

# ECONOMÍA & EMPRESA

MARTES, 26 DE MARZO DE 2019



**Pedro Miguel Santos Luna** CEO de Midway Technologies

## "Apoyamos a las empresas en su proceso de transformación digital"

Midway Technologies es una empresa joven y dinámica que nace de la necesidad de ofrecer servicios tecnológicos de valor, donde prime la calidad en la entrega, agilidad, cercanía y flexibilidad. Fue fundada en 2016 por tres socios con una gran experiencia en el sector de las tecnologías de la información.

### ¿Con qué objetivos nació Midway Technologies?

Cuando la creamos, Juan Luis Susillo como CTO, Francisco José Ponce como COO y yo como CEO, teníamos claros varios objetivos: realizar un trabajo excelente en tiempo y forma y ofrecer al cliente lo que realmente necesita. Estamos afincados en Sevilla y hemos realizado proyectos tanto a nivel nacional como internacional, en países como Estados Unidos, México, Francia, Italia y Sudáfrica.

### ¿A qué tipo de clientes presta servicio Midway Technologies?

Prestamos servicios a cualquier tipología de empresa, pero la realidad es

que la mayoría de nuestros clientes son multinacionales, lo que implica realizar estos proyectos de manera presencial a nivel internacional. Hemos conseguido grandes adjudicaciones tanto en el sector público como en el privado.

### ¿Qué variedad de servicios les ofrecen?

Tenemos cuatro líneas de servicios principales: Cloud, donde ayudamos a las empresas a trasladar cargas a la nube, con el objetivo de agilizar sus procesos y flexibilizar costes; Productividad, donde apoyamos a las empresas en su proceso de transformación digital, haciéndolo más ágil y colaborativo a través de Microsoft 365; Seguridad, don-



De izquierda a derecha, Francisco José Ponce (COO), Pedro Miguel Santos (CEO) y Juan Luis Susillo (CTO).

de implementamos soluciones ágiles y competitivas para mitigar los riesgos de seguridad en entornos híbridos, y Operación, donde operamos infraestructuras de clientes tanto en Cloud como on-premise en diferentes modalidades (8x5, 12x6, 24x7...). Cada una de estas líneas las ofrecemos siguiendo un modelo al que llamamos full-stack, que

se encarga de apoyar a nuestros clientes en la totalidad o en alguna de las fases de ejecución de un proyecto (análisis, diseño, implementación y operación), tomando la seguridad como eje principal.

### ¿Cómo ayudan a estos clientes a abordar su transformación digital?

Una vez interiorizada la necesidad del cliente, utilizamos herramientas como Office 365 y el Cloud de Azure para ayudar a flexibilizar sus costes, agilizar la gestión de sus servicios, automatizar sus procesos de negocio y ayudarles a colaborar desde cualquier sitio y dispositivo de una forma segura.

### ¿Qué diferencia a Midway Technologies de sus competidores?

Nuestra apuesta por ofrecer servicios excelentes nos ha llevado a que Microsoft reconozca nuestro buen hacer mediante la consecución de cuatro competencias Silver, y además hemos sido seleccionados dentro de un programa de aceleración de partners a nivel de EMEA.

### ¿Cuáles son sus planes para crecer en el mercado?

Seguiremos apostando por las tecnologías Cloud de Microsoft. Nuestro objetivo es afianzarnos durante 2019 en la zona sur de España y seguir creciendo a nivel nacional. En 2020 daremos el salto internacional replicando el modelo seguido en 2018 y 2019 que nos ha permitido duplicar nuestra facturación ejercicio tras ejercicio.

[www.midway.tech](http://www.midway.tech)

**Sergio Torras** Socio Director de Torras Asociados

## "Tener un inspector de hacienda en excedencia en el equipo nos hace diferentes de la mayoría"

Torras & Asociados es una de las firmas de asesoramiento integral a empresas con más bagaje a sus espaldas. Para conocer con detalle qué servicios ofrece el despacho, hablamos su responsable, Sergio Torras Soler.

### ¿Cuáles son los orígenes de la firma?

Fue mi padre, hace más de 60 años, quien sentó las bases de lo que hoy es el despacho. Lo hizo al convertirse en uno de los abogados pioneros en dedicarse al mundo de la fiscalidad en una época donde apenas había sistema tributario y todo estaba en manos de los gremios y del sindicato vertical. Con el tiempo se incorporó al despacho mi hermano y posteriormente lo hice yo.

### Después de labrarse una carrera propia...

Así es. Soy licenciado en económicas y tras realizar un máster en la London School of Economics preparé y aprobé las oposi-

ciones a inspector de hacienda. Entre 1992 y 2007 desempeñé diversos cargos en la Agencia Tributaria hasta que decidí solicitar la excedencia y hacerme cargo como socio director (el otro sigue siendo mi hermano) de Torras & Asociados.

### ¿Qué diferencia al despacho de sus competidores?

Creo que el hecho de tener un inspector de hacienda en excedencia es uno de nuestros elementos diferenciales. Gracias a mi trayectoria en la administración conozco bien cómo funciona la Agencia Tributaria y cuáles son los mecanismos para tratar con ella. Traslamos todo ese conocimiento al servicio al cliente,



que lo aprecia y lo premia con su fidelidad.

### ¿Qué servicios ofrecen actualmente?

Nuestra vocación es la de proporcionar a los clientes un servicio integral. Por esa razón hemos configurado un porfolio de servicios que incluye la asesoría fiscal y contable, además de todas las

ramas del asesoramiento jurídico que pueden necesitar nuestros clientes: civil, penal, laboral... Para dar respuesta a todas esas necesidades contamos con un equipo profesional multidisciplinar formado por economistas, abogados y auditores que nos permite prestar un servicio de calidad y muy personalizado, tanto en Barcelona como en Andorra y Ma-

drid, nuestra oficina de más reciente apertura.

### ¿A qué perfil responden sus clientes?

Trabajamos para personas físicas y también para empresas, especialmente de tamaño pequeño y mediano, aunque también contamos con la confianza de alguna gran corporación. Además, formamos parte de Alliot Group, una de las alianzas mundiales de despachos profesionales independientes más importantes en el mundo. Eso nos permite no solo prestar servicios fuera de España a los clientes que lo necesitan, sino también a los clientes de otros miembros de la red que quieren trabajar o establecerse en nuestro país.

### ¿Cuáles son los retos de futuro de Torras Asociados?

El futuro pasa por mantener la relación próxima y directa con los clientes que nos ha definido siempre y que nos ha convertido en un despacho boutique. Acabamos de remodelar la sede de Barcelona y queremos crecer también en Madrid, donde contamos con estructura propia.

[www.torrasasociados.com](http://www.torrasasociados.com)