SUPLEMENTO PRODUCIDO Y EDITADO POR SERVEIS DE COMUNICACIÓ EMPRESARIAL 1060 S.L. RESPONSABLE DE TODOS LOS CONTENIDOS, SERVEIS DE COMUNICACIÓ EMPRESARIAL 1060 S.L. NO COMPARTE NECESARIAMENTE LAS OPINIONES QUE PUEDAN EXPRESARSE EN LOS ARTÍCULOS Y ENTREVISTAS

WifiSafe

"Una wifi de calidad y segura, el 'amenity' más valorado por los clientes en los hoteles"

Paco Menéndez,
director gerente de WifiSafe

Cada vez más hoteles, cadenas y establecimientos independientes ven como requisito esencial para sus negocios una correcta explotación del servicio wifi, por lo que buscan soluciones que, aumentando su cifra de negocio, puedan amortizarse fácilmente.

-¿Tan importante es el servicio de wifi en un hotel?

Actualmente es el *amenity* más valorado por los clientes y es por ello que el hotelero se está preocupando y concienciando de que sea ofrecida bajo premisas que garanticen la calidad y seguridad. Para que se haga una idea, lo primero que hace el cliente una vez se registra es pedir la clave de acceso a la wifi para poder comunicarse a través de ella y, en muchos casos, hacer valoraciones del hotel en redes sociales o motores de búsqueda. Hasta la fecha, la wifi de los hoteles copaba las quejas de clientes, ya fuera por su calidad, por problemas de cobertura, de conexión, de velocidad, etc., lo que provocaba una mala calificación de la estancia. Sin embargo esta problemática está cambiando, ya que los hoteleros se están preocupando de solventarla.

-¿Por qué una empresa que ofrece un servicio wifi, como por ejemplo un hotel, no puede instalar un 'router' y después el cableado y listo?

Porque estamos hablando de redes mucho más complejas de lo que la gente piensa, no sirve cualquier cosa. Estamos detectando muchas instalaciones que han sido pensadas para ofrecer cobertura y conexión sin tener en cuenta la gestión y la seguridad de la misma, y hay que pensar que el 85% de los delitos informáticos llegan a través de redes inalámbricas incorrectamente securizadas. Para evitar esto hay que confiar en profesionales, si no, después vienen los problemas y actuaciones de urgencia en hoteles que han confiado la wifi a una empresa de cableado que solo ha tenido en cuenta la cantidad de dispositivos que había que implementar sin hacer un estudio previo real de necesidades, tecnologías, estándares, niveles de señal, solapamiento de canales, concurrencia de usuarios, ni de elementos de *networking* tanto en seguridad como en gestión de la misma. Lo que diferencia a WifiSafe del resto de soluciones de *hotspot* es que podemos integrar la red wifi del hotel con los sistemas de gestión PMS (*property management system*), que son el corazón de gestión y administración del hotel, ya que controlan las reservas de clientes, reservas online, y pueden interactuar con los sistemas centrales de reservas.

WifiSafe sigue siendo el único distribuidor mayorista dedicado en exclusiva a las redes wifi en España trabajando codo con codo con clientes de Europa, América y África durante sus 12 años de experiencia. El aval idóneo para que las grandes cadenas hoteleras planteen verdaderos retos que puedan ser convertidos en casos de éxito.

"Integramos la red wifi con los sistemas de gestión PMS Hoteleros (property management system) *aprovechando las posibilidades del "Internet de las cosas" para gestionar y reducir los costes de explotación"*

-¿Es consciente el empresario de estos beneficios?

Sí, comienza a ser consciente de que una red sin gestión ni parámetros mesurables para su control, es una red problemática, mal valorada y a extinguir. Aún hay más beneficios, se puede establecer una red propia explotando las posibilidades de conexión para monitorizar procesos internos y reducir costes, como el control de gasto eléctrico, sensores de temperatura, control de movimientos, gestión de minibar o de mantenimiento en general, venta cruzada de servicios a través del propio terminal del cliente, etc.

www.wifisafe.com - info@wifisafe.com
Tel. 902 506 100

SAIMA SOLUTIONS

"Maximizamos la eficiencia y la competitividad de nuestros clientes"

Francesc Prats, director general de Saima Solutions

Saima Solutions nace en 2009 de la mano de Francesc Prats tras más de 15 años de experiencia en el sector. Desde sus oficinas de Barcelona y Madrid da cobertura a sus más de 200 clientes de toda España.

-¿Qué servicios ofrece Saima Solutions?

Como The Business Analytics Company, ayudamos a nuestros clientes a ser líderes de su sector, aportando las soluciones de gestión necesarias para mejorar el rendimiento de sus operaciones y procesos, maximizando su eficiencia interna y su capacidad competitiva, aportándoles excelencia al servicio y un alto nivel de calidad e innovación. Trabajamos solo con tecnologías líderes mundiales como IBM Cognos, Qlik y SAS. Fruto de ello, hemos sido reconocidos como una de las 100 empresas líderes del mundo en Business Analytics según la prestigiosa revista CIOReview.

-¿Qué tipo de proyectos implantáis y a qué perfil de clientes?

Los clientes demandan extraer un conocimiento más profundo de sus datos a la vez que cubren el ciclo de gestión con tecnologías punteras que lo hagan más fácil, flexible y eficiente. Damos cobertura completa al ciclo de gestión empresarial, con soluciones de cuadros de mando, gestión presupuestaria, entornos de simulación y analítica predictiva. La versatilidad del servicio que ofrecemos nos permite adaptarnos a cualquier tipo de negocio y empresa: desde grandes corporaciones que precisan nuestro conocimiento altamente específico –Ajuntament de Barcelona, Iberdrola, AXA…– hasta otras de identidad diferente que necesitan aplicar soluciones analíticas en su día a día –Base Detall Sport, Baxi Roca, Egarsat, Nifco, Hospital Sant Joan de Déu o Àrea de Guissona–.

