desarrollo de la aplicación.
- El equipo posee una experiencia media de 15 años en el sector.
- Solución 100% Open Source.

¿Cuáles son sus actividades y líneas de negocio principales?

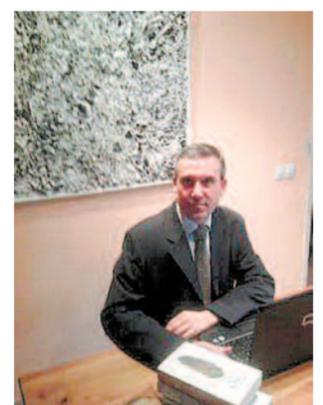
¿Qué productos y/o servicios ofrecen?

- Ofrecemos a nuestros clientes el servicio de soporte que incluye lo siguiente .

- Acceso las 24 horas del día, los 365 días del año, al sistema de seguimiento de incidencias de - OpenKM con respuestas garantizadas.
- Acceso las 24 horas del día, los 365 días del año, a la documentación de OpenKM, donde encontrará respuestas a las preguntas más comunes.
- Alertas de soporte.
- Notificaciones.
- Soporte para la instalación.
- Soporte para la migración.
- Soporte para ajustes de rendimiento.
- Soportes con proyectos de integración.
- Soporte en actualizaciones.
- Test de las instalaciones de producción (entorno, backups, etc...). Certificamos que todo funciona correctamente.
- Monitorización remota del sistema

Otros servicios que se ofrecen son:

- Consultoría de implantación.
- Personalizaciones.
- Formación on-line para los Administradores del sistema a través de la OpenKM University



ENTREVISTA **ENRIQUE VERCHER** Director de Agestrad

“La calidad del trabajo es nuestra prioridad”

Agestrad (Agencia Española de Traducción) inicia su trayectoria en Valencia en el año 2007. Posteriormente traslada su sede a Granada, desde donde hoy presta sus servicios de traducción en un centenar de idiomas a empresas y organismos oficiales de toda España y también del extranjero. Conocemos cómo trabaja de la mano de su director.

Como empresa de traducción e interpretación ¿Qué servicios ofrecen al cliente?

Agestrad ofrece servicios integrales de traducción, interpretación, asesoramiento lingüístico, maquetación, transcripción, subtítulos, documentación, locución y mecanografía en unos 100 idiomas. Hemos realizado traducciones incluso a suajili, indonesio o vietnamita. Traducimos todo tipo de documentos (comerciales, jurídicos, técnicos, literarios, localización de programas, etc.) y ofrecemos todas las técnicas y modalidades de interpretación. También realizamos traducciones juradas.

Se trata de una actividad que aúna dos perfiles: por un lado el empresarial, prestando servicio a empresas tanto para su administración interna (es el caso de multinacionales) como para su expansión y marketing, aportando valor añadido; y, por otro, es una actividad profesional muy cercana a las humanidades. Un trabajo humano directo en el que la formación y la experiencia son muy importantes.

El activo que suele marcar la diferencia en empresas de este perfil son sus profesionales... ¿es el caso de Agestrad?

Efectivamente. La cúpula de Agestrad procede del mundo de las lenguas y la traducción, lo que nos con-

vierte en una empresa con profundos conocimientos del servicio que prestamos. El verdadero potencial de Agestrad es su plantilla. Colaboramos con cerca de 500 profesionales nativos de un centenar de lenguas, pero también con maquetistas, locutores y profesionales de otras ramas. En el caso de traductores e intérpretes, la política de la empresa es muy clara en cuanto a las normas que garanticen la calidad del trabajo: deben ser nativos de la lengua meta, tener formación y experiencia en el ámbito de las lenguas y la traducción y contar con especialización en algún campo de la actividad profesional (derecho, economía, comercio, tecnología, etc.). Rechazamos cualquier trabajo con traductores automáticos.

¿Cuál ha sido la apuesta de Agestrad para posicionarse en su mercado?

Agestrad ha apostado por ofrecer un servicio integral en el campo de las lenguas, la traducción y la interpretación siempre con un máximo de calidad. Nuestros clientes saben que van a obtener un servicio profesional cualesquiera que sean sus necesidades, respetando siempre los plazos y la confidencialidad. Ofrecemos atención 24h y servicio urgente. Nuestra presencia en el mercado ha ido aumentando ininterrumpidamente desde nuestro nacimiento. Formamos

“Colaboramos con cerca de 500 profesionales nativos de un centenar de lenguas”

parte de FEGILT (Federación Española de Empresas de Globalización, Interpretación, Localización y Traducción).

¿A qué perfil de clientes se orientan? ¿Cuál es su protocolo de actuación con ellos?

Nuestros clientes son principalmente empresas españolas y extranjeras de todos los sectores. También clientes particulares, quienes normalmente nos solicitan traducciones juradas. Agestrad sigue un protocolo de actuación y de realización del servicio destinado a la satisfacción del cliente y a cumplir las normas de calidad. El cliente nos solicita un presupuesto, analizamos la naturaleza y el volumen de los documentos, enviamos un presupuesto por escrito y, en caso de tener confirmación, seguimos los siguientes pasos: planificación del proyecto, trabajo previo



del gestor con el cliente (formato, terminología, dificultades), traducción, revisión, valoración y, finalmente, validación por parte del cliente, momento en el que se hace la entrega definitiva.



MÁS INFORMACIÓN

www.agestrad.com

ENTREVISTA **JORGE EVARISTO CUNTÍN REY** Gerente del Grupo Método Consultores

“Ofrecemos soluciones formativas integrales, innovadoras, de calidad y socialmente responsables”

El Grupo Método Consultores es un referente en investigación e innovación, lo que le ha conducido a un gran crecimiento edificado sobre las sólidas bases de un equipo y unas metodologías que lo sitúan a la vanguardia del sector de la formación para el empleo. “Garantizamos a nuestros clientes soluciones tecnológicas competitivas, altamente innovadoras y basadas en las últimas tecnologías de comunicación móvil, iPad...”

¿Qué balance haría de la trayectoria de Método Consultores?

Lo más importante es la experiencia de haber formado a 250.000 alumnos, disponer de numerosos cursos de contenidos novedosos y en constante actualización para más de 30 sectores productivos. Además nuestra fortaleza distintiva se pone de manifiesto ante proyectos complejos que requieren de una perspectiva multidisciplinar y la integración de distintas áreas de conocimiento.

¿Cómo es el equipo de profesionales que conforma su compañía?

Somos un equipo multidisciplinar de ingenieros, pedagogos, informáticos, documentalistas y expertos en diferentes áreas de conocimiento, con iniciativa, deseo de desarrollo personal, espíritu de servicio, una alta cualificación profesional y calidad humana. 200 profesionales trabajan día a día garantizando respuestas rápidas y eficaces para la empresa.

¿Cuál ha sido el éxito de su estrategia?

Desde nuestro nacimiento hemos destinado una parte importante de nuestros recursos humanos y

económicos a la creación de productos a través de la investigación, desarrollo e innovación. Además entendemos que cada proyecto que ejecutamos es único, sabemos escuchar, evaluar y atender las necesidades específicas de cada cliente.

¿Qué servicios ofrece Método Consultores?

Método Consultores trabaja en tres líneas de negocio.

Formación y consultoría de formación, creamos contenidos para nuestros cursos y ejecutamos acciones formativas a medida que se ajustan a las distintas necesidades de cada empresa, entidad o institución. Además de ofrecer a nuestros clientes soluciones en diversas plataformas de e-Learning, apoyado por un servicio de gestión de la formación bonificada y de contratos programa.

Ejecutamos proyectos nacionales e internacionales de fondos comunitarios, de ayudas y subvenciones nacionales y regionales. Somos consultora líder en porcentaje de aprobaciones de proyectos transnacionales, interregionales y transfronterizos. Conseguimos más de un 70% de aprobación en nuestras candidaturas.

Ofrecemos también servicios de investigación sociolaboral y de mercado, cualitativos y cuantitativos, con medios propios. Se han desarrollado más de 150.000 encuestas a profesionales y ciu-

dadanos y más de 300 investigaciones y estudios de mercado.

Recientemente hemos sido autorizados como Agencia de Colocación www.forinlab.com para realizar labores de intermediación laboral mediante la tramitación de ofertas y gestión de demandas. Pretendemos conseguir elevados índices de efectividad, así como reducir el tiempo medio de situación de desempleo.

¿Qué tipo de soluciones tecnológicas han desarrollado?

Trabajamos en 3 líneas tecnológicas: e-Learning, m-Learning y i-Learning.

Desarrollamos aplicaciones tecnológicas, portales, campus virtuales y universidades corporativas personalizadas. Nuestros productos

garantizan incrementar la rentabilidad de su negocio, ahorrar en recursos y aumentar la cualificación – productividad del capital humano. Además el usuario experimenta las ventajas de llevar en su dispositivo móvil toda la formación que necesita para su mejora profesional. En la línea i-Learning hemos desarrollado dos aplicaciones únicas, nativas para Apple iPad. Ambas soluciones comprometidas con la usabilidad y accesibilidad para responder de manera rentable y exitosa a la demanda del mercado de formación.



“Queremos continuar desarrollando soluciones y experiencias vinculadas a la formación y el empleo, que sean eficaces y faciliten el desarrollo y crecimiento de personas y organizaciones”

¿Cuáles son sus próximos objetivos?

Continuar siendo un referente en el sector de la formación. Además de una indiscutible apuesta por la innovación y la internacionalización. Queremos consolidar nuestro posicionamiento en otros países donde ya tenemos presencia como Colombia, Panamá, Bulgaria y Rumanía.

Nuestro gran reto es seguir comprometidos con las personas, ofreciendo un servicio de calidad total con una clara orientación “Learn by doing”.

MÁS INFORMACIÓN

www.metodoconsultores.com



ENTREVISTA **IRENE GALARZA** CEO de Asimag

“En Asimag, la apuesta por la innovación tecnológica es una constante”

ASIMAG se fundó en 1.989 con la misión de capacitar a las personas a través de la formación aportando soluciones e incrementando y fomentando la empleabilidad y competitividad empresarial. El compromiso de la firma siempre fue ofrecer a sus clientes soluciones de aprendizaje flexibles y adaptadas a sus necesidades. Hoy en día, continúan apostando por esa idea e intentando ser líderes en la formación en lengua hispana.

Actualmente, ¿qué tipo de servicios de formación ofrecen a sus clientes?

Básicamente, y de forma resumida, ofrecemos formación a medida y certificable. Nos adaptamos por completo a las necesidades de nuestros clientes, pymes y agentes sociales, necesidades derivadas de las demandas del mercado y ofrecemos y desarrollamos acciones formativas eficaces, flexibles e innovadoras.

Nuestra formación aporta valor añadido. Además de acuerdos con entidades privadas y Universidades, desarrollamos formación basada en certificados de profesionalidad ya que permiten acreditar con carácter oficial las competencias profesionales que capacitan para el desarrollo de una actividad laboral con estrecha vinculación en el empleo. Y es ésta una de nuestras principales preocupaciones: vincular y estrechar los lazos entre la formación y el empleo.

En su oferta formativa cuentan con más de 300 cursos. ¿En qué campos están más especializados?

Efectivamente, tenemos un gran volumen tanto de acciones formativas como de alumnado. Formamos al año a más de 25.000 personas lo cual ha hecho que internamente, y para dar respuesta a medida, conformemos unidades especializadas tanto en áreas sectoriales como transversales.

Este volumen también nos ha permitido realizar importantes inversiones en I+D+i y, entre



“Además de acuerdos con entidades privadas y universidades, desarrollamos formación con certificados de profesionalidad que acreditan con carácter oficial cada competencia”

otras, hemos incorporado herramientas innovadoras de aprendizaje a través de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, lo que nos ha permitido, además de crecer y avanzar, adaptarnos a las diferentes necesidades de los colectivos a los que nos dirigimos.

Si tuviéramos que reseñar sectores en los cuales tenemos una gran trayectoria y elevado número de alumnado formado destacaríamos seguridad privada, transporte, financiero,... En cuanto a las acciones transversales, básicamente nos centramos en las principales áreas de gestión de las organizaciones, es decir, recursos humanos, fi-

nanciera, tecnológica, operaciones y dirección estratégica.

¿Todos sus cursos están subvencionados al 100%?

Todos no. Si bien, es cierto que siempre intentamos asesorar de forma integral a nuestros clientes y que gestionamos todo tipo de ayudas para que puedan beneficiarse de las subvenciones existentes y que los cursos que realizan puedan estar subvencionados.

Por su experiencia, ¿cuáles son las principales diferencias entre Asimag y la mayoría de las empresas de su sector?

Asimag tiene un proyecto de futuro claro y sólido. Queremos estar presentes en todas las CC.AA. En la actualidad estamos en 14 comunidades, en algunas incluso con más de un centro de trabajo, por lo que podemos decir que nos encontramos en la fase final de implantación del mercado doméstico.

Alineados con los cambios que se están produciendo en las políticas activas de empleo, donde cada vez se considera más necesario vincular la formación a la empleabilidad, ofrecemos formación global pero desde un ámbito local y orientada al empleo y a cubrir las necesidades profesionales detectadas en el sistema productivo. Nuestra implantación viene acompañada de una completa dotación de infraestructuras. Es decir, tenemos aulas y talleres completamente equipados y homologados, para hacer frente a las necesidades concretas de formación que se originan en los territorios.

Nuestra cercanía, unido a las inversiones antes señaladas en metodologías y herramientas basadas en las nuevas tecnologías, hace que nuestro proyecto, sin duda, se diferencie del resto. No podemos olvidar al equipo humano que conforma Asimag, un equipo multidisciplinar de más de 300 profesionales cuyos perfiles curriculares son de gran nivel y experiencia en áreas de formación, empleo, innovación tecnológica, desarrollo y consultoría estratégica.

En estos momentos, ¿qué cobertura geográfica ofrece su compañía? ¿Con qué instalaciones e infraestructuras cuentan?

Como hemos señalado estamos presentes en 14 Comunidades Autónomas. Contamos con un total

“Ofrecemos una formación global desde un ámbito local, conformando unidades especializadas tanto en áreas sectoriales como transversales”

de más de 10.000 m² de instalaciones propias, acondicionadas y preparadas para el desarrollo de la actividad formativa, y distribuidas en 56 aulas, 22 talleres y un gimnasio.

