

ECONOMÍA & EMPRESA

MARTES, 24 DE OCTUBRE DE 2017





GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.
Campañas publicitarias personalizadas

Andrés G. Urquizo, socio fundador de Urquizo Ingenieros y **Pedro Taberna Sanz**, socio fundador de northBIM

"La construcción virtual del proyecto es el primer paso para optimizar recursos"

Sabido es que la unión de sinergias crea valor añadido. Las empresas Urquizo Ingenieros y northBIM desarrollan conjuntamente proyectos en el marco de la implementación de la tecnología BIM (Building Information Modeling) en el sector de la construcción, tanto en rehabilitación integral como en obra nueva. Esta metodología de trabajo colaborativo replica un modelo que permite que los profesionales implicados en dar soluciones eficientes en una edificación desarrollen sus proyectos de forma abierta, coordinada y simultánea.



De izquierda a derecha: Mikel Zarate Alonso, socio fundador northBIM; Beatriz Santos Galdiano, socia fundadora northBIM; Pedro Taberna Sanz, socio fundador northBIM; Andrés García Urquizo, socio fundador Urquizo Ingenieros

¿En qué momento de desarrollo se encuentra la tecnología BIM en España?

P.: Son muchas las empresas que actualmente están dando sus primeros pasos en implantación BIM, en gran parte porque el próximo año será de cumplimiento obligatorio para licitaciones de obras públicas en edificación. El problema reside en que muchas de ellas desconocen que este cambio va mucho más allá de la adquisición de nuevo software; la integración de esta metodología afecta a la columna vertebral de la empresa, integrando personas, procesos, flujos de trabajo y nuevas tecnologías.

¿Qué recursos resultan imprescindibles para implantar BIM en una empresa?

P. y A.: Depende del rol que la empresa vaya a ejercer, pero todas van a necesitar asesoramiento, consultoría y formación. Sobre todo, en torno al cambio que va a suponer el trabajo colaborativo. Hay que incorporar herramientas de software que permitan gestionar e interactuar con las diferentes bases de datos del proyecto; y también es necesario obtener información precisa de la evolución del proyecto mediante sensores topográficos de última generación, que permitan evaluar los procesos en tiempo real e incluso analizarlos con sistemas de realidad virtual. Con todo esto, estaremos a medio camino de la Construcción 4.0.

¿Supone esto el fin de los sistemas CAD?

P.: No. Erróneamente se tiende a definir BIM como un software informático, cuando en realidad es una metodología colaborativa. Los sistemas CAD seguirán

aportando información adicional a los modelos BIM.

A.: CAD es y seguirá siendo una herramienta básica en cualquier proyecto. Dentro de un proyecto BIM será un complemento más. En proyectos complejos de infraestructuras del transporte, por ejemplo, habrá modelos BIM que incorporen información 3D y sistemas GIS compatibles con CAD, que interoperen además con bases de datos complementarias.

¿En qué fases del proyecto es necesario incorporar la captura masiva de datos?

A.: Los RPAS (drones), el lidar aerotransportado y los sistemas de cartografía móvil (mobilemapping) tienen mucho protagonismo en la fase de estudios previos y levantamientos iniciales, sobre todo en obras de grandes infraestructuras. Por otra parte, el láser escáner y la fotogrametría empiezan a ser herramientas imprescindibles en proyectos de construcción y rehabilitación de estructuras, edificios y espacios industriales. Si además combinamos todos estos sensores con otros más específicos (cámaras termográficas, IR, georadar, ecosondas batimétricas, teledetección, topográficos, control de flotas...), gestionamos toda esa información con sistemas de computación en la nube (Big Data) y automatizamos estos procesos, el resultado es que podemos aportar a los proyectos BIM información en tiempo real para una toma de decisiones eficiente y precisa.

¿En qué tipología de proyectos se puede aplicar la tecnología BIM?

"Podemos aportar a los proyectos BIM información en tiempo real para una toma de decisiones eficiente y precisa"

"BIM tiene cabida a lo largo de todo el ciclo de vida de un proyecto"

P. y A.: En cualquier proyecto del sector del AEC (Architecture, Engineering & Construction), desde proyectos de generación energética, pasando por edificación, rehabilitación industrial hasta obras singulares e infraestructuras (carreteras, ferrocarriles y obras hidráulicas). Además, BIM tiene cabida a lo largo de todo el ciclo de vida de un proyecto.

¿Cómo afecta esta metodología a la integración de los diferentes agentes que intervienen en la construcción?

P.: La metodología BIM debe ser aplicada como un sistema colaborativo transparente entre los distintos agentes implicados en el proyecto, siendo necesario un lenguaje común que permita evitar errores e incongruencias.

A.: Afectará en gran medida y, probablemente, será un cambio sin precedentes en el sector. Si el ciclo económico lo permite, la construcción multiplicará por cinco -o incluso por diez- su productividad cuando adquiera un estilo de producción similar al de la industria manu-

facturera. BIM es uno de los factores clave en este cambio.

La metodología BIM genera y gestiona datos durante todo el proceso de vida de un edificio. ¿Puede minimizar los costes en recursos y agilizar los procesos?

P.: Totalmente. La generación de bases de datos asociadas a modelos tridimensionales permite optimizar enormemente procesos y flujos, automatizando la generación de documentación e información, evitando duplicidades y disminuyendo errores e incoherencias.