-¿Cuál es el valor añadido de vuestro equipo de consultores?

Saima cuenta con un equipo multidisciplinario formado por jefes de proyecto, analistas funcionales, arquitectos de sistemas y de bases de datos, así como formadores y consultores. Nuestros consultores están certificados por los diferentes fabricantes (IBM, Qlik y SAS Institute), lo que supone para nuestros clientes una garantía de calidad de servicio, acompañándoles desde la gestación de la idea, la evaluación de riesgos hasta su implementación, la puesta en marcha y las evoluciones posteriores.

-¿Cuáles son los proyectos de futuro de la compañía?

Nuestros más de 200 clientes nos proponen retos como el diseño de soluciones predictivas en base a algoritmos complejos que les permitan anticiparse a la realidad. Abrir nuevos mercados y territorios para dar una cobertura global. Desarrollar todo el potencial de tecnologías emergentes como el *Big Data*, IoT (*Internet of Things*)… Consolidar este crecimiento para ser la consultora de referencia en el sur de Europa a nivel funcional y técnico en el entorno de *analytics*.

Soluciones

· **Planificación financiera**. Su mejora es indispensable para aumentar la competitividad y los resultados de nuestros clientes.

· **Business intelligence.** Ofrecen mecanismos para tomar decisiones estratégicas para mejorar la efectividad.

· **Analytics.** Las soluciones de Analytics proporcionan predicciones fiables y optimizan escenarios de negocio para anticiparse al cambio.

Tecnologías

· **IBM Cognos:** Líder mundial en soluciones que cubren el ciclo completo de gestión de cualquier empresa.

· **QLIK:** Principal fabricante mundial de soluciones de Business Discovery para el desarrollo de cuadros de mando.

· **SAS Institute:** Líder mundial en Business Analytics, sus soluciones permiten entender en profundidad lo que está pasando y lo que va a pasar en la empresa.

SAIMA solutions
The Business Analytics Company

www.saimasolutions.com
Tel. 900 834 995

T RESTAURA
MAX

www.t-maxrestaura.com
Tel. 933 530 651

REHABILITACIONES INTEGRALES DE EDIFICIOS

OBRAS DE DIFÍCIL ACCESO
TRABAJOS VERTICALES Y EN ALTURA
EDIFICIOS PATRIMONIALES
SERVICIOS Y MANTENIMIENTO

PARA LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

ACTUACIONES EN FACHADAS
REHABILITACIÓN DE PATIOS DE LUCES
IMPERMEABILIZACIÓN DE CUBIERTAS
REFORMA DE VESTÍBULOS Y ESCALERAS

AIRE NETWORKS

La respuesta a los nuevos retos tecnológicos

Mario Soriano Urbán, director general de Aire Networks

Aire Networks, operadora nacional de operadores con más de quince años en el sector de las telecomunicaciones, ha sido declarada como una de las más innovadoras del país.

-¿Qué tipo de empresa es Aire Networks?

Somos de las empresas denominadas 360º que, como su término indica, trabajamos en pro de la sociedad y de los operadores de telecomunicaciones para adaptar cualquier solución tecnológica que se presente a una solución formal, innovadora y de calidad. Disponemos de una red propia multiservicios y centros de datos, en continua expansión tanto en territorio nacional con una cobertura del 90%, como internacional con presencia en Colombia desde el 2012 y ahora en México. Esta creciente red se ha ampliado con la reciente adquisición del espectro radioeléctrico de Orange a nivel nacional en 2,6 GHz, sumándose a la que ya poseíamos, lo que nos posiciona como el quinto operador nacional integrado.

-¿Podría resumir la trayectoria de la empresa?

La empresa tiene su origen en el año 2002, ofreciendo servicios de ingeniería de transmisiones a operadores a nivel local y regional, desde entonces hemos conseguido consolidar una rápida expansión junto con nuestros operadores, tanto en ventas como en volumen de facturación, reflejando un crecimiento exponencial en los últimos años. En estos momentos la compañía está implementando una nueva estrategia competitiva, recogida en su Plan Estratégico 2016-2019, que incluye la incorporación de nuevos activos para la explotación de su red, así como nuevos servicios procedentes de I+D+i propio que incluye el lanzamiento de innovadores productos, como la plataforma multitenant de Televisión IP PERSEO TV, desarrollada íntegramente por la empresa. Todo esto hace que la compañía se haya convertido en una referencia en el sector sin olvidarnos de nuestra obligación de servicio con los operadores locales que confían en nuestra capacidad e innovación.

-¿Cómo visualiza el crecimiento de Aire Networks dentro del sector de las TIC?

Como observamos diariamente, soplan aires necesarios de cambio, no sólo en la sociedad sino también en el mundo empresarial. Muchas compañías tecnológicas se encaran a un declive progresivo debido a los cambios de modelos de negocio, falta de adaptabilidad a las necesidades de los usuarios y falta de adaptación al cambio de los directivos. Para crear un crecimiento sostenible en nuestro sector estamos transformando la operativa habitual y clásica del mundo de las telecomunicaciones adoptando un enfoque sistemático que sea capaz de apoyar al grupo de ingenieros innovadores y disruptivos que conforman el core de Aire Networks, basándonos en I+D+i propio. Por lo tanto, a pesar de la creciente concentración, Aire Networks orienta su crecimiento en los próximos cinco años sobre unos sólidos ejes estratégicos. Estamos directamente enfocados en mejorar la experiencia, excelencia y capacidad de servicios a nuestros operadores a los cuales seguimos ayudándoles en su crecimiento y continua mejora de la red.

-¿Cómo creen que será el futuro del sector?