Además, en Asimag, la apuesta por la innovación tecnológica es una constante. Ofrecemos servicios de Consultoría Tecnológica vinculada a la formación. Nuestra experiencia en este sentido podemos resumirla en el desarrollo de:

- Más de 150 plataformas de formación online.
- Software propio de gestión integral de la formación.
- Simuladores de gestión empresarial.
- Más de 140 cursos online de producción propia, mediante la integración y generación de SCORM.
- Contenidos en soportes innovadores para impartición de Formación (PDA, NDS, Second Life, E-reader, Wii).

Otro de los campos a los que ustedes prestan una especial atención es el compromiso social.

Así es. Nosotros somos conscientes de la situación económica que atravesamos que arroja elevadas tasas de paro. Por ello, estamos en proceso de tramitación para configurarnos como agencia privada de colocación. Queremos trabajar con ahínco para, además de formación, abarcar un proceso previo de orientación, así como otro posterior de intermediación para lograr que la formación sea un vehículo directo para el empleo, o bien ayude a la capacitación, reciclaje, mantenimiento y promoción laboral.

Háblenos de sus planes de futuro a corto y medio plazo.

Nuestros planes de futuro pueden resumirse en crecimiento y diversificación. Además, claro está, de mejorar en nuestros procesos internos y ser cada vez más eficientes.

La diversificación vendrá determinada por la creación de nuevos productos, que vengan a cubrir necesidades que surjan en el mercado de trabajo y, por supuesto, por implantarnos en nuevos mercados. También debemos señalar que está dentro de nuestros planes un proyecto de internacionalización. Ya lo hemos comenzado en Perú y el próximo año esperamos que crezca con Chile y Colombia, para, poco a poco, dar el salto a todos los países de habla hispana.



MÁS INFORMACIÓN

www.asimag.es - Tel. 902 399 269

ENTREVISTA **JOSÉ L. SEVILLA FERRÁNDEZ** Socio Fundador de Ifni Global Solutions

“La empatía es nuestro planteamiento vital de servicio”

Con una trayectoria de más 20 años de bagaje en la multinacional PricewaterhouseCoopers y posteriormente Director General de la Sociedad Cotizada URBAS, José Luis Sevilla Ferrández crea Ifni Global Solutions en 2008. Su objetivo: prestar servicios de auditoría y consultoría con una visión personal y cercana a los clientes.



¿En qué difiere su modelo de negocio de la auditoría y consultoría convencionales?

Ifni Global Solutions apuesta por una estructura realmente multidisciplinar y con expertise contrastado, por este motivo, su modelo de negocio difiere del tradicional. Mi experiencia y nivel de relación nos permite establecer acuerdos puntuales de colaboración con diferentes profesionales o firmas. Con este enfoque se asegura el cumplimiento de las expectativas del cliente, con un trabajo de alta calidad y un estricto cumplimiento de los plazos.

En Ifni Global estamos convencidos de que la auditoría es un servicio profesional que debe ponerse en valor. Por este motivo, aplicamos los siguientes prin-

cipios a nuestro trabajo: alto rigor técnico, independencia, búsqueda de calidad y excelencia.

¿En qué servicios se centran? ¿Orientados a qué perfil de cliente?

nos centramos en servicios de auditoría y consultoría de negocios. Adicionalmente, estamos especializados en servicios profesionales de consultoría de negocio, búsqueda de soluciones financieras para empresas, asesoramiento empresarial, colaboración en la expansión internacional y soporte en la definición de objetivos estratégicos. En definitiva, Ifni Global es una empresa que, en el ámbito de la consultoría, ofre-

ce soluciones globales a sus clientes utilizando la empatía como planteamiento vital del servicio.

¿Qué características desmarcan a su empresa de la competencia?

Los principales rasgos que definen a Ifni Global son alta vocación de servicio, cercanía a las necesidades del cliente, flexibilidad en la búsqueda de soluciones, multidisciplinariedad y alto expertise en los equipos de trabajo. Además, si se me permite, mi experiencia en la alta dirección de empresas permiten a IFNI GLOBAL aportar una doble visión a “ambos lados de la mesa”, estando cercana a las soluciones rea-

les atendiendo a su oportunidad, sin perder de vista la relación coste/beneficio y viabilidad operativa.

¿Cuál es su cliente tipo?

El cliente es el motor del negocio de Ifni Global. En consecuencia, cualquier cliente con independencia de su tamaño, sector y área geográfica donde opera se convierte en una prioridad en la prestación de nuestros servicios. En el ámbito de la auditoría, nuestro cliente tipo es una empresa de tamaño mediano que entiende la auditoría como un servicio profesional, riguroso e independiente que le aporta una garantía adicional sobre la correcta presentación de la imagen fiel de su compañía y, adicionalmente, una transparencia de la información que publica ante terceros, especialmente sus grupos de interés. En el ámbito de la consultoría, nuestro cliente tipo es una empresa joven, dinámica, con vocación de innovación en sectores emergentes que dispone de una gestión profesional de su negocio y altamente emprendedora.



MÁS INFORMACIÓN

Fax. 91 409 64 52 - jsevilla@ifniglobal.com

ENTREVISTA **ANTONIO DE VICENTE** socio de De Vicente Auditores

“Una empresa auditada podrá tomar mejores decisiones para salir de la crisis”

De Vicente Auditores, S.L. es una firma especializada en ofrecer servicios de auditoría para todo pequeñas y medianas empresas. Para saber más acerca de su labor, hablamos con Antonio de Vicente, uno de los fundadores de la compañía y su máximo responsable.

¿Con qué experiencia cuenta De Vicente Auditores?

De Vicente Auditores S.L., tal como la conocemos hoy, se constituyó en el año 2006, de modo que como empresa es relativamente reciente. No obstante, los socios de nuestra firma somos expertos auditores, puesto que realizamos trabajos en este campo desde el año 1983.

¿Se han especializado en la auditoría de determinados tipos de empresas?

Realizamos auditorías para compañías de prácticamente cualquier sector de actividad. Si me pregunta por tamaño de empresas, nuestro segmento de mercado se ocupa de pequeñas y medianas empresas. Para que se haga una idea, el importe neto de la cifra de negocios de las empresas que auditamos no acostumbra a superar los veinticinco millones de euros.

¿En tiempos de crisis es cuando es más recomendable hacer una auditoría?

De Vicente Auditores se dirige a pymes de cualquier sector

Desde el punto de vista del auditor, hacer una auditoría siempre es siempre un ejercicio recomendable, tanto en tiempo de crisis como cuando la coyuntura económica experimenta una bonanza. Lo que sí es cierto es que en momentos como el actual, con una crisis fuerte, la demanda de servicios de auditoría por parte de las empresas es mayor.

¿De qué manera ayuda una auditoría a una empresa en apuros?

Una empresa en dificultades que tenga sus cuentas auditadas podrá tomar decisiones más acertadas para salir de la situación en la que se

encuentra. Es una base potente para saber a qué atenerse en cada caso.

¿Qué diferencia a un buen auditor de otro?

La diferencia está, como ocurre en todas las profesiones, en el grado de profesionalidad de cada uno. A mi entender, esa profesionalidad se basa en dos puntos principales. El primero es el nivel de conocimientos que tiene el auditor y, tan importante como eso, la actualización de los mismos. El profesional debe formarse continuamente no sólo para estar al día, sino también para hacer que su servicio sea riguroso, independiente, eficaz y de calidad. El segundo gran aspecto que define al buen auditor es el tiempo que dedica a la realización de su trabajo. En ocasiones ocurre -especialmente cuando se auditan pequeñas y medianas empresas- que el tiempo de ejecución del trabajo es superior incluso al que se ha presupuestado, pero eso no debe significar un descenso en la calidad que se ofrece.



MÁS INFORMACIÓN

Montesa, 16 3º
28006 MADRID
Tel. 915 519 206
devicenteaud@gmail.com

Los socios de la empresa acumulan 20 años de experiencia en auditorías

LA IMPORTANCIA DE UNA AUDITORÍA

La auditoría es la herramienta que refleja de un modo más fiel la imagen y el estado real de una empresa. Además de conocer cómo están sus cuentas, sirven para detectar los puntos débiles y los potenciales riesgos que pudieran afectar al funcionamiento de una compañía. En el caso de las pymes, este último aspecto es especialmente importante, puesto que estas empresas no suelen contar con especialistas que detecten esos problemas. Confiar en un despacho de auditores independiente, experimentado y riguroso es un paso indispensable para que el empresario o el directivo ejecutivo pueda tomar las decisiones más adecuadas para el presente y el futuro de su organización.

ENTREVISTA **RAFAEL DE HERMENEGILDO SALINAS** Socio Director de Herlag Auditores

“Lo que distingue a Herlag Auditores es el valor añadido que ofrece a sus clientes”

Herlag Auditores lleva más de 20 años en la escena de la Auditoría y está presente en casi todos los sectores de la economía auditando a las más variadas formas organizativas. Rafael De Hermenegildo, su Socio Director, acumula una amplia trayectoria profesional que pasa por haber ejercido la abogacía, haber sido desde director financiero, secretario general, hasta presidente de empresa pública, y ha recalado en sectores tan dispares como la agricultura, la ingeniería, el sector de defensa, las tecnologías de la información, las telecomunicaciones y, desde hace 10 años, el de la auditoría. Él es el claro ejemplo del espíritu de Herlag Auditores, y así nos lo explica en esta entrevista.



Herlag Auditores antes se denominaba Audiconsultoría. ¿Por qué el cambio de nombre?

Como Audiconsultoría llevamos más de 20 años ofreciendo calidad a nuestros clientes, si bien cambiamos esa denominación social a Herlag precisamente porque el propio nombre no reflejaba lo que, desde hace diez años, ha sido nuestra decisión: dedicarnos sólo a servicios de auditoría. Ello nos aporta una especialización rematada con los valores de integridad, independencia y objetividad. Esos valores están en las personas del órgano de dirección de la firma, lo que garantiza un código de conducta no aprendido, sino intrínseco a ellas, y esa esencia se infunde así a todos los profesionales que la integran.

¿Qué distingue a Herlag?

Su valor añadido. En nuestra firma estamos presentes en los sectores de la automoción, servicios financieros, constructor e inmobiliario, sector público, productos de consumo, tecnología, energía, medios y entretenimiento, y otros muchos más, auditando las más diversas formas organizativas: fundaciones, asociaciones, cooperativas, empresas estatales, privadas, etcétera, todo ello en varios idiomas de trabajo. Vemos la realidad por dentro y anticipamos las tendencias de la economía cuando aún no han salido a la luz. La dirección de nuestra firma está compuesta por profesionales que han tenido experiencia en los más amplios campos de la economía antes de dedicarse a la auditoría, lo que garantiza una comprensión de los negocios, de cómo funcionan las organizaciones, de los procesos de toma de decisiones, de la cultura de las entidades auditadas, y una cercanía hacia sus órganos de dirección, socios e interesados en la calidad de la información, además de, precisamente, un valor añadido a la mera labor de com-

probación de la información vertida en unas cuentas anuales. Con nuestro trabajo, además, ayudamos a los clientes a enfocar su actuación, a mejorar su control, a reducir sus riesgos, a responder a los retos financieros y a desarrollar estrategias dirigidas a mejorar resultados.

Al hilo de ello, ¿podemos estar tranquilos en las “manos” de cualquier empresa auditora? ¿Qué se debería tener en cuenta antes de elegir una u otra?

En principio todas las firmas de auditoría en España son fiables y están sometidas a reglas muy estrictas en su trabajo, así como a controles por parte del organismo regulador, el ICAC, y de las propias corporaciones a las que pertenecen. Ahora bien, en la profesión tenemos en poco a los que llamamos “firmones”, que firman un informe de auditoría sin haber llevado a cabo el trabajo que supone; y últimamente existen los “kamikazes”, que ofertan precios con los que es imposible llevar a cabo un trabajo de calidad. Los primeros cada vez son menos, si bien los segundos están abundando debido a la crisis económica actual. Ninguno de los dos van a ser útiles a una organización, excepto por el trámite de la firma de un informe de auditoría, pero es que una auditoría es más que eso; ello aparte de los riesgos que este tipo de actuaciones conllevan, claro. La organización que quiere o debe auditarse no solo tiene que mirar el coste de la auditoría, sino también analizar la idoneidad de la firma que va a realizar el trabajo en aspectos como, por ejemplo, el conocimiento del sector o el valor añadido que pueda aportar. Una vez seleccionadas esas fir-

mas que parecen idóneas es cuando procede solicitar ofertas económicas. Las diferencias en precio se deben la mayoría de las veces a la estructura de costes de la firma, a su carga de personal y a otros aspectos que no redundan en una mayor calidad, pero que sí afectan al mismo: es en este punto donde se puede analizar cuál es la mejor relación calidad-precio ofertada y decidir con quién cerrar un contrato.

La palabra “auditoría” antes asustaba. ¿Es imprescindible ahora?

“Auditoría” es un servicio completamente legislado, y no es ni revisión limitada, ni “due diligence” ni otros trabajos que no tienen sus garantías, o un acotamiento tan preciso. La palabra puede asustar tanto como “fe pública”, y no por ello deja de ser imprescindible. La fe pública es la base del trabajo de los notarios. Ellos son los garantes de la seguridad jurídica, nosotros lo somos de la seguridad financiera, seguridades refrendadas por los Registros. La profesión de auditor es una de las más reguladas en Europa, y, además, nosotros estamos sometidos a nuestras propias auditorías por parte del organismo regulador: en el caso de España el ICAC.

Ya que ha mencionado al ICAC, ¿cuál es la labor del ICAC hacia los auditores?

La labor del ICAC es reguladora y de control. De la primera se derivan, por ejemplo y entre otros, orientaciones en la interpretación de las normas y de los procedimientos que son de inestimable valor para nuestra profesión, y a ellas acudimos con frecuencia; gracias a la segunda actividad ha

desaparecido un altísimo porcentaje de los que ya he mencionado que llamamos “firmones”, lo que es de agradecer profundamente, y esperamos que lo mismo ocurra con los “kamikazes”. El control del ICAC redundará en que las firmas de auditoría deben realizar un trabajo adecuado a normas estándar de calidad y cerrarlo en el tiempo debido, sin dejar cabos sin atar que se convierten finalmente en agujeros o escapes en esa seguridad financiera, esa imagen fiel de la que debemos ser los garantes, que es la base para el conocimiento y la toma de decisiones.