A.: La construcción virtual del proyecto es el primer paso para optimizar recursos y procesos. Simular el avance de ejecución permite prevenir conflictos. Evaluar el estado preciso de detalles constructivos con tecnología de captura masiva de datos es clave para tomar decisiones descentralizadas en tiempo real.

¿En qué proyectos trabajan actualmente Urquizo Ingenieros y northBIM de forma conjunta?

P. y A.: Son muchos, desde proyectos de rehabilitación industrial y obra nueva, hasta de mantenimiento. La colaboración nos permite dar al cliente servicios integrales aportando un gran valor añadido. Un caso muy recurrente es el de la implementación BIM en proyectos de rehabilitación integral, donde ambas empresas colaboramos activamente en diferentes flujos de trabajo.

¿Cómo se complementan ambas empresas?

P. y A.: Desde el principio vimos claras las posibilidades de colaboración, aunque ha sido el tiempo el que nos ha hecho converger de forma natural en el día a día. En northBIM nos hemos especializado en la integración de procesos BIM e implantación del sistema en el sector de la construcción, mientras que Urquizo Ingenieros, que viene del sector de la topografía en obra civil, ha evolucionado junto con la tecnología de captura masiva de datos, implantando estos sistemas en procesos BIM. Gracias a la especialización de ambas empresas hemos podido abarcar proyectos imposibles de alcanzar por separado.

Para finalizar, ¿qué nuevos proyectos conjuntos tienen en mente?

P. y A.: Estamos trabajando en el desarrollo de nuevas tecnologías y aplicaciones para la optimización de los procesos del sector del AEC. Además, nos hemos centrado especialmente en la creación de estándares de aplicación para facilitar la implementación de estos sistemas en las empresas del sector.

Pedro González-Perabá Director de ATE Asesores

“El módulo SII de eXpertis realizará el proceso con Hacienda de forma automatizada y segura”

Atendiendo a la obligatoriedad de las empresas en el País Vasco de adaptarse a partir del próximo 1 de enero al Suministro Inmediato de Información (SII), Grupo ATE ya tiene listo este servicio para implantarlo en sus clientes. De hecho, algunos de ellos, con establecimientos en el resto del Estado ya lo están utilizando.

ATE Asesores lleva más de 40 años asesorando a empresas y ayudándolas a mejorar su rentabilidad ¿Qué abanico de servicios les ofrecen?

El grupo ATE tiene como objetivo prestar a nuestros clientes un asesoramiento integral, de la mano de servicios que se pueden clasificar en tres grandes ámbitos. Por un lado, ATE Asesores asesora a nuestros clientes en las áreas fiscal-contable, laboral y financiero; en segundo lugar, ATE Legales presta asesoramiento jurídico-mercantil; y, por último, ATE Informática se dedica al desarrollo de soluciones técnico-informáticas. En el año 1986 fuimos pioneros en implantar una solución informática para prestar servicios fiscales y contables a nuestros clientes, siendo también la

primera empresa de nuestro entorno, dedicada al asesoramiento, conectada al sistema RED de la Seguridad Social, lo que en el 1996 supuso un gran salto tecnológico. Esta voluntad de seguir siendo un referente en esta doble faceta de asesoramiento y servicios técnico-informáticos se mantiene actualmente como principio básico de todas las empresas que forman

“Nuestra voluntad es seguir siendo un referente en la doble faceta de asesoramiento y servicios técnico-informáticos”

man nuestro grupo, donde trabajamos un equipo de 70 profesionales, distribuidos en nuestras oficinas situadas en las tres capitales del País Vasco.

Y ahora se adelantan a la obligatoriedad en el País Vasco de adaptarse al SII... ¿Tienen ya preparado un módulo para ello?

Efectivamente. Uno de nuestros objetivos esenciales es que cualquier organización que tenga implantado nuestro ERP lo tenga perfectamente adaptado a cualquier modificación normativa que le afecte. Esto ha sido así siempre, desde los tiempos en que pasamos al euro, con el cambio del Plan General Contable en 2008, con



los cambios en el IVA o en los modelos 340, 347... y en estos momentos con el Suministro Inmediato de Información (SII). Todos nuestros clientes saben que el 1 de enero de 2018 podrán estar trabajando con el nuevo sistema en el caso de que tributen en las Haciendas Forales Vasca y Navarra.

¿La ventaja principal del software que ustedes desarrollan es que hablamos de aplicaciones modulares?

Sí, totalmente. Esto nos permite, en cada caso, emplear aquellas áreas

del software, llamadas “módulos”, que cada empresa necesita. También esto nos permite abordar los proyectos por fases, en función de los recursos humanos y económicos disponibles o de los objetivos que en cada momento la dirección de cada organización decida que es conveniente abordar. El software ERP que implantamos, Solmicro-eXpertis ERP, es altamente segmentable en este sentido, lo cual es un enorme beneficio para todas las partes que intervenimos en este proceso. El módulo SII de eXpertis, que ofrecemos como una actualización de nuestro ERP pero que también puede integrarse con otro software, se encargará de realizar el proceso con la Hacienda correspondiente de forma automatizada y segura.



www.ategrupo.com

Uxue Emezabal y Mikel Aduriz Abogada y consultor de KNC Kemen Consulting

“Es necesaria una mayor regulación de la figura del compliance officer”

Uxue Emezabal y Mikel Aduriz, abogada y consultor de KNC Kemen Consulting, realizan en esta entrevista un repaso de las novedades más recientes en materia de Corporate Compliance y nos cuentan su experiencia a la hora de implantar estos Programas.