La tendencia actual está dirigida por la convergencia, ubicuidad y movilidad, conceptos que sugieren que, en los próximos años, la evolución de tecnologías, infraestructuras, equipos multimedia y telecomunicaciones, concurrirán en nuevas redes más inteligentes y robustas. En este sentido Aire Networks está incrementando y adaptando su red para aplicar, junto con nuestros operadores, nuevas tecnologías que permitirán ofrecer movilidad sin fronteras con todos los contenidos deseados y de forma sencilla e intuitiva gracias a nuevos programas y dispositivos.

El valor añadido de Aire Networks

Aire Networks es el único operador nacional con departamento propio de I+D, que genera una gran aportación de valor competitivo a la empresa gracias a su capacidad para ofrecer soluciones integrales combinando diferentes dominios tecnológicos. Esto es posible debido a su alto grado de especialización en seis grandes áreas: redes fijas e inalámbricas, sistemas embebidos, microtecnologías, redes definidas por software (SDN), algoritmia para sistemas inteligentes, y a la red de colaboración nacional e internacional con la que complementamos nuestra oferta para dar la mejor solución a los clientes.

www.airenetworks.es
Tel. 902 154 902

SEIDOR

Acompañando a la empresa en su viaje digital

Las empresas, desde la revolución industrial, han incorporado tecnología en sus procesos productivos para reducir costes y mejorar la productividad. Desde la década de 1970, las empresas han incorporado tecnologías de la información (TIC) para gestionar los flujos de información que se generan en las actividades de negocio.

En el siglo XXI estamos inmersos en el fenómeno que denominamos "digitalización", una revolución que nace de la maduración de las tecnologías y de su incorporación imparable al estilo de vida de los consumidores. Con la digitalización, las TIC dejan de ser una simple herramienta auxiliar para incardinarse en el corazón del negocio.

Un nuevo paradigma

La digitalización no es una moda, es un nuevo modo de hacer negocios que nace de la universalización del uso de las TIC por parte de los individuos y organizaciones. La digitalización no es opcional: todas las empresas van a ser digitales más pronto que tarde. Muchas veces asociamos el concepto de empresa digital con las *start-ups* digitales, pero es importante entender que no son sólo estas empresas nacientes las que tienen que preocuparse por la digitalización. Las empresas tienen ante sí la oportunidad, y el reto, de incorporar de manera estratégica las tecnologías de la información en sus modelos de negocio. No importa el sector en el que opere, ninguna empresa podrá tener una posición competitiva relevante en los próximos años sin digitalizar sus procesos, sus productos y servicios y sus organizaciones. Las empresas exitosas del futuro serán las que sean capaces de desarrollar estrategias adaptables, evitar la comoditización, crear diferenciación sostenible, promover una cultura de innovación, atraer a clientes y empleados. Y para hacer todo esto, las empresas necesitarán digitalizar sus portafolios de productos y servicios, la manera en que hacen marketing, el modo en el que se comunican con los clientes, cómo innovan, cómo capturan conocimiento, cómo desarrollan a sus equipos. Las empresas que deseen perdurar y liderar sus mercados, necesitan definir una agenda de transformación digital de sus modelos de negocio y operativos y desarrollar nuevas capacidades y conocimientos a lo largo de toda la organización.

Seidor acompaña a la empresa en su viaje digital

Seidor lleva más de 30 años ayudando a empresas de todos los tamaños a incorporar con éxito tecnologías de la información. Durante este tiempo, han comprendido la importancia de utilizar las tecnologías como palanca transformadora de los negocios. Por ello, han lanzado Seidor Digital, una división especializada en acompañar a las empresas en su viaje digital, con el objetivo de ayudar a los clientes a entender las implicaciones de la digitalización en su negocio, a definir su estrategia para ello, a desarrollar las competencias y conocimientos que necesitan en el nuevo mundo digital, y a desplegar y operar las tecnologías que van a dar soporte a la transformación digital.

La empresa digital

Una empresa digital es la que usa intensamente las TIC para competir, la que ha realizado un esfuerzo consciente y sistemático para, gracias a las tecnologías de la información, ser más ágil, conocer y tener una mejor relación con sus clientes, reducir sus costes mediante la automatización extrema de sus procesos, incorporar tecnología a sus productos o servicios o facilitar la colaboración intensa de sus empleados. La empresa digital es la que utiliza las tecnologías para diferenciarse, la que las aprovecha para liderar el escenario en el que compiten, para vender más, para ser más eficiente, para llegar a mercados a los que de otro modo no tendría acceso.

Las empresas necesitan líderes que sepan leer las señales del cambio digital y diseñen una hoja de ruta de transformación de la compañía. Digitalizarse no significa introducir un nuevo canal de venta o de comunicación con los clientes, sino una nueva manera de hacer negocios, en la que las tecnologías de la información impregnan las operaciones, las ventas, el marketing y la innovación. La estrategia digital es la elección competitiva que la compañía realiza en su uso de las tecnologías de la información y el plan y los recursos que pone en juego para tener éxito al implantar esas elecciones. Se trata de preparar a nuestra empresa para el nuevo mundo competitivo del siglo XXI, un mundo en el que la disrupción aparece en ciclos cada vez más cortos, en el que es preciso ser más ágil. Definir la estrategia digital, por tanto, supone identificar los cambios que lo digital introduce en nuestro modelo de negocio y las oportunidades de generación de otros nuevos.

seidor

www.seidor.com

BOLLÉ

Bollé Cycling Solution, tecnología pionera al servicio de la seguridad

Bollé, marca líder en la industria de la óptica y del material deportivo de protección, ha presentado su primera colección de cascos para ciclistas tras más de 40 años de experiencia en el mercado de la bicicleta fabricando gafas.

Bollé Cycling Solution es el resultado del know-how del equipo de producción de Bollé y del afán de la marca por evolucionar y ofrecer nuevos productos de alta calidad a los ciclistas. Esta colección consta de dos líneas: The One, para ciclistas en competición de carretera y montaña; y Urban, para ciclistas urbanos.