Desde la calle parece que el auditor comprueba unos números y una información y emite un informe, sin más.

Desde fuera no se aprecia la complejidad de nuestro trabajo, ni la preparación a que nos debemos, saber de funcionamiento de las organizaciones, de derecho mercantil, fiscal, contabilidad, medios informáticos, control de gestión... Y hay que estar atento a lo que viene e intentar comprenderlo e influir en ello. Las normas internacionales están ahí y se aplicarán en un futuro que es casi presente. El comprender el futuro e influir en él permite anticiparse a los tiempos que vienen y ofertar ese mayor valor añadido a los clientes.



MÁS INFORMACIÓN

www.herlag.es

ENTREVISTA **JORDI PERA** responsable de Intermega

“El cloud computing es una tendencia irreversible también para el profesional”

Intermega es la marca de Sistemas y Servicios Informáticos para Profesionales Asesores de Empresa, una empresa especializada en el ámbito de las nuevas tecnologías. Hablamos con su responsable, Jordi Pera.

¿Cuándo se creó Intermega?

Intermega se constituyó en el año 2004 como resultado de unir experiencias de profesionales informáticos y compañías comerciales y de servicios con más de 25 años de experiencia en el desarrollo de sistemas y atención a despachos de asesores de empresas.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

Nuestra plantilla está compuesta, básicamente, por profesionales expertos en resolver la problemática de gestión de asesores empresariales, consultores en materias jurídicas y lega-

“Intermega ofrece un servicio dedicado específicamente al profesional del asesoramiento”

les, ingenieros y técnicos informáticos. Su experiencia y especialización es de alta dedicación en este campo.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo Intermega?

Intermega dispone de departamentos centralizados de investigación y desarrollo, documentación, formación y atención al cliente, además de ocho puntos de comercialización y soporte técnico repartidos por la geografía española. Nuestros esfuerzos se orientan en la consecución a aquellas soluciones de valor añadido que cada vez tienen mayor peso desde el

punto de vista del servicio integral que ofrecemos a nuestros clientes, soluciones que integran simplicidad y excelencia, conceptos básicos que acercan la más alta tecnología a nuestros distribuidores y, cómo no, también a los usuarios finales. Por ello y convencidos que el modelo cloud computing es una excelente oportunidad para consolidar nuestro espacio en el mercado, estamos en pleno proceso de desarrollo de esta estrategia para dotar a nuestros productos de toda la versatilidad y eficiencia que el modelo nos aporta.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

Programas de gestión para despachos profesionales, gestión laboral, fiscal, contable, IRPF, impuesto de sociedades, cuentas anuales y consultoría informática. Nuestros productos ofrecen recursos diferenciados, soluciones que aportan valor añadido y que cada vez tienen más peso desde el punto de vista de una gestión inteligente y segura.

El Portal Intermega permite gestionar un modelo híbrido de soluciones, la máxima integra-



ción de las áreas de negocio del profesional y una gran flexibilidad en la obtención de resultados. A esta suite, y convencidos que el cloud computing es una tendencia irreversible, se añadirá en próximas fechas un nuevo software par la digitalización, gestión y contabilización automática de documentos. Interscan, que así se llama, se ha diseñado para facilitar el tratamiento sin errores, la comodidad de la gestión, el ahorro de los tiempos de proceso, una gestión inteligente, para un mercado cada vez más exigente. Interscan es la herramienta que el asesor quiere y necesita.

“La empresa prepara una aplicación de digitalización de documentos”

¿Cuál es el posicionamiento de Intermega a día de hoy?

Es muy buena. De hecho, nuestra cartera contempla 2.000 clientes con licencia de uso de nuestros servicios con más de 4.000 aplicaciones activas, unos clientes atendidos por más de 90 profesionales a lo largo del territorio español. Aspiramos a seguir afianzando nuestra penetración en un mercado competitivo y marcado por la rápida evolución, para lo que apostamos por la renovación tecnológica, por el servicio y los componentes de valor añadido, nuestras mejores bazas.

¿A qué perfil responden sus clientes?

Nuestra clientela se compone de todo tipo de profesionales dedicados al asesoramiento legal y que se benefician de que no sólo le facilitamos la instalación de nuestras soluciones, sino también de que formamos al personal, atendemos sus consultas y prestamos asistencia on-line (conectados con el cliente) de forma permanente. Se trata de buenos profesionales que buscan y en Intermega encuentran, integración entre aplicaciones, fiabilidad y excelentes herramientas para la gestión y el asesoramiento.

El camino más corto

Intermega
Software & Service

La informática al servicio del profesional



MÁS INFORMACIÓN

www.intermega.es

ENTREVISTA **LUÍS MONCASI** Director General de **ACA Valores**

“La externalización de valores, la solución para las Entidades Financieras”

Desde hace ya más de 40 años, ACA Valores se perfila como un proveedor de referencia en el ámbito de los servicios de valores, facilitando el acceso a sus clientes, exclusivamente entidades financieras, a las infraestructuras de los mercados y dando soporte tanto a su operativa institucional, cartera propia y filiales financieras, como a la de sus propios clientes retail. Hablamos con su director.

¿Cómo valora el panorama actual del sector financiero? ¿Cómo afecta a ACA Valores?

Estamos ante una crisis sin precedentes en Europa. Además, en España nos encontramos con un intenso proceso de consolidación del sector, cuyo final todavía no se vislumbra. Todo ello marca un panorama caracterizado por una elevada dosis de incertidumbre que ha obligado a las entidades financieras a intensos procesos de recapitalización y mejora de resultados, vía reducción de costes. En el ámbito de los mercados, la volatilidad es el concepto que mejor define la actual situación.

Como en todas las entidades de su sector, ACA Valores sufre la fuerte caída de actividad que se ha registrado en los últimos años, aunque al no tener una elevada dependencia de la intermediación en los mercados ni en el área de las operaciones corporativas, el impacto a nivel de resultados es bastante reducido. Por otra parte, esta crisis también está representando una oportunidad en la medida en que las entidades buscan reducir sus costes, a través de proveedores especializados en el ámbito de la externalización de servicios de valores. Ahí estamos perfectamente posicionados, ya que disponemos de una amplia gama de servicios y productos, así como una estructura flexible que nos permite ajustarnos a las necesidades concretas de la Entidad de Crédito cliente y a facilitar las tareas de integración previas.

¿Qué servicios ofrece ACA Valores a las entidades financieras?

ACA Valores es un proveedor integral de servicios de back-office en el ámbito de valores para entidades financieras y sus grupos. Por un lado, les damos acceso a las infraestructuras de los mercados, tanto nacionales como internacionales, para la ejecución, liquidación y custodia de todo tipo de valores e instrumentos financieros. Por otro, gestionamos y administramos las cuentas de valores de los clientes de la entidad, aportando soluciones personalizadas a nivel de portal de valores y de acceso, a través de sus terminales de oficina, a nuestras aplicaciones de contratación y consulta. Por último, damos soporte para el cumplimiento de todas las obligaciones de información de nuestros clientes ante los organismos públicos.

Cada entidad-cliente decide qué nivel de externalización desea de su infraestructura de valores y nos adaptamos a sus requerimientos. No todas las áreas de actividad relacionadas con los mercados de valores de una Entidad Financiera tienen las mismas necesidades ni cada Entidad las prioriza de la misma forma.



“La finalidad de nuestros servicios es transformar costes fijos en variables, reducir los riesgos operativos y facilitar la adaptación a los cambios”

¿Podemos pedirles que identifiquen oportunidades de inversión?

Más bien no. No tenemos ningún área que se dedique al análisis ni al asesoramiento de inversiones. No es nuestro objetivo. A eso se dedican nuestros clientes. Ahí es donde cada uno de ellos se diferencia y puede aportar valor a sus respectivos clientes. Nosotros nos limitamos a darles soporte técnico y operativo. ACA Valores es neutral en todas las decisiones del proceso de inversión, ya que no gestionamos valores por cuenta propia, ni por cuenta de terceros.

¿Qué otros servicios destacan en su portfolio?

Fuera del ámbito de la liquidación y custodia, destacaríamos dos servicios vinculados a las instituciones de inversión colectiva y los fondos de pensiones. Por un lado los servicios de administración y valoración; y, por otro, los servicios de supervisión y soporte a entidades depositarias.

En el primer caso, ofrecemos a las Sociedades Gestoras el outsourcing de toda la actividad de back-office vinculada a los fondos, es decir, contabilidad, valoración, información a organismos, etc., para obtener el consiguiente ahorro de costes en un momento como el actual, en el que se ha registrado una bajada significativa del patrimonio de las instituciones.

Las Entidades Depositarias de Instituciones de Inversión Colectiva y Fondos de Pensiones tienen, por normativa, un conjunto de obligaciones de vigilancia y supervisión de la SGIIC y Sociedades Gestoras de Fondos de Pensiones, respondiendo de ello ante partícipes y organismos super-

visores. En este caso, las Entidades Depositarias externalizan en ACA Valores esas obligaciones de control, y en algunos casos han traspasado directamente la depositaria de sus fondos. Este servicio se caracteriza por el control diario de la situación de los fondos supervisados con el doble objetivo de minimizar las contingencias económicas y el riesgo reputacional que se puedan derivar de un incorrecto cálculo del valor liquidativo, del incumplimiento de las políticas de inversión o de los límites legales, entre otros.

La finalidad de estos servicios para nuestros clientes, insisto, es siempre la misma: Transformar costes fijos en variables, reducción de los riesgos operativos y adaptabilidad a los cambios.

¿Qué les demanda el cliente en el contexto actual?

Diría que hoy en día a un proveedor de servicios de nuestras características se le pide calidad operativa, agilidad de respuesta y precio. Y ACA Valores atiende satisfactoriamente estas demandas ante unos clientes extremadamente exigentes. La mayor parte de nuestros procesos están totalmente automatizados y soportados por un estricto nivel de control interno. Ello nos permite comprometernos con nuestros clientes sobre el nivel de servicio, a través de los correspondientes acuerdos (LSA). Disponemos de unos profesionales de una calidad más que contrastada y de una informática flexible que nos permiten adaptarnos con rapidez a cualquier novedad del mercado, ya sea operativa o de negocio que nos pueda solicitar una Entidad de Crédito. Por último, ACA Valores nació como un centro de costes y no como un centro de beneficios y esa sigue siendo su filosofía. Todas las mejoras se traducen en reducción de tarifas.

Quisiera recalcar dos aspectos a los que les damos especial relevancia porque consideramos que pocos proveedores pueden ofrecerlo. Hemos obtenido el certificado SAS-70, que acredita que nuestros Departamentos de Operaciones y de IT gozan de un control interno suficiente, adecuado a la complejidad de la actividad que desarrollamos. Esta acreditación internacional es norma común en los países anglosajones y una condición necesari-

“Pocos proveedores disponen del certificado internacional SAS-70, que acredita la calidad de nuestro control interno”

ria para poder optar a ser proveedor de servicios a entidades extranjeras. Así mismo, nuestra sociedad cuenta con un plan de continuidad de negocio que garantiza a nuestros clientes la integridad y seguridad de sus datos y la recuperación de la actividad en un plazo máximo de tres horas en el peor de los escenarios contemplados

A parte de las incertidumbres propias de la situación económica, ¿qué otros retos de futuro planean sobre el sector?

El sector financiero está sujeto desde siempre a continuas novedades legislativas y modificaciones de carácter operativo. Para las sociedades que participamos en los mercados, si en los últimos años los esfuerzos se han dirigido sobre todo a la adaptación a las exigencias derivadas de nuevas normas tales como la MiFID, Abuso de Mercado, UCITs o Recursos Propios, la puesta en marcha de los grandes cambios previstos en los sistemas de liquidación y registro y en la gestión de colaterales serán los que marcarán la pauta de nuestra actividad en los próximos años. A nivel europeo, está previsto que arranquen en 2015 dos infraestructuras básicas promocionadas por el Eurosistema como son TARGET 2 Securities (T2S) y CCBM2.



ACA, S.A. Sociedad de Valores

ENTREVISTA **JOSÉ VÍCTOR VILLALOBOS PINTO** Director de CN Madrid

“Disfrute de su negocio: nosotros haremos el resto”

El Centro de Negocios CN Madrid se crea como respuesta a una demanda por parte de empresas y particulares que necesitaban cubrir sus necesidades de sede y servicios complementarios, en una ubicación céntrica de Madrid con una imagen de vanguardia. Hablamos con su responsable.

Oficina propia versus oficina en CN Madrid ¿Sobre qué ventajas se sustenta la propuesta de CN Madrid?

En el contexto económico actual y futuro, la solución que ofrecemos es idónea. La gente huye de la incertidumbre. Nosotros les damos seguridad y fiabilidad. Facilitamos ahorrar en costes fijos, tales como el alquiler, suministros e infraestructura. Nos encar-



gamos de que todo funcione a la perfección, además de aportar flexibilidad. Somos como un hotel para empresas. Por otro lado, optimizamos la gestión del tiempo y el desarrollo de las empresas, gracias a nuestra proactividad enfocada a las actividades de nuestros clientes. Todo ello dentro de un ambiente que cumple con todos los estándares necesarios para el éxito profesional.

Oficina a medida en una ubicación estratégica... ¿También servicios a medida? ¿Cuáles?

En CN Madrid ayudamos a los profesionales a convertir sus costes fijos en variables. En nuestro centro realizamos desde una página web, gestión documental, asesoría multidisciplinar, procesos de selección, consultoría e incluso formación a medida. Trabajamos codo con codo, día a día, para que todo esté en tiempo y forma. Nuestros clientes disponen de las ventajas de cualquier multinacional, pero manteniendo la austeridad y agilidad requerida hoy en día. Solo pagan lo que usan, cuando lo necesitan y reciben más de lo que esperan.

¿El perfil de cliente de un centro de negocios ha cambiado en el contexto actual?