¿Son conscientes las empresas de la necesidad de implantar Programas de Compliance?

Las empresas son cada vez más conscientes, ya que es la única forma de que eviten su responsabilidad en el caso de que se materialice un delito en el seno de la misma. Además, muchas organizaciones privadas exigen a sus integrantes la implantación de Programas de Compliance para ser miembro, es el caso, por ejemplo, de La Liga de Fútbol Profesional. Lo mismo ocurre al contratar con grandes empresas; éstas están obligando a sus proveedores a implantar este tipo de medidas, ya que la responsabilidad penal también se podría derivar a través de ellos.

La reciente Norma UNE 19601 de sistemas de gestión de compliance

penal ha incluido una definición de la función del órgano de Compliance. ¿Resulta suficiente para acotar definitivamente la función del Compliance Officer?

La Norma UNE 19601 confía al órgano de compliance penal la supervisión del funcionamiento y observancia del sistema de gestión de compliance. No obstante, la Norma UNE no concreta los derechos y las obligaciones del órgano de compliance penal.

Por su parte, una de las principales novedades del Reglamento General de Protección de Datos que entrará en vigor el próximo año es la figura del Delegado de Protección de Datos (DPO). El nuevo Reglamento establece un estatus jurídico propio para el DPO, concede ciertas garantías frente al despido y regula su papel y su relación con la empresa. Frente a este



Equipo profesional de KNC Kemen Consulting

marco regulatorio, la figura del Compliance Officer no está suficientemente regulada.

¿Con que problemas os encontráis a la hora de implantar este tipo de Programas?

En muchas PYMES, a la hora de nombrar al Compliance Officer, normalmente encargan esta nueva labor a uno o varios de sus trabajadores, añadiéndoles una carga de trabajo extra que muchas veces es difícil asumir. Por tanto, en nuestro caso, viendo las dificultades a las que se enfrentan, hemos desarrollado un software llamado “GESTION COMPLIANCE”

Con sede en Donostia – San Sebastián, KNC Kemen Consulting es un despacho profesional formado por un equipo de profesionales con más de 30 años de experiencia en consultoría y asesoría a empresas.

capaz de centralizar la gestión de la información del sistema, agilizar la generación de informes y facilitar la evaluación y el seguimiento periódico que exige el Código Penal. No obs-

tante, sabemos que cada empresa es diferente, por lo que realizamos un análisis exhaustivo de su estructura y de los riesgos a los que está expuesta para adecuar cada Programa de Compliance a la realidad de cada una de ellas. En KNC Kemen Consulting contamos con amplia experiencia en la implantación de estos Programas en diferentes sectores, que van desde el sector deportivo hasta la industria de la máquina herramienta o la hostelería.

Por tanto, para implantar de forma eficiente un Programa de Compliance será necesario abarcar diferentes áreas de conocimiento...

Efectivamente, en nuestro caso, contamos con un equipo multidisciplinar de profesionales con diferentes perfiles; abogados, consultores, informáticos, economistas... Además, varios de nuestros profesionales han obtenido la Certificación de Compliance CESCO, emitida por la Asociación Española de Compliance AS-COM, de la que KNC Kemen Consulting es socio.



www.knc.eus

Las mercancías peligrosas y el ADR en España, hoy

¿Sabe si está afectado por la normativa del ADR?

Lo más probable es que no

La normativa que afecta a las Mercancías Peligrosas es una gran desconocida. A pesar de que el RD 1566 se publicó en 1999 y ha sido derogado y sustituido por el RD 97/2014 de 14 de febrero por el que se regulan las

operaciones de transporte de mercancías peligrosas en territorio español, aún hay muchas empresas que se sorprenden cuando descubren que están afectadas por esta normativa (Acuerdo Europeo para el Transporte internacional de MMPP por carretera

(ADR), sobre todo las empresas descargadoras.

Aunque la idea generalizada es que la normativa aplicable al transporte de mercancías peligrosas afecta tan sólo a las empresas transportistas, la realidad es que las empresas

que embalan, cargan o descargan estas mercancías o que son responsables de las operaciones, también están afectadas. Esta afección se traduce en el cumplimiento de una serie de obligaciones, de las cuales, la principal es contar con un consejero de

seguridad que desarrolle todas las funciones establecidas en el ADR y el RD 07/2014.

¿CUAL ES EL GRADO GENERAL DE CUMPLIMIENTO?

Toda empresa que tenga responsabilidad en alguna operación de transporte debe cumplir con la normativa y, en primer lugar, contar con un consejero de seguridad. La definición de empresa engloba a personas físicas y jurídicas y administraciones públicas.

El grado de cumplimiento es muy desigual entre las diferentes figuras (cargador, descargador, transportista), en parte por la diferencia en el control del cumplimiento por parte de la administración y en parte por el desconocimiento por parte de algunas empresas de sus obligaciones. Las empresas transportistas en general son las que tienen un mayor grado de cumplimiento. Este cumplimiento está mucho más vigilado gracias a la labor de inspección en carretera y la normativa es más conocida en este sector.