La principal novedad en la colección de cascos de Bollé es la incorporación de un código QR de seguridad, una tecnología pionera en el mundo del ciclismo que permite a cualquier persona que tenga un smartphone leer el código e identificar a quién contactar y qué hacer en caso de accidente. Esto es posible gracias a un mensaje de voz grabado previamente.

El código QR hace más seguras las salidas ciclistas y está disponible en todos los cascos de Bollé Cycling Solution.

Cascos para cada perfil de ciclista

Bollé ha querido adaptarse a las características específicas de cada tipo de ciclista buscando, como siempre, ofrecer un producto de gran calidad acorde a las necesidades de los deportistas profesionales y también amateurs. Es por eso que Bollé Cycling Solution incluye The One, para ciclismo en competición de carretera y montaña; y Messenger, una línea de cascos para moverse en bicicleta por la ciudad.

Con el objetivo de aportar el mayor nivel de seguridad a los ciclistas, Bollé ha incorporado nuevas tecnologías en sus cascos que, a la vez, incrementan el nivel de confort:

LED diseñado con dos posiciones -continua e intermitente- para ofrecer la mejor visibilidad y seguridad.

Código QR de seguridad que proporciona información sobre a quién contactar o qué hacer en caso de accidente.

Cubierta aero removible que permite ajustar la ventilación y aerodinámica del casco gracias a 31 entradas de aire.

Sistema Click to Fit que permite un ajuste muy preciso. En carretera, la presión del casco se ajusta en la cabeza para lograr una perfecta estabilidad.

Compartimento para gafas de sol: el casco The One tiene un compartimento específico para guardar las gafas de sol.

Para todo el año. Los cascos están equipados con dos forros, uno para verano y otro para invierno que permiten montar en perfectas condiciones independientemente del clima.

www.bolle-europe.es
Tel: 93 486 48 00

SEGULA

A la vanguardia de la tecnología

Miguel Ángel Rodríguez, director de Catalunya de **Segula**

Segula no para de crecer. En 2015 experimentó un incremento del 10% de su plantilla y un 25% en volumen de negocio y se ha convertido en un referente como empresa especializada en servicios de ingeniería, consultoría tecnológica, conceptualización y venta de *software* de diseño.

Con matriz en Francia y presencia en 22 países, Segula suma la adquisición de una firma de integración industrial y ya tiene 14 oficinas en toda la Península, alguna de ellas especializada por sector.

-¿Cuáles son sus áreas de especialización y en qué sectores trabajan?
Nuestras áreas de especialización son las de ingeniería de desarrollo de producto y procesos. También la integración y la simulación de procesos y la distribución de *software* específico para el desarrollo, la simulación y la integración. Hablamos de *softwares* como Catia, Delmia, Enovia. Somos referentes en asistencia a primeras marcas del mercado y sector auxiliar en España en sectores como la automoción o el ferroviario, donde colaboramos en grandes proyectos internacionales en Rusia, Estados Unidos o Arabia Saudí. También destaca nuestra actividad en industria, energía, defensa y el sector aeronáutico. Y, recientemente, también en naval, un sector nuevamente en expansión.

-¿Cuál es el valor añadido que aporta Segula a sus clientes?
Gracias a nuestra red de oficinas en España y en el mundo, Segula ofrece un servicio de proximidad al cliente atendiendo con agilidad sus necesidades, las planificadas y las urgentes. Un valor diferenciador de Segula es que queremos aportar nuestra excelencia desde la conceptualización del proyecto de forma continuada hasta su ejecución. Siempre vamos a la vanguardia de la tecnología y un paso por delante de las posibles necesidades de nuestros s clientes. Nuestra plantilla está altamente cualificada en cada campo de trabajo para entender qué es lo que precisa y cómo mejorar cada proyecto. Segula cuenta con unos 8.000 empleados en los 22 países donde está presente, cerca de 1.000 personas en España.

-¿Cómo está presente la innovación en Segula?
En Segula, además de aportar innovación a nuestros clientes, internacionalmente también registramos patentes y, en España, por ejemplo, somos la única entidad externa al sector del automóvil que desarrolla motores propios, incluso un vehículo completo con todas las prestaciones diseñadas por nosotros y que presentamos en el último Salón de Ginebra. También hemos ganado la licitación de un proyecto de innovación por un millón de euros a través del CDTI, el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, dependiente del ministerio de Economía y Competitividad.

www.segula.es
Tel. 934 809 320

SODECA

"Apostamos en inversión en I+D para mantener el éxito en un mercado cada vez más exigente"

Sodeca, con más de 30 años de experiencia en la fabricación de ventiladores y extractores industriales, cuenta con una plantilla de 300 personas y tiene sede en Sant Quirze de Besora (Barcelona). Es un referente internacional en soluciones de ventilación industriales y extractores para la evacuación de humos en caso de incendios. La elevada inversión dedicada a la innovación y desarrollo de productos y su adaptación a la exigente legislación en esta materia son algunas de las piezas clave que explican su éxito.

Josep Font,
director general de Sodeca

Sodeca, especialista en el diseño y fabricación de ventiladores y extractores para aplicaciones industriales, ofrece soluciones en ventilación y evacuación de humos en caso de incendio, adaptándose a las exigencias del cliente y de su proyecto, agregando un valor añadido muy importante en el asesoramiento técnico personalizado a cada instalación, a través de sus departamentos de ingeniería.

-¿Qué productos de ventilación y extracción incluye el catálogo de Sodeca?
Estamos especializados en la fabricación de ventiladores y extractores cumpliendo al máximo las actuales normativas de eficiencia y disponemos de un catálogo específico de ventiladores para aplicaciones en edificaciones, con instalaciones de alta eficiencia, donde el ahorro de energía es el principal valor solicitado por el promotor.