En CN Madrid creemos que los negocios están hechos por y para las personas. Nuestros clientes son personas con ideas originales, empresas bien posicionadas, autónomos con proyectos punteros e innova-

“Nuestros clientes disponen de las ventajas de cualquier multinacional, pero manteniendo la austeridad y agilidad requerida hoy en día”

dores, Pymes que aportan gran valor añadido. Por otro lado, gracias a nuestro enfoque global e internacional, contamos con clientela de origen europeo, americano y asiático. También damos respuesta al coworking: espacio de trabajo, totalmente equipado y por horas. Con tanta variedad, se potencian las sinergias en beneficio mutuo. Somos la mejor opción para ser la sede central de cualquier empresa o bien la sucursal de empresas en expansión que necesiten representación en Madrid.

Secretaría virtual, domiciliación de sociedades, salas de juntas... En tiempos en los que reducir costes parece una prioridad para muchas empresas ¿qué valor añadido aportan las soluciones empresariales de CN Madrid?

Muchas y muy variadas. Quienes se instalan en el



centro de negocios CN Madrid adquieren una ubicación estratégica y una imagen exclusiva, claves para el éxito de sus negocios. Gracias a nuestro know-how eficiente, optimizamos los recursos financieros, tecnológicos y humanos de nuestros clientes. Somos proactivos. Nuestro mayor esfuerzo se centra en generar clientes para nuestros clientes. Nuestro slogan resume muy bien lo que muchos ya disfrutaban y otros tantos están a punto de descubrir: Disfrute de su negocio, nosotros haremos el resto.



MÁS INFORMACIÓN

www.cnmadrid.com - Tel. 902 099 700
info@cnmadrid.com

ENTREVISTA **SALVADOR CARRIÓN LÓPEZ** Presidente de INSTITUTO ESPAÑOL DE PNL

“Gracias a PNL una persona puede aprovechar al máximo todas sus habilidades y recursos”

Fundada en 1.987, la firma INSTITUTO ESPAÑOL DE PNL fue la primera empresa que introdujo en España la metodología PNL (Programación Neuro Lingüística). Las bases de este sistema formativo lo han plasmado en los 22 libros que han publicado Salvador Carrión y María M. Alcázar.

¿Cuáles fueron las razones que le motivaron para crear su empresa?

Durante mi período de formación en Estados Unidos, fue cuando yo conocí el método INSTITUTO ESPAÑOL DE PNL. Estudiando los resultados que obtenían las personas que lo seguían entendí que sería muy interesante traspasar esta metodología a España.

Concretamente, ¿en qué consiste este método?

Su objetivo es lograr que una persona o empresa pueda aprovechar al máximo todas las habilidades y recursos que posea, a la vez que le ayuda a superar cualquier tipo de bloqueo que le impida desempeñar correctamente su labor profesional.

A través de la formación, esa persona aprenderá a resolver sus problemas, pero, a la vez, se verá facultado para ayudar a otros a superar sus problemas.

PNL son las iniciales de Programación Neuro Lingüística. ¿Qué quieren transmitir con esa expresión?

Literalmente significa que todos los seres humanos tenemos unos programas mentales que ope-

ran a través del sistema neurológico y se manifiestan a través del lenguaje. A través de esta metodología nosotros intentamos identificar dónde se encuentran los bloqueos que afectan a los sistemas mentales de una persona. Un objetivo que se puede conseguir porque estas resistencias se manifiestan a través del lenguaje y, a partir de ese mismo lenguaje, es como podremos romperlas.

Las personas que estén interesadas, ¿cómo pueden aprender los secretos del método INSTITUTO ESPAÑOL DE PNL?

Organizamos periódicamente cursos de formación para grupos o, si alguien lo desean, también de forma individual. Los cursos están divididos en tres niveles y, cada uno de ellos, consta de 100 horas lectivas.

¿Podría resumirnos las características básicas de los niveles en los que se divide la formación?

Como le decía antes, los cursos los dividimos en tres niveles:

Practitioner y coach. Introducimos a la persona en la metodología para que conozca cómo fun-

“Nuestros cursos ayudan a nuestros alumnos a superar cualquier tipo de bloqueo que les impidan desempeñar correctamente su labor profesional”

cionan las conexiones entre el sistema neurológico y el lenguaje.

Master coach. Intentamos desarrollar en el alumno la capacidad de trabajar con empresas y grupos.

Trainer's training. (enseñando a enseñar). Capacita a alguien para enseñar tanto la metodología INSTITUTO ESPAÑOL DE PNL, como cualquier otra, siguiendo este sistema que es capaz de llegar al núcleo del aprendizaje de una persona.



Por último, ¿dónde se desarrollan estos cursos?

En Madrid, normalmente en los salones de un conocido hotel, y en Valencia en nuestras oficinas situadas en el centro de negocios Géminis Center en la Avenida de las Cortes Valencianas.

También destacar que ofrecemos cursos en modalidad E-LEARNING.



MÁS INFORMACIÓN

www.pnlspain.com - Tel. 961 36 33 26

ENTREVISTA **MIGUEL ÁNGEL BERIAIN NAVAJAS** Socio Fundador de WAF Estructuras Digitales

“Video Seguridad Innovadora para Auditorías de Procesos Productivos”

Fundada en 2.003, Waf Estructuras Digitales es un importante desarrollador de soluciones que combina seguridad "física", video vigilancia inteligente, y una gran estructura empresarial para integrar soluciones verticales y horizontales. Actualmente, sus soluciones ayudan a instituciones, gobiernos y empresas de cualquier tamaño a proteger su personal e instalaciones, a prevenir las pérdidas y daños, y a mejorar la eficiencia y eficacia de sus negocios.

El primer producto que les dio a conocer en el sector fue el WAFAccess.

Así es. Se trata de un programa para supervisar los accesos a una empresa que permite controlar quién, cómo y cuándo entra. Este sistema, como todos los desarrollados por nuestra firma, está basado en tres conceptos clave:

-Monitorización. El empresario puede ver, en tiempo real, las imágenes de su empresa, y la información de control asociada a cada punto crítico, desde cualquier parte del mundo con un simple ordenador, a través de un programa que también registra todas las notificaciones importantes que genera el sistema.



- Supervisión. Al disponer, en un único sistema, de las imágenes de vídeo y de los datos de control, facilitamos la supervisión de los procesos, accediendo a toda la información de cada punto crítico de una manera fácil y eficaz.

- Gestión. Podemos consultar y gestionar toda la información del sistema que estamos controlando. Aprovechando la sinergia que se produce, al sumar la información de control a las imágenes de las cámaras, obtenemos un sistema capaz de controlar cualquier necesidad.

Háblame de vuestras soluciones para polígonos industriales, ¿cuál es vuestra diferenciación?

Aportamos un nuevo concepto que revolucionará el sector de la seguridad en las empresas. Partimos de una solución que tiene varios niveles, el primer nivel se encarga de la seguridad de acceso, perimetral e interna de los espacios comunes del polígono, y el segundo nivel lo constituyen las empresas, que pue-

den aprovechar los recursos de la seguridad común y a la vez tener los suyos propios beneficiándose de unos costes más reducidos y unas funcionalidades mayores. Desde un centro de control se puede gestionar toda la seguridad, la de las empresas y la del espacio común desde una misma plataforma, compartiendo infraestructura, lo que consigue un nivel de seguridad superior, con un ahorro de costes importantísimo.

Tras el éxito de este programa, este año han presentado el que ya es su producto estrella, el Wafitw. ¿Qué ofrece este nuevo sistema a sus usuarios?

El objetivo que buscábamos al desarrollarlo era crear un método que nos permitiera controlar los procesos industriales para poder mejorar la competitividad de las empresas. Y esta meta la hemos conseguido a través de una herramienta que monitoriza, supervisa y gestiona los puntos críticos de nuestros clientes. Puntos críticos que pueden variar dependiendo de las diferentes necesidades de cada firma. Nuestro sistema se convierte, para los gestores de la empresa, en una herramienta que aumenta, la capacidad de control sobre los procesos que dan valor añadido en su empresa y consigue que las empresas que aplican estas soluciones sean más competitivas, bien sea, por reducción de los costes, por aumento de la productividad, por mejora de la

calidad, de la seguridad alimentaria o de la trazabilidad, entre otras.

Además permite el control de plantas de trabajo, repartidas por todo el mundo, desde cualquier lugar, a las personas responsables de la empresa o de procesos industriales.

¿Cuáles son los aspectos que más a menudo les piden controlar?

Entre otros, podríamos destacar la productividad, el control de la trazabilidad, la mejora de la calidad, la seguridad alimentaria o la prevención de riesgos laborales; también el control de la pérdida desconocida en grandes superficies.

¿Cuáles son los principales elementos diferenciadores de Waf?

Sobre todo, la capacidad de integración de los sistemas tradicionales de vídeo, de datos y de gestión en un único programa que permita la supervisión total del día a día de una compañía. En realidad, podemos decir que ofrecemos a nuestros clientes un sistema de auditoría permanente y total.

¿Cuáles son sus planes de futuro a corto y medio plazo?

Después de todo el esfuerzo que hemos dedicado para desarrollar estos sistemas, queremos ser un referente a nivel nacional como empresa integradora, con soluciones estándar y a medida de todo tipo de proyectos basados en la tecnología expuesta. Igualmente, promovemos los acuerdos con partners con los que colaborar en nuevos proyectos conjuntos.



MÁS INFORMACIÓN

www.waf.es

ENTREVISTA **ANTONIO LEGAZ** Administrador de GPS 909

“Uno de los principales valores diferenciales de GPS 909 es la proximidad al cliente”

Proximidad al cliente y máxima calidad en la prestación de servicios constituyen los principales valores distintivos de Grupo de Protección y Seguridad 909 (GPS 909), una empresa pionera en Baleares dentro de los ámbitos de la vigilancia, central de alarmas, instalaciones de seguridad, planificación y asesoramiento.

¿Cómo han sido los orígenes y la trayectoria de GPS 909 hasta la fecha?

Los orígenes de Grupo de Protección y Seguridad 909 se remontan hasta el año 1986, fecha de constitución de la empresa con una actividad inicialmente orientada al terreno de la prestación de servicios de vigilancia. Con el paso del tiempo fuimos ampliando las líneas de negocio. Así, en la década de los 90 incluimos la central de alarmas y las instalaciones de seguridad, incorporando con posteridad la división de planificación y asesoramiento.

¿A qué perfil de cliente dirigen estos servicios?

Nos dirigimos a cualquier persona, empresa o administración que precise de nuestros servicios, den-



tro de un área geográfica en la que cubrimos exclusivamente el territorio de las Islas Baleares. Para ello contamos con un equipo de profesionales de gran cualificación y experiencia, compuesto por unos 50 trabajadores fijos que, en época veraniega, debido al auge del turismo en la zona, pueden llegar a 70-75.

¿Por qué se limitan a prestar sus servicios al territorio balear?

Hemos recibido multitud de propuestas para ampliar nuestra cobertura geográfica a otras zonas

de España, pero uno de los principales valores diferenciales de GPS 909 es la proximidad al cliente, un factor determinante a la hora de proporcionar servicios de seguridad porque nos permite llevar a cabo un estudio pormenorizado previo de sus necesidades específicas y solventar de manera inmediata cualquier incidencia puntual que pueda surgir.

¿Qué otros parámetros definen su estrategia corporativa?

Además de esta proximidad hacia el cliente,

siempre hemos apostado más por la calidad de los servicios prestados que por la cantidad de clientes que seamos capaces de reunir. En este sentido, estamos certificados en base a la norma ISO 9001, lo cual asegura la mejora permanente de nuestras actividades, la apuesta por la formación continua del personal y la innovación tecnológica, unos pilares básicos para desarrollar la totalidad de líneas de negocio que tenemos actualmente en marcha.

¿Tienen algún proyecto de futuro relevante?

Los integrantes de GPS 909 conocemos el sector de la seguridad desde su nacimiento en el país, ya que somos pioneros de estas actividades en Ibiza, lo cual nos aporta un mayor know how e infraestructura, así como una mejor cuota de mercado. Creemos que se trata de un ramo que todavía tiene bastante margen de evolución y mejora, por lo que nuestras metas están encaminadas a crecer progresivamente, de la misma manera que hemos hecho hasta ahora, ampliando el catálogo de servicios en base siempre a las demandas y cambiantes necesidades de los clientes.



MÁS INFORMACIÓN

www.gps909.com...

ENTREVISTA **ALFONSO GIL PÉREZ** Presidente de Scati Labs

“La inversión en tecnología abre las puertas de la internacionalización”

Fundada en 1.998, Scati Labs se ha convertido en un importante referente en la grabación de vídeo para el sector de la seguridad. Basado en tecnología propia, la firma ofrece una solución integral a clientes de entornos multisectoriales como: banca, logística, retail, industria, administraciones públicas, sanidad o educación.

¿Cuáles fueron los objetivos fundacionales de la empresa?

Queríamos cubrir la demanda de grabación de vídeo en el sector bancario aprovechando el cambio tecnológico que suponía el paso del formato analógico a los sistemas digitales.

En ese momento, en 1.998, aún se grababa en cintas VHS. Por ello, nosotros apostamos por introducir los nuevos sistemas digitales que permitían grabar directamente en disco duro en vez de en cintas, además de facilitar a los usuarios poder controlar sus equipos remotamente.

Actualmente, ¿qué servicios ofrecen a sus clientes?

En realidad, nuestra cartera de productos se puede resumir en un único concepto: VMS, Video Management Systems. Es un sistema de gestión de vídeo en un entorno de videovigilancia especializado en el sector de la seguridad.

Háblenos de su producto estrella, la Scati Suite.

Esta suite es el conjunto de aplicaciones de las que disponemos: grabación, explotación, gestión local y/o remota, control y monitorización. Funciones que, unidas a otras aplicaciones como las de control de accesos, sistemas de conteo, alarmas de incendios y cámaras megapíxel, son capaces de dar una respuesta integral y simplificada a cualquier proyecto de seguridad, desde una oficina bancaria hasta un gran edificio con miles de usuarios y visitantes.

¿Las empresas interesadas en este producto deben comprar la suite completa?

Por supuesto que no es necesario. Nuestra suite ofrece una solución integral y cada empresa puede elegir qué aplicaciones necesita en cada momento. Precisamente, la gran ventaja para nuestros clientes es que pueden escoger otras aplicaciones en el futuro gracias a la total compatibilidad entre ellas.

Dentro de los servicios que ofrecen a sus clientes, una de las últimas novedades es la del “Análisis inteligente de la imagen”.