No obstante, aún no existe el cumplimiento total en cuanto a la figura del consejero de seguridad. Es habitual que los choferes cuenten con la formación de conductores ADR (carné ADR) y dispongan de todo el equipamiento, documentación y certificados de los vehículos, pero no dispongan de consejero de seguridad.

Las empresas cargadoras desconocen en muchos casos su afección a la normativa y por lo tanto la incumplen, esto es especialmente reseñable en las empresas que expiden mercancías peligrosas en bultos. No cuentan con consejeros de seguridad y esto se traduce en errores en la documentación, en el uso no adecuado de envases, mal etiquetado, etc. Todo esto supone un riesgo importante circulando por nuestras carreteras, que a su vez puede causar accidentes laborales en las operaciones de carga y descarga.

En el sector de los descargadores, incluso en los casos donde el cumplimiento está claro, como estaciones de servicio, piscinas, depósitos de gases, gestores de residuos, etc. nos encontramos un desconocimiento e incumplimiento mayoritario y en muchos casos no cuentan con consejero de seguridad en mercancías peligrosas para su asesoramiento.

Las administraciones tienen también obligación de cumplir con la norma. En el caso de los gobiernos autonómicos, además son los competentes en materia de transporte y por lo tanto depende de sus direcciones generales el control del cumplimiento.

Las administraciones pueden estar afectadas sobre todo por descargas que puedan efectuar en instalaciones propias, en depósitos de combustible (las destinadas a agua caliente sanitaria, calefacción y cocina están exentas), gases, productos de limpieza, etc. También pueden estar afectados por cargas de residuos (como los médicos) y otros tipos de operaciones.

Encontramos muchos casos, quizás demasiados, en los que no se cumple con la normativa y el desconocimiento es muy elevado en la adecuación de las circunstancias a la normativa.



Jesús Ripa
Director de Expansión y Marketing
ADR IBERICA - ADR NAVARRA

ADR IBERICA, la consultoría con más proyección nacional y cobertura en todo el estado

¿Cuál es el área de actuación principal de ADR Ibérica como consultores de seguridad en ADR?

Principalmente la de ayudar tanto a empresas como instituciones que estén afectados por el real decreto 97/2014 a establecer los protocolos y documentación necesarios que la normativa dispone con el propósito de generar seguridad en el transporte de las mercancías peligrosas.

¿En que trabajan principalmente?

Trabajamos como consultores externos en ámbitos que incluyen desde el nombramiento ante las administraciones públicas de uno de nuestros consejeros hasta auditorías iniciales y periódicas de las actuaciones llevadas a cabo por las empresas, pasando por la elaboración del informe anual exigido por el Real Decreto 97/2014 de 14 de febrero, elaboración de distinta documentación, impartición de cursos formativos, investigación y ayuda en la redacción de partes de accidente además de recurso de sanciones.

Por lo tanto, el hecho de que nuestra labor como consejeros de seguridad en mercancías peligrosas se extienda y normalice en ámbitos empresa, tanto pública como privada, beneficia a todos con un mayor control de las situaciones de riesgo en las mercancías y una mayor seguridad para la población en general en este ámbito de riesgo social.

¿Cuál es el cliente tipo afectado por la normativa?

El cliente tipo es el afectado por la normativa y va desde un autónomo pasando por las pymes a las grandes cuentas españolas.

Toda empresa que maneje mercancía tipificada como peligrosa por el ADR, es un cliente al que le prestamos los servicios de consejero.

ADR Ibérica Tiene una importante proyección en España, ¿cuáles son sus próximos objetivos?

La matriz, ADR Consultores y formadores nace en Navarra hace más de 8 años, como consejeros de seguridad de mercancías peligrosas y viene prestando sus servicios a empresas e instituciones de todo el Estado. La presencia de la empresa tanto en el día a día de pequeños empresarios como en grandes cuentas del país nos ha hecho diseñar un ambicioso plan de expansión que da comienzo en el próximo 2018 con el propósito de estar más cerca de nuestros clientes.

ADR IBERICA está inmersa en un ambicioso plan de expansión

¿Cómo se desarrolla esta expansión?

Hemos diseñado un modelo de negocio para conformar una delegación muy eficiente desde la experiencia de los fundadores de la empresa en el sector.

El modelo contiene cuatro unidades operativas que, perfectamente conectadas, hacen una unidad que le permitirá ser muy eficiente y operativa en la prestación de los servicios de consejero de seguridad en mercancías peligrosas.

¿Cuál es el modelo de negocio que proponen para quien quiera ser delegado de ADR Ibérica?

La diferenciación de labores a desarrollar, unas comerciales y otras técnicas, junto con el modelo de negocio de cuatro unidades que aportamos a la delegación y el apoyo constante de la central, ofrecen un modelo de éxito.

¿Cómo pueden los emprendedores y profesionales ponerse en contacto si están interesados en ser delegados?

Buscamos a los mejores profesionales del país. Los más eficientes comerciales en cada región y consejeros de seguridad minuciosos en su terreno. Nuestras delegaciones se compondrán de estos dos perfiles profesionales, consejeros de seguridad y comerciales profesionales.

Pueden contactar a través de mail delegaciones@adriberica.com o en el teléfono 948 126 426.

adriberica
adrnavarra
Consejeros en Mercancías Peligrosas

www.adriberica.com
www.adrnavarra.com

Rodrigo Vivar Socio Fundador de MENTADData



"Es tan importante cumplir con la exactitud de las transacciones como monitorizar los elementos implicados"

Mentadata es el distribuidor en exclusiva para España y Portugal del fabricante Meinberg, la empresa líder en soluciones de sincronización de tiempo y frecuencia. Hablamos con Rodrigo Vivar, Socio Fundador la firma.