-¿En qué ámbitos ha revertido más la apuesta firme de Sodeca por la innovación y la I+D?
Nuestra apuesta en I+D hace que mantengamos la máxima calidad en nuestros productos a un precio adecuado, convirtiéndonos, así, en un referente en el sector. Bajo esta premisa debemos desarrollar nuevos productos, nuevas técnicas y nuevas herramientas para que los clientes puedan abrirse a nuevos mercados o acercarse más a las normativas que continuamente van surgiendo. En este sentido, en Sodeca contamos con un equipo de ingenieros altamente cualificado que trabaja constantemente en la investigación y desarrollo de nuevos productos. Ofrecemos un servicio avanzado de ingeniería industrial que cubre cualquier necesidad del cliente. Con más de 450 metros cuadrados, el laboratorio de ensayos aerodinámicos es el centro neurálgico de la compañía.

-Se habla mucho de la revolución tecnológica que estamos viviendo. ¿Cómo la afrontan?
Con criterios claros y objetivos precisos. Ser una empresa líder en el sector requiere mucho esfuerzo trabajo y constancia.

-Háblenos de la política de internacionalización de Sodeca.
Actualmente es una de nuestras líneas de negocio más importantes. Los mercados internacionales exigen una logística complicada, pero los resultados hablan por sí solos. El 60% de la producción de Sodeca va destinado a mercados internacionales. Esta apertura al exterior representa promocionar nuestra marca en muchos países, estando presentes en ferias especializadas y a través de nuestros distribuidores. Para ello contamos con un gran equipo comercial, altamente preparado y con muchos objetivos encima de la mesa. Un ejemplo del esfuerzo que requiere el entrar en un nuevo país podría ser la incorporación en el Grupo Sodeca durante el año 2015 de una importante empresa finlandesa especializada en ventilación. Ha sido una apuesta fuerte pero el resultado está siendo muy gratificante. Finlandia es uno de los países europeos con mayor exigencia de eficiencia y hemos tenido que invertir en I+D para desarrollar ventiladores adaptados a las bajas temperaturas, y sistemas de cierres especiales para zonas con gran concentración de nieve.

-¿Qué retos supone el importante crecimiento que han experimentado?
Nos hemos dado cuenta de que para ser competitivos a nivel internacional, donde tenemos mucha competencia de países menos desarrollados que el nuestro como China, India o Turquía, ha sido necesario reorganizar nuestra forma de trabajar. Para ello hemos creado un grupo industrial llamado Sodeca Group, donde nos hemos comenzado a integrar verticalmente, fabricando el producto nosotros mismos y llevando a cabo todo el proceso que va desde la compra de la materia prima hasta la creación del producto final. Al iniciar nuestra actividad teníamos otra filosofía más adecuada a dar un servicio ágil, pero no tan competitivo en costes. En esta nueva etapa hemos adquirido dos empresas fabricantes, transformadoras de materia prima, una en Madrid y otra en Torelló (Barcelona), llamada Pideca. El hecho de ser fabricantes nos ha obligado también a tener una red comercial más importante y a crear filiales en diferentes lugares estratégicos como Chile y Portugal para intentar estar mucho más cerca del cliente y, con este objetivo, nuestra idea es ampliar esta red a otros países.

-¿Nos podría destacar algún proyecto de Sodeca que ejemplifique un gran reto superado con éxito?
En Sodeca destacamos desde hace años por ofrecer soluciones de ventilación y sistemas de evacuación de humos en caso de incendios en numerosas edificaciones emblemáticas a nivel internacional. Por citar sólo algunas, destacaría el sistema de ventilación del Football Stadium FC Groningen de los Países Bajos, el Shopping Mall de Austria, el complejo residencial Resort Vivanta de Sri Lanka o el sistema de evacuación de humos de dos inmensos almacenes de más de 300.000 metros cuadrados de la empresa Amazon, uno en Eslovaquia y otro en Polonia.

www.sodeca.com
Tel. 938 529 111

Sodeca especialista en sistemas de ventilación

SODECA ofrece en su catálogo más de 4.200 ventiladores y extractores equipados con alta tecnología, que además puede adaptar según los requerimientos técnicos de los clientes.

Ventiladores helicoidales y extractores de tejado

Ventiladores centrífugos y extractores en línea

Extracción para la evacuación de humos 400oC/2h

Extractores para atmósferas explosivas ATEX y ventiladores Heavy Duty

Recuperadores de calor y unidades de filtración

Cortinas de aire para aplicaciones comerciales e industriales

Sistema de ventilación para viviendas

ENTERTIC LEGAL CONSULTING

Consultoría legal TIC para empresas y administraciones públicas

Jordi Cugat, CEO, y Laie Font y Sonia Pulvé, consultoras legales de **EnterTIC Legal Consulting**

Fundada en 2011, EnterTIC asesora en todos los aspectos legales relacionados con las telecomunicaciones y las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Entre sus clientes se encuentra el Ajuntament de Barcelona y empresas del sector sanitario, farmacéutico y de seguros.

-Ustedes ofrecen consultoría legal dentro del entorno digital. ¿Cuál es su perfil de cliente?
Por un lado, trabajamos para las administraciones públicas. Prestamos servicios de consultoría y asesoría legal en todos los ámbitos TIC que les afectan. Asesoramiento y soporte legal en contratación pública especializada en las telecomunicaciones y las TIC, y servicios de consultoría legal en entornos TIC, por ejemplo en la implantación de redes wifi en espacios públicos, la emisión de informes sobre compras innovadoras, la gestión de datos del municipio, incluyendo *big data* y ley de transparencia, y la gestión de la seguridad de la información de la administración en cuestión. Sobre la base del derecho administrativo, del que tenemos una dilatada experiencia profesional, aportamos la especialización en el ámbito de las telecomunicaciones y las TIC.

