

EL CORTE INGLÉS. La compañía apuesta por los alimentos ecológicos y 'bio' para dar respuesta a las nuevas demandas y preferencias de los consumidores, una división en la que las ventas del grupo de distribución crecen a un ritmo de doble dígito. En concreto, presenta una oferta de más de 2.000 referencias diferentes.

USO DEL MÓVIL. Los aragoneses son los españoles que menos se consideran adictos al móvil. Según un estudio de Rastreator, un total de 85.154 aragoneses aseguran ser adictos a su smartphone, «o lo que es lo mismo el 10,9% de la población de entre 18 y 65 años, casi 15 puntos por debajo de la media nacional (25,6%)».

TITULACIÓN EN MERCADO INMOBILIARIO. La Universidad de Zaragoza se encuentra en periodo de preinscripción en sus títulos propios, entre los que se encuentran el título de experto universitario en mercado inmobiliario y el de certificación de extensión universitaria en mercado inmobiliario.



LA CAIXA. La Obra Social la Caixa destina 43.000 euros a la inclusión social de personas vulnerables de la provincia de Zaragoza facilitando su acceso a una vivienda digna. Un centenar de personas, la mayoría en proceso de inserción social, que padecen una enfermedad o discapacidad, serán las beneficiarias de las ayudas.

Empresas

Soluciones tecnológicas para cada compañía

Zimaltec Soluciones está especializada en Navision y soluciones complementarias

La inquietud por ofrecer el mejor servicio a los clientes y dar una imagen de marca a su proyecto fue lo que llevó hace tres años al economista Manuel Ortillés y a los informáticos Jesús Cimarras y Álvaro Bustillo a fundar la compañía Zimaltec Soluciones. «Dijimos: si sabemos hacer las cosas bien y los clientes nos lo reconocen por qué no crear nuestra propia empresa», recuerda Ortillés, que coincidió con sus socios en otra firma tecnológica.

Especializada en Microsoft Dynamics NAV (un programa de gestión focalizado a las pymes y más conocido con el nombre de Navision) y soluciones complementarias, Zimaltec tiene como objetivos «ayudar a las empresas a ser mejores, más productivas, más eficientes y que controlen mejor sus procesos», tal y como enumera Cimarras. «Nuestro elemento diferenciador con respecto a la competencia es que no solo trabajamos Navision sino que hacemos una serie de soluciones satélite alrededor de Navision que lo que hace es facilitar la integración de ese ERP con el resto de áreas de la compañía», explica.

De hecho, ellos se consideran fabricantes de software y en estos tres años de andadura han creado sus propias soluciones, como son Kukkia (de 'e-commerce' multica-



Jesús Cimarras (sentado a la izquierda), Manuel Ortillés (sentado a la derecha) y Álvaro Bustillo (de pie en el centro) junto con parte del personal de Zimaltec Soluciones. ARÁNZA NAVARRO

EMPRESA	ACTIVIDAD	MERCADOS	NÚMEROS	APLICACIÓN
ZIMALTEC SOLUCIONES	Empresa tecnológica especializada en Navision y soluciones complementarias. Entre los servicios que ofrece destacan la implantación, consultoría, soporte, desarrollo a medida, formación y optimización de instalaciones. Está enfocada a pymes aunque también tiene algún cliente fuerte como Opticalia.	Nacional e internacional. Aragón representa el 40% del volumen de negocio seguida de Madrid (un 30%) y otras zonas como Barcelona, Ciudad Real, Sevilla o La Rioja (un 20%). El otro 10% está en Colombia, México y Portugal donde trabajan desde hace año y medio de la mano de sus clientes (55 en la actualidad).	Año de fundación: 2015. Empleados: 11 (2017). Facturación: 530.000 euros en 2017. Este año la previsión es llegar a los 750.000 euros. Desde su creación, Zimaltec Soluciones ha experimentado un crecimiento del 30% cada año.	Kukkia. Una de las soluciones propias de la compañía aragonesa es esta plataforma de 'e-commerce' multicanal con las últimas tecnologías de desarrollo de Microsoft optimizada para SEO (posicionamiento en buscadores). Esta enfocada para B2B (comercio entre empresas) y B2C (para clientes finales).