¿Cuáles son los orígenes de Mentadata?

Mentadata fue fundada hace cinco años por cuatro ingenieros y se dedica a suministrar soluciones de sincronización de tiempo, frecuencia y fase de Meinberg en sectores tan diversos como aeronáutico, eléctrico, telecomunicaciones, defensa, laboratorios I+D, broadcasting, audio-video profesional y también para el sector financiero.

¿Qué herramientas de sincronización ofrecen para que las empresas puedan cumplir con el nuevo marco normativo sobre mercados e instrumentos financieros?

Meinberg desarrolla soluciones para cumplir los requerimientos que exige el sector financiero. En el caso de MIFID II hay que tener en cuenta que en algunos casos hay que tener una precisión de 100 microsegundos. Y en todos los casos hay que monitorizarlo. Para llegar a los 100 microsegundos, la tecnología

comercial existente es la denominada PTP (Precise Time Protocol) según la norma IEEE1588. Según marca ESMA (la Autoridad Europea de Valores y Mercados) en la RTS25 las transacciones deben referirse siempre a hora UTC (universal time coordinated), y el cumplimiento de los requisitos de divergencia máxima, según el nivel de exactitud exigible a cada uno de los diferentes miembros (entre 1s – 100 microsegundos),

Y ahí entra en juego las soluciones que proponen...

Es tan importante cumplir con la exactitud que se requiere (1s o 1ms o 100 microsegundos) como el monitorizar los elementos implicados. Aquí la norma RTS25 no detalla un formato o un informe para almacenar esta información, pero gracias al NetSyncMonitor de Meinberg, que se incluye en todos los equipos de manera gratuita, se pueden monitorizar equipos en NTP,

PTP y PPS, y almacenar registros e informes cronológicos.

¿De qué forma logran proteger al inversor y ayudar a las empresas a cumplir con la normativa que entrará en vigor el próximo 3 de enero?

Esta normativa va a afectar a todos los actores dentro del mercado. Nosotros estamos trabajando en el área de la sincronización para dotar de herramientas necesarias con el objetivo de cumplir los niveles exigidos y su monitorización.

¿Qué problemática más habitual están detectando a la hora de cumplir con la directiva MiFID II?

Nos estamos encontrando con dos problemáticas en el área de sincronización. La primera es si utilizar tecnología NTP o PTP. Si es un "interlocutor" obligado a 100 microsegundos debe utilizarse PTP, el protocolo NTP no siempre cumple dicha precisión. Pero para utili-

zar PTP, toda la infraestructura de la red (switches y HOST/servidores de transacciones) debe ser compatibles con PTP. El segundo problema es que la monitorización de los nodos es un requisito que marca la ESMA-RTS 25, de modo que hay que dotar al entorno IT de esa tecnología. A la hora de la monitorización de los nodos PTP se puede hacer con mensajes MGM o TLV. Son más "precisos" los TLV, pero para ello es necesario que todos los elementos de la red (switches, tarjetas de red, Grand Master) soporten este tipo de mensajes. Meinberg está colaborando conjuntamente con los fabricantes de switches para analizar el tráfico PTP en el área de monitorización.

¿Cuáles son sus recomendaciones para aquellas empresas que deban cumplir con la norma?

En la parte que nosotros cubrimos, la sincronización de tiempo, es importante identificar aquellos servicios que deben cumplir con MIFID II en que rango de resolución y exactitud deben estar y dotar a la infraestructura de IT implicada de los elementos de monitorización necesarios.



Evento MIFID II-Madrid 3/10/17

¿En qué nuevos desarrollos están trabajando?

Tenemos varios proyectos en marcha. Estamos promoviendo seminarios/cursos propios (Meinberg Net sync Academy) como los ya celebrados en Madrid y Estocolmo y, conjuntamente con otros actores, en Londres o Estados Unidos. Paralelamente, trabajamos en la evolución del monitor de red NetSyncMonitor y en la herramienta gratuita de Meinberg (PTP Track Hound) para fortalecer la monitorización del tráfico PTP de la red implicada. Además, colaboramos en el desarrollo de PTPd y en la nueva versión de PTP (PTPV2.1).

<http://www.mentadata.es/meinberg>
<http://meinbergglobal.com>

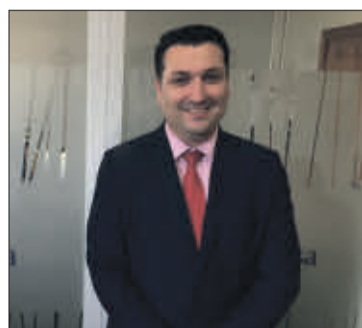
José Luis Cuesta y Gonzalo Sáez CEO y CTO de CEESA

"Nuestras soluciones de gestión evolucionan al mismo ritmo en que los clientes crecen"

CEESA es una empresa dedicada al mundo de la gestión empresarial, tanto a nivel de asesoramiento como mediante el desarrollo de soluciones informáticas. Para conocerla con más detalle, hablamos con sus responsables, José Luis Cuesta y Gonzalo Sáez.