-¿Y para las empresas?
A las empresas les ofrecemos servicios de adecuación y consultoría legal en el ámbito de la protección de datos personales (LOPD) y la seguridad de la información. Para las empresas que gestionan un volumen considerable de datos, prestamos además, un servicio global de soporte al *Data Protection Officer* (DPO), que es la figura responsable de la seguridad de la información de una empresa u organización. También prestamos servicios de cumplimiento legal TIC, de contratación de bienes y servicios tecnológicos y de formación especializada en las TIC.

-Su competencia son las grandes consultoras TIC. ¿Qué hace a Entertic diferente?
No nos preocupa tanto el diferenciarnos, como centrarnos en ofrecer un servicio de confianza y proximidad que dé una excelente respuesta a las necesidades del cliente en un ámbito tan estratégico para su organización, como es la gestión y seguridad de su información.

-¿Y qué gana una organización que cumpla bien sus requisitos legales TIC?
Más allá de la responsabilidad en el cumplimiento legal y de las posibles inspecciones o denuncias que se puedan derivar de una mala gestión de la información, el cumplimiento legal TIC genera confianza, tanto para el cliente, como para los propios trabajadores, y seguridad en la gestión del valor más preciado de toda organización, su información. En definitiva, mejoran la toma de decisiones y, en consecuencia, los servicios que prestan a sus clientes.

www.entertic.cat - Tel. 93 467 45 45

CAHODA CONSULTING

"Nuestro trato personalizado nos define"

David Cano, socio director de **Cahoda Consulting**

Tras una larga experiencia en consultoría, y conocedor de las carencias del sector, David Cano creó en 2007 Cahoda Consulting, una consultoría estratégica de negocios y sistemas informáticos basada en el trato próximo con los clientes.

-Cahoda Consulting tiene una clara orientación al cliente. ¿Qué servicios ofrece?
Cahoda Consulting nació como un nuevo proyecto dentro del mundo de la consultoría estratégica de negocio y de sistemas. Con una clara orientación al cliente, ponemos a su alcance la mejor metodología de las grandes consultoras en gestión de proyectos y el conocimiento adquirido en el sector de las tecnologías de la información y la comunicación durante dieciséis años. Nuestro equipo de consultores es muy joven y dinámico, contando con amplia experiencia en implantación de proyectos SAP y Oracle tanto a nivel estatal como a nivel internacional. En mi caso, tras pasar por firmas de referencia en consultoría como Accenture y Oracle opté por crear mi propia empresa para ofrecer a los clientes este servicio más próximo que demandan, ya sean grandes empresas como una pyme. Nuestro trato personalizado nos define.

-¿Es el sector del *retail* uno de vuestros puntos fuertes?
Sí, estamos especializados en *retailers*, sobre todo supermercados, ya que contamos con una gran experiencia en este ámbito. No obstante, dentro de nuestra cartera de clientes también de otros sectores, así que estamos siempre abiertos a llevar a cabo proyectos de toda clase destinados a la eficiencia administrativa y para cualquier tipo de empresa.

-¿En qué sentido vuestro servicio de mantenimiento tiene mucho valor añadido?
También partiendo de mi experiencia previa en las grandes consultorías, tenemos claro que el principal objetivo de nuestro servicio de mantenimiento es dar cobertura a las necesidades de la empresa en su día a día, con un trato personalizado y acompañando a nuestros clientes. Otra ventaja es que es un servicio dinámico y flexible, ya que podrán contar con él siempre que sea necesario pero sin pagar ninguna cuota fija, sólo aquellos servicios que se requieran.

-Sois expertos en las versiones más nuevas de SAP, pero al mismo disponéis de personal experto en las antiguas.
Sí, esto es muy importante porque las empresas que tienen estas versiones más antiguas no disponen ya de apoyo ni de mantenimiento por parte del fabricante, servicios que nosotros sí ofrecemos. Además, también somos referentes en darles apoyo para dar el salto de las antiguas a las nuevas versiones.

-¿Cuáles son vuestros proyectos de futuro?
Por un lado, ampliar nuestra presencia en el mercado nacional, pero también consolidarnos en Inglaterra, dónde ya estamos trabajando con algunas empresas.

www.cahoda.com - Tel. 938 468 379

BSIC INGENIEROS CONSULTORES

"El mayor riesgo para una empresa no está fuera, siempre está dentro"

Javier Bruna, ingeniero informático y CEO de BSIC Ingenieros Consultores

La información. Uno de los tesoros más preciados para cualquier empresa y que, salvo excepciones, menos se protege. La norma ISO 27001 consigue que la seguridad de la información sea una realidad, eso sí, sólo si se aplica correctamente. Para eso está BSIC Ingenieros Consultores.

-¿Son conscientes las empresas de los riesgos que corre su información?
No. Es muy común encontrarse con empresas conscientes del riesgo que supone el uso de sistemas de información que, además, no tienen por qué ser sólo informáticos. Los papeles también son información. Aunque por suerte siempre hay casos en que las empresas se lo toman en serio e invierten en seguridad.

-¿Es alta la inversión?
En ocasiones puede ser considerable, pero es muy relativo. Eso sí, siempre costará menos de lo que supondría la pérdida de información, de datos o la fuga derivada de una falta de seguridad. Lo que pasa es que hasta que no ocurre, no se valora.

-Para las pequeñas y medianas empresas que no tienen la fórmula de la Coca-Cola, ¿qué información es susceptible de ser protegida?
Cualquiera que sea básica para su funcionamiento. El principal riesgo de cualquier empresa es la fuga de información. No me refiero principalmente a que venga un *hacker* a llevarse información. El mayor riesgo no está fuera, siempre está dentro. Una fuga puede ser cuando un comercial de una empresa decide marcharse. Cuando lo comunica se ha podido llevar, como mínimo, la referencia de la cartera de clientes para usarla desde su nuevo puesto de trabajo. Este es uno de los mayores riesgos, está a la orden del día y no estamos hablando de fórmulas magistrales.