Así es. Esta nueva vía aporta un valor añadido muy interesante para nuestro sector. A través del análisis de imagen se pueden descubrir elementos que pueden ayudar a mejorar la gestión de la seguridad. Entre alguna de las funcionalidades que este tipo de tecnología presenta, caben destacar: detección de objetos abandonados o detección de rostros, etc. así como la detección de la manipulación de cámaras, conteo de personas en un área determinada lo cual proporciona datos útiles no sólo para la seguridad sino para acciones de marketing.



“Nuestra suite ofrece una solución integral y cada empresa puede elegir qué aplicaciones necesita en cada momento”

Por su experiencia profesional, ¿cuáles son las principales diferencias de su firma con la mayoría de las empresas de su sector?

Fundamentalmente, destacaríamos tres aspectos:

- La versatilidad de nuestros productos, gracias a la cual nos adaptamos tanto a pequeños como a grandes proyectos de todos los sectores productivos.
- La capacidad de adaptación a las necesidades de cada cliente buscando la solución más eficiente gracias a la personalización.
- La continua inversión en desarrollo tecnológico que nos permite adaptarnos a los con-

tinuos avances que ocurren en nuestro entorno. No olvidemos que nosotros trabajamos con sistemas de vídeo, imagen y grabación por un lado, y con sistemas de redes, internet y comunicaciones sujetos a rápidos cambios tecnológicos.

Teniendo en cuenta la situación económica actual, ¿es optimista de cara al futuro del sector?

Sí, soy optimista. Entre otras cuestiones, no olvidemos que el sector de la seguridad es bastante anti cíclico y por ello no le afectan las fases económicas. En estos momentos, a pesar de la situación, estamos en un claro proceso de cre-

“Gracias a la inversión en desarrollo tecnológico, Scati mantiene su posición de liderazgo en el sector”

“El análisis de imagen facilita la gestión y prevención de situaciones de riesgo en seguridad”

cimiento apoyado en los importantes avances tecnológicos que nos permiten introducir mejoras en nuestros servicios día a día.

La previsión en el área internacional, donde nuestro volumen de negocio se sitúa en el 50%, es incluso más positiva en cuanto a crecimiento. Es más, nuestras perspectivas de cara a los próximos meses son aumentar mucho más nuestra presencia fuera de la península.

Además de este proceso de expansión internacional, ¿cuáles son sus otros planes de futuro a corto y medio plazo?

En primer lugar, seguir apostando por la innovación.

Por otra parte crecer como empresa año a año a través de dos vías:

- La expansión internacional
- La vía corporativa, aprovechando oportunidades que nos permita sumar fuerzas con otras compañías.



MÁS INFORMACIÓN

www.scati.com - Tel. 902 11 60 95

Gestión de CCTV de grandes proyectos en banca, retail, franquicias, logística, industria, grandes infraestructuras, transporte....

Con Scati, su seguridad bajo control

Tecnología española al servicio de la seguridad y control de la movilidad

Protos Comunicaciones S.A. es una empresa de capital totalmente español, que diseña y fabrica equipos de localización desde el año 2001. En combinación con su plataforma de gestión localiza.info proporciona, directamente o a través de distribuidores, servicios de gestión de flotas, control y localización de todo tipo de vehículos.

El equipo humano, compuesto por ingenieros de telecomunicaciones, diseñadores hardware y software, analistas de sistemas y programadores, con amplia experiencia en este sector adapta el producto a cualquier necesidad específica de cada cliente. Lo cual proporciona una ventaja competitiva dentro de un mercado lleno, según su responsa-

ble, de "equipos o sistemas más o menos flexibles. Igual usted no sabe que el equipo que tiene instalado y oculto, tal vez, es de Protos Comunicaciones".

En la actualidad, su cartera de clientes está formada, principalmente, por empresas del sector de la logística, transporte, construcción y mantenimiento, en las que el control y gestión de sus flotas es el ingre-

diente principal para mejorar la productividad reduciendo costes. Este producto cubre la necesidad de cualquier empresa, dotando a sus vehículos o maquinaria móvil de un sistema capaz de reportar datos que favorezcan una gestión eficaz, uso adecuado y capacidad de recuperación inmediata en caso de robo. El responsable de Protos Comunicaciones nos comentaba "cómo sus clientes coinciden, en la mayoría de los casos, en afirmar cómo se había reducido el consumo de los vehículos solo por el hecho de instalar un sistema de localización."

Los objetivos de Protos Comunicaciones, a corto y medio plazo, están orientados a aumentar la cifra de negocio basándose en la calidad profesional de su producto (en la actualidad se venden equipos y servicios de control de flotas en España, Portugal, México y Colombia) y lanzar



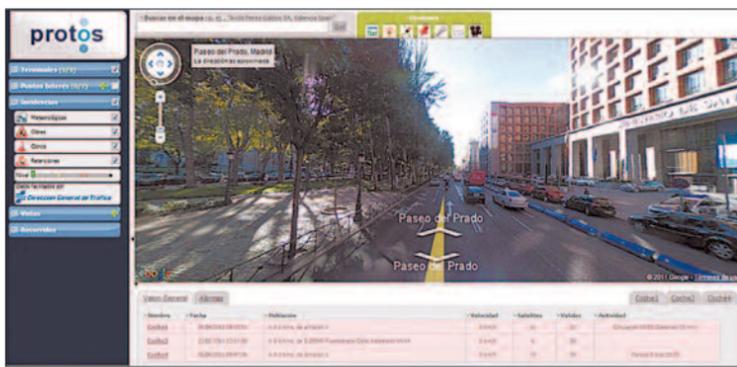
al mercado nuevos servicios orientados al mercado personal. "Saber en todo momento qué le pasa a su vehículo (coche, moto, camión, tractor, excavadora...), proporciona tranquilidad", dice el responsable de Protos Comunicaciones, "Cuando un cliente recupera un vehículo robado, gracias a nuestro sistema, además de gratitud nos transmite aliento para seguir evolucionando, en producto y en servicio." Para ello, dentro de su política de I+D permanente, ha desarrollado una aplicación para smartphones llamada localiza.móvil que proporciona un interfaz muy

intuitivo y sencillo entre el usuario y el sistema de tratamiento de datos. Este programa facilita en todo momento la localización del vehículo, seguimiento, incidencias de tráfico, velocidades y consulta de recorridos realizados.



MÁS INFORMACIÓN

www.protoscomunicaciones.com
info@protoscomunicaciones.com
Tel. 902 362 401



ENTREVISTA **FERNANDO NÚÑEZ MENDOZA** Consejero Delegado de fonYou

"En fonYou hemos unido el cloud computing y la telefonía móvil"

fonYou innova para crear la telefonía móvil del futuro gracias a su tecnología, para que las operadoras móviles en todo el mundo puedan ofrecer a sus clientes un segundo número móvil sin necesidad de emplear otra tarjeta SIM. Para conocer con más detalle esta empresa, hablamos con Fernando Núñez Mendoza, Consejero Delegado de la compañía.



¿Por qué hay tanto interés de operadores como Movistar en colaborar con fonYou?

fonYou lanzó este producto al mercado con su propio operador en el año 2009 y demostró que existe una demanda importante y un modelo de negocio muy atractivo. Los operadores valoran que podemos entregar un producto innovador con una solución tecnológica probada y con experiencia real en el mercado.

¿Es decir que tuvisteis que ir a las trincheras para probar la relevancia del servicio?

Lanzar el producto bajo nuestra propia marca nos obligó a entender en detalle como lo utilizan los clientes, qué aspectos funcionan y cuáles no. Esta experiencia nos permite ahora aportar a cada nuevo cliente mucho más que una mera solución tecnológica.

¿Y no estáis compitiendo con las nuevas propuestas de empresas de internet como Skype, Google Voice o Whatsapp que ofrecen servicios similares?

Nuestra misión es precisamente ayudar a los grandes operadores a competir contra estas nuevas y agresivas propuestas. Nuestra solución integra los activos diferenciales del operador como por ejemplo la nu-

meración móvil, con servicios de internet. El interés por parte de los operadores en nuestra solución está aumentando cada vez más ya que empresas como las que usted menciona están penetrando rápidamente en el mercado.

¿Cuáles son los retos de futuro de fonYou?

Estamos en plena fase de crecimiento internacional, puesto que desde el primer día tuvimos claro que el nuestro era un proyecto global. Tenemos definido el producto, afinada la tecnología e implementada en varios operadores, como Movistar y otros que anunciaremos próximamente. Ahora estamos buscando aliados y socios financieros para acelerar el crecimiento de la empresa y asegurar así una posición de liderazgo global con la solución perfecta para unir el cloud computing y la telefonía móvil.

¿Un segundo número en el móvil sin necesidad de SIM?

Así es. El secreto de fonYou es que ha sabido cambiar de un modo perfecto la tecnología móvil con el cloud computing, de modo que para el usuario el manejo de nuestros servicios es sencillo, transparente y con una serie de servicios de valor añadido que hacen muy fácil y útil disponer de una segunda línea en el mismo móvil.

¿Cómo funciona?

Cuando un usuario activa a través de internet su segundo número, obtiene una nueva línea de teléfono que es perfectamente operativa tanto para realizar

como para recibir llamadas sin la necesidad de cambiar de SIM o de teléfono. Este servicio lo hemos lanzado primero con nuestro propio operador en España y actualmente lo estamos ofreciendo en marca blanca a operadoras en todo el mundo.

¿Qué ventajas aporta un servicio así?

Para el usuario, la posibilidad de diferenciar el número personal del profesional y todo lo que ello conlleva sin un incremento de precio. El operador, por su parte, cuenta con la posibilidad de ofrecer un servicio ligado al número primario y que supone no sólo una mayor fidelidad del usuario, sino también un incremento de sus ingresos gracias a que el tráfico de llamadas también crece.



fonYou
www.fonyou.com

ENTREVISTA **INNA BOGOMILOVA** Administradora de Soport Din S.L.

“Con Tactum, su carta en hasta 8 idiomas”

Soport Din S.L. es la empresa que ha desarrollado y que fabrica el primer atril digital del mercado que ha tenido una gran acogida tanto en el sector de la restauración -para el que se ha desarrollado inicialmente-, como en otro tipo de negocios. Para conocer con más detalle en qué consiste Tactum, hablamos con Inna Bogomilova, Administradora de la empresa y recientemente galardonada con el Premio FUNDE en la categoría de “Emprendedora más joven”.

¿Qué es Tactum?

A simple vista es un atril digital táctil, una solución para el restaurador que puede ofrecer su carta en hasta 8 idiomas. Pero en profundidad es mucho más: hemos desarrollado un sistema integrado “llave en mano” que abarca el diseño y fabricación de los diferentes modelos de atril, patentes, software de gestión y emisión de publicidad, Bluetooth, aplicación de Smartphone, servicio de traducción inmediata en todos los idiomas, digitalización de la carta, banco de imágenes, asistencia técnica, etc., incluyendo la creación de una empresa de renting -Renting Activo- para facilitar el servicio de financiación a nuestros clientes.

¿En qué consiste su funcionamiento?

Lo mejor es ilustrarlo con un ejemplo. Un restaurante ubicado en un punto turístico, para atraer a sus clientes, ocupa parte de la fachada y la entrada del mismo con pizarras escritas y fotografías de platos que, además de resultar negativas para su imagen, tampoco lo explican todo porque dispone de un espacio limitado. Tactum Atril Digital consiste en una pantalla táctil, visible a más de 50 metros y que, en hasta 8 idiomas diferentes, permite mostrar toda su carta, menús, bodega, fotografías de platos, del local, etc. De esta forma, el cliente que pasa por la zona se siente atraído, ya de entrada, por el propio atril, tan innovador y atractivo, y luego además comprueba que puede informarse con todo detalle de la oferta gastronómica del restaurante y en su idioma.

¿Y qué representa para el negocio de restauración?

Muchas ventajas. La primera, aumenta los ingresos del local, ya que además de atraer a más clientes, también aumenta las ventas porque “por la vista también se come”. Además, mejora su imagen y, por otro lado, el restaurador también se ahorra tiempo y dinero en la confección de cartas y menús teniendo en cuenta que él mismo la puede actualizar fácilmente y al instante a través de la web www.tactum.tv y, con su código de acceso, personalizar todo el contenido de su equipo; y vía Internet o USB, se envían las actualizaciones a todos sus atriles. Y el pequeño coste mensual que representa Tactum se puede sufragar con el patrocinio de sus propios proveedores, que aparecerán con un banner publicitario en el equipo.

¿Se dirige sólo a restaurantes?

No. Es cierto que la restauración es nuestro punto fuerte y donde ha tenido una gran aceptación, pero la potencialidad del sistema es enorme. Tanto, que ya hemos recibido propuestas de ferias, hoteles, empresas de mobiliario o administraciones públicas interesándose en Tactum, porque es un producto versátil y con un abanico de aplicaciones muy amplio.

Hace menos de seis meses que lanzaron Tactum. ¿Ha evolucionado tecnológicamente?

Sin duda. En este tiempo hemos incrementado los servicios con el fin de facilitar al máximo al restaurador la introducción de todos aquellos contenidos que le permitan personalizar su equipo. Por ejemplo, actualmente disponemos de más de 14.000 platos traducidos en todos los idiomas para que el restaurador tenga una traducción inmediata de sus propuestas. También hemos lanzado la versión MiniTactum, con pantalla de 10 pulgadas y apenas 2 kilos de peso, para su uso en el interior de restaurantes o en habitaciones de hotel. Y, asimismo, hemos desarrollado una aplicación para Smartphone de la carta del restaurante que puede comercializarse sin necesidad de tener un atril Tactum.

¿Qué retos de futuro se ha marcado la empresa con el atril digital?

Hemos aplicado una política comercial que se basa en nombrar concesionarios oficiales Tactum a empresas con una dilatada experiencia en el sector Horeca con el objetivo de implantar en un tiempo récord más de 15.000 unidades Tactum (el 6% del mercado potencial), con el objetivo de crear el canal de publicidad en el punto de venta digital más importante del



país, donde todo el mundo saldrá ganando: las marcas anunciantes al tener un nuevo medio de comunicación digital en el punto de venta, el propio restaurador que se beneficiará económicamente de dicha emisión y, lógicamente, nuestra empresa junto a los concesionarios como gestores del canal. Paralelamente, queremos ampliar nuestro ámbito de acción a otros países que ya se han interesado por Tactum. De momento, lo que sí vamos a hacer en las próximas semanas es trasladar nuestra sede a un nuevo edificio de 1.200 m² que nos permitirá reunir en un único emplazamiento las oficinas, el departamento de I+D, el ensamblaje y un showroom para que nuestros clientes puedan conocer en primera persona cómo funcionan nuestros productos.