José Luis Cuesta



Gonzalo Sáez

¿Cuáles son los orígenes de CEESA?

CEESA nació hace más de 30 años y en un principio se dedicaba al asesoramiento en materia de organización y la gestión empresarial. Pronto ampliamos nuestro abanico de servicios con las áreas de asesoramiento fiscal, laboral y contable hasta que un par de años después, decidimos dar el salto y re-

dondear la oferta con el valor añadido del desarrollo de software propio.

Manteniendo el asesoramiento...

Así es. Nuestra filosofía se ha basado siempre en ser innovadores. Llegó un momento en que pensamos que para aportar algo diferente era necesario aprovechar las nuevas tecnologías para

proporcionar a nuestros clientes herramientas que les ayudaran a crecer y a gestionarse, pero nuestra vocación de servicio integral nunca nos ha llevado a pensar en prescindir del área de asesoramiento.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Trabajamos sobre todo con clientes industriales (fabricantes, suministros, etc.), a los que proporcionamos soluciones informáticas adaptadas cuyo mayor valor es su sencillez de uso y su funcionalidad. En la actualidad, poseemos una cartera de productos amplia con programas de corte horizontal y vertical, pudiendo además ofrecer un servicio de desarrollo a medida, ya sea desde cero, o partiendo de nuestros productos estándar. Se trata de soluciones modulares que tienen capacidad para evolucionar al mismo ritmo en que los clientes crecen.

Una de estas soluciones tiene que ver con el nuevo modelo de Suministro Inmediato de Información del IVA de la Agencia Tributaria...

La entrada del SII, en el territorio común, el día uno de julio no nos pilló a pierna cambiada, ya que llevábamos analizando y desarrollando el proyecto desde la primera comunicación por parte de la Agencia Tributaria del cambio del modelo de presentación del IVA. Comenzamos el desarrollo de nuestro módulo cuando la AEAT iba por la versión 0.5 y más de medio año antes de la entrada en vigor del modelo telemático. Fue un trabajo arduo, pero que nos ayudó a ofrecer una calidad insuperable a nuestra solución que cuenta con la facilidad de uso que nos define.

¿El módulo SII Se integra con todas sus soluciones?

Así es. El módulo SII forma parte de un módulo de contabilidad que puede integrarse en cualquiera de nuestros ERPs, ya sea horizontal o para cualquier producto de los que hemos desarrollado una versión vertical: joyería, inmobiliaria, peritaje... Nuestro SII recoge los

datos necesarios del módulo de contabilidad, analiza que no existan errores y los sincroniza, todo ello acompañado de un doble mecanismo de seguridad a la hora de realizar las operaciones. Para garantizar un pleno funcionamiento hemos creado un servicio de atención al cliente exclusivo para los usuarios del módulo SII, del que se ocupan directamente los técnicos que desarrollaron el módulo.

¿Cuáles son los retos de futuro de CEESA?

El objetivo es seguir invirtiendo gran parte de nuestros beneficios en innovación. De hecho, ya contamos con proyectos de Industria 4.0 con tecnologías punteras como Big Data o IoT, que en breve queremos ir incorporando en nuestras soluciones informáticas. A nivel comercial, nuestro ámbito geográfico de implementación es nacional gracias a nuestras delegaciones y a la red distribuidores repartidos por todo el país, una red que nos permite ofrecer un servicio adecuado y adaptado a las normativas tanto estatales como a las específicas de las comunidades de Euskadi o Navarra.



www.ceesa.com

Marcel Angel Dereix Responsable de Symtrax en España

"Nuestra solución para el SII de IVA se integra fácilmente con cualquier ERP"

Symtrax es una empresa francesa especializada en el desarrollo de software que tiene ya en marcha una solución para dar respuesta a la reciente normativa de Suministro Inmediato de Información del IVA en España. Hablamos con su responsable en España, Marcel Angel Dereix.

¿Cuándo nació Symtrax?

Hace ya casi más de 30 años que la empresa se dedica al desarrollo de software, especialmente en dos ámbitos: la gestión documental y la inteligencia de negocios. Hoy en día, nuestras aplicaciones están instaladas en más de 3.000 clientes que año a año renuevan su contrato de mantenimiento con Symtrax.

¿Cuál es la estructura de la empresa?

La sede central de Symtrax se encuentra en la ciudad francesa de Nimes. Además, disponemos de oficinas en Francia, Estados Unidos, Alemania, Reino Unido e India, donde centramos gran parte de nuestro centro de desarrollo.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de Symtrax?

Desde el primer día apostamos por crear soluciones que se integran sin problemas con los principales ERP del mercado, lo que nos ha llevado a contar con cuatro socios tecnológicos de primer nivel: SAP, Microsoft, Oracle e IBM. Esto nos ha permitido ir creciendo y desarrollando programas que

son de muy fácil y rápida implementación para los clientes. Se trata de soluciones estándar que, gracias a que son modulares, podemos adaptar a las necesidades de cada empresa, sin importar el tamaño o el sector de la compañía.

Versatilidad...

Así es. De hecho, nuestra Suite Compleo no solo puede tratar cualquier tipo de salida de documentos provenientes del ERP del cliente, sino que permite acceder a funcionalidades como por ejemplo: la facturación electrónica, la creación de flujos de trabajo, el archivo electrónico de documentos, la distribución electrónica entre otras...



Ya tienen en marcha su solución para el SII que exige la Agencia Tributaria...