Una larga trayectoria y una amplia formación son los principales avales de BSIC en su ámbito. Javier Bruna, ingeniero informático y CEO de BSIC, audita para diversas entidades de certificación. Una de ellas es la alemana DQS, de la cual Bruna es uno de los auditores más representativos y de habla hispana que hay en todo el mundo.

-¿Qué diferencia a BSIC Ingenieros Consultores de la competencia?
Fundamentalmente nuestra actitud de cara al cliente. Cuando un cliente llega a nuestra puerta tratamos con él de tú a tú, cuidándolo para que se quede con nosotros el mayor tiempo posible. En BSIC somos conscientes de que lograr un cliente nuevo es 6 veces más caro que retener uno antiguo, por eso mimamos, cuidamos y protegemos a nuestros clientes para que continúen siéndolo por los años de los años. Aportamos a las empresas confianza, seguridad y confidencialidad a unos costes muy razonables y desde la experiencia de más de 25 años en el sector.

www.bsic.eu
Tel. 935 323 062

CDMON

El '.barcelona' se cuela en Internet

Montse Herrero, *e-commerce* manager y **Neus Lloveras**, responsable de comunicación de CDmon

El dominio '.barcelona' se puede solicitar, desde el pasado 12 de enero, aunque no será reconocible en Internet hasta el próximo 20 de marzo. CDmon, registrador oficial reconocido por la ICANN y especializada en 'hosting', alojamiento web y dominios, ya ha empezado a gestionar demandas.

Equipo del proyecto *.barcelona*

-Acaban de lanzar el dominio *.barcelona*. ¿Qué supone para las empresas y organismos tener esta extensión?
Para las empresas ubicadas en Barcelona o con una actividad relacionada con la ciudad es una oportunidad única. A nivel de marca tiene mucho prestigio porque se asocia a innovación, tecnología, diseño, creatividad y hace que nos igualemos a otras ciudades europeas que ya lo están llevando a cabo como Berlín o París.

-¿Qué hay que hacer para registrarlo?
Ahora se da la oportunidad a las empresas e instituciones públicas para que lo puedan solicitar, lo que no quiere decir que se les adjudique. Registrarlo como un dominio *.com* o *.cat* no podrá ser hasta después del 21 de marzo. Ahora podemos "reservarlo". Si alguna empresa está muy interesada le recomendamos que lo reserve ya en esta fase.

-CDmon es una de las empresas líder en *hosting* y alojamiento web en el país. ¿Cómo lo han conseguido? ¿Cuáles son sus valores diferenciales?
Somos, en rankings, la primera empresa catalana, y a nivel español, los cuartos. Lo hemos conseguido, sobre todo, con la atención al cliente, que es muy personalizada. En 2005 hubo un punto de inflexión. Fue cuando CDmon se registró como certificador oficial por la ICANN, el organismo que gestiona los dominios web a nivel mundia, y eso nos dio un prestigio y dimos un paso adelante.

Para CDmon acciones como el registro del *.barcelona* forman parte de la estrategia transversal donde el uso de redes sociales, la web y otras campañas tienen un peso importante y necesario porque se complementan en algo que cualquier empresa quiere en estos momentos, promoción.

-Uno sus servicios es la plataforma de pruebas y el panel de control. ¿En qué consisten?
La plataforma es un *hosting* con idénticas prestaciones al que vendemos pero está protegido con usuario y contraseña. Esto posibilita poder probarlo y empezar a trabajar en el proyecto. Una vez el cliente lo ha finalizado y decide quedarse con nosotros hace público el proyecto mediante pago. Con el panel de control lo puedes gestionar todo, la plataforma de pruebas, un *hosting*, servidores virtuales, etc. La diferencia es que está desarrollado por nosotros e intentamos que sea lo más intuitivo posible. Lo vamos mejorando continuamente a través de la respuesta de los mismos clientes. Si tenemos muchas llamadas con una misma consulta concreta hacemos una mejora para resolverlo.

"Somos, en rankings de empresas líderes en hosting, *dominios y alojamientos web, la primera empresa catalana"*

-¿Cuáles son sus objetivos para 2016?
Hemos abierto una sede en Barcelona y nuestra intención es seguir creciendo y expandirnos internacionalmente a través de los productos que ya tenemos y de otros que estamos desarrollando pensando concretamente en la internacionalización.

www.cdmon.com
Tel. 935 677 577

NEWLOG

Sanidad 2.0, tecnología al servicio de la eficiencia sanitaria

Los avances tecnológicos en materia de sanidad se producen de manera continuada, llevando a las organizaciones del sector salud a buscar alianzas con expertos en TI que ayuden a optimizar sus complejos procesos de gestión. Newlog es una consultora tecnológica con más de dos décadas de especialización en el sector salud y con una clara vocación de acompañar a sus clientes en la transformación digital de sus procesos de negocio.

En los últimos años las empresas públicas del sector sanitario se han visto claramente afectadas debido a los recortes presupuestarios, produciéndose una clara tendencia a la bajada de las inversiones, fruto de los ajustes producidos en la política. No obstante, Newlog ha sabido adaptarse a estos tiempos asumiendo estas reglas del juego y tratando de ofrecer a sus clientes soluciones imaginativas para abordar sus necesidades, teniendo en cuenta los recursos con los que contaban. En definitiva, se trata de hacer más con menos, garantizando la eficiencia de los procesos mediante herramientas tecnológicas.