SOPORT DIN EN HOREQ'11

Del 21 al 23 noviembre - IFEMA

Stand 3C25A

MÁS INFORMACIÓN

www.tactum.tv

Duran Audio

Una firma en busca del “sonido transparente”

Duran Audio Iberia, como otras empresas del grupo Duran Audio ya instaladas en varios Países de Europa, surgió en 2.007 para apoyar a todos sus clientes instalados en los mercados de España y Portugal.

Basados en la misma filosofía empresarial que su empresa matriz, Duran Audio Iberia tiene como su principal objetivo comercializar las excelentes referencias de la marca Axys en el mercado, solucionando problemas acústicos en espacios públicos, ayudando a cumplir las nuevas leyes de evacuación y consiguiendo que el sonido llegue a las personas con una nitidez totalmente transparente.

El actual dueño y Presidente, Gerrit Duran, fundó Duran Audio en 1981. Antes de crear esta firma, Gerrit Durán dirigió un estudio de instrumentos musicales especializándose en el fino arte de construir instrumentos de percusión y la delicada restauración de todo tipo de instrumentos de cuerda. Su búsqueda de un método “transparente” para la reproducción del sonido (amplificación) de estos instrumentos disparó su interés en el sonido profesional.

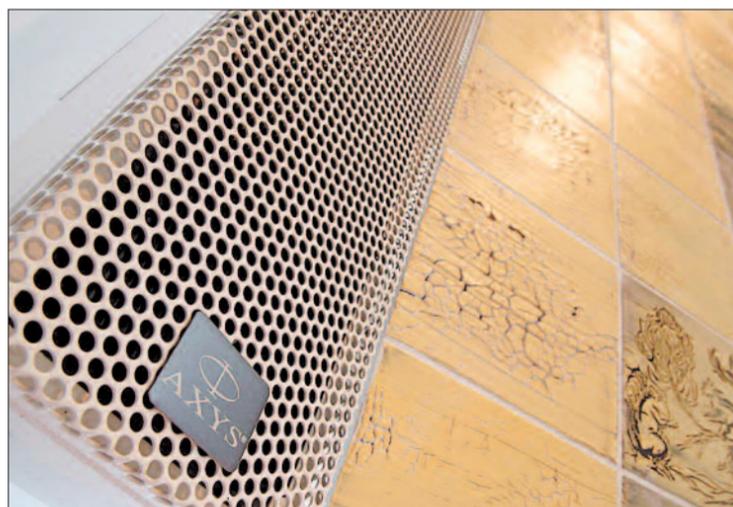
Precisamente esta ambición de lograr desarrollar un altavoz que ofreciese el so-

nido más limpio posible, le llevó a crear una innovadora gama de altavoces en la década de los 80.

PROBLEMAS DE INTELIGIBILIDAD

Incluso hoy en día esta filosofía innovadora constituye la esencia del programa de investigación y desarrollo de Duran Audio. A principios de los 90, Duran Audio observó que la inteligibilidad del sonido en muchos de los grandes edificios públicos era la misma que 20 años antes. No había mejorado en dos décadas. Realmente, en muchos sentidos, era cada vez más difícil diseñar sistemas de sonido inteligible.

Cuando lograron identificar el problema, se dispusieron a buscar la solución. La solución ideal parecía ser una única fuente que tendría una muy alta directividad a la vez que debería de ofrecer una cobertura SPL equilibrada. Con el procesamiento de señales digitales cada vez más asequible, esta solución casi perfecta pronto se convirtió en una realidad



en la forma de los AXYS Intellivox DDC.

INTELLIVOX DDC

El Intellivox DDC fue el primer altavoz disponible comercialmente controlado digitalmente, y, desde su introducción, ha sido especificado para resolver el problema de la inteligibilidad del habla en grandes espacios altamente reverberantes.

Las instalaciones Intellivox pueden encontrarse ahora en todo el mundo en una gran variedad de aplicaciones, incluyendo los centros de transporte, lugares

de culto, los parlamentos, los atrios y museos.

AVANCES TECNOLÓGICOS

Las tecnologías de Axys continúan en desarrollo y, actualmente, incluso pueden moldear la forma de ese haz sonoro para adaptarlo a un local específico. Una solución ideal para espacios complejos. Situaciones que antes representaban una “pesadilla acústica” para los diseñadores sonoros y asesores se están convirtiendo en una cosa del pasado.

En los últimos años, teniendo en cuenta la nueva legislación de los túneles de evacuación por carretera, y sobre la base de su filosofía empresarial, Duran desarrollo con éxito una solución específica para esta área de negocio para que coincidiera con la ley de evacuación.

TRANSPARENCIA TOTAL

La filosofía de la “transparencia total” sigue en el corazón de Duran Audio, tanto en los productos como en la forma en que la empresa lleva a cabo sus actividades de negocio.

Al mantenerse a la vanguardia de la orientación del haz sonoro, Duran Audio ha crecido internacionalmente hasta convertirse en un gran fabricante de sistemas de altavoces, concentrándose en productos innovadores y de calidad, que opera en todos los segmentos y mercados mundiales.



MÁS INFORMACIÓN

www.duran-audio.com.pt

ENTREVISTA **JUAN BAUTISTA GONZÁLEZ** Director General de AGRONET SERVICIOS LOGISTICOS, S.L.

“Agronet rompe la brecha digital en el sector agrario, confirmandose como empresa de referencia en el sector”

Ser la empresa de referencia del sector agrícola en internet, a través de una cultura de servicio y crecimiento en busca de la excelencia, constituye el principal objetivo de AGRONET SERVICIOS LOGISTICOS, S.L., una compañía especializada en la implantación de las nuevas tecnologías en los ámbitos de la agricultura y la ganadería. Para conocer más detalles hemos conversado con su director general, Juan Bautista González.

¿Cuándo se creó Agronet?

AGRONET SERVICIOS LOGISTICOS, S.L. fue fundada hace más de 10 años como una compañía especializada en la implantación de las nuevas tecnologías en los sectores de la agricultura y la ganadería, generando plataformas verticales como medio para conectar a las empresas de estos ramos con los usuarios y promoviendo la innovación e introducción de estas herramientas como bases para incrementar la competitividad. En definitiva, desarrollamos continuamente proyectos de I+D+i para ofrecer más valor añadido a los usuarios.

¿Qué portales tienen actualmente en marcha?

En estos momentos somos la plataforma líder del mercado español gracias a dos portales independientes: www.agromaquinaria.es, para maquinaria agrícola nueva, y www.agronetsl.com para la gestión de maquinaria agrícola usada. En cifras, podemos decir que contamos con un catálogo de más de 7.000 máquinas, damos servicio a más de 1.100 empresas del sector y recibimos más de 8.000 visitas diarias y 250.000 visitas mensuales.

¿Cuál es su principal objetivo como empresa?

Nuestro principal objetivo es ser la empresa de referencia del sector agrícola en internet, ofreciendo una imagen eficiente, sólida, comprometida y productiva, además de proporcionar la mejor calidad al menor precio. Queremos ser la mejor alternativa para el ramo a partir de una cultura de servicio y crecimiento en busca de la excelencia, convirtiéndonos de esta manera en el único canal alternativo de internet para el sector agrícola.

¿Cuáles son sus valores diferenciales?

AGRONET SERVICIOS LOGISTICOS, S.L. le definen valores como innovación, competitividad, efectividad, productividad, beneficio, oportunidad, confianza, sostenibilidad, crecimiento...

¿A qué perfil de cliente dirigen sus servicios?

Nos dirigimos mayoritariamente a empresas del sector agrícola, como pueden ser compañías dedicadas a la enología, viticultura, maquinaria agrícola, ganadería, tecnologías de riego y agua o cualquier otro ramo relacionado de alguna forma con el mundo agrario y tecnológico.

¿Qué metas persiguen a través de los proyectos que llevan a cabo?

Los proyectos liderados por AGRONET SERVICIOS LOGISTICOS, S.L. buscan impulsar la exportación y la competitividad agroindustrial, mejorar la trazabilidad productiva de vinos con Denominación de Origen e incrementar las ventas y la eficiencia energética en los regadíos.

¿En qué proyectos están trabajando actualmente?

Uno de los más destacados es Agromachintech, un proyecto TIC de I+D+i consistente en una plataforma tecnológica para la compra, venta y alquiler de maquinaria agrícola. Perteneció al Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica (I+D+i 2008-2011), dentro del subprograma Avanza I+D de la Ac-



“Contamos con un catálogo de más de 7.000 máquinas, damos servicio a más de 1.100 empresas del sector y recibimos más de 8.000 visitas diarias”

ción Estratégica de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información. Su objetivo es la implantación de una solución de negocio electrónico en un grupo limitado de pymes para la compra, venta y alquiler de maquinaria agrícola (nueva y de ocasión) y una solución TIC para el inventariado de accesorios y piezas agrícolas que responden a la necesidad de facilitar la conexión entre el ofertante y el demandante de maquinaria agrícola y de piezas y recambios del sector.

¿Qué resultados están obteniendo?

El clúster de empresas de maquinaria agrícola desarrollado por Agromachintech ha demostrado una gran capacidad de innovación, hallazgo y ampliación de nuevos mercados, así como su potencial para poner en valor una I+D+i y transferir un conocimiento que estaban perdidos. También está dando la posibilidad a sus integrantes de sacarle el rendimiento esperado, poniendo su producto en el mercado. Porque una de las debilidades y carencias detectadas es que falta orientación sobre los múltiples apoyos y herramientas existentes para esa puesta en valor de la I+D+i del sector. En otras palabras, asesoramiento para convertir la inversión en desarrollo de negocio y puesta del nuevo producto en mercados nacionales e internacionales. Así, durante dos años Agromachintech ha permitido avances que ayudan a las empresas del sector agroindustrial a acometer nuevos retos, a pesar de la aguda crisis que atravesamos, apoyándose en la tecnología y en las soluciones de AGRONET SERVICIOS LOGISTICOS, S.L. para ser más competitivas.

¿Hacia dónde se encaminan sus próximos proyectos de futuro?

Sin tiempo prácticamente para cerrar Agromachintech, AGRONET SERVICIOS LOGISTICOS, S.L. acaba de recibir el respaldo del Plan Avanza del Ministerio de Industria del Gobierno de España para la puesta en marcha de dos proyectos que dan continuidad y cuenta del éxito del anterior. Por un lado, la línea Avanza Competitividad I+D+i va a permitir ofrecer una plataforma y soluciones punteras de trazabilidad y e-Comercio (nacional e internacional) al sector vitivinícola con Denominación de Origen, ofreciendo soluciones y desarrollos competitivos para bodegas y asociaciones. Por otro, Avanza TIC Verdes posibilitará una plataforma comercial y de ventas al sector de fabricantes de riego de España, así como soluciones de eficiencia energética. Ambas propuestas buscan fomentar la internacionalización, tanto de AGRONET SERVICIOS LOGISTI-



Agroenganchate !!



www.agromaquinaria.es
www.agronetsl.com



Aniversario 100
2000 - 2010

| | | |
|----------------------------|------------------------|-------------------------|
| Promoción y publicidad | Desarrollo Web | Consultoría de Negocio |
| Maquinaria Nueva y Ocasión | Desarrollo Corporativo | Consultoría del Sector |
| Gestión de Recambios | Redes de Distribución | Consultoría Tecnológica |

Proyecto AGROMACHINTECH

Implantación Subvencionada de Proyectos TIC

Proyecto Financiado por:



COS, S.L. como de nuestros socios o clientes en estos proyectos y el resto de las áreas de negocio, un aspecto fundamental y clave para el futuro en estos tiempos de crisis. Nuestro objetivo es buscar soluciones y abrir mercados en Oriente y Europa.



MÁS INFORMACIÓN
www.agromaquinaria.es

ENTREVISTA **BERNARDO ADEVA** Catedrático de Física, coordinador del grupo de Física de Altas Energías de la Universidad de Santiago de Compostela

“Investigamos las violaciones de la simetría materia-antimateria”

El grupo de Física de Altas Energías de la Universidad de Santiago de Compostela centra su actividad investigadora en la física de quarks y leptones, como medio para poner a prueba los límites del modelo estándar de la física de partículas elementales. Su principal proyecto en la actualidad es el estudio de la violación CP en el experimento LHCb del CERN.

¿Cuándo se creó este grupo de investigación?

El grupo se creó en torno a 1992, tras una trayectoria anterior de sus miembros en el extranjero. Colaboré con el Premio Nobel Samuel C. C. Ting en experimentos del acelerador DESY (Hamburgo) y en el CERN durante 11 años. Desde entonces, y hasta llegar al proyecto al que estamos en estos momentos dedicados, hemos participado en dos experimentos de gran importancia.

¿Podría resumir brevemente en qué consistieron esos dos experimentos?

El primero tuvo lugar en la década de los 90 y trataba de investigar la estructura del espín del protón, un tema teórico muy complejo que dio lugar a un gran número de publicaciones y reseñas en la literatura especializada. El segundo está relacionado con la medida del estado formado por mesones y antimmesones, un campo en el que obtuvimos un liderazgo muy relevante y cuyos resultados finales fueron publicados hace poco.

¿En qué experimento están trabajando actualmente?

Desde el año 1998 estamos participando en el experimento LHCb, situado a 100 metros de profundidad, en el colisionador LHC del CERN, de 27 Km. de longitud. El Grupo de Física de Altas Energías de la Universidad de Santiago de Compostela es uno de los pocos grupos europeos que participaron en la propuesta de este experimento, que cuenta en la actualidad con la colaboración internacional de 45 instituciones. Dos de ellas son españolas: la Universidad de Santiago y la Universidad de Barcelona.

¿Cuáles son los objetivos físicos de este proyecto?