Hoy en día tenemos más de 25 clientes que utilizan diferentes tipos de ERP (SAP, Iseries, Oracle, etc) que utilizan ya la solución para el SII de Symtrax, que les permite enviar en tiempo real la información del IVA a la Agencia Tributaria. Ellos han podido comprobar la facilidad de uso, la flexibilidad y las ventajas que aporta, fundamentalmente a nivel de costes.

¿A qué se refiere?

A que el módulo SII se adapta al ERP existente en la empresa del cliente sin necesidad de actualizar la versión de este, lo cual significa una inversión importante. Lo único que tenemos que hacer es adaptar algunos procedimientos contables y en un máximo de dos semanas el módulo está plenamente operativo, mientras que la actualización de ERP puede multiplicar por 2 o hasta 3 veces el tiempo.



¿Cuáles son los retos de futuro de Symtrax?

Estamos convencidos de que el SII, que hoy es obligatorio solo para ciertas empresas de alta facturación, acabará llegando al resto de tejido empresarial, de modo que queremos estar ahí para dar servicio a todo el que lo necesite. Por eso, los días 25 y 26 de octubre realizaremos dos ponencias (una en Bilbao y otra en San Sebastián), donde mostraremos la potencia de nuestra solución y cómo mediante una inversión asequible se pueden evitar las multas de la Agencia Tributaria por no contar con una solución automática. Unas sanciones que pueden alcanzar los 6.000 euros por trimestre.

symtrax

www.symtrax.es

Javier Fernández y Nagore Fernández Consejero Delegado y Gerente de Comeralia, respectivamente

"Somos la única empresa del sector que desarrolla exclusivamente software para asesorías"

Comeralia nace en el año 2002, de la inquietud de su fundador, Javier Fernández, por crear un software especializado para empresas de asesoría, volcando sus propios conocimientos como profesional del sector. Desde entonces, y de la mano de un equipo humano que también conoce a la perfección el negocio del cliente, Comeralia ofrece productos y servicios creados exclusivamente para asesores, con el valor añadido de la experiencia y de la especialización. Hoy más de la mitad de las asesorías del País Vasco son sus clientes, para los que ya tiene lista su solución SII.



Comeralia lleva 15 años desarrollando software específico para asesores...

Efectivamente. Todos nuestros productos y servicios están creados exclusivamente para profesionales de la asesoría. Nuestra punta de lanza es el software Diamacon, un programa de contabilidad y fiscalidad que cubre el 100% de las necesidades de un negocio de asesoría. Después llegaron Diamages, un programa de facturación; y Diamalab, diseñado para llevar toda la gestión laboral.

A partir de enero de 2018 las empresas del País Vasco y Navarra tienen la obligación de adaptarse al SII...

Sí y eso genera está generando cierto desconcierto entre los asesores, que

en un principio no saben bien cómo van a ofrecer esos nuevos servicios a sus clientes, y también desconcierto en las empresas. Pero en Comeralia lo hemos puesto muy fácil, implementando en la aplicación Diamacon una actualización que permite al cliente grabar sus asientos contables como hacía hasta ahora, con la diferencia de ahora se remiten al asesor cada cuatro días. Así simplificamos un servicio que de otra manera sería muy laborioso. Con nuestra aplicación, el asesor no tiene que grabar nada: tan solo dar el visto bueno y enviar la liquidación a Hacienda. No obstante, para mayor tranquilidad de nuestros clientes, del 20 al 22 de noviembre vamos a celebrar en nuestras oficinas

unas jornadas de formación sobre el manejo del SII con nuestra aplicación.

¿El cliente contrata un módulo nuevo en su aplicación para el SII?

No. Esa es la gran diferencia entre nuestra solución y la de otras empresas. Los demás crean módulos nuevos en función de los nuevos requerimientos que van surgiendo; nosotros no: nuestro cliente compra la aplicación, firmando un contrato de mantenimiento con una tarifa fija mensual y en esa tarifa van incluidas todas las mejoras, novedades, actualizaciones que vamos introduciendo, en este caso el SII pero no tienen que ser únicamente de fiscalidad. Ofrecemos a nuestros clientes una me-

jora continua de todas nuestras aplicaciones, adaptándolas a las nuevas exigencias de una forma muy rápida. En Comeralia el cliente contrata un "todo incluido".

¿Cuáles son sus otros valores diferenciadores?

Competitivamente ofrecemos la mejor relación calidad-precio. No en vano, tenemos en cartera a la mitad de asesorías del País Vasco y con una muy buena opinión de nuestros clientes. En 14 años no hemos perdido ni un solo cliente por baja de satisfacción. Los clientes valoran la calidad de nuestro software y valoran enormemente nuestra experiencia. Saben que conocemos el sector

y que trabajamos exclusivamente para asesorías.

Otro punto débil de la competencia es la atención telefónica. En Comeralia, en cambio, la comunicación con el cliente es siempre rápida y directa. Mimamos al asesor. Y no atiende un informático sino un experto contable.

COMERALIA

DIAMACON
Contabilidad y Fiscalidad
todo en uno

www.comeralia.com

Carlos González Perandones

Subdirector General de Nationale-Nederlanden España y responsable del área Comercial, Banca-seguros y Employee Benefits

"Plan Creciente Empresas es el único producto del mercado que ofrece una garantía diaria y creciente"

Nationale-Nederlanden lanza su nuevo seguro de ahorro orientado a empresas: Plan Creciente Empresas



Nationale-Nederlanden ha diseñado una solución innovadora, orientada a las empresas que quieran implantar un sistema de ahorro para sus empleados o directivos, con el objetivo de complementar las prestaciones de la Seguridad Social de cara a la jubilación.