Según el informe presentado por PWC (Price Waterhouse Cooper) en 2012, sobre "Aportación de valor de las tecnologías en el sector sanitario" constatamos que ya entonces la sanidad se veía amenazada por el descenso de los ingresos públicos y por el envejecimiento de la población de cara a 2049. A pesar de ello, el debate que surge en torno a estos datos y la necesidad de sostenibilidad en la materia, reafirman la importancia de la tecnología para la optimización tanto de los diagnósticos a los pacientes como del sistema sanitario en sí.

La forma de trabajo de Newlog se resume en cinco pasos: evaluación, recomendación, implementación, seguimiento y gestión. Siempre se apuesta por un estudio previo de todas las situaciones y proyectos en los que toman parte, así como un posterior seguimiento y análisis de los resultados de la implementación.

La experiencia de su equipo humano, no sólo en la realización de proyectos que lideran sino en el conocimiento del sector es de más de 25 años. En este tiempo, han apoyado tanto a clientes del sector público como del privado y, actualmente, combinan un mix de un 70% de sector público o concertado y un 30% de sector privado.

Movilidad sanitaria

La evolución y la renovación de los procesos de negocio en las organizaciones sanitarias también se ven influidas por la movilidad empresarial, y son aspectos que se aprecian claramente en la demanda y elaboración de su oferta de cara a los clientes. El acceso a herramientas que eviten los desplazamientos agiliza los procesos y facilita el trabajo de los profesionales, para que puedan acometer sus funciones de una forma más eficiente. Ejemplo de ello son las recetas electrónicas, la comprobación de radiografías en tablets, etc.

Toda la propuesta de Newlog va acompañada de una potente conectividad y del, ya conocido, *Internet of Things* (IoT), definido como la conexión o conectividad de varios dispositivos entre sí que mejoran la eficiencia del capital humano. Este concepto, creado en 1999 y procedente del MIT, parece una idea simple pero no lo es. Las derivaciones que pueden nacer de él son ilimitadas, cuestión que servirá para aportar un mejor servicio y crear redes de trabajo colectivas antes inimaginables que harán, de los procesos habituales de trabajo, mecanismos agiles y fáciles de llevar a cabo.

www.newlogit.com

Servicios para pymes y grandes empresas

De cara al año que comienza se apostará por una fuerte internacionalización, que ya iniciaron en 2013 apostando por Latinoamérica, abriéndose a otros mercados como Europa y Norte de África. Entre los servicios de su porfolio, abarcan desde soluciones para pymes, gestión de procesos de negocio, movilidad o logística, hasta consultoría SAP o de negocio.

INSERGO

Sistemas híbridos: más ahorro, menos contaminación

Miguel Gómez Cervantes, experto en climatización y director de Insergo

Las nuevas tecnologías referentes al mundo de la calefacción llevan años desarrollándose. El futuro tecnológico está claramente encaminado a desarrollar equipos con un importante ahorro en el consumo de combustible y a contaminar menos, un aspecto a menudo olvidado, pero muy importante para Insergo, empresa de instalaciones térmicas en edificios.

-Teniendo en cuenta el rápido avance de las tecnologías, ¿hay algún sistema en concreto que sea importante destacar?
Sí, los sistemas híbridos. Aunque ya hace algún tiempo que se usan. Aprovechan instalaciones de calefacción o de agua sanitaria existentes que utilizan combustibles como gas natural, propano, gasoil, carbón u otro tipo de energías altamente contaminantes, y se combinan con bombas de calor (aerotermia). Las bombas de calor son un sistema renovable de alta eficiencia que lo que hacen es calentar o enfriar el agua.

-¿Cómo funcionan?
Estas bombas de calor y en concreto las de Saunier Duval, están controladas por una centralita computerizada que mira siempre cuál es el generador más eficiente en función de las condiciones que tenemos en ese momento. En función de estos parámetros y teniendo en cuenta el precio de la energía que vamos a consumir, hacen que el sistema funcione de la forma más eficiente. Esto supone un ahorro y, algo muy importante y muy olvidado porque no afecta al bolsillo, menos contaminación. Si además le unimos aplicaciones móviles que ya incluyen algunos fabricantes, estamos consiguiendo una eficiencia extraordinaria.

Casi 30 años de experiencia en climatización avalan a Miguel Gómez, director de Insergo, compañía que diseña e instala equipos y sistemas para calefacción, aire acondicionado, agua caliente sanitaria aerotermia, geotermia y energía solar desde 2012 abogando por instalaciones más eficientes con las que se pueden conseguir hasta un 50% de ahorro en el consumo anual de combustible.

-Parece que hablamos de domótica. ¿En qué puede ayudar aún más una aplicación móvil en este sentido?
De hecho son compatibles con sistemas domóticos que actúan sobre las instalaciones de clima. Los *smartphones* nos dan otros parámetros importantes a tener en cuenta, sobre todo, para espacios grandes. El *smartphone*, está permanentemente conectado a internet, informa al sistema sobre la temperatura que hace fuera y la envía a la centralita. La centralita triangula esta información con la temperatura interior pudiendo regular la potencia que hace falta para llegar a la temperatura de confort deseada. Antes sólo teníamos dos marchas, *on* y *off*. Ahora, conseguimos más eficiencia, menor consumo y mayor respeto al medio ambiente. Si no miramos esto, en cuatro días tendremos problemas.

-¿Cuáles son los principales elementos a considerar cuando hablamos de eficiencia?
Desde el generador instalado hasta los aislamientos de que dispone la instalación y el dimensionado de los aparatos emisores, la ubicación, la zona climática, etc. Si el aislamiento es bueno, necesitamos un emisor de menos potencia y esto implica un generador con menos potencia. Si además, el generador lo podemos hacer mixto con un sistema que lo controle, lo haga más eficiente y que dependa de dos energías, conseguiremos ahorro y, sobre todo, menos contaminación.

"Conseguimos más eficiencia y mayor respeto al medio ambiente. Si no miramos esto, en cuatro días tendremos problemas"

www.insergo.com
Tel. 937 318 179