nal), Kukkia mobile (de 'e-commerce' móvil), Plusventa (comerciales), Nav Doc (gestión de documentos y trabajo en equipo) y Nav Fichajes-captura datos planta (de internet de las cosas). «Los clientes nos piden programas muy específicos, muy hechos a medida, y nosotros sabemos dar forma a un producto que se adapta perfectamente a las necesidades de cada compañía», afirma Cimarras.

La firma, que pertenece al grupo empresarial Active -'gold partner' de Microsoft-, ha ido creciendo a medida que aumentaban los clientes y en la actualidad cuenta con una plantilla de 15 personas. De aquí a finales de año prevén tres nuevas contrataciones, aunque reconocen que cuesta «encontrar talento y gente con ganas». Ortillés alude también al desconocimiento del mundo tecnológico por parte de las empresas. «Desconocimiento de lo que necesitan y de las distintas soluciones que ofrece el mercado. Si hubiera más ayudas tecnológicas por parte de las administraciones, la gente haría más cosas», señala.

El deseo de los fundadores de Zimaltec Soluciones es ser un referente en Aragón. «Somos una empresa entusiasta, joven, con buen ambiente de trabajo y que hace las cosas bien. Prueba de ello es que no se nos ha ido ningún cliente y hemos captado muchos», dice Ortillés. A lo que Cimarras añade que han crecido «por méritos propios». Nada menos que un 30% cada año.

M. USÁN

Emplear a los futuros robots como tenderos o profesores

China apuesta por incluir a estas máquinas inteligentes en sectores productivos

PEKÍN. La Conferencia Mundial de Robots de Pekín inauguró esta semana su edición anual con más de medio millar de máquinas inteligentes y una clara apuesta por incluir a estas en nuevos sectores productivos, como el comercial desde tenderos a recepcionistas o el educativo.

El evento de tres días, que in-

cluyó una exposición con los avances de 60 firmas chinas del sector y conferencias con expertos de Estados Unidos, Europa y Asia Oriental, estuvo protagonizado este año por robots humanoides que según sus desarrolladores podrán ser en el futuro recepcionistas de hotel o de un banco, o vendedores.

«El coste de estos robots es alto, de unos 100.000 dólares, pero cuando podamos bajarlo hasta 20.000 o 30.000 veremos pronto muchos más robots en los centros comerciales chinos», vaticinó

Hansen Shu, consejero delegado de la firma Robosen.

Autómatas de su firma, algunos con aspecto de protagonistas de la saga Transformers, bailaron para los visitantes de la conferencia, entre ellos muchos niños, y según Shu el reto ahora es introducir en estos productos inteligencia artificial, algo que según él «está comenzando y va lento, pero es el único camino».

La conferencia mostró también robots «médicos» como Cancan, aunque su funcionamiento es similar al de los tenderos o recep-

cionistas: disponen de una pantalla informativa en su cara o en su pecho, sensores para no chocar con viandantes, son capaces de escuchar al usuario, y le dan información. «Cancan escucha la enfermedad que tiene el paciente y le encamina al lugar del hospital donde puede ser atendido, o a la farmacia del centro médico, y le da consejos sobre cómo tratarse», explicó uno de los responsables de la firma Canze, que desarrolla el autómata, aunque según él aún no está preparado para sustituir a los médicos de carne y hueso.

Muchos de los robots en la conferencia se encuentran en fase de perfeccionamiento y aún no han sido comercializados, ya que sus creadores buscan en este evento a técnicos que ayuden a mejorar la pericia de los autómatas o a abaratar los costes de unas máquinas aún caras para el bolsillo medio.

Según la Federación Internacional de Robótica, China es ya el principal mercado de robots industriales y concentra un 25% de las ventas mundiales.

ANTONIO BROTO