Si hay algo que caracteriza a Nationale-Nederlanden es la búsqueda de nuevos productos pensados para mejorar el nivel de satisfacción de sus clientes...

Sin duda, el punto clave en nuestra estrategia de desarrollo de productos es que éstos sean capaces de cubrir las necesidades de nuestros clientes. Para conseguirlo, hay algo que nos caracteriza y posiciona como referente en el sector: el uso de la innovación.

Buen ejemplo de ello es la tipología de productos de ahorro e inversión denominados ICCPI que fueron y siguen siendo muy novedosos en el mercado debido a su sistema de gestión. En este escenario, un claro ejemplo de lo que digo es nuestra solución Plan Creciente lanzada en el canal individual a finales de 2015 y que, desde entonces, se ha convertido en una de los buques insignia del portafolio de la Compañía.

Parece que, ahora, aprovecháis, precisamente, el éxito de este producto en individual para lanzarlo también en el canal empresas...

Exacto. Confiamos y apostamos por un modelo multicanal en el que se saque partido a las sinergias entre canales de venta. Prueba de ello es este nuevo Plan Creciente Empresas liderado por nuestra área de seguros colectivos Nationale-Nederlanden Employee Benefits.

En los tiempos en los que vivimos, se habla cada vez más de la necesidad de que las empresas asuman la responsabilidad de implementar sistemas complementarios a los modelos públicos, que faciliten el ahorro para la jubilación de sus empleados.

Plan Creciente Empresas nace, precisamente, para cumplir ese cometido y ayudar a las empresas a fomentar entre su plantilla la necesidad de pensar en el futuro a través de una solución inteligente de previsión social colectiva para ahorrar uniendo rentabilidad y garantía.

¿En qué consiste exactamente este Plan Creciente Empresas?

Al igual que en su versión individual, Plan Creciente Empresas es el único producto del mercado que ofrece una garantía diaria y creciente a la vez que maximiza la inversión en renta variable.

Este nuevo seguro de ahorro, orientado a empresas que quieran

implantar un método de previsión social empresarial dirigido a la totalidad de sus empleados o únicamente a sus directivos, utiliza un innovador sistema de gestión diaria de la inversión, buscando las mejores oportunidades para conseguir rentabilidad y proteger la inversión en todo momento.

¿Cuál es la principal ventaja que ofrece a los beneficiados frente a otros planes de ahorro?

Como he comentado, Plan Creciente Empresas ofrece una garantía diaria y creciente que aprovecha las subidas de los mercados y se mantiene en las bajadas. El producto, permite al tomador de la póliza seleccionar la garantía que mejor se adapte al perfil de riesgo del colectivo, pudiendo elegir entre tres niveles: 80%, 85% y 90% del mayor valor de la inversión alcanzado.

La forma en que se gestionan las inversiones libera al cliente de la

responsabilidad de tomar decisiones sobre los fondos seleccionados y posibles cambios en función de las distintas situaciones de mercado.

¿Hablamos de altos rendimientos a bajo riesgo?

Podríamos decir que estamos frente a una solución que combina lo mejor de la tipología de seguros Unit-Linked, ofreciendo una exposición a mercados de renta variable y a su potencial rentabilidad, así como una garantía diaria de la inversión.

De esta forma, quienes contratan este producto percibirán el valor de la inversión en el momento del cobro con la seguridad de que, en caso de evolución desfavorable de los mercados, Nationale-Nederlanden le garantiza, en cualquier caso, el mayor capital de los siguientes importes: el % de garantía elegido aplicado sobre el máximo valor alcanzado por la inversión y ese mismo % de garantía elegido aplicado sobre la suma de las primas pagadas.

¿De qué manera se asegura el capital garantizado?

Nationale-Nederlanden realiza una distribución diaria de los activos financieros para cada uno de los asegurados incluidos en el colectivo a través de una innovadora técnica de inversión que controla los niveles de riesgo, con el doble objetivo de aprovechar las potenciales ganancias en función de la situación de los mercados financieros y proteger la inversión de acuerdo al porcentaje de garantía elegido.

Para ello, el patrimonio se invierte en una combinación de fondos de inversión que invierten en renta variable y activos de protección para asegurar el capital garantizado.

Por otro lado, Plan Creciente Empresas también le garantiza al cliente que, en caso de fallecimiento o incapacidad permanente del asegurado, sus beneficiarios recibirán el valor de la inversión más 3.000 euros.

Más de 3.600 clientes confían en Nationale-Nederlanden para proteger el futuro de sus más de 380.000 empleados. ¿Cuáles son las expectativas que tienen depositadas en Plan Creciente Empresas?

A día de hoy, nuestras expectativas son seguir la senda que el producto ha seguido en el plano individual. Esta vez, ofreciéndoselo a las empresas para que lo vean y aprecien como una forma de concienciar, incentivar y ayudar a sus empleados a pensar en el futuro a largo plazo y, con ello, fomentar un ahorro complementario que busque la mejor situación financiera posible en el momento de la jubilación.



Employee Benefits