El principal objetivo de este proyecto es investigar a fondo las transmutaciones o desintegraciones de unas réplicas de quarks a otras. Se sabe desde hace tiempo que los quarks que forman el protón y el neutrón son ligeros, pero existen tres réplicas que en apariencia son idénticas pero que en realidad son mucho más pesadas, sin que se sepa aún el porqué. Se trata del quark b, quark t y quark c. Como el acelerador es una excelente fábrica de quarks pesados, a los integrantes del Grupo de Física de Altas Energías de la Universidad de Santiago de Compostela nos interesa estudiar si los quarks se desintegran de la misma manera que los antiquarks o no, es decir, investigamos las violaciones de la simetría materia-antimateria. Esto servirá para explorar la estructura del vacío a distancias muy cortas y revelar cómo tiene lugar la transferencia de energía en ellas. Sabemos que la energía se condensa en partículas muy masivas en esa escala, y dichas partículas masivas pueden alterar la simetría materia-antimateria.



Fotografía de una de las tres estaciones de micropistas de Silicio del Inner Tracker de LHCb construido por la Universidad de Santiago de Compostela y la Universidad de Lausanne, tras su instalación en el LHC del CERN en 2009. El detector consta de 300.000 canales electrónicos. Puede verse en la foto el tubo horizontal del sistema de vacío del acelerador por donde circulan protones de energía de colisión 7 TeV.

“Estamos focalizados tanto en la construcción de los detectores y en la etapa de I+D previa para crear las tecnologías necesarias como en el análisis físico de los datos del experimento”

¿De qué parte del proyecto se está encargando su grupo de investigación?

Nuestro grupo se ha focalizado en dos frentes. Uno de ellos es el tecnológico, donde nos hemos ocupado de la construcción de uno de los detectores clave del experimento, el Silicon Tracker, que permite detectar las trazas de bajo ángulo procedentes de la desintegración de los quarks pesados, reconstruirlas y enviarlas a los ordenadores. Este detector lo coordina actualmente en el CERN Abraham Gallas Torreira, investigador Ramón y Cajal y miembro de nuestro grupo. Ha sido diseñado y construido por un consorcio de cuatro instituciones europeas: las universidades de Zurich, Lausanne, Heidelberg y Santiago de Compostela. Consta de aproximadamente 300.000 canales electrónicos y ha costado unos 5 millones de euros sólo en inversiones directas. Nuestra universidad ha formado un equipo de físicos e ingenieros que lo han hecho posible. Por otro lado, el grupo se focaliza en el análisis físico de los datos en nuestros ordenadores, aportando a la colaboración publicaciones científicas específicas, fruto de nuestra iniciativa.

¿En cuántas fases se ha dividido el desarrollo de este proceso?

Desde 1998, fecha de aprobación del proyecto, estuvimos unos años realizando labores de I+D para, luego, construir el detector y la electrónica necesaria. En 2006 lo instalamos en Ginebra, por lo que todo el equipo se trasladó hasta allí para ejecutar esta fase junto con miembros de la Universidad de Lausanne. En 2009 se empiezan a tomar los primeros datos del acelerador, y ahora mismo estamos involucrados en el análisis físico de los mismos en la Universidad de Santiago de Compostela, para lo cual hemos creado una infraestructura informática de desarrollo propio que contribuye al 7% del total de la potencia de cálculo del experimento. En el verano de 2011 hemos tenido ya la primera avalancha de datos, lo que ha dado lugar a varias publicaciones y a la presentación de los resultados en varias conferencias internacionales de gran interés.

¿Qué conclusiones se pueden extraer de estos primeros datos?

Se han realizado hasta el momento dos medidas principales:

- Detectar la falta de simetría en la oscilación materia-antimateria para un mesón determinado, el mesón B_s , que está formado por el quark b. Este mesón se convierte espontáneamente en su antipartícula, y hemos logrado seguir en el tiempo su rápida frecuencia de oscilación, en el rango del picosegundo. Nuestros datos son mucho más precisos que los existentes hasta la fecha, procedentes de aceleradores americanos y japoneses.
- Explorar las desintegraciones muy raras de dicho mesón en pares de muones (partículas penetrantes fácilmente reconocibles en nuestro experimento) sin haber detectado ninguna hasta el momento. En esta parte nuestro grupo de Santiago ha tenido un protagonismo especial.

La conclusión muy preliminar que cabe extraer de ambos resultados es que, por el momento, no ha aparecido evidencia en contra del llamado modelo estándar de la física de partículas. Es decir, no hay evidencia de nuevas partículas pesadas en el vacío más allá de las ya conocidas. Pero debemos resaltar que los datos son todavía escasos, en relación con la precisión que vamos a obtener en los próximos años, y que las investigaciones no han hecho más que comenzar.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro más destacados?

El grupo también está trabajando en la mejora o adecuación de este experimento a una segunda fase del acelerador, con la intención de que se multiplique por diez la luminosidad en nuestra zona experimental. Por tanto, estamos investigando la tecnología necesaria para llevar a término esta meta, junto con el Centro Nacional de Microelectrónica de Barcelona, lo cual implica el desarrollo de detectores muy finos de píxeles, con poca materia y altamente resistentes a la radiación. Además, junto a otros cinco grupos españoles, estamos comenzando a idear otros aceleradores que puedan sustituir al actual del CERN dentro de unos años.



MÁS INFORMACIÓN

www.usc.es/gaes

ENTREVISTA **CARLOS MEDRANO SÁNCHEZ** Director General de Innovación de Abaccus Soluciones e Innovación

La empresa española Abaccus consigue una patente mundial que revolucionará el mercado eólico

Abaccus, empresa internacional de ingeniería e innovación tecnológica ubicada en Valladolid y que gestiona proyectos valorados en más de 10 millones de euros, ha logrado patentar a nivel mundial los resultados de uno de sus proyectos VORTEX, basados en un nuevo concepto de aprovechamiento de la energía eólica sin palas.

¿Cuáles son las principales señas de identidad de Abaccus?

Abaccus es una empresa española internacional focalizada en el desarrollo de la ingeniería y aplicaciones tecnológicas, así como en la realización de proyectos de I+D+i.

Gestionamos el ciclo de vida completo de los proyectos que acometemos, ofreciendo soluciones a medida para los sectores energéticos, TIC, defensa, aeronáutico, transporte y medioambiente.

Además, somos una organización centrada en el talento de las personas y tremendamente comprometida con todo lo que hacemos. El denominador común de todo el equipo humano es la pasión, la involucración, el mejor equipo posible, que apuesta por el Proyecto de Abaccus, y nuestra innovación es fruto de las personas que formamos Abaccus.

La unión de nuestros valores como organización, con nuestro saber hacer, hace de Abaccus un socio seguro y fiable para proyectos de innovación, ingeniería y alta tecnología.

Háblenos de los proyectos de innovación en su empresa.

En Abaccus somos innovadores por vocación. La cultura de la innovación se encuentra en toda la empresa: en las personas, en el producto, en el servicio.

Para innovar hay que romper moldes, y romperlos también en el propio modelo de negocio. Esto es



lo que nos ha permitido tener éxito en proyectos de alto contenido tecnológico y de plena actualidad como, por ejemplo, los relacionados con la generación de energía.

Hemos ido creciendo, progresando en una cultura de innovación aplicada con origen en la investigación experimental y en el desarrollo continuo. Innovación con tecnología de última generación adaptada por la propia empresa a las necesidades del Mercado y, por supuesto, a la exigencia de la realidad cotidiana para desarrollar continuamente servicios y productos únicos a través de proyectos propios que emprendemos por cuenta propia y a través de los proyectos de nuestros clientes.

¿En qué consisten las patentes y qué aplicaciones tienen?

Uno de los principales éxitos de la empresa es una patente, registrada a nivel mundial, de un sistema de generación de energía renovable muy competitivo en relación a los sistemas tradicionales: VORTEX

Es uno de nuestros proyectos propios, co-patentado con DEUTECNO S.L., en el área de la energía eólica. Estamos muy ilusionados ya que supone una enorme oportunidad de crecimiento y desarrollo de negocio y, sobre todo, va a suponer un gran aporte a la sociedad basado en tres pilares fundamentales: un aumento en la eficiencia energética para los consumidores finales, un coste de generación optimizado y flexible que cubre las demandas de micro y macro generación y un mínimo impacto ambiental asociado a la implantación del dispositivo.

El beneficio e impacto social lo conseguimos al desarrollar un sistema en el que el coste previsto del kw/h generado es el 50% menor del coste actual.

Cuando habla de proyectos propios, ¿qué importancia tienen para ustedes y en qué áreas los desarrollan?

Con nuestros proyectos propios el objetivo siempre es adquirir y desarrollar más y mejores conoci-

“La combinación de estas experiencias e investigaciones propias con las de los proyectos de nuestros clientes es una de las claves del valor añadido de Abaccus”

mientos y experiencias. Actualmente los principales campos en los que estamos trabajando, con muy buenos resultados, como demuestra el logro de la última patente generada a nivel mundial, son el geoposicionamiento, los dispositivos de comunicaciones inalámbricas, los sistemas de micro-generación de energía sin conexión a la red y las plataformas de comunicación y gestión de servicios asociadas a las iniciativas “smart cities” en Europa y América Latina.

¿Qué otros proyectos propios tienen en marcha?

Actualmente estamos desarrollando una amplia variedad de proyectos entre los que podríamos destacar seis:

- Proyectos basados en tecnología de realidad virtual aumentada colaborativa con aplicaciones en los sectores aeronáuticos y de enseñanza.
- Sistemas de geoposicionamiento.
- Valorización de recursos y logística de recogida en tiempo real.
- Sistemas de posicionamiento y localización mediante redes de sensores inalámbricas de bajo consumo asociados a sectores logísticos y smart cities.
- Métodos de detección y medida de sustancias tóxicas y peligrosas mediante narices artificiales con elevada sensibilidad química.
- Sistemas de generación de energía eléctrica mediante aplicaciones piezoeléctricas para consumo directo.

“La unión de nuestros valores como organización con nuestro saber hacer, hace de Abaccus un socio seguro y fiable para proyectos de innovación, ingeniería y alta tecnología”

Además de sus proyectos propios, ¿qué servicios ofrecen a sus clientes?

En estos momentos, nuestras líneas de negocio son:

- Innovación y desarrollo tecnológico
- Ingeniería tecnológica de alto valor añadido.
- Internacionalización, gestión y asesoramiento técnico para el desarrollo de proyectos nacionales e internacionales.

¿Quiénes son sus clientes y partners?

A nivel nacional trabajamos con numerosas empresas de primer nivel y de todos los tamaños. En varios proyectos trabajamos bajo NDA (protocolos de confidencialidad) por lo que no podemos citarlos. Del resto, y entre los más relevantes, podemos citar: Deutecno, Deimos-Space, FUTUVER, INCA Ingeniería, CIEMAT, Universidad Autónoma y Rey Juan Carlos, entre otros.

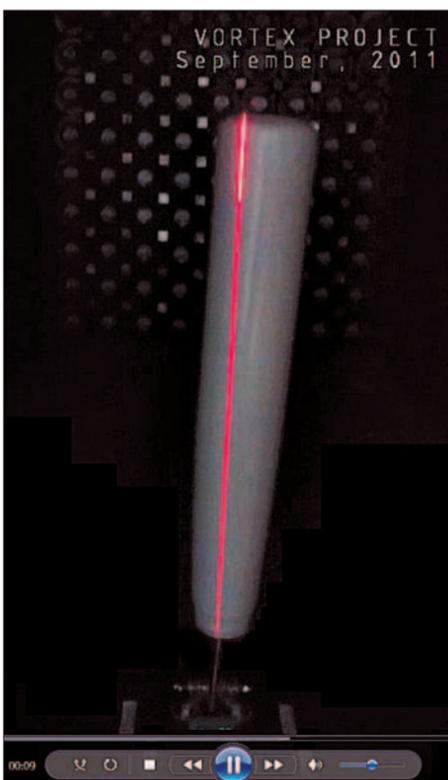
Además, para nuestra expansión internacional iniciada en Brasil, contamos con socios locales (INOVEMAX, PRS&Z, QUALITA, entre otros), lo que nos hace ser un partner ideal para las empresas que actualmente se quieran implantar en uno de los mercados que mayor desarrollo y crecimiento tecnológico y empresarial está teniendo.

Háblenos de sus planes de futuro.

Queremos convertir a Abaccus en una empresa con dimensión y presencia global. Por tanto, nuestros objetivos son, por un lado, mantener el ritmo de crecimiento en España que nos consolide como referente nacional en innovación, y, por otro, avanzar en el proceso de internacionalización. Proceso centrado especialmente en Iberoamérica, convirtiéndonos así en referente y socio de nuestros clientes a nivel internacional.

Para finalizar, ¿qué cree que las empresas necesitan para salir airoso de la crisis?

¡Ojalá tuviera una solución! Lo único que puedo decir es cómo somos y cómo trabajamos. Trabajamos con mucha perseverancia, con honestidad y con mucha alegría. Tenemos que reconocer que somos afortunados, porque disfrutamos mucho innovando.



Proyecto Vortex en fase de validación de datos de potencia generada



MÁS INFORMACIÓN

carlos.medrano@abaccus.es
Tel: +34 983 298 523
www.abaccus.es

ENTREVISTA **JUAN NEVADO DÁVILA**, Director del Departamento de Ingeniería de Roschi Technology

“Los equipos de iluminación led consiguen ahorros superiores a un 60%”

La firma Roschi Technology está especializada en la realización de todo tipo de instalaciones eléctricas y proyectos de iluminación encaminados al ahorro energético y económico. Su apuesta para mejorar la eficiencia de las empresas son los equipos led.

¿Cuáles fueron las razones que les motivaron para fundar su empresa en 2.006?

Tras realizar diversos análisis, detectamos que en esta época de crisis muchos esfuerzos se iban a dedicar a lograr ahorros energéticos a las empresas. Por ello, nos centramos en buscar un producto que ayudase a reducir las facturas energéticas de las compañías sin que eso supusiese una inversión demasiado grande para ellas.

¿Y cuál fue ese producto por el que decidieron apostar?

Analizamos diversas opciones hasta que estuvimos seguros de que habíamos encontrado una solución eficaz y práctica para que las empresas pudiesen reducir sus facturas: los equipos de iluminación led.

¿Qué les hizo estar tan seguros de que esa era la mejor opción?

Son muchos los motivos que nos convencieron. Para empezar, tecnológicamente, estamos hablando de un campo en el que aún existe un enorme margen de mejora. Las posibilidades de lograr nuevos avances son enormes.

