

**MARIANO ALBADALEJO** Director general de Gesa Mediación

## «La pandemia ha cambiado nuestros hábitos y prioridades»

### MURCIA

**EFQ.** Gesa Mediación se une un año más como patrocinador de los Premios Web. La correduría de seguros está de nuevo presente para ensalzar unos reconocimientos que su director general, Mariano Albadalejo, subraya que «cada año van a más y se identifican con nuestros valores».

**–Gesa Mediación repite este año como patrocinador de los Premios Web. ¿Qué le pareció la pasada edición?**

–La pasada edición nos pareció ejemplar. A grandes males, mejores soluciones. Para los graves contratiempos que hubo debido a la pandemia, la capacidad de reinventarse, esperar y redirigir un evento de la envergadura de los Premios Web fue más que notable. Dicho lo cual, nos gustó mucho en todos los sentidos y por eso repetimos como patrocinadores. Nos parece una de las mejores apuestas para una empresa que evoluciona a la misma velocidad que los nuevos tiempos. La gala se identifica con nuestros valores y somos conscientes de que

cada año va a más.

**–El apoyo a esta iniciativa se une a muchos otros compromisos y patrocinios que Gesa Mediación adquiere con entidades de labor social o deportiva. ¿En qué otros proyectos se implica la compañía y por qué lo hace?**

–Estamos inmersos en varios y diversos proyectos. De diferentes campos o ámbitos. Lo que pronto verá la luz es uno al que hemos llamado Gesación en el que vamos de la mano con AEMA\_rm y en el que esperamos recoger el apoyo de, al menos, dos instituciones. Está muy maduro y pronto verá la luz. También llevaremos a cabo un tema en el que hemos puesto mucha ilusión, que es nuestro particular homenaje a un sector fundamental y no solo durante la pandemia, sino siempre, aunque ahora sea más visible. Me refiero al mundo del transporte. Por otro lado, y sobre RSC, llevamos una temporada en la que apostamos más fuerte por los grupos sociales con menos ayudas. Nunca los hemos dejado de lado, pero ahora nos nece-

sitan más. Y cómo no, por todos es sabido que Gesa Mediación apuesta por el deporte y los deportistas. Además de los sabidos Fermín Aldeguer, Real Murcia, FC Cartagena, Yeclano Deportivo, entre otros, recientemente nos hemos enrolado en los proyectos del Águilas FC y el Real Murcia Baloncesto, a los que les ha ido muy bien en la recta final de la temporada.

**–¿Cómo ha afectado la Covid al sector de los seguros? ¿Ha modificado las opciones de los clientes a la hora de contratar su póliza? ¿Han surgido seguros nuevos?**

–Es indudable que la pandemia ha cambiado nuestros hábitos y prioridades. Ahora, nuestros asegurados se preocupan más por los seguros de salud y vida. Por su parte, los seguros de hogar han incrementado los capitales y por tanto hay que actualizar las pólizas.

Por otro lado, las empresas buscan cubrir y adecuar sus pólizas a los nuevos escenarios que surgen en la actualidad. Los riesgos cada vez son más diversos y con más capacidad de desestabilizar



Mariano Albadalejo. GM

la economía más sólida del sector empresarial.

**–Gesa Mediación ofrece a sus clientes una 'app' específica para seguros de transporte, ¿qué servicio ofrece?**

–Con nuestra aplicación, en menos de tres minutos cualquier transportista es capaz de obtener una coti-

zación de su seguro de mercancías. Es muy operativo a la hora de establecer presupuestos y anticiparse a una previsión de gastos por los seguros de la empresa. Es muy fácil e intuitiva, y el transportista puede conocer la prima y las coberturas que podemos ofrecer a través de nuestra 'app'.

**MANUEL RUBIO** Gerente de Unidata

## «La tecnología bien utilizada puede facilitar la vida de las personas»

### MURCIA

**EFQ.** Unidata es una compañía murciana que aporta soluciones globales para pymes. Como empresa digital, comparte con los Premios Web la conciencia sobre la transformación digital, que según reseña Manuel Rubio «es el camino estratégico a seguir por las empresas».

**– ¿Qué es lo que más atrae a su empresa de una iniciativa como los Premios Web?**

–Bueno, somos una empresa digital. Creemos firmemente que la tecnología bien utilizada puede facilitar la vida de las personas y de las empresas, y este proceso se ha acelerado debido a la pandemia que estamos sufriendo. Por eso, todas aquellas iniciativas que premian el esfuerzo que realizan muchas de las empresas en el ámbito tecnológico y en mejorar su pre-

sencia web son bien vistas por Unidata, como es el caso de los Premios Web.

**–¿Cómo pueden las pymes remontar después del año tan malo que han pasado?**

–Desgraciadamente hemos asistido a uno de los episodios más tristes para el mundo. Hemos tenido muchas pérdidas humanas y dejando un tejido empresarial seriamente tocado, pero también hemos visto cómo podemos hacer las cosas mejor, cómo ese término del que todos hablaban, transformación digital, ha pasado a ser una realidad y se ha acelerado su proceso en la industria. El mundo ha visto cómo la tecnología puede ser un aliado para las personas, para sus relaciones y, por supuesto, para las empresas. Podemos remontarlo y la transformación digital tiene mucho que decir en este aspecto.



Manuel Rubio. Unidata

**–¿En qué medida la digitalización puede ser el motor del desarrollo de una empresa?**

–La digitalización es el camino estratégico a seguir por las empresas que no se quieran quedar fuera del mercado, y lo estamos viendo en todos los sectores y en especial en

**«Ofrecemos soluciones integrales para mejorar la competitividad de las empresas»**

el agrario, donde tenemos una gran experiencia y hemos desarrollado importantes soluciones tecnológicas para ayudar a las empresas del sector hortofrutícola. La tecnología es capaz de generar verdaderas ventajas competitivas para la empresa.

**–Unidata ofrece software especializado por sector para ayudar a las pymes. Explíquenos un poco qué es lo que ofrecen.**

–En Unidata pretendemos ser el aliado tecnológico de nuestros clientes. Ofrecemos soluciones tecnológicas integrales para mejorar la competitividad de las empresas.

Durante nuestra trayectoria, ya más de 15 años, hemos tenido la oportunidad de entender cómo se comportan muchos sectores y de ayudar a resolver los problemas de sus industrias con tecnología, una tecnología pensada en cómo generar ventajas competitivas al cliente y control de su negocio. Esto nos ha permitido desarrollar soluciones informáticas específicas a partir de problemas reales que nos manifestaban los clientes y entendiendo la lógica del sector. Entendemos que la tecnología debe ser una ventaja competitiva para nuestros clientes.