Además, independientemente de que las prestaciones de los sistemas led mejoran año a año, en estos momentos ya fabricamos equipos que ofrecen una importante garantía de calidad.

Exactamente, ¿de qué tipo de ahorro estamos hablando?

Como mínimo, esta tecnología nos aportaría un ahorro de un 60% respecto a los sistemas tradicionales. El objetivo que buscamos es reducir al máximo el consumo energético manteniendo e incluso mejorando los niveles de iluminación convencional, lo que conseguimos gracias a la aplicación de los últimos avances tecnológicos existentes en este campo. Los sistemas led logran esta meta gracias a su propia estructura. Al estar compuestos por elementos semiconductores, son capaces de emitir luz con un máximo aprovechamiento energético.

¿Le sería muy difícil a una empresa recuperar la inversión necesaria para instalar este nuevo sistema de iluminación?

En realidad no. Para empezar, tenemos que tener en cuenta que esa recuperación depende lógicamente del consumo de cada compañía. Cuanta mayor sea la necesidad de horas de luz que tenga una empresa, antes la recuperará. Por ejemplo, un parking urbano que funcione las 24 horas del día, amortizaría la inversión en aproximadamente un año.



¿Qué fiabilidad ofrecen estos equipos?

Cada fabricante tiene su propia filosofía de trabajo. Nosotros, decidimos apostar por la calidad para aumentar los años de vida de los equipos. De media, podemos asegurar que nuestros productos superan las 50.000 horas de vida.

¿Qué cobertura geográfica ofrecen a sus clientes?

Cubrimos todo el territorio nacional a través de nuestras oficinas de Las Palmas y Madrid. Además, ofrecemos una importante cobertura internacional con nuestras delegaciones en Alemania, Méjico, Hong Kong y China.

¿Cuáles son sus planes de futuro?

Actualmente, nuestra gama de iluminación interior está totalmente cubierta. Por ello, a pesar de que continuaremos mejorando la calidad de esta línea, en los próximos meses nos vamos a centrar en desarrollar la gama de iluminación exterior, donde ya tenemos productos de garantía contrastada.



MÁS INFORMACIÓN

www.roschi.es

ENTREVISTA **JUAN PABLO GARCÍA** Director General de Leantricity

“El 30% de la energía consumida por ordenadores y redes es un desperdicio fácilmente evitable”

A pesar de su juventud, la empresa española Leantricity se ha convertido en uno de los más importantes referentes en el sector del ahorro energético en redes IP.

Para empezar, ¿podría explicarnos cuáles fueron los objetivos fundacionales con los que crearon su empresa?

Yo ví desde 2007 una oportunidad basada en ciertos vectores innegables: la energía es indispensable a las empresas, tiende a encarecerse en los próximos años y la crisis hace que sea importante contener los costes.

Dentro de lo específico, es atractivo embarcarse en un proyecto con nuestra tecnología porque antes de hacerlo se conocen los resultados económicos, la puesta en marcha es rapidísima y también el retorno de la inversión.

Cada vez se habla más en España y en Europa de la necesidad de mejorar nuestros sistemas de ahorro energético. Si nos ceñimos a nuestro país, ¿realmente cree usted que existe un problema con el gasto energético de las empresas?

En las oficinas se usa la energía como si para ducharse hubiese que dejar el grifo abierto todo el día y pasar corriendo por debajo del chorro 10 minutos cada

mañana. El problema es que quien usa la energía, generalmente no la paga. Y el que la paga, no sabe cómo la usan los demás.

¿Cuál es la razón principal para abordar un proyecto de los vuestros?

Jeff Immelt, el CEO de General Electric dijo: “El mundo se ha reiniciado. La incertidumbre de hoy es la nueva normalidad”. La búsqueda de la eficiencia pasará de ser algo deseable a una cuestión de supervivencia. Un ejemplo fácil: conteniendo el gasto de energía en los PC de un hospital de 5000 ordenadores, se paga el sueldo a 8 enfermeras.

Y en lo que se refiere a las redes IP, ¿también existe un malgasto de energía?

Aproximadamente el 30% de la energía consumida por ordenadores y equipos de red es desperdicio evitable. Para ponerlo en términos económicos, un PC dejado encendido de forma anárquica consume unos 80 € al año de energía. Si se limita de una forma muy sencilla, esto baja a unos 30 €. ¡Más de un 60% de ahorro directo!

¿Qué tipo de soluciones propone Leantricity para conseguir mejorar la eficiencia energética de nuestras empresas?

Nosotros somos especialistas en software de ahorro energético para dispositivos en red y para esto trabajamos con el líder del mercado, que es Verdiem.

Con las herramientas actuales podemos medir, limitar y gestionar el consumo e integrarlo con la in-

formación que manejan los gestores edilicios. Dentro de este ámbito abarcamos los ordenadores y los equipos de red Cisco a día de hoy, y en un futuro cercano, servidores e impresoras.

¿Qué tipo de productos y servicios ofrecen a sus clientes?

Nuestro producto estrella es SURVEYOR, de Verdiem. Vendemos este producto, los servicios de apoyo a la implementación y la formación que necesitan nuestros partners para poder realizar los proyectos.

¿Con el apoyo de qué partners tecnológicos cuentan para lograr sus objetivos?

Este es un tema estratégico para la mayor parte de empresas TIC. Aunque ante el auge del sector fueron muchas las firmas que se subieron al tren en marcha sin tener los conocimientos necesarios, para pasar a la acción de forma local hay que invertir en formar recursos y especialistas que estas compañías no tienen. De aquí nuestra muy buena relación con Cisco, HP, Seidor y otras empresas del sector tecnológico.

Los proyectos de eficiencia y ahorro energético que ustedes desarrollan, ¿son válidos para cualquier tipo de empresa?

Son válidos principalmente en empresas que tengan mucha densidad de ordenadores con respecto a la plantilla. Los sectores donde más sentido tiene nuestra actividad son Gobierno, Banca y Seguros, Educación Superior y Sanidad.



¿Cuál es la cobertura geográfica que ofrecen actualmente?

Principalmente en Barcelona y Madrid, pero puntualmente en cualquier lugar de España. Como trabajamos por medio de partners podemos llegar a cualquier sitio donde nos necesiten.

Háblenos de sus planes de futuro a corto y medio plazo.

A corto plazo, consolidarnos como líderes en nuestro nicho y, a medio plazo, ampliar la red de partners, sobre todo en Empresas de Servicios Energéticos para las que lo nuestro es una herramienta más del catálogo que pueden ofrecer. Que el propio IDAE haya comprado nuestro producto es una señal importante en este sector.

Leantricity
cut your network's energy waste

MÁS INFORMACIÓN

www.leantricity.es - info@leantricity.es

ENTREVISTA **ALFREDO ORTUÑO** responsable de Cabanes & Ortuño

“Nos distinguimos por el valor añadido que aportamos al tejido”

Cabanes & Ortuño es una empresa dedicada a la producción y venta de productos textiles avanzados para la industria de la tapicería, el mueble y el calzado. Para saber más acerca de su actividad, hablamos con su Gerente, Alfredo Ortuño.

¿Cuándo nació Cabanes & Ortuño?

En 1990 creé la empresa “Emete” Materiales de Tapicería, cuya labor se centraba en actuar como proveedor de tejidos y telas para el sector del tapizado y, más concretamente, para los fabricantes de sofás. En el año 2005 adquirí Domene-Cabanes, S.L., una empresa con más de 40 años de trayectoria en el campo del suministro de materiales al sector del calzado. Así nació Cabanes & Ortuño, S.L., una nueva empresa que esgrime su amplia experiencia en el sector a la hora de cumplir con las expectativas de sus clientes.

¿En qué ámbito geográfico están trabajando?

El grueso de nuestro mercado está en España,

aunque recientemente hemos comenzado a realizar algunas operaciones de exportación y a intensificar los contactos para llegar a otros países. Le hablo, básicamente, de Rusia, Francia, Alemania y algunos países de África.

¿Cuál es la oferta actual de la empresa?

Hoy por hoy contamos con cuatro grandes secciones o divisiones: los mecanismos para sofás-cama, que se integran en el esqueleto que fabrican nuestros clientes para dotarle de funcionalidad; las telas y tejidos (técnicos, sintéticos, piel para tapicería, imitaciones de piel); los complementos y, por último, los tejidos para la fabricación de calzado. Como ve, se trata de productos destinados a fabricantes de mobiliario tapizado y de calzado, que son nuestros principales clientes.

¿Qué diferencia a Cabanes & Ortuño de sus competidores?

Hay varias cosas que nos hacen diferentes, pero si tuviera que quedarme con una, le diría que es el valor añadido que podemos aportar al tejido. Nosotros adquirimos los tejidos en los principales países productores, pero el acabado y el tratamiento final lo realizamos en nuestro centro de producción, y eso es algo que el cliente valora.

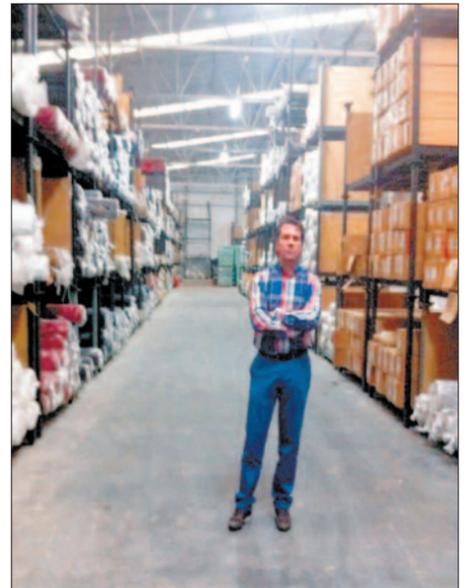
Otros aspectos que nos definen son nuestros 7.000 metros cuadrados de instalaciones y el amplio stock que contienen o la apuesta por la innovación que hemos hecho en los últimos años.

¿En qué se ha traducido?

El último ejemplo de esa innovación es un sistema que hemos creado y que se presentará en enero en la feria de Zaragoza. Consiste en un sistema de calefacción para los sofás, similar a lo que existe ya en los coches de alta gama. El secreto del nuestro es que funciona a partir de unas resistencias de muy bajo coste pero que amplían la comodidad y el confort del mueble.

¿Cuáles son los planes de futuro de la compañía?

Estoy convencido de que el futuro pasa por la internacionalización. Actualmente exportamos alrededor del 15% de nuestra facturación, y creemos que en los próximos años se incrementará ese porcentaje y conseguiremos diversificar los mercados. Más allá de esa política comercial, lucharemos por mantener los elevados niveles de calidad y servicio que ofrecemos a nuestros clientes, y también seguiremos invirtiendo en investigación y desarrollo para crear productos de valor añadido que nos diferencien de la competencia.

ENTREVISTA **ANTONIO ELVIRA** Area manager Food Service Vendinova

“El vending está cada vez más unido al sector de la restauración”

Vendin es una empresa especializada en la fabricación, comercialización y distribución de solubles para máquinas automáticas de vending. Tras una larga y reconocida trayectoria en el mundo de las bebidas calientes, la compañía acaba de presentar una nueva línea de negocio (Vendinova) dirigida al canal horeca que se presenta en Vendibérica. Hablamos con su responsable, Antonio Elvira.

¿Qué es Vendinova?

Es una iniciativa que hemos puesto en marcha y que viene a demostrar que el catering y el vending están cada vez más unidos en el sector de la restauración. Nosotros tenemos un gran prestigio en el cam-

po de las bebidas calientes y del Office Coffee Service (el café en monodosis), y acabamos de crear Vendinova para ofrecer tanto a nuestros clientes (los operadores de máquinas de vending) como al usuario final una nueva opción de la máxima calidad.

Que se basa...

Se basa en una nueva gama de productos que abarca desde el café en grano hasta los postres y bebidas instantáneas (flanes, natillas, puddings, frappés), pasando por los sobres de leche, chocolate y café soluble. De este modo hemos logrado confeccionar una gran oferta para que el consumidor pueda elegir entre una amplia variedad de sabores, aromas y colores que harán de su presentación una tentación para cualquier paladar. En el caso concreto de las cremas, mousses, gelatinas y siropes, estos productos facilitarán el trabajo en la alta cocina y su presentación dejará satisfechos a los clientes más exigentes.

¿Qué papel juega la tecnología en el día a día de Vendin?

Para nosotros es muy importante invertir en tecnología si queremos distinguarnos de la competencia a través de la innovación. Así es como hemos desarrollado postres que pueden prepararse literalmente en un minuto, lo que supone una ventaja para el usuario y para el sector hostelero, que ve simplificado su trabajo. Además, si a la estu-



diada composición de nuestros productos sumamos el proceso tecnológico que afecta a su producción, entenderemos cómo podemos ofrecer la máxima calidad con una granulometría y una disolución perfectas que dotan al producto de una presencia óptima ante el consumidor.

Tras el lanzamiento de Vendinova, ¿qué otros retos se marca la compañía?

Por un lado, seguir innovando como hacemos desde el primer día. Por otro, potenciar nuestra presencia en aquellos países en los que no hemos desembarcado aún o lo hemos hecho en poca medida. En este sentido, somos muy potentes en España y en algunos países de la Unión Europea, pero creo que podemos crecer en los países del este, en el norte de África y también en Latinoamérica.



MÁS INFORMACIÓN

Coto de Doñana, 15 - 28320 Pinto (Madrid)
Tel. 91 691 91 04
www.vendin.es

UNA EMPRESA DE PRESTIGIO

Fundada en 1992, Vendin cuenta con un equipo humano integrado por 49 personas repartidas entre sus dos centros de producción (Pinto y Brasil) y sus delegaciones de Barcelona, Sevilla y París. Esa estructura ha consolidado a la empresa como una compañía de referencia dentro del sector de las máquinas automáticas y que ahora, bajo la denominación de su marca Vendinova, quiere presentarse al consumidor como una nueva y fresca alternativa a los proveedores habituales de la restauración.



¿Necesita Información?

Descubra



Acceso gratis a toda la información:

- Todos los datos de contacto
- Reportajes publicados en prensa
- Entrevistas en radio
- Programas para televisión

Y además...

- Descarga de programas y publicaciones
- Noticias de actualidad
- Subscripción gratuita a nuestras publicaciones
- Alta